

乡镇履职尽责存在问题原因和改进措施 履职尽责自查自纠报告(通用5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

疫情防控工作心得体会篇一

一、组织实施“阳光采购策略”——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

xx年年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公*、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

xx年年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标

单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制****。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水*，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

xx年年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5-8个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

xx年年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。房地产和建设行业是个相对特殊、独立的行业，供应商圈子相对独立，比如钢材、水泥可用供货商资源并不多。房地产企业都用着很多同样的供应商。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为东和服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。我们发展了诸如：达钢集团、拉法基水泥集团、鸽牌电线电缆公司、伊士顿电梯集团等战略合作伙伴单位。从而抢占节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

疫情防控工作心得体会篇二

20xx年是*提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同

时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合20xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、*、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达，较年初上升个百分点，二类企业达，较年初下降个百分点，三类企业达，较年初下降个百分点。这表明，通过贷款存量移位，贷款结构更加优化。

一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；

二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；

三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。

疫情防控工作心得体会篇三

首先，我充分利用班级环境的教育功能，有意张贴名言警句，

设置星级评比专栏，把板报当成舆论宣传的阵地。其次，培养组建良好的班委和团委，让品学兼优、责任心强的学生来担任，另外，建立激励机制，赏罚分明，引导和鼓励学生，形成积极向上的精神面貌，整个班级形成良好的班风。

在工作中针对现在的独生子女存在只顾索取，不管付出的现象，我一接手班级就告诉学生权利与义务是对等的，并且日常学习中通过多种形式，如班会、劳动及国家发放住宿补助，贫困补助的机会，让学生思考我们应做什么回报国家。让学生明白为什么上课要认真听讲，为什么要完成作业等，提升学生的学习主动性，从而提高学生学习的使命感，收到良好效果。

当今社会现象，家庭状况与学校教育存在一定矛盾的情况下，光靠苦口婆心地说教是很苍白的，所以我给学生介绍一些学生榜样。在平时工作中，我也做学生的榜样，从言谈举止到与人相处都做学生的榜样。劳动时亲自动手，并非只动嘴皮子，所以我和学生关系融洽，学生非常信赖我，所谓“亲其师而信其道”，我们在一起每天都很开心，都有收获。

中学生思想尚不成熟，有时会对学校的制度管制存在抵触情绪，有时会因为学习或者同学的矛盾产生负面情绪，自己不会合理解决，而出现不满或语言的发泄不正当行为等，还有父母远在外地打工，学生缺少父母的关爱，从而有心里失衡的现象，学生会故意犯错来引起老师的注意等。面对多种思想的问题，班主任要逐个进行思想疏导，疏导得好了，很多问题就迎刃而解了，笑容又重回学生的脸庞，他们才会正常地学习和生活。

学生由于学习基础、家庭环境、接受能力等方面的因素，学习成绩会差别很大。班主任除了要鼓励后进生树立信心外，在学习方面给予个别指导也是必要的，教他学习方法及合理安排学习时间等，后进生成绩进步了，信心满满。老师不断鼓励会有更多的惊喜等待着你，学生的潜力无穷。这时教

师是何等幸福！总之，班主任的德育工作要讲究科学与艺术，合理疏导才会取得事半功倍的效果。

疫情防控工作心得体会篇四

引导语：工作总结栏目为您编辑了灯具销售顾问工作总结，供大家阅读参考。

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再买灯仍会找到你，或者为你推荐其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

编后语：以上就是由为您提供灯具销售顾问工作总结，希望对您带来帮助！

编后语：以上这份“灯具销售顾问工作总结”的工作总结内容就是这样子，希望对您写工作总结有所帮助！

疫情防控工作心得体会篇五

时间一晃而过，转眼间到公司快三个月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历。在这段时间里各级领导在工作上给予了我极大的帮忙，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了大发人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在对xx肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而自豪。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的努力，各方面均取得了必须的提高，现将我的工作情景作如下汇报。

在x月份xx交流会上认识了x总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和x总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太明白了，

异常是

对化纤行业几乎一无所知。经过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了必须了解。公司的理念被x总通俗的解释为xxx[]确实是很恰当，本人对这一理念十分认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。此刻xx在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情进取、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种进取豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自我的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自我，以便自我以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是：

- (1) 负责公司培训工作；
- (2) 负责工伤保险工作；
- (3) 办公室部分写作和临时工作。

经过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达本事、流畅的文字本事、较强的组织领导本事、灵活的处理问题本事、有效的对外联系本事、大型活动的策划及筹备本事。在原先的公司里，很多工作我只是管，

大部分工作是手下人在做，此刻亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有构成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也期望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自我的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，经过多看、多问、多学、多练来不断的提高自我的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自我的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自我的力量。

公司正处于企业转型期，是一个十分关键的时期，这一时期应当从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，

异常是

管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样能够开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度能够改变人的行为，好的制度能够激励员工，好的制度能够强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立xx年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从此刻起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，

异常是

要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

疫情防控工作心得体会篇六

（一）幼儿园成立保教组，负责组织和管理工作保健、保育，教育、教学等业务工作。

保教组由幼儿园保教主任和各年级教师、保健医生组成。保教组由幼儿园保教主任向幼儿园园长负责。

（二）幼儿园保教组应根据《幼儿园教育指导纲要》和幼儿园实际，认真讨论确定幼儿园学期工作目标和阶段性工作任务，有计划地、高效地组织幼儿园保健、保育，教育、教学活动的开展。

并及时进行阶段性工作总结。

（三）幼儿园保教组应根据幼儿园要求和工作实际情况及时向园长汇报，按时向幼儿园园长提交工作计划和总结。

接受园长工作指导、督促。园长对其工作进行检查和评估。

提交计划和总结的时间：

- 1、学期工作计划应在新学期开学半月内；
- 2、月、周工作计划应在月、周开始前一周内；
- 3、其它工作或活动计划应在工作或活动开始之前；
- 4、学期工作总结应在学期结束前半月内；
- 5、月、周工作总结应在本月、周工作结束，下一个工作周期

开始之前；

6、其它工作或活动总结应在工作或活动结束后（阶段结束）后一周内。

（四）保教组应与各年级组、班组讨论交流，在研究基础上指导各年级、各班根据《幼儿园教育指导纲要》和幼儿年龄特点及发展水平确定学期、月目标，在幼儿广泛的兴趣点和关注点上生成课程和开展具体活动，有目的、有计划、循序渐进地有效组织和安排幼儿在园学习和生活。

并评估年级组、班组工作绩效。切实做到促进幼儿在原有水平上的发展。

（五）保教组应督促保教人员认真履行工作职责，遵守幼儿园各项规章制度和教师行为规范。

（六）保教组应督促保教人员本着尊重、平等、合作的原则，争取家长的理解、支持和主动参与，把家长作为幼儿园重要的合作伙伴，共同构建教育、教学活动，主动向家长交换幼儿在园情况。

向家长宣传新《纲要》的教育思想和教育理念，正确引导家庭教育。对家长的意见和建议认真分析，积极落实，件件回复。

（七）保教组应督促各班教师尊重幼儿的人格和权利，尊重幼儿身心发展的规律和学习特点，为幼儿身心发展创设和提供良好心理环境和物质环境，积极制作教玩具并引导幼儿共同参与。

根据活动和幼儿发展需要及时投放材料，为幼儿的操作、发现、探索活动提供充分的条件。

（八）保教组应督促保教人员认真做好班级清洁卫生消毒工作，保持环境和内务整洁。

做好幼儿保育工作。无工作疏忽造成的护理不当和安全事故。

1、月幼儿平均出勤率达标：中大班为90%以上，小班为85%以上。幼儿年体重、身高和血色素增长达标。

2、确保消防安全、场地安全和幼儿活动安全，避免意外事故的发生。凡住院和缝针事故都属严重事故范畴。

（九）保教组应督促各班教师协调配合，做好本班工作。

定期召开班务会，及时讨论、总结班级工作，对下一阶段工作作出部署。班级工作有记录，资料保管好。

（十）保教组应督促各班做好交接班、幼儿观察和家长工作等各项工作，并有记录，资料收集、整理好，按时入档。

保教常规工作制度

（一）认真制定各种计划和做好工作总结

1、预定计划：各班组能结合《纲要》精神，分析本班幼儿年龄特点和实际水平，制定班级工作目标和教育教学、活动计划。并在观察、反思的基础上进行调整，做好活动、工作总结。计划、总结按时完成。

2、生成计划：各班组成员能根据教育教学和幼儿的需要生成幼儿感兴趣的活动的，延伸和拓展主题，使幼儿在自主活动中不断获得体验。业务领导须深入实际和教师一起讨论、研究、完善课程方案。教师应对活动进行反思和总结经验，不断改进教育教学策略。

（二）认真组织幼儿半日活动根据教育教学需要和幼儿实际

合理地弹性地安排儿童半日活动，认真履行保教工作职责。

活动内容丰富，过渡自然，幼儿无消极等待。教师不擅离儿童，半日活动质量高。半日活动中保证幼儿生活活动、自由活动、户外锻炼、游戏和其它有益活动。

（三）认真做好班务工作

- 1、每周五按时召开班务会，总结本周工作，安排协调好班级下周工作。
- 2、认真管理好班级内务，整洁、方便、舒适，有利于幼儿活动和教育教学工作的开展。
- 3、确保消防安全，场地安全和幼儿活动等等安全，防止发生不安全事故。
- 4、按要求做好室内外清洁卫生、消毒工作。
- 5、根据需求和幼儿园工作安排及时做好家园联系工作。
- 6、按保育工作细则做好幼儿的生活护理和保育工作，促进幼儿身体健康。每月中大班幼儿平均出勤率达90%以上，小班幼儿平均出勤率达85%以上。
- 7、促进幼儿在原有水平上的发展。

疫情防控工作心得体会篇七

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

- 1、对门市工作充满极大热情这应该是每一名迈向成功的门市

人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行这样的话，门市人员就能

够对疑问和___做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

疫情防控工作心得体会篇八

在客户报价过程中，我们需要准确的把握客户的要求，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。经过前几个月的努力，也取得了几个成功单子，一些客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一定的提高，但是还是存在很多缺点。

存在的缺点：对于产品了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些

大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

在将近几个月的时间中，经过打电话，报价，回访，在湖南市场上渐渐被客户所认识，做的还可以，也取得了一些成功的客户单子。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是总的销售情况：

广西玉林1220元，云南文山2100元，湖南郴州6000元，广西钦州28600元，湖南浏阳960元，湖南衡阳780元，湖南衡阳25575元，总金额65235元。

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在广西市场上，业务员是去了很多次的，也是有很多大单子的，但是没有产生多少粮食，做的不是很好。

(1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

(2) 沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些东西不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

(3) 每个区域的开拓不够，有的地区都没有接到单子，业务能力还有待提高。在工作中，应该对工作充满热情，抓住一切机会，即使因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但是与顾客进行接触时，都应表现出耐心、热情以及易于沟通。乐意使前来报价的客户了解他们需要了解的东。不要把不良情绪也带给客户，觉得不耐烦，不要抱怨。