

钢材销售个人工作总结(模板9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

钢材销售个人工作总结篇一

在工作中，我努力提高自己的思想政治水平和教育教学业务能力。新的时代，新的教育理念，教育也提出新的改革。新课程的实施，对我们教师的工作提出了更高的要求，我从各方面严格要求自己，努力提高自己的业务水平，丰富知识面，结合本校的实际条件和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教学工作有计划，有组织，有步骤地开展。立足现在，放眼未来，为使今后的工作取得更大的进步不断努力，现对近年来教学工作作出总结，希望能发扬优点，克服不足，总结检验教训，继往开来，以促进教学工作更上一层楼。

一、坚持认真备课，备课中我不仅备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

反映喜欢上数学、英语课，就连以前极讨厌数学、英语的学生都乐于上课了。

三、与同事交流，虚心请教其他老师。在教学上，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，学习他们的方法，同时，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的

优点，克服自己的不足，并常常邀请其他老师来听课，征求他们的意见，改进工作。

四、完善批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常到各大书店去搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程中出现的问题作出分类总结，进行透彻的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

高他们的技能。并认真细致地做好查漏补缺工作。后进生通常存在很多知识断层，这些都是后进生转化过程中的绊脚石，在做好后进生的转化工作时，要特别注意给他们补课，把他们以前学习的知识断层补充完整，这样，他们就会学得轻松，进步也快，兴趣和求知欲也会随之增加。

六、积极推进素质教育。新课改提了的，要以提高学生素质教育为主导思想，为此，我在教学工作中并非只是传授知识，而是注意了学生能力的培养，把传授知识、技能和发展智力、能力结合起来，在知识层面上注入了思想情感教育的因素，发挥学生的创新意识和创新能力。让学生的各种素质都得到有效的发展和培养。

在教学工作中，我的努力得到了回报，所任班级成绩突出，受到学校领导的肯定，我会继续努力丰富自己，提高自己，为祖国的教育事业努力奋斗。

钢材销售个人工作总结篇二

20xx年又快过去了，回忆今年来的自己作业状况，现简述如下：

1、对内的作业状况。按公司的规则要求，每月的月底计算当

月的实践施工产量及本钱剖析状况。及时与供给、技能财政等部分沟通，关于施工阶段的预算书以实践状况按每个楼层每个分项工程进行编制，并打印悉数的工料剖析，作为定额人工和定额材料下达给出产司理，在实践的施工过程中，依据现场的实践状况，对定额编制的工料含量的凹凸水平作出恰当科学合理化的调整，该定额人作业为工程使命单进行人工的操控和分配的根底，定额材料作为库房进行定额领料的依据。平常在作业中总是活跃地合作项目司理进行合同办理，参与一些分包合同的洽谈，依据公司的规则并结合项目部的实践状况，起草一些分包合同的草稿，分包合同签定后，对分包合同进行盯梢办理，每月初完结本项目部的上月的实践施工分配使命（包含分包方的粗分配），定额材料的计算，并向公司提交有关的报表，每月月底向公司提交下月的首要材料方案，估计下月的施工产量及各项的耗用本钱，编制下月的本钱确保方法。在施工进程中，实施定额领料和本钱盯梢操控，为项目部的本钱操控供给一些合理化的确保方法，为项目部及时供给一些运营材料及数据，及时做好项意图本钱核算作业。及时参与项意图会议，按公司的规章制度进行值勤等。

做好了翔殷路的结算送审作业及结清御桥花园的审计扫尾作业等。

自己在作业中，总是以大局为重。在作业中活跃参与公司的招投标作业和其他的预算作业。不管自己项目部手中的作业多忙，总是恪守公司领导的作业组织，其时项目部的作业比较多，自己总是加班加点，合理、科学地运用时刻，既完结了项目部的份内作业，又完结了公司组织的使命。

今年以来，公司的各项规章制度得到改进或进一步的完善，自己总是活跃习气这种状况，以公司各项现行的规章制度和预算员的职业道德为原则增强作业责任感，及时做好自己的各项作业，为企业做好自己量力而行的服务作业。

平常留神搜集上海市有关现行的定额材料文件，并增强学习工程量计算的技巧等事务常识。尽力学习计算机常识，进步自己的作业效率。

以上为自己大略的个人作业小结，请审理，如作业上有不到之处，请不惜指出，以便自己及时改正，从而能更好地作业。

钢材销售个人工作总结篇三

深化幼教改革，做好教研工作。

本学期，我们努力学习吸取多方训练教学信息，转变训练观促老师专业成长。期初，园内就组织老师学习《幼儿园一日活动细则》，让老师们明确自己的职责，对幼儿的训练做到心中有数。同时园内跟进教研活动方案，除坚持周四教研日的开展外，还主动参加市、镇、进修学校、片区进行的各种学习观摩研讨活动，不放弃任何学习的机会。学园的音乐教研活动也因蔡妮漓老师参与市音乐优质课获二等奖而初显成效。值得一提的是老师们还能利用空余时间主动向幼儿园“深深空间”投稿、向镇教委在线投稿，并名列幼儿园投稿前列。

在日常教学活动中，老师们都能对比工作职责做好本分工作，特殊是在午间管理方面每位教职工都能尽职做好本份工作，做好看管幼儿的工作。老师们能加强班级管理注意环境创设为幼儿供应合理的活动空间和愉悦的心理氛围。把平安工作放在首位，坚持实施每日放学“平安一句话”对缺席幼儿在第一时间与家长取得联系。面对突如其来的h1n1全园教职工能严加防范做到勤洗手、通风、增加体质，同时张贴各种相关卫生保健常识，加强宣扬力度，做到防患于未然。

本学期，我园主动协作上级布置的任务，并做到有任务有方案有成果，三月份我园陈雪玲老师参与镇“教职工呼啦圈”荣获民办组优胜奖。我园张雅茹小伴侣参与镇“向前走杯”

荣获手工制作一等奖。我园丁菱小伴侣参与镇“向前走杯”荣获手工制作二等奖。我园庄园小伴侣参与镇“向前走杯”荣获绘画组一等奖。听讲座、观摩优秀vcd学习音乐活动相关学问。四月份：组织大班段幼儿祭扫烈士墓，园内老师开展互听课活动，园内开展幼儿卡拉ok竞赛，我园陈妍诗小伴侣参与镇“工行杯”卡拉ok赛荣获二等奖。

我园黄舒妍小伴侣参与镇“工行杯”卡拉ok赛荣获三等奖。我园崔仕琦小伴侣参与镇“工行杯”卡拉ok赛荣获优秀奖。我园蔡妮漓老师参与镇音乐优质课竞赛荣获一等奖、陈丽娟老师参与镇音乐优质课竞赛荣获二等奖。小一班王禹辰小伴侣参与鞋博会动漫大赛荣获优秀奖。组织全园幼儿春游。五月份：我园蔡妮漓老师代表安海镇参与“晋江市音乐优质课”竞赛荣获二等奖。幼儿园参与镇环境创设竞赛获得一等奖。舞蹈《玩具总动员》参与镇“六一”文艺汇演并获得好评。

六月份：六一园内开展亲子活动及幼儿表彰、表演活动让幼儿共同布置教室环境与主题环境，表演节目，邀请家长与孩子共同参与六一游园活动，真真实切地让每个幼儿感受节日的欢乐，这些活动愉悦着孩子的身心，丰富了孩子的情感，逐步形成了友好、热忱、有礼貌、爱思索、爱学习、勇于探究、有自信的良好素养。带领大班段幼儿参观中心学校，培育幼儿争当学校生，喜爱学习的良好品质。园内11名幼儿参与浪潮百货举办的现场绘画竞赛六名幼儿包揽全部奖项

（1——3等奖）。6月24日大班毕业典礼在五楼综合活动体厅隆重进行。6月25日召开家长会。园内除了开展大量活动外，还丰富教职工生活做到劳逸结合，结合“三八”节日园内组织全体教职工开展“阳完体育”呼啦圈、跳绳竞赛；还结合“五一”节日组织全园教职工到紫帽山爬山，到飞瓦岩、到大嶝小嶝游玩。

总之，幼儿园本学期真是捷报连连，战果累累，我信任，下

学年老师们将会再接再厉，虚心学习，在新学年里再创佳绩！

不足之处：

尽管幼儿园在本学期中取得了令人满意的成果，但还是有不尽人意之处。例如：

- 1、在户外体育活动方面，老师最简单忽视，因竞赛而竞赛不能一如既往的坚持熬炼。
- 2、在教学活动中，老师重视学问技能的传授忽视情感、健康方面的训练。
- 3、部分书面材料的书写还不够规范。

下学年努力方向

针对幼儿园存在的问题，我们将在下学年：

- 1、加大管理力度，坚持体育熬炼，增加幼儿体质。
- 2、优化一日活动，渗透情感训练，注意德育的培育使幼儿成为“会生活、会学习、会做人、会交往、会竞争”的一代新人。
- 3、进一步规范材料的书写和档案管理。

业务年终工作总结

钢材销售个人工作总结篇四

我自20xx年4月29日至今由总行会计结算部抽调至新核心业务系统项目组参加测试工作，在此期间我全程参与了整个项目的学习、测试及前台员工培训工作。我很荣幸能够参我行数十年难得一遇的新系统切换工作，在期间我学到了我行各种

业务知识，全面熟悉和掌握了我行各种柜面业务的操作流程和会计核算原理，同时我也学会要成为一名具有专业素养的专业人材所需具备的各种专业素质和敬业精神。

在项目组测试期间，我共参与了三个阶段的测试工作。每一个阶段都能严格按照项目组的要求积极工作，努力并迅速完成手中的每一项工作。

第一阶段主要工作是测试移植数据的正确性和新系统的延续性，学习新系统的操作和会计核算方法，对差异化需求进行测试和验证。在此阶段我参加了兴业银行同业部结算人员的业务培训，对新系统包括表外业务、期终处理、现金业务、客户信息管理、柜员管理、系统内处理、储蓄业务、卡业务、对公及内部账管理、结算业务、贷款业务在内所有柜台业务有了一个暂新的认识和接触。在测试中我按照项目组的要求把所有的需要测试的内容进行了截屏记录，达到基本掌握各种业务的处理流程、熟悉每个交易的处理业务所实现的功能的目的要求。

第二阶段住要工作是对第二轮数据移植工作进行相关验证，对差异化业务需求进行进一步验证，分模块对相关板块进行详细测试并经由录像记录。在这个阶段我被安排进行柜员管理、客户信息管理、同城清算的相关测试工作。共整理出各类操作规程注意事项和操作流程以及录像资料35份。在期间对差异化内容提出多项需求，并进行验证。在测试工作中本着对上线负责的态度，积极和项目组其他成员进行问题讨论和沟通，在结合各种意见后给兴业科技人提交需求。在期间，我还参与了对各支行业务骨干人员的前期培训工作，主要包括同城清算和日终轧账的操作。

第三阶段的工作从20xx年2月中旬开始，这一阶段也是我所在项目工作最为繁杂的一个阶段，在这段时间里兴业同业项目组先后提供了大小额，银行承兑汇票，银行汇票以及各种中间业务的环境，对我们的测试时间的提出了迫切的要求。前

期工作我主要把时间放在对全行前台柜员的培训上，项目组先后组织了全行柜员以及财务部、会计结算部、总行清算中心等相关部近200人进行为期21天、总共6期脱产培训工作，我参与了第5、6期培训的主讲工作。此后，我还与全行每周进行的操作考试测验，包括了出题、监考、阅卷等工作、为全行培训工作做出应有的贡献。在这期间我和项目组成员之一赵浪同志组成小组共同承担了数据移植的核对工作，其中包括储蓄活期、储蓄定期、单位活期、单位定期、贷款的关键信息点核对和结息测试，数据移植后报表核对。由于这项工作的繁琐和复杂性决定了我们要对数据进行多次和反复的核对及测试，所以该工作一直持续到上线前夕才顺利完成。

在整个项目的测试中，我感觉到对待核算工作不能有半点的马虎和大意，从始至终都要本这对全行员工负责的态度去完成它。虽然我们连续进行了将近4个月的加班，每天如一日，给自己的生活带来一些不便、给家人带来了一丝歉意，但我感到一种精神一直鼓励着大家：那就是艰苦奋斗的精神。项目组领导刘祥伟和项目组组长刘玉同志用行动去带动大家，对待工作要一丝不苟，工作中不计个人得失，他们带领全体项目组人员日夜兼程，尽量考虑到项目上线的每一个环节，努力把工作做到完美。这样才最终成就了我们历时一年的新核心业务项目的成功上线。

最后，感谢我的领导，感谢项目组的每一位同事，是你们的支持让我有机会去让我有机会和你们共同学习和进步，是你们的付出让我懂得什么是奉献。在项目组工作的这一年我感到很充实，我会一辈子受用。同时感谢我所在的支行，给予我极大的支持。

钢材销售个人工作总结篇五

x年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己

的工作总结经验教训的时候了。

对新销售区域的拓展。以市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到年底止，总计销售金额为28万美金。从年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。 2. 注重品牌意识。一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。年成功把品牌产品销售到，就目前来说，销售情况良好。 3. 对老客户的优质服务。重点为客户和客户的跟踪和服务。在年销售金额总计为32万美金，面对年对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

1. 产品质量有待进一步的提高。无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有初点，年对于年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

钢材销售个人工作总结篇六

转眼间，_8年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自

我半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从_月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我“我对自我说。

_9年工作设想

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，19年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据10年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的本事，加强沟通交流，能够正确确定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答,要尽可能全面、周到,但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性,否则失去继续交谈的机会。

5、报价表,报价应报得恰如其分,不能过低,也不能过高;好东西不能贱卖,普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来确定你的诚实性,并同时确定你对产品的熟悉程度;如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位,甚至几天都报不出来,这说明诚实性不够,根本不懂这一行,自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结,如有不足之处,望批评指正,感激公司的培养,感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导,我必须会以进取主动,自信,充满活力的心态去工作。

钢材销售个人工作总结篇七

20xx年终岁末,紧张繁忙的一年即将过去,新的挑战又在眼前。沉思回顾,在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼,学习了更多的知识,交了更多的朋友,积累了更多的经验,当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。我的成长来自xx超市这个大家庭,为乐天玛特超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

20xx年x月刚进入xx超市的时候,一切对我来说都是新鲜的,也是陌生的,许多东西都要老员工来教,我感觉自己需要学习的太多了。他们做什么我都仔细的看,认真的学,从各种面团的配方,做法;从各种面包的炉温,装饰,一点一滴的学,一点一滴的记,一年多的工作,使我得到了锻炼,日常工作逐渐得心应手。由于我的工作认真负责,在20xx年的时候xx给了我第一次机会,将我从一名普通员工提升为一名资深员工,这是一种激励,也是一种鞭策,他时刻提醒着我,

要时刻的严格要求自己。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种面包的做法和特性，在遇到面包烤好后有瑕疵的情况发生时，能够第一时间了解是在工作流程中哪一个环节出了问题，从而改善。我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在乐天玛特超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情，积极完成领导安排的各项工作，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

在20xx年，xx超市给了我二次机会，将我从一名资深员工转变为一名基层管理人员，工作重点发生了转变，加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升变成了各项工作的中心，俗话说的好“机会是留给有准备的人得”，为了尽快进入角色，抓住机会，一方面加强了专业知识的学习，积极的了解商品的陈列和商品的促销以及新品的开发，虚心的向课长请教。一方面加强人员管理的学习，抓住工作重点，合理有效的安排人力。

在日常的工作中，潜下心来，从头干起，卫生，陈列，仓库，从每一个细节开始严格要求，在此基础之上，给课员更多的思想沟通与技能培训，能够改善员工的精神面貌，让其工作的积极主动性得到更大的发挥。

总结3年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但通过冷静的自省，本身还是有诸多的不足，如：整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位。

面对明年的机遇和挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的责任，加强学习，勇于实践，使自己的业务水平和

管理水平全面提高，为xx的发展奉献自身全部的能量。

钢材销售个人工作总结篇八

1、组织各县局负责电子专业人员，进行电子商务专业研讨与培训班，重点研讨邮政分销业务的发展，统一思路。

2、各县局初步已根据当地经济结构和特点，挖掘当地商品资源，搜罗当地名优土特产和快消品[]20xx年第一季度各县局要完成对本区域内名优土特产和快消品的搜罗工作。

3、营业员率先在广场邮局进行分销产品销售。

4、分销业务发展方案及代销与配送协议，已完成并提交到市场部。

1、市局专项负责分销业务人员未能配备齐全。各个环节工作都需要专人跟踪处理，分工需要分细。各县局要重视分销业务，要专设负责分销业务人员，从而形成全市分销业务运作团队，才能将分销业务整体运作起来，运作顺畅。

2、分销业务需要一套分销业务管理及销售系统，才真正能运作起分销业务。该系统必需是一套功能齐全，完善的管理及销售系统，具备后台管理、前台销售、仓库管理、价格管理、财务管理、会员制管理等功能。

3、现分销产品运输方式还是靠各招商局自行配送到各销售局。分销产品的配送需要邮车的配合才及时将产品配送到各销售局。4、现各县局还没足够重视分销业务，没认识到分销业务的发展前景，思想没能转变。分销业务对邮政来说是个全新业务，需要去跟社会经销商、商场、超市竞争。各县局必须在本区域搜罗更多的名优土特产和快消品，同时利用邮政网点的富余场地，将其改造为集商品展示、客户体验、大客户洽谈和形象宣传等功能为主的终端。

按照省公司“夯实基础、完善体系、创新经营、做大规模”的总体要求，进一步推进分销业务连锁经营体系建设，完善直营店对加盟店的管控模式；加快经营方式的转变，建立以邮政自有渠道与社会加盟渠道并举的分销产品销售格局，逐步实现分销产品向加盟店和社会渠道批销为主的转变。

（一）、经营目标

20xx年全市实现分销销售额：必达500万元，期望1000万元。

（二）、渠道建设目标

以支局为单位，培育精品网点。

（三）管理目标

1、加强商品采购管理。

2、推进分销业务管理及销售系统运用。，网点的进销存进入系统管理。

3、加强项目营销和常态经营。

总体思路是立足现有渠道，加大建设力度，围绕以上发展目标；以加强分销体系建设，培育精品网点为基础；突出抓好快消品项目；强力推进三项工作，即队伍建设、基础管理、业务宣传。全力组织好劳动竞赛，实现分销业务持续、快速、健康协调发展。

（一）做出20xx年分销业务工作推进计划表，要求各县局认真执行，按时间完成各项工作。

（二）规范经营、强化管理。

- 1、加强分销业务管理及销售系统运用，确保业、财、物三帐相符。
- 2、加强商品管理，建立盘库、过期产品、滞销产品预警上报制度。
- 3、组织多渠道的商品销售培训，提升网点经营水平。

（三）制定分销产品目录册，设计出分销产品组合礼盒，打造邮政品牌。

（四）加大邮政分销业务的宣传工作。

（五）开展分销产品项目营销工作，进行节日营销、福利营销。邮政分销业务是一个高度市场化，相对成熟的业务，要在竞争中取得一分成功，不付出艰辛的努力是无法成功的。

钢材销售个人工作总结篇九

xx年，我县的计划生育工作在县委、县人民政府的正确领导与上级业务部门的精心指导下，以“三个代表”重要思想为指导，按照自治州党办、政办的要求，紧紧围绕巩固“三为主”先进县工作成果这一中心，实事求是，开拓进取地加快我县计划生育综合改革试点工作，积极开展计划生育优质服务乡（镇）和计划生育村民自治合格村、先进创建工作，并注重加强职业道德建设，提高整体工作水平。一年来，通过全县计划生育干部和其它相关部门共同的努力，全面顺利完成了各项工作任务。现将我县xx年度人口与计划生育业务工作指标情况汇报如下：

自xx年10月1日至xx年6月30日，全县共出生婴儿xx人，其中汉族xx人，少数民族xx人，计划外出生x人；上半年出生率为xx%□与去年同期相比下降xx个千分点；计划生育率为xx%□较去年同期上升了xx个百分点；其中，少数民族计划生育率

为xx%[]汉族计划生育率为xx%[]全县已婚育龄妇女人数为xx人，采取各种节育措施人数为xx人，综合节育率达xx%[]较去年同期上升xx个百分点；长效节育率为xx%[]较去年同期上升xx个百分点。

1、宣传教育与培训工作

为提高计生干部队伍的业务素质，我们发放了学习材料、在每月例会时对全体干部进行专业知识的培训。培训中我们采用了传、帮、带的形式，并进行统一测试。并在例会上多次组织学习了《计生法》、《条例》、《决定》等，为今后进一步提高工作水平打下了一定的基础。为提高全县计生干部的整体业务水平，我县计生系统制定了年内两次测试“不合格”者，清除出计划生育队伍交县人事局处理的制度及待岗、轮岗制度，今年有9名同志待岗3个月，名同志进行了轮岗[]xx年10月13日，在县党校举办的党政干部培训班上，我们对参加培训的xx人进行了《条例》及《决定》的培训，并进行了考试[]xx年x月x日，我县举办了一期由38名各乡助理员参加的药具培训班，为助理员更好地服务群众打下了一定的基础[]xx年1月18日，我办组织计生系统全体工作人员在县人口学校对《计生法》进行了认真的学习，并要求各乡（镇）场计生办加大对《计生法》的宣传力度。1月24日，在县党校举办的xx县村级及七站八所干部“三个代表”重要思想、“七一”讲话培训班上，我们对参学的全体干部进行了《计生法》及人口理论专题讲座。3月1日至3月2日，我县举办了由95人参加的为期2天的计划生育综合改革培训班。6月10日至6月24日，我县对县、乡、村三级共37名新上岗人员及待岗人员进行了人口计划与统计、宣传教育、政策法规、药具管理、知情选择、流动人口管理及协会、三结合、村民自治、党风廉政建设等知识的综合培训，为全面促进我县的人口与计划生育工作打下了坚实的基础。8月26日至8月30日，我县对全计生系统工作人员举办了一期计划生育业务知识培训班。9月2日，我们又对乡级计生助理员进行了为期一天的知情选择培训。

此外，我们还对全县计划生育技术服务人员进行了以《条例》为重点的强化培训。对技术人员的技术提高，我们采取了在县指导站轮流培训与下乡指导、定期测试相结合的办法，不断提高了乡级服务站工作人员的技术服务水平和服务质量。

2、技术服务工作

3、协会、“三结合”工作

今年我们在加强行政管理的同时，加大了群众工作的力度，更好地发挥了计划生育协会的作用。年初，我们完成了基层协会组织整顿工作，通过整顿，我县协会会员增加至7267人。占总人口的.13%。现有乡级协会15个，村级协会94个，会员小组340个，活动阵地488个，联系户5612户，积极分子3280人；今年共辞退协会干部50人，辞退会员529人，新增会员1123人，会员队伍的加强，使协会焕发了新的生机，工作得以很好的开展。

基层计生协在党支部的领导下，协助村委会，组织动员群众实行自我教育、自我管理、自我服务，带动群众依法参与民主选举、民主决策、民主管理、民主监督。通过参与村民自治的一系列活动，达到协会会员和全体村民参与面广，实行计划生育的自觉性高，群众对计划生育工作的满意程度高的目标。

今年，县计生协开展的“树立计生科技致富、勤劳致富奔小康示范户”活动取得了明显的社会效益和经济效益。全县现有63户“三结合”示范户，各乡（镇）场共为计生“三结合”示范户投入贴息贷款62万元。

4、村民自治工作

xx年11月26日，我县在xx乡召开了由县五套班子领导、各乡（镇）场负责人、计生办主任、各村领导及民政、司法、宗

教部门领导共86人参加的村民自治工作现场会，从而使我县的村民自治工作进入全面实施阶段。为更好地完成好这项工作，我们还于xx年11月28日至12月10日到兄弟县市虚心学习了先进的工作方法和工作经验，并总结运用到了我县的实际工作中。今年我们加大了村民自治的宣传力度，通过多种形式的宣传，使广大干部、群众充分认识到了村民自治的重要性，极大地调动了广大干部、群众的积极性、创造性，提高了广大育龄群众的计划生育主人翁意识，全县现有xx个行政村，其中有xx个村开展了村民自治工作，开展村民自治村的所有已婚育龄夫妇都签订了《计划生育村民自治民约》，村委会认真落实了实行计划生育家庭的奖励优惠政策。

7月2日至7月12日，县委、县人民政府组织有关人员对全县计划生育村民自治工作进行了检查验收。通过检查我们发现，各村领导对计划生育业务工作重要性的认识较往年有所提高。村级各项制度健全，档案管理规范，各项技术服务到位，村干部也没有违法违纪的现象，干群关系较好，群众对计划生育工作的满意率达98%，与往年相比有明显改善。达到计划生育村民自治合格村标准的村有42个，占开展村民自治工作行政村的，先进村5个，占合格村的12%。初步建立了县指导、乡管理、村负责、户落实、民自治的基层管理机制。

5、流动人口管理工作

今年我县进一步加大了流动人口综合管理的力度，流动人口计划生育综合治理得到了进一步加强。公安、卫生、工商、城建、劳动等部门积极配合计生部门开展查验证工作。公安、派出所所在清查流动人口时，查验《婚育证明》率达92%以上，对没有持有《婚育证明》的及时发放了联系函催办，严格执行了“一证否办制”。工商部门在为流动人口办理营业执照时，也坚持了“一证否办制”，验证率达到了100%。城建部门与施工单位签订了《计划生育管理责任书》，签订率达100%。流动人口计划生育管理办公室在加强管理的同时，努力为流动人口提供各种计划生育服务，普及计划生育法律，

传播避孕节育、优生优育和生殖健康等科学知识，受到了广大外来人员的欢迎。对于转变流动人口生育观念，提高出生人口素质和育龄群众生殖健康水平起到了促进作用。

县卫生局加强了对外来流动人口生育与孕产期保健的管理力度。对在县、乡所有医院分娩的外来流动人员妇女进行了登记、查验了准生手续，对无《生育证》的及时通报了县计生办，通报率达100%。计生办还与公安局协作，多次对外来人口进行清理清查，进一步摸清全县流动人口的现状和存在的问题，对加强流动人口出生分析、计划生育管理和服务、孕产期保健等工作起到了重要的促进作用。另外，在开展计划生育双向管理、加强私房出租户和集贸市场外来人员计划生育管理等方面我们也做了大量的工作。县计生办于3月份举办的综合知识培训班上，对流动人口台帐、清理清查、验证发证等工作进行了细致的讲解。

6、党风廉政建设工作

我办自接到x党办[xx]80号关于认真学习贯彻《xxx关于加强和改进党的作风建设的决定》的通知后，于xx年10月27日和11月9日先后两次对《决定》进行了集中学习。xx年1月12日，县计生办、站全体工作人员向支部上交了一份心得体会；1月20日，办、站全体党员与党支部签订了《xx县计生办党支部党风廉政建设责任书》；2月8日，组织学习了与州计生州签订的《党风廉政建设责任书》，并进行了贯彻落实；2月21日，集中学习了xx《贯彻意见》及xx纪检办第三次会议公报，并给每位工作人员下发了一份学习《决定》的问答题；3月2日，与各乡计生办主任签订了《xx县计生系统党风廉政建设责任书》；4月4日，对《决定》进行了讨论，交流了心得体会；4月5日，对《决定》内容进行了考试。在每周五的政治学习时间，我们对党风廉政建设工作进行了经常性的学习教育。在半年及全年计划生育工作考核时，我们对各乡（镇）场计生办党风廉政建设工作都进行了认真的考核。做到了工作同步抓，考

核一起过。此外，我们还先后办了6期贯彻落实《决定》精神的宣传板报。

7、精神文明创建工作

在精神文明创建工作方面，我办加强了思想政治建设，并进行了经常性的学习及考试。年初我们改选了工会、妇委会会员，工会、妇委会等群众组织充分发挥了作用。在春节、古尔邦节期间组织慰问了老干部，送去了269元的慰问品，2月14日参加了县委宣传部举办的舞龙活动，3月8日参加了县妇联举办的知识竞赛，3月18日为牧区农民捐赠了价值1720元的衣物。4月11日至15日为托乎拉克乡农民义务种植枣树1200余株。5月7日，在县人口学校召开了全县计生系统公民道德建设及民族团结月活动动员大会6月7日，成立了县计生办“扶贫帮困基金会”，所有工资表在册人员每人每月捐出10元，用于扶贫帮困。6月9日，为xx乡牧民定居点牧民xx购买了价值600元的小鸡、饲料等。8月20日，为xx捐衣物49件。9月11日至13日，参加县上组织的“防病改水工程”的义务劳动，共挖自来水管400米。在公民道德建设月中，我们认真开展了《公民道德建设实施纲要》的学习教育，并办了2期黑板报，悬挂了2条横幅。在爱国卫生月中，我们进行了爱国卫生教育，并办了1期有关爱国卫生、健康教育知识的黑板报。此外，我们还大力开展了争做文明市民、巾帼建功等活动，鼓舞了全体工作人员的士气，推动了我办精神文明创建工作的进程。

8、优质服务县创建工作

在得知今年xx要在全x开展创建计划生育优质服务县(市)的活动时，我县计生办就树立了创建计划生育优质服务县的信心，县委、县人民政府主要领导对此也表示赞同，并于5月27日召开了一次专题会议，确立了创建目标，并就相关工作进行了安排和部署。6月14日，副县长xx和全县计生系统全体工作人员一起参加了国家计生委召开的开展创建计划生育优质服务

先进县活动的电视电话会议，并做了重要讲话，提出了明确的要求。随后，县计生办成立了计划生育优质服务县创建活动领导小组，并按要求制定了《□xx县计划生育优质服务安排意见》和《□xx县计划生育优质服务实施方案》，强化了创建工作的指导，把群众满意率作为主要指标，把提高服务质量作为工作的重点，不断拓宽宣传教育范围和服务项目，积极协调计划生育家庭优待政策的落实，使全县群众对计划生育综合服务的满意率达98%以上。通过各乡（镇）场自查和县计生办复查，达到优质服务乡（镇）标准的乡有10个，占全县乡（镇）总数的83%。我县各项指标均达到优质服务县的标准。

在今年优质服务的宣传中，我们重点强调了面对面宣传，除计生工作人员下乡入户进行面对面宣传外，各乡（镇）场也利用干部住村的时机，先对住村干部进行集中培训，然后采用包户的办法，让各住村干部对广大农牧民进行面对面的宣传。今年面对面宣传达30000余人。

9、计划生育合格村创建工作

在合格村的创建工作中，我县坚持实事求是的工作作风，在考核验收过程中做到不开口子，严格按照合格村标准打分，在各方面不开口子、降低标准；在合格村质量上严格要求，以实查为主，并结合档案资料打分，对不符合条件的坚决予以摘牌，不凑数字□xx年有43个村被县政府命名为“计划生育合格村”，虽比上年减少5个，但在制度建设、政策落实、干群关系等多方面均比上年有所提高。

我县计生系统“内抓作风、外树形象”，为确保基层各项工作的落实，我办采取了每月指导，每季检查，半年、全年考核和平时派专人指导的办法，及时发现并解决了基层工作中存在的问题，提高了基层计划生育工作的整体水平，树立了“人往基层跑、心往基层想、钱往基层花”的良好形象，促进了干群关系。今年我办把人口与计划生育目标管理同党风廉政建设、公民道德建设“三个代表”学习教育活动有机

地结合起来，认真实践了“三个代表”重要思想。使计生干部队伍思想作风、组织作风和生活作风有了明显的转变，增强了服务意识，提高了工作效率。

各位领导：我县为巩固深化“三为主”工作及开展创建优质服务县活动，县委、县人民政府在人力、财力上给予了全力的支持，在大家的共同努力下，我县的计划生育各项工作取得了较好的成绩，但离上级部门的要求还有一定的差距，对存在的问题和不足，我们将认真总结，不断完善，不断提高我县的计划生育行政管理水平和服务质量。在下步的工作中，我们坚持以“三个代表”重要思想统领新时期的人口与计划生育工作，以“三个代表”重要思想推动人口与计划生育工作的进一步发展，深入贯彻落实xxx□xxx□决定》和“十五”计划纲要提出的各项任务，为使我县顺利通过xx优质服务县的验收而努力奋斗。