

迎接新教师活动方案(优秀5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

瓷砖个人工作总结篇一

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

一、工作回顾

1、 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入瓷砖这个具有强烈竞争的行业，对我毛司品牌进行了深入的了解。

2、 通过这半年的学习我个人觉得我毛司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我毛司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3、 对于做瓷砖的设计公司我毛司的价格很难让设计师操作。

二工作计划

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破.

4) 自我解压, 调整心态, 创新求变。心态决定工作的好坏, 所以在工作中要不断自我调适, 把控积极乐观情绪的方向, 时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂, 只有不断在思维上求创新, 工作才能出亮点。

三找好航标, 定位人生

“路漫漫其修远兮, 吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行, 所以走好每一步都至关重要, 每个人都应找好人生的航标, 找到一条适合自己的路来走, 才能在风雨兼程的路上实现自己的价值, 见到风雨之后的彩虹。

我踏入瓷砖销售行业是一直做“工程”的, “工程”在这个行当里看起来是高度尖端的, 但是从这些年的工作实践中我悟出了很多, 其实做什么工作不重要, 重要的是要肯学肯干, 给自己定好位, 每一项工作都可以发掘自己的潜力, 因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑, 甚至认为自己真的不适合做这份工作, 但是自己一直是比较坚持. 固执与不认输的, 上天不辜有心人, 慢慢的发现自己可以克服这个障碍, 工地复杂的人际关系没那么可怕, 也不再担心客人不理我, 久久不与我签单反到而来的大忽悠了, 逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么, 但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声, 步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天, 做好本职工作, 争当自己的主人, 明天定将更美好!

瓷砖个人工作总结篇二

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

瓷砖个人工作总结篇三

新年来临之际，回想走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，也没有惊喜，只是多了份镇定和从容。在这时间里有失败，也有成功。自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的上级给我们指导，带着我们前进。他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。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，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。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，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

瓷砖个人工作总结篇四

随着销售工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾上个月，我懂得了很多：在遇见矛盾时，我学会了冷静要从容不迫的去面对及解决；在遇到挫折的时候，我学会了鼓励自己保持高昂的头颅和永远的微笑；在重复而又单调的工作背后，我懂得了思索和总结；在公司形象与信誉受到破坏的时候，我学会了如何去维护和修补；在被客户误解的时

候，我学会如何去沟通去解决。以上是我在工作方面取得略微突破和长进的方面，但这种长进并不意味着我就能够做好现在的销售工作，在以后的工作中我会继续完善自己，在成功中总结经验和失败中吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的方式方法；在沟通和交流过程中学会互惠互利即维护了公司的利益又拿到了定单。

现将七月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一推再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的埋怨。工作条理不清晰，在工作中经常会出现一些失误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大打折扣；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举个案例：如工厂提供给客户的瓷砖出现色差导致代理商的用户投诉，为保证公司利益经交涉补足对方瓷砖并赠送一部分达到事件平息，并给代理商调换有色差的瓷砖。虽已弥补但这使我和客户的沟通方面出现了空前的尴尬。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我盲厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的瓷砖不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的残次品问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂的产品，只会让事情变得更加无法收场。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找双赢之法在自己的利益与客户的利益之间取得一个平衡点，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但责任分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

瓷砖个人工作总结篇五

供方：（以下简称甲方）

需方：（以下简称乙方）

一、 产品名称、编号、数量、金额

二、 质量要求及检验标准：按现行标准执行。

三、 交货地点：

四、 运输方式：

五、 包装标准及费用：纸箱包装，由供方负责；包装物不回收。

六、 验收方法及提出异议期限：提货时由需方任意抽验收货，提出异议期限为提货之日起五日之内，超出期限，责任自负。

七、 结算方式：现款提货，合同签订后需方付总款的 为定金，以后按先打相应的款再发相应的货方式结算：其定金在最后一批货款中扣除。

八、 供货时间： 年 月 日开始第一批货，需方如分批提货的，应拟订分批提货时间并按时提货，并在 年 月 日前将最

后一批货提完，否则视需方违约。需方实际进货数量必须达到合同数量的99%以上，否则视为需方违约，如违约，合同定金供方恕不退还给需方。

九、 违约责任：按《_合同法》规定执行。

十、 解决合同纠纷的方式：协商解决，如协商不成由签订地所在法院管辖。

十一、 其他约定事项；异议期内提出异议，供方应立即派人到现场检验处理。如产品出现质量问题，供方应及时做出处理，如继续铺贴，供方不承担任何经济损失。

十二、 由于人力不可抗拒的因素导致供方不能及时供货，供方不属违约，双方重新协商供货时间。

十三、 货款必须汇入供方指定账号，否则由造成的一切经济损失供方不负责。

十四、 验收标准；以双方封样为准。

十五、 其他；供方收到定金后，此合同生效。

十六、 有效期；从供方收到定金之日起，至需方按本合同约定时间提完最后一批货后十日止。

十七、 本合同一式四份，供货单位一份，购货单位三份，其他未尽事宜，双方协商解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日