

2023年部队班排总结会的流程(通用9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

汽贸公司年终总结报告篇一

辞旧岁，迎新春，过去的20一年是忙碌而又充实的一年，也是加入酒店从陌生到熟悉的一年，一年中工作的点点滴滴，让我不断地学习着、成长着。现对20一年的工作做如下总结：

一、制度建设方面

- 1) 年初整理、完善了各部门岗位职责，包括行政人事类、财务类、店长类、商场类、售后类、业务类。
- 2) 在酒店总经理的领导下，与总裁办配合，对酒店各项管理制度进行了梳理。
- 3) 规范了人力资源部工作流程，整理、修改、制定了各项人事日常运用表格共计一份。
- 4) 在酒店总经理的领导下，按酒店的实际情况，对酒店的定员、定编进行了核定。
- 5) 根据酒店架构的改变，修改各部门管理架构图。

二、招聘、培训方面

因部门内部分工，年初的招聘、培训工作的由一负责，后因一私自收取一服装费被酒店开除，接手招聘、培训工作后对一前期的遗留问题，如私自一全额退还服装费、人员档案

管理混乱等等进行了处理，对入职培训内容进行了整理，并组织了一月的一次招聘活动。

一月接手招聘工作后，共办理入职一，离职一（均包括一），共有一要求一，其中已落实的有一，其余为一要求太高，不到合适的人，或一给出的待遇低无人愿意去。

三、考核方面

1) 酒店，设计了一考评表，涉及的部门有：财务部、一般行政管理人员、一管理人员。在年初进行了运用，不过随着酒店架构、管理人员的不断变更和我工作量的变化而没有得到延续。

2) 根据酒店一月调整的要求，设计了各部门的绩效考核表，包括：副总、售后部、财务部、一部、招商部、市场部、策划部。

3) 一月整理了酒店绩效管理制度和考核体系，对各项指标进行了再一次的汇总。

4) 总的来说，20一年的考核工作完成的不是那么理想，实事求是的说，酒店的绩效管理体系并没有真正建立起来，这与酒店大环境有关，但我的工作做的不够也是原因之一，20一年将作出改进。

四、薪酬方面

1) 在酒店总经理的带领下，修改、完善了酒店薪酬结构表。

2) 一月对酒店的整体薪酬做出调整，对酒店员工的底薪等进行调整，全酒店工资部分全年为一万元，奖金根据酒店销售状况按比例核算。

- 3) 对各部门的奖金方案进行了调整，并随着酒店副总级管理人员的管理部门变化而不断进行奖金方案的修改。
- 4) 每月对各部门上报的各项报表进行审核，进行薪酬核算，并对各部门薪酬比例进行分析。
- 5) 20一年在薪酬管理方面，只是做了简单的核算及分析工作，没有做到过程控制，没有真正起到为酒店决策层提供决策依据的作用，在20一年将做出改进。

五、其他工作

- 1) 在erp系统中，设计增加了“人事管理系统”，包括了人员基本信息、培训情况、异动情况等，进行其日常维护工作，包括：录入员工档案、转正录入、离职录入、异动录入、培训录入等。
- 2) 日常人事档案的清理。
- 3) 各部门的衔接工作，包括和一等部门协调收取员工服装费和处理一关系等。
- 4) 酒店内部日常劳动争议的处理。

总的说来，过去的20一年对于我来说既是忙碌的一年，也是收获的一年。感谢酒店提供给我很大的发挥空间和一个良好的平台，正是因为这样，也让我感觉到自己的不足，我也在不断地学习，跟随酒店前进的步伐。

汽贸公司年终总结报告篇二

本人xxx男，汉族，40岁。1992年7月毕业于xx卫生学校，毕业后分入xx县人民医院，成为一名光荣的医务工作者。1995年透过全国成人高考考入xx医学院，1999年7月以优异成绩毕

业，取得临床医学专业专科文凭。于1996年12月调入xx中医医院工作，1999年4月获得去xx医学院附属医院进修机会，在心血管内科进修一年，对心血管内科常见病、多发病、疑难杂症等疾病认识上均有了质的提高，为以后的临床工作打下良好基础。xxxx年5月份，透过专业技术人员资格考试，取得心血管内科学中级专业技术资格。为更好的适应中医院的发展，提高中医专业诊疗水平，用心参加山东省中医药管理局组织的西学中培训，现正在学习中。

参加工作前透过3年学习于1992年7月毕业于xx卫生学校，1992年分配xx县人民医院工作。透过学习与实践，掌握了扎实的专业理论知识基本功，运用理论指导工作，独立创新，摸索新的工作方法，使自己的专业到达了较高的水平。能从容地处理工作中遇到的常见病、多发病、疑难杂症等，能够独立解决业务中出现的问题。

1、能出色地完成本职工作

从事临床工作自1992年以来，一向担任内科临床工作，以拼搏精神，积极进取，理论与实践相结合，在实际工作中出色完成本职工作。

2、具有综合分析和解决疑难问题的潜力

在工作中在总结以前的临床经验的基础上，能思考出新的工作方法，使工作事半功倍，杜绝差错事故的发生，不断巩固巩固基础知识、基本技能和基本操作，并不断学习新的临床理论及医学前沿科技，关注医学的发展趋势、发展动态，学以致用，以更好的解决患者的病痛。

自xxxx年取得医师资格以来，独立完成临床内科门诊及住院患者的诊疗工作，从无差错事故发生，无论担任住院医师还是主治医师工作，都干得有声有色。xxxx年非典发生期间，参

与发热门诊组建并主持发热门诊的正常工作，圆满完成了上级交给的任务，得到了上级领导的认可与好评。xxxx年5.12汶川大地震后，于xxxx年7月到xxxx年8月，用心响应上级号召，参加xx市第xx批援川医疗队为期两个月的援川任务，圆满完成对北川羌族自治县禹里乡卫生院的对口援建任务。

自我担任住院医师以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多休息时间，工作认真，勤勤恳恳。为了更快更好提高技术水平和业务潜力，适应医院发展的需要，今后要更加不断的学习多方面专业知识，更好的研究探索，决心在今后的工作中做出更大贡献。

汽贸公司年终总结报告篇三

进入公司至今两周时间，回首这两周的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现对这两周的工作做如下总结报告：

一、日常工作内容如下：

初入公司第一天，熟悉和理解公司制定的《物料描述管理规范》，现在已经熟练理解和掌握其规范的意义及用处，并能快速使用物料编码原则对新物料进行编码，能熟练使用k3系统并掌握了在k3系统中独立完成新物料编码及bom录入操作。两周时间，现对项目开发流程有一定的理解与认识，对项目跟踪及文件归档也已熟悉并开始全身心投入到项目跟踪及文件归档的工作中，现跟踪的项目为[tdi89h-4fs-2fs-1fs]的试产前试产后的资料[3g]项目tm35s-07fg的试产前试产后的资料[8935s] 8寸mid进入调测阶段、9.7寸项目手板颜色昨天已确认，今天回厂装机给客户确认。现在对项目跟踪及文件归档的跟踪方式及项目进度重点还是不能很有技巧性的跟踪，需要提高工作技巧抓住重点，熟悉产品特性/功能。协助部门同事物料申请及样品借出、入库管理。

二、工作中的收获：

能够较好地完成本职工作；懂得事情轻重缓急，做事较有条理；与同事相处融洽，能够较好的配合及协助领导完成工作；工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已逐渐得心应手。

三、工作中存在的不足：

工作细心度仍有所欠缺；工作效率虽有所提高，但感觉有时各部门之间及本部门人员间的配合仍有所欠缺，工作效率及工作质量有待增强！

四、本人的工作的综合能力还有待提高，有以下几点：

1、工作经验要不断积累：在这两周工作中，对公司内很多实际工作的流程不甚了解。没能完全主动地申请自己没接触过的但可以提高自身能力的任务，没有充分做好在一段时期内的工作规划，实际工作经验只是停留在了一定的水平之内且增长缓慢。在工作中总是怕麻烦别人，很多时候遇到问题时未能做到与领导及同事的有效沟通。本来一个懂得人一点就通的问题，自己总是费了很多时间与精力，才得出一个相同的结果。这样既减慢了工作的效率，在下一项工作下来时，又延误了工作的完成时间，以至于工作都堆在了一起。造成这样的原因主要是平时做事不细心，没有主人翁意识，不主动，这种被动的心态，错过了向别人学习和增长知识的机会。以后我会多去主动接触、对自己不懂的问题做到及时地询问这方面经验多的领导及同事，多向领导及同事学习他们的经验。使自己多些锻炼的机会，让自己在工作中不断积累新的经验，这样在今后的的工作中才能快速成长起来。

2、沟通技巧有待增强：在工作中遇到一些自己不明白的问题时，很少能做到与领导及时有效的沟通，没有完全意识到下级与上级沟通的重要性，自己在摸索中收效又不大，也没能

做好与各方面进行及时果断有效的沟通，耽误了工作的完成时间。今后我会在这方面多加注意，逐步改变自身的在沟通上不敢去说的习惯，养成以工作完成度为重心的沟通技巧。

四、接下来的工作计划及目标：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说这些日子以来工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确实也不够仔细认真，但这一切的一切相信也会随着新一天的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信在以后工作中的我，在研发文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！

指正，我会努力成长为一名对公司有用的人才。

汽贸公司年终总结报告篇四

尊敬的各位领导、同事，大家下午好！本人于10月份正式进入市三院，被安排在办公室工作。在各位院领导的关心重视和办公室同事的帮助指导下，开始全面了解我院的运行管理情况，逐步适应了在医院工作和生活的模式。现就我的工作简要总结如下：

医院的运行管理，对于我来说，是一个完全陌生的领域。为尽快适应院办工作，我在刘主任和其他同事的协调指导下，学习了我院的规章制度和工作计划、院办的工作职责、二甲医院评审标准、我院文件拟发和会议组织的具体要求等内容，熟悉了我院的科室人员结构和医院的运行管理现状。这几个月来，我积极学习刘主任和其他同事好的工作方法，取长补短，注重与同事的协调配合，不断提高自己的业务水平。

医院办公室是一个综合协调部门，工作繁杂琐碎，一般难以

量化。所以，为使自己的工作规范、高效，根据刘主任的一周工作计划安排，本着“服务好院领导、服务好科室、服务好医护人员”的工作理念，认真完成好本职工作。这几个月来，我共协助或组织了10多次会议（包括院长办公会议、二甲创建例会、行风监督员会议、医患关系座谈会、灾害易损性分析工作会议等），拟制印发了11份文件，协助刘主任完成了二甲医院创建初评意见整改反馈情况汇总，积极完成年度医院双拥工作考评资料整理、各科室人员考勤统计、跟随刘主任参加了两次急诊科早会和我院中层干部推荐工作、协助刘主任开展医院行风监督、满意度调查以及二甲创建办公室所承担的如院务公开、平安医院等工作。

来医院工作以来，虽然我所参与的办公室工作有序开展，自己的本职工作基本完成，但我深知我的工作离各位领导的要求和同事的期望还有很大差距，主要表现在与其他科室的沟通协调较少，对县级公立医院改革和医院运行管理的认识还不够全面，工作效率和服务水平还有待进一步提高。在20xx年的工作中，我将加强对医疗卫生工作政策制度和办公室事务性工作的学习，通过向领导、向同事、向书本、向网络学，努力提高沟通协调能力和工作效率。

我来医院的时间不长，对医院的运行发展还在深入认识中，对于我院发展的建议，我觉得很重要的一点就是医院要高度重视人才的引进与培养，多开展专业技术培训，提高福利待遇，留住现有人才。通过对外招聘和提供进修学习机会等，加大专业技术人才的引进和培养力度，为打造我院的特色优势专科奠定基础，增强我院的社会知名度。

最后非常感谢各位领导和同事的关心帮助，希望各位领导、同事们对我的工作提出意见，使我进一步完善自己。我将以此次座谈会为契机，努力学习，勤奋工作，和大家一道为医院的跨越式发展增添一份微薄之力。

xx市xx医院是xx区卫生局直属的“一级甲等”综合性公立医

院，是市医保定点医院，是xx市急救网络医院。获“爱婴医院”称号，是梅林辖区唯一能签发出生证的医院。

我在xx市xx医院当保洁员已多年，每当看当病人恢复身体出院时，心情总是很愉快。虽然我是一名普通清洁工，对他们的病情并不能起到大作用，但我能为他们提供一个良好舒适的环境。

我的职责是xx医院门诊保洁员，所负责的是门诊卫生工作。负责各科室和查抄科室的桌、椅和床的干净消毒;做好电话、电脑及其他电器、仪器的外貌干净消毒事变;打扫门诊楼梯、走廊、扶手及门窗、墙面、地面的卫生;认真护士台的桌、椅和血压器等干净卫生;帮忙护士调换床单位，一样平常一周一换，有脏污时及时调换;及时干净门诊大众卫生间、洗手间，并严格消毒;及时消除病人的吐逆物、分泌物等;及时整理诊室的污物、垃圾。根据消毒断绝要求处理惩罚，在放工前将医疗垃圾和生存垃圾分类打包整理，认真污物车的洗濯和保管;为医护职员衣物盘点外送盘点领用，被服洗濯外送盘点并归放整洁，创建被服和事变服登记本，逐日盘点;下雨天帮忙保安认真病人雨具保管，发放包袋，认真地面整洁干爽。

20xx已经成为过去，我对以后的工作目标：使门诊成为一个干净卫生、无污垢、无卫生死角，无蛛网等良好舒适的就诊环境。

汽贸公司年终总结报告篇五

20xx年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自我所做的本职工作，从接手治理监理材料方面上，均有了不一样程度的熟识和提高。

20xx年7月我担负了xx小区材料员，从前任材料员接手了xx小区5#6#7#8#楼材料治理工作，在施工阶段对一局、八局和各

分包工程材料的构成、积累、组卷和归档进行监督、反省，使施工材料到达完整性、正确性，贴合有关请求。

xx在20xx年9月分包工程材料和监理材料顺利经过了档案馆预验收和验收到达了合格标准，并且也经过了质检站验收。材料的顺利验收给工程顺利竣工验收奠定了基矗材料的顺利经过是由各个施工单位的全力配合，才取得必然的成绩，但其中也存在一些不足。

在监理部的半年光阴里，无论是从监督、反省各施工单位的施工材料，还是做好监理部的监理材料我做到了尽职尽责。作为监理材料员我的首要工作如下：

- 1、配合各专业监理工程师对各施工单位的工程材料作好严峻把关。因为工程材料是真实反响工程项目施工的效果，材料就是在工程建设历程中构成各种情势的信息记载，仅有和监理工程师、施工单位材料员全力配合才干完成并做好这项工作。
- 2、负责监理材料的治理工作，并对监理材料进行收集、收拾和归档。监理材料是工程建设历程中，监理进行监控的真实记载，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的本色性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标记。监理材料反响监理工作程度，是衡量、评定监理工作的首要根据。
- 3、遵守合同约定，在勘察、设计阶段，对勘察、设计文件的构成、积累、组卷和归档。
- 4、编制会议记载、监理月报，监理月报是监理部在一个月内在工程进展和监理工作的总结，也是各有关部门反盛评定监理部工作的首要根据，所以做好这项工作很首要，也很要害。
- 5、遵守材料规程将列入城建档案馆接管领域的监理材料移交

城建档案馆。仅有前期各个环节都做好了，才干顺利的移交档案馆，监理工作也就顺利完成。

以上工作的完成也存在着很多不足之处：

(1)、首先对于施工单位工程材料的报验有必然的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程材料上报监理部。工程材料应随工程进度同步收集、收拾并按规定移交。

(2)、对于监督、治理施工单位做好工程材料，使工程材料真实、有效、完整也存着在不足之处，其中施工单位不器重工程材料编制，工程材料没有应用工程材料做材料，使材料无法统一治理。

(3)、监理月报的编制不完整，施工单位在起头还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾期时就起头拖延，使监理月报无法及时收集、编制，编制一份完整的监理月报需要各方全力配合。

以上是我半年来在监理部工作中所碰到的难题也正是工作中所存在的不足之处，做到一个专业材料治理员是在长期工作实践中日积月累中磨练出来的，不管是对施工材料、监理材料、建设材料都能做到娴熟治理，而我虽然从着手材料治理已有四年之久，虽对各个不一样阶层材料治理有必然经验。可是做到一个专业材料员也有必然的差距。面临新的工期即将起头，我将全力认真做好每一项材料治理工作。

在此我也给监理部提一点小小的提议，在接手监理材料以来，目前公司没有治理材料员的指示，短缺一个正规的材料室，很多材料无处堆放，使不少材料丧失。工程材料构成和治理需要一个很长的历程，并且治理材料的人员也替换频繁，这样使下一个接手的很难做好治理工作。监理说话没20xx年即将过去，新的一年即将到来之际，总结在过去的半年中，自我所做的本职工作，从接手治理监理材料方面上，均有了不

一样程度的熟识和提高。

汽贸公司年终总结报告篇六

采购，是指企业在一定的条件下从供应市场获取产品或服务作为企业资源，以保证企业生产及经营活动正常开展的一项企业经营活动。

采购的分工会因公司制度会有所不同。最普遍形式是按照采购业务分为：直接采购和间接采购：直接采购就是生产采购，主要负责生产需求物料或产品；间接采购包括行政采购和客户配套部分。目前我从事的是生产采购的工作，我们将生产采购细分为：前期采购[ip]和后期采购[poc]即：sourcing和采购跟单。从分工的角度来看，两个职位的工作形成承前启后的关系。

采购前期的工作主要包括：供应商开发，供应商管理，成本分析：

供应商开发：首先在供应商的选择上面，必须有针对性：产品种类，公司规模，制作能力，品质管控体系。在初步对供应商进行筛选后，我们将有专门的团队对工厂进行全面的审核，其中成员包括：采购[sqe]pe如果有客人特别要求，我们也会陪同客人参与供应商审核。

在公司规模方面，并不是公司规模越大越好，一般而言，公司规模庞大，流程都比较复杂，灵活性不够，将不利于后续工作上的配合；而且公司规模大，销售额会比较高，对客人的定单需求大；而且公司会按照客户的每年的定单额来进行定位；定单量相对少的客人的重视程度就会较低，在服务方面将会大打折扣。品质体系方面，供应商必须有获得相关的质量认证，譬如[iso9001][iso/ts16949]等，还有供应商qa的作业指导书是否规范，执行到位。

供应商管理：针对以上各方面审核合格后，供应商必须签订我们公司的采购协议和环保协议才能算是我们的合格供应商。此协议是作为买方从法律的角度来确保自身的合法权利不受到损害，所以每个公司都特别重视。协议内容包括：

- 1、交货条款；
- 2、质量条款；
- 3、物流及出货条款；
- 4、付款条款；
- 5、保密条款；
- 6、索赔条款等。

我们在与供应商签定协议过程中，有些条件需要单独提出来讨论的：譬如，付款条件；我们协议中要求所有供应商必须接受按照ams 90day付款，但是我们都会要求供应商做ams120days□结算方式：由于人民币升值的关系，我们都要求供应商外币结算□usd□hkd□eur□□

外币结算又涉及运输方式，运输方式基本有两种：转厂和香港交货。转厂全称为深加工结转，国内直接交货。有供应商不愿意承担运输费用和 risk，就要求按照exx—w□当然国内供应商一般很少见，国外供应商居多。香港交货一般是供应商不能做转厂的，就必须将货物出口到香港指定货舱，我们再将货物从香港进口到工厂，即：香港一日游。另外，如果供应商对我们的协议有异议，可以在协议上附加条款。原则上这种做法是不接受的。除非一些是客人的指定供应商。

协议签定后，供应商代码会在系统中产生。此公司就暂时为我们的合格供应商。至于后续能否继续维持合格地位，取决

于后续供应商的在供货，品质等方面的配合；否则，我们将会取消此供应商的资格。

成本分析：至于成本分析这一部分，是每个公司采购员工作的重中之重；也是做为采购员绩效的考核关键；是公司的利润源泉之一。每一个新产品在采购之前都必须经过询价，比价，议价的流程。

汽贸公司年终总结报告篇七

进来公司转眼就是2个月的时间，感觉自己也成长了，不过还是必须总结一下自己的工作，以便更进一步的做好这份工作。

首先，是自己的自信心还是不是很足够，有时候给比较大的老板打电话，还是觉得底气不是很足够，一方面也是自己准备不足不知道该说什么，一方面是因为自己不够有自信，感觉说服不了对方，所有在自己心理就开始大心理战了，自己仍是觉得作为一名销售人员，自信是第一步，就像经理跟我讲的，什么都可以没有，就是不能没有自信，不论何时何地就都必须绝对的相信自己，可以先让自己有了勇气，然后培养自己的自信，无论发生了变化，自信是最基础的，也是成功所必须的。

第二，关于公司对促销资源的包装很好，通过本来促销的包装，让自己更能利用有利的说辞去促销成订单。

第三，关于工作时间的安排不是很有道理，有时候一个早上都在开发未分类，导致了月初出单比较难一点，以后以后早上细分时间段来做开发客户和收割，这样即能保证自己的出单量，也能让新客户的不过出现，还能保证自己不会因为月初的出单比较难导致自己的信心不足。

第四，对客户的判断和留还是扔判断不标准，有时候舍不得扔客户，导致了库内客户的太多，新客户增加不了，导致库

内的客户流动不起来，一方面也会影响自己的出单量。

第五，执行力的问题，每天50个有限电话、15个xx及5个新增，没有做好，曾有一段时间就是xx很少去跳入，可是研究表明□xx的客户依旧是出单的主要关键。

第六，准备工作的不足够。每天感觉自己很忙碌但是就出单的效率不是很高，主要是在做二次跟进的时候自己准备工作方面做得比较差。

第七，自己上门砍单能力还是不够有杀伤力，感觉自己说辞比较乱，不能很好的组织语言，还有就是谈单时间把握不够到位，还有促销利用不够有气氛。

汽贸公司年终总结报告篇八

尊敬的各位领导各位同事大家好：

在这段日子里，我了解了酒店的指导方针、布局建设、部门划分、工种分配、人员定位等自然情况，综合部行使办公室职能，一个联系领导与员工的重要部门，我很荣幸能成为这个小集体中的一员，每天负责收餐票虽然很琐碎，却能体现出我们酒店在管理上的严格性、先进性，质量检查是任何一个企业必备的、而且是重要安全保障部门，作为服务行业质量检查更是重中之重，无论是客房的卫生情况，还是餐饮服务员的仪表仪容无一不影响我们酒店的经营发展，我从最初只知道看到现在拥有一双洞察的眼睛，这是我的一个进步，一个很大的收获，板报是我们酒店对内宣传的窗口，通过出版报不仅提高了我的写作水平也增强了我的语言表达能力，评估期间承蒙李总的信任在王经理的帮助下整理了两份评估材料。

我深切地感受到自己的语言罗列功底和逻辑思维的欠缺，到一线服务是最有收获的地方，虽然辛苦虽然紧张但是我学会

了整理房间、开夜床、以及如何摆放才具有美观性等知识，与专家的迎来送往中了解到专家的喜好及时的将信息反馈，以便更好的服务，12月8号在评估工作即将结束的时候正巧东三省大学生供需见面会在哈尔滨召开，这对于我们毕业生来说是最重要不过了，好久之前便做好了准备，但是楼层服务员确实忙不过来，看到她们废寝忘食、加班加点我感动了，虽然我是学生但我也是酒店的员工，就这样我没有参加招聘会，我讲这个并不是说我自己都多么的伟大，而是我被这样一个团结、奉献、务实的集体而感动，奉献是无私的所以温暖、激情是火热的所以发亮，这就是企业的财富、壮大的资本！

作为事业单位下属的经营类场所——国际饭店有其独特的优越性，从管理体制到发展规模都已成为同行业中的佼佼者，员工整体素质也在大学这个特定的氛围内得到了熏染，领导者能够高瞻远瞩，开拓外部市场的同时切身为员工的利益考虑，能够有识大体、顾大局的观念，虽然这是一个新兴的企业，更是一个具有生命力和创造力的企业，再这的每一天，我都能看到了希望。

但是事物的发展是具有两面性的，作为新兴企业在市场竞争的浪潮冲击下一定会展露出柔弱的一面，也一定会有矛盾问题的产生，只要我们找到解决问题的途径我们就会更上一层楼，竞争也是企业最大的发展动力，关键是要掌握竞争的技巧避免竞争，增强创新意识、勇于打破传统观念、经营观念、管理创新逐步从以市场为本向以人为本的管理机制上靠拢，塑造具有佳大特色的品牌企业。

多少意气风发、多少踌躇满志、多少年少轻狂、多少欢歌笑语都在昨天的日记里画上了一个终结，但是未来的一年又是以今天作为一个起点，新目标、新挑战，就应该有新的起色，在新的一年中继续努力工作，勤汇报、勤学习、勤总结，最后祝愿我们酒店在澄澈如洗的晴空里，策马奔腾，祝愿各位经理在工作的征程中勇往直前，人生的跑道上一帆风顺、祝

愿各位同仁在新的一年里续写人生新的辉煌！

汽贸公司年终总结报告篇九

日期□x

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了，苏宁作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

树家庭氛围，沟通指导协助，责任共当。从中可以看出，苏宁是一个负责任的企业，国家企业员工，利益共享，这是一个企业对于社会责任的敢承担，财富来源于社会，同样也应该回报于社会，在这一点上，好多企业，乃至国有企业，都应该向苏宁学习，敢于承担社会责任的企业，才能赢得社会的尊重。“至真至诚，苏宁服务”是苏宁对于每一个消费者负责任的承诺，十年树木，百年树品牌，试问五百强的企业，哪一个不是靠服务征服了消费者，从中可以看出，苏宁，之所以会成功，很大程度上是由于当时张近东先生那超越二十年的发展眼光，让苏宁有了牢固的根基，才有这么大的基业。两天的培训，让我们深刻领悟到苏宁强大生命力的所在，有如此深厚的企业文化作保证，苏宁之所以如此的壮大，也就显而易见了。周三，老师详细给我们介绍了苏宁的组织结构，依次详细给我们讲解了苏宁产业中的五大管理总部，八大地区总部，以及两个直属中心。下午老师给我们介绍了部分公司高管的个人简历，以及公司整个人事分配状况。另外老师还向我们教授了人事制度和工薪制度，并嘱咐我们要严格遵守公司的管理制度，苏宁的管理制度是相当严格的，同样公司给员工的待遇也是相当优厚的，各种基本社会保险以及多样的福利奖励也给了苏宁员工努力工作的动力。

培训完毕后，我就被分配到武汉苏宁xx店上班，刚上班那几天，我甚至不明确自身的工作定位。一直以为来苏宁的工作

就是卖电器，并把自己当成导购员。可是进来了才发现，原来每个品牌都有它们厂家自己的导购，而我却相当于一个闲人，整天在卖场无所事事。幸亏我的领导及时发现了我的问题并经常跟我谈心，随着对业务的不断熟练，在店长督导和各位同事的关心和帮助下我终于对自己的工作开始有了比较系统的全面的认识。鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、规章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将苏宁优质的服务带给每一位顾客。

而营业员要关心的是顾客在商场的购物是否满意，打造并维护好苏宁这一品牌。在思想上不断熟悉和掌握苏宁良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

经过这些日子的实践我发现自营员工工作中的首要任务其实不是销售，而是协助督导在自己的区域打造一个强大的团队。