

最新党员个人年终总结与自我评价(模板10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

快餐年度总结篇一

时光飞逝，又迎来了新的学期，新的挑战，面对各种繁琐而复杂的工作，我们没有畏惧，学生会办公室作为一个负责协调学生会各部门工作开展的枢纽部门，提高整个学生会的工作效率，充分发挥办公室在学生会中的调配器的作用。为了顺利完成部门的各项工作，且积极主动地协调各部门的工作，根据工作职能的同时结合本学期实际制定本学期工作计划。

谨慎对待每份档案资料。定期分类整理所存档案，对各部门上交材料需保留纸质与电子档案各一份。

保持档案资料的完整性。

做好枢纽作用。

修订并且完善办公室的各项规章制度，以及对院学生会各部门的考核制度的补充和修改。用制度规范工作，用制度指导工作。

进一步加强部门内部思想、情感、沟通，始终保持高度的责任感与使命感。

学生会干部素质的高低，直接决定了学生会工作的效率，可以说，加强干部素质的高低，是学生会工作能否成功的关键

依据工作需要与组织发展，本学期将对我部门干事进行有目的的培养，在部门内部营造一种积极向上、相互学习、团结互助的工作氛围，教导他们用心做事，用心做人；督促他们学习工作两不误，同时也鼓励他们积极参加各类文娱活动，丰富大学生活。

着重培养自己做事的具体操作能力，并继续加强归属感与责任感。

在与有合作的学校方面，定期邀请各个学生会的部长级成员进行工作心得交流。

快餐年度总结篇二

真正将工作做到学生的心坎上，真正用情感去感化每一位学生，将“以人为本的关怀教育”落到实处。

大力提倡通过多种渠道的家访活动。

针对性强地制定班主任队伍的理论培训，经验交流计划，进一步完善班级管理的评比、奖惩制度，真正通过提升班主任队伍的整体育人管理水平，达到班级管理的质量再上一个新台阶。

新学期，我们将继续展开、深化警校共建活动，活动的层面不但是停留在处理滋扰学校的案件上，更要深化到和派出所司法局等公安司法单位共同在理论和实践上探讨预防事件发生的根源上，将“普法教育”与我校整体德育工作相结合，使我校师生的遵纪守法意识进一步增强，同时要进一步完善处理突发事件的应急预案。

以狠抓卫生质量和学生文明用语为突破口，努力在学生的行为习惯上增大对学生的养成教育，以落实《中学生守则》、《中学生日常行为规范》为契机，展开形式多样式的文明礼

仪教育，守时教育，卫生教育，纪律教育，团结友爱教育，培养学生良好的生活习惯，行为习惯，和良好的道德品质。政教处、团委、学生会要充分发挥其职能作用，在校园内增大对学生不良行为的监督、惩戒力度，使学生的不良行为转化为良好的行为习惯，变成生活的教育。

主题的设计要围绕思想道德教育，体现针对性，时代性和系统性，形式要体现新颖、活泼、主动等特点。开学后，各班班主任要以表格形式做出本学期15周的主题班会计划，并报政教处存档。班主任要高度重视，发挥自己的才智，精心设计好每一个主题班会，真正发挥主题班会作用，使其成为师生总结经验，纠错改正，师生心灵互动的平台。所以，班主任必须开好每周一次的班会，主题要突出，形式要多样，并做好记录。

政教处、团委要制订切实可行的活动计划，打印成文，下发各班，如期展开活动，通过活动让学生亲自体验，在道德实践中体验真情，明晓事理，顿悟生活，升华思想，提升境界。特别是团委要组织好各种有意义的活动，做好节日安排。

德育工作有其丰富的内涵，实的内容，多彩的形式，但目的只有一个，那就是育人，培养品质高尚的人。我们一中全体教师定会共同努力，积极探索，为努力开创我校德育工作新局面而奋斗。

总务工作：

法务工作：

快餐年度总结篇三

1、儿歌：指读儿歌，认识字卡。

《不能闯红灯》、《小小鸭》、《小鸡》、《小小翻译家》、

《手指头》。

字卡：灯、瞧、闯、摆、虾、摇、虫、米、告诉、嘎、咯、咕、手、指头。

2、故事：理解故事内容，能复述故事的主要内容，体验故事的趣味性。

《找尾巴》

3、儿歌：理解儿歌内容，仿编儿歌。《春天是什么》

4、绕口令：练习正确的发音：鸭、洼、花、虾。《小鸭捉小虾》

5、反义词：哭一笑坐一站。

二、数学逻辑智能

1、排序：

(2) 能按物体的数量进行排序，培养幼儿对自然数列的数序感。《欢欢去做客》

2、数字：

(1) 能从多个物体中取出5以内的相应数量的物品，了解5以内数的实际意义。

《5以内的数物结合》、《分玩具》

(2) 尝试用添上的方法使5个以内的两组物体变得一样多。《变得一样多》

三、视觉空间智能

1、颜色：巩固所学颜色：红、黄、蓝、绿、黑、白，尝试运用多种颜色表现美术作品。

4、线条：初步认识各种线条，直线、曲线、波浪线等。并练习运用各种线条作画。

四、自然观察智能

1、常识：愿意亲近大自然，能够感受季节带来的变化，能说出身边人、物的变化。

2、探索：

(1) 初步探索会转动、会滚动玩具的玩法，并学会分类。

《咕噜咕噜玩具店》

(2) 探究使物体站立起来的方法，能大胆的用语言表达和交流，体验成功的快乐。

《站起来》

五、肢体运动智能

基本能力：

户外热身，每次任选一项。

快餐年度总结篇四

每个支部至少2名。

5□“

重点理顺公司内部的标语、宣传口号、标牌、宣传栏、公告

栏等使用公司统一色、统一尺寸等。

如：

公司重大活动、题材的新闻报道策划；联络、接洽公司外新闻单位来公司采访、选材；归口管理各部门对外宣传报道的宣传口径等。

五、一”、“五、四”、“

做好公司内绿化带、青草、灌木和树木的管理工作，定期浇水、施肥、喷药及修剪树木。

确保公司内公共场所清洁卫生，保持地面清洁、无积水、无杂物、无堆积物。

结合季节特点，对员工进行卫生知识宣传教育。

重点根据市场价格与物价部门修订好租用运输车辆价格，做到与市场接轨。

保持办公室、会议室卫生清洁。

对各分公司、部室办公用品经费实行定额管理，纳入考核体系。

附送：

综合办公室年年度工作总结

综合办公室年年度工作总结

打印：

汇报、总结、请示、报告等材料，向平级或下级发出的函、

通知、通报等材料，均由办公室承担印制。其它材料由相关部门自行承担。打字室设立现金收讫帐目，实行当即收费。由打字员**执行帐目登记，收取现金交副主任***管理。

作为学校的窗口部门，办公室在做好日常工作的同时，精心筹划，周密部署，尽心尽力地组织好每一个会议，协调好每一次活动，安排好每一次接待，使学校的人力和财力发挥了最大效益。办公室的日常工作很繁杂，只有紧紧围绕提高工作效率和服务质量，才能在现有人力资源和办公条件下，实现效益的最大化，从而最大限度地实现我们为教学科研服务的工作宗旨。在实践中学习，在学习中提高，努力提高适应新形势和完成新任务的能力。办公室人员也通过自学和参加各种形式的会议，加强对学校整体发展思路的理解，加深对学校领导工作思路的理解；通过学习，把握工作方向，开拓工作思路，执行好学校各项重要方针政策，与学校保持高度一致。办公室很多事务性的工作都与老师或外界往来较多，因此在工作中强化服务意识，要求本部门的人员做到：礼貌、耐心、细心、诚心，并灵活掌握办事的尺度，对临时性的急件，要特事特办，实实在在为教师和培训学员做事，跟外界往来过程中做好桥梁作用。

原则，尤其注意活动的细致性、周到性和实效性，同时更加注意各职能部门和相关科室之间的积极合作和沟通，从而保障了各项重大活动的顺利进行。

本学年学校先后承办了小学校长任职资格培训、不紊地开展。认真做好各级各类文件、通知的收转工作，并按文件、通知要求，协调处理好办公室职责范围内的事。

我校大小会议及培训都由办公室参与。每次会议或培训，办公室在会标设计、照相、新闻报道等方面，都做到科学安排、细致落实，保证了会议或培训的顺利召开。

学校办公室负责教职工的考勤，要求教职工请假必须有请假

条，经校长或部门负责人签名后交办公室存档。学校办公室每月向学校领导汇报一次教职工的考勤情况并在教职工中公布。

及时有序地处理上级各种文件和网上文件的收发、传阅和分类归档整理，学校各种请示与报告的分类呈送，落实了校内文件签阅制，做好了校内各部门工作总结与计划的收集整理。

协助学校领导针对重要工作部署以及组织拟定以学校名义发布的通知、布告等，起草或参与起草工作报告、总结、计划等。

充分利用学校壁报栏等，对我校各方面的发展情况进行及时的宣传和推介。

负责接听电话并作好电话记录，及时将电话通知精神传达给相关人员；做好计划生育工作；做好门卫工作；做好教职工年度考核、年终总结等组织工作；完成学校领导临时交办的其它各种工作任务。

在今后的工作中要在学校领导的正确领导下，坚持以人为本的原则，围绕学校中心工作和重点工作，建立健全公文处理、督办等规章制度，进一步规范工作程序；继续加强宣传工作，强化咨询和参谋职能；保障工作的正常开展；加强政治理论与业务理论学习和研究，加强和改进工作作风，进一步提高为校领导、为教师培训服务的能力，为学校跨越式发展做出更大的贡献。

综合办公室201x年年度工作总结

快餐年度总结篇五

一. 学生情况分析：

我班是高一年级的理科汉班基础班，现共有64名学生，其中男生44名，女生20名，统招生18人，择校生46人，我班学生有相当一部分生活自理能力不强，如有很多学生不愿在校食堂吃饭，而喜欢到校外买东西吃；有的同学被子叠不好，衣服不会洗或洗不干净；违反校规偷带手机入校；随身携带许多现金等现象都时有发生。其中大部分同学自律较差，应是本学期班级纪律工作的重点。

在学习方面，大部分学生基础较差，我班本学期学习工作的重点应该是让学生养成认真严谨的学习习惯，使他们不致因为一时的挫折而丧失斗志。此外，我班还有部分学生入学成绩很低，导致对学习没有兴趣和信心，有些学生已经有严重的偏科现象，都要在本学期设法解决或弥补。

二. 班级管理的初步设想：

高中三年，学生最后的结果如何，很大程度上取决于高一的习惯养成。因此，本学期我为班级提出的一个口号是：习惯决定一生。培养习惯，首先要从点滴小事做起。例如每天三次放学时，班级都要求学生把桌子收拾整洁，椅子放到桌面下面，要保持横平竖直；清洁区要打扫得干干净净，不留任何死角；作业要不折不扣地完成且不得潦草，一有发现全部重做等等，总之，在一切方面都严格要求学生按照学校的规定去做，天天检查。在三个月之内我要跟死这个班，发现不对的地方随时批评整改。目的只有一个，力争在高一的一年中使我班学生都能养成良好的学习习惯和生活习惯，这是成绩的根本保证。

作为学生，最重要的任务是学习。对于高一新生来说，关键是要形成适合于自己的、行之有效的学习方法。因此，本学期我给全班学生提出的另外一个口号是：做学习的主人。具体说来，就是要求学生根据自己的学科强弱，学习特点，切实制定好自己的学习计划，学习上有什么问题，要求在第一时间解决，每天都不留下不懂的问题，努力跟上老师的教学

节奏和思路，行有余力的话，自己再安排时间去主动拓展课外的知识，学会自主学习。在学法上，我特别强调两点：一是每天无论多么紧张，都要安排时间预习第二天的课；二是不要迷信各种各样的资料，课堂认真听讲最重要。另外我还要求学生一定要在高一把语数英三科的基础打好，这是高考成败的关键。

为了全面掌握学生的学习和生活动态，我还准备在班级建立一个“学生综合情况动态表”，它要能够全面反映每个学生不同时期的生活、学习、纪律等各方面的情况，让学生了解自己、从而激励自己做得更好。

建立一个团结高效的班干集体是班级管理的重要环节。经过一段时间的了解和考察，准备采用先民主后集中的方法，组建班委会和团支部并开始运作，主要任务是逐步培养班干的独立管理能力，特别是不徇私情、严肃认真的工作作风，作为班主任，我既要对本干部严格要求，又要努力树立主要班干部的威信，教他们做而不代替他们做，争取尽快地把他们培养成班主任的左膀右臂，让他们真正起到班级灵魂的作用。

些学生，要特别注意经常与他们的家长沟通，研究恰当的教育方式，追求“家校合一”的教育效果。

另外，高一新生的年龄大多在15—17岁之间，这个年龄段的学生，从生理到心理都正处在从少年到青年的过渡时期，一中学习上的竞争十分激烈，肯定会给学生带来较大的心理压力，在这种情况下，难免会有学生希图寻找感情上的寄托，因此，在高一阶段防止早恋就尤为必要。根据我的经验，如果这个问题在高一能加以预防，到高二高三就比较好办。针对这个问题，在入学教育时，我已经给全班打了预防针。我严厉警告学生，高中的三年，没有什么男性女性之分，大家都是中性，来到一中，考上理想的大学是唯一的目标。如果有人胆敢触及这条高压线，后果是可想而知的：学校决不会听之任之的。我还想就这个问题，专门安排一次班会课，短

短的几天，作为班主任，我已经深深感受到来自家长和学校的双重殷切的希望（也是压力），这种希望（或者说压力）将鞭策我殚精竭虑，为搞好这个班的工作而努力。

三. 班会课初步安排设想：

第一周：主题：百年修得同船度

第三周：主题：我爱吾师

第五周：主题：纪律是事业成功的保证

第七周：主题：我的未来不是梦

第九周：主题：“十二班之最”我来说

第十一周：主题：做学习的主人

第十三周：主题：十八岁意味着责任

第十五周：主题：天生我才必有用

第十七周：主题：异性交往与友谊

第十九周：主题：举重若轻迎末考

快餐年度总结篇六

一、班级基本情况：

本班高一（310）班学生人数共44人，男同学28人、女同学16人，住宿校生34人，基于以前班主任的工作经验和现阶段的学生的具体学习生活特点，为使他们尽快步入稳定的学习阶段，在各方面能得到全面发展，充分展示自己的才能，特制定计划如下。

二、思想建设：

高一是青少年身心发育的一个重要阶段，在这个阶段学生极易产生一些心理问题，作为班主任，首要的任务就是要想方设法缩短与学生之间的距离，与学生之间建立起融洽的师生关系，为学生排忧解难，让每一位学生都能沐浴在阳光下快乐成长。对出现心理异常的学生，给予更多的关心和指导，对全体学生进行心理上的辅导、教育，引导学生心理的健康发展。要做好学生从初中到高一这个过度阶段的适应问题。班主任要善于并用心观察，发现学生存在的问题，及时解决问题，善于用一切方法来激励先进的学生，带动后进学生，力争不让任何一个学生掉队。

大力配合学校政教处、团委会组织开展的各项有益活动。开好每周的主题班会，班干部组织，集体参与，进行爱国主义教育，团队协作意识的培养。

三、组织建设：

在班级干部任免中，采用民主集中制、自我推荐、班主任任命的方式进行，使一部分热心为大家服务，并有一定的领导能力的学生走上班干的岗位，发挥他们的带头作用，锻炼学生的自我管理能力。

四、制度建设：

以《中学生守则》、《中学生日常行为规范》及校规校纪为依据，根据本班学生的特点实际情况，放手让学生自己制定本班的班规班纪。

五、学习方法：

积极探索素质教育的新途径，配合各任课老师，开展各课兴趣小组，培养学生浓厚的学习兴趣，提高整体水平，使本班

形成良好的班风，促进班级浓厚的学风。

班主任工作计划一定要落到实处。若落实到实践的过程中有不妥之处，则争取在实践中逐渐完善。

带好本班，我有信心完成好，学校给我的每项任务。不会辜负学生家长对我的期望，最最重要的就是不会让我的学生失望。在以后的生活中，我都会以班主任的身份和他们度过，我的水平高低决定了他们的未来是否光明，我不能对不起他们，也不能对不起我的良知和良心。

我们现在努力工作就是对祖国的下一代负责，我们祖国的富强不能光看我们这一代，更要看将来，我们的将来就是现在的学生，我们一定要教育好下一代，教育好下一代就是为祖国的未来打好了基础，祖国未来的强大也要我们每个人发光发热。

高一（310）班邢正凯2014年2月16日

快餐年度总结篇七

对于语文，我认为最重要的就是平时的积累。教课书上的古诗文言要会背，重点段落要会翻译和默写。生词表上的单词要会写。这是前面基础的10分。后面的阅读一定要注意平时的积累，首先要多读好的文章，注意积累其中的词汇。

读完一篇好的文章不仅仅是读了就完了，要像在语文课上一样做分析，分析一定要透彻，这样才有助于阅读水平的提高。做题的时候一定要在把握文章中心的基础上。读不懂就再读，要是真的读不懂，那么就是基础功不够了……关于作文首先卷面一定要整洁，有必要的活练下字去。平时要多读好文章好作文，并深刻解析，这样对作文也会有帮助。但关键还是靠自己的感觉。

快餐年度总结篇八

高一（14）

苏小青

为了使新学期班级上能有新象，达到新的高度，特制定班主任计划如下：

一、指导思想

新的学期，本班将坚持从学校工作和学生思想实际出发，抓好班级管理工作，提高学生道德素质，促进学生的全面发展。

二、奋斗目标

- 1、贯彻落实质量立校，特色强校，科研兴校，培养学生具有较高素质。
- 2、提高班级教学质量。
- 3、对学生进行养成习惯的培养。
- 4、培养学生在学习中专注积极，生活中整洁勤劳，充满自信，从而形成良好的班风。

三、工作重点

- 1、加强班级建设，培养活泼、健康、团结、积极向上的班集体。
- 2、培养学生良好学习卫生等行为习惯。
- 3、加强沟通，促学生心理素质健康发展。

4、狠抓学困生工作。

5、加强安全教育。

6、开展丰富的班级实践活动，增强活动意识。

四、具体措施

1、加强班级建设，狠抓落实班风建设。

(1) 加强全班的德育，让学生学会怎样做人、树立公德意识，注意安全教育，多进行思想上的沟通，在平时多鼓励他们去参加活动，充分发挥他们的创新意识和动手能力，让学生树立我为班级服务光荣的集体主义精神，形成一种“人人爱班，人人管理”的现象，人人争做班级主人。

(2) 培养班上学生良好的纪律，课堂纪律的好与坏直接关系到教学质量的高低，因此我将利用开学契机，整顿班级的纪律，保证能将教学任务顺利地进行，在课堂上，肯定学生，树立学生较强的自信心，培养良好的班风，争取人人都能做到课堂上遵守纪律，下课后不打闹、不吵架、不打架。平时，多与其他任课教师多沟通、联系，对于不遵守纪律的学生同任课教师联合起来一齐进行教育，使他们逐步养成良好的遵守纪律的好习惯。

2、培养学生良好的学习和卫生习惯。

(1) 加强学生学习习惯的养成教育。班主任同学生相处的时间最长，对学生了解的情况也比较全面。因此，我将针对孩子的个性特点培养他们良好的学习习惯，我加强检查次数，课堂提问检查效果。对于班上的每一名学生，针对他的不良学习习惯我都将在教学工作中逐一将他改变使之有所改进。

(2) 对学生卫生习惯的教育。有了好的环境卫生，学生才能

健康成长，因此，我将培养一名能力较强，责任心强的卫生委员，每周对学生仪容仪表的检查，做到干净整洁地来校上学，对于每天的值日工作，也要求组长认真负责督促每一名值日生认真做好值日工作，教育学生保护好周边环境，不乱扔果皮纸屑。

3、狠抓学困生工作。

(1) 善于发现闪光点。(2) 进行适当的表扬和批评(3) 开展“一帮一”活动，鼓励优生帮助学困生，促进学困生的进步。

4、提高法制意识，抓好消防、交通、防火安全意识。

(1) 利用班会、提高学生的交通、防火安全意识。(2) 适时进行法制教育，严禁学生打架，玩火等不良行为习惯。

利用班会课，进行爱学习、讲文明讲道德教育，教育学生端正学习态度，树立正确的学习目的，养成良好的学习风气，调动学生的积极性，重视发展学生的创造能力，树立远大的理想。

5、以学习为主，注重学生素质的养成。看中学习，但不以成绩为唯一标准衡量学生。

本学期本人将一如既往地认真工作，争取优异的成绩。

快餐年度总结篇九

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品

知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一. 销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新

台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1. 制定销售目标。

进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

三. 销售任务完成过程中的应对措施。

1. 质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2. 价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞

争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台

借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的

利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6. 提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。