

最新科技集群意思 学校科技活动周活动方案集锦(精选5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司月总结篇一

在成功结束实习后，仔细总结，发现不同于前几次实习，这次校外实习充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

工作总结，认识自身不足。通过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且必须具有很强的动手操作能力，更重要的是学会如何与人沟通，怎么建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此必须加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们必须熟练地掌握好专业知识。

在这次实习过程中，我深刻体会到，走出校门，只是万里长征的第一步，我们在工作经验，社会历练，人际交往上体现出来的稚嫩，在这一次的实习中完全表露出来，而且我们所缺乏的还不仅仅如此，所以在以后的生活和工作中，我要不断的充实和丰富自己，不放弃任何能够锻炼自己的机会，使

自己能迅速的成长为一名优秀的商务人士。

我在今年**月份，来到了供电公司电力工程部进行实习工作，转眼间我在电力工程部的实习就要结束了，四周的时间对刚刚加入供电公司的我来说是短暂的，但却让我获得了一些难忘的印象和体验，同时，我也对电力系统的施工部门有了初步的了解。

电力工程部是主要承担武汉电网建设、改造的施工单位，主要承建220kv及以下电压等级变电站及配套的送配电架空线路、电力电缆、光缆电缆等工程安装、架设施工和铁塔加工制造任务。工程部的工作辛苦，对技术性要求较强，而且是武汉供电公司电力专业覆盖面最广的部门，因此也是电力系统里输送技术人才的摇篮。短短的四周时间里，在工程部领导的教育和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的工作、学习等方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高。

我被分配到变电工程部的变电二次班实习。作为一名刚参加工作的新员工，面对新工作、新环境都是充满好奇和热情的，同时内心也有一些紧张与忐忑不安——毕竟自己是一个新手，对变电运行方面的专业知识几乎一无所知。但是，在班长和班里师傅们的悉心指导下，我还是受益颇多。通过在天河机场变电站、江夏东一园变电站施工现场的观摩学习，我对变电二次班组从电缆放线、接线、对线到线路调试与检测工作的基本流程有了一定了解，知道了变电站的基本构造、变电站建设的基本过程以及各种设备的主要用途。虽然在端子箱和控制室里接电缆线这样的工作没有让我们尝试，但我还是力所能及地做好扎线、刀闸分合测试等工作，增加了自己的实际工作经验。在被调到总经理工作部帮忙的几天时间里，我也认真做好领导交给我的每一项任务，得到了大家的好评。在实习期间，我时刻严格要求自己，自觉遵守工程部的各项规章制度，吃苦耐劳，努力工作，在完成领导交办的工作同时，积极主动地协助其他同事开展工作，并在工作过程中提

高自身各方面的能力。

实习期间不仅是我积累工作经验的重要阶段，也是我努力学习的宝贵时间。“三人行，必有我师”。工程部的每一位同事都是我的老师，他们丰富的工作经验对我来说是一笔宝贵的财富。因此，在认真完成各项工作任务的同时，我也找来了相关的资料努力学习电力专业知识，尤其是变电运作和继电保护方面的知识，虚心向班里的师傅们学习业务技术，以便为今后的工作打下基础。作为新人，目前我所能做的就是认真工作、努力学习，在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的青春与热情，使自己在基层得到更多的锻炼。

在变电二次班实习的这段时间，早出晚归地跟着师傅们跑工地，让我体会到了电力系统基层工作的艰辛。同时，变电工人师傅们吃苦耐劳的精神也深深感染了我。紧迫的工期、繁重的任务以及艰苦的条件，在变电工人眼中已习惯为工作中最平常的一部分。他们常常为了送电要熬几个通宵，常常在工地一住就是一两个月。他们舍小家，顾大家，凭借团结拼搏的精神，上下拧成一股绳，用忠诚打造责任团队，用执行书写绚丽华章。这些奋战在电力建设第一线的变电工人师傅们无疑是最可爱的人！

此外，在工作中我还充分认识到了安全生产的重要性。从进电力工程部的第一天起，我们就开始进行安全教育。通过学习安全规程和安全事故通报，知道了有很多事故发生的主要原因是作业人员未认真执行安全操作规程，不按章作业，工作责任人现场查勘不到位。通过学习，强化了我的安全生产意识。在后来的实习过程中，我严格遵守在施工现场穿工作服、戴安全帽的规定，把“安全第一，预防为主”的思想落实到日常工作的每一个小细节中去。我想，这也是我在以后的工作中要充分注意的。

公司月总结篇二

风风雨雨又是一年,岁末将至,最让我们头疼的事来——写年终总结。小编精心收集了公司年终总结报告,供大家欣赏学习!

我们不断深化改革,在定员定额、绩效考核、竞争上岗等方面做了大量的工作,稳步推进了人员重组工作积极开展。11月份,公司认真组织,对七岗及以下岗位进行了考评,实行了岗位竞聘,最大限度地调动员工积极性,参与到企业各项业务发展中去,确保公司改革发展各项工作稳步推进。按照上市公司要求,我们对公司土地、房产证进行了办证和填报,对土地房产进行了评估,确保公司上市各项前期准备工作顺利进展。

强化管理抓规范,通信服务水平有了新提高。今年,我公司按照省、司下发的《服务督查工作管理暂行办法》、《服务督察工作管理实施细则》,修订了《通信服务质量奖惩办法》,进一步健全了服务规章制度,牢固树立“客户至上,诚信服务”为理念,进一步加强对服务工作的管理,并将服务工作其纳入绩效考核。一是加大了客户投诉处理力度,建立了完善了服务监督考核机制;二是继续推行“首问负责制”;三是按照服务标准,规范窗口服务,加强各单位的监管力度,四是认真开展好行风评议活动,不断提升服务水平;五是强化服务工作的管理。为了使各单位及时了解服务工作存在的不足,在每月召开生产经营分析分析会对服务工作投诉处理情况进行了通报,并对责任单位进行处罚。通过加强服务工作监管和加大处罚力度,制定了有效的整改措施,促进了服务工作向规范化、个性化转变。同时,我公司将服务规章制度、首问负责制、10060服务、资费标准等相关内容印制成小册子散发到员工手中,加强员工综合业务知识的学习,有效促进了公司服务水平和员工队伍素质的整体提升。

打防结合抓落实，安全生产工作进一步加强。今年以来，我公司按照省、市公司的统一部署，认真贯彻落实“安全第一，预防为主”的方针，认真开展了“安全生产月”活动，积极抓好制度建设和安全知识宣传与普及，预防了各类工伤、火灾、重大交通和通信事故的发生，扎扎实实抓好安全生产工作，实现了全年安全无事故的工作目标。一是加强组织领导。成立了以公司经理任组长的安全工作领导小组，建立和完善了各项安全规章制度，层层签订安全工作目标责任书。二是加大安全工作的监督力度，抓好基础工作。今年，我们认真组织员工开展了灭火演练，认真学习了消防知识、《新道路交通安全法》和法律知识，有效提升了员工的安全意识和防范技能。三是积极抓好制度建设和安全知识宣传与普及；四是配合公安机关加大了打击破坏通信设施力度，有效地打击了犯罪分子的嚣张气焰，保障了通信线路安全和网络运行质量的提高，保护了企业财产，大幅度减少和避免了企业经济损失。一年来，公司没有发生案件各类安全事故。

选准体裁抓创建，精神文明建设再上台阶。今年度，在市场竞争形势十分严峻的情况下，公司党总支始终坚持以习近平理论为指导，认真贯彻执行党的基本路线和各项方针政策，坚持两个文明一起抓，在今年文明单位创建的基础上，继续开展省级文明单位创建活动。公司领导班子从通信企业改革步伐不断深入和加快现代化建设的战略高度，把创建文明行业活动作为一件大事提到公司工作的重要议事日程，并纳入年度总体规划和目标管理通信生产工作同部署、同检查、同考核。在加强企业基础管理上，我们在原有各项制度的基础上进一步完善和健全制定了《廉政建设十不准》、《政治思想工作制度》、《企业民主管理制度》、《职工文明行为规范》、《员工培训制度》、《普法教育工作制度》、《创建文明单位奖罚制度》、《卫生保洁制度》、《服务质量管理督查制度》、《大客户服务质量考核细则》、《职业道德规范十不准》等20多项规章制度，切实夯实了企业基础管理，强化了执行力的提高。由于措施得力，执纪严明，员工的工作作风明显改观，工作效率、服务质量有很大提高，受

到了社会各界广泛称赞。在加强行风建设方面，我们把加强行风建设作为改善服务、提升通信服务水平的切入点，制定了行风建设实施方案，促进了行风建设工作取得了显著成绩。一是加大考核力度，狠抓服务规范化建设，较好地解决了群众反映强烈的热点、难点问题。二是继续推行了服务承诺制度。通过电视、报纸、条幅等宣传途径向社会公布了服务工作的“服务承诺标准”，自觉接受社会各界的监督，有力地促进了服务质量的提高。三是深入开展“诚实守信万人行道德规范进万家”活动，认真开展好公司民主行风评议活动。通过电话和上门征求意见，了解、掌握了用户需求和工作中存在的问题和不足，促进了服务工作的改进与提高，受到了社会广大用户的好评。在开展文明单位创建中，我们以开展了争创“文明班组”、“文明部室”、“青年岗位能手”、开展“诚实守信万人行道德规范进万家”知识竞赛及爱国主义教育活动为载体，陶冶了员工情操，培养了员工的集体主义观念，树立了员工整体形象和奉献意识，调动了员工的工作积极性和创造性，增强了企业的凝聚力和向心力，进一步提高员工爱岗敬业工作热情。与此同时，我们注重抓好硬件建设。今年，公司对长潭营业厅进行了装饰靓化，增设营业窗口及收费终端，极大地方便了广大通信客户办理业务；我们切实加强了办公环境建设，先后购种了花草树木，绿化环境面积达多平方米，在省级文明单位验收中受到了市文明委的好评。

在充分肯定成绩的同时，我们也清楚地看到通信工作中也存在一些问题和不足，总结起来主要表现在以下几个方面：一是面对越来越激烈的市场竞争，特别通信市场上无序竞争，我们如何采取有效的措施，在稳固现有客户的同时，如何搞好夺分流，不断扩大市场份额，逐步提高通信企业参与市场竞争能力；二是市场营销思路不能适应市场竞争需要，思想观念有待进一步转变，市场意识还需要进一步加强，在业务发展上还需要进一步理清思路，增强加快业务发展的紧迫感和危机感；三是企业基础管理工作有待进一步加强，工作抓落实力度不够，作风不扎实，工作协调不够，棚架现象依然存在；

四是服务工作与客户日益增长的个性化需求和市场竞争的要求相比还有一定的差距，各项服务规章制度还没有很好的落实，整体服务水平仍有待进一步提高，要加速建立完善各项服务规章制度，逐步适应上市公司要求；五是要进一步加强安全生产工作监管力度。以上这些不足和存在的问题是我们在今后的工作中需要改善和加强的，要强化各项工作的组织领导和监管力度，防止工作中出现脱节、棚架现象，加快企业深化改革和发展速度，以实现企业效益最大化。

紧张而有序的一年又要过去了，忙碌的一年里，在领导及各部门各同事的帮助下，我顺利的完成了本年度的工作。为了今后更好的工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

1、及时响应了各部门的电脑软件、硬件、邮件、网络、打印机的维护。尽可能的降低设备使用故障率，在其出现故障的时候，并做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

2、对中心每台电脑安装防病毒软件，避免了病毒在公司局域网内自我复制相互传播，占用局域网的网络资源，甚至使得系统崩溃，丢失硬盘的重要资料等各种危害，并及时的对软件进行升级，定期的清除隔离病毒的文件夹。

3、及时的对系统补丁进行更新，防止了病毒和黑客通过系统漏洞进行的破坏和攻击。对ie□outlook□office等应用程序也打上最新的补丁，另外还关闭了一些不需要的服务，关闭guset帐号等。

4、项目机房系统更新，系统从原有的20xx更新到xp□重新安装了所有软件，解决了一部分原无法解决的问题，并重新部署杀毒软件解决方案。

6、针对服务器，3次被黑客攻击采取相应的解决方案。重新

部署服务器。

7、学校服务器，硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

8、电话交换机部属置，电话线调整，电话录音设备的安装调试。

9、rtx服务器、邮件服务器、web服务器、搭建、优化、信息整理和测试。用户数据导入和备份。

10、为了最大的节约成本，并针对学校所有计算机设置系统自动休眠，有效地节省了相当一部分资源。

11、加强了对网络设备的维护,对经常出故障的设备采取了相应的解决办法。公司目前一共近80多台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。

近一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作，从不把情绪带到工作中。在具体工作中，我努力做好服务工作。回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步。但我也认识到自己的不足之处：

1、因为简单的问题重复出现重复解决，可能到位不及时。

2、自己的思路还很窄对现代网络技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。

3、有时出现问题我并不知道而领导先知。其实从咱们公司的

结构来看这些都是正常的，但我以网管的身份感到惭愧。

总结了过去，方能展望未来！最后说说明年的工作计划，辞旧迎新，在总结本年度工作的同时，针对自己不足之处，我对明年工作也提出了初步设想：

- 1、在继续完善公司网络的同时，加强理论和业务知识学习，不断提高自身综合素质水平。把工作做到更好。
- 2、对公司所有电脑设备进行统一计算机名称，和ip实现远程管理，维护。提升工作效率。
- 3、领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。
- 4、在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲云霄。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！

努力工作，快乐生活

尊敬的各位领导，各位同事，大家好！

我是来自公司工程部的郑成。每年的这个时候，各单位都要

组织一次面向全体职工的个人年度述职报告，聪明的人们往往都会把握好这区区的几分钟的时间，既要简明扼要地介绍自己在一年里所负责的工作，又要凭借良好的演讲技巧展示个人魅力。接下来，我为各位领导和同事们简要的总结一年来我所取得的成绩及下一步工作打算。

20xx年3月份我与公司订立劳动合同，正式建立劳动关系以来，公司领导一直把我派驻到彭水县城防护工程建设领导小组办公室及公司河堤项目部办公室从事内勤工作，内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调上下、联系内外的纽带作用，内勤工作位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、档案管理、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的其他相关工作任务。一个合格的内勤工作人员必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力。熟悉业务和内勤工作，要具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想境界。回顾我这一年来的工作，看到了成绩也发现了不足，我力求认真做好今年的工作总结，使明年做得更好，现将一年来我在彭水县城防护工程领导小组办公室及公司河堤项目部的工作情况作如下总结：

一、在工作中增强五种意识，尽快适应内勤工作

一是政治意识。做好宣传党的方针、路线、政策，培养敏锐、独特的政治意识。在政治理论方面的学习，不断提高政治素养，坚定正确的政治方向，使自己在思想上始终与党中央保持高度一致。同时，在政治上保持了头脑清醒，对待事物反复思考，更好地抓住重点。二是集体意识。内勤是上下级信息交流的中转站，上级下发指示精神，下级上报工作情况，都要经过我的手里传承。因此，自觉增强了集体意识，结合实际，尽可能地把具体问题研究得透彻，把工作做得细致，使自己真正成为领导决策的得力助手。三是服务意识。做到不让领导安排的工作在自己这里延误，不让办理的事项在自

己手里积压，不让各种差错在自己身上发生，不让施工单位工作人员在自己这里受冷落。时刻摆正位置，尽可能把工作安排得井井有条，做到坚决服从领导安排。四是奉献意识。原来县城防护工程建设领导小组办公室只有我一个内勤人员，日常事务、文书管理、全由一人承担，加之县城防护工程时间紧、工期短、任务重，各种专项整治任务接连不断，加班加点，已成家常便饭。无论何时何地，都要真正培养自己的奉献意识。五是保密意识。由于我从事的工作具有特殊性，内勤接触事情的复杂性往往比其他外勤接触的事情更为复杂。行动方案、决策措施、机密文件等信息都会在我处形成一个聚合点，使内勤岗位成为一个“机要中心”。如果稍有不慎，泄漏出去将会给工作造成不可弥补的损失。因此，无论何时何地，都要紧绷保密这根弦，做到不该说的坚决不说，不该讲的坚决不讲。

二、工作情况

从我3月份进入公司到9月份，就被安排到县城防护工程建设领导小组办公室工作，负责办公室的文件收发、档案管理相关及文件的起草及报送，第一次起草公文自己觉得还比较满意，但现实往往不是自己想象那样的，经过晏主任细心教导，使我起草公文的水平也进一步提高。10月份由于公司缺少人手，我被从新调回公司河堤项目部，在项目部工作期间，作好文件的收发、档案的管理、公文的撰写和报送、项目部固定资产入库及领用工作，工作纪律上，认真作好公司的各项规章制度，在工作时间内不离岗、不串岗、不睡岗、不在办公室内大声喧哗、不做与工作无关的事情，严格执行公司的规章制度及印章管理制度，准时上下班，按照县城防护工程领导小组办公室晏主任及公司领导的安排和要求，努力做好自己的本职工作，圆满地完成各项工作任务。

20xx年7月我公司成立党支部，受公司各位党员的信任，民主选举我为公司党支部组织委员和纪检委员，负责党费的收缴、年终报表的填报及党建相关工作，在这短短的5个月，较好地

完成了机关工委年初计划中规定的各项任务，在年终党建工作检查中，也取得了较好的成绩。

在公司领导的带领和各位同事的关照下，我同公司全体员工一起完成了20xx年的工作任务，在这一年里能够自觉遵守公司的各项规章制度，能够在工作中任劳任怨，在领导和工作需要时不论早晚或则节假日随叫随到，不计报酬从无怨言。

平时除认真开展县城防护工程领导小组办公室及公司河堤项目部工作外，还努力自学法律知识，参加相关技能培训，使我能更好的完成工作任务及遵守公司的各项规章制度。

三、存在的问题及下一步工作打算

在这一年里，自己尽管经过一些努力，使我的业务水平较以往提高了不少，但还需要进一步的提高。在以后的工作中，要坚持做到五勤，切实履行岗位职责。一是眼勤。每天阅读公司河堤项目部收发的文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告及请示要细阅全文，掌握好县城河堤工作进展情况，让我更好的做好内勤工作；对有关部门的文件和材料着重学习经验和做法。二是手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。三是嘴勤。在处理日常事务工作中，积极主动地向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况和细节勤问、勤打听，随时向同事了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导汇报。四是腿勤。结合实际，开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。五是脑勤。对各类文字材料，认真分析。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断和分析，积累和总结工作经验，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。明年我将与公司全体同事一起努力工

作，在公司领导的带领下使自己的业务水平更上一层楼。

公司月总结篇三

去年，石化公司销售部产品销售工作取得了很大成绩，亮点多多。

亮点一：全面完成各种产品销售计划。成品油销量达一万吨，达到计划的--%；自销产品销量达一万吨(含出口石蜡、沥青)，达到计划的--%；集中买断化工产品总销售量达一万吨，达到计划的--%。沥青、基础油等统销产品100%完成销售计划。

亮点二：市场预测准确率迅速提高。炼油产品总体销售均价由20--年五大炼化企业的第四名跃升到20--年的第二名。炼油自销产品销售均价由20--年在五大炼化企业中排名第四跨越到20--年的排名第一。

亮点三：开辟了两种产品来料加工复出口新业务，拓展了国际新市场。根据市场形势的变化，销售部全力配合计划部门，开辟了沥青、化工两种产品来料加工复出口新业务，提高了中国石化产品在国际市场的知名度。

亮点四：优化运输管理，有效降本减费。轻油罐车装载率由20--年的87%提高到92.2%，全年节省运输费用20--多万元。

销售部营销人员说，这些成绩的取得，是他们贯彻“贴近市场、灵活经营，细分市场、细分客户”“以销定产、以产促销”等科学管理理念、精细化管理的结果。

一、精心捕捉市场信息赢得先机。

去年，销售部在捕捉市场信息、预测市场变化上下工夫。部商务信息科每名职工分工负责几个产品的市场信息采集，利

用一切可以利用的资源，每天了解市场行情，全面掌握周边兄弟企业、资源状况、需求情况；每天进行重要产品市场变化通报；每周进行市场预测分析，为产品销售决策提供参考。他们每到一个地方出差都想方设法结识行内人士、建立信息联络网，得到每一个信息都用心分析。部领导干部出差入住宾馆后第一件事是上网了解产品市场行情，然后走访当地客户，走到哪都不忘用手机、短信了解公司产品最新销售情况。

由于用心捕捉，能够快速了解掌握市场变化、产品价格走势，因而为正确决策、灵活营销赢得先机。当市场需求有增加趋势、产品可能供不应求时，在其他兄弟企业之前率先推价，通过打提价时间差、多卖高价产品，提高产品均价；市场需求有下降趋势、产品可能供过于求时，主动出击，联系客户，推销产品，稳价降库，通过打降价时间差、多卖高价产品，提高产品均价；对一些在淡季实在难以卖出好价格网的产品，进行移库，等市场好转后再销，既保证了生产后路畅通，又保住了产品价格，增加了效益。春节前后是产品销售淡季，客户大多观望等待厂家降价。对此，销售部及早筹划，提前做好每个产品的销售计划和相关应对措施，派出营销人员四处联系，主动做工作，打破客户的观望心理，在产品市场疲软的时候保证提货进度，稳价降库。

二、准确把握销售节奏赢得效益。

销售部的营销人员总结出一条经验，就是“把握好市场运行规律，抓住有利时机，大胆推价稳价”。他们每时每刻盯住产品市场价格，以先进企业的出厂价作为基准价，考虑国家政策调整、公司各产品的产销存情况、兄弟企业的产量及库存情况等因素，在基准价的基础上进行合理的调整，形成清晰的定价体系。在确保炼化生产后路畅通的前提下平衡好量价的互动关系。在区域市场发生变化时，根据实际情况制定价格，不盲目比价，确保了产品的全产全销。在市场价格的指导下，根据市场的网变化，积极配合计划、生产等部门努力做大沥青的销售量，减少重油的销售。与前年同比，增加

沥青销量一万吨，减少重油的销量一万吨，使公司实现合理增效一亿元。根据榨季客户对食品级硫磺的需求，主动建议公司生产、销售食品级硫磺，拓展市场新路子，满足客户需求，全年增加销售效益约一万元。

销售部实施差异化价格策略，在不同时期运用不同的目标市场定价，强化销售措施，努力提高产品销售效益。根据国家消费税调整、成品油价格波动等因素引起的市场变化，测算成品油与自销产品的销售效益，及时提出使公司效益最大化的产品结构生产建议；在旺季时价格随行就市，努力提高均价；淡季时采取批量优惠手段促销，将自销产品卖出了当期的最好价格。去年，在总部考核的5类产品中，公司产品均价达到或者超过了总部的比价指标，自销产品销售均价达3189元/吨，由2011年五大炼化企业中排位第四上升到第一。2011年与先进单位相比，自销产品销售均价低173元/吨，2012年与先进单位比相比低100元/吨，缩小差距73元/吨，剔除消费税和产品结构的影响，反超44元/吨，进步217元/吨。石蜡、白油、工燃、船燃销价在系统内排名第一，其它同牌号同品种自销产品销售价格达到了“数一数二”的好水平。

三、抓住时机拓展市场赢得空间。

去年，销售部抓住国内需求逐步回暖的有利时机，紧紧围绕做大产品总量、提高经济效益的目标，及时调整经营工作思路，坚持眼睛盯住市场，功夫下在现场，在优化细化上做好文章，抓好化工产品销售和外运的协调工作，协助化工分部做好新产品开发及生产工作，想方设法提高产品总量，充分发挥百万吨乙烯的规模优势，最大限度降低库存，为公司创造效益。

9月份，受国际原油价格下跌及国内市场需求疲软的影响，化工产品价格不断下滑，特别是塑料产品价格大幅下降700—1500元/吨。为把产品转变成商品，降低库存、减少跌价风险，增加效益，在聚丙烯产品少交库2500吨的情况

下，积极主动督促化工销售华南分公司多销售塑料产品3468吨，9月将塑料库存降到9000吨的最低水平，多销17000吨，减少跌价损失1020万元。全年实现化工商品总量一万吨，同比提高一万吨，创百万吨乙烯扩建工程投产以来的最好水平。与此同时，开展来料加工业务，积极开拓海外市场，完成了来料加工2303吨化工产品的销售工作，为公司拓展海外市场迈出了重要的一步。

在化工新产品开发、市场推广上，销售部根据了解掌握的市场需求信息，加强与生产、计划部门协调，及时提出优化化工产品结构的建议，使公司多产、多销高附加值产品。在20--年已开发的20多个新产品中找出最具市场潜力的几个产品，协助化工销售华南公司制定市场推广计划，共同推广，做大新产品销量，实现了向新产品开发要效益的目标。20--年总部下达新产品开发计划和专用料生产计划分别为一万吨和一万吨，公司全年共开发新产品7个，分别生产销售一万吨和一万吨，完成总部下达计划的137%及114%。

公司月总结篇四

各位同事：大家好！

今天，我们中道纸业董事成员和各个管理人员在此欢聚一堂，热烈召开x年终总结大会，年终是一个人或者一个企业对过去一年所做事物的努力与取得的成果进行总结、并对不足地方进行分析提升完善，在这辞旧迎新的时刻，我谨向奋斗在我司生产一线的员工、全体职员及长期驻外营销中心、各分公司的全体同仁们致以最崇高的敬意和衷心的感谢！向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

同时提前向全体员工家属致以最亲切的问候和新年的祝贺！祝愿大家：新春愉快，身体健康，合家欢乐，马到成功。

x年对于中道纸业来说，是一个冲满创新、改革、机遇与挑战并存的一年，我们全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩，在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“以人为本”“质量为本”“不断创新”“顾客至上”的经营理念，同心同德、真抓实干，基本实现了20xx年的预期目标。现将x年度的各项工作情况总结如下：

一、 x年的主要成绩：

1. 生产任务/年成本/年出货增长百分点：（不含市场销售等一切费用）

2、狠抓产品质量，提升中道产品形象/客户投诉比率降低：

处理客诉/可退及时率已达到。

3、建立起激励性薪酬福利体系：

7月底，我们对针对员工的福利待遇调整成立了专职小组，评估了现有不同性质用人单位劳资的合理性，力求公平公正，激励先进、鞭策后进的原则、对一线员工和管理人员做了新的待遇调整，调整幅度达到10-15%以上，远远高于以往任何一年。既解决了部分不公平现象，也增加了员工收入，还有利于稳定员工并增强了员工的团队意识。

我们以前是协商制的工资体系，计算工资混乱，没有与业绩挂钩，吃大锅饭，这样的薪资体系不能适应企业的快速发展需要，且极不规范。我们针对这样的事实，组织专人专职对工资考核体系进行了修订，新编制了《工资管理制度》、《绩效考核制度》和《工资薪酬方案等。全员实现了以量化考核为主的绩效工资管理体系，初步建立起了激励性薪酬体系》、《绩效kpi评分表》《员工晋升/培训管理制度》等。为公司下一步的发展提供了人力资源保障体系，也充分体现

了我们坚持“以人为本”的管理理念和科学的发展观念。

4、整合公司组织架构/优化公司体系/实现科学精细标准化管理；

目前这一部分工作有新来的(原)制造系统经理负责、由于对公司一切事情不了解及平时日常工作的束缚，导致次工作未能达到预期的目标和效果，目前已调离做副总助理(主要负责制造系统体系优化、标准化建立、各部门规划、目标的设定)。

5、生产计划/物控得到基础性的改善、全面实现bom计划物控链；

6、设备与产品的磨合及设备机动改造、确保完全胜任后期工作的顺利开展；

7、公司本年度无重大人员事故、失火发生；

8、公司顺利通过相关部门的安检认证；

二、以下几方面还存在不足，需要我们在x年里重点改善：

1、管理水平、有待提高。

在中层/基层等部门的管理人员、管理方法、管理技巧、存在问题；

2、产品质量不稳定，对产品的检测手段及方式不明确；

3、人员不稳定、人员流失率大；

4、生产效率有待提高，员工潜能需进一步挖掘；

6、部门之间配合不到位，跨部门沟通协调有待进一步加强、

信息共享不及时；

7、公司的程序制度/标准不完善、导致我们的管理人员/员工在工作时盲目作业；

8、新产品开发试制程序不明确、前期销售计划提报不及时等；

9、新进员工的技能培训；

10、员工心态动向沟通不及时；

以上是结合x年企业的各项工作运作情况，总结出来的10大具体问题，希望x年我们能趋利避害，在质量管理、安全卫生、生产效率、人力资源管理、人员素质、部门协作等方面彻底解决x年存在的问题。

提前祝福大家新年快乐、万事如意、祝我们中道在20xx年再创佳绩、马到成功！

公司月总结篇五

人生处处皆销售，这是一个销售为赢的时代。今天本站小编给大家为您整理了销售公司总结报告范文，希望对大家有所帮助。

自己从2*年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止年月日，年完成销售额元，完成全年销售任务的%，货款回笼率为%，销售单价比去年下降了%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了%和%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；、努力完成销售管理办法中的各项要求；、负责严格执行产品的出库手续；、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、 明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。例如：、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分

厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws-/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、

参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、 电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深

入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws-/型避雷器销售价格仅为元/支□prw-/销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、 年区域工作设想

总结一年来的工作，自己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，年自己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：

(一)、依据年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)、针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)、对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、做好客户联系工作

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜

访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的

质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

我来自湖南，是典型的生于农村长于农村的青年。20xx年毕业于四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放弃了专科学习的机会。两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由(我要去实现自己的理想)就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务(送货上门、搬运、安装家具、维修家具)、进购原材料、进购成品家具、收货款等工作。同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所

提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是从那时候开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

今年7月初我离开了亚洲知名企业——xx集团。离职后我直接到株洲，通过网络我看到了招聘启事，很幸运我通过了面试，但是我也心存疑虑，因为电视新闻上曾报道过很多关于保健品的负面新闻，再者我对公司销售的产品不了解，心里一直怀疑公司产品的质量，也犹豫是否该参加公司的培训。纠结过后，我做出了去的决定，不好再退出。然而在经过周部长和左老师一天的授课后，我对公司有了进一步的了解：公司对顾客无微不至的服务，公司对社会的无私回报，公司员工团结合作的精神，公司因材施教的育人理念，公司严明的纪律风范，公司丰富的业余生活……让我觉得作为公司的一名员工而倍感荣幸。课程中，周部长还讲到了公司的成长和王总创业的经历，这无疑是激发我们年轻人努力奋斗的典范楷模。当轻松愉悦的课程快结束的时候，周部长叫我们作总结的时候，我只说了一句话：“我对有感兴趣了，我会努力做好！”

明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：第一，我敢做，敢于挑战自己；第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业；第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多；第四，我对销售这行很感兴趣；第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

知识：每个人与生俱来就是一张白纸，在经过后天的学校培养和社会历练，纸上的字迹就会越来越多，懂得的道理、知识、专业技能自然而然的就会越来越丰富，那些理所当然的

会成为你实践的理论依据。

方法：众所周知，学生时代的我们成绩有好有坏，最主要的原因就是学习方法不同造成的，销售员也是一样。一位卓越的销售员会考虑到如何让客户接受自己的产品：第一他会了解竞争对手的产品，知己知彼，百战不殆；第二，真心的从客户的利益角度考虑。从表面上来看，第二点会损害公司的利益，但是从长远来看，可能你的举动打动了那位客户，从而为公司也为自己赢得了更多的客源。

公司月总结篇六

今年上半年，面对国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，在全体员工的共同努力下，一公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

一、上半年经营业绩分析

上半年，公司共销售汽车辆，销售利润达万元。在汽车销售和售后服务上，主要做了以下几方面的工作：

一是细分用户群体，实行差异化营销。针对今年公司下达的经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们注重加强销售队伍的目标管理，做到服务流程标准化、日常工作表格化、检查工作规律化、销售指标细分化。对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传一品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态，了解出租公司换车的需求。针对高

校消费群知识层面高的特点，我们重点开展品牌介绍和文化宣传，和一市高校后勤集团强强联手，成立校区一维修服务点，将一的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

二是注重信息收集，做好科学预测。在市场淡季来临之际，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司在--市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的半年销售目标。

三是抓好售后服务，提高服务质量。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

二、强化部门管理，抓好营销服务

一是加强内部管理。在年初我们提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针，建立了公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视

为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应公司要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。在加强软件建设的同时，我们先后对公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了等一系列活动，在客户中取得很大的反响，公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

二是加强团队建设。公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能实现最大的经济效益。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

三是加强财务管理。在现有条件下，在国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，建立了成本费用明细分类目录，使预算更加切合实际，利于操作，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经公司领导研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了公司各项业务的顺利完成。为了加强收支管理，财务部建立健

全了各项财务制度，使财务日常工作做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收。通过财务部认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了公司正常业务活动和财务收支的顺利开展，又使各项收支的安排使用符合公司发展的要求，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

三、存在的问题和调整措施

上半年，我们虽然较好地完成了经营目标，但还存在一些问题和不足，如，销售部门没有强有力的营销方案，精品销售也没大踏步的前进；售后部门技术力量薄弱，团队不够稳定；公司企业文化不够深入。下半年，我们将以4s店的大促销方案为基础，进一步完善营销方案，加大精品销售力度，努力争取实现产品的销量最大化。进一步加强对售后服务人员的技术培训，不断提升服务质量，进一步加强企业文化建设，充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司全年经营工作的顺利完成。

公司月总结篇七

我来自湖南，是典型的生于农村长于农村的青年。20xx年毕业于四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放弃了专科学习的机会。两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由(我要去实现自己的理想)就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务(送货上门、搬运、安装家具、维修家具)、进购原

材料、订购成品家具、收货款等工作。同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是那时候开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

今年7月初我离开了亚洲知名企业——xx集团。离职后我直接到株洲，通过网络我看到了招聘启事，很幸运我通过了面试，但是我也心存疑虑，因为电视新闻上曾报道过很多关于保健品的负面新闻，再者我对公司销售的产品不了解，心里一直怀疑公司产品的质量，也犹豫是否该参加公司的培训。纠结过后，我做出了去的决定，不好再退出。然而在经过周部长和左老师一天的授课后，我对公司有了进一步的了解：公司对顾客无微不至的服务，公司对社会的无私回报，公司员工团结合作的精神，公司因材施教的育人理念，公司严明的纪律风范，公司丰富的业余生活……让我觉得作为公司的一名员工而倍感荣幸。课程中，周部长还讲到了公司的成长和王总创业的经历，这无疑是激发我们年轻人努力奋斗的典范楷模。当轻松愉悦的课程快结束的时候，周部长叫我们作总结的时候，我只说了一句话：“我对有感兴趣了，我会努力做好！”

明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：第一，我敢做，敢于挑战自己；第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业；第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多；第四，我对销售这行很感兴趣；第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

知识：每个人与生俱来就是一张白纸，在经过后天的学校培养和社会历练，纸上的字迹就会越来越多，懂得的道理、知识、专业技能自然而然的就会越来越丰富，那些理所当然的会成为你实践的理论依据。

方法：众所周知，学生时代的我们成绩有好有坏，最主要的原因就是学习方法不同造成的，销售员也是一样。一位卓越的销售员会考虑到如何让客户接受自己的产品：第一他会了解竞争对手的产品，知己知彼，百战不殆；第二，真心的从客户的利益角度考虑。从表面上来看，第二点会损害公司的利益，但是从长远来看，可能你的举动打动了那位客户，从而为公司也为自己赢得了更多的客源。

公司月总结篇八

在这辞旧迎新之际，我谨代表商贸公司对201x年全年工作做一个全面的总结，并对201x年的工作思路做简要的阐述。回顾201x年 我公司虽遭受我市房地产领域以及其它领域经济发展低迷的影响下，使得各项工作开展困难，但在集团公司的坚强领导下，以及我公司各位同事齐心协力的努力工作下，顺利完成了集团公司分配下的各项任务。

根据集团公司我们先后完成了：馨雅如21#22#28#楼二次结构砌体工作、薛家湾和泽项目的开工和基础工作、沙榆公路的

全段维修、榆魏公路的进一步完善、沙圪堵底商装修的材料购买、康雅安地下车库设施安装、康雅安底商装修等项目的物资采购任务，同时完成了集团公司各部门用品的采购和临时安排的工作任务。累计完成大型物资采购申请30单，签订合同30份。

201x年工作中存在的问题：

1、各部门对物资申请采买的计划不完善

对各种材料及产品的购买基本没有明确填写总的数量规格型号和进场时间及产品的质量要求，造成我们在采买过程中很难去把握采买时间和进场时间，导致成本增加，最后因实地运用而有质量因素出现互推责任。因此我建议在今后工作中要提前计划所需产品和规范填写物资采购申请单。

2、物资采买过程中审批环节重复、申请材料时间滞后

因个别部门负责人出差或请假需要两周或更长时间方可完成；审批完合同双方开始签订合同，往往出现我们接受的合同条款对方不接受，对方接受的条款我们不能接受，谈好的价格随市场变化需重新确定，这样要花大量时间去重新确定价格及重新审批合同，这样导致物资不能及时进场，成本不能有效控制。所以我们建议在今后工作中科学合理的制定审批流程，做到精而简。另外一定把握好各种类型材料提请多长时间上报，要给我们留有充足的时间才会有最低成本的回报。

3、供应市场的范围还不够广

目前我们的供应商大量为本地客户，没有很好的形成所需物资产地优先选择的机制，在一定程度上影响了控制最低成本。所以我们建议在今后工作中不断收集物资产地价格信息，同时外出实地考察，进一步控制节约成本。

201x年我们将按照“行为规范、运作协调、公开透明、廉洁高效”的指导思想，不断细化采购管理流程、控制采购成本、拓展供应商的选择、完善供应商档案管理、抓规范、重效益，确保全年工作任务顺利完成，在更规范合理的采购前提下，进一步降低采购成本。总结上一年得失，指导下一年的工作思路。在201x年的工作中，要进一步强化敬业精神，加强责任感，同时我部门将不断搞好阶段性总结；开展批评与自我批评，找差距。尽最大力量的去降低成本，提高效率。为集团公司在新的一年发展创更大的效益，贡献更大力量。同时祝愿我集团在201x年取得更辉煌的成就。谢谢！

公司月总结篇九

整个20__年的财务工作，比较20__年没有根本的改观和变化，甚至于还可以算作退步了。这也是因为我的业务能力和管理能力不足造成的。总结20__年度的工作，主要存在如下问题：

一、财务体系不规范。财务体系的不规范表现在两个方面，

1、帐务处理没有应用规范的处理程序；

2、我们公司的特殊性决定了财务核算的不规范，比如价格的保密，使得我们财务部门不能及时取得合理合格的会计凭证。

3、公司的许多重大决策没有财务人员的参与，而事后也没有及时的进行会议通报。这也是造成我们财务核算体系不能够规范化的一个最主要的原因。从这个意义上来讲，我们公司财务部门和代账公司并没有什么区别。比如销售会议、人员安排、办事处的撤并等等，基本上我们都是事后遇见的时候才知道变化了，然后才去补做。作为公司最主要的职能部门的财务部，不能参加公司的重大决策会议，我个人认为是不可思议的事情。因此在这一点上，我认为我们在行政和办公室的管理上是薄弱的。所有研究的问题，都必须要有文件依据，并要对所有需要执行和知道的部门进行通报。许多事情

是需要办事人员去处理的，不仅仅说主要的领导决定了知道了就可以了，重要的是要那些具体办理和执行的人知道并且理解。否则，怎么可以贯彻和执行呢？这也许就是我们公司执行力始终低下的一个最主要的原因。

二、财务报表不能及时报出；这个原因就是以上二个原因造成的。我们公司的财务部门现在处于一种很尴尬的境地：一方面要我们按照财务的要求去做，一方面又有诸多主客观条件的限制，而且重大决策不能参与。当然，更重要的原因也是我们财务人员执行力不到位，人员素质低下的原因。

三、缺少宏观调控。缺少宏观调控的主要原因，是因为我们人员尤其是我的管理能力不到，人员分工不明确，眉毛胡子一把抓。再一个也是有些透明度不够造成的。我们公司比较起来不是很大，可以用小企业来比喻。但是我们的企业在某种程度上是个复杂的企业，也可以说是个不是集团企业的集团企业。十多个实实在在存在的办事处，还有几个独自的子公司，这些可以说都是需要独立进行会计处理和财务核算的企业。相对于这些来说，我们的财务人员不是多了，而是严重不足。一般的生产企业或者相当的商贸企业，都有专门的往来帐会计和成本核算会计，我们就没有。办事处的会计人员参差不齐，还有的是外行，有几个根本就没有会计。再加上我们的政策的不透明，使得我们的办事处帐务很多是一塌糊涂。这些帐务的能够及时处理，多亏了我们有个syp小姐，她的功劳，虽然还有这样或者那样的问题。缺少宏观调控的还有一个最主要的原因，是出纳员异地办公，这在付款和资金的掌控上都出现严重滞后的问题。特别是付款。当然这一点我作为财务经理没有很好的处理这个问题，我应该付全责。

四、财务人员素质偏低，业务面狭窄。这个原因最主要的后果就是，使得我们公司会计处理在政策程度上不能全面的完全的符合，同时也缺少灵活性。于是为了保证公司会计财务处理的正确性，公司不得不另外再请会计顾问来协助我们提高和修正。在这一方面我深深的感到对公司的歉疚，这一点

也是我们学习不够造成的。在学习上，我们在20__年应该有个大的改变。

五、执行制度不力，执行力差。比如报表和各种统计报表不能及时报出，很多临时性的安排打了折扣等。这一点的主要责任是我的。因为我作为部门负责人，没有起到表率作用或者没有要求到位。我们的许多制度和规范都有，但是在执行的过程中没有监督到位，使得许多事情办理的不符合规定或者没有按照要求执行完毕。这一点我们在20__年及其以后的工作中必须彻底立即改变的。

六，工作配合协调工作做的很差。协调表现在两个方面，一个是工作上的互相配合，一个是工作上的互相支援。工作配合主要是靠负责人的协调和组织能力，这一点主要是因为我们每个人特别是我都没有放下自己的心理包袱，都自以为是造成的。这一点在20__年度上也是必须立即改变的。当然这里的人员安排还需要公司领导的支持。

当然，我们是发展中的私营企业，有些东西都基本上形成了模式。而出现这样的状况，放在宏观上来看，也并没有什么错误。现在中国所有的私营企业都这样。因此这也是我们财务工作的难点所在。一方面要求规范，走正规化的路子，一方面实际情况又不允许我们一步到位，完全规范。这一点也希望公司的领导层不要对我们进行太过求全责备。