

最新销售个人晋升工作总结 晋升护士个人述职报告(实用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

销售个人晋升工作总结篇一

我从事临床护理工作18年，其中担任主管护师7年有余，始终热爱安心护理工作，坚持刻苦学习业务，勤勉扎实做好工作，护理学识水平不断提高，专业技能及工作能力逐步增强，在主管护师专业技术职务的岗位上，圆满完成了各项工作任务。现述职如下：

一。坚持自觉学习，努力提高学识水平。

在临床护理工作，特别是主管护师工作的实践中，我深刻认识到加强本专业理论与技能知识学习的极端重要性，从而比较自觉地把学习列为工作和生活中的重要内容，一以贯之坚持不动摇。

一是注重系统理论学习。我1993年护理中专毕业后，又先后接受了三年护理专科和三年护理本科教育，为我提供了难得的系统理论与专业学习的机会。我十分珍惜这些学习机会。每一阶段都取得了很好的学业成绩。晋升主管护师以后，更加注重护理专业知识的学习和更新，除每周定期至学校图书馆阅读护理专业书籍外，每年还订阅三种以上护理学科杂志。不断夯实本人护理专业理论知识基础。

二是注重专业技能培养。担任主管护师以来，医院多次选派

我参加省内外护理专业的进修培训。20____年7月，我被医院派往北京协和医院进修学习；20____年11月至20____年6月，我又在湖南省儿童医院进修学习了八个月。通过不断进修培训，我不仅学习了上级医院护理工作的经验和作法，而且进一步拓宽了知识面。同时，在日常工作中及工作之余，我注意跟踪和了解国内外本学科的最新动态和进展，不断汲取新理论`新知识`新技术。并紧密结合自身工作的实际，积极加以推广和应用。

三是注重自我经验总结。在临床护理工作实践中，我逐步形成了勤于思考，适时总结的良好习惯。根据实践工作的亲身体会，近7年来，我撰写了多篇论文，其中“循证护理在老年单纯高脂血症病人中的应用`合理情绪疗法对神经内科患者的应用`高血压脑出血微创清除术后患者的舒适护理等三篇文章在省级以上刊物公开发表。同时，还制作了多个临床护理教学课件。

此外，我还加强了护理专业之外其他知识的学习，英语已具备较强的读写能力，参加全国职称外语等级考试(综合。英语b级)，取得了93分的好成绩；有较强的计算机应用能力，能熟练运用电脑编写电子教案，制作多媒体教学课件。20____年1月顺利通过了“全国计算机应用能力“的考试。

通过上述努力，我已具有相当广度的医学理论基础知识`系统扎实的护理专业知识和熟练的护理操作技能，以及灵活务实的工作思路，能独立解决本专业复杂疑难的技术问题和应对各种突发事件；能对普外科`心血管内科`神经内科`儿科等疾病护理中的重点`难点进行全面系统的分析；能指导下级护理人员制订危重`疑难患者的护理计划与抢救措施；能参加全院性的护理会诊，对其他科室的护理疑难问题提出指导性的意见和建议。任主管护师以来，我参与抢救危重患者400余人次。

二。坚持勤勉敬业，认真履行工作职责。担任主管护师以来，我经历了多个工作岗位，个人身份也发生了一些变化。但不

管在什么岗位上，从事何种工作，我都能发奋努力，尽职尽责。

第一，以呵护生命为天职，潜心当好一名普通护士。从一名护士到主管护师、护士长，身份变了，但护士职业的本质没有变。呵护生命始终是我的天职。无论是当普通护士还是护士长，我都能真诚地关心病人、体贴病人、爱护病人，严格按照护理操作规程实施各项护理和治疗措施，密切观察患者病情变化，及时判断和应对可能发生或已经发生的各种意外与特殊情况。同时，注重与患者的沟通，利用专业 and 心理学知识对患者及其家属进行有效的健康教育和心理护理。担任主管护师7年来，我本人对患者实施的健康教育和心理护理达4000余人次。

第二，以科室为家，热情当好科室“管家”。我晋升主管护师后，从20____年开始先后在本院心血管科、小儿科、神经内科担任了护士长。无论在哪个科，我都能将该科看成是自己的家，自己既是这个家庭的一员，又是这个家庭的“管家”。为了当好这个“管家”，我一方面加强专业学习，努力提高自身业务工作能力；一方面不辞辛劳，敢于担当责任。我从自身做起，带领全科护士不断改进工作，努力提高护理质量，使我所任护士长的三个科室都成为医院护理工作的重点科室，每次接受上级护理工作检查，都取得了好的成绩，从未发生过护理事故与差错。在推行优质护理中，我现所在的神经内科又被医院定为率先开展的示范病房。同时，我还注重科室护理队伍整体素质的培养和提高，在科内坚持定期开展业务学习和护理查房，组织对特殊护理案例进行分析。我还注意加强与护士的交流和科外的沟通，在科内营造良好的工作气氛，在科外构建与其他兄弟科室、医院相关部门、院外相关单位的和谐关系。

第三，以教促学，当好学生表率。我从20____年开始兼任学校教学和临床见习带教工作，六年的教学实践，我虽然为备课和教案付出了很多时间，但从每一次准备课件和教案中，

学到了在临床护理工作中学不到的东西。特别是在授课和带教与学生的互动中，学生的提问引发了我许多思考，促使我获取更多的知识。所谓教学相长，我对此有了深切的体会。我现在具有系统`扎实的医学基础理论和护理专业知识，以及教育学`心理学知识与其他相关学科知识，与这几年的教学工作不无关系。同时，当好教师，必须为人师表，我对自己要求也更严了，并以这种严谨的态度和作风对待自己的教学工作，精心准备教案，认真批改作业，及时进行教学总结，确保教学效果优良。

三。坚持廉洁自律，不断增强道德修养。我出生于一个农村家庭，在姊妹中又是老大，从小就培养了朴实的感情和勤劳的作风，很具同情心。在护理工作的岗位上，我用这种感情和作风来对待我所面对的所有病人，自觉遵循医疗道德规范，认真热心服务病人，对病人努力做到细心`耐心`精心。在科室的各项工作中，能严以律己，宽以待人，扎实做事，老实做人，体恤下属，团结同事，积极协助主任营造科室和谐`温馨的工作氛围。

我担任主管护师七年来，在组织的培养和同事的帮助下，通过自身的努力工作和学习，虽然履行了岗位职责，出色地完成了临床护理`科室管理和护理教学各项任务，但自己的思想`学习和工作还存在许多不足。为适应临床医学，特别是护理学科快速发展的新形势、新要求，我将更加努力学习和工作，不断充实完善自我，争做一名新时期的优秀护理工作者。

述职人：_____

20____年11月20日

晋升护士个人述职报告范文篇2

销售个人晋升工作总结篇二

教师，被人们誉为“人类灵魂的工程师”，可见，这份职业是那么的神圣！伴随着平凡而忙碌的每一个日子，悄悄地数来，从教之路上我已经走过了十三个春秋，在这十三个春秋里我时刻严格要求自己，服从上级领导的安排，以教书育人为己任，工作认真、负责。下面就把我一贯来的工作向大家作个简单的汇报。

一、热爱本职工作，认真钻研教材。

任教期间，我忠诚党的教育事业，拥护党的各项方针政策，爱岗敬业，把教育学生视为神圣的使命，视为自己人生的理想。我谦虚进取，事业心强，讲原则，待人热情大方，关心集体，关心他人，有团队精神。在工作上兢兢业业，尽职尽责，任劳任怨，积极协助领导的工作，工作态度得到领导、教师以及群众的一致好评。首先我明确教书育人的重要性和责任感。每当我接到一册新教材时，我先把整册教材熟悉一次，明确教材的教学目的，掌握重点和难点，使自己在授课过程中做到有计划，由浅入深，抓住关键地完成教学任务。为了减轻学生过重的学业负担，就要加大课堂的教力度，向四十分钟要质量。因此，我积极参加教研活动，虚心学习，大胆改革，吸收先进经验，及时发现学生中存在的问题，运用自己的知识去解决问题，想方设法地提高学生的综合素质，同时在实践中挖掘自己的潜质，不断完善自我。业勤于勤荒于嬉，十多年来，经过我的不懈努力，我所担任的学科成绩显著。多年来，我所任教的学科在镇的水平测试中均排在镇的前列。

二、努力学习理论知识，不断总结经验。

当今世界，科学技术突飞猛进，教学的理论和方法也在不断地发展、更新，教师的进修与提高成为了影响教育改革成败的主要因素。俗话说：“要给学生一杯水，自己就要有一桶

水。”我也深知这些道理。在教学中不但传授文化知识，而且大力推行素质教育，注重渗透爱国主义和集体主义教育，严把教学质量关，努力培养全面发展的社会主义接班人。为了提高自身的业务水平，掌握先进的教学方法，我积极投身到教研教改活动中。十多年来，每次学校或教研组的活动我都积极参加，并毫不推辞地带头上好公开课，多次参加各级教学基本功比赛，并在语文青年教师综合素质竞赛中获开平市三等奖，为了提高自己的理论水平与工作能力，我主动参加了汉语言文学教育大专函授，认真学习各门课程。还参加语文业务集训，我从中学到了不少的知识，并运用到教育教学的工作中，以帮助自己掌握更多的教学规律，力求提高教学质量和教育业务水平。在努力学习、勤恳工作的同时，我不断总结教学经验，把自己平时的体会记下来，加以总结和整理，写成一篇篇心得体会。也许是我勤于练笔的缘故，我的这些“心得体会”多次在校内交流。其中，《分层辅导，整体提高》在开平市教师教育教学论文评比中荣获三等奖。

三、认真履行班主任的职责、转化后进生成绩显著。

班主任是学生的'组织者、领导者和教育者。在担任班主任工期间，我做到认真完成学校布置的各项工作，重视班风、学风的培养，深入了解每个学生的思想动态。严格管理，积极与家长配合，研究教育学生的有效方法。及时发现问题及时处理。我坚持以身作则，给学生树立一个良好的形象，努力让学生能够在德、智、体、美、劳等方面得到全面发展。在工作中，我积累了丰富的经验，能贯彻教书育人的原则，针对班级的实际情况，采取切实有效的措施进行管理。我关心爱护学生，对待学生一视同仁，强化学生的思想教育，注重个别教育。在培养优秀生的同时，不放松后进生的转化工作，对于后进生，我采取多鼓励少批评的方法，以宽容的心态去对待他们的每一次过失；用期待的心态去等待他们的每一点进步；用欣赏的目光去关注他们的每一个闪光点；用喜悦的心情去赞许他们的每一份成功。通过我的不断努力，先后转化了一大批后进生，转化率达100%。多年来，我努力创造一

个团结向上，富有朝气的班集体。我所担任的班班风、学风良好，多次被学校评为“文明班级”，我所任教的班级无论在学校的文艺活动或体育活动中都能获得学校的最高评价。

俗话说得好：一分耕耘一分收获。我任教的班级在形成良好的班风、学风的前提下，学习成绩显著，每学期的考试都能获得优异的成绩□20xx年9月参加镇的小学数学说课比赛获一等奖□20xx年11月参加开平市小学数学说课比赛获市二等奖□20xx年10月参加开平市语文青年教师综合素质竞赛获三等奖□20xx年9月被评为镇“转化后进生积极分子”，20xx年5月参加镇教师普通话演讲比赛获优秀奖，20xx年11月班会课教案《诚实守信》获开平市优秀奖，20xx年8月撰写的教育教学论文《分层辅导，整体提高》获开平市三等奖，20xx年9月被评为镇“转化后进生积极分子”□20xx年11月获开平市小学数学教师说课比赛三等奖□20xx年，辅导潘顺文同学撰写的征文《读〈鲁班学艺〉有感》参加开平市中小学“暑假读一本好书”活动，获优秀奖□20xx年8月被评为镇“优秀教师”。

由于我工作一丝不苟，获得可喜的成绩，但离上级的要求还有一定的差距。在今后的教育工作中我要更加努力，使自己的教学内容更加丰富，使自己的教学手段更加多样，再进一步提高教学质量，为祖国培育出更多更好的人才。而我，则立志献身与教育事业，当一名符合时代要求的人民教师，让自己的青春在教坛中闪闪发光！

销售个人晋升工作总结篇三

尊敬的领导：

20__年热热闹闹地过去了，20__年新年伊始，在此万象更新之际，回首20__我感触颇多——这一年医疗卫生系统开展了“三好一满意”、“质量万里行”……等多项整治活动，又恰逢我院医院二甲复审之时，此番激流涌动下我院眼科之发展可

谓蒸蒸日上、硕果累累。20_充实、收获的一年，在这一年里作为眼科主任我积极配合院领导及相关部门圆满完成各项任务，同时勤恳务实抓住机遇大力发展我院眼科的综合实力，并使之提高到一个崭新的水平线。下面就几个方面做简要汇报如下：

一、潜心钻研业务，切实提高专业技术水平，做好学科带头人

众所周知从事医疗行业没有过硬的专业技术靠耍嘴皮子是走不下去、是要半途而废、是要出严重事故的。因而作为眼科主任及学科带头人我必须坚持专业知识的学习，全面深入了解眼科各分支专业的前沿知识。当然个人的时间和精力总是有限的，正所谓“术业有专攻”，因而我近些年把侧重点放在白内障超声乳化上，经过我的努力我院眼科白内障超声乳化技术飞速发展，并填补了本地区的空白。20_年我院眼科白内障超声乳化技术获得跳跃式发展，这一年我独立完成366例包含各种疑难病例的白内障超声乳化手术，同20__年相比白内障超声乳化手术量翻了一番，技术难度也是更胜一筹。

在其他眼科分支专业上譬如眼底病方面20_年我院眼科迎来里程碑式的发展——开展“玻璃体视网膜手术”。在院领导的大力支持下我院眼科添置了玻璃体切割机，同时我们开始开展玻璃体视网膜手术，这项技术填补了本地区的空白，打开了本地区眼底病外科手术的市场，为我院赢来良好的社会声誉。同样20__年在__援__专家带教下我们眼科完成我院首例眼角膜移植手术，这也是本地区首次开展角膜移植。医疗技术的革新是我们赖以生存的生命线，保持医疗技术的先进性，做好“领头羊”，这是我的理念！

二、强化制度管理，以身作则做好科室管理人

做为科主任我不但是学科带头人同时还是科室的管理者。而科室“管理”的核心应该是对科室人员的调控，使大家各司

其职，“站好自己的岗”。而制度的制定与执行是实施管理的关键环节。无论是医疗质量还是医疗服务的提高都离不开各项相关制度的约束，只有将医疗服务运行中的细节制度化，并恪守各项制度，才能实现高水准的医疗服务。医疗服务行业有各级卫生行政部门监管，同时医疗卫生从业人员也在时刻遵守着各项卫生法规及条例，但在实际运行中依然存在着种种医疗安全及不良事件的发生，这就需要科主任严格把控各个细小环节。

20_在卫生系统开展“三好一满意”、“医疗质量万里行”活动及我院二甲复审的大前提下，我“苛刻”地要求科室人员一丝不苟地执行“医疗质量与安全管理的核心制度”及相关配套规则。重新审视医疗服务的每个环节，分解服务流程，并制定出适合每个小环节的服务准则。这些细化了的“规则”的制定与落实，是科室集体智慧的结晶也是众人群策群力的结果。在实际执行中我以身作则、一视同仁、奖罚分明，取得了令人满意的效果，这一点在我院职能部门的评审结果上可以证明。

三、加强人才梯队的建设，为科室后续发展储备“正能量”

医院能有今天这样的规模离不开一代代白衣战士的传承式发展。我深知作为科主任不能胸怀狭隘只顾自身，要懂得“科室强才是真的强”，“光杆司令”是不成气候的。科室要想成为本专业本地区标杆性平台，就必须有强大的人才储备。然而人才的储备来自哪里？不外乎自身培养与院外引进。这就要求科主任要培养自己的人才。作为眼科主任我一如既往的按照早年的人才梯队培养计划在实施，如今已经小有成效。我早年就安排下面年轻的医师分别专攻眼科分支专业，并分批次外派他们进修。现如今眼科下设分支专业白内障组、青光眼组、眼外伤与眼整形组、眼底病组、斜弱视组、眼屈光组等等都已经铺成开来，他们都能胜任自己的专业技术，所以我很欣慰，在不久的将来我所培养的这些人才在我院眼科的发展中所释放的能量是巨大的。这是我之幸，也是科室

之幸，更是__医院之幸！

四、科室经济效益获大丰收，硬件建设稳步拓展

在医疗界所谓“金眼科，银外科”，无人不知无人不晓！我院眼科在还没有完全把眼科下属分支专业铺成开来，就已经取得了令人瞩目的经济效益。在过去的20_年我们眼科和耳鼻喉科总收入一千二百万之多，跨入“千万科室”之列，而且我们眼科及耳鼻喉科是所有临床科室经济收入中纯利润的科室。眼科经济收入乐观，硬件建设也令人欣慰：20_年在院领导的大力支持下我们配备了眼底病手术所用玻璃体切割机及相关配套设施，开创了我院眼科眼底病外科的历史新篇章。

五、展望来年，我信心百倍

新年伊始——我有个梦想，我梦想院领导能给眼科配台高端手术显微镜；我有个梦想，我梦想眼科在二甲复审评审中全a通过；我有个梦想，我梦想每位眼科医生在职能部门的检查中无瑕疵；我有个梦想，我梦想眼科超劳务费翻几番。

最后祝愿各位院领导、各位同仁在新的一年里身心健康、阖家欢乐、心想事成！

此致

敬礼！

述职人：__

20_年_月_日

医生晋升个人述职报告范文3

销售个人晋升工作总结篇四

尊敬的领导：

20xx年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况述职如下：

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工提供人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅地开展。

加大培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

每周安排进行个小时的岗位专业知识培训，不定期考试，并将考试成绩纳入月底绩效考核当中；针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结，形成备忘录；每月分批组织人员到其他专营店参观学习，相互交流，共同提高；利用周一的晨会，全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针，进一步明确岗位职责，进一步提高工作效率；每天安排员工进行各自岗位技能展示，并由部门经理当场点评，激发广大业务员的工作热情，达到共同学习、提高的目的。

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务

实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

1、加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

2、加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售个人晋升工作总结篇五

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20__年的7月让我担任主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意！”是顾客的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消

极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

销售述职报告2

销售个人晋升工作总结篇六

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重

要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。

所以以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同

时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。

所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。
2. 营销和管理方面的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五、一些建议

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六、未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1. 会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，绩效管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。
2. 大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之有效的办法，提高销售。
3. 提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。
4. 建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。
5. 更_的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和业绩，创建优秀的区域销售团队。
6. 更_的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

销售个人述职报告范文3

销售个人晋升工作总结篇七

尊敬的领导：

通过本年度对销售工作的进行，我越发的感受到自己在这份工作上的成长是非常大的，所以面对自己的未来我也是下定了决心要去成长与改变，从我对自己的工作的述职报告，也是逐渐地对自己的人生有了较好的认识，希望能够让我有更好的成长。

在一年的销售工作中，我尽可能地做好了销售工作，从销售的情况来看，我基本上能够达到公司的销售目标，但是离我个人的目标还有较大的差距。对于我个人来说，我还有相当多的事项是等着去学习与成长的，所以我更是愿意让自己去有更棒的收获，去在工作中不断地学习，不断地去成长。

通过自己的反思，我也是知晓我在现在的工作上还有非常多的方面是需要去成长与奋斗，在工作中我虽然是有付出非常的心血，但是还是有非常多的方面是存在着问题。尤其是对于各类化妆品我的认识还不够，在对客人的销售过程中没有办法真正的做到较好的认识与了解，所以还需要做下决定与努力的事项是非常多的。另外在工作的过程中我也是犯下过不少的错误，没有将商品摆放整齐，对待客人的热情度不够，并且没有真正的让自己付出较多的心思来促成自己的成长。

已经完成的工作已经是给了我非常大的警醒与提示，也是让我明白自己需要端正自己的态度，真正的在工作上做好自己的工作，在平时的时间上也是要努力的做好自己的工作，让自己在销售的工作岗位上做好一切。对于我个人来说，我当然也是非常地庆幸自己能够有这般的成长，我相信凭借着我自己的努力是一定能够给我更多的成长，让我在化妆品行业有自己的一番造就。全新的生活，我也将以全新的自己来面对，我相信我是一定能够为自己创造出更美好的未来，而这

份工作我也是能够在其中真正的做出自己的成绩。面对接下来的生活，我便是会加倍的让自己去成长，以个人之力来为自己谋得更棒的成绩。

身为销售人员我还需要去学习，去努力的方面有非常的多，所以我必须要把握好每一个时机，为自己的人生，为自己的未来做更多的奋斗与努力。面对未来我更是要加倍的让自己成长，我确信在未来的人生中我便是会让自己拥有更好的成绩，真正的为自己谋得更好的发展。全新的一年，我会以更棒的自己来面对工作，为自己的发展去做更多的拼搏与奋斗。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售个人晋升工作总结篇八

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20_年的工作情况总结如下：

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐，

所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

一、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“不”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

二、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

三、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

销售述职报告3

销售个人晋升工作总结篇九

尊敬的领导：

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

作为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。

与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的

方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

销售个人晋升工作总结篇十

时光匆匆，又一时间段的销售工作结束了，回顾这段时间，我们又该写述职报告了。下面是小编为大家精心收集整理的个人销售述职报告范文，欢迎阅读借鉴，希望能够帮助到大家。

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到地产销售经理的这个位置，当中给了我很多的动力，同时也给了

我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售经理，配合做好日常管理工作，是销售人员和总监之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作如下：

1、协助总监做好日常的管理工作。

(1)严格遵守并执行各项规章制度，起到以身作则的带头作用。

(2)协助总监做好工作安排，制定值班表。

(3)自觉遵守作息时间，协助销售总监做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4)协助总监每周组织销售人员开总结例会，上周销售情况、问题、提出建议。

(5)严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6)爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7)培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

2、解决客户提出的疑难问题。

(1)如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售经理出面，为客户解决疑难问

题，取得客户的信任。

(2)用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3)认真地向客户阐明的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本的信誉与个人素质的认可和信赖。

3、日常统计工作。

(1)每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2)认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3)每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周销售例会上进行汇报。

(4)了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境 and 配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5)了解市场情况进行比较、，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6)做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向领导汇报。

(7)做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8)跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9)做好销售报表，销售总结，每周例会向领导汇报。

4、周边项目竞品情况。

(1)定期组织市场调研，收集市场信息，市场动向、特点和发展趋势。

(2)收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3)负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。

从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。

希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

我是，我的工作职责是销售内勤，下半年的工作主要是销售内勤，下面我就半年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

一、 下半年的职责履行情况

1、 合同的落实

针对合同，详细落实技术参数，保证以最快的速度下发订单，以便能保证在合同这一环节不影响生产周期。跟踪生产过程，及时与销售沟通。

2、 出库、合同统计

及时统计出库、合同，随时掌握出库的完成情况，合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。

3、做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括整理资质、出库、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、各种售后服务报表的整理归档

注重及时收集客户状况的各种表格(售后反库信息、验收报告、顾客满意度调查表及下即客户评估表)，并注重采取各种方式了解服务具体过程。

5、做好产品退换货的跟踪落实

退换货的产品根据实际情况，制作产品客诉处理单，对退换货产品的数量、日期、客诉原因和发回日期都做了详细记录。

6、做好内勤的交接工作

根据自身工作经验及与老内勤的学习，逐步对内勤的工作有了新的理解，在交接的时候把平时的积累写下来，同时对工作要达到的程度有了目标和方向。但是今后还要继续团结协作、互相帮助，才能把销售服务工作做好。

二、认清不足，加以改进，提高工作效率

虽然取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、行业知识缺乏，对工作效率有一定影响；有些工作还不够细，贯彻的不是十分到位；

文字水平还需要很大提高。在今后的工作中，首先不但要自

已努力学习相关行业知识。

第二、了解行业，了解市场，加强对市场发展脉络、走向的了解，提高市场的敏感度；更好的协助销售人员工作。

第三、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手。 第四、发挥服务职能，为各部门做好配合工作。

未来的日子里，我会严格按照“诚信、务实、创新、卓越”的精神要求自己，提高自己，为企业的发展尽自己的一份微薄之力。

各位领导，我的汇报完毕。

一、爱岗敬业：

回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：

学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：

学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和__公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于__形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把__建成在平谷地_规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

大家好!20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习

的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导,感谢团结上进的同事帮助鼓励,感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事,感谢那些给我微笑,接纳我和五洲产品的合作者,因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作,更加热爱我的工作。

一年来,我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策,积极配合销售经理做好本职工作,并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场,较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神,按照年终述职的有关要求和内容,现将一年来的个人工作述职如下:

1、__市场全年任务完成情况。20__年,我负责连、__地区的销售工作,该地区全年销售__万元,完成全年指标1__%,比去年同期增加了__万元长率为__%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长,开发的新客户销售也基本稳定,20__年新客户销售额有望,有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上,精耕细作。以各经销商为中心,从一个一个市场入手,同经销商编织__产品的销售网络,通过我们的努力,和每个经销商细致沟通,耐心做工作,明确各家经销商经销区域范围,做到不重复,不恶意串货,逐一解决售后服务等各项问题,终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。__地区三个地区20__年底只有6家经销商,能够正常发货的只有4家,空白县市过多,能正常销售的太少。20__年年初我对空白区域进行重新调研,结合区域生活用纸消费习惯,制定了详细的市场开发方案,寻找合适目标客户,有针对性宣传销售产品。经过一年的努力,全年共开发新客户6家,终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策,__区域今年销售量比20__年增加了800万以上。淡储

旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好__区域各月市场销售分析工作。落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题。对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然__市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、__市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20__年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20__年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20__的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20__年消灭__省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。20__年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。20__年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20__年公司生活用纸销量增长__%，为实现公司生活用纸销售总额为__亿元的目标而奋斗。

我有幸成为__公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将一年来的工作情况，作一简要汇报：

一、努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。一年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

二、扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的一年时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

三、严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从__公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

四、存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。