

# 季度工作个人总结报告 个人季度工作总结报告(优质5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

## 季度工作个人总结报告篇一

虽然这几年我从事文秘工作积累了一些经验，文字功底也逐步提高，各方面的能力在办公室领导指导下，以及同事的帮助下得到多方锻炼，但是与市委办公室高标准要求还有许多差距，要弥补这些差距，就必须加强自身学习，通过学习——实践——再学习，不断提高自己的理论水平和分析问题，解决问题的能力。我深知：作为一位秘书，如果没有扎实的理论功底作基础，没有正确的理论指导实践工作，就不可能做好秘书这行工作，就不能真正成为一名合格的秘书。

今年以来，我在积极参加市委办公室组织的各项学习活动，认真完成学习任务的基础上，还非常注重个人自学，年初征订了《应用文写作》，深化了对重要思想和党的\_\_大、\_\_会、《\_\_》、《\_\_法》等法律法规及\_\_、\_\_、\_\_等先进事迹的学习，认真领会精神实质，并自觉地贯彻落实到行动中去，统一到市委的重大决策上来。坚持每天阅读各类文章，并认真做好读书笔记，努力做到融会贯通，联系实际，举一反三。注重学习效果，做到活学活用，学以致用。

并根据日新月异的形势发展变化，注重学习新知识，熟悉新学科，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，不断拓宽知识视野。在工作中我有强烈的工作事业心和责任感，有多做事、干好工作的强烈愿望。敢于面对困难，能吃苦耐劳，

加班加点毫无怨言。今年x月x日，根据市委办公室的安排，我到地委办信息科跟班学习两个月，使自己个人能力得到进一步锻炼。

## 二、业务方面

我作为一名行政，除积极完成办公室交办的各项工作以外，还主动为分管领导服好务。今年以来，我认真完成了办公室领导交办讲话及各种汇报、通知、总结、经验交流材料等材料的起草校对工作，及时编写了各类政法方面的信息；对领导交办的各类信访案件做到及时处理、及时报送。全年跟随领导5次下基层进行调研，并撰写了有价值的调研。听从领导，服从安排，今年根据办公室的安排，我参加民兵训练，在训练中，我始终坚持能吃苦能战斗的精神，认真完成各项训练任务，受到了阿克地委、阿克苏地区行署、阿克苏军分区的联合通报表扬，并颁发了先进个人奖牌。

## 三、自觉遵守办公室各项规章制度

今年以来，我严格要求自己，认真遵守市委办公室的各项规章制度，自觉做到值好班，上班不迟，下班不早退，按要求及时签到，特别是在有急事、到其它单位办事、下单位调研等情况都自觉向办公室领导请假。

## 四、存在的问题及打算

1. 虽然自己平常也加强了学习，但是学习内容仅仅限于自己对口业务方面的学习，其它方面的知识看得比较少，知识面不广大。所以在新一年里我将进一步加强学习，更好的适应办公室工作。

2. 心再细一点，工作再得细点，避免出现不必要的错误，进一步提高办文质量。

3. 加强各方面能力的锻炼，不断提高自己的办事、办文能力，提高工作效率。

## 季度工作个人总结报告篇二

### 1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20\_\_年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按\_\_所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

### 2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20\_\_年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“\_\_”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，\_\_应在广告种类、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

### 3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

## 二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

### 1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，\_\_应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

### 2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

### 3、明确招商任务，打好运营基础

\_\_项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

### 4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定\_\_医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，

运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

### 三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

\_\_的企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了\_\_品牌的打造，\_\_集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

#### 1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《\_\_工作动态》，每半个月一期。

#### 2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20\_\_年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于\_\_的各类人才，并相应建立\_\_专业人才库，以满足\_\_集团公司各岗位的需要。

### 季度工作个人总结报告篇三

今年第一季度，办公室围“办全、办细、办快”三大工作职责，充分发挥后勤管家、督促检查、协调服务三个作用，在公司领导的正确领导下，其他部门的大力支持配合下，经过办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务，

现将工作情况小结如下：

## 一、组织协调，充分发挥后勤管家的作用。

(一)春节后各项工作秩序的恢复和统筹。针对公司人员的异动，积极组织招聘新员工，并对新入职的员工进行测评与考核，为部门经后的工作有序展开打下良好基础。二月份订购了相关的办公设备，有效地保障了预算部和市场部招标投标工作。

(二)办公设备的检修。对公司各种设备及时检修，保证了各个部门工作的正常运转。

(三)采购了一批办公用品，保证了下个季度的办公用品量。

## 二、讲究规范，努力提高办事水平。

(一)加强公司常用证件及合同资料的管理工作。这项工作是办公室日常工作之一，我们将上年度所有的合同资料进行了统一整理归档编号，方便各部门查阅和使用。对公司的印章及证件设定专人管理，并制定了详细的印章证件和资料的管理制度及借用流程。同时认真完成了今年公司各类文件、重要资料的收发、登记、传阅、立卷、归档工作，将时效性强的来文来电及时送到有关领导批阅、传达，做到了高效快捷，没有造成延误和遗失。

(二)认真组织公司各类证件的年检，审核，培训等工作。完成了公司的资质证书的增项升级打印换证工作和iso三标一体的年审工作。

(三)收集了一二级建造师考试的报名及资料收集工作，其中二级建造师考试培训工作正在展开。

(四)落实和到位了一级建造师到期续签工作和部分建造师的

迁出和调走工作。

三、加强管理，努力提高服务质量。

(一)在办公室形象上进行了积极转变，包括人员的穿着打扮，这方面要求简约大方;办公环境方面要求做到干净整洁，一切井然有序。以体现办事干练，高效的工作作风;在工作风格上更加热情周到，礼貌周全。

(二)积极对办公室oa系统的建设进行洽谈，为办公室无纸化办公做前期的准备。

四、存在的不足。

务往来人员没有明确的到访流程，如：来访人员办什么事情，应先找哪个部门再找哪个部门。三是工作的主动性不够，参谋的意见不多。

五、下一步工作。

在下一步工作中，我们要积极适应新形势的要求，紧紧围绕办公室业务工作，以创新的精神完成好各项工作。一是指定专人负责考勤，严格执行公司考勤及请销假制度，使年度考核有据可依，保障年度考核公平公正。二是依据每个部门的工作内容及实际情况制定出详细规范的到访人员流程。三是精心组织各项年审、年检、证件的更新工作，确保不拖延其他部门的工作。四是做好日常工作，提出合理化建议。

## 季度工作个人总结报告篇四

一个季度过去后，我们的工作总结就要开始去撰写，下面是小编搜集整理的季度个人工作总结报告，欢迎阅读。

9月份就快结束，回首这个季度的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的第四季度即将临近。可以说，第三季度是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键点。现就本季度重要工作情况总结如下：

(一)在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二)注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

(二)乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三)到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。



(四)这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈知道后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

(五)通过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

在这个季度的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

(一)开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个季度，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一新季度，又从无限轻松中走出这一季度，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。

(三)在这个季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

(五)回顾这一季度自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

总的来看，存在很多不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表现在以下几个方面：1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个在以后需要时刻提醒自己的。3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤

其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

(一)我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

(二)注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

(四)端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力；

(五)总之，通过对自己这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自己积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

针对工作中存在的不足，为了做好下一季度的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

(二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

(四)加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

(五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与内部人员进行沟通，提高销售工作的意识，同时在销售工作方面要严格要求自己，为公司创造更大价值。在下一个季度的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xxx的明天更美好！

在过去的三个月里，在学校领导的领导下，在各位教师的大力帮助下，我始终坚持以“三个代表”为指导思想，不断加强学习，钻研教育理论和教学方法，提高教学水平，努力提高自身的思想素质和业务素质，敬业爱岗，勤奋扎实，现将2019第一季度的工作情况总结如下：

在过去的这三个月里，本人始终坚持学习党的教育方针和政策，坚持以“三个代表”思想武装自己的头脑，能认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，认真学习党的路线、方针、政策。在政治上、思想上、行动上与党中央保持高度一致。坚决拥护党的重大决策，反对民族分裂，在大是大非面前立场坚定、旗帜鲜明。从思想上，不断学习、不断进步、不断创新。

在思想上严于律己，认真学习《科学发展观重要论述摘要》以及《毛泽东邓小平江\*民论科学发展观》，积极的参加学校的集体学习，并在课余时间进行自学，认真书写学习的心得体会，做好学习记录。积极参加学校组织的各项政治学习，认真贯彻落实上级主管部门的有关文件精神，服从领导安排，维护学校领导的权威，遵守学校的各项规章制度，严守工作纪律，始终以一个优秀教师的标准来严格要求自己，树立良好的师德形象。

在这三个月的教学中，我担任了14计算机2、3班的□officexp□课程，共完成了80课时。我严格按照计划要求来完成教学任务，为了在讲课时做到简单易懂，课余除了编辑好教案之外，

还编辑了教学课件，尽量做到每位学生都能听懂；在上课之余，耐心的辅导每一位学生，对学生严格要求，制定出每一辅导任务的任务，并做出完成记录。但是鉴于该班学生素质参差不齐，学习态度不端正，再者可能本人在学生管理能力方面也还有所欠缺，造成学生学习成绩不佳。

在这季度里，做到认真备课、上课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作；严格要求学生、尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高。从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教学教育任务。除此之外还能积极配合教务科安排的监考工作。

1、担任班主任方面：在担任班主任工作期间，努力配合管理科和教务科领导做好学生的思想工作，平常密切关心学生的学习和生活。多次参加学校组织的打扫卫生活动，在这过程中监督学生劳动，力争达到学校的标准。参加班主任的值班，与管理人员一起参加晚上值班。虽在对学生的管理方面还很有很大的不足，但也尽了自己最大的努力把班级管理好。

2、管理机房工作方面：本人担任了管理2号计算机实训室的工作，在管理机房的过程中，主要负责配合计算机老师的上机课，尽量做到提前打开机房，让学生在上课前全部进到机房；督促机房的卫生情况，每天检查机房的设备工作情况，发现问题及时解决以免影响教师上课。

虽然我基本上完成了自己的教学工作，但我身上还存在许多不足的地方：

1、个人的教学业务水平还不够高，教学研究还欠深入，尤其在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思。

2、在管理、教育学生方面还有待提高，包括如何形成一个规范的管理模式，用什么方式来作学生的思想工作，学生出现

问题时不能站在学生的角度去开导学生。

以上这些，都需要我今后好好地去努力，好好借鉴别人的经验，向他人学习，使我各方面的能力都能有所提高。在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天贡献自己的力量。

进入这个部门已经三个月了，回顾这一季度来，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照银行的要求，认真做好自己的本职工作。现将三个月来的工作情况总结如下：

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月的学习对我行的业务知识有了循序渐进的了解，“反假币”知识宣传的同时进步深化了对我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通特别是信贷业务的掌控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，积极向营业部请教业务技能诀窍，以便在面对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一直不显著，深知我的业绩一直影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累)，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，增强自己的信心，努力提高工作效率和工作质量。

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

四季度已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。第四，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

## 季度工作个人总结报告篇五

万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在这天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和用心的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一季度来，自己的工作状况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还必须程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作潜力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。