

最新it部门年度总结 it月度工作总结(通用7篇)

考试总结是对学习过程中所学知识的巩固和复习的机会。下面是一些精选的学期总结范文，供大家参考和学习。

it部门年度总结篇一

十一月已经过去，在这个月里我们感受到了十一月的激情，在十一月里学术科技部有了自身成长，同时也看到了自身的不足，针对学术科技部十一月工作的具体情况，现对学术科技部十一月工作作如下总结：

1、部门执勤工作未做好。

原本是每个部门安排在学生会办公室值班的，在第七周由于某些原因我部门没有做好执勤工作，在第十周的学生会部长会议上通报批评了学术、心理、外联三个部门，不管是存在主观原因还是客观原因，我们作为一个学生会部门没有把安排的工作做好，就是我们的失职，在认识到自身的失职后，我们反省后，相信以后不会出现类似问题。

2、各部门共同协助完成“青春汇鄱湖情”朗诵比赛暨知识竞赛活动。

本次知识竞赛是红五月系列活动的一个活动，安排学术科技部、青志协和文艺部负责，各部门共同完成，在这次活动中，各部门充分准备，分工明确，这次活动中主要是09的干部在做，08的干部做指导工作，这次活动中，出现了好几个细节上的失误，同时在颁奖的环节上也出现了失误，通过这次活动，让我们得到了更多的锻炼，让我们更加的注重细节问题，因为只有通过不断地去锻炼，我们才能够把工作做的更好。

3、会干部统一服装工作。

从上个月就开始着手做学生会干部的服装统一工作，在五月十八号，学生会统一了副部长以上的干部服装，之后在书记的联系下完成了部门干事服装的统一问题，这样学生会的服装统一问题就解决了，为以后的工作开展也带来了便利。

4、学生会全体成员做好各高校来我院参加“颂鄱阳”、“唱鄱阳”的接待工作。

在昌大专院校的主题为“颂鄱阳”、“唱鄱阳”复赛活动在我院举行，我们学生会要做好对来我院的学校的接待，组织工作，这个活动从准备到开始，全体学生会干部都紧张的工作当中，最终活动圆满当中结束。

5、参加红五月晚会暨技能节颁奖晚会的场务工作。

对于技能节，学院是非常重视的，所以晚会安排在室内体育馆举行，活动也绷紧了我们的神经，我们要做好活动的场务工作，不能出现一丝的差错，在活动中，我们部门安排在了幕后做场务工作，同时也把工作做好了。

以上是对部门五月参加活动的总结，我们会在此基础上认真改进，争取做到更好！

进入纪家庙小学工作已经一个月，在这期间发现了我的不少问题，也得到了纪小所有老师的大力帮助。

在这一个月经历了与四(一)班同学从陌生到熟悉的过程，同时开展了班级管理工作。在第一个星期重点强调了校级、班级的规章制度，第二星期在巩固班级制度的同时完善细节。第三个完善了班级的班花文化建设，针对火炬树制订了新的班级制度，第四个星期主要是落实制度的遵守情况。在刚开始我发现同学们经历的暑假的自由，一时间精神面貌调整不

过来，上课及上操的坐姿、站姿始终不标准，我针对这个问题对孩子们进行了思想教育，并在课上时刻提醒鼓励孩子，经过一星期有了很大改善。在工作中我意识到学生们是一个整体同时每个个体也不尽相同，每个学生都有自己的特色，同时每个孩子的突发状况也有可能发生，在这一个月中，有一个学生中午私自回了家，也有学生课间追跑打闹，发生这些事情刚开始我还是有点不知所措。但是面对问题主要还是沟通，让学生意识到问题的严重性以及和家长的沟通，协助孩子及时调整。在一个月的管理工作中，我渐渐的意识到光用框框圈住学生是不行的，学生也是有思想和意识的，更多还是想办法，在工作中我主动请求淘气的孩子帮助老师管理纪律，学生很积极，虽然不能彻底的改变，但是只要坚持，学生们还是愿意努力地，针对午间休息男学生喜欢追跑打闹，我给班级准备了象棋、围棋等智力游戏玩具，并且创办了图书角，学生们中午有的看了，有得玩了，追跑的减少了。虽然情况有所好转，但是不能只停留在这，要进一步给学生创造一个和谐的午休时间，也要多利用班级的现有工具，发挥那些有特长的学生，增加班级凝聚力。

在一个月中，在教学上各位老师为我指出了许多不足，也耐心为我作指导。刚开始最大的问题的是我的实践经验少，不能预测学生的已有知识水平，在课上的节奏不能按照教案进行。针对这个问题，校长对我提出了明确的要求，多听课，多写教案反思。在听了孙瑶、石老师的课后对我的帮助特别的大。虽然我按照两位老师的教学模式顺利的上完了课，但是许多能力并不能在一次课堂上就能得到养成，比如具体环节的把控上，语言的设计与简练上，环节与环节的衔接上，这些都是需要平时的锻炼与积累，并且课后坚持写教案反思，才能不落于形式。在课堂上养成学生良好的学习习惯也要得到重视，虽然我是一名新老师，但是学生绝不是我的陪练品，四年级对于他们很重要。一定要尽快提高自己的专业素养与能力，为学生们的学习提供坚实的基础。马上就要到十一长假，要利用好这个时间，认真研读教案，深入教材，设计好课堂环节。还要多实践，改掉自身不利于成长的坏毛病，比

如说规范自己的语言，提问题不要太罗嗦，板书的设计等，在课堂上呈现的一定要是精心准备的成果。

一个月很快就过去了，对于我来说过程却是非常的丰富。这一个月让我的问题全部暴露出来，争取在下一个月能够有所提高。

it部门年度总结篇二

在多元管理中心的正确领导下，在全体干部职工的努力下，10月份，经营、安全、稳定等各项工作稳步推进，节日期间，干部深入一线检查指导工作，各级干部一线保安全工作有序开展。

公司全力以赴做好经营管理各项工作。召开月度经营工作例会，分析当前煤炭市场，总经理带队，去煤矿、电厂调研对接，开拓市场，10月份煤炭预计发运250列，91.41万吨，预计毛利1536.24万元。其中：庙梁155列、1128.4万元，芒来62列157.98万元，丰镇10列43.68万元，姑家堡5列、12.47万元，出局（沈阳局）8列87.36万元，出局大列5列106.08万元。白货服务760车，4.24万吨，预计毛利54.89万元。

全面做好节日期间经营工作的同时狠抓安全、路风管理。各级干部转变工作作风，深入一线检查指导工作，共解决现场实际问题和困难38见，积极深入庙梁、七苏木物流园区及经营网点全面开展安全风险源排查。对庙梁园区专用线间道路进行平整，布设照明线路900多米，维修暖气管道，解决了职工的后顾之忧。组织全体干部职工进行了防寒过冬知识考试。

严格按照铁路局领导指示要求，全力做好白货物流网络平台服务工作，并制定出台白货物流网络服务管理机制，同时，与站段有关部门成立联合办公机构，推进“三进”服务，与大小、零散客户对接，提升服务标准，制定大客户特色服务，加强绩效考核力度，做到公开、公正、透明阳光服务，为全

面开展白货物流网络服务做足工作，进一步稳定既有客户，吸引新货源，发运马铃薯3000吨，增收6万元。

一是分拣自营煤炭，组织东北供暖、管内电厂、山东、河南工业用煤。加强七苏木煤炭筛选选配组织管理工作，做好煤炭自营。二是做好庙梁煤炭到达接卸工作，加强装卸队伍管理，提高卸车效率，确保煤炭接卸作业安全顺畅。三是做好增收节支，确保完成各项计划指标。做好清欠工作，压缩非生产性支出。四是加强安全基础管理，补强安全薄弱环节，严控危险源，做好防寒过冬各项准备工作，确保人身、设备安全。五是做好队伍稳定工作。

具体经营措施和预计完成任务如下：

销管理，稳定既有客户的同时，积极开发新市场吸引新客户入驻园区。

白货方面：一是针对重点企业，成立专业化服务团队，明确目标，完善服务流程，修订物流合同，主动与企业进行对接，诚恳征求接受客户意见、建议。二是针对零散客户在原有的服务基础上，实行业务员与客户“一对一”服务并采取成本重新核算方法，达到物流服务费灵活，取消“一刀切，一本经”的固定模式。三是在公司范围集中使用白货物流服务设施设备，不分地区，不分企业，随时调配，形成专业化队伍，进一步满足客户需求。四是根据客户需求继续与第三方签订租用设备合同，确保设备质量、数量、时间、服务。五是对企业、直属企业管理人员及从事物流服务的一线人员进行分批培训。

预计11月份经营情况：煤炭发运297列，108万吨，预计毛利1815万元。其中：庙梁180，芒来75列，丰镇15列、姑家堡5列，出局大列7列、出局（沈阳局）8列，出局小列（济南局）5列74.2万元。预计白货与10月份相同。

it部门年度总结篇三

在x[]在领导的指导和同事的关心帮助下，认真执行公司的销售目标和政策，积极配合店长做好本职工作，与其他业务员一起努力工作，积极开拓市场，取得了良好的销售业绩。现在我将把我过去一年的工作总结如下：

首先，从销售业绩来看。我从事的是销售工作，超额完成了公司下达的目标。

第三，通过我们的努力，我们与每一位客户认真沟通，耐心工作，进一步扩大了公司的客户来源。

四是进一步提高客户服务质量。每月至少一次，与客户分析健身运动中存在的问题，及时解决，及时向上级领导反馈有价值的想法和方法。

五、积极做好每月的市场销售分析工作，落实收集进度并向公司领导汇报每月完成情况，总结分析当月的销售工作，根据当月的销售情况，结合半年的销售任务，制定下个月的销售计划。

第六，积极参与和协助上级领导制定一些销售政策和流程，跟踪执行情况，为健身工作提供协助和指导。

1. 我们的销售工作做得不仔细，对市场的理解和分析不到位，面对激烈的市场竞争没有迅速做出反应，使我们失去了一部分市场。

2. 健身房服务项目不全。与国内一些大型健身房相比，我们存在的问题是，保健康复设施、指导员和咨询材料很少，同时能够促进锻炼效果的浴室、按摩室等配套设施也很少。

3. 健身房服务质量不高。鉴于我们对消费者承诺的履行不足，

应加强个人档案的建立，实施跟踪服务，及时反馈消费者的意见和建议，以满足他们的利益需求，体现健身房良好的服务质量和信誉。

4. 收费标准不稳定。目前，向消费者收取的费用通常包括终身卡、五年卡、三年卡、两年卡、年卡、季卡和月卡。

1. 加强营销和宣传。在巩固现有市场份额的基础上，制定并实施销售活动计划，加强市场渗透，运用各种有效的促销手段或商业手段来保证市场份额。

it部门年度总结篇四

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领

导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

1、政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。

2、事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。

3、工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。时间比较短，在这一个月的时间里，也不可能有太大的变化，因此，在写月销售工作总结时，更侧重于销售工作状况的体悟与理解。

（一）、月销售工作总结注意事项

1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假，这是分析、得出教训的基础。

3、条理要清楚。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，这样就达不到目的。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，要去芜存精。问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

（二）、一般情况下，一个完善的月销售工作报告应当包括如下内容

1、销售情况：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况分析，包括：

(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少；

(2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期；

(3)经销商：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；

(5)市场：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(6)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一

个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错

it部门年度总结篇五

20xx年3月28日入职昆明xx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识 and 了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的

目标的人。

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于

务”。

首先，我怀着喜悦的心情，很高兴来到艾特。第一天，来到艾特，眼前一亮的风景线，也来到沈总的办公室，跟沈总、何副总、他们聊了很长时间，说了公司的情况，也介绍我的情况给他们知道。

第一天，满怀激情的心情，来到艾特公司，何副总安排我到办公室，认识公司的同事，做了一一介绍，知道她们叫什么名字，来公司多久了。下午，在公司走走，熟悉公司的环境，也去车间看看。

11月2号，高高兴兴的来到公司，坐在办公室，帮同事剪菲林，三大箱子的菲林，等我们来剪，用了两三个钟把它剪完。下午，王吴月交给我材料的本子，熟悉材料的特性、材质、颜色、，初步，了解了材料。

11月3号，上午，拿着一本厚厚材料书，学习艾利的材料，几种常用的材料、普通纸、可变信息打印纸、特殊纸张、基础薄膜、耐性薄膜、特殊薄膜，下午，学习和拿着材料，用眼睛看，用手在触摸。

11月4号，放假。

11月5号，跟王秀玲摆放会议室的标签，清理整齐，也跟她学习材料的特性、材质、颜色、区别。

11月6号，上午，何副总经理叫我去车间看看，走走，首先，我去设计部，认识了梅姐，跟她交流了、下单过去话，她那边主要做什么？还有旁边出菲林的阿斌，跟他交流、怎样出菲林，菲林出好了，又拿去哪儿？原来拿去印刷车间，给师傅们拿去印刷。下午，又在士担机旁边，看师傅们弄机械。

11月7号，上午，有在办公室里面学习材料，下午，跟小雪交

流、跟她要材料的报价单，说完了，又去车间学习，走到过光油、过哑油的车间，看到有两个小伙子的师傅们，跟他们交流、怎样过光油、哑油，。

11月8号，上午，有在设计部跟梅姐学习，她说了几个问题、出水为、叠边位、出标方向等等问题。下午，有去品检部学习，看到有很多女的，在那里对标签进行品检。下午，有在烫金、烫银、丝印车间，跟师傅们学习。

11月10号，上午，跑去仓库拿那些材料，来学习，认识什么材料？认识什么牌子？他们之间有什么区别？下午，有在办公室拿材料书在看，好多材料呀，仓库更加多了，记得头都晕了。

11月11号，放假。

规划

首先，对上个星期做了一个总结，看到有许多地方，需要改进和练习。其次，针对材料和工艺上面，发现了几个特点、

（1）材料有几个牌子的艾利、蓝泰、昌茂、金元宝、鼎丰隆、富洲；（2）每个牌子的特性和区别；（3）它们在工艺上的特点和区别。

这个星期和下个星期的规划，总体规划了几点、

第一；材料没有完全熟透，需要继续熟练材料。

第二；材料有几个牌子的艾利、蓝泰、昌茂、金元宝、鼎丰隆、富洲；学习它们的价格、特性、区别，需要加强它们的认识和熟练度。

第三；重新对整个公司的环境和流程认识，重新认识公司的员工和车间的同事，认识一个流程下来，从那开始，到那、

到那、最后到哪里。

第四：初步学习下单的程序，有什么方面需要注意？

第五：学习语言技巧，为了以后跟客户更好的沟通和交流。

it部门年度总结篇六

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事。

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经

验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己。

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行。

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为电话销售主管我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。六月来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。六月，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

it部门年度总结篇七

在这段时间里，我在思想上严于律己，十分珍惜和热爱组织上交给我的这份工作。

我积极参与各类销售业务的学习，努力提高自己的业务水平。服从单位的工作安排，积极配合，做好各项工作。

销售工作的计划员责任重大，他要根据每天的产量和市场行情有计划的销售我们的产品，对于买不到产品的客户还要耐心解释，以求得客户的理解，要尽量与每位客户保持良好的业务关系。

在这段时间的销售工作的期间，为了把自己的业务水平提高，我坚持经常翻阅关于销售的规章制度和业务流程等相关文件和材料。

每办理一笔业务，就从中总结销售工作的难点和问题，领悟其中的销售艺术。还通过多听、多看、多问，虚心的请教有经验的业务员，学习他们的长处。

每天的早晨上班，在做业务之前，都要根据库存情况，市场价格的特点和当天购买产品人数和数量的实际情况做好当天的销售计划。

我的信念是决不打无准备的仗。周全的做好当天的计划，认真的做好每一笔业务，仔细填写每一个表格。

销售工作作为企业的窗口，自己的言行也代表了企业的形象。

所以,我不断提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上加强自己的专业知识和专业技能。此外，还广泛了解整个焦炭行业的产市场动态，并且努力做好自己的本职工作。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善，这其中与其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在石化总厂领导的带领下,在每一名员工的努力下,在新一年的工作中将会有新的突破，新的气象。