# 个人年度工作岗位评价(二十一篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-07-10

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。个人年度工作岗位评价篇一一.主要工作任务和业务完成情景1.完...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**个人年度工作岗位评价篇一**

一.主要工作任务和业务完成情景

1.完成情景综述(具体情景由你自定)

2.未完成情景分析并说明(具体情景由你自定)

3.职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，供给各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。经过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作资料。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的提议和帮忙，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于评价经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅仅需要好的表达方式，还需有必须的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得那里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二.本期工作的改善情景

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_\_\_年与\_\_\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我进取配合\_\_\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最终以\_\_\_\_个月完成合同额\_\_\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有提高。

2\_\_\_年下旬公司与\_\_\_\_\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\_\_火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作评价和每周例会，我不断评价自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有必须差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**个人年度工作岗位评价篇二**

时间过的很快，转眼之间时间来到了\_\_年岁末，在结束这一年的时候，我应当对这一年的工作进行一下评价。评价我在过去一年工作的得与失，评价我在工作中学习到的东西和我来年的工作。

本来我是个糊涂人，时间过去了就忘了，可是我想，时间就是这样的，不能够完全的记住，要不那成电脑了。可是我在一年之中发生的比较重大的事情我还是会记住的。

\_\_年，在办公室领导的领导下，在同事们的支持和帮忙下，较好地履行了工作职责，基本上完成了工作任务。

在那里做过的工作不想多提，因为都很零散，做每件事之前我都告送自我要用心，宣传栏的设计自我较满意，但感觉对稿件的拿捏上总觉得不够深度和广度，总拿着这样的稿子到领导那里修改自我都觉得不好意思，所以今日想过多的做一下自我检讨，这半年中评价出自我一个最大的缺点就是“惰性”较强。有些工作不能做到今日事今日毕;对待事件的灵敏度不够高，造成宣传不及时、不到位，直接影响稿件的质量;有时做事会出现虎头蛇尾，有计划，但往往落实效果不梦想;对待工作中出现的问题，不能一针见血的找出问题症结所在，缺乏理论知识学习。

办公室工作事物多，头绪杂。初到办公室，毫无头绪，不知如何开头，于是谦虚地向周围理论水平高、业务本事强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自我、充实自我、提高自我，本着“先学一步，多学一点的原则”，主动向同事请教，半年来十分感激同事们对我的帮忙。

在今后的工作当中，一是要加强理论知识学习，多看一些对工作有帮忙的相关书籍，提高工作本事，做好本职工作。在原每月向市公司必投一篇稿件的基础上，提高稿件质量，提高对事件反映的灵敏度，多投稿，更要多学习，多请教，开阔视野，拓宽思路。二是要勤奋干事，进取进取。认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤。一如继往的踏实工作，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我，自觉维护办公室形象，力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。三是要坚持做到每日记工作日志，并及时评价，找出差距与不足，及时改善。

请领导和同事们监督、批评、指正，我必须会用心、尽力去做，为综合办公室各项工作的顺利开展做出自我最大的努力。

如果我们不改变我们以前的那种工作，不根据此刻具体情景来工作的话，那么我们公司的业绩就必须会出现滑坡，仅有我们不断的认识到形势的迫切性，我们才会在不断猛烈的商业竞争中占得先机，这是我们永远追求的。

我相信在公司全体领导职工的团体努力下，我们公司的业绩必须会较去年去的长远的提高，公司的明天也会更加的完美、强大!我也会在不断的学习中提高，帮忙公司实现梦想，也不辜负领导和同事对我的期望!

**个人年度工作岗位评价篇三**

本人从20\_\_年9月22日入\_\_物业公司保安部以来不知不觉间走过了3个月充实的日子。有收获硕果时的喜悦，有任务攻关时的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。可是在上级领导的关心和支持下都以顺利完成，现就工作情景评价如下：

一、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点;

1、3个多月来我爱岗敬业、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。

2、做好部门固定资产管理工作要求各队长负责固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

3、加强组织保安队员努力学习，切实落实消防工作职责制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针。在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

4、我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，评价工作方法，一方面，边干边学，不断掌握工作方法积累经验。还注重以工作任务为牵引，依托工作经验努力学习，经过观察、摸索、和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富消防知识掌握安防技巧。在各级领导和同事们的帮忙指导下，不断提高，逐渐摸清了工作中的基本情景，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、主要经验和收获

这3个月来，在上级领导的指示和支持下，经过我们的不懈努力，我们完成了一些工作，取得了必须成绩，评价起来有以下几个方面的收获：

1、摆正自我的位置，熟悉基本业务，已完全适应工作岗位。

2、主动融入团体，处理好各方面的关系，已在新的环境中坚持好的工作状态。

3、坚持原则落实制度，认真统计盘点，履行好物资的申购与领用。

4、树立安防服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、加强与下属的交流，要与下属做好沟通，解决下属工作上的情绪问题，要与下属进行思想交流。

6、加强了夜间巡视检查，及时整改，在工作中正确认识自我。开展多时段常规检查。把安全教育工作作为重点检查资料之一。

7、定期召开工作会议，瞿听下属工作的意见，评价工作成绩与问题，及时采取对策!

8、坚持“预防为主、防消结合”的工作思路，完善对a地块(1号楼一层、二层、三层办公区)及家居建材馆消火栓、c02的月安检制度，逐一排查。

9、以身作则，带头遵守公司的各项规章制度，坚持严谨自律的工作作风，给队员树立良好的榜样。

10、新增设夜间4个重点巡逻区域：(1号楼二层、三层办公区)、(3—1a负一层总配电室)、(家居馆负一层总配电室)、(消防监控中心)。

11、在工作中严格管理，处理问题尽量做到“公平、公正、公开、”并且“功必奖”“过必罚”的工作原则，树立管理威信，充分调动员工的工作进取性。

12、进取配合公司各部门工作，保证各项活动的物料准备与回收。

13、完善公司护旗队训练制度。

14、为了提升安防队伍的整体形象与素质，特制定早操和军训计划。

15、为了更好的开展安防工作，以全面了解公司的六大消防系统。

三、存在的不足

总的来看，取得了不俗的成绩，可是还存在很多不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表此刻以下几个方面：

1、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。

2、停车场偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，各岗亭机动灵活、巡逻岗认真负责，与公司各部员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，之后在上级领导的指示下监控室高清视频监控系统与地面巡逻人员的密切相配合，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

**个人年度工作岗位评价篇四**

过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自我全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20\_\_年里，把工作做得更好，现将\_\_年度推广部工作评价如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作;会中的工作是帮忙销售工作;会后的工作是评价当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。20\_\_年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方评价有以下几大点：

一、主题不鲜明：主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不一样的主题则在操作方式上有所不一样。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

二、因循守旧缺少创新：每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的研究主题。藉口就是“以前一向都是这样的”!也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自我也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么!就连抽奖券也要花一个午时的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

三、缺乏与顾客沟通：我们应对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映;老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入!

四、模板讲解吸引力不大：大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式资料也不变，时间也控制得不好，太长。模板资料没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有到达效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

①、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果;

②、公司员工处理顾客投诉的过程;

③、贫困家庭与公司产品的动人画面;

④、对新顾客进行追踪报导

五、工作不注重细节：推广部的工作很琐碎，有些事不做的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

05年的工作计划重点如下：

一、会前准备工作必须要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。

二、按事先安排好的程序进行，顺序必须不能颠倒。但每场活动的顺序不能都一样，以免使老顾客厌烦。会场的节目、游戏要设法烘托气氛，招数要常变常新。

三、主持人的台词必须要告诉大家我们是为大家服务的，公司供给的是健康和服务，而不仅仅是产品。会中资料要精练，围绕主题有目的展开工作，节目安排短小精悍、点到为止，让顾客感觉意犹未尽。

四、策划时要因时、因地、因人结合当地不一样的风土人情做策划，主题要鲜明，资料要以情动人。

五、会中多与顾客沟通交流，会后评价。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。

六、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知20\_\_年的工作将会更加的艰巨，但只要我们心中永存信念，——努力做好推广部工作、营造好的工作氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，勇往直前!

**个人年度工作岗位评价篇五**

瑞雪迎丰年，在前几天刚刚过去的一场大雪告诉着我们又是一个寒冷的冬天到来了，这个冬天的到来也预示着辉煌的\_\_年走到了尾声，仿佛一转眼，我们就送走了这个吉祥之鼠，迎来了\_\_的勤奋之牛。

\_\_年是与我们电气公司的宏伟发展密切相关，牢不可分的一年。在这一年里，我们的机构进行了重大的改革，这是一次伟大的改革，许多近些年来在公司里的中流砥柱被起用到关键的岗位，在为公司的长久发展发挥着重要的作用。他们既是公司的生力军，也是我们提高的带头人。使我们的公司在新一届领导班子的带领下，在这些大有作为的青年人的指挥下，在今年的工作中取得了一个又一个骄人的成绩。

我，作为电气公司的一员，在今年，也随着公司的发展壮大而取得了很大的提高。在工作中学习，在学习中成长。再出色的完成了上级领导交给我的任务后，也增长了我的技术水平。我的这一年是勤勤恳恳的一年，是为公司尽职尽责的更好完成工作的一年，是比去年大有长进的一年。在这一年里我既参加了化工二厂的己稀新建项目的施工，又在大乙烯的项目中指挥外力队伍进行施工，这一年的工作把我从一名劳动密集型的一线职工培养成了带领别人完成工作的以工代管的劳动复合型人才，并从中又学到了很多东西，更好的充实了我的个人素养，使我在今后的工作中能更好的为我们公司的发展创造更大的效益。学习就会有提高，虽然从前我没有管理过施工，但我会从头学起。在己稀的施工过程中，我与我的工作伙伴们一向坚守在一线，他们带着工具在现场干活，我带着图纸在他们的每个施工现场给予指导。虽然我从事这个职业也没有几年，可是我依然用我的经验来帮忙他们完成所有的工作，当他们有什么困难与麻烦时，我明白的都会与他们共同分享，让他们更快更好的完成施工任务。所以，我虽然没有直接参与施工，可是工程的圆满完工也有我的一份功劳，也是我辛勤努力的结果。

上半年，我直接参加了己稀-1项目的施工，我们项目组负责己稀项目中的两个主要厂房—压缩机厂房和主厂房的施工建设，这两个厂房共有电动机28台，轴流风机及热风幕21台，事故风机7台，照明灯具60多套。所需配管任务繁重，并且现场的条件还很艰苦，有些管所经路线并非直线，需要给其他一些设施避让，针对这些问题，我与施工人员天天蹲在一线进行研究和测量，直到找出最佳的路线来敷设我们的钢管。异常是当我们已经配完管后有些工艺管线经过我们的管子时，又把我们的管子锯断，这样我们只好找新的途径重配我们的管，为了大局着想，我们义无反顾。除了配管，我们还有一项重要的工作，就是穿完电缆后组织他们校接线，这也是我们安装工作中的一项重要资料，前面的许多工作虽然繁琐，可是却没有过多的技术要求，而校线接线却要求施工人员要有足够的技术功底，既不能错接和盲目的接，更不能校错一颗线，否则为之所做的所有工作都将失去意义。这也是那些外力人员的一个弱点。他们在校线的时候，我必须亲到现场进行指导和监督，以确保每一台电机的电缆都是正确无误的，这样才能保证一次试车成功，才能保质保量的完成任务。虽然在这阶段没有什么需要研究的地方，可是教会他们识图和接线的意义也是一件很重要的事，

他们当中有些人有悟性，一教就会，可是大多数人需要你反复耐心的讲解，直到他明白这张图纸上所绘的电机原理，明白每一颗线在回路中所起的作用，你才能放心的把这台电机交给他接，并从中体会到授人以教的乐趣。下半年，我们又投入到大乙烯项目的施工中，在这项工程中我们要拆除11面低压盘，利旧6面盘柜，拆除化工二厂的丁辛醇装置里的佬催化变电所馈出的所有电动机电缆，重新敷设接到利旧的低压盘上。这其中我们需要倒电机负荷13台，虽然这项工作不用配管，利用原有的电缆保护管，可是工作环境十分复杂。既有易燃易爆场所，也有有毒有害的危险场所。稍有不慎就有可能发生像气体泄漏这样的致命危险。这就要求我们在现场必须做好安全措施，我身为安全员，既要监督施工人员有无违章发生，也要在工作现场具备了施工条件后督促我们的工作人员才能进入现场施工。我的职责赋予我监督施工安全，保障生命财产不会无谓的损失。我要为和我同甘共苦的弟兄们负责，也要为我的单位在这一年里实现零事故和零伤害的目标负责。所以我们不能掉以轻心，必须再熟悉每一个现场后，制定好安全措施，并传达给每一个工作班成员，既要让他们熟悉现场的危险因素，也要明白发生危险后的逃生路线。他们在工作前需要工艺确认现场具备

施工条件，办好所有手续并做好测氧测爆工作，虽然这个过程很繁琐，可是却是保障安全的唯一选择。这项工程还有很多复杂因素，我们的施工必须与装置的大检修同

同步，由于今年不是大修，所以检修的工期时间比较短，我们再重新制订了施工统筹后，安排工作班成员必须加班加点的投入到施工中去，抢时间抢进度。利旧的低压盘进线引自丁辛醇变电所内，建设单位要求我们在对接时只能晚间施工，针对此次施工时间的调整，我们也作出了相应的安排，我带领工作班成员从晚上六点一向施工到半夜两三点钟，给母线钻眼，做电缆头让后于母线对接，虽然中间也遇到了诸多问题，可是我与施工人员共同研究后逐步得到了解决，并到达一次送电成功，我们所以十分的欣慰。在随后的提纯变电所电缆移位工程中，我们的工作班成员依然发挥了不怕苦不怕累的战斗作风，夜间施工到几点，他们就坚持到几点，我们共同完成了1800米电缆拆除，重新敷设了500多米，制安电缆头12个，两段进线电源均一次性送电成功。并所以受到建设单位和大乙烯项目组的共同表扬。

回顾这一年来的工作，我从一名普通的电气职工向施工管理人员迈出了很大的一步，但评价这一年来的发展，又暴露出了很多细小的问题。在施工管理上还是要求不够严格，有时外力人员在施工中不够认真，我也只当没看见，结果发现配完管后两根钢管水平度不一致，在责令他们整改却又耽误了工期，造成窝工。还有的焊完后不及时做防腐处理，让我发现后也只是提醒一声，没有督促他们立刻执行，结果导致检查组检查前又都反工一遍。在安全上也有一些细小的危险环节没有及时的纠正，虽然没有出现什么大的安全事故，但却对我的工作提出了意见，身为安全员，必须要做到不怕麻烦，有人违反安全规程，必须及时制止。

我在明年工作中一点要克服今年在工作上发现的不足，施工中对自我和施工人员在安全和质量上严格要求，严密的制定好每一天的施工任务，把好进度，决不让窝工和返工的事情在发生。严格的控制工程材料的使用，觉不随意浪费一个螺丝，一根扎带，让所有的工程材料都能物尽其用，不会再造成不必要的浪费。

**个人年度工作岗位评价篇六**

\_\_年，在县委、县政府的正确领导和在省、州档案局的指导下，深入贯彻学习党的\_\_大、\_\_届四中全会精神，认真实践科学发展观，紧紧围绕我县“三大目标”、“四大战略”和各项中心工作，全面履行档案工作职能，努力加强档案馆业务建设，对馆藏档案实行科学管理，确保档案安全。挖掘档案信息资源，进取供给档案利用，为领导决策、机关工作和群众服务;创新服务机制，主动开展业务指导和监管，加强对基层立档单位的业务监督和指导，逐步提高基层档案室管理水平，推动我县档案事业健康、快速发展。现将我局一年来的工作评价如下：

一、主要工作

(一)开展学习实践科学发展观活动，提高档案干部队伍素质。按照全县统一部署和要求，深入开展了学习实践科学发展观活动。于3月27日及时召开了动员大会，学习了吕书记在全县学习实践科学发展观活动动员大会上的讲话精神，掌握开展学习实践科学发展观活动的重要性。为确保学习实践活动取得实效，及时成立领导小组，加强对开展学习实践科学发展观活动的领导;制定了《\_\_县档案局深入学习实践科学发展观活动实施方案》，为有序开展学习实践活动奠定了基础。经过开展学习实践科学发展观活动，全体干部职工进一步深化了对科学发展观精神实质、深刻内涵的认识和理解，重温了党的\_\_大精神、《科学发展观论述》、《科学发展观重要论述摘编》、\_\_中央领导同志有关重要讲话等党的理论，撰写心得体会和调研文件，开展大讨论，全体干部职工进一步深化了对科学发展观精神实质、深刻内涵的认识和理解。在活动期间，县档案局全体党员随大兴镇领导深入挂钩联系点大兴镇马宗村委会，开展以“科学发展情系民生”主题实践活动，认真组织开展科学发展观情系民生“五个一”实践活动，听意见，解难题，办实事，进一步密切与人民群众的联系。向县域立档单位发放征求意见表90余份，收回后按照不回避矛盾和问题的原则

，认真梳理意见提议，梳理出对县档案局领导班子和领导干部的意见共24条。在广泛征求意见的基础上，严格按照“对照标准，找准问题，认真剖析，明确方向”的要求召开专题民主生活会，大胆开展批评与自我批评，认真查找自身的差距和不足，提出整改办法，明确努力方向，到达了统一思想、沟通情景、融洽感情、增强团结，鼓足干劲，振奋精神的目的。

(二)高度重视党风廉政建设工作。一年来，在县委、政府的正确领导下，我局坚持以坚持党中央确定的反腐败斗争的指导思想、基本原则，全面贯彻落实科学发展观，以构建和谐\_\_为目标，一手抓档案业务建设，一手抓党风廉政建设，围绕年初签订的《\_\_县党风廉政建设职责书》，加强学习，建全各项规章制度，监督落实、纠建并举、注重实效、逐步深化，确保了党风廉政建设工作和档案工作都取得显著成效，进一步推动了廉政建设及反腐斗争的深入开展。

(三)推行阳光政府“四项制度”，确保政务信息公开、透明。按照政府的工作部署，为确保阳光政府四项制度的顺利实施，我局成立了阳光政府“四项制度”工作领导小组，切实加强对“四项制度”的领导。制定了《\_\_县档案局阳光政府四项制度实施方案》，明确相关的档案查询事项、职责人、联系方式。经过推行“阳光政府四项制度”，确保档案工作的公开、透明，公众的监督效果明显。各股室充分了解了自身的工作职责，全体职工的职责意识进一步提高，工作纪律明显加强，机关作风明显转变，业务素质明显增强，促进了档案事业发展。

(四)加强档案业务建设，提高档案管理水平。

1、加强对档案事业发展“六项”工程的领导。按照“六项”工程的要求，加强对各立档单位的档案室星级达标工作指导。经过监督和指导，电力公司和地税局达五星级标准，人事局、移民局等六家单位已做好准备工作等侍验收。2、深入开展业务指导工作。按照转变机关作风的总体要求，我局进取转变工作职能，不断增强服务意识，主动开展对基层立档单位的业务指导。先后帮忙指导、整理了民政、林业局、粮食局、纪委、政协、人大、森林公安、公路养护段、黄连山管理局、机关事务局、红十字会、水利局、工商联等部门的档案，采取上门服务、实际操作指导、电话咨询等方式开展业务指导，着力提升全县基层档案管理水平。

3、贯彻科学发展观，进取搞好开发利用，提高档案服务的整体功能。档案的最终目的就是供给服务，今年以来我们努力提高服务质量，端正服务态度，热情接待，不断创新服务机制，紧紧围绕档案服务这一中心，挖掘档案信息资源，致力于档案信息资源开发发和利用，全心全意为领导决策服务，为部门工作服务，为人民群众服务。\_\_年共接待社会各界档案利用者103人次，查阅档案504卷，复印档案资料1391张，摘抄316卷次。为我县经济建设、编史、修志、落实政策、调解纠纷、核实工龄、工作调动、学术研究等方面供给了很多详实的第一手资料，解决了很多的问题，增强了社会档案意识，扩大了档案工作的知名度。

4、不断加强档案馆自身的业务建设。一是针对当前档案馆库房严重不贴合档案保管的现状，为尽可能地保证档案的基本安全。我局明确档案管理职责，认真落实档案“十防”措施，购置防虫、防霉药，按时放置和喷洒灭虫药剂;开启除湿机，控制档案库的温湿度。经过各种措施，最大限度保证馆藏档案的安全;二是全方位搞好林权改革档案接收。林权改革档案是林权改革工作的客观反映和重要的历史见证，是巩固改革成果、维护林地权利人的合法权益、稳定和完善农村林地承包关系、确保农村社会稳定的重要保证。今年年初，为确保林权改革档案的安全、规范及科学管理，我局在在库房条件有限，库容严重饱合的情景下，克服重重困难接收县林业局移交的1104盒林权改革档案进馆，其中包括永久1076盒29544件;30年23盒482件;\_\_年144盒1207件，机读目录31233条;1册相片档案，两盘光牒。

5、100%完成馆藏文件级目录录入，信息化建设实现了新的突破。信息化是当今时代发展的重要特征，也是新世纪档案事业发展的方向，同时是档案业务建设的支撑点。\_\_年档案信息化建设在县委政府的关心支持下，局馆经过抓落实，实现了新的突破。一是100%完成了馆藏文件级目录录入工作。共录入馆藏档案71全宗，文件级目录164513条，实现了馆藏档案的文件级目录微机检索;二是全县96家一级立档单位有55家已建立了目录数据库。其中25家单位已经完成当前文件级目录的录入工作，为下一步实现全县档案管理信息化奠定了良好的基础。

6、切实开展档案年度执法检查工作。十月份，我局以量化考核形式对96家立档单位进行实地检查。检查情景显示，各部门的档案意识和档案管理工作正朝进取主动、规范化的方向发展，管理水平有了明显的提高。部门领导对档案工作的重视比过去有所增强，档案管理人员的业务素质和职责心有了明显增强，求知、求助电话或主动上门咨询档案相关业务知识的人员逐渐增多。

7、多方筹措资金，购置档案设备。为适应社会发展，经过现代化手段加强档案的征集，局领导进取向分管领导反应问题，争取支持，筹措资金2万元，购置了一台单反相机、一台高分辨率扫描仪、一支录音笔、一台笔记本电脑，为及时、有效开展档案征集和文档处理奠定了基础。(五)加快档案馆建设步伐。为确保馆藏档案的安全，局领导多次向上级领导汇报我县档案馆的实际情景，反映困难，立项工作得到了各级政府和相关部门的关心和支持。一是在\_\_年全省局馆长会议上，\_\_县档案馆建设得到了高度重视，列为全省13个有馆无库档案馆之一，为档案馆的建设打好了基础;二是根据\_\_省发改委、\_\_省档案局《关于印发\_\_省县级综合档案馆建设规划编制工作方案的通知》(云发改投资〔\_\_〕752号)精神，我局紧紧抓住这一难得机遇，按照省、州档案局的要求，进取编制《\_\_省红河州\_\_县综合档案馆建设规划》，并及时上报省档案局，目前，规划已经经过省档案局的验收;三是县政协第十一届委员会第二次会议将县级综合档案馆建设提案例为全县七个重点提案之一;四是县政府将县级综合档案馆建设列入了教育局片区重新规划建设的四个项目之一。目前，经过努力争取，我县已被列为\_\_省县级综合档案馆第一批建设试点县。

(六)进取支持县委、政府中心工作。一是按照组织安排，抽调陶然里副局长参加坝溜工作组;二是加强对挂钩点的帮扶。局领导今年多次深入马宗村委会，指导产业培植，帮忙建立一家石斛种植产业示范户，并经常给予技术指导，供给价值500元的农用物资，帮忙群众增收。

二、存在的困难和问题

(一)自\_\_年档案馆搬入临时库房以来，已历时4年多，新馆还迟迟未建。由于现有库房严重不贴合档案保管，档案安全保管越来越难：温湿度无法调控，档案资料受潮霉变现象已经普遍发生，长此以往后果将不堪设想;档案库房饱和，接收到期档案十分困难。

(二)档案事业经费不足，给档案征集、档案抢救、实施“六项”工程等带来极大困难。

(三)基层档案管理人员调动频繁这一老大难问题，无较好的、从根本上解决问题的办法，造成大部分立档单位管理人员业务不熟，档案意识淡薄，在文件材料的收集环节出现问题，无法齐全完整地收集需保存的文件材料。基层立档单位的档案管理水平时高时低，无法保证档案事业的持续健康发展。

**个人年度工作岗位评价篇七**

20\_\_年，很快就要过去了。在这一年里，我在公司领导的关心、支持下，在销售商的进取配合与帮忙下，不仅仅圆满完成了各项工作任务，并且在在思想觉悟和整体素质方面有了进一步的提高，现评价如下：

(一)努力在提高自身综合业务素质上下功夫

正确认识自身工作重要性，增强职责心和自豪感;加强学习，勇于实践，坚持高涨的工作热情;正确处理与客户之间的关系，以客户满意为工作的最高标准上。虚心向经理请教，虚心向同事学习，自觉改掉自身存在的不足，不断改善工作方法，在不断学习和探索中使自我综合业务素质不断提高。

(二)工作中的主要心得

1、发挥好公司的优势就能开拓市场。

一方面要坚持公司的销售政策和制度;另一方面也要换位思考，充分研究销售中出现的问题。以进取的态度去应对，尽公司所能为经销商解决问题。鉴于这样的工作理念，每当遇工作中遇到特殊情景时，都发挥“桥梁”作用，能主动沟通，去做过细的工作。最终总能够得到经销商的理解和认可，解决问题、完成任务。

2、观察市场，了解变化，顺应变化。

随时掌握市场变化，在进取向公司反馈的同时，进取主动帮忙经销商进行耐心的分析，寻求应对策略，树立信心。同时，向公司提出有利于长远发展意见和提议。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

爱岗敬业是我一惯的工作态度。我十分珍惜和热爱自我的本职工作，能够正确地、进取地、认真地对待每一项工作，全身心投入，热忱地为大家服务。认真遵守劳动纪律，高效地利用工作时间;始终坚守岗位，经常为了完成某项应急的工作而加班加点，保证了各项工作都能按时、按质量完成。

4、作质量成绩、效益和贡献。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次、有先后的按时完成各项工作，确保到达预期的效果，并不断提高工作效率。在工作中锻炼了自我，也学习到了很多以前不懂的东西，工作水平有了长足的提高，开创了工作的新局面，为公司及销售商应有的贡献。

(三)经验和体会

经过二年多业务员工作实践，让我深深地感到，做一名优秀的劲牌业务员绝不容易。能够评价八条经验：

第一、“营销顶尖高手”必须是心态较好的人。“一切成功都源于好的心态”。好的心态必须是进取的心态。有这样一个问题：“怎样移动富士山”?这个问题是比尔·盖茨对那些渴望应聘微软公司的大学毕业生提出的一道面试题。盖茨说，这没有固定的正确答案，我只想了解这些年轻人有没有按正确的思维方式思考问题。唯一的简单答案就是：如果富士山可是来，我们就过去。那么怎样获得好的心态呢?1、用你的行动去影响你的心态。心态决定思想，思想决定观念，观念决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。2、不要经常说消极的词语。语言对心理上是暗示的。消极的词语必然会带来消极的行为。3、心怀感激，不要抱怨。要有感恩之心。感恩家人，让我们能够专心的工作;感恩教师，叫我们很多知识;感恩领导，为我们创造了好的工作环境;感恩同事、感恩同学抱怨除了让人明白你有一些牢骚和不满之外，不会给自我带来加分，仅有扣分。抱怨就像是公交车上的“呵欠”，会传染得整个城内呵欠连声，只会让环境越来糟糕，不会起到一点作用。4、学会自我激励。成功学上要求人每一天对自我说“我是最优秀的”来激励自我，也是同样的道理。“高手”不会因一时的成功而沾沾自喜，不会因暂时的失败而气馁自弃;心态好

的人干起事来有动力，对待问题的态度就会乐观;对于心态好的人来说，太阳每一天都是新的;你很少听到他抱怨，他解决问题的方法永远比困难多;当别人眼里都是困难的时候，他却总能透过问题看得到机会;

第二“营销顶尖高手”必须是勤奋，爱学习、善评价的业务员。离开了勤奋，永远不可能成功。看看身边业绩好的人，哪个是懒蛋?所以，如果你想成为“顶尖高手”，最好你先拿“勤”字来组词，并尽力做到。学习是一种基本的本事。“读书读人读事”。向同事学习，向领导学习，向客户学习，向每一个人的优点学习，你就是集大成者。

第三“营销顶尖高手”必须是个做过多个市场的营销员。仅有做过多个市场的营销员，才能从不一样区域市场找到解决问题的规律。也仅有做成过多个市场的人，才能说在某一个或几个方面顶尖。能做好一个区域市场的营销员是一个合格的业务员;能做好不一样区域市场的营销员是优秀的业务员;能做好不一样企业不一样区域市场的营销员就是“营销顶尖高手”;能管理好不一样行业不一样企业的不一样区域市场的人是营销专家。

第四“营销顶尖高手”必须是个擅长沟通的人。“没有沟通，就没有营销。”

第五“营销顶尖高手”必须是有活力有活力的营销员。活力能够感染人，活力能够传递。

第六“营销顶尖高手”不相信经验，只相信主动。

第七“营销顶尖高手”大多是厚积薄发型的。

第八顶尖营销高手”是十分有“悟”性的。悟性就是那客户谈判时的最关键的一句话，是促销策划时的一现灵感，是铺货时的卖点提炼，是终端销售时的“临门一脚”

评价一年的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在许多方面都还存在着不足。如个别工作做的还不够完善。这有待于在今后的工作中加以改善。在新的一年里，我将认真学习各项政策和规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面提高到一个新水平，努力做一名优秀的劲牌公司的销售员，为公司的发展做出新的、更大的贡献。

**个人年度工作岗位评价篇八**

我要感谢感谢公司能给我展示才能、20\_\_年\_\_月\_\_日自身价值的机会。我于20\_\_月试公司的试用员工，担任出纳一职，转眼间用期已接近尾声，现将我的工作及学习生活情况作如下自我鉴定。

一、工作

1、协助计划财务

务及地同事审核各：报销的费用原始单证。地为公司员工服是公司的监管及服务的窗口，公司资金，我、地学习了公司的管理体系，公司财务管理制度。对手续不在审核报销单证时，全，费用项目不协助的单证，退回经办人重新填制。同事为公司员工办理工资卡。的安排，协助同事为公发放。保护公司资金的安全使用，听从主管司员工办理工资卡，使员工工资

3、对江苏项目公司调拨的实物资产及海南项目公司所购实物资产清盘，并建成电子文档保存。杜绝公司实物资产虚增的物资产项目所列资产性，对每笔费用报销所涉及到的实细致审核，对盘点到的所有实物资产及报销凭证一一核对。项目公司调拨的实物资产不遗失，了二次盘点，如有变动，

4、岗位职责，努力本职工作，对安排工作任务、细致、周全在本的工作中，我一直要求严以律已，拾遗补漏，地问题，解决问题，总结原因，积累经验，从而管理机制，能为保密制度，分忧，帮助同事做

二、学习生活

进公司，本人尊敬：和提升公司的布置的每一项任务，力所能及的事情。，与同事关系融洽，在较短的工作角色，我自觉内了公司的工作环境。为尽快、本岗位的工作。并业余学习本公司、本制度、规则，公司里制定的工作制度和理论素养都，向、同自学理论知识，谦虚谨慎、虚心求教的。工作中我事们请教，向实践学习，把所学的知识运用于检验所学知识，查找，工作中，在实践中，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。近两个月的工作，培养了我乐观、自信、诚实、坦率的生活;、谨慎、的工作作风。

和饱我非常珍惜此次工作机会，在以后的工作中，我会用谦虚的满的热情我的本职工作，和公司一同成长，同公司一起展望美好的未来!

**个人年度工作岗位评价篇九**

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮忙和指点下，经过内部人员的共同努力，各项工作都取得了必须的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下评价：

一、营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2，440万米，折合米数3，265万米，达成率90.7%;销售金额\_\_，达成率114.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了必须的成效，完成销售米数36万米，销售额\_\_万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1，960万元，占总销售额的14.3%。

4、20\_\_年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅仅提拔了利润空间，还逾额14.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如\_\_\_布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的\_\_确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2，335万元。

二、生产计划科工作事项

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情景，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二部门存在题目点回首20\_\_年，固然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20\_\_年\_\_月\_\_日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

三、明年之工作计划

转眼间，在\_\_工作已迈进第八个年头，衷心感激公司领导多年来的信任和培养，也感激各位同事的支持与帮忙。20\_\_年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个足迹重点完成以下几方面的工作：

(一)营销科方面

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3，600万米，销售额1.2亿元;成品销售50万米，销售额\_\_\_万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合\_\_\_万米，销售额\_\_\_万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作资料和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

(二)生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情景，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导供给的开发方案要进取参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

四、对公司之提议

1、提议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、提议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

五备注回顾20\_\_年是有价值，有收获的一年，祝愿\_\_更加蓬勃发展，\_\_人的生活更加完美幸福!

**个人年度工作岗位评价篇十**

一、经营工作方面：

\_\_\_开业不到一年，经营管理部的各项工作虽已步

入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不明白美居物流园还有鱼市和宠物市场，所以前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者明白并了解我们的鱼市和宠物市常我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，可是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。

针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，九月我们成功策划并举办了“\_\_\_\_\_\_”活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一向到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了很多的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮忙，才使得此次活动能够得以顺利进行，并且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在必须程度上提高了\_\_\_的知名度，带动了人气，同时也到达我们预期的目的和期望值，也给自我带来了信心。

在成功策划并举办“\_\_\_\_\_\_”之后，“十一”国庆节黄金周我又策划举行了美居物流园水族大世界的首次促销活动——“买100元送10元”活动，宠物市场的“\_\_\_\_\_\_展评”活动。有了上一次的成功经验，这两次的活动也很成功。尤其是鱼市的“买100元送10元”活动得到了广大商户的认可，促进了鱼市十一黄金周销售额的上升和客流量的增加。活动前期鱼市一向比较低迷，商户也很焦急，许多商户由于不能理解“买100元送10元”活动中的10元费用由自我承担，有的则因为担心\_\_\_从未举办过类似的活动，是否能做起来，而一向很犹豫。但为了做好这第一次的鱼市促销活动，我进取动员，多次找商户谈心，不断做工作说服他们，让商户将困难与担心一一摆出来，逐个解决，使他们最终认可了我的活动方案，并进取参与进来，大家拧成一股绳，共同努力办好了这次活动。活动结束后，大家的反映也是不错的，商户们纷纷表示：今后鱼市的促销活动要多多举办，并且要形式多样，他们大家必须会努力配合，进取参与的。

在做好以上几项促销活动的同时，我们还将宠物市场原有的斗狗比赛办成了系列比赛，每周六举办一次，每次到现场观看的观众有叁百人左右，已很具人气。

有了一个好的开端，我要更加进取努力，不断推陈出新，力求使市场七部的经营工作能再上一个台阶。

二、管理工作方面：

由于我到市场七部工作的时间不长，并且许多精力和时间

都花在了经营工作方面，所以对于管理工作一向都是在进取努力地协助、配合其他两位经理开展工作。

首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为;

其次：加强了人员管理，最大限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自我的优缺点，仅有做到知人善用，将其的优点最大化，缺点最小化，才能使其充分发挥自我的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自我的才智。

三、今后的：

1、经营工作方面：

鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观;宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是此刻的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

2、管理工作方面：

今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，经过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户供给更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情景，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

3、招商工作方面：

期望在现有的条件下，借助商户的影响力和资金投入进行招商引资。对市场的空置面积采用商户投资、商户受益的方式进行招商，以到达商户培养市场的目的。此作法能够避免不必要的浪费。宠物市场要借助商户的投资，在空置面积上搭建工棚，建设鸽子市场，由商户自行招商，给予必须的优惠政策，以到达互惠互利的目的。

4、自身素质方面：

今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自我精通业务知识，成为行家里手、业务内行;同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织本事、协调本事和确定力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自我成为一个努力的、学习型的管理者。

**个人年度工作岗位评价篇十一**

20\_\_年即将过去，在新的一年即将来临之际，回想过去的一段历程，没有什么太多的感慨，多的只是一份镇定和从容的心。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和本事有了提高。首先得感激公司给我供给了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断评价和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我”我对自我说。20\_\_年的工作设想

评价一年来的工作，自我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，\_\_年自我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：

依据\_\_年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是十分重要的。要经常对自我说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：缺乏把握市场信息的本事，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，可是却没有抓住等

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里应对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自我的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身本事，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;

以上是个人一年以来的工作评价，如有不足之处，望批评指正。

感激公司的培养，感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教教的悉心指导，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

**个人年度工作岗位评价篇十二**

\_\_年中，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，现将本人一年以来的工作、学习情况汇报如下：

一、加强学习，注重提升个人修养

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事，三是努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，默默无闻作为自己的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作;四是不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。

二、严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，按时间性，全年的工作如下：一季度，完成\_\_年财务决算收尾工作，办好相关事宜，办理事业年检。认真总结去年的财务工作，并为\_\_年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。完成\_\_年新增固定资产的建账、建卡、年检工作;

二季度，按照财务制度及预算收支科目建立\_\_年新账，处理日常发生的经济业务。按工资报表要求建立工资统计账目，以便于分项目统计，准时向主管部门报送财务、统计月报季报;充分发挥了会计核算、监督职能。及时向相关单位、站领导提供相关信息、资料，以便正确决策。主动与局计财科及时保持联系，提出用款申请计划，以达到资金的正常周转。在对外付款方面，严格把关，严格执行和遵守国家财经制度，账务做到日清月结、账实相符、账账相符。办理行政事业性收费年度审验，为贯彻落实行政许可法，及时报送“收费项目、标准、依据、金额”、等自查清理情况表，报送上半年医保软盘、按医保规定缴纳上半年保费工作;

三季度，根据甘人财[20\_\_]02号文精神的要求，用近一个月时间对\_\_年以来的账目按《中华人民共和国会计法》及《四川省会计管理条例》进行对照自查，完善了财务手续，写出了自查情况、经验体会、内部控制度建设情况及会计制度执行情况，进一步规范了会计行为。办理职工增资事项。四季度，为审核认定免交残疾金报送了劳资表、残废证、工资领取单。申报缴纳合同工养老保险、失业保险，下半年医保，住房公积。按规定录报财政供养人员信息。办理人事工资审核等。

三、勤勤恳恳做好后勤服务

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，乐于接受安排的常规和临时任务，如为执法人员考试报到、做考前准备工作，完成廉政专项治理自查自纠情况报告及党风廉政工总结等文字材料的撰写。

在这一系列的工作中，我深知：作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

**个人年度工作岗位评价篇十三**

转眼间，一年的时间又飞逝而过，充满期望的20\_\_年就要到来了。走过20\_\_，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并欢乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。

工作以来，在公司领导的精心培育和教导下，经过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，这和领导的关心以及身边同事的帮忙是分不开的，在今后的工作中我会继续努力，再接再厉，严格要求自我，不断求实创新，不断磨炼自我，尽我所能把工作做好，争取取得更大的成绩。

在工作中，对照相关标准，严于律己，较好的完成各项工作任务;能够遵守纪律，团结同事，务真求实，乐观上进，始终坚持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在完成本职工作的同时，对其他部门要求协助的事情都能耐心、及时完成，给予帮忙。对自身不懂的问题和知识能虚心听取同事们的提议，与同事相互沟通、相互交流。在领导和同事们的帮忙下，扎实工作，进取进取，努力提高自身水平，履行好岗位职责，严格要求自我，认真完成领导交办的各项工作任务。

一年来的工作虽然取得了必须的成绩，但也存在一些不足，有时对人处事的态度口气不好，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有必须差距，资料上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我必须认真评价经验，克服不足，向其他同事学习，努力把工作做得更好。

近年来，公司的各项规章制度得到改善或进一步的完善，本人能够进取响应公司的各项规章制度，以公司的各项规章制度为准则加强工作职责感，及时做好本人的各项本职工作，为企业做好本人力所能及的服务工作。

在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自我具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立科室的良好形象。

新的一年里我要加紧学习，更好的充实自我，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里已在暗暗的为自我鼓劲。在竞争中站稳脚步，取长补短，争取获得更好的工作成绩。

最终我期望在公司能有更好的发展，也期望我们公司能够做大做强，独树一帜。在建筑行业成为常青树!

**个人年度工作岗位评价篇十四**

一转眼，来\_\_\_\_有限公司已经过了大半年了。回顾这9个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的大半年的时间里，首先感激公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感激经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感激这个业务团队，感激同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他她们身上学到了不少知识，让自我更加的成熟。

经过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交本事和商务谈判技巧决定了销售人员的销售本事。为此，经过这9个月的工作积累。我认识到自我现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面

1)产品知识方面：加强熟悉热熔胶系列产品的生产工艺、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法;了解本行业竞争产品的有关情景;

2)公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产本事、生产技术水平、设备情景及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情景，进行不一样产品使用行业及区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不一样行业，不一样公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况;有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售本事方面

1)工作中的心里感言。多谢公司给了我一个这样的发展的平台，经过和大家一齐工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判本事，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感激大家在工作中的给予帮忙。这些都是我财富的积累。

2)职业心态的调整。销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

3)客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)自我工作中的不足。经过这么长时间的工作积累，整体上对自我的业绩是很不满意，主要表此刻业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性本事和业务技巧有待突破，市场开发本事还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自我现有的市场区域表现的没有足够的信心。

期望能够尽快的提高自我的不足，发挥自我的优势，能更好的为自我以后的销售业务和开展打好基础，提高自我的自信心和业务销售技巧。

三、20\_\_年的展望及规划

20\_\_立刻就要过去，虽然对自我的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自我播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自我的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应当和公司坚持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用进取向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;最终我期望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自我的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。经过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情景等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。异常是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广;利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自我的业务时间，提高自我的工作效率。

最终还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自我永远都比别人快一步。最终，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风!大家事业有成，心想事成!

**个人年度工作岗位评价篇十五**

为了更好的从事销售工作，提高销售的工作效率，特对20\_\_年的销售工作经行简单的汇报，具体的情景如下：

一、本年度工作评价

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下评价。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的评价。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对\_\_市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_\_\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟经过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自我还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作评价

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下头是公司20\_\_年总的销售情景：

从上头的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量53个。从上头的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项提议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作评价和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务本事还有待提高

三、市场分析

此刻\_\_\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地今日，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20\_\_年工作计划

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，评价问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，评价问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题评价问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情景，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**个人年度工作岗位评价篇十六**

鉴定过去，即是对自已过去一年的工作做个回顾，评价、审视工作中的各种问题，吸取经验，发扬优点，更好的做好下一年的工作。现将20\_\_年工作评价如下：

一、思想方面：

重视理论学习，坚定政治信念，进取参加各项活动，能够针对自身工作特点，学习有关文件、报告和辅导材料，经过深刻领会其精神实质，用以指导自我的工作。

二、工作方面：

认真做好本职工作，做到腿勤、口勤，笔勤，协助领导圆满完成各项工作。作为单位，一言一行都代表着单位的整体形象。因为是服务部门，每一天都会接触形形色色的群众，对待他们，我始终遵循一个原则“一张笑脸相迎，一个满意答复”，每次看着群众满意而归，作为工作人员的我，心里总会有小小的成就感。不是有句歌唱的好吗“你欢乐所以我欢乐”，小我之后要成就大我，“群众满意”，我们的价值也就得到了体现。及时了解单位发生的事情，及时向领导汇报，努力做好领导的参谋助手。在实际工作中，把理论和实践相结合起来，把工作和创新结合起来，拓宽思路，努力适应新形势下对本职工作的要求，经过近段时间的学习，理论水平有了明显的提高，工作逐步走向正轨，我会更加倍努力工作，也许会有一些的辛苦，但人不常说吗辛苦是一种磨炼，何况是我们大家一齐同甘共苦，在辛苦中，才会锻炼自我的本事;在辛苦中，才会充实的体现着自我人生。

三、生活方面：

个人生活意识在逐步走向正轨，摆脱旧阴影下的本位主义思想。摆脱感情困扰，重新塑造以一个全新的自我。

四、存在不足：

一是政治理论学习不够，虽有必须的提高，但在深度和广度上还需继续下功夫。二是工作中不够大胆，创新理论不强。三是感情纠葛很大，需要正视自我的情感纠葛。

为了把\_\_年工作做的更出色，制定工作学习目标，加强个人修养、理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作和情感经验，争取\_\_\_\_年的工作更上一个新台阶!

**个人年度工作岗位评价篇十七**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自我的水平有限，但还是想把自我的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也能够从中找到自我需要学习的地方，完善自我的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自我的销售本事有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自我那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在那里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，可是期望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要坚持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户研究及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自我的销售。

第四、提高自我的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在应对客户的时候就能游刃有余，树立自我的专业性，同时也让客户更加的想信自我。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。进取、乐观者将此归结为个人本事、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作坚持长久的热情和进取性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一向坚持做好自我能做好的事，一向做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**个人年度工作岗位评价篇十八**

时光一晃而过，转眼之间我已经工作一年了，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了深刻的回忆。在这段时间里各位领导给予了我足够的宽容、支持和帮忙，异常是师傅在平时工作生活中耐心恳切的教导，让我充分感受到了他们“海纳百川”的胸襟，感受到了做为一个一线的工程人员“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了工程人作为拓荒者的艰难和坚定。在对他们肃然起敬的同时，也为我有机会成为工程行业的一份子而惊喜万分。

在师傅的鼓励、指导和帮忙下，我在不断的学习和实践中成长起来。作为徒弟，我成为了“导师带徒”活动中的一名受益者。初来公司之时，虽然我是土木工程专业毕业，可是没有实际性的接触工程这个行业，所以对于施工我也不是十分了解，因为理论上的知识与实际工作中有着很大的差异，所以在一年的实习期中如何实际理解工程实际的含义，懂得施工的具体步骤，以及注意各种事项，如何与搞工程的各种人员打交道便成为我的当务之急。刚到工地，我仍然感到十分的茫然，不知如何下手，从哪里做起。在师傅的指导下，我慢慢的明白了我应当做什么，我能做什么。在此我向师傅以及平时工作生活着给与我莫大帮忙的领导和同事们表示真心的感激。现将我的个人工作评价如下：

一、作为一名刚从大学学校里走出来的大学生，仅有不断的学习才能在更短的时间内适应新的环境和新的主角。

在学校我们只是对于工程方面的知识有一些大致的、片面的认识，而这些知识对于一个技术员来说是远远不够的。我们仅有从严要求自我并且不断的学习规范、图纸等与工程实际相关的知识，将理论知识与现场的实际完美的结合才能更好的武装自我，才能更好的管理现场、服务现场，才能更好的完成一个技术人员的本职工作。

二、互相学习，虚心请教。

我们首先得学会放下自我的身份，我们不在是一个学校的学生，而仅仅是一个刚刚踏上工作岗位的新员工，我们毫无工作经验，对于一些突发事件也不明白如何处理。这些都要求我们平时工作中多观察，多请教。所谓三人行必有我师，经过向现场有丰富施工经验的员工请教以及从师傅那里学的了许多施工经验，同时也学到了工作细心和待人处事的方法;在工作中学到了如何评价经验，最大程度的避免犯错，向同事和前辈请教，虚心理解批评。许许多多的实践指导着我应当在以后的工作生活中如何开展工作，更好的把自我的工作做好，继续发扬艰苦奋斗的工作精神，不断在工作中充实自我，在熟练运用专业技术知识和以往经验的同时，也不断积累工作中的未知经验，做到在工作中少犯错，到不犯错，成为一名优秀的中铁员工。

三、加强自我评价，在得失中不断成长。

师傅的言传身教不仅仅让我在工作中找到了正确的方向，也指引着我不断向新的更高的高度成长。在师傅的要求下，我平时注重加强自我评价，评价施工中的一些方法、施工中学要注重的一些重点事项、必须得控制的一些参数以及平时的一些得失。一年的工作学习中我也评价了一下几条：首先是关于工作态度的问题，虽然我工作的资料不是设计一些高、精、尖的行业，可是也需要在平时的工作中本着认真负责的态度，多跑现场，多查规范，多抓细节，在保质量的同时杜绝一些安全质量隐患。这不仅仅是对企业负责，也是对自我负责的表现;其次是学习方法的问题，勤学、善思、多记是我自我一年来的评价。

基于目前隧道施工技术已经比较成熟，这就给我供给了一个很好的平台，在平时的工作中要多学习，多向周围的人学习，学习他们的施工技巧，学习他们对突发事件的处理方法，然后在学习过程中多思考，多问问自我为什么，在各种为什么么中看看努力尝试创新。最终在今后的工作中，我但要懂技术指导，还要懂得现场管理，要学会管理，管理施工队和施工工人，保证施工工人按正确的技术规范去施工，对于不正确的施工情景，要及时制止并予以改正，当然，这要以自我熟悉各种技术规范为基础，这样才能在管理中做到井然有序，有条不紊。

四、多向师傅取经。

有了师傅的陪伴，我少走了许多弯路，从他的身上，我不仅仅学到了现场施工的经验，同时也看到了他那务实的工作态度，这深深地影响着我，而他对我生活上的关心更让我倍感温暖。作为徒弟，我诚挚地感激师傅对我的关心和爱护，也感激公司“导师带徒”活动为我们供给了这样的一个交流平台，“导师带徒”活动这样一条无形的纽带联结在我们师徒之间，为我们增加了交流沟通和相互学习的平台。在那里还得要感激帮忙过我的同事们。我会继续努力，更加主动地、虚心地向大家多学习，多请教，进取创新。在以后的工作中，我会将师傅和领导们对我的关心和帮忙转化为工作上的动力，虚心请教师傅和其他同事，真心诚意地理解师傅的指导和督促，争取在工作中更快地成长，不辜负公司的期望!

**个人年度工作岗位评价篇十九**

一、施工质量检查评价

1、20\_\_年2月17日到公司开完会已后按照公司要求进行检查了深圳万科千林山居项目、广州从化夏湾拿项目、检查各项目的技术文件、施工方案、施工质量、施工安全、整个施工生产体系，检查中存在的质量问题、安全隐患、生产要点已全面做出了整改措施和技术控制方法，并将检查存在的各分项工程技术资料上报了公司。

2、根据检查存在的问题我已经做了相关的整改技术交底，并将技术交底下发到各位工长手中，并切要求各项目主要管理人员按照相关技术交底资料实施控制工程质量，在实施过程中因管理体系不建全领导没有高度重视工程质量，层层落实不到位，所以执行中没有原格按照相关技术规范资料落实，没有落实的原因分析;

a、根据目前各项目在建工程存在的质量、和安全问题进一步作出分析，工程质量是企业的生命，一个企业应于质量第一、安全第一为目标。首先公司领导对工程质量就没有得到高度的重视，公司对各项目没有制定明确的质量管理目标、安全管理目标、没有明确可行的质量、安全控制措施，更没有统一的控制目标，所以、导致每个分项工程在施工过程中就没有得到有效的控制。

b、各项目对质量管理存在最大的缺陷就是没有做好有针对性的作业技术交底控制书，高层管理人员对各分项工程的质量管理目标不明确，安全管理也不明确，更不用说有什么指导控制性的有效技术文件，波动性和随意性都比较大，根据检查结果能够反映出前期的实施过程，分项工程施工中基本是根据各位工长的随意性去指挥操作，无论技术高低，没有按照有关规范要求做出相关的有效控制文件。

c、做好技术交底是有效控制工程质量的条件之一，为此，每一分项工程开始实施前均要进行交底，作业技术的交底、施工方案的具体细化，明确更具体的技术实施方案，是工序施工的具体指导文件，做好技术交底首先项目经理就应当高度重视，并切要明确交底的资料包括施工方法，质量要求和验收标准，施工过程中需注意的问题，可能出现的意外问题及应急措施。关键部位，或技术难度大，施工复杂的分项工程，没有做好技术交底的分项工程，不得进入正式实施。

二、生产与质量管理概述

1、建设工程是一个生产的单件性，流动性、波动较大，它不像一般工业产品那样的生产线那么规范，有固定的生产流水线，有规范化的生产工艺和完善的检测技术、有成套的生产设备和稳定的生产环境，所以工程质量容易产生波动并且波动还比较大，同时影响工程质量的因素还比较多，其中任一因素发生变动，都会使工程质量产生波动。如材料规格品种使用错误、施工方法不当、操作未按规程进行、机械设备故障、设计失误、生产系统施工环境等等都会造成工程质量事故。主要一个因素就是人为因素，根据我公司目前在建的工程项目、所存在的质量问题、和安全隐患绝大部份是人为因素所造成的质量问题和安全问题，总的归纳起来主要有五个方面，人因素、材料因素、机械因素、施工方法、施工环境五大因素。

2、人员因素、人是生产经营活动的主体，也是工程项目建设的决策者、管理者、操作者、工程建设的全过程，如项目的规划，决策、勘察、设计和施工，都是经过人来完成的。人员的素质，即人的文化水平、技术水平、决策本事、管理本事、作业本事、控制本事、身体素质及职业道德等，都将直接地影响施工质量，所以人员因素是影响工程质量的一个重要因素。所以要加强管理人员的自身管理素质，提高质量、安全的管理素质，首先要从领导做起，要从领导抓起。

**个人年度工作岗位评价篇二十**

一年来，在中心领导的关怀教育和部门主任的悉心指导下，我严格要求自我，围绕中心整体工作，按照部门岗位分工，讲学习、顾大局，踏踏实实、任劳任怨，满怀活力地履行工作职责，圆满完成了中心领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作情景及体会评价如下：

一、认真学，努力提升综合素质我把学习当作日常工作的一部分，作为提高本事和水平的重要基础。

经过坚持不懈地学习，培养和提升了三个方面的素养。

一是坚持了政治立场的坚定性。坚持政治理论学习，努力用中国特色社会主义理论体系武装思想，先后学习了全国两会精神、党的十八大报告、十八大三中全会等党和国家的重要会议，深刻领会了《国务院关于支持\_\_加快建设中原经济区的指导意见》等重要文件的思想精髓。对党和国家构建和谐社会和我省实施中原经济区战略有了更加深刻的认识，能够在思想上、行动上、工作中主动与党的思想路线靠拢，同时进一步增强了做好毕业生就业工作的使命感和职责感。

二是强化了业务技能的熟练性。认真学习国家关于教育事业发展及促进就业的路线、方针、政策，注意汲取各方面的成功经验，及时搜集、整理、研究兄弟省市的工作信息和各学校投送的就业信息，并从中汲取有价值的工作方法和先进做法。异常是经常性的学习研究政府部门、厅办相关人员在文字写作方面的技巧，包括框架结构、遣词造句、语言驾驭等细微之处，进取应用到个人文字写作当中，业务技能进一步提升。

三是培养了综合素质的优越性。利用每月办公会，认真倾听会议讨论、决议，并结合个人工作实际对会议上的讨论事项进行思考，主动培养理解问题、分析问题的本事;利用办公室每周例会，进取与同事研讨交流学习心得和体会，主动培养语言表达本事;经过上传下达和协助有关部门修改文字材料，主动培养沟通协调本事。此外，广泛涉猎电脑应用、摄影、图片修改等办公室业务相关的知识，主动提升综合素质。

二、踏实写，做好文字服务工作。

一是审核好文字。20\_\_年我承担了中心各类文稿的审核、校对工作。一个文件的下发、一个文字材料的上报，细微之处的一个小小瑕疵，不仅仅影响着中心某个人的形象，而是直接左右着上级部门和全省高校对中心的印象。为此，我在思想上高度重视，按照部门主任的要求，每一篇外发稿运转至办公室，我都认真对待，字斟句酌，对文稿体例、标点符号都一一审核，对于不合符体例的文字清样及时提出修改提议，并在第一时间退回主办部门。一年来审核各类文稿60多个，先后协助有关部门修订完善了毕业生就业统计会、就业服务工作座谈会、毕业生就业状况调研评估培训会上的主体讲话。

二是研究好文字。在工作中，我始终坚持办文之后的归纳和整理，坚持定期回看和评价，把握各种文体在结构、资料、篇幅、语气等方面不一样的要求，把握各类材料在评价、形势、部署等段落的不一样写法。同时，根据文秘工作特点，围绕就业工作、领导关注热点、近期工作安排等，提前着手搜集整理书籍、报纸、互联网、上级精神、领导批示和以往材料中的有关资料。在学习的基础上加以梳理，使其构成完成的脉络体系，进取应用到各类文字材料的写作当中，变被动为主动。先后主笔起草教学[20\_\_]149号、教学[20\_\_]539号文件，并对国务院办公厅、教育部、人社部有关政策文件提出建设性修改意见，得到上级部门的肯定和认可。

三是处理好文字。应对纷繁复杂的文字工作，自我经过旁听中心的各种会议，关注省领导、厅领导主要活动，结合中心工作实际，做到突出重点，忙而不乱。对于“会议通知”、“简短致辞”等工作量较小的材料，用最短的时间抓紧完成;对于通知文件、重要讲话、汇报材料等重要的文字材料，做到快中有慢，紧中有缓，按照中心领导要求搞好提纲构思，待思考成熟再迅速成文，并广泛征求意见。对时间要求较紧的材料，自我首先坚持头脑冷静，尽可能开动脑筋调动平日积累的资料和掌握的一些具体情景，搞好文字运筹，再抓住核心行文，努力做到重点突出、事理清楚，避免粗技大叶、急中生乱。一年来，先后答复答复提案、议案9个，撰写各类讲话、工作汇报、会议纪要等90余个。

三、创新干，做好就业宣传工作。

一是强化一个“快”字，突出时效性。宣传信息工作讲究“兵贵神速”，信息报送不及时，再好的新闻也会失去价值。每逢中心重大活动，我都及时提醒相关部门整理新闻通稿，或者供给基础材料，并按照有关部门的要求及时修改完善，然后报送教育部、省政府、厅机关等宣传平台。良好的习惯使我更加认真地履行工作职责，不放弃任何一个宣传契机。20\_\_年5月14日，我陪同中心领导在北京参加全国就业五十强表彰大会，临行前一周就准备好宣传稿件，并与厅办公室相关人员做好沟通，表彰大会一结束，我就电话联系厅办申请编发教育要情和厅网站挂宣传信息，第一时间宣传了\_\_城建学院、\_\_工业职业技术学院获评的信息。

二是强化一个“新”字，突出新颖性。宣传工作必须强化一个“新”字，要在思路上求新、资料上求新、形式上求新、方法上求新、角度上求新。仅有不断创新，就业宣传工作才能有立足之地，才能真正到达宣传效果。为了做到这一点，我严格按照部门主任的安排，不断创新宣传模式。今年3月22日全国高校毕业生就业工作会议在我省召开，为了向全国各省市宣传推介我省毕业生就业工作，我在以往制作宣传单页的基础上进行大胆尝试，联系印刷厂反复修改，制作了总页码达8页的《\_\_省高校毕业生就业工作情景介绍》宣传资料，资料囊括了省情、教情和毕业生就业工作、基地、中心简介五个方面，在全国会和4月份召开的全省学生工作会上发放，得到与会同志的一致好评;8月初，为迎接省政协调研，我在原宣传册的基础上进行充实和调整，页码增加到15页，更加充分地展示了我省毕业生就业工作取得的成就。

三是强化一个“广”字，突出影响性。中心领导经常在会议上强调，仅有我们把工作宣传出去，各级政府和党委才会了解我们、支持我们。作为一名文秘工作人员，我深知职责重大，在工作中异常注意研究宣传载体、发掘宣传点。一年来的工作使我认识到，毕业生就业工作的宣传载体十分之拓宽。报纸、电视、广播等是载体;向领导汇报是载体;领导来中心视察是载体;开展各种调研是载体;召开会议是载体;撰写领导署名文章是载体;横向交流是载体。所以，我在工作中坚持求新求快的同时，更加重视宣传信息受众面的广泛性。比如11月份召开的启动仪式，\_\_同志及时督催职责部门供给新闻通稿，组编了《毕业生就业工作信息》，我在新闻通稿的基础上结合以往工作经验，大幅提炼修改宣传信息，以同一资料、不一样形式发教育厅网站新闻、《大学生就业动态》、《教育要情》、《政府快报》，收到了良好效果。

经过这一年来的努力，宣传工作取得了扎实的成绩，6月份策划了\_\_电视台关于xx大以来毕业生就业工作情景的展播，厅办《教育要情》、《教育工作信息》采编11期，《大学生就业动态》采编我省信息6次，向省政府信息处投稿5次，策划了2期王厅长专访稿件在《\_\_教育》刊发、王厅长署名文章在《人大建设》刊发。各类宣传稿件的投稿次数和被采编次数均高于往年。

回顾这一年来的工作，我深刻感受到自我的每一个成长和提高，都离不开中心领导的悉心栽培和精心呵护，离不开部门主任的关怀鼓励和教育培养，离不开中心同事的深切关怀和无私帮忙。异常是在我三踝骨折休假期间，应对未知的身体状况，我曾有过迷茫和惆怅，有过焦虑和感伤。中心领导的关怀和鼓励，同事们的安慰和陪护，使我对身体康复充满信心，对中心的爱也更加深沉，因为在这样一个团体里，我是温暖的、幸福的。

尽管20\_\_年的工作有不少的提高，但仍然有一点缺憾和不足。一是因为三踝骨折耽误了三个月的工作，工作的连续性和知识更新的连续性受到必须影响。二是作为办公室文秘1岗，在统筹部门间的文字方面的本事还有待提升，分工不够，以至于工作任务积压在办公室，导致加班加点的现象比较多。三是在文字材料写作方面离中心领导的要求还有必须差距，对政策研究不深入。

20\_\_年就要到了，做好了年终评价，就必须要按照自我的计划好好实行，争取为公司为自我做出更多更好的成绩。

**个人年度工作岗位评价篇二十一**

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我11年6月24日进的公司一向到此刻，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。可是整体来说我自我还是有很多需要改善。以下是我今年评价工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每一天接触不一样客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达本事是需要加强改善。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是十分的不成熟，之后经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，可是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅仅继续给公司创造利润，也是对自我一个工作上的认可。所以这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应当做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每一天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自我用心的去经营，否则怎样结出胜利的果实呢。领导仅有经过明了的报表才能够明白我今日的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自我也每一天做好完整而又详细的报表也能够每一天给自我订一个清晰而又有指导性的工作评价以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是经过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，所以大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自我联系上的意向客户。而自我今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改善，并且明年订好一个计划，让自我的时间分配的合理。到达两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自我的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改善，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不明白改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自我的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是经过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司经过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每一天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，可是实际上工作量还是有的，每一天要跟不一样的客户打交道，并且第一时间经过自身的语言来留给客户一个十分好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自我付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有十分敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、信息问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自我的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信经过自我在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自我的业绩量也会比今年更加有前景。也期望相信经过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20\_\_年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的提高和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自我的业务量能够到达质的飞跃。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每一天都写工作评价和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今日工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改善。多加以动脑思考问题。

第二：每一天做好客户报表。并且分好a、b、c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情景，以及下一步的跟进计划。同时每一天早上来公司，第一先大概浏览一下昨日的客户报表，然后对于今日的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a、b、c级客户做好一个很好的归纳和评价，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自我订一个目标：争取每一天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每一天不断反思和不断评价。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的提议。

第五：每周跟进重点客户，每一天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发信息给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些提议：第一：为了让员工更加了解到防伪标签这一行业，对防伪标签产品更深入了解，提议公司能够给予员工每个月定期进行培训。并且觉得工作中学习也是很重要的，提议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

第二：提议公司网络电话能够坚持稳定。做为电话销售员的我每一天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，并且也有一些客户提议我不要用网络电话打，并且每次跟客户沟通完电话，客户都不明白我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我期望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

第三：提议员工在工作之余比如节假日，公司能够组织全体员工外出旅游、登山、打羽毛球等等来丰富员工的业余生活，同时也能够增强员工之间的凝聚力。增强了团队精神。

综上所述，以上是我的20\_\_年工作计划和提议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自我订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找