# 选址拓展日常工作总结(热门38篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-30

*选址拓展日常工作总结1经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，职责重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中必须要仔细的核查每一个数据；如报表日期...*

**选址拓展日常工作总结1**

经过这一段时间的工作经历，我了解到了监管员这一岗位看似简单的工作，然而监管是公司融资业务中的重要一环。监管员有着十分重要的任务，职责重大，在工作中要格外细心，比如在每日的报表工作中必须要仔细的核查每一个数据；如报表日期，出入库数量等细节，稍有疏忽就可能会给公司带来不必要的风险。

在今后的工作中，我也存在着诸多的不足之处。首先是我人比较内向一些，不太会说话，在与人沟通方面欠缺；其次是我和公司同事之间的交流。沟通少，不太喜欢参与人多热闹的大众活动，是个喜静的人，不会进取主动的与人沟通，有些不太合群，需要加强联络；其三是我在用电脑制作表格，文本方面学习不够，暂时还是个门外汉，以后要多学习，加强改善。工作中，要牢记XX华北物流监管员的工作职责，日常管理制度和安全作业管理，加强对质押物资盘点和巡查工作，时刻关注质押物库存数量，实事求是，严格审查，并做到库存数据的统计和按时汇报工作，加强了解企业的生产状况，认真履行作为一名XX人的监管职责。

20xx档案管理年个人工作总结 岁月如白驹过隙，转眼间来到公司已有一年多的时间了，在这一年多的时间里，收获很多，在自己从事的多项工作中取得了很好的成绩，但由于经验的不足，或多或少有所遗漏，我相信在今后的工作中我会继续发扬吃苦耐劳的精神，认认真真，兢兢业业，弥补自己的不足，争取各项工作做到最好!现将这一年的工作总结如下：

一 学习方面

对于刚离开大学校门的我来说，社会经验甚少，尤其对我所从事的化工这一行业，欠缺太多，公司领导为了让我们能够尽快的掌握各项操作技能，及早的投入生产中，确保开车的顺利进行，首先安排我们在伊犁师范学院进行了为期三个月的理论学习。在这学习的三个月时间里，对我来说是意义非凡的三个月，通过专工的指导和同事们的帮助，无论是工作能力还是为人处事上我都有了很大的进步，尤其是在以前从未涉及过的专业上让我有了一个整体的认识和理解，三个月理论知识学习结束之际同时是我文档管理工作开始的时候，通过一段时间实习，让我学到了很多课堂上学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向。

俗话说：“活到老，学到老”，尤其是对于我们初步社会的年轻人来说在各方面严格要求自己，努力地提高自己，使自己能够更快地适应社会发展的形势是何等的重要。在工作之余通过阅读有关工作方面的书和大量道德修养的书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，来提高自身素质。 回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将这一年来的工作情况总结如下：

一、认真完成本职工作及领导交办的各项工作任务。

1、加强对文件的收发与管理。例如加强对来文的登记与管理。加强对到场图纸的清点、登记、发放、入库工作，分门别类，妥善保管，为以后装订档案做好准备。

2、促进档案管理与达标。所有档案从收集、整理、分类、编号、装订、打印目录都得到了进一步的加强和完善，使档案管理工作基本实现了制度化和规范化，为提高档案管理的自身价值和促进全行系统的档案管理达标升级工作起

到了积极的促进作用。

3、积极配合办公室主任抓好全行日常事务性工作，积极协助办公室领导筹办各类会议和来人接待、上下沟通、内外联系工作，做到了各类事项安排合理有序，为保持正常工作，尽到了自己的责任。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了资料管理工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，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，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力的方向

在这一年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，希望在今后的工作中能够加大参加档案管理的培训，提高自身专业素质，使自己的工作技能能够上一个新台阶，在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完做善，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。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。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。在明年的工作中，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。

尊敬的领导：

我是在上级领导部门的安排下在做好定期的交接工作予今年4月份从石林项目部调回到301项目部的。已快一年了，回顾一年来的工作，虽然取得了一些成绩，但与领导的要求相比，还存在一些差距，为此就一年来的工作，向上级领导部门做一个汇报：

一、认真学习业务知识，努力提高自己的业务水平，发现问题，努力去面对，找到解决问题的方法，从不去给部门领导增添麻烦。

二、在工作中，听从领导分工，认真做好自己的本职工作，做到干一行，爱一行。端正工作态度，对工作积极进取，努力做好自己，不管在任何的艰苦条件和环境下，从不向领导叫声苦和累。坚守自己的工作岗位，保证完成任务，不出任何差错。

三、在工作中能够与同志们搞好团结、搞好配合。在部门领导的统一安排下，团结一致，不折不扣地完成领导交代的任务。

新的一年里即将来临，回顾过去的一年。虽然工作上取得了一些成绩，但是还远远不够，在新的一年里，必须认真学习，努力提高自己的业务水平，提高自己的专业知识。发扬天宏人的艰苦创业，开拓未来的大无畏精神，为公司的壮大和发展去努力奋斗，在今后的工作中，谦虚、求实，把握好自己，为公司争光，做一个名副其实的天宏人。

301门急诊综合楼一期工程物资部

总结人：

20xx年12月27日

我叫xx，家住xx郊区，所监管的企业是xx集团有限公司，我是x年x月x日正式加入xx物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年冬去春来时，我在x这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什麽都不懂的新人慢慢成长为一个真正的x人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，终于在上一任监管员离开时，我基本变成了一个可以独挡一面的x人。感谢领导给了我成长的空间。勇气和信心，更感谢各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

**选址拓展日常工作总结2**

一、本年度工作总结

\_\_年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车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，我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事，一起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。

通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，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部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一定程度，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，各组员的能力，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，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车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。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己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，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上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。

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况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，\_\_x科技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总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中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，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在深圳市市区域，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，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。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来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。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，在这个市场会丢失更多的客户。

四、20\_\_年工作计划

在明年的工作规划中下面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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结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总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

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，车辆不在家的情况，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，把任务根据具体情况分解到每月，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建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**选址拓展日常工作总结3**

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

>一、主要工作

（一）逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

（二）是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进IT产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

（三）是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

（四）是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

（五）加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20xx年9月公司根据《合同管理办法》（以下简称办法）一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

>二、存在的不足

（一）各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

（二）由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

（三）要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

>三、20xx年工作计划

加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

**选址拓展日常工作总结4**

辞旧迎新之际，首先要完成好原药账实相符，摆放整齐有序。

1、对自己在工作中存在的性格急躁，工作方法中有时不得要领等问题也要端正态度，努力积极改正，

2、克服原药仓库面积紧张的问题，尽量保证原药摆放的合理性

3、牢固树立以“安全生产”为核心的理念

4、积极学习，提高工作效率

5、积极配合各部门的工作

面对领导和同事的期许，我相信有领导的支持和同事的帮助，我一定能把工作做的更好。

我叫XXX，家住大武口郊区，所监管的企业是宁夏博宇特钢集团有限公司，我是XX年10月23日正式加入XX华北物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年东去春来时，我在XX这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什麽都不懂的新人慢慢成长为一个真正的XX人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，最终在上一任监管员离开时，我基本变成了一个能够独挡一面的XX人。感激领导给了我成长的空间。勇气和信心，更感激各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

**选址拓展日常工作总结5**

4月20日，我参加了公司组织的户外拓展训活动，这是我第一次参加这种团队训练，所以感触颇深。经过两天一夜的训练，除了身体上的疲惫外，在精神上也颇有收获，但更重要的是对自己、对团队有了一个全新的认识，那就是一个人要发展，自信心是必不可少的，而一个公司要发展，一支富有激情的团队也是必不可少的。

有感一：团队建设。所谓团队，就是由某些人为了达到一定的目标而组成的一个队伍，团队中的人可以是固定的，也可以是临时的，可能是认识的，也可能是不认识的，他们来自四面八方，男女老少，而我们就是这样的团队，大家来自不同的所、队，差不多每个岗位都有，各方面的能力也参差不齐。

很快在教官的指引下，我们推选了队长，挑选了队名，唱出了我们的队歌，一个团队建设由此开始，歌还是一样的歌，而歌声从到开始之初到后来的豪情满怀，是不是标志着我们的团队拓展已经迈出了小小的一步。

有感二：凝聚力。没有人知道接下来会发生什么，直至教官宣布下一个任务，下达的任务往往带有规则，为的是在条件限制下如何让我们完成任务，规则有好几个，由易到难，也代表着多变的环境。每次任务开始之前，教官总会三番五次地让我们确定完成任务的时间或是完成任务的方式方法，此时就需要很好的凝聚力，能够把大多数人的各方面的特性凝聚起来，而我们也真正做到了，我看到的是我们在积极讨论，献计献策，尽管也有争论，有分歧，但我们的目标只有一个，那就是百折不挠的完成任务，我们做到了，我们都高举双手，发出胜利的喝彩。

有感三：尝试与执行力。“摸着石头过河”是一种尝试，这一尝试带给了我们改革开放三十年来翻天覆地的变化，而踩着铁链过河也是一种尝试，这一尝试让我们每个人都体会到了信任的力量和执行力，当一个办法不行时，马上有另一个办法付诸行动，当所有的办法都用了以后，我们找到了一个最可行的办法，这是尝试与执行力结合的体现，我们看到的是每一个人都按照既定的方案不折不扣的执行，在执行的同时，每一个行之有效的方法，每一个善意的提醒都被及时的传达下去，直到任务的完成，大家都为了一个共同的目标在努力着，努力着……

有感四：总结参加完这次拓展，可能每个人听得最多的是总结，说得最多的也是总结，因为每完成一个任务时，教官会不厌其烦地让我们作一个小小的总结，我们更多的人却意犹未尽，期待着有更多更难的任务在等待着我们，其实，细想下来，总结未尝不可，由小见大，由微见着，我们应该在走过的人生作过一次小小的总结，在工作的尝试、失败、成功中总结。在我们的工作中，生活中需要总结的地方太多了，有总结才有提高，有提高才会进步。总结可以让你点评过去，正视现在，看清未来，也只有这样，我们的工作才会沿着既定的目标，稳妥的前行。

**选址拓展日常工作总结6**

在拓展培训结束后又回到了工作岗位上时，回顾几天前的野外拓展训练的全过程，依然记忆犹新。训练场上“巨石山别动队”和“龙山队”的对战与合作、组内的团结与协作、全体参训队员的通力合作、个人的自我挑战等等，都上演了“成功”与“失败”;教练在协助我们每个队员完成训练任务的同时又交给我们思考和行动的方向。队友、教练，每一个训练项目，每一次教练点评，都历历在目。

我们共有30余名队员，整理后编为2队，选出队长、副队长、卫生员。分组后的短短数十分钟内，各小组成员集思广益确定了队名、队标、队歌，口号。通过小组风采展示的方式进行PK，让人感受到团队力量的震撼力。“巨石山别动队”和“龙山队”两个队PK，教练问前方需要支援，我们回答后方支持，教练说队长需要板凳，队友就急忙蹲下给队长当板凳，需要袜子就赶紧脱袜子，需要鞋带不假思索的解下鞋带，最后“龙山队”最先完成，感受到了胜利的喜愉，体会到付出了就有结果的欣慰。“信任背摔”是站在2米多高的背摔台，心中真的有一种害怕的感觉，其实，胆怯不是来自信任背摔的背摔台的高度，是来自那种背摔的方式，一个人直挺着、往后倒!“队员们准备好了吗?时刻准备着”。台下队友叫着背摔台上队友的名字说“我爱你们”就有种莫名的感，一下有了信任感、信心和勇气。信任背摔项目结束后，我们围成一个圈儿，分享自己对这个培训项目的感受，大家体会到人与之之间的互相信任、团队成员之间的互相信任，是干工作、做事业的基础，没有信任，一切都会变成空谈。

在工作和集体生活中，我们都是团队中的一份子，要时刻拥有团队互助、协作的精神，都能认真对待工作中的每一项任务，竭尽全力去完成。通过这次拓展训练，让我深刻体会到了团队的巨大向心力，成功属于团队的每一个成员，如果没有团队里每一个成员相互协作、共同努力，就像一艘孤帆，难以远航。离开了拓展训练场，回到了工作环境，只要我们带着团队的精神，把每一件工作都当作是拓展训练中的一次挑战，就没有战胜不了的困难，就没有解决不了的难题。

**选址拓展日常工作总结7**

㈠商业环境

1、优势分析：生活秀专卖店（金川分店）地处金川开发区，紧邻内蒙古电力学院和上院小区，附近设有公交站，8、51、79、89路公交车都由此经过，交通极为方便，周边商业配套齐全。

辐射范围和服务人群主要是内蒙古电力学院学生和上院小区居民。该位置是金川开发区人流最集中的地方。

2、劣势分析：周边商圈有锦东商厦，华丰服装城，及零售流动摊位等，市场竞争激烈。

㈡竞争者分析

（1）随着金川开发区的不断发展和进步，各大学校学生人数的增加，各大知名品牌和商场必将不断涌入金川，生活秀竞争压力将会不断加大。

（2）在金川的购物场所中，如锦东商厦等综合型商场，他们是金川居民主要的购物场所，不光吸纳了市中心的市民，而且也吸引了大量的郊区消费者，同样，鞋、服也面临着来自城市中心的竞争，这必然会影响生活秀的消费者，形成一种远程竞争格局，如果他们在中心城商场购的商品储藏在家里，可以维持他们的一段时间的使用，他们就必然会减少到生活秀的购物频率。

**选址拓展日常工作总结8**

1、缺乏沟通，不能充分利用资源；在工作的过程中，由于今年接触比较多的事物，对比较陌生的地方没有积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。在以后的工作中，我要主动加强和其他同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性；在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

**选址拓展日常工作总结9**

市场拓展部自3月份成立以来，在联社党委的正确领导和全体同仁的关心支持下，以拓展优质基础客户群体为宗旨，以深入了解常德市场为目标，紧紧围绕各项任务，积极开展工作，现将半年度工作汇报如下：

>一、任务完成情况

截止20\_年6月末，贷款营销1061万元，完成半年度任务的53%；存款营销772万元，完成半年度任务的64%；新增个人存款客户80户，已完成全年任务；新业务方面：办理ETC27户，完成半年度任务的68%；手机银行32户，完成半年度任务的40%；便民卡9户，完成半年度任务的11%。

>二、开展的主要工作

1，深入市场调查，了解经济环境

通过产品推介、上门走访和调查问卷等形式，多渠道开展市场拓展，上半年共走访商户500余户，以武陵镇信用社和营业部为中心，主要辐射三大市场：江南城区的桥南市场、财富广场、以及毗邻三桥的兴隆装饰城，涉及的主要市场包括桥南市场、桥南家电城、水产市场、茶叶市场、兴隆装饰城等10多个，收集客户调查问卷130余份。通过深入市场，对桥南分布的11家银行的存、贷款业务进行了调查对比。一是由于农信社没有理财产品和多元化支付手段等金融服务，商户的福祥卡主要用做资金中转，资金归集以农行、建行和工行为主，其他商业银行，譬如兴业银行、长沙银行等又以丰富的理财产品、优惠的支付服务和专业的区域化市场人员抢占剩余客户；二是通过上户了解发现，桥南市场内大部分商户主要以短期小额资金周转为主，该类客户通过互刷信用卡来达到资金周转的目的，部分客户（资金需求在50万左右）倾向于选择广发银行的生意人卡、长沙银行的小微贷和中国银行的个人网络循环贷款，以上三种贷款均无需抵押，办理周期短，手续简便，但要求以按揭方式偿还或利率偏高，尽管如此，仍受到商户的广泛青睐。

2，积极开展市场营销，发展新客户。

通过上门一对一宣传、服务，先后对桥南市场、财富广场、兴隆装饰城、龙腾物流园等地进行营销，通过深入各大市场内部，挨家挨户上门，以口头宣传、发放宣传折页等方式寻找新客户，特别是桥南市场及其周边商户，许多客户对便民卡从零了解到接受，上门服务得到了较好的反响。经统计，上半年共拜访商户500余户，其中有贷款意向的客户26户，开发成功的新客户16户，营销贷款1061万元，便民卡15张；营销存款万元，新增个人存款客户80户，对公存款客户1户；营销ETC27台，手机银行32户。

通过主动联系社会团体，扩大联社影响力，创造营销机会。我部获悉常德市微善风爱心联盟工作后，主动上门洽谈，寻求合作机会。并于6月28日上午，代表鼎城信用联社发放爱心书包，参与“微善风助学爱心见面会”。与会中发放鼎城联社业务宣传单800余份，在慈善企业家中宣传并树立了良好的企业形象。

3，加大宣传力度，多渠道开展业务宣传

①联合路演。利用开业、油菜花节等契机，与电子银行部、福尔公司合作，在武陵镇、西洞庭、灌溪、十美堂等信用社及龙腾物流园共开展联合路演7次，发放宣传单1000余份，大大增强了客户对农信社产品的认知度。

②借力宣传。与福尔公司进行业务捆绑，对他们的营销人员进行简单的便民卡、ETC业务培训，借助他们人手多、经验足、市场熟的优势，在营销POS机时同时宣传我们的贷款、ETC业务，资源共享提高业务拓展效率。

>三、市场营销面临的困难

1、新金融机构引进桥南市场，竞争压力日益增大。

信用社在市场上仍为资金融出方，江南城区市场竞争对手众多且市场占有率不高，特别是便民卡业务，因同类产品众多，且宣传力度不够，许多商户甚至从未听说过便民卡这项业务。虽说便民卡在同类产品中具有使用时间长，放款灵活，利率低等优点，但因需提供抵押，且办理周期较长，仍为一些商户所拒绝。今年，桥南市场新进金融机构有交通银行、兴业银行、华融湘江银行等5家银行，截止20\_年上半年，鼎城区共有11家金融机构，交叉服务的区域增大，同业竞争更趋激烈，在这种市场环境中，鼎城联社面临的压力也越来越大，产品和服务缺乏创新，不具备脱颖而出的实力，不以客户为导向实行主动营销，则无法应对愈加激烈的同业竞争，在市场中取得一席之地。

2、互联网金融对传统业务的冲击力度日益增强

互联网金融是普惠的金融服务，对象是中小客户和个体消费者，农信社首当其冲，将面临着客户资源的严重流失。在桥南市场商户群中，80、90年代的商户已经普遍利用互联网金融服务，来支持自身的资金运作。譬如互联网金融推出的理财产品或货币基金如余额宝、现金宝等具有收益率高、流动性强等特点深得投资者的偏爱；由于农信社互联网金融支付业务类型单一，使得农村信用社的中间业务边缘化。

3、金融环境对银行从业人员的要求日益增高

随着市场环境的变化，银行服务也应随之转型，由原来的等客户上门转变为主动上门服务，由原来被动的处理客户业务请求变为主动创新服务吸引客户上门，比如提供差异化服务，关注高端客户，为高端客户提供额外的增值服务，为低端客户提供高效的常规服务;为方便客户的习惯以及业务的灵活性，尽可能提供“一站式”的服务。针对不同客户群提供差异化的服务和销售，比如：客户、金卡客户，这就要求银行从业人员具有更高的专业素养，提供人性化、专业化、主动式的高效服务，为不同需求层次的客户提供多样化的选择，提高客户满意度。作为信用社员工来说，还需提高危机意识，加强培训。

>四、下半年工作安排

1、加大市场营销力度。继续通过跑市场、订货会、路演等形式寻找客户，不放弃小客户，重点营销大客户。积极找寻企业、政府等大型单位展开合作，密切关注市政基础设施建设项目、民生工程，第一时间了解相关信息，做好攻坚及对接服务工作。下半年营销目标为:存款新增2300万元，贷款营销4000万元，发行便民卡190张,新开ETC73户，手机银行170户。

2、了解客户实际需求，创造客户价值链。我们要针对不同的大客户需求群体，以大客户需求为导向，通过对大客户需求的分析，有计划、有策略的制定营销方案，快捷便利的满足客户的欲求。并以这些方案为引导，创造客户价值链，所谓的客户价值链，就是将客户的价值发展到最大化，起到“双赢”目的。在金融产品同质化现象日趋严重和银行间竞争日益激烈的今天，大客户营销对企业发展尤为重要。在下阶段，我们将通过查询省信贷系统、信贷资料等手段筛选出一批曾与我们建立信贷关系但目前已终止关系的大客户，了解其借款时间、次数、利率等，通过向客户经理或客户本人调研，对终止信贷关系的原因进行调查，了解我们的产品、服务存在的问题并对症下药。

3、狠抓对公存款，为资金组织工作打开局面。通过上门拜访等方式，了解公司客户的生产或发展状况，对客户的资金需求和信用状况进行评估，了解客户的真实需要、对农信社服务的整体评价、意见和建议等，针对性地向客户推介信贷产品，将客户贷款与开立基本户挂钩，做好对公存款公关和以贷引存工作，积极为客户提供代收代发服务，促进存款增长。

**选址拓展日常工作总结10**

（1）商圈概念：是指店铺所经营影响的范围和吸引消费者的地理区域，是由消费者的购买行为和专卖店铺的能力所决定的，商圈是以专卖店为中心，向四周扩展的同心圆。

（2）商圈意义：商圈与专卖店经营活动有着极为密切的关系，商圈是开专卖店进行合理选址的前提。选店址时总是希望获得较大的目标市场，吸引更多的目标顾客，这首先要求选址人员必须明确商圈范围，了解商圈内人口的\'分布情况、市场、非市场因素，在此基础上确定商圈规模、形态进行效益评估，衡量店址的使用价值，按照这些基本原则，选定适宜地点、才能使商圈、店址、经营条件协调融合创造经营优势，加快资金周转，提高专卖店运作效率。

2、商圈类形：

（1）核心商圈约占专卖店顾客总数的55%——70%。

（2）次级商圈约占专卖店顾客总数的15%——25%。

（3）边际商圈约占专卖店顾客总数的5%。

（4）住宅区居住人口30000户为中等住宅小区。

3、商圈的分类：

1）自然商圈与经营商圈：

1、自然商圈（一级商圈）：以店铺为中心，半径约500米的范围内。

2、经营商圈（二级商圈）：以店铺为中心，半径约1000米的范围内。

商圈是可以创造的，可以经营的。

（2）按地理位置分：

1、核心商圈（主要商圈）：最接近专卖店的区域。顾客占50%，销售额占60%—70%。

2、次级商圈（次要商圈）：邻近核心商圈的“环形”区域。顾客占25%—35%，销售额占20%。

3、边缘商圈（外层商圈）：位于外围商圈的区域，这一区域涵盖了更大的地理顾客占15%—25%，销售额占10%—20%。

4、市场定位：

商店在市场上的定位是指在有效能掌握的商业环境内，针对消费者的需求层次及消费特征，而提供合适的商品类别及消费特征，以其在消费者心目中留下鲜明的印象。

作为一名店面设计，我是新手上路，虽说美工工作与设计工作有很多共通之处，但二者还是有很大差别的，这对我来说是一个新的挑战，新的起点。在这段期间，我对平面设计岗位的工作流程、方法等有了较深的认识，对设计规范也有了一定的了解。能力来源于实践，要在实践中不断成长。下面是我转岗后所做的工作情况。

工作中的不足之处需改进的地方

俗话说：只有经历才能成长，世上没有完美的事情，每个人都有缺点。回顾一年中工作的情况，对照自己的职责，也存在着诸多不足，还有待于在今后的工作中加以改进。

1、加强自身工作技能，加强同事之间的团结合作;

2、要积极吸收新的观念与设计理念，加强自身整体综合素质;3、加强日常学习主动性，扩大知识面;

4、增强灵活性，积极性，竭尽全力改变自身不良的工作习惯，多思考，勤动手，杜绝一切懒的思想。

这半年来，我先后从事美工和平面设计岗位，无论在哪个岗位上工作，我都要高标准，严要求，能够立足本职，勤奋务实、爱岗敬业。我作为一名新的平面设计，需要学习的东西很多，特别是与同事比较，我的营销能力和阅历都有较大的差距。所以我不能掉以轻心，要在工作中学习，怎样才能更好地做好工作，怎样才能从容地处理日常工作中出现的各类问题。总之，在今后平面设计工作中，除了在保证时效性的基础上，还应该多加强学习，把工作看成是学习。一方面要加强自身的学习，方方面面的学习，学习好的设计理念，多看好的商场设计，总结自己的不足。另一方面要把心沉下来，踏踏实实的去做每件事，要把各项工作都做的很扎实，慢慢的完善自己，这样知识才能越积越多，对自己在今后工作中的帮助也会越来越大。

上半年年让我有点依依不舍，在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，继续在自己的工作岗位上兢兢业业做事，踏踏实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益!

首先，我想表达的一个观点是：立业先立本，做事先做人。这样一句话就要求我们不管在任何岗位，都必须踏踏实实做事，本本分分做人。虽然我只在店铺工作了不到20个小时（之前被安排到公司为XX年春夏装拍照），但是我觉得自己在作好本职工作方面作了最大的努力。

下面就我这一周的工作作出如下几点总结：

城隍店，身处于大红鹰商场之中，据初步调查，大红鹰商场规模大、声誉一般、品牌杂，属于一个三类商场。我们的唐狮店处于美邦、以纯、真维斯等众多类似品牌之中，要想脱颖而出，与包括营销策略、产品款式与质量、品牌形象等众多因素有关。

因为我应聘的是形象陈列师的职位，所以主要从陈列方面提出一些意见与建议：

●・・・    之前在公司了解到的是，公司对每个加盟商、自营店、代理商的卖场都会有一套完整统一的陈列标准，之后，又从我们家店长这边了解到，城隍店的陈列，基本是店长带领导购按照自己的喜好与经验进行陈列的。走进城隍店，可以感觉到在陈列方面运用了间隔排列法（模式大致为上衣---裤子---上衣---裤子的循环模式），但是细细品味，就能发现其中是存在问题的，重点体现在颜色的排列没有一个秩序，致使卖场在视觉上缺少吸引力。

・     我的建议是：色彩是第一个进入顾客印象的元素，在陈列是，我们必须凸色彩的吸引力。可以将纯度明度高的产品放顾客第一眼就能看到的前场，将纯度明度低的产品依次陈列与卖场的中后场，使顾客在进店的过程中能产生一种曲径通幽的感觉，增加进店率和购买率。

●・・      卖场中的背景音乐属于软陈列一类，不可以根据导购或者店长个人的喜好随意改变背景音乐，卖场应该根据品牌的.特色和定位来设置专门的音乐类型，使音乐与品牌产生某种契机。背景音乐是卖场气氛的一个重要构成因素，会在一定程度上影响人们的购物情绪与购买行为的节奏。

●・・・    因为我在武汉会经常逛街，对各大卖场的形象有所了解。期间，我发现一般好一点的卖场中，都有一种较好的气氛，包括卖场气味与灯光的配置，往往这些配置比较好的卖场，顾客的进店率会高于普通的卖场。然而，在店铺实习的这三天，我到过天一店、开明店、城隍店、万达店，在这方面都存在一些漏洞，特别是卖场气味元素。建议是，根据唐狮的品牌定位，在店铺中放置一种比较清凉的香料，与品牌理念、定位和产品设计特色想融合，会给顾客一种很自然的感觉，增加进店率与购买率。

●・・・    唐狮是走时尚路线的，卖场中，不仅要在产品上时常发布一些新款，同时也要发布一些新款的设计灵感来源以及时尚流行预测信息。唐狮的目标定位是18―25岁的年轻男女，他们其实是很想了解一些时尚知识的，在跟人交谈时，也很乐意谈一些与时尚有关的话题。那么我们卖场中就应该经常投放一些时尚杂志，以迎合目标消费群的心理。这样可以在一定程度上吸引目标消费群的注意力，以至增加销售额。

年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起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。通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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。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。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然XXX行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?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，主要表现在：

)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

)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况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，)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总结和计划的习惯，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。

4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

下季度工作计划在下季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，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根本。在下季度的工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

)完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结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总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

)建立约访专员。(建议试行)根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

)销售目标下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，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。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

具体的其他工作计划如下：

在金钻店试业期间，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程，回顾整个5月。

现将五月份情况作如下个人工作总结：

**选址拓展日常工作总结11**

1、坚持执行本公司的早会制度，提高员工精神面貌；为了提高工作效率，确保工作能按时、保质保量地完成，对前一天的工作做总结，找出不足加以改善，并做好当天工作计划。通过早会，提高内部人员士气，加快了各类信息的流动，能及时地发现并解决问题。

2、及时收发物料，并不定期进行自盘；督促仓管员对所管辖的物料及时的进行收发整理，并定期自盘，合格物料及时清点进仓，输单员及时做好帐务处理。确保了帐、物、卡的一致，使仓库工作做到日清日毕。

3、坚持执行7S工作，做好物料的标识和防护；改善工作环境，做到让人一目了然，规划仓库物料的区域标识。

4、调整物料摆放，实行仓库定位工作；了解各仓管员的所管区域物料摆放后，针对于仓储规划的不明确，做了一个相应的仓储区域规划整改方案图。对物料现场的大面积区域划分进行了相应的调整再次细分与标识，以更有利于现场物料管理。避免仓管员在备料过程中存在找不到料，及找料时间太长，为了提高他们的工作效率，要求他们对库位表定时更新，对于部分仓管没有做库位表的，要求他们对这一缺陷进行了整改。现所有货架基本都已贴上了库位表，做到了，不是仓管员走到物料区短时间内也能及时的找到所需物料。

5、退供应商不良品的及时处理；每周统计不良品给相关部门并及时跟进，在相关部门的协助下，不良品得到了及时的处理。

6、加大了物料的追踪工作；对即将断货的物料进行合理追踪，并和采购、生产等个个部门积极沟通，确保到料及时。降低生产滞留。20xx年悄然离开，回想自己在这一年的工作，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下两点：

**选址拓展日常工作总结12**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间大二的生活已经过了一半，回顾自己在这半学期的素拓委员任职，很多的体会浮现在眼前。

首先，从思想上来说，这半年工作中，我的思想得到了很大的提高，看着很多部门把活动搞得有声有色，看到那些学弟学妹的激情与才华，我深深的感受到其实大学是一个一切皆有可能的地方，只要自己勤奋，只要自己敢于动手，很多机会就会向你说YES。

其次，在工作方面，半年的任职，我体会到，其实作为素拓委员是比较累的，很多事情要在班上宣传，有的时候为了鼓励班上同学积极参加相关活动，还得各个击破，一个一个的去做思想工作。今年素拓部开展了很多工作，创业升值赛，创业培训班，我型我秀等，我们部门尤其是在创业升值赛中表现积极。

在生活方面，通过一年的工作，我逐步发现自己和班上的很多同学关系变好了，这充分说明了作为班上的一个小干部，做事虽然是很累的，但其中还是有很多好处的，其实不仅如此，而且，在工作中，我逐步认清楚了自己，发现了自己的不足，这也为自己扬长避短，以后更好工作着了很好的铺垫。

在学习上，有的时候为了开会，会或多或多的和学习时间冲突，但时间是挤出来的，半年的工作，半年的工作，不仅没有影响我的学习，而且给我学习增添了很多动力，我开始学会了正确处理学习和工作二者之间的关系，在工作中扩宽自己的视野，在学习中提高自己的文化水平。当然，自己还有很多缺点和不足，比如说，今年没有很好的把有的小活动给班上的同学宣传，不过我一定会正视自己的不足，明年更加积极的工作，为开展好班上同学素质拓展工作而尽心尽力的。

**选址拓展日常工作总结13**

盛夏的北京香山,峰峦叠翠，泉沛林茂，7月17日傍晚，华都诗华销售部半年工作总结会议团队建设拓展训练在此举行，公司销售部所有员工参加了此次训练。本次拓展训练以分组爬山比赛的形式进行，旨在培养销售团队的合作精神及勇于挑战艰险的拼搏精神。

比赛分为三支队伍，分别为销售部北区队，销售部南区队，其他同事为第三队，比赛规定每支队伍所有成员必须全部登顶方算获胜。比赛开始后，大家争先恐后的冲上通往主峰的台阶，北区队的于荣海首先登上了香山的最高峰“鬼见愁”，随后其它同事也陆陆续续登顶。整个过程中由于团队成员间的相互帮助和鼓励，即使是身体比较瘦弱的同事也没有掉队，有的同事登顶后见到其他同事还没有上来，特意下山去帮助同事登顶，经过近一个小时的艰苦跋涉，三只队伍的所有成员在落日的余晖中齐聚在峰顶。在整个拓展训练过程中，没有一个队为了自身的荣誉而争抢冠军，因为大家深知真正的胜利是属于销售部整个团队的。

夜幕降临，大家意犹未尽的陆续下山，山谷中传来了大家的阵阵歌声，在愉悦的气氛中结束了此次训练。本次拓展训练极大的提高了华都诗华销售团队的凝聚力，锻炼了大家的意志，团队成员之间加深了相互理解，团队精神得到了具体的体现。

**选址拓展日常工作总结14**

1、以整理原药仓库入手，对原药进行归类摆放，消除仓库凌乱不堪状况，干净整洁的原药仓库成为库房日常管理的基础工作。

2、建立完整的手工保管账，电子帐，帐物相符，由于保管账的完善和清晰，基本断绝了不良积压的发生和更好，更准确，及时的协助财务工作。

2、充分发挥工作职能，不断改进工作方法，提高工作效率。

3、协助采购做好材料的验收，及时准确的办理入库。

4、按照材料发放规定，保证及时、准确的发放生产所需的原药和助剂。

5、账目管理，基本做到了账实相符。

**选址拓展日常工作总结15**

我院素质拓展部在校团委老师的领导和指导下，本着“服务同学、奉献同学”的工作宗旨和“团结、务实、创新”的工作原则，根据\_开展大学生素质拓展计划的精神，结合本院系自身特色，开展了本学期的素质拓展工作。主要工作内容为在开展常规工作的同时努力完善部门体制，使部门工作更加科学化，规范化；不断加强与各校级组织、各学院分团委的沟通与交流，充分发挥好校团委学生部的桥梁和纽带作用；倾力展现全校同学的风采，开展素质拓展活动等。现就本年度的主要工作做如下总结：

>一、综评分的考核与评定

对于每位同学，我部都严格按照我院制定的综评条例，公平、公正、公开的给予加分，并严格按照相关流程实行考核和评定。对于其中出现的错误和问题能够及时纠正和解决。我部还经常在提高工作效率上下功夫，在保证工作质量的前提下，怎样做能够更简单更快捷的完成任务是我部人员一直在努力做的事，并且也已经初显成效。在综评分的考核和评定过程，也使得我部的每位成员能够更加认真、耐心的对待工作，本着“细节决定成败，态度决定一切”的原则，我部出色的完成了本年度的综评分工作。

>二、三评工作

由于本人在素质拓展部担任过副部，对于三评工作的具体工作流程也是有了解的，并且在老师的指导和各班团支书的积极配合下，本年度的三评工作也在本部人员的认真对待下顺利完成。对于毕业生的三评工作，考虑到部分毕业生已不在校，我部人员提早做好了各种准备工作，为毕业生三评工作的顺利进行做出了重大贡献。

>三、素质拓展证书

为了规范证书的填写，我院根据要求制订了详细的填写说明，阐述了填写规则，根据我院下发的《计算机与信息工程学院素质拓展证书填写规范》，采用个人规划、团支部书记统一填写的方式，很好的完成了素质拓展证书的填写工作。同时，在填写过程中，引导大学生有意识的培养自己各方面的能力，完善证书的填写工作。四、素质拓展活动的开展

在大一新生入校初期，我部门开展了“每周一频”活动，通过播放各个方面的视频，使得新生在开阔视野、增加知识的同时能够更快的融入到新的环境中去。

本年度下学期，我部还开展了“发现美之家乡美”系列活动，此活动主要分为三部分：

1、班级展示活动；

2、“每周一博”之美丽河南；

3、“我爱家乡”展板展示。1月21日2月24日为活动照片搜集时间，3月3日2月6日为照片分享时间，3月25日3月27日为展板展出时间。活动开展之前，我部人员与各班团支书进行了商议，确定活动方案。为了主题实践活动的深入开展，我部多渠道的加强了宣传：

一、例会宣传；

二、团支书班级宣传；

三、宣传部展板宣传。通过宣传，营造了活动氛围，同学们积极的融入了活动中。同时我部对活动的策划周密，宣传积极充分调动了同学的积极性，活动进行十分顺利。

此活动达到了以下几个目的：

1、丰富同学们的大学生活，展示同学们的青春风采；

2、增加同学间的交流，互相了解家乡各地文化，拓宽知识面，增长见识；

3、锻炼同学们的表达能力，创新能力，团队合作能力；

4、展示各地的美丽，唤醒人们对美的挖掘的意识。

>四、经验和不足

本学期素质拓展工作虽取得了一定成绩，但在工作中仍存在一些问题和不足，一些方面有待进一步加强和提高，主要是：

1、我部门作为校团委与各学院分团委之间素质拓展工作联系的纽带，与各学院分团委相关部门的交流与沟通有待进一步加强，相应的会议制度有待制定和完善，以使工作顺利开展。

2、部门工作内容有待充实，工作形式有待创新。需集思广益，多参考其他高校相关经验，拓宽思路，开拓创新，以更加丰富多彩的内容和形式让同学们了解并参与到“大学生素质拓展计划”当中来。

3、部门在广大同学之间的影响力较小，有些同学不知道素质拓展部的主要工作是什么。在素质拓展宣传方面，宣传的方式和质量有待改进。

素质拓展工作建设任重而道远，我部门的工作还将面临诸多新情况和新挑战，只有不断学习，不断开拓进取，才能把我校素质拓展工作推向前进。我相信通过我们部每一位成员的团结互助，素质拓展部一定会在以后的日子里取得更多的成绩。

**选址拓展日常工作总结16**

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握;

2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了六安、安庆、淮北、阜阳等市场，了解安徽市场酱油的市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后真心酱油的市场开拓做好准备;

3、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定;

4、协助五行广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作;

5、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等;

6、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解;

7、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考;

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20\_\_年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，\_\_\_\_工作内容是多而杂乱，而随着20\_\_\_\_品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面，具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施;

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考;

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性; 公司推广专员工作总结

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售;

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购;

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**选址拓展日常工作总结17**

1、根据新制定先进先出管理制度，严格管控，做到每日不定时抽查。

2、以高标准严要求来严格管理仓库员工，更好更快的提高管理员的综合能力及素质。制定严格的员工考核制度，对每一位管理员进行考核。

3、进一步了解系统操作流程，加强管理员系统操作知识与流程，按要求做到及时、准确、不拖延。

4、加强与相关部门沟通，以会议讨论的方式制定出部门之间衔接的合理流程。

我叫xx，家住xx郊区，所监管的企业是xx集团有限公司，我是x年x月x日正式加入xx物流有限公司这个大家庭。

光阴似箭，岁月如梭。不知不觉间，又到了一年冬去春来时，我在x这个大家庭里生活了两个多月了。期间，我也由一个当初什麽都不懂的新人慢慢成长为一个真正的x人了。刚来时，我很茫然，不知工作该如何进展，跟随着上一任监管员努力学习专业知识，严于律己。遵守各项公司规章制度，终于在上一任监管员离开时，我基本变成了一个可以独挡一面的x人。感谢领导给了我成长的空间。勇气和信心，更感谢各位同事对我的大力帮持和耐心辅导，使我能早日在工作上步入正轨。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，一年之计在于春，先对我这两个多月的工作总结如下：

**选址拓展日常工作总结18**

光阴飞逝，xx年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。 锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里;不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影;哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

三 勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四 存在的问题：1 市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2 业务回款效果不理想。3 业务知识和谈判技巧有待提高。

五 下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

1 继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2 加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3 强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4 继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5 进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6 做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

**选址拓展日常工作总结19**

时光飞逝，又一个学期结束了，回想这一个学期，我们部门一起工作，部员之间关系融洽，我的工作能力上有所提高，也学到了许多为人处事的知识，以下是我这一学期的工作总结。

我所在的素质拓展部主要工作是：

一、统计与认证学分

二、举行捐废纸活动

三、与各部门密切联系互帮互助

xx年9月下旬的时候开始了招新活动，有很多个部门及学生会进班级宣传，对大学校园生活一知半解的我感觉加入某一个部门锻炼锻炼，多认识点人，充实自己的空闲时间还是很不错的，所以呢抱着试试看的念头报了素质拓展部，我之所以选择素拓部呢是因为这部门是管理学分的，能加入的话感觉挺吃香的，还有一个原因就是我们的两个部长一看就和蔼可亲的那种，又漂亮又帅的，果断的报名了。

紧接着就是第一轮面试了，当时真的有被吓一跳，有3个人面试你，感觉好正式好紧张的说，不过我还是保持了平常心问什么答什么无压力啊，结果跟我预料的一样，第一轮面试妥妥的~~

我们部第一次开例会互相认识成员讲了一些任务。这一学期里我们做了大一大二的学分，十佳歌手的记分，听讲座时的点名，捐废纸活动，值班等等。这些活动我个人都有积极参与。凡是开头难，刚开始做学分什么的也有出问题，点名的时候看到那么多人点个名也不容易，不过现在都好了，其实没什么大不了，硬着头皮上就是。

经过半个个学期的磨合与实践，上学年我部较好的完成了工作，虽然可能一些方面还做得不够好，新的学年、新的学期我部将以一个全新的面貌去对待本部的工作以及配合其他各部的工作。新的一学年即将开始了我部工作也将继续进行，然而可能会有很多困难需要我们去面对，这些困难对于我们来说既是一次挑战,也是一次难得的锻炼，我将以一个全新的面貌去对待不但要积极更要尽职尽则尽心尽力的参与到其中去。13电子631李佳静

**选址拓展日常工作总结20**

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握;

2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了六安、安庆、淮北、阜阳等市场，了解安徽市场酱油的市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后真心酱油的市场开拓做好准备;

3、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定;

4、协助五行广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作;

5、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等;

6、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解;

7、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考;

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，XX年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面，具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施;

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考;

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性;公司推广专员工作总结

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售;

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购;

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**选址拓展日常工作总结21**

1,由于店内员工都是新人新手对产品的认识和销售能力方面欠缺，还有在技术这方面其TA员工其本上是不懂去为客户解决的，如装系统常用软件等。在忙的时候处理不过来，这种情况导致了部分客户的抱怨。生帐宝的做帐和转款事宜由于本人对系统不是很了解在平时做帐或者做出售入库单会出错，这样给总公司上面的会计人员带来不必要的麻烦抱歉!还有转帐时间的安排，银行下班时间为5点转款时间赶不急有时候会推迟到第二天才能转款到现金帐户。这问题在6月份会安排专人按时做帐传KPI报表以及转帐。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在生产中是很难避免的，我们也都希望降低产品质量问题和软件问题的发生率。据统计，5月份就有一位客户的机器出现开机无反应机器不通电的硬件故障一起(已发回返修)5位客户对新系统WIN7使用不习惯。有一位客户新系统不能兼容使用其工作软件，以上都要求更换XP系统。由于天气过热，室内外气温较高，而店面的样机摆放要求是要所有机器处于点亮状态，这样会使机器过热在有客户看机器时会觉得我们的产品存在散热问题，这使我们和客户的沟通出现尴尬场面，客户对我们的产品质量表示怀疑。

4、总公司在下单的和发货方面有时候会存在忘记发货或者下错单发错不同颜色的机器，这样会给我们下面已收定金的客户交机器时间廷长甚至客户退单的情况发生。

主要汇报的内容：

（1）工作概述

（2）半年销售情况—最好做成柱线图。柱子表示实际数，拆线表示增长率

（3）去年或前半年同期比较

（4）既然是销售，肯定要做库存分析。库龄、周转率、超长库存的原因分析等

（5）销售团队各个销售人员的贡献比较分析

（6）销售短板分析—不同的产品，畅销或滞销的原因分析

（7）销售团队的培训与考核

（8）下期的工作计划

3、根据以上内容每个项目做个一至两页即可，并且可根据情况将老总想要关注的信息进行适当的说明。

4、别忘了在后面加上“销售部需要获得公司的支持”等内容

5、最后做一个漂亮的封底，写上“谢谢聆听”之类的话语。

一、回顾工作思路

狠抓基础管理

持续推动产说会

配合一季度政策

引发增员高潮

二、配合的工作举措

村组产说会18场

创说会/入职教育4期

保代班4期

衔接培训4期

三、达成工作目标

保费80万

创说会人员60人

保代班40人

通过人数30人

上岗人数20人

四、工作总结

1、关注产说会事前事中事后的准备工作，成功运作村组产说会，最大程度地调动外勤队伍的\'积极性

2、扶强亦扶弱，保证营业区没有哪一个部门拉下后腿

3、通过会议经营，不断宣导增员观念。树立长远目标，跟踪规划，“一枝独秀不是春，满园春色花满园”建立周四创说会惯性

4、村组产说会与增员村干部同步进行，开一场产说会就增员一个小组到位模式初见成效

5、高层管理思想统一，你追我赶互帮互助。会议氛围浓烈，参与感强，营业区开单人力新增数据明显上升，明显减轻电话追踪压力

实习有一周了，这些天每天观察和学习店面员工的销售技巧时也自己试着接待一些客户。虽然没有成功的卖出一台。但是在介绍产品方面有很大的进步。

周六的时候店长给我们安排了个任务，在电科外面发联想的产品简介同时邀请顾客来店面看产品。本以为会是件轻松的事，但下去后才知道这件事不是那么简单就能完成的。在外场有很多品牌的店员在发他们品牌的简介。而且周六方正还在做外场的活动。

我拿着产品简介站在外面寻找那些有购买电脑想法的或者是打算今天了解下电脑的人。我没有打算想其他的品牌的发电脑简介的人一样见到一个人就发一张他们品牌的电脑宣传单。因为想他们这样发的人太多了。很多顾客因为手中拿到很多宣传单而不知道看哪张最终把所有的收到的宣传单都丢进垃圾桶里。我不想我手中的宣传单也是这种下场，虽然我知道这种结果是不可避免的。但我还是希望我在递出宣传单时能想顾客介绍下本店的产品和正在进行的活动。至少能在他们心中留下一点印象。

虽然我的想法是很好的。但是在实施的过程中还是受到了不小的阻碍。很多人接到宣传单听都不听我的介绍就走了。还有就是根本就不接你手中的传单像赶躲避什么危险东西一样很快的离开。只有极少数的人是愿意停下了听听你的介绍。更极少数的人愿意和我一起去我们的店面看看或者愿意自己去我们店面看。

发了一上午的宣传单，也成功的说服了几个人去我们店面看看产品。虽然不知道他们买了电脑没，但是只要他们去了就会对我们店留下印象说不定以后会来买呢。

这周六过的很特别，因为是第一次以发宣传单的方式去给顾客介绍产品。在这个过程中我学到如何从顾客的表情或者是动作中明白他们需要什么样的产品，需要什么样价位，需要什么样的配置。这周六的体验让我在以后的销售中能更好的为顾客服务。让我的销售水平提高。

一周的店面实习结束了。这一周跟着店面的店员学到了很多营销方面的技巧。这些技巧是平时在课堂上很难学的到的知识。

刚进店面实习的第一天，店面经理就找了个对很熟悉联想产品的员工带我们。从最老款的笔记本和台式机到目前最新款机型，每款机型的特点和卖点，什么样的机型适合什么样的人群这些知识一一的告诉我们这些“菜鸟”。对我们提出在产品上提出的问题都很及时告诉我们。让我和我的同学能很快的了解产品的特点。在店员向顾客推销电脑时都会带我们在旁边学习他们的营销手段。在空闲时他们也会给我们传授他们的销售方法。让我和我的同学受益匪浅。

通过一两天的学习。我和我的同学也慢慢的开始接待顾客，向顾客推销产品。在开始接待前我把客户分成几类

第一类 情侣 这种一般都是女生要买。所以一些外观很时尚的很受他们喜欢。

第二类 家庭 这种一般是父母卖给小孩的。希望他们的小孩能好好利用电脑学习。家悦机型很受这类的欢迎。

第三类 游戏玩家 这类人一般都要求高端配置的机型。锋行就是他们不二的选着。

第四类 一个人 这类型客户以咨询为主，以比较各品牌的性能与价格为目的，服务态度对其影响大的

第一次上手心里有些紧张，。很多时候还是要靠这些店员帮忙。随着慢慢对产品的熟悉。信心也越来越足，对于产品的讲解也越来越熟练。昨天在对一个顾客讲解电脑时店面的员工说我讲解的很好。心里很开心，能得到他们的肯定，这算是成功的第一步吧。

实习的这一周里，看到了一些情况。

第一：来电科买电脑的都想买到一台价格不高配置中等的`机器。而很多品牌的一些机型在配置上和联想的一些机型都差不多但价格更便宜。这使得很多人不选着联想而改选其他品牌。

第二;：现在很多客户在选着笔记本时，都比较在意外观。而联想的一些笔记本的外观并不是很受到欢迎。比如g430很多顾客反映都不喜欢外壳上的银色条纹。

在这些天的实习，也发现了一些自己的问题。

第一，有时候顾客会问一些老款的机型，对于这些机型我没有很好的了解导致不能给顾客很好的介绍。

第二，在客户给出想要的配置时有时候不能很及时的找到相应的机型予以介绍。第三，对于笔记本的一些外观的技术比如膜内转印技术，光波拉丝技术等都没能很好的掌握，经常在给客户介绍笔记本时忘记介绍这些方面的东西

接下来的几周实习中我会提高自己对产品的认知度。在给客户介绍产品时能很好的把产品的特点介绍给客户。多向店员请教。多多学习一些他们的销售技巧。往后的几周我会更加努力的。

这是在联想店面实习的第二周，虽然对店里的工作已经有了一周的接触与认识，本周的销售工作还是让我感觉很有新鲜感，心里也充满了期待，毕竟在上周的初试牛刀中，还没有完全从自己手中销售过一件产品。这周从一开始，就给自己暗暗的定下了挑战目标，要运用上周学到的销售技巧和产品知识，好好感受一下销售的魅力和乐趣。

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结总结如下：

一、队伍管理：进口除机械队、拌和站是公司员工、农民合同工混岗模式管理外，洞内主体工程的开挖、仰拱、衬砌、出碴运输、砼运输、隧道通风、高压风水管道拆接维修、文明施工以及洞外附属工程的桩板墙都是分包队伍作业，队伍多，人员杂，管理难度较大。为确保现场施工顺畅可控，主要抓好了三个方面的工作：

一是经常不定时地组织现场安调员、各作业队现场主管、工程部质检、测量、监控量测等生产、技术人员开碰头会，根据局指、分指、工区下达的计划和指令对现场施工进行细化部署和及时调整，使每一个管理人员预先了解每项施工计划的具体内容，明白每项计划的最终目的、意图，使其在进入现场施工时预有准备，能迅速进入状态和避免相互影响。

二是切实抓好现场协调管理工作，尤其是

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