# 送奶入户亮点工作总结(共7篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-09-22

*送奶入户亮点工作总结1x月份已经过去，在这一个月的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。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以后的工作做的更好。>下头我对这一个月的工作...*

**送奶入户亮点工作总结1**

x月份已经过去，在这一个月的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。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以后的工作做的更好。

>下头我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年xx月x号来到xx公司工作的，在进入贵店之前我有过销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏牛奶行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，所以对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习知识和积累经验的同时，自我的本事，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点:对于牛奶市场销售了解的还不够深入，对xx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方法。在与客人的沟经过程中，过分的依靠和相信客人。

>在下月工作计划中下头的几项工作作为主要的工作重点。

1、在组长的带领下，团结组员，和大家建立一个相对稳定的销售团队:销售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我们组的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的销售员的主要目标。

2、严格遵守销售制度:完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成x万营业额的前提。我坚决服从公司的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯:养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，把我的销售本事提高到一个新的档次。

4、销售目标:我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。坚决完成公司下达的x万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情景分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个销售员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

**送奶入户亮点工作总结2**

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_\_说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油，50ml籽油，50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进，a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售。b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等。c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

**送奶入户亮点工作总结3**

今年，我局党总支在县委县政府的领导下，在广大干部职工的全力配合下，坚持以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入落实科学发展观，深刻领会党的\_、十七届四中全会精神，紧贴公路工作实际情况，围绕公路建管养，开展党务工作，进一步促进三个文明建设协调发展，进一步加强了思想建设，围绕创建“廉洁型机关”“学习型党组织”、“创新型机关”活动，不断强化政治理论和业务知识学习，使广大党员和干部职工的政治素质、理论水平和业务能力得到了新的提高。

今年七月份，我局党总支又在全局范围内广泛开展“纪律教育学习月”活动，发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，较好的完成了上级党委安排的各项工作任务。

>一、加强领导，精心组织。

为做好迎接上级党委对我局党建工作的检查工作，经局务研究，同意由麦树杰副书记负责，政工人事股协同完成好。严格对照检查内容进行认真查找，对存在不足之处，认真做好补充工作。

>二、主要完成党建工作情况。

(一)、加强思想建设，提高党员干部的政治理论水平。

1、强化理论学习和业务培训。坚持把学习作为提高干部职工素质的重要手段，班子成员带头学习，采取集中学习、个人自学、组织讨论等形式，认真组织学习\_章、十七届五中会议精神及市委相关会议、文件精神，并有针对性地对党员干部学习情况进行了检查，使广大党员干部职工正确地领会精神实质，同时，加强专业知识的培训学习，并将理论与实践相结合，不断提高工作管理水平。

2、创新学习方法，注重教育实效。采用学习文件材料、领导上党课、专题宣讲辅导、观看警示教育片、组织座谈讨论 进行知识测试和撰写学习体会等多种形式，开展党风廉政和业务知识培训活动。我局今年积极各种培训；开展了局主要领导讲党课和观看廉政警示教育专题片活动；邀请了市局党总支书记谢石明同志到我局做了题为《如何加强党组织基层建设，增强单位凝聚力和向心力》的专题报告。；参加了廉政知识考试。

(二)、加强组织建设，增强党组织的凝聚力、战斗力。

1、建立和落实机关党建工作责任制。局党组将党建工作目标层层下达，建立了目标考核机制，党政一把手亲自抓，相关负责人具体抓，逐项抓落实，不定期地对局机关支部组织开展活动情况进行检查，切实做到党建工作年初有计划、半年有检查、年终有总结，并做好了党建研究和信息报送工作，全年按时报送党建信息稿件，调研文章篇，全面完成党报党刊和其它学习资料的征订任务。

2、以完善的规章制度促进组织建设。坚持“三会一课”制度，进一步完善了党务公开制，增强党组织工作透明度。建立和完善了党内民主选举和党员“三先”制度、党员评议党组织干部制度等，切实保障了党员的选举权、知情权、参与权、监督权。制订和完善了本局各项机关管理制度，并有效实施管理，层层签订了党风廉政建设责任书，在项目管理、人员竞岗、干部竞聘、财务管理及收支两条线等方面都严格按照国家有关规定及程序办理，做到纵向到底，横向到边。

3、深化“创先争优”活动，增强党建工作生机和活力。局党总支把开展“创建先进基层党组织、争当优秀\_员”活动作为基层组织建设的重要载体。在具体工作中做到了“六个结合”，使我局全体党员干部增强党建工作生机和活力，一是把“创先争优”活动与学习《廉政准则》结合起来，使“创先争优”活动能落到实处。二是把“创先争优”活动与“深化作风建设提高执行力活动”结合起来，我局通过整顿机关作风和制定工作督查机制，使“创先争优”活动与日常各项工作紧密结合，取得了实实在在的效果。三是把“创争”活动与党员 干部教育结合起来。建立健全的党组织考核评价和激励机制，加强党员学习管理，通过邀请老师上课、利用宣传栏等工作空间和渠道，搭建党员学习交流的有效平台。四是“创先争优”活动与维护社会稳定建设和谐社会结合起来。做好今年原收费站人员安置工作，以“党员带帮”的方针，指定党员负责带帮安置到各养护中心的原收费站职工，做好关心生活、工作、思想等工作，主动排查各种矛盾纠纷，及时就地做好化解工作，使我局顺利完成市局下达的安置任务，安置人员的平稳过渡。五是把“创先争优”活动与我局实际结合起来。我局坚持党员示范岗，党员带头作用，以点带面，以党小组为中心，带动职工积极开展“创先争优”活动。六是把“创先争优”活动与“双到”扶贫开发工作结合起来。以领导挂点、干部驻点的方式，建立健全定点帮扶责任制。

4、做好发展党员和党费收缴工作。

一是强化对入党积极分子的培养教育，结合学习\_理论和党章等活动进行，联系新的形势和任务、联系我局工作的.实际进行正面引导，关心他们的工作、学习、生活，积极创造有利于入党积极分子健康成长的良好环境。支部上半年重点发展对象2名。

二是做好党费的收缴与管理工作。我局现有党员71名(其中退休党员15名)，党费收缴做到：按时交纳、及时调整、全额上缴，无漏报瞒报现象。

(三)、抓好党风廉政建设责任制落实，增强反腐倡廉工作新成效。

1、组织领导到位。局党总支建立了以邓伟男同志为组长的党风廉政建设领导小组，认真组织学习《中国\_纪律处分条例》，落实中央的“八项规定”，充分认识反腐倡廉，加强党风廉政建设的重要性。廉政建设做到有组织、有活动、有成效。

2、分工落实到位。党委各成员在抓好分管工作的基础上，对党风廉政建设都能认真负起责任，按照一岗双责的要求大胆管理、弘扬正气。

3、部署落实到位。上半年来，我局始终把党风廉政建设与本局的各项工作结合起来，做到一起部署、一起落实、一起检查、一起考核。一是局党总支逢会必谈廉政建设，要求局机关全体干部职工树立正确的世界观、人生观、价值观。二是杜绝职务犯罪，重点在党风廉政建设监督机制和反腐倡廉教育机制上抓出成效。

4、宣传教育到位。我们注重思想政治教育，要求党员干部自重、自省、自警、自励，慎独情微，廉洁奉公，将理论学习作为改善工作作风，树立良好形象的基础工作来抓，自觉加强党性锻炼，努力改造世界观。严格落实学习制度，创新学习形式，主要利用党员座谈会和全体职工大会，采取集中学习与个人自学相结合、理论辅导和研讨座谈相结合等多种形式，开展廉政纪律学习教育，通过加强政治理论业务知识和党章的学习，激励和引导党员学习新知识、掌握新技能，追求高素质，在党员中形成“人人学习、处处学习、时时学习”的浓厚氛围，不断提高党员的思想政治素质、整体业务水平，树立起“五种观念”(即：使命观念、奉献观念、市场观念、创新观念、效率观念)。

5、制度保障到位。我局制定《实施纲要》、《党风廉政建设责任制》等多项规章制度，用制度管理队伍，规范行为。

6、加强重点岗位监督。一方面强化班子内部权力运行程序的监督和制约，班子成员互相尊重，紧密配合，遇事能自觉按照民主集中制原则多商量、多反馈。一些重大决策、安排和大额资金使用，都经过集体讨论做出决定，并积极征询上级领导意见，形成团结、务实、民主、真诚的氛围。另一方面加强对掌管人、财、物等重要岗位权力运行的监督。班子成员布置工作能多吹风、多提醒，经常开展廉政谈话。

(四)、强化领导班子建设形成整体合力。 一是制订了以“政治素质好、工作业绩好、团结协作好、作风形象好”为主要内容的“四好”领导班子创建活动规划；二是坚持重大问题集体讨论决策，特别是干部任用问题一律由局党组会讨论决定；三是加强工作沟通，班子成员相互交流各自分管工作开展情况，使党政班子成员全面了解全局各方面工作的进展情况，有利于班子成员的工作沟通和配合协调；四是加强思想交流，健全党内民主生活制度，定期召开了专题民主生活会，通过班子民主生活会、党组会以及班子成员之间谈心活动，交流思想，相互勉励，共同促进；五是班子成员坚持每年年初、年中和年末进行三次系统性的工作调研，掌握工作推进情况，解决实际困难，并全面落实年度述职述廉制度。在全局上下保持着思想不乱、工作不断、作风不散、发展较快的良好局面。

(五)、贯彻落实“纪律教育学习月”活动，加强党风廉政建设。

1、成立党风廉政建设领导小组。局党总支建立了以邓伟男同志为组长的党风廉政建设领导小组，以领导小组带头的形式，认真组织我局全体党员干部学习《中国\_纪律处分条例》，从而贯彻落实中央的“八项规定”，促使我局全体党员干部充分认识了“反腐倡廉，加强党风廉政建设纪律教育学习月”的重要性，使廉政建设做到有组织、有活动、有成效。

2、加强各项工作的分工和部署。党委各成员在抓好分管工作的基础上，对党风廉政建设认真负起责任，按照一岗双责的要求，结合我局公路工作实际情况，把党风廉政建设与本局的各项工作结合起来，做到一起部署、一起落实、一起检查、一起考核。一是局党总支逢会必谈廉政建设，要求局机关全体干部职工树立正确的世界观、人生观、价值观。二是杜绝职务犯罪，重点在党风廉政建设监督机制和反腐倡廉教育机制上。

**送奶入户亮点工作总结4**

瑶族乡作为全县唯一的瑶族乡，一直在致力于深入持久开展民族团结进步创建活动，着力保护民族传统文化，促进民族经济发展，打造民主和谐美丽富强的新瑶乡。20xx年着重从以下几个方面开展了工作：

>一、加强民族村屯基础设施建设，提升村民生活质量

对过山瑶聚居点福瑶村委进行了新农村示范点建设：升级改造了一个民族文化广场；修整了广场周围的农户庭院，水泥硬化地坪；在全村及各农户庭前屋后实施美丽生态乡村绿化美化工程；建设了公里的环村道路和公里的入户路；实施了村庄亮化工程，在村内主干道及环村路两边安装路灯12盏；发展特色农业产业，打造了一个千亩甜茶叶种植示范基地和一个千亩黄栀子种植示范基地；雷家至平山近6公里山路正式开始修建并在平山建设了一个瑶族传统文化教育传承点等。在积极建设各项民族村屯基础设施的过程中发动了群众，凝聚了民心，极大地团结了山区瑶民的感情，为民族团结进步创建工作打好了基础。

>二、加强民族元素的提炼，积极发扬传承民族文化的精神

一是积极挖掘瑶族传统文化、节庆文化，于今年的正月十五举办了一次大型的瑶族传统“盘王节”活动，活动吸引了国内外近万的游客前来参观，既大力宣传发扬和保护了瑶族的传统文化，也带动了当地的旅游经济小高潮。二是鼓励和帮助升级建设四冲佳瑶民俗文化乡村旅游合作社，引导合作社把民族文化的内驱力注入产业发展，以建设民族文化风情园为中心，通过实施民族风寨门改造、建设民族活动广场和文化长廊、园区绿化美化工程、亮化工程、建设环园道路、娱乐设施建设、瑶族饮食文化传承等11个项目，宣传瑶族文化和原生态自然环境特色，以打造民族文化传承基地建设助推乡村旅游业及特色农业（园区土特产经营）的发展，促进农民增收。三是继续完善骆口自然村民族\_基地建设，充实瑶族文化展览室、建设同心文化阅览室等，目前已专门邀请桂林市设计团队主持升级改造，初步方案已形成，正待进场施工。四是投资百万在进乡主要道路建设了一个特别设计的瑶族寨门，进一步突出了瑶族乡的特色。

>三、加强宣传引导，在全乡营造民族和谐氛围

通过举办多种形式的活动，大力加强中国社会主义特色民族观、党的民族政策和“三个离不开”思想原则的宣传教育，提高少数民族群众的思想政治素质。另外还组织实施“瑶汉一家亲”活动，利用传统节日与少数民族群众交流，积极开展座谈、走访活动，多接触少数民族干部、知名人士，以增进感情，了解民生民意，巩固了平等、团结、互助的社会主义新型民族关系。

虽然今年的\_“一乡一品”工作取得了一些成绩，但也还存在一些问题：一是对发展\_“一乡一品”工作的重视不够，工作力度不大，尤其是投入力度不大；二是“一乡一品”规模不够大，基本无突出特色品牌。下一步要做到以下几点：一是高度重视发展“一乡一品”，大力推进民族团结进步创建工作；二是明确工作重点，突出抓好关键措施落实，要从资源、产业、市场、品牌等实际出发，制定发展“一乡一品”的规划，明确发展目标和思路，整体推进“一乡一品”工作。

**送奶入户亮点工作总结5**

>一、抓好学校常规管理，加强班级精细化管理

在开学初，我校领导班子组织全体教师学习魏书生的《班规班法》和丰润区教育局下发的《一般性学习习惯和学科性学习习惯》，以学校精细化管理为依据，制定班级精细化管理方案，并严格执行，做好平时的成果积累，从而指导班主任老师的班级常规管理工作，在期中、期末做好班级精细化管理的总结工作并装订成册。通过班级精细化管理的制定和推行，使班级常规管理有条不紊，有时老师外出学习、听课或不在班级一整天，老师将学习任务布置后，由班长监督，同学们可以各司其职，秩序井然，校领导巡查，从没有乱班现象，各个班级通过精细化管理，可以做到老师在与不在一个样，班级卫生、纪律、学习稳中求进。

>二、抓好德育工作，促进教育发展

除了日常利用传统节日开展班会、手抄报评比、读书推介会、读书交流会、少队活动等常规性活动，还充分利用每周升旗、黑板报等培养学生的爱国情感、爱校情怀、集体荣誉感和安全意识等。利用我校积极开展“文化滋养班级”班容班貌评比，“祖国在我心中”迎国庆诗歌朗诵比赛，经典诵读古诗背诵比赛，以及依托红领巾广播站活动进行的“写话小能手”评比等竞赛活动，促进学生拼搏精神，同时增强学生的集体荣誉感。

红领巾监督岗也是我校的一道风景，他们每天值守在入学、放学、早午自习、课间、大课间、集体教研等时间的岗位上，监督全校学生的卫生、纪律和行为习惯，是良好校风的风向标。

>三、推进阳光体育，促进学生健康成长

虽然硬件上我们有很大不足，但是我校根据实际情况开展丰富多彩的阳光体育运动。首先，学期初由体育老师牵头，在各班班主任积极配合下，学生人手一毽，每次课间的踢毽子活动是学生的主要活动，红领巾监督岗的监督检查、校领导的不定期抽查和全校通力合作，保障活动的有效开展。学期末开展了全校师生的“我阳光、我运动”第五届踢毽子比赛，为这项阳光体育运动画上圆满的句号。另外，结合我校特色，本学期将“中国少年说”扇舞作为大课间活动，各位班主任积极做好家长工作，许多班级家委会充分发挥作用，比如二二班、一一班和四二班的家委会自发组织全班家长网购扇子，不到一周时间，扇子全部到齐。在参加以班为单位的“中国少年说”扇舞比赛时，同样也得到了的家长朋友们的大力支持，统一为学生购买班服，许多到现场来参观的家长对老师和孩子 们竖起了大拇哥，说活动组织的“有意义”。

我校还充分利用大课间，坚持每天一小时的锻炼时间，将大课间活动分成两种形式：一是有静有动的《感恩的心》《中国少年说》扇舞，二是冬季配乐走步活动，每天坚持，直到学期末，既增强了学生的体魄，又磨练了学生的毅力。

>四、教学工作

亮点一：根据我校新分五名新教师的实际情况，新教师培养是开学初的重要工作之一。我校充分发挥老教师的示范引领作用，12节示范引领课，展现了课堂的完整结构，以及老教师的深厚授课功底和独特的教学风格，给新教师一个课堂模型，使新教师在备课、上课、读教材、读学生、学生习惯培养都有深刻的认识，包括班级管理上也给新老师们做了很好的展示。同时也让新人们感受老教师的魅力与风采，使新教师迅速融入泉小大集体，积极投入到教育教学活动中来。

亮点二：师徒结对，贯穿始终。无论是帮助徒弟定计划目标、班级管理、备课、各项活动开展，还是小到上交材料的页面设置、班刊的封面设计，方方面面工作中，师傅都毫无保留的将宝贵经验分享给徒弟，特别是在期末新教师汇报课中，师傅通过学习课标、研究教材，指导徒弟备课，有的教案经过一两节课的时间推敲，在平行班讲后，发现问题，师傅及时提出合理的改进措施，再次修改，还有的一节课师傅听两遍，师徒反复研究，最终形成一节相对完美的展示课。师徒结对在教学、教研活动中，推动新教师的成长。5位新教师在新教师汇报课中教育教学工作有了一个质的飞跃，同时也得到了镇领导的充分肯定与好评。

亮点三：邀课活动，创新教研。xx月份开始，我校为促进教师队伍的专业化成长，提升教师课堂教学水平，特将以往常规推门听课活动，改为教师主动邀请校领导、师傅或其他教师听课的邀课活动，听课教师根据课堂量化考核评价标准为其打分，邀课次数和授课质量的成绩汇总后，成为教师年终考核评价的重要内容之一，通过邀课活动，激发教师们研读课标和教材，新老教师在备课、讲课、教研等能力上都有显著提高。

亮点四：加强培训学习，带着任务外出。开学初，校长着重加强师德建设，为全体教师做《教师职业幸福》的沧州学习感想分享会。参加班主任培训的李杨阳和赵丽莉老师，分别回到学校对全体教师进行了二次培训，老师们受益匪浅。范海军老师参加五年级数学送教下乡活动，进行了仿课创课，呈现一堂精彩的数学课，在老师和学生中收到很好的反响。

**送奶入户亮点工作总结6**

11月即将悄然离去，12月步入了我们的视野，回顾11月工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20xx年6月24日进的公司一直到现在，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。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我11月总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到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，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，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，但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。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此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该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结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己的知识给吸收。

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进，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，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。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己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非常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、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己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。

近一周来，随着气温的回升。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。就是放在今天的社会工作中，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，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，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。

回顾这一周来，自己的工作情况，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。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

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。学会面对不同的顾客，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，可以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。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。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，通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，将自己的工作能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，努力接受业务培训，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！

转眼间，20xx年已过去，我在公司的试用期已到。回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。以下是我的个人工作总结报告：

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将11月工作总结如下：

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，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，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在下半年里，我将认真学习各项政策规章制度，做好明年的工作计划，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**送奶入户亮点工作总结7**

在酒业公司工作快一年时间，这一年来，有辛酸，有开心，与此同时得到更多的应该还是成长吧，感谢各位对我一年以来的照顾，现将一年的工作情况做以总结：

一、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

二、进一步拓展销售渠道

市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。明年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，明年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

三、做好市场调研工作

对市场逐个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

四、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持，让我在业务员的工作中能够更加的茁壮成长。

1、要进一步扩大生产规模，重点是扩大白酒生产规模。

2、要做好市场销售，首要的工作是全力做好白酒的销售工作。

3、要提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

4、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

5、要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益。

6、要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

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