# 工作总结分享与计划(热门3篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-10-17

*工作总结分享与计划1>一、主要工作成效1.较好地完成每月KPI任务。充分做到以KPI为导向，认真按照公司经营思路要求，指导各厅有针对性开展好每月的营销活动。通过有效沟通、经验交流及现场培训指导等方式促进各厅业绩的稳步提升，确保均衡发展。2....*

**工作总结分享与计划1**

>一、主要工作成效

1.较好地完成每月KPI任务。充分做到以KPI为导向，认真按照公司经营思路要求，指导各厅有针对性开展好每月的营销活动。通过有效沟通、经验交流及现场培训指导等方式促进各厅业绩的稳步提升，确保均衡发展。

2.认真开展户外主题营销活动。片区通过指导并协助服务厅开展户外营销活动累计10场次，通过进村设点摆摊，深入挖掘潜在市场，充分利用TD终端及无线宽带等资源，开拓新增市场及回挖对手客户，以数据业务、电子钱包为抓手，通过联合村连点、村委会及当地能人宣传，切实做好农村客户的保有工作。

3.协助各合作厅开展日常工作。要求各厅高度重视手机销售和数据业务的办理、宽带的营销，同时关注村连点形象包装及宣传物料的支撑，实现村连点作为公司服务窗口战略意义。

4.认真落实和贯彻公司的实名制工作。加强合厅的管理，确保合厅认真贯彻落实实名制工作，张贴海报，对进店顾客进行宣传。每周进行一次自查，发现问题及时进行整改，对异网的违规行为及时发现并上报。

月共计完成累计市场净增通话客户份额70%。包头湖农场市场占有率由去年底的提升到现在的，提高个百分点。拖布力其乡市场占有率由去年底的提升到现在的，提高个百分点。全年累计销售完成TD终端613部。完成咪咕3318户，完成任务指标的153%。完成流量2478户，完成任务指标的419%。每月亦完成市场部下达的新入网流量开通率。完成WLAN销售60户，期中基站型20户。

>二、存在突出问题与不足

1.思想意识有待增强。面对复杂多变的市场环境，危机感仍然欠缺，对待工作的责任心不够，体现在只为工作而工作，没有树立大局观。

2.户外营销缺少创新举措。户外营销的开展不仅需要常态化，更需要创新，通过前期营销工作总结发现，只有细分市场，精心策划才能起到良好的营销效果，合作厅开展户外营销的组织策划能力有限，只有切实提升营销人员综合能力才能持久有效提升业绩。

3.普通型WLAN宽带发展滞后。WLAN宽带业务是今年的重点工作，在发展和营销WLAN宽带时缺乏有效的宣传和营销手段。

4.合厅的基础管理工作仍存在绪多问题。基础管理是各项工作有序开展的前提，目前仍存在重视不足，没有能按要求常态化开展。服务质量的提升没有明显改善，合厅的主动营销还需加强。

>三、20xx年工作重点及举措

明年我片区将认真按照公司要求，深刻领悟公司的指导精神，贯彻落实各项指标，引领各厅精细化开展好各项工作。重点做好如下几项工作。

1.实名制工作。我片区将严格按照实名制的要求张贴海报，将实名制工作长久不懈的抓下去，严格执行。发现异网有违规行为及时取证并上报。

2.宽带的发展。我片区将加大有线宽带及无线宽带的发展。努力完成公司下达的各项指标。以宽带为抓手，对存量用户进行捆 绑。

3.细分市场开展创新的营销模式。通过认真地市场摸底掌握市场第一手资料，仔细分析潜在市场，细分客户，强化支撑，将营销效果做到化。通过组织学习及相互交流促进合厅的技能提升，把每一次营销的成功经验进行总结，有针对性地复制，在不断总结中不断提升营销能力及水平。

4.高度重视每一次的劳动竞赛。做到全员参与，强化执行，树立“平庸便是过，无功就是错”的思想，确保每一次的劳动竞赛均取得优异成绩。

5.继续加大客户规模发展不放松。任何时候业务发展都要以新增客户发展为主线，同时重视存量客户的稳定。没有客户，就没有宽带和数据业务的发展；没有存量客户的稳定，就没有客户规模的有效发展。新增规模发展与存量客户的稳定和价值提升必须两手抓！两手都要硬！市场占有率力争在今年的基础上再提高2个百分点。

6.坚持TD终端的销售。加大合厅的TD终端的铺货率，对合厅手机销售技巧进行培训。鼓励帮扶合厅进行集团手机营销和定点开展集市营销活动。

7.强化基础管理工作水平。要改善各厅存在的不足，尤其重点提升服务质量工作，主动营销技能，避免服务质量投诉，大力发展新业务。注重对服务厅进行常态化的检查，功过是非要奖罚分明，实现闭环管理。

**工作总结分享与计划2**

忙碌的时候就没有空闲去在意时间了，这个道理在工作中尤为适用。在这一年来，工作忙碌个不停，所以时间过去的也很快。但对我来说，无论是漫长还是短暂，工作始终是工作，努力的去完成好自己的工作，才是意义所在。

回顾20xx年，在这一整年的工作中，我通过许多的方法和思想来对自身的工作进行优化，为此，也收获到了不少的经验和成果。如今，反思这一年，我将自己情况做如下总结：

>一、工作情况

在工作中，我严格遵照公司的要求，认真的在工作中做好改进，积极发展自身业务能力。并在工作的中认真完成部门中自身的工作和责任。一年来，在领导的培养和教导下，尽管不比最出色的xxx前辈，但也大大改进了自身的工作，在工作中不仅收获了更多的成绩，也得到了领导的认可。

面对今年来工作的改进，起初的时候其实我并没能适应这份变化，在工作中也总是犯错，但也正因为如此，我才能从工作的反省中认识自身在工作岗位上的问题，并更好的进行改进和提升。

>二、加强学习，提高自我能力

除了在工作上的反省和总结，我也不忘利用自身的空闲时间积极的完善自己。如在午休和每天上下班的那些时间，我会利用手机等便携设备抽空看看工作相关的书籍。利用这些空闲的时间，一年来我坚持累积，不仅大大的扩展了我对xx行业的只是储备，也调整了我的心态，让我能在接下来的工作中充满动力。

此外，我还积极的发挥团队的作用，在生活中经常与同事们讨论学习，互相的交流不仅提升了我们的经验，也注意到了很多在日常没能关注的细节。更重要的是，这样的互动，还大大的提升了我们的团队能力，让我们的团队更加的团结，为xxx公司发挥更大的力量！

>三、明年的工作计划

通过对这一年的总结，我认识到自己在工作中最大的问题在于“不拘小节”，xxx岗位的工作要求尽管没有这么细致，但对工作的灭一份仔细就是对工作的提升。正因为有这一份细节没能做好，我才没能收获更大的进步！为此，在下一年里：

首先，我要加强反思和自我的要求，积极的向其他前辈看齐。积极完善自身的工作要求。

其次，要学会提高要求，在工作中不断的提高自我的要求，为自己增加压力的同时也能带来更好的动力。

最后，也不要忘了多向领导请教，学习，并在工作中更好的扩展自己。

如今，20xx年已经成为历史，但我会在新的一年里取得更大的成绩，并不断进步，让自己跟随着公司的脚步，成为一名优秀的xxx员工！

**工作总结分享与计划3**

财务工作象年轮，一个月工作的结束，意味着下一个月工作的重新开始。我喜欢我的工作，虽然繁杂、琐碎，也没有太多新奇，但是做为企业正常运转的命脉，我深深的感到自己岗位的价值，同时也为自己的工作设定了新的目标：

1、做好财务>工作计划，以预算为依据，积极控制成本、费用的支出，并在日常的>财务管理中加强与管理处的沟通，倡导效益优先，注重现金流量、货币的时间价值和风险控制，充分发挥预算的目标作用，不断完善事前计划、事中控制、事后总结反馈的财务管理体系。

2、实抓应收账款的管理，预防呆账，减少坏账，保全管理处的经营成果。

3、积极参预，配合管理处开拓新的经济增长点。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验；努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。

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