

铝型材拉网工作总结汇总45篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/280478.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

铝型材拉网工作总结1

很多店主不知道自己的双12推广目标是什么，也不知道怎么做。边肖推荐了两种计算目标的方法。第一种是以价值为中心的算法，根据双12中促销前的品牌或店铺数据和历史数据计算出你关注的人数，然后这些关注的人能产生多少价值，进而得出目标销售额。这种方法更适合一些大品牌的标准产品。目标增长率算法适用于非标准产品，历史销售额乘以增长率和目标增长率得到的结果就是目标销售额。

以上四点是双十二营销活动的经验。所有店铺，尤其是新手店铺，在申请双12推广前，一定要充分了解双12，才能在双12推广中取得理想的效果。

铝型材拉网工作总结2

弹指一挥，_年大半年在背篓人家悄然渡过了，本可更早些时候进入背篓人家的，张老师当初也提醒自己：越早进来越有更好的发展，可因为个人的原因拖到了今年四月份，当时为支持湖天桥店的开业而留在了新街店做厨师长，高兴的是，在这也见到了以前的老同事、老搭档赵店长，她忠肯的给我介绍了当时新街店的状况，让初来乍到的我莫名感到了一丝的工作压力。对个人而言其实是很害怕接触新鲜工作环境的，在新的岗位，要面对新的事物、新的同事、新的人际关系。还得重新开始，不断努力进取、体现价值、来证明自己。好在背篓人家给每一位事业伙伴设立了一个展示自我的大好平台，使得让像我这样初顾茅庐的“新手”感到了入门不难的温馨，另外也深深的被背篓人家新街店的团队精神与凝聚力所感染。并能很快的融入到这个大家庭。

记得在5月份，公司首次评选的“优秀团队”奖，由于成本高、利润低、平均每平米面积收益最差。新街店几乎做为反面教材，评分最低!深深的荣辱感刺痛了新街店一线管理人员、激发了新街店同事们的工作热情!所谓知耻而后勇，厚积而薄发。6月全月，在公司总部的策划下，通过狠抓成本控制、严把出品质量，加上热情周到的前台服务，从而赢得了各方好评、全月营业额显著提高。在公司第二次“优秀团队”评选中，大跌众人眼镜，以明显优势一举获得6月份“优秀团队”奖!之后的几月，一鼓作气硬是实现了优秀团队奖四连冠的佳绩，而在九月份的第一届“优秀店长、厨师长”评选中也双双夺魁，个人在内刊文章和才艺表演中也多次获奖。。。当然一切荣耀只是集体价值的良好体现，每个人都不应高估自己在集体中的利益。

荣誉和光环总是让人眩晕，其背后还是会隐藏诸多问题，让人深思，值得让每位事业伙伴去认真反省。审时度势，发现和改进自身的不足是每个人走向成功的最有效途径，现将_年在新街店工

作存在的问题与当前形势分析列举

一、生意不稳定、周边市场竞争越发激烈。

- 1、廉价竞争(不仅能有效的以最短时间争取客源，还能得到规模效益。)
- 2、创新竞争(只有不断调整经营思路和创新菜品，才能长期占有成长阶段。)
- 3、信誉竞争(取决于店面管理人员的管理素质和道德素养。)
- 4、服务竞争(饭店从根本意义上只销售一样东西，那就是---服务。)
- 5、人才竞争(市场的竞争归根到底是人才的竞争，不应忽视专业人才在企业的长期作用。)

二、店面营销依赖性大，没有自我意识的推销与营销策略。(针对周边商户、专卖店、私人业主等的营销，凡是订了几桌的当天营业额就会比平常高很多。)

三、从公司到一线，执行力、落实能力差。(事与愿违，据个人观察执行结果不到50%。)

四、员工心态、员工流失率难以驾控(直接影响服务与出品质量。)

五、个人学习能力、接受新鲜事物能力有待提高。(你原地踏步，别人在进步，等于你是在退步。)

六、就餐环境、设施设备逐渐老化，维修保障工作难以跟进。(店面装修完工后的寿命一般是多久?)

七、成本控制意识薄弱，利润低。(企业的终极目标是利润，应树立节约文化和风气，让新进店的员工直接感受到其良好的氛围。)

_年12月，从店面一线调掉公司厨政中心，上班第一天感觉自己就像一个多年征战沙场的武士被突然夺走了兵器，毕竟从厨一线已十多年之久，不习惯感油然而生。显而易见，过去在店面看到自己店生意好就欣慰了，现在站在更高的角度看待事情，就会希望公司的每家直营店生意都好起来，这样自己也会得到些许宽慰。当然在公司总部执行难的老问题还是随处可见、屡见不鲜。。零星种种身上的压力也不知不觉的大了起来。于情于理，于公于私也应该拿起更强有力的武器来证明自己的价值、为企业创造更大的效益。

现将_工作计划

一、对各门店菜谱的培训与跟进指导工作，对菜品统一标准，责任到人进行监督检查工作。

二、及时更换季节性菜谱，做好市场调查，即时引进季节性菜式。

三、定时研发与推行三十道以上适用性主打菜肴，积极推出系列菜系，如：野生菜系、本地民间菜系、快捷经济套餐菜系、明档菜系、半成品外卖外送菜系。。。等等。

四、推进落实厨房改革计划。将“五s管理法”充分运用到厨房日常管理里去。即：精兵强将、各尽所能、各负其责。

五、通过个人或公司人脉与各厨师协会、厨政团队、行业名店、厨师精英沟通学习新的管理模式和流行菜式，并即时复制、推陈出新。

六、个人学习方面，每月至少阅读两本以上关于饭店管理、厨房管理、美食动态方面的书籍，并做好相应的笔录。

七、认真完成公司领导与各店面要求的其他各项任务。

在反复读了张总的《给我的全体事业伙伴的一封信》后深有感触，强有力的措词，气宇鲜明的论调，加之恨铁不成钢的担忧，让本人深深体会到了张总作为一家企业掌舵人的良苦用心与苦心孤诣，甚至恨不得把自己的思维与想法直接植入每一位事业伙伴的脑子里去。“不遗余力，鞠躬尽瘁”其实是每一位管理层人员与每位一线事业伙伴在走进背篓人家的同时就附注的使命和应承担的职责。所以在工作中没有丝毫的理由来推诿与埋怨，做好自己的工作、为企业贡献出自己的力量是我们这些职场人的固有天职!

进总部的这些日子，不断的有一个声音在问自己：行政办公室到底是一个怎样的生存环境?周围的人总会不断的给出不同的回答

“淡定，淡定”，“低调，低调”，“证明，正名”。我困惑的不知所措!试想我们是否也应该给一位初来乍到的“新手”像对待“李平式服务”一样给其一个善解人意的温床?好在自己还有些专业、还有些混饭的手艺。当然我只想想真心的、说真诚的、做真实的，这样的话应该会有人支持的!

__年，对个人来说是极其失败的一年。好在自己没有放弃工作、没有迷失方向。新的一已经开始了，对于个人而言，要想走出困境最重要的就是放下包袱、忘掉过去!正如张老师所说的：人在绝境中时，我们只能脱去上衣、抛向空中、露出臂膀、甩开双腿、然后口里大喊一声----冲啊!

铝型材拉网工作总结3

春天去了冬天，转瞬间，历史即将翻开新的一页。来到杨龙公司已经快三年了，我也是杨龙的老员工了。作为公司老员工，总结公司销售部老员工的工作。我深深感受到了杨龙公司的蓬勃发展和自强不息的精神。这三年，我学到了很多，也学到了很多。从一个什么都不懂的销售顾问，到今天的月度销售冠军，首先感谢丛老师给了我一个展示自我、学习的*台，让我有了学习和发展的空间。其次，感谢郑经理和马**对我工作的**和帮助。因为你的帮助，我已经弥补了。

20xx的4月份来公司，全年卖35台，X的时候卖84台。在20x中，我给自己定下了100台的目标。经过我自己的努力和全体员工的协助，我达到并超过了我设定的目标，取得了121单位的好成绩。未来16年，我会有新的目标和突破。我相信，如果我想做，没有什么是我做不到的。我对自己和我们所有人都有信心。我相信只要我努力，付出就会成功。来吧。

销售部是一个企业的门面和窗口，我们的一言一行**着我们的企业。所以无论是在工作中还是在日常生活中，我对自己的言行都有很高的要求，需要在高质量的基础上强化自己的专业知识和技能。如果我想成为一名优秀的合格的销售顾问，我必须能够理解和透彻地了解有竞争力的汽车经

销商的动态，说出他的缺点，确保人有我的优点，人有我的优点。经过多年的训练，我变得更加成熟，无论是谈客户还是了解客户的心理都有了很大的提高。回顾过去忙碌的工作，每次谈一个客户，尤其是那些不好谈的客户，对自己来说都是一种训练，是交易结束时的一种挑战。现在，在过去的一段时间里，虽然我的工作各个方面都有满足和遗憾，但有一件事值得肯定。我们真诚地付出了。我想在这里说几句。在日常工作中，我们应该用心对待您收到的每一个用户。不要把他们当成陌生人或者普通客户。只要你真诚地付出，你就会获得客户的信任和肯定。这是我在海马的探索和体会。我记得伟大的乔杰拉德说过，如果你想让顾客相信你的车，你必须首先。我相信，只要我们真心付出，就会有回报。

我在工作中还是有很多不足的，比如：业务知识还没有达到精益求精的要求，有时候工作太焦虑太混乱，缺乏深入细致的工作等等。我会在以后的工作中努力克服自己的缺点，改正自己的缺点，加强锻炼，以优异的成绩为公司做出贡献。销售部是一个成长中的部门。我喜欢在这个岗位工作，也是一个很好的培养人的部门。我有幸和它一起成长。它让我一个没有深入世界的人，对自己的本质工作，也就是相互合作，变得熟悉起来。一个人可以辉煌，但是没有别人的帮助，评判一个人的实力什么也做不了，要体现团队精神。因为我们在杨龙的公司是一个完整的大家庭，杨龙的所有员工就像兄弟姐妹一样，我在工作中学到了很多专业知识和原则。所以无论是岗位的日常工作，还是**交代下来的任务，我都力求完美。即使有时候很累，也经历喜怒哀乐，累了就有收获。我想这一定会为我以后的工作和学习取得新的进步打下坚实的基础。

——机械行业年终工作总结(菁选3篇)

铝型材拉网工作总结4

电话销售给人的第一印象是，打个电话，聊个qq劝别人买东西的，会有难度吗。有句话说的好，各行如隔山，你们是不懂。其实，我们的工作也有很多的要求，我们的工作压力也是很大的。但是，有压力才有动力。__年即将结束，我写了一个总结，主要总结的是我的不足，希望在下一年会有所进步。

工作的不足：

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，有句话说得话：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。

铝型材拉网工作总结5

>一、20xx年主要工作情况：

(一)经济指标完成情况

全年开发房屋建筑面积170000*方米，建成房屋面积150000*方米，完成房地产建设投资20300万元，实现销售23500万元，销售面积125000*方米。

(二)项目推进方面

经过一年的艰苦工作，聚信广场完成了项目的前期策划及产品功能定位;完成了一期用地范围内所有建筑物的拆迁、高压线路的搬迁手续及规划方案的设计和审批、地质勘探等大量前期工作，并已进入土石方施工。龙头寺项目完成了项目的可行性研究、前期策划、控规调整及产品功能定位;协调好了用地范围内五回高压线的搬迁事宜;完成了项目土地手续并取得了部份国土证;完成了项目用地范围内各种构建筑物的拆迁;完成了现场施工围墙的修建及活动棚屋的搭建;完成了方案设计并通过了方案的审批;完成了项目融资7000万元，并已开始售楼部施工。

但对照年初工作计划，两个项目总体推进进展相对缓慢。究其原因，主要有以下方面：一是国家实行宏观调控，公司**从战略上考虑有意放慢进度;二是在高压线搬迁上，由于搬迁难度大，在实际运作中几经周折，影响了项目整体推进时间;三是在项目产品策划和产品定位上反复推敲，花费了时间;四是在方案的报审上，由于难度大，困难多，致使报审的方案几经反复才通过方案评审。

尽管项目整体推进时间有所滞后，但对项目下步的运作还是利大于弊。首先，项目的产品和功能定位更加准确，X X年整个房地产形势好转，将更利于项目的建设和销售。其次是通过努力，增大了项目建设规模，龙头寺项目通过控规调整，建设规模由原来的22万*方米增加到了33万*方米，增加了10余万方，聚信广场建设规模从18万方增加到了21万方左右，潜在经济效益可观。同时，龙头寺项目通过协调和利用**还节省了土地成本。其三是基本扫清了前期主要大的工作障碍，为项目的下步运作奠定了坚实的基础。

(三)企业管理方面

在今年的工作中，我们对公司自成立以来在行政管理、机构设置、**建设及运行机制等方面所存在的问题进行认真剖析，经过梳理，针对剖析出的主要问题及时采取措施加以整改。首先从理顺集团的薪酬体系入手，出台了适合公司发展并具有竞争力的薪酬分配方案，并及时制定和完善了员工绩效考核管理办法。同时，通过对公司现有的管理*进行修改、补充和完善并及时**全体员工集中学习，以及在工作中进一步加强了管理，对各种****行为严格按照**进行认真处理，使企业管理水*有所提高。

经过公司全体同仁的共同努力，集团被授予“重庆市第二届五十佳诚信房地产开发企业”，同时以其较强的综合实力和良好的社会效益再次荣膺“重庆市第四届房地产开发企业50强”，并荣获市、区统计工作“先进集体”。集团所属项目也在今年先后获得渝北区“优秀住宅小区”、“园林示范小区”，“江北区十佳建设项目”，“渝北杯工程奖”等荣誉称号。聚信地产品牌正逐渐被业界和广大消费者所接受和认同。

上述成绩的取得，是公司全体同仁共同努力的结果，同时，还涌现出了一批爱岗敬业、成绩突出的先进集体和先进个人。

(四)存在的主要问题：

在客观总结成绩和经验的同时，我们也清醒地认识到，我们的工作中还存在许多问题和不足，主要是员工素质水*和业务技能参差不齐，团队整体创新意识不够，企业各项规章制度**的贯彻执行力度不够。

以上问题必须引起****，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进集团公司的全面工作。

>二、20xx年工作计划

XX年1-10月，全市整体房地产投资额340亿元，比去年增长，施工面积6466万*方米，比去年增长，新开工面积万*方米，比去年增长，竣工面积1083万*方米，比去年增长，虽然受4月房产新政影响，销售节奏一度明显放缓，成交量下滑，特别是4-7月更是相对*缓，但进入8月销售开始回升并呈逐步上升势头，销售均价保持稳中略升。XX年，宏观**将继续调控房地产市场，*亦将根据调控的效果适时推出跟进**，以促进房地产市场健康、稳定的发展。但同时我们也清楚认识到，市场的发展及消费者的目趋理性，已经催生了品质时代的来临，只有以“品质”作为核心竞争力才能成为未来市场真正的赢家。面对激烈的市场竞争，能否在新的一年里继续保持强盛的发展势头，实现公司跨越式的发展，工作再上新台阶，将是对我们工作的严峻考验。为此，集团公司经慎重讨论，特提出XX年工作计划如下：

(一)指导思想

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究技术进步、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二)目标计划

计划全年新开工房屋总建筑面积约15万*方米(其中：聚信广场项目约8万*方米，龙头寺项目约7万*方米)，计划实现销售2亿元。

1、聚信广场项目：

计划3月基础开始施工，12月底裙房部分竣工并交付使用，塔楼主体结构基本封顶。

计划全年完成一期商业总面积80%的招商量。

计划全年实现销售收入亿元，其中：商业部分完成一期可售单位70%销售量，公寓部分完成可售面积50%的销售量，c栋住宅完成可售面积70%的销售量。

2、龙头寺项目：

计划3月开始土石方施工，6月开始土建基础施工，12月底前完成因高压线影响而不能施工外的大部分土建并交验，市政道路及**景观公园形成，完成住宅部分的规划设计，并积极争取协调好高压线拆迁实施方案。

计划全年完成市场已建成部分80%的招商量。

(三)工作措施

1、进一步**和完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，及时调整经营**，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，强力推进项目运作。

“聚信广场”及“龙头寺”项目前期工作大的障碍已在XX年基本扫除。因此，在XX年的工作中，我们必须集中精

力，将两个项目作为公司的形象工程进行打造，全力以赴抓好项目的建设、销售及市场招商工作，并力争运作出一两个亮点出来，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

首先是围绕项目品质的打造进一步加强对产品的研发工作，加大与设计单位的碰撞和沟通力度，并采取各种有效措施加强市场调研及产品的自身研发，确保项目品质具有较强的市场竞争力;其次是要**强有力的**，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，保证项目高质、高效按计划推进;三是要加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广及市场招商方案，搭建好营销及招商队伍，加强营销及招商人员的业务培训，加大销售及招商工作力度，保证项目销售及招商计划的顺利实现。

3、切实加强企业内部管理，提高企业整体战斗力。

进一步完善企业规章**，加大企业各项规章**的贯彻执行及**检查的工作力度，使公司日常工作更加有序，更加有效。同时，继续强化对全体员工的教育和业务培训，切实提高员工的思想意识和业务技能水*。

4、加大资本运作力度，千方百计想办法盘活资产，争取在企业融资上取得大的突破，以保证项目的顺利推进。

总之，XX年工作，时间紧，任务重，但我们相信，只要公司全体员工能够**思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

铝型材拉网工作总结6

__年即将悄然离去，__年步入了我们的视野，回顾__年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我__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。以下是我今年总结工作不足之处：

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。望公司领导及同事共同监督我。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。而我在这一年来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—

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。

铝型材拉网工作总结7

时间过得真快。20xx年加入X珠宝已经一年了。在这一年的工作中，我不断挑战自我，兢兢业业地工作，严格遵守商场的规章**，在实践中磨练了自己的工作能力，**提高了自己的业务水*。我知道我工作的进步离不开大家的帮助，得到了店**的高度认可。我于xxxx年xx月xx日被任命为监事。回顾一年来经历的风雨历程，我做了如下工作总结：

>一、道德素质培养和职业道德

通过对报纸、书籍、杂志的不断学习，热爱自己的工作，有很强的'责任感和事业心，有正确的工作态度，认真负责，加强专业知识的学习，不断给自己充电，这是卖首饰的信心来源。

>二、工作质量成就、效益和贡献

保质保量完成工作，工作效率高。同时在工作中学到了很多，锻炼了自己。通过不懈的努力，我的工作成绩有了很大的提高。

>三、工作经验

销售是一门艺术，作为一个珠宝销售人员，要注意语言技巧，让客户买到满意的珠宝。

- 1.认真接待客户，三米打招呼，一米询问，微笑服务是关键，人为营造轻松愉快的购物环境。
- 2.充分展示珠宝。因为大多数客户对珠宝知识缺乏了解，所以展示珠宝非常重要。顾客对珠宝了解越多，购买后的满意度就越强。俗话说：“满意！”是客户的广告。
- 3.为了促进交易，由于珠宝的价值相对较高，客户在最终交易之前压力很大，所以要求销售人员分散***，以减轻客户的压力。
- 4.熟悉首饰的佩戴、保养、使用、产地和质量。
- 5.售后服务，当顾客购买后店员的工作还没有完成时，要详细介绍佩戴和保养的知识，最后说一些祝福的话，让客户感到愉快。增进与客户的感情，期待二次消费的发生。

>四.工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，虽然有不小的进步，但仍有许多改进和不足。比如我们对珠宝了解不够，要加强学习，提高销售技巧，学习这些知识。借鉴别人的成功经验很重要。有时候销售不好，思想就会消极，这是不能接受的。消极的想法是销售的敌人。

销售失败的总结是不够的，每一次销售失败都有其原因，比如客户推荐的珠宝是否符合客户的需求，对客户的态度是否生硬，导致客户不满。你向顾客充分展示过你的珠宝吗？等等，这些都需要考虑。作为一个内阁**，就像一个带领部队作战的班长，对一线成员的影响和感染是非常重要的。作为内阁**，一定要以身作则，带头前进。一个计数器就是一个集体，完全的**才能**能量。互相学习，互相进步。

总之，这一年我工作了，玩得很开心！

铝型材拉网工作总结8

回顾过去的一年。烧成工段在公司**的关怀和烧成车间的正确**下，经过工段全体员工的共同努力，以设备管理为抓手，通过点检、定查、勤维护“三位一体”的工作方式，积极做好各项工作，较好的完成了全年生产的各项任务。

总结过去的一年，我们主要做了以下几个方面的工作：

>一、狠抓安全生产，坚持常年不懈

安全是生产的生命线，没有安全就没有生产。本工段清醒的认识到安全的重要性。我工段坚持走“安全生产、预防为主”的方针，时刻把安全放在第一位。每次工段召开安全例会都要根据当时情况，布置安全任务，并且认真记录每周安全例会的内容。每次检修抢修时，计划工作的同时也要考虑安全措施。

另外在兄弟单位及上级安全部门的帮助下，通过自查、自检整改了很多的安全隐患。

>二、狠抓现场管理、设备管理，确保生产正常

今年公司现场管理达标验收，烧成工段积极配合公司搞好现场管理工作。解决了一个又一个难题，设备的“跑、冒、滴、漏”以及现场卫生，为此，整个工段付出较大精力，最终现场管理取得较大成效。烧成工段的设备都是大型重要设备，如：预热器、窑、篦冷机等。这些设备的正常运行是窑运转率的可靠保证。烧成工段借鉴其他工段的好经验、好办法，结合自身的特点，不断摸索和充实，建立了一套具有特色的管理体系。并且围绕公司下达的硬性指标。从人性化、精细化、诚信化三个管理方面入手，突出“认真”、“严格”四字。以设备管理为抓手，以做好润滑工作为突破口，发动全体职工，认认真真、扎扎实实地做好润滑工作，减小了机械设备的非正常磨损。从而**地减小了故障率，提升了运转率。我们要求每位员工在检修过程中都要发挥作用，利用节能限产期间的检修工作，群策群力，努力仔细地排查故障隐患。使每次检修更彻底、更完善。使我们的工作效率和技能一次比一次更进步。

>三、加强生产管理，严格**成本。

我工段响应全国性的节能减排的号召，坚持不懈地开展勤俭节约工作，完善节约各项**和奖励措施。并从杜绝“跑冒滴漏”工作做起，采取勤查、勤修、勤维护的方法。做到不浪费水、不浪费气、不浪费热、不浪费电。开展节约一分钱、节约一张纸、节约一度电的活动，达到了严格**成本的效果。

>四、合理分配劳动报酬，增强员工凝聚力

在公*、公正、公开的分配原则下，每次的工资及其他指标的奖励，都通过预分配，并张榜明示。在员工无异议的前提下报生产部核准发放，进一步加强了工段的凝聚力和管理自信心。

在新的一年里，我们希望公司继续给予大力**，使我们保持高昂的生产热情和积极性，让我们不断发扬成绩，纠正错误，振奋精神。继续抓安全、抓生产、抓效益。

——纺织行业年终个人工作总结(菁选2篇)

铝型材拉网工作总结9

我来公司工作已快一年时间，在任职期间，我非常感谢公司**特别是**、韩总及各位同事的**与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了山东联邦恒升，来到一个很温暖的部门，有**的关爱，有同事的帮助，感受到这种集体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢**的器重和关照，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

这些都增强了我协调工作意识，这一年来对工作我也是力求自己做到让公司、**满意，可是工作中，出现了一些错误，也给公司照成了损失，我表示对公司，对**歉意，我自己认识自己身上有很多的缺点和不足，我也在一点点的进行自我的'改进，自我完善。

>一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向**证实自己业务水*的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司**根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能**风险。

>二、办公室日常工作总结：

作为全国部的销售内勤，我知道岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调左右、联系八方的重要枢纽等，为销售业务人员做好保障。一年多期间，我对销售内勤的各种工作都有接触，这些工作对一个人的要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。准备发货资料（彩页、样品等），提供客户所需的文件，销售表格的整理，等各项工作都需要认真的去做，面对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪，（例如快递件及时的跟踪，有时间就去查一下网站，问问客户，货物收到否）。

在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、**协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时同时也要增强自我协调工作意识。经过一年来的努力，我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效

>三、今后努力的方向：

一年来，本着爱岗敬业的精神、开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在有次发货过程，没有及时跟踪货物，至使货物晚到客户手中。跟踪工作做的不够完善；今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做**的好助手

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

铝型材拉网工作总结10

我是今年三月份到公司销售经理工作的，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x销售经验的，**对销售工作的热情，而缺乏x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x经理和**总公司几位**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x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，自己的能力，业务水*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。对于一个项目可以全程的操作下来。

>一、存在的缺点

对于x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，影响市场部的销售业绩。

>二、部门工作总结

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。

>下面是公司x年总的销售情况：

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。x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，在销售经理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。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，八个月x天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面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，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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个**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，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>三、市场分析

现在x市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，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，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**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，这样可以促进销售人员去销售。在x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x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来说要比x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。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，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、xx年工作计划

在明年的销售经理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。在明年的销售经理工作中建立一个xxx，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售**，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**的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理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，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理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销售经理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。

铝型材拉网工作总结11

转眼之间又到年底了，暮然回首已在xx这个大家庭中度过了两年半的快乐时光。在过去的一年里，在**和同事们的悉心关怀和指导下，在自己的摸爬滚打中，工作上积累了一定的经验，技术能力上有了进一步的提升;但也存在着诸多不足。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

>一、工作总结

第一季度主要进行了xx等老产品的调测、文档完善、料单编制、整机装配等维护工作，解决生产过程中反馈的一些问题，大量的调试工作使自己积累较为丰富的工作经验。到上海XX参观学习其生产加工工艺一次，通过与其生产人员的交流沟通，使自己意识到在设计过程中如何注意细节，从而更有利于设备产品化。

第二季度主要进行xx改版工作，进行XX的备料、硬件调测;进行xx的原理图设计、元器件选型、备料、调测等工作;协助编制xx等设备的工艺文件，搭建测试环境。

第三季度主要进行xx。

第四季度主要进行了xx。

>二、工作中存在的问题

1、知识面需要进一步扩展

随着公司不断启动新项目，开发新产品，应用新技术，自己只有不断勤奋学习新知识、新技术，才能够适应新项目的需求，才能更好的做好自己的本职工作。因此在日常的生活里要多学、多看、多问，不懂的问题多研究。

2、解决问题的能力需要进一步提高

做项目所面对的就是一个个问题，如何把问题解决的更好，在错综复杂的矛盾中找到好的方案。这就需要有扎实的基础知识，并且要多实践、多尝试，不断积累经验。遇到问题时要勤思考、抓本质。

3、精神能力需要进一步提高

做项目，特别是难得项目，需要有足够的毅力和抗压能力。因此需要进一步提升自己的这种精神能力，遇到问题迎难而上，克服种种困难。

4、综合能力需要进一步提升

增强团队精神、交流能力、协作精神，增强获取新知识的能力。

>三、下一年的工作计划

简单的概括为，努力做好自己的本职工作;扩展自己的知识面;提升自己解决问题的能力 and 团队协作的能力。

最后，祝愿我们公司能在新的的一年里取得辉煌的成绩!

——销售行业年终工作总结菁选

销售行业年终工作总结15篇

铝型材拉网工作总结12

岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一年里，销售部在酒店总经理**的正确**及其它部门的密切配合下，基本完成了销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售**，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年来实质性的扎实工作是分不开的。在这一年里我们的具体工作如下：

>一、对外销售与接待

为酒店创收xxxx元。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。

我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

>二、**管理与考核

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售**以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的'销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和**督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

>三、存在的不足之处

一年的工作，经过酒店全体员工的共同努力，成绩是主要的，但仍不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉过来的反馈意见，有些是各部门自查所发现的。对外销售需要继续加强；在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

铝型材拉网工作总结13

作为XX公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文

件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。

>一、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证，银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留用户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议**一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

>二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为XX公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的**以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司**根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能**风险。

>三、今后努力的方向：

一年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好**的好助手！

铝型材拉网工作总结14

进入公司已经有一年多的时间，个人在20xx年度取得了不小的进步。现将有关20xx年度个人工作情况作如下总结。

>一、熟悉了解公司各项规章制度**

我于去年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度**进行全面了解，熟悉了公司的企业文化，学习专业知识。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度**为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试。

>二、熟悉工作流程

作为战斗在**的销售员，熟悉和了解工作流程及状况对开展工作是相当有利的，对以后顾客进行分析，研究，我对顾客的实际情况做较为客观的预测，为下一步工作的进展完成提供了可靠的依据。

>三、与各个市场的同事沟通和协调

工作的进展和完成，离不开公司各个市场的参与，努力和宣传。并且离不开公司**的帮助和关心。

>四、存在的不足以及改进措施

20xx年已经结束，回想自己在公司一年来的工作，闪光点并不多，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几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源。在和顾客沟通的过程中，由于对专业知识掌握有缺陷，又碍于面子，造成讲解出现错误，不能达到更好的效果。俗话说的好“三人行必有我师，在以后的工作中，我要主动加强和同事的沟通，通过公司这个*台达到资源共享，从而提高自己。

2、缺乏计划性。在工作过程中，特别是待攻单的顾客，由于缺乏计划性，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，顾客不买票不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要做事加强目的认识，分清主次矛盾，利用可利用的资源，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄。自己的专业面狭窄，对其它专业知识比较缺乏，回答顾客的其他方面问题拘谨，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高自己，争取把本职工作做的更加完美和成功。

20xx年已过去，虽然我入职时间短，但收获也不少。特别是公司**塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中，充分发挥个人能力，配合同事，高标准要求自己，不断学习，善于总结，也希望公司**能给我的理解和更大的**，争取为共同的目标贡献自己的力量。

铝型材拉网工作总结15

在今年的销售工作中，我们全体员工积极开拓市场，**狠抓生产管理、保证质量，，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下。

>一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在xx等展览会和xx等专业杂志推广后，我公司的产品已有一定的知名度，**外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

>二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

今年公司添用了xx财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高**者，希望加强对我们员工的**、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

>三、构建营销网络，培育销售典型

xx销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射xx的销售网络格局。

>四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作**化、规范化、经常化。产品销售部通过市场**、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对**各销售市场动态跟踪把握。

>五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固**市场，为公司创造更高的销售业绩。

铝型材拉网工作总结16

结束为期三周的轮岗实习，我回到我的本部门——芯片加工中心。芯片加工中心的工作是半导体生产的重中之重，在这里我们将一个个虚拟的电路或者器件的设计图转化到实际的硅片上，可谓是从无到有。来到芯片加工中心这个大家庭，我深刻体会到了部门领导和岗位前辈的热切关心。我被分配到腐蚀工序，跟随马洪江师傅学习腐蚀工序的生产工作。

腐蚀工序与光刻工序紧密相关，在半导体生产中光刻将掩膜版图形用光刻胶层体现出来，我们腐蚀工序而是将这设计图形实际地体现在硅片上。通过干法或是湿法腐蚀操作将多余的介质、金属层去除，真正实现图形由虚到实的转化。在这几个月的生产操作实习中，我先后熟悉并掌握了各种腐蚀操作方法，包括：干、湿法去除光刻胶，BOE去除SiO₂层，湿法去除金属铝层，LAM—490干法刻蚀多晶，AME8310干法刻蚀介质层，AME8330干法刻蚀金属铝层以及各种腐蚀液的配制和使用。现在我已初步具备独立完成各种腐蚀操作的能力，我能有现在的成绩除了自身的虚心努力工作外，更离不开本工序前辈们的虚心指导，在这里我要向腐蚀工序的各位前辈们表示感谢。

三、20xx年展望

在即将到来的20xx年，作为一位新人，我将继续勤恳踏实地在芯片加工中心完成我的本职工作，进一步将学校学习的微电子专业知识与实际生产结合起来，开拓进取，努力创新，实现我与部门的共同成长。

本人从6月中旬进入东航工作，分配到行查开始学习，至今已有一年。感谢在这一年的学习中，帮助我学习的各位同事，让我受益良多，从一个对这份工作完全不熟悉的旁观者，慢慢开始了解，并体会到这个行业并不是从前印象中的简单，而是充满着挑战与惊心动魄，满是责任与使命感。起初对于知识的陌生感，让我工作做事起来没有头绪，不知如何下手，面对问题的时候常常显得手足无措；进入工作状态后，开始学习每天的航班信息、国内国际三字代码及航空公司代码等一系列基本知识，通过不断地背诵、熟读、默写等各种形式，强化对基本知识的掌握与巩固，扎实基础。边学边做，从而加深印象，在老员工的带领与指导下，理论与实际操作共同体验，掌握了行查日常工作所需的基本理论知识，一切看似漫不经心的场景，都给与我充分学习的机会。

古语有云：登高必自卑，行远必自迩。分拣与接航班工作的正常展开，离不开扎实的基础。分拣看似简单的工作，却是牵一发而动全身，需要机场其他各个部门的共同配合，才能够保证行李正常装机、飞机正常起飞，每一架飞机的起航都离不开全体工作人员，在本月的学习中，我也从一开始对讲机不敢上手到后来的自然运用，非常感谢一起工作的同事，教会我如何正确与部门进行沟通，并指导我遇到问题如何正确处理。接航班工作也是由种种小事所构建的完美后续，我们会遇到少收、破损、多收、被降等等情况，这一部分就和分拣完全面对行李不对，我们应对的是随时多变的人，充斥着不安分的因素与情绪，进行有技巧的沟通，才能平复暴躁旅客的心情，灵巧工作，从旅客正确拿完自己的行李，平安离开机场的那一刻，我们就为这一段旅程画上了优美的句号。

会到不会都是一个学习的过程，同事之间共同努力合作也是如此，经验的积累就是时间慢慢沉淀的精髓。就像在此工作期间遇到的一次备降，我们在半个小时内，顺利的完成了三十多名弃乘旅客的行李提取、小票收集，核实数量与重量、报于配载。实践才能出真知，不遇到相似情况，可能永远无法知道自己能做到哪一步，自己的应变能力又有多少。填写单据的熟练度也是通过一次次操作所得的结果，在点滴的学习中，我也在不断地成长，避免着粗心、遗忘导致的错误，确保工作的准确性。

现在处于下一阶段的认识与学习中，不足的地方还有很多很多，一切都只有在平时的点点滴滴中学习积累，学习老员工做事的方法，与旅客沟通的言语艺术，缜密的思考方式；语言有技巧、做事有态度，学习的过程中难免出现不周到的地方，有则改之无则加勉，经验不可泛泛而谈，吸收其中的精华，处事才能更完美。

工作的细枝末节，无法一一道来，但所有都是为了旅客出行的安全，没有操作过的人无法想象细节。从前总以为坐飞机很简单，买个票，过个安检，等个飞机，看个风景，飞机降落，取个行李，行程就宣告结束。而对于现在的我来说，一切突然显得任重道远，每个小点都关乎大局，每位工作人员都为每架飞机的出行保驾护航，不管别人看到或者看不到，心里满满的责任感只有自己知道，这样工作挺好，内心充盈，路漫漫其修远兮，希望自己再接再厉！

20xx,这是我工作初始的一年。在这一年里,我完成了一个由高校毕业生到企业员工角色的转变。回顾这段时间的成长,收获颇多,自己的心态不断调整、成熟,为人处事的能力,各方面都在不断的成长变强。

记得刚进公司的那会,不知道自己该干什么,师父交代的活儿干完了就不知道干啥了,脑子一片空白。每天下线、压端子、分线,原来这就是工作。心里很不是滋味,学校学的知识一点都不能学以致用,很迷茫。随着时间的推移,我发现下线布线虽然看起来枯燥、平淡,把工作完成是极容易的事儿,但要做的快,做的好,且不出项点,却是件非常不容易的事。于是,我慢慢的调整好自己的心态去重新审视这个小集体,也渐渐的明白,其实各个岗位都有发展才能、增长见识的机会,只要我们满怀着一颗热忱的心,最平凡的岗位也可以做出最不平凡的业绩。

我将这一年的工作收获总结如下:

铝型材拉网工作总结17

一年很快就过去了。这一年我学到了很多,也充分锻炼了自己。可以说这一年我收获了很多,但同时也发现了工作中的困难,反思了工作中的一些不足。这也是我需要思考和改进的一个方面。现在我就说说我这一年来对销售工作的理解,好和我这样在销售岗位上打拼的同事分享一下。

- 1.作为一个销售人员,你必须对公司和公司销售的产品非常了解,这样你在向客户介绍时才能有充分的信心说服他接受你和你的产品。
- 2.工作一定要勤奋。这种勤奋不是为了给**看,而是为了让自己长得更快,获得更多的自信。一等销售混业绩,二流销售混,三流销售混。如果我现在把自己定位为一流销售,一定要把工作当成自己的事,认真、勤奋、积极地去。其实长期做销售的压力比较大。除了总结工作,还要不断学习和接触相关的知识和专业技能。当然,最重要的是如何做出成绩,如何盈利,这些都要通过勤奋去做。有句话说,没有卖不出去的东西,只有卖不出去的人。其实做销售就是做人。
- 3.工作态度好。有些人可能会认为,有些销售人员不可避免地会脾气不好,因为他们每天都要面对一些难以相处的客户,或者因为压力很大。不过我觉得这也是工作态度的问题,因为很多客户往往很难处理,这就要看如何冷静下来,正确面对了。毕竟我们是服务行业,良好的态度也是客户拜访我们的关键点。请注意你的言行。当你拿起电话时,你应该充满激情和微笑。相信电话那头的客户能充分感受到你的诚意,对你印象深刻。
- 4.请为公司创造尽可能多的利润。不行就辞职。这是心态问题。首先,你为公司创造了更多,你也为自己获得了更多。第二,不要总觉得自己被公司利用了,或者为老板创造了多少,因为被利用说明你还是有价值的。最可悲的是没有使用价值,也就是说没有利润就意味着失业。
- 5.在与客户沟通时,你必须记住,你不是要求他们购买你的产品,而是帮助他们解决问题。这是一个双赢的局面。主管说这个很重要,直接影响心态,正确的心态是成功的关键。
- 6.销售人员必须有自信。如果一个销售人员没有自信,连说话打电话的勇气都没有,那就没必要出去拜访,出成绩。自信主导着销售的心,有些人自信你可以随意处理客户的困难和困难。我认为作为一名销售人员,你应该在受到打击时愉快地唱歌来工作。
- 7.耐心坚持,相信付出就会有回报。只是时间问题。我曾经因为没有业绩而抑郁,但是当主管告诉我他入职第三个月才卖出第一套房的时候。我对自己充满信心。当然,耐心不等于鬼混,不等于坐等命令,而是要保持动力,不断努力。
- 8.作为销售人员,总结很重要,不仅仅是自己的工作内容、工作效率、工作风格、沟通方式、错误发生、工作计划、出差计划、项目运作,还有自己的说话技巧、肢体动作,甚至个人行为。只有总结,他才能发现自己的不足,知道自己还有什么提升的空间。

最后,我想说,无论你在哪里工作,做什么工作,你的态度和心态都很重要。只有在困境中放松心态,才能更好的处理和解决自己面临的问题,从容面对挑战,不断充实自己,客观的面对自己的不足,做出更好的改进,每个人都会有美好的未来!

铝型材拉网工作总结18

不知不觉，忙碌的一年又要过去了，回顾这一年的工作历程，我深深感到x企业蓬勃发展的热情，x企业人拼搏的精神，作为x的一名员工，我以自己能成为x人而骄傲，愿与公司同成长共进步。以下是我x年来公司的一些心得和体会。

>一、个人销售概况和体会

我是x销售部门的一名普通员工，刚来时由于对房地产方面知识不是很精通，对新环境，新事物也比较陌生.整个人也很拘谨.但在公司**和热心同事们的帮助下，很快了解到公司的企业氛围及与项目相关的房地产市场知识和资讯.也深深感觉到自己身肩重任.作为企业的“形象大使”，企业的一扇窗口，自己的一言一行也同时**了一个企业的形象.所以更要提高自身的素质，高标准地要求自己.在高标准的基础上更要加强自己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，我已尽自己的力量，努力成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

面对房地产市场的起伏动荡，在公司管理层指导下，x于今年6月份一期开盘，7天便销售90%，创下今年6月份全市商品房销售第二名，成为一时佳话，当然这和我们每位同事积极主动工作及配合是分不开的。我个人最后也取得了成交合同额18277202万元，全部回款的好成绩。经过这段磨练，我不仅从中得到了不少专业知识，更重要的是x人的精神面貌也无时无刻打动着，使我自己在各方面都有所提高。

20xx年x月底公司二期开盘至今，在大势不利的情形下，凭着优良的产品和优质的口碑，x还是销售了开盘量的1/3。其中尤其以3，4居大面积的居多。由此可以证明在大势不好的市场中，有一定经济基础条件的购房者还是很认可本公司的产品，同时，也吸引了同行的眼球，多次接待慕名而来的.同业销售和策划市调工作。

>二、个人销售工作中问题

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作的好坏的标准，自己在从事销售工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中得条款要求自己的行为，工作至今以来，在销售工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解房产知识的同时认真分析市场信息并适当的给自己制定营销方案，以求共同提高。总之，这一年得实践使我体会到：作为销售员，销售技巧和业绩至关重要，是检验销售员工作得失的标准。今年由于全球金融危机导致房地产行业整体不好，加之自己对市场瞬息万变的应变能力有欠缺导致对客户掌控不好，二期业绩欠佳。销售是一种长期循序渐进的工作，不存在完美无缺的产品，熟悉产品知识是搞好销售工作的前提，服务热情也是对销售员至关重要的一点，所以销售员自己更应正确自己的工作态度，务求与客户沟通使客户对你的销售方案感到满意。

铝型材拉网工作总结19

铝产品的生产流程共分为铝土矿的开采（中铝集团——上游企业）、氧化铝的生产（我国氧化铝产地主要分布在山东河南山西广西贵州等地）、电解铝的生产（需消耗氧化铝，生产成本主要是电力资源和氧化铝资源，主要产地在新疆山东河南等地，其中新疆**发展速度极快，主要原因是拥有丰富的煤矿资源，自建电厂电力资源成本低，20xx年前三季度新疆电解铝生产量增加了79.9%）、铝制品的生产（下游加工企业，主要分为铝板铝带等12大类270多种产品）、再生铝的 加工（使用铝制品废料进行重新轧制，铝制品可多次循环利用，损耗率不超过5%）。

我国铝土矿的开采全部归于*铝业集团，*铝业集团同时也是我国生产氧化铝和电解铝最大的企业，20xx年全年氧化铝产量达到900万吨，电解铝产量300万吨，20xx年有望达到氧化铝产量1300万吨，电解铝321万吨。

我国氧化铝的生产除去*铝业集团外主要分布在山东，河南，广西，山西，贵州等省份地区，20xx年全国氧化铝产量达到4450万吨，是****氧化铝生产大国。

我国电解铝的生产主要分布在新疆，河南，山东，贵州，甘肃，青海，***等省份，20xx年新疆电解铝产业发展迅速，前三季度增长率高达79.9%，而内地电解铝生产企业受电力资源费用的制约**来已处于下降态势，我国电解铝生产的重心在逐渐向西部偏移，西部生产电解铝的优势为矿产煤炭资源丰富，自建电厂发电成本低廉，拥有更大的价格优势，目前西南部电解铝的产量已占我国电解铝总产量的65%。

铝制品的分类主要有铝板，铝带，铝箔，铝型材，铝管，铝棒，铝线，铝锭，铝铸锻件，铝粉，铝合金制品以及氧化铝等12大类，每个类别里又分为各种不同特性和应用范围的小类别，共270余种。铝制品加工企业一般称为铝产业的下游企业，**铝制品加工企业众多，产品种类繁多，质量参差不齐。

再生铝产业是铝回收再制造的重要支柱，铝制品的损耗率一般很低，不超过5%，所以废旧铝制品的回收再制造是铝制品生产企业的重要经济来源之一，也是资源循环利用的一种表现。

铝型材拉网工作总结20

>一、工作回顾

生产任务方面：

- 1、全年共生产型材吨，重点顺利完成平鲁善学小区前期供料。
- 2、产品从传统单一建材生产到批量工业材生产，锻炼了生产小型轻型工业材的能力。
- 3、建材品种多样化，实现了断桥55A、55B、55C、55D、55E、60A、平开50、120幕墙、150幕墙、百叶窗、肯德基门料等多系列多品种建材的生产。

生产管理方面：

- 1、多车间实行吨产计酬，按劳分配多劳多得的工资分配方案，调动了员工的'生产积极性。
- 2、精简人员，控制成本。挤压车间、喷涂车间、氧化车间三车间今年没有设立质检岗位，质检任务由车间担负，与全年相比无明显差别。
- 3、培养本土技术人员，节约开支降低成本。挤压车间今年机台班长全部由本土人员担任，大胆启用本土技术骨干后，产品产量、质量、

成材率较全年相比还有一定的改善。

- 4、组织动员员工在停产期间服从公司安排，积极支援成品门窗安装项目，实现员工增收企业增效互惠双赢。

不足方面：

- 1、安全方面：今年各天然气用气车间都已实现电子监视管控，全面起升了安全生产环境。由于员工安全生产教育、员工安全生产管控、设备安全操作维护等没有细化落实，各车间偶有轻小碰伤与设备损坏事故发生。
- 2、质量方面：由于没有实行一对一责任制，部门提出质量事故考核后，车间自行考核员工，存在责任不明大家挨罚，经验教训不吸取屡有重复性质量事故发生。
- 3、生产订单完成方面：（1）各车间只从自身角度考虑生产，缺少相互协助的团队精神，部门有效沟通不及时，偶有生产流通工装流通不及时与订单完成不及时现象发生。（2）各车间生产完成情况统计不及时不减排产单，部门了解情况不及时影响订单数量。
- 4、设备维护方面：维修人员专业技术水平不足，设备日常维护保养责任制没有落实，考核激励机制不明确，员工能动性不足尤其是夜班设备出现大的问题得不到及时处理。
- 5、生产工艺方面：员工素质不高，经验不足，车间明确的工艺文件不全面，缺少严格执行工艺规定的制度，部门缺少对员工的专业培训。

>二、20xx年工作计划

- 1、以挤压车间为试点车间，全面完善各项管理制度，实行一对一责

任制做到大事小事有人管事事有人做。完善设备操作规程完善工艺操作规程，组织员工培训专业知识起升生产技能。

2、出台厂内用电用气规定，动员各车间关注生产成本，动员员工从小事做起节约生产资料，各车间生产成本自我管控，部门引导监督，通过激励机制降低生产成本起高市场竞争力。

3、加强部门管理职能，发扬团队精神，协调完善各车间生产流程，起高产量及时完成订单任务。

>三、20xx展望

面对即将到来的二0一五年，我愿以最饱满的热情对待新一年的每一天，在现有的基础上，积极与各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，为企业的发展尽我最大的努力！

最后：祝各位领导和同事们身体健康！新年快乐！合家幸福！

铝型材拉网工作总结21

我在公司已经工作了不少的年份了，虽然我仍是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经充分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将这一年销售工作总结如下。

>一、日常工作

在日常的事务工作中，自己在接到**安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务理手上的借物及还货情况对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；协助大区经理的销售工作：将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成。

>二、工作不足

总结一年来的工作，自己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，新产品开发速度太慢。仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。发货及派车问题。

部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

>三、明年工作计划

努力做好每一件事情，坚持再坚持！确保完成全年销售任务，*时积极搜集信息并及时汇总；客户关系的维系，并不断开发新的客户。销售报表的精确度，仔细审核；借物还货的及时处理；努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

铝型材拉网工作总结22

>一、加强领导，统一认识，形成创建核心

创建文明单位是群众性精神文明建设活动的重要组成部分；是把两个文明建设的任务落实到基层的有效途径；是不断提高干部员工思想道德和科学文化素质的生动形式。义翔铝业自成立初始，领导班子就充分认识到抓好企业“两个文明”建设的重要性和必要性。为了做好文明单位的创建工作，领导班子多次召开会议，从思想认识、工作力度和保证措施等方面进行了认真研究、安排部署。我们认识到：做好创建工作，不仅是加强精神文明建设的需要，也是促进企业发展的保证。

为此，我们首先从组织上加强对创建工作的领导，成立了以党委书记为组长的创建工作领导小组，使文明单位的创建工作有组织、有领导的开展起来。为了充分调动广大干部职工参加创建活动的积极性，我们召开了多次动员会议，深入学习创建文明单位的管理办法，组织干部职工讨论创建工作，提高了广大干部职工的创建意识和参与意识，使创建活动有了扎实的群众基础

其次，为搞好文明单位的创建工作，公司建立了一套由党政领导共同负责、党政工团齐抓共管，以专职政工干部为骨干，以各级领导干部和经营管理人员为主体，党员、团员和职工广泛参与，各负其责创建文明单位的工作机制。在组织保证上，成立以党委书记和总经理挂帅、以基层车间主任和部门主要负责人为成员的创建班子，制定了《义翔铝业创建义乌市文明单位实施方案》、《义翔铝业文明单位考核实施细则》等方案制度。同时把创建目标细化，分解落实到各个职能部门，形成全公司人人参与、齐抓共管的氛围，保证了文明单位创建活动卓有成效地开展。

第三，为保证两个文明建设同部署、同规划、同检查、同考核，我们着力完善工作运行机制。一是制定目标考核机制。为确保创建活动有序开展，我们按照实施办法和考核细则的要求，每年将创建任务逐项分解到各车间、各部门，按照规划要求，实行目标管理，同时结合文明单位、文明科室等考核标准和细则，将思想建设、组织建设、安全生产、精神文明等方面责任到人；二是督促检查机制。公司党政工团坚持把创建活动作为一项重要工作摆上议事日程，对文明创建活动进行督促检查，组织验收，及时反馈情况提出改进意见和建议，以确保年初确定的创建目标。三是投入保障机制。一年来，我们在不断加强精神文明建设的投入，保证创建工作所需经费。先后投入部分资金建立了义翔铝业业余党校、公民素质教育学校，制订了《教学管理实施细则》、《员工培训管理办法》；同时制作了创建活动牌板四块，购买了《文明单位创建工作资料汇编》100余本，使精神文明基础设施得到了进一步完善。

>二、抓教育，重引导，推进创建进程，把创建工作落到实处

一年来，公司把创建文明单位当作一项重要工作，抓教育，重引导，按照创建的具体要求和实施方案，以创建促管理，全面推进创建工作的深入。公司党委坚持服务生产经营、服务工程建设、服务基层的原则，在“准、实、活”三字上做好文章，不断营造爱岗、敬业、服务、奉献的舆论氛围。

1、强化职业道德教育。有针对性地对员工进行职业理想、职业道德、职业纪律、职业技能教育，通过学习《义翔铝业公司文明公约》《义翔铝业公司文明守则》，制定员工行为规范，使员工培养了良好的职业道德习惯。运用参加集团公司组织的建党八十三周年百人大合唱、升国旗仪式等多种形式，教育员工树立民族自豪感，引导员工正确认识做好本职工作是爱岗位、爱企业最直接的体现，自觉地以实际行动

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发