

建材运营部本周工作总结23篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/164983.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

建材运营部本周工作总结1

>一、工程概况

中铁八局大瑞铁路工程项目部第六分部施工里程DK58+480(阿克路隧道出口段)~D1K72+100段(大坡岭隧道进口段)，由我分部施工的该段工程全长，施工产值约亿元。其主要工程量：桥梁：座，隧道：13026m/4座，黄秀塘5#岩堆处理及桥隧过渡段。

>二、上半年质量情况

项目部始终将质量、安全放在首要位置。建立健全项目分部、施工班组二级监督管理，建立健全了质量保证体系、质量管理制度，成立了质量管理领导小组。项目部完善了质量管理制度，3月20日制定了《中铁八局大瑞铁路六分部质量管理办法》，从4月1日起执行，强化技术交底工作，加强施工工序管理，落实质量控制。

我部在桥梁、隧道施工中应坚持标准，严把质量关，控制好各道工序的技术参数。20xx年上半年项目部完成施工产值1598万元，在上级领导的监督指导和全体员工的共同努力下，质量管理取得了较好的成效，质量形势良好可控，未发生任何质量事故。但是在一些细小环节上还有待加强，使质量管理再上一个台阶。

>三、上半年质量管理重点

上半年施工的单位工程有阿克路隧道出口、栗子园1#隧道、黄秀塘2#大桥、大坡岭隧道进口(黄秀塘1#大桥、栗子园中桥、栗子园2#隧道均未施工)。

1、落实规范化施工，杜绝隧道关门塌方和大变形

吸取了去年大坡岭隧道塌方的教训，今年在隧道施工的初期支护上加大了检查控制力度，严格按规范施工，杜绝了偷工减料的行为。在钢架制作、钢架安装(钢架间距、钢架连接、钢架落底)、锚杆施工、喷砼厚度等方面加强监控，确保按设计施工，对发现了有不按设计及规范要求施作的，按照《中铁八局大瑞铁路六分部质量管理办法》严惩不贷。

2、掌子面动态管理，严防掌子面塌方

在每循环开挖之前，由当班领工员和技术人员根据隧道围岩情况，确定隧道开挖进尺，对围岩较差地段，每循环进尺控制在米(1榀钢架)，并在一定程度上加密加长超前小导管，从根本上解决了掌子面塌方的威胁。

3、前面超前预报、后面监控量测，信息反馈指导施工

所有隧道都进行了TRT6000超前地质预报、红外线探水和掌子面地质素描，根据预报结果选用超前水平钻孔或加深炮孔再行验证，从而进行设计变更调整隧道支护参数，杜绝了掌子面塌方和隧道涌水突泥等隐患。在初期支护完成后进行隧道收敛变形监控量测，并进行回归分析，作为确定前方支护参数和后续工序施工时间的依据。

4、防排水施工工艺改进，杜绝隧道漏水

前期施工中出现过隧道施工缝渗漏水情况，对其进行分析结果是防排水措施施作不到位，前期防水板用钉子钉后再补疤，破坏了防水板的整体性，止水带用铁丝捆绑，无法有效的嵌入新旧混凝土之中，现在

采用防水板与热熔垫圈焊接，止水带用钢筋卡固定，有效起到防水的效果，在新工艺刚推广时，由于操作工人的习惯，未彻底落实，安质部加强监督检查，对不按新工艺施工的班组进行思想教育和重处重罚，使防排水施工工艺得到有效落实。

5、混凝土质量控制，内实外美

钢筋的规格、连接、安装作为钢筋施工的卡控重点，混凝土施工严格按配合比进行，不得中途加水，加强振捣，模板打磨光滑后涂脱模剂，使混凝土内实外美。

6、加强原材料进场检验，从源头控制质量

加强工程材料采购与管理，工程材料是否满足设计要求直接影响工程整体质量，凡是进入施工现场的原材料、构(配)件、成品、半成品必须具有产品出厂合格证及供方资质，对大包的工程监理物资部门按规定指派专人进行验收并及时按业主、监理规定或要求进行抽样检验;现场检验状态标识清楚，分类堆码整齐，并保管好已确定检验和试验所需的记录。

>四、上半年质量控制难点

1、钢架安装中垂直度控制有待加强。在上半年质量检查中，屡次发生钢架安装垂直度偏差较大的情况，严重影响隧道初支质量，在下半年应作为质量控制的重点。

2、合理组织工序，严格控制隧道安全距离，特别是阿克路隧道出口，因安全距离超标被暂停掌子面施工两次，在抢施工进度，确保掌子面掘进速度的同时，加快仰拱、二衬的及时跟进，消除隧道关门塌方的隐患，确保施工安全。

>五、下一步质量管理的重点

对于上半年做的好的要继续保持，对上半年控制不到位的，下半年要加强。

1、提高项目部和作业班组施工人员的质量意识，统一标准，统一工艺，坚持样板引路，整体推进，确保开工必优、一次成优。坚持质量就是效益，是项目部开展整个工作的前提。

2、完善项目部质量管理组织，夯实项目部和作业班组两级质量管理基础，在施工管段内实行领技人员分工点负责，充分发挥两级检查制度在质量管理中的作用，使每个环节在施工中处于受控状态。

3、完善技术管理工作，加强以项目总工程师为首的技术系统管理，认真做好技术管理与技术服务，使创优具有可靠的技术保障，确保施工生产在合同规定的技术要求和技术标准的控制下进行。

4、做好施工现场施工原始资料、施工技术交底、施工日志等基础性工作。并且及时收集和整理好各项检验批、变更等各项内业资料，并及时进行签认，以保证资料的完整性、及时性。

5、强化质量检查及奖惩制度：项目部安质部随时不定期检查，并对检查出的质量缺陷或不合格品以书面形式交各单位工程负责人限期整改，并按《中铁八局大瑞铁路六分部质量管理办法》进行处罚。

建材运营部本周工作总结2

通过了解与介绍，我成功进入了xxx，这是一个主要销售塑料建材的销售部。产品以管材为主，大大小小的管材所占的面积就有一千多坪，还有两个两百多方的仓库。里面主要是放有一些体积较小的套管，弯头等。在佛山来讲这样规模的建材销售部算是有一定实力的了。

20号是我上班的第一天，跟我一起做销售的还有三个小伙子，他们都是在这里做了好几年的业务员。虽然我是学高分子材料专业，而这里销售的也都是些在课本上讲过的高分子材料，但对于材料的规格我还是很不清楚的，还有对外销售的一些技巧也都不清楚。所以前天我都是在他们身边打转，帮忙接客户的电话，带客户去看看我们销售部门的材料，但对于材料的细节方面的东西，比如规格与价格我就一问三不知了。最后只能由我的同事给客户介绍。

由于我刚接触销售，所以遇到什么问题我都会找他们问问。我的几个同事也都很乐意教我。慢慢的我跟同事的说话也都变得没那么严肃了，有时也都跟说说笑笑，他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售业方面的经验与事迹。这些话对于我这个没怎么接触过社会与销售行业的小生来都是宝贵的经验。慢慢的我对这个行业有了一定的了解，接触客户的机会也多了，利用同事给我介绍的经验与技巧，再加上我学的专业知识，在客户面前说得头头是道。

通过几天的实践我发现对于一个销售员来说，在说话和接待顾客方面是销售量高的关键，实践中我总结出了以下几点：

>第一，服务态度至关重要。

做为一个销售行业，客户就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。有时客户因为某种原因延迟了取货的时间，或者到别家销售部去购买了，这时我们没必要去抱怨客户的不是，而应该理解，商人都是向着有更多利润的方向去选择。而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户。所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时，在失败时更应表现出好的服务态度。

>第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，销售同样需要创新。现在的信息发达了，交通也是四通八达，而降低成本却是不变的理论。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材，由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触，这是我们的优势，而购买我们商品的客户在这方面就欠缺了，所以为了降低成本，我们对于的需求量大的客户，我们直接从进货处给客户发货，这样不仅降低了运输成本，还减少了由装卸货物的人力。

>第三，诚信是成功的根本。

诚信为本，成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，关门是必然的。诚信，我的理解是对人要信任，只有信任我们的客户才能创造利润，真诚才能得到很好的信誉。老板之前也是个搞销售的，后来慢慢的被他的老板看好，为人也讲信用，以至最后他的老板交给他一些建材让他自己去干一番。谁都知道，做销售最重要的是有固定的大客户，客户越多越大在这一行就有了站脚之地，我们老板办事周到，在做销售期间他与客户的人际关系就搞的很好了，这都是源于客户对他的信誉信行过，因此结下了不少固定客户，这些都为他以后的发展提供了源泉，这些我都是从同事们的谈话里知道的。

一个月的实践确实让我长了不少销售方面的知识，也懂得了许多销售中的做人道理，也更清楚地认识到自己的不足和缺点，这些都是在实践中发现的，也就是课本之外的知识。每个人、每个大学生都要走向社会，在走向社会之际能有这样一次的体验是很荣幸的，当我走向社会的那一天开始，我相信这一段实践定会让我在大路上走得越来越宽阔。

建材运营部本周工作总结3

大学四年的学生生活，即将结束。在以学习为中心的大学校园里，我们对社会的认识停留在日常的接触、网络、电视等传媒的宣传，而缺乏真切的认识和深刻的理解。四年的大学课堂，给我们以丰富的理论知识，但真正的运用到社会实践，从而使我们尽快的融入社会，或许才是即将走出校园的我们迫切需要的。

一、实习说明

1、实习时间：

20__年__月__日至20__年__月__日

2、 实习地点：_____

3、 实习性质：毕业实习

二、 实习的目的与要求

销售实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质复合型人才。具体表现在三个方面：

1、 检验教学成果，培养动手能力。检验教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对实践工作提出一些有针对性的建议和设想。培养动手能力，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出差距，在今后的社会实践过程中，加强自身的学习，弥补自身的不足。使自己的综合文化素质更适应社会的需要。

2、 了解和熟悉销售工作的内容。对于销售工作，作为__专业的学生是很陌生的，通过实习，让自己了解和熟悉这一工作的具体内容，掌握销售工作的职业技能。

3、 预演和准备就业工作。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

三、 实习单位简介

(以下简称_____坐落于_____市经济开发区西环二路33号，是东风商用车公司市场销售总部指定的湖北区域一级经销商。公司下设行政综合部、财务部、销售部、分期部、售后服务部(站)、改装厂、修理厂等部门，全权代理东风商用车天龙、天锦全系车型的销售。是荆门地区目前唯一一家授权4S专营店。在__实习的这段时间里，公司安排销售部的李经理作为我的师父，全程安排我的实习进度，为我答疑解惑。

四、 实习过程

1、 熟悉产品，掌握销售流程

进入公司，李经理首先为我讲解了&.....%¥的基本情况，包括部门分工、岗位职责、企业文化等基本情况，之后又为我介绍了公司所销售的产品性能、价格等信息，并给我介绍了销售过程中的商务礼仪和注意事项，最后重点给我讲解了东风商用车的销售流程。整个销售过程主要有4大流程，分别为售前咨询、试驾、签约成交、售后跟踪。

售前咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息，充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提高客户对自己产品的认同度。

试乘试驾：俗话说百闻不如一见，在客户未最终确定购买意向之前，通过试驾，可以使客户获得对车辆的第一体验和感受。从而增加购买的意向和欲望。在这里要注意:车辆要清洁，且处于最佳的状态。试驾前我们先试乘，将基本的操作方法教给客户。特别在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受，让客户感觉到自己已经是这辆车的主人了，可以使客户产生一种归属感，有利于后面的洽谈成交。

签约成交：在客户最终确定了购买意向之后，销售人员要完成收款，交车的手续，并帮助客户办理发票，协助其办理车辆上户，购买车辆保险等具体事宜。由于公司有此相关的增值服务提供，我们尽量说服客户使用我们提供的服务，一方面简化了客户办理车辆牌照，上户等工作，同时也为公司带来了额外的服务收入。

售后服务跟踪：汽车销售之后，公司会有专门的部门，负责对车辆的售后服务做跟踪，提醒客户做车辆保养、跟换配件，以及车辆保险等服务。通过售后服务，及时帮助客户做维护保养，提高行车安全系数，另一方面，也为公司带来维修、更换零件所产生的销售收入。

2、 现场模拟演练

在完成了实习前的相关培训之后，李经理安排我和公司新近的员工做了几次模拟的销售演练。在模拟购买场景中，我们，增加我们对所学知识的掌握，弥补自身的不足。

在现场模拟演练的过程中，我和几个新同事分别扮演客户和销售人员的角色，除此此外，还要我们做产品的对比，做演讲汇报，例如了解东风商用车的主要竞争对手的车，配置价格之类，在与我们公司上的车做对比，分析优势和劣势，怎么样去做调整等。但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，车的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风的车型较多，有十几款车型，意味着就必须记得十几种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。

在掌握了一些基本的知识后，我抑制不住激动的心情，和其他同事一样，迫不及待的希望能够到销售一线，和客户做面对面的交流，渴望在实践中，检验我的实习成果。但是李经理和公司的其他前辈们总是告诫我们要注意基本功的修炼，注意知识的积累，磨刀不误砍柴工，只有掌握了丰富的基础知识，才能做好一个销售人员。

3、销售实战

建材运营部本周工作总结4

很庆幸自己能够有机会加入，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20xx年x月x日加入至今已有半年之久，值此年度结束之时，对自己一年来的工作总结如下几个方面：

一、系统产品知识积累：由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到__产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

二、业务渠道的摸索与建设：我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户家，其中a类店面家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。每家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

三、品牌的建设尤其重要：__的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们团队的拼搏与努力！

四、客户永远是上帝！在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都视为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

五、销售数据统计：截止到20xx年x月x日，我所负责的区域累计销售回款__万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人一年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

建材运营部本周工作总结5

根据县府办公室《关于开展建材质量专项整治的实施意见》（xx办〔XX〕xx号）文件精神，为确保全镇建材质量专项整治工作取得实效，扎实推进灾后重建工作。x月xx日至x月x日的督查工作，为第二阶段工作的开展营造了良好

的氛围。在第一阶段的督查基础上，我镇专项整治小组着实开展了第二阶段的检查整治工作，现将此次工作情况总结如下：

>一、掌握建材生产企业、销售门市部的基本情况，建立建材管理档案

为了更好的开展整治工作，我镇整治小组掌握了本辖区建材生产企业、销售门市部的基本情况，制定了《xx镇建材企业基本情况统计表》，以及《xx镇机砖生产企业驻厂质量、价格监督员详情表》，建立了较为完善的'建材管理档案。

>二、对建材生产企业、销售门市部进行了监督检查，全面检查建材生产企业、销售门市部

我镇专项整治小组认真确实地开展本次工作，先后走访xx、xx、xx区各建材生产企业、销售门市部，并对其生产质量和产品质量进行了严格监督检查，使本次整治工作覆盖率达到100%。

>三、对自查中存在的问题进行认真整改，建立健全建材质量监管长效机制

在第一阶段的工作基础上，通过整治小组对各生产企业的监督检查和企业自行检查，存在安全隐患的生产企业现已进行了有效整改。在第一阶段的检查中，部分生产企业未制定较完善的销售台帐，在专项整治小组的指导下目前也有所改善。针对xx镇新型页岩墙材厂等尚未张贴《xx市人民政府关于整顿治理建材质量的通告》及《建材质量承诺书》的企业和经销商，装箱整治小组工作人员进一步督促并协助张贴。为了更好、持久的完成的建材质量的监管工作，我小组建立健全了建材质量监管的长效机制，为今后的监管工作打下了坚实的基础。

>四、与建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书

在对各生产企业和销售门市部第二阶段的深入检查的同时，与各建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书也是本阶段工作的主要任务和目标，让生产企业和经销商进一步学习生产安全的重要性，并要求他们认真履行承诺书中的各项义务。该承诺书一式两份，生产企业和经销商自留一份，政府部门存档一份。

整治工作中，专项小组对个别企业新出现的安全隐患，针对朝xx砖厂和xx砖厂存在的危房、以及xx砖厂可能存在的山体滑坡隐患，当场派发《限期整改通知书》，责令其及时进行整改；对极少部分未能完善销售台帐的企业和经销商提出进一步的要求。

经过镇专项整治小组的努力、广大群众的积极监督举报，目前我镇建材市场未发生建材质量违法乱纪现象，为消费者提供了健康的市场秩序，确保了灾后重建工作安全、有序的进行。

建材运营部本周工作总结6

>一、建筑管理工作

三季度，我们按照年初工作安排部署，一是督促各建筑公司工程处对有关证照进行了年检，完善了各项管理制度，进一步增强了建筑企业的法纪意识，做到了依法施工建设；二是对建筑公司工作目标进行了检查，在注重工程进度与质量的同时，狠抓了责任落实、措施落实、任务落实；三是充分发挥了企业主管部门指导、监督、协调的职能作用，重点加大了建筑企业与有关部门的沟通与协调，帮助企业解决生产中的实际问题。例如蜀新建筑公司因过去欠农业银行的贷款未还，导致一项目的款项被银行扣压，事发后，在委领导的鼎力相助下，我们积极与与银行沟通协调，使这件事在短时间内得到了圆满解决，从而确保了企业的正常运转。

>二、>建材管理工作

针对我县建材业生产企业点多、面宽，不便于管理的特殊情况，为严格执行国家产业政策，加强行业自律、规范企业经营行为，提高企业管理水平，树立整体形象，维护企业经营者合法权益，奋力推动建材工业持续健康发展。从7月初开始召集各建材企业研究磋商成立xx县建材工业协会，经过近两个月不懈努力的筹备工作，终于8月22日正式成立了xx县建材工业协会，从此，为建材企业搭建起了相互学习、相互促进、共同发展的服务平台，从而使我县建材工业步入了健康有序发展轨道。

>三、>非煤矿山安全管理工作

非煤矿山安全生产管理工作是一项长期的艰巨任务，责任重大，因此我们把它作为本股工作的重中之重来抓，7至9月，先后三次以会代训对各企业业主进行业务培训，从安全教育入手，并结合实际，分析全县安全形势，广泛宣传国家安全生产法律、法规以及安全生产基本常识和操作规程，在进一步明确安全生产责任的基础上，股室人员全体出动，深入企业检查20余人次，发放整改通知书5份，发现事故隐患，责令企业限期进行整改排除。由于安全生产管理工作抓得扎实，截止目前全县非煤矿山企业没有发生任何大小安全事故。

>四、其他方面工作

一是从5月15日至8月1日历时两个多月中，在股室人少事多的情况下，为完成我县电煤保障供给任务，本股抽了一名同志到夹柏树电煤运输检查站值勤，较好地完成了委里临时交办的突击性工作。

二是完成了协助、指导天师纸板厂xx县麻纺厂企业改制，以及原乡镇企业系统上访人员的接待与释疑维稳工作。

三是协调劳动、社保局解决了原建筑企业部分老同志的社会养老保险问题，维护了社会稳定。

>五、下步工作打算

- 1、继续抓好非煤矿山安全生产管理工作，努力将非煤矿山企业控制在零事故内。
- 2、充分发挥建材工业协会的职能作用，加大对建材企业工作的指导、协调、服务。
- 3、抓好年初目标任务落实，力争全面完成委里下达的年度工作任务。

建材运营部本周工作总结7

尊敬的各位公司领导，我于xxxx年x月x日起正式成为公司一员，现试用期已满。我非常的荣幸，能赶上X项目的启动，虽然没能参加此项目的准备工作，但能与各部门同事并肩工作，看着X项目由起步到趋向稳定，我的内心也同样充满了作为公司一员的自豪。

以下是员工试用期工作总结：初到公司，面对陌生的工作流程，工作中难免会出现不完善的方面，但是在公司领导的指导及同仁的帮助下，得到了改善并起到了良好的工作效果。在不断完善的工作中，我个人的工作能力得到了很大程度的提高。这两个多月的工作经历，我清楚的认识到了公司基层员工在与客户接触的实际工作情况，不断的观察了解，为我转岗后的工作，打下了坚实的基础。后期我是负责投诉受理的工作，在这个岗位上，我深深体会到了公司将X项目从起步推向稳定发展的艰难不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个完善的服务系统和较长的磨合期。在磨合期中，客户必然会将各种问题及矛盾反应到客户服务工作中，能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻公司一部分压力，使公司能更多的投入到扩展工作中；反之，不仅会浪费许多人力物力，分散攻坚力量，也会在与客户的交流中破坏公司的形象及声誉，对公司X项目的顺利发展造成本可避免的延缓。我深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。工作初期，做好了工作计划，与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在今后的工作中，我将努力弥补不足，用自己尽心的工作，为公司X项目的顺利开展，尽一名员工所能做的最大努力。时光流转间，我已到公司工作三个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。

在日常工作中，严守公司制度规定，对每一起投诉建议，都进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。

最后，借着这次总结的机会，正式向公司领导提出转正请求。希望公司领导能对我的工作态度、工作能力和表现，做一个全面考量。如果能被批准，必然是件好事，表示我试用期的工作表现得到了公司的肯定。如果不能被批准，说明我工作中仍有许多方面需要改进和完善，也是一个提高自我能力的机会。但不管能否转正，我都会以同样炙热的工作热情继续投入到今后的工作当中，以努力的工作，和公司共同进步发展。

建材运营部本周工作总结8

>1、销售指标的完成情况

在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，x市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

>2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

>3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的x购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是x酒店和x酒店，其中x酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，x酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

>4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“x酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

>5、销售数据管理

根据公司年初的'统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一起。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里。新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里。紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上半年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

>一、学习勤奋度不够

具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试，思考，考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

>二、跟单不及时，不仔细，不勇敢

原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一

如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重！

>三、感性，固执，不热诚

凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

>四、承上启下的作用没发挥出来

自本年度x月x日任xx公司主管以来，经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

>五、沟通从“心”开始

“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

在今后的工作中，我希望更多的得到吕总、任经理的指导与点拨，并且谨遵教诲。有几点不知当讲否？

- 1、如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。
- 2、来xx已经两个月了，没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。
- 3、我相信一时运气差不代表永远都这样，我也相信我一定能够做的更好，我的成绩离不开公司的大力支持，在这里感谢我的上级领导，深深的鞠一躬。相信公司发展明天更美好！

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备作战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络！在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。

建材运营部本周工作总结9

转眼之间，就又过去了，恍如xx说的那句“眼睛一闭一睁”就在昨天。回首这一年来的工作、生活，可总结的东西很多。做得好的、成功的地方固然可喜，但更让我感怀的是这一份生活的历练。作为公司的一名中层管理人员，要作好工作就要首先清楚自己所处的位置；清楚自己所应具备的职责和应尽的责任；正确认识所处的位置和所要干的事。就地位而言：从领导决策过程看，我处在“辅助者”地位；从执行角度看，则处在“执行者”地位；对处理一些具体事物，又处在“实施者”的地位。因此，我在工作中努力做到尽职尽责，不越权，不越位，严格要求自己作一个为人诚恳、忠于职守的中层管理者。

虽然今年自己的发生了岗位变动，由熟悉的工作变为自己不曾接触的工作，但在公司领导的关心支持及大力帮助下，再加上同事们的大力支持及认真努力的工作。因此，这一年来的工作相对还比较顺利。较好的完成了领导交给的各项工作任务，取得了学习上的收获，思想上的进步，业务上的提高。这一年来的点点滴滴，心中感触颇多。值此机会，现简要述职如下，请各位领导评议。

>一、一年来主要工作回顾

（一）岗位调整前的人力资源部工作

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

随着集团公司的快速发展，业务量不断扩大，各公司各部门空缺岗位较多，人员需求量较大并需求紧迫，因此人力资源部在人员招聘工作方面投入了较多的时间和精力。根据各公司的人员需求，人力资源部本着网上搜、报纸上招、内部推荐等方法，认真完成各公司所需人员招聘工作。

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有xx人报考二级建造师、x人报考一级建造师、xx人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到x月，集团公司共有xx人离职，离职率高达xx%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期冬休结束后的x月份，约占xx%的比率。

（二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于x月x日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚·国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚·国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了xx市xx货场、xx机械交易市场、xx市场的大型机械市场、x市赛博特汽车城、xx及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

欧亚·国际物流中心在二期陆路物流园区共开工建设xx栋单体建筑，分为大型机械区、汽车交易城、汽修汽配区、物流信息服务区及生活区五大块，共计开发可租赁的商铺xx间，目前以招商完成xx间，剩余待招商的空铺xx间，商铺招商完成率为xx%；

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室xx间，目前招商完成x间，剩余x间，收取办公室租赁费共计xx万元。钢材市场经营场地租赁面积为xx平米，共计收取经营场地租赁费xx万元。

>二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的xx栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于20xx年x月前整体开业，以此奠定欧亚·国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

>三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的'多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

一年来，我坚持工作踏实，任劳任怨，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

>一、踏实的工作态度

行政文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

- (1) 每天我都认真做好各项服务工作，以保障业务部、单证部、船务部、财务部及设计部门工作的正常开展。
- (2) 文员日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。
- (3) 在行政部经理may的指导下，建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

>二、尽心尽责，做好行政人事工作

认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

- 1、日常接待工作：接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待工厂及国外客户来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。
- 2、物资管理工作：制定公司日常办公用品购入和领用表，做好物资的领用管理，根据部门领用情况，进行领用登记。
- 3、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。
- 4、人事档案管理工作：将在职员工和离职员工档案进行分类存档，并做扫描电子存档，新员工评定表按年度排序装订成册保存等。
- 5、招聘工作：查收邮件阅读简历，预约安排应聘人员进行经理面试以及总经理复试。
- 6、商务会议及展会行程安排工作：制定出差计划表，预订国内、国际机票和酒店，确保出差人员的行程正常进行。

7、财务工作：办公用品费用、快递费用的核对及申请，机票、酒店费用的支付，确保及时支付相关合作公司的月费用。

8、快递工作：做好国内国际寄件登记和签收递交工作，定期上dhl、aramex网站跟踪查询客户签收情况，如发现有不正常的快件，及时反应到对外业务人员和相关领导。

9、协助工作：协助部门经理做好公司季度及年度活动的组织和安排工作，以及搞好公司企业文化的宣传活动。

>三、20xx年度所学知识

1、行政部门经理xx的指导：学习正规化的文档管理、规范的公文写作、灵活的接待技巧、公共关系中的礼仪形象等。

2、单证部门经理xx的指导：学习基本的外贸知识、国际快递的运费核算及成本控制、基本的网络维护及电脑方面知识、复印机和打印机的保养及维修。

3、船务部门经理xx的指导：英文软件及学习方法的提供，还时刻提醒我加强英文的学习及锻炼等。

4、设计部门经理jacky的指导：photoshop的正确使用及公司存档文件的简单封面设计。

5、业务部门经理echo的指导：学习echo在工作中有条理处理事情的方法。

6、财务部同事的指导：费用申请单的规范填写、存档文件的正确装订方法。

7、外贸业务员ally和lilian的指导：对外邮件的整理及归档方法，加强英文阅读能力。

8、总经理x小姐的指导：internet的广泛运用，用心做好每一件事。

9、董事x先生的指导：认为是对的事情，就放胆努力去做，就算最后没有成功也没关系，至少曾经努力过。

>四、20xx年度需要努力的方向及感想

行政助理对于我来说是公司赋予我的一个新的挑战以及肯定，希望能通过近2个月内的学习，努力提高工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的行政工作做得更好。

感谢领导的栽培和给予学习的机会，感谢同事们的每一次帮助，今后我将不断自我鞭策，自我激励，时刻严格要求自己用心做好每一件事，希望自己也能运用所学，为公司出一份绵薄之力，更希望在不久之将来，我在工作上也可以独挡一面，不再依赖部门经理，不再依赖同事们，不辜负培养我帮助我，让我成长起来的人！

20xx年我将以一个崭新的面貌投入到今后的工作中，同时也希望能和公司一起成长，共同进步！

建材运营部本周工作总结10

时光荏苒，20xx年即将过去，回顾这一年的工作历程，电子商务部在公司领导的支持和各个部门的配合下，确保了公司网络的正常运行，配合各个部门顺利完成公司的各项工作任务，推进了“搜车网”的开发、制作、测试及全面上线。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，希望同大家一道，在20xx年的工作基础上，继续群策群力，为明杰人的明天，携手共进！总结如下：

>（一）、20xx年工作重点回顾和存在的问题

>一、工作重点回顾

1、软件和数据库管理方面

(1) 合理安排软件使用流程并制定相关规范，及时响应了各部门的电脑软件的维护，尽可能的降低使用故障，在其出现故障的时候，并做到了能即时解决就即时解决，不能当场解决的也在最短时间内解决。

(2) 定期对数据库进行维护、备份，对数据库的系统问题、服务器故障等问题根据实际问题及时加以解决。

2、网站平台管理方面

全面加强公司4个门户网站（明杰集团官网、赢家环保再生资源公共服务平台、OK14资讯网、赢家汽拆网站）的建设、更新及中国再生资源客户管理系统的管理工作，是电子商务部的工作重点，根据公司的实际情况不定期发布各类信息并加以推广，为明杰每一个进步打下了坚实的基础。

在以后我们电子商务部会再接再厉，使公司各网站的内容的更丰富更精彩。

3、网络管理方面

网络市场的竞争日趋激烈，为了顺应形势，我们组织了多次网站推广，包括网站和公司收车业务的宣传，例如百度知道问答模式的推广使得赢家环保、赢家汽车拆解等曝光率大增并使网站的流量有了很大提高，同时对消除公司的负面影响起到关键性作用。

4、员工管理方面

基于电子商务工作的实际情况，以及公司多方面考虑，尽管人数很少，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，相互交流思想和经验，今后团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断加以提高和完善。

>二、工作中存在的问题

1、软件和数据库管理方面：部分设备老化，硬件问题突出，维修周期长，费用高。

2、网站平台管理方面：公司动态活动中的照片拍摄不够及时到位，将每一个活动现场真实的展现在了网络人面前，这是网站不可或缺的一部分。

3、网络管理方面：网络推广的基础工作还不够扎实，推广效果不尽人意。

从推广到消费者认知再到完全接受是一个渐进式的过程，需要不断的推介和宣传，然而我们无论是推介和宣传上都明显不足，将在这个方面将会加大力度。

4、员工管理方面：由于部门员工比较年轻，经验不足，应变能力不强，对一些工作协调和处理的'不够妥当，今后需加强与相关部门的紧密沟通，更有针对性的工作，开拓思路，使公司的信息化建设走在同行业的前沿，为公司的快速发展奠定基石。

>（二）、20xx年工作重点和计划

>一、概述

20xx年电子商务部工作仍分为3大块，一是软件和数据库管理方面、二网站平台管理方面、三是网络管理方面。

>二、工作重点和计划

1、软件和数据库管理方面

(1) 加强设备的检修和保养，对潜在有威胁的设备进行及早处理。

(2) 改善现有的数据备份机制进行升级，对重要数据再此进行异地自动备份。

(3) 完善工作流程和操作规范，配合各部门完善和监督操作的措施，从数据管理，病毒防范管理，网络系统操作流程开始规范。

(4) 在继续完善以上工作的同时，加强学习，提高部门综合素质水平，学习并引入各种的技术，提高服务质量和工作效率。

2、网站平台管理方面

网站的维护建设开发，主要包括网站的进一步完善和优化，完成对网站诊断、优化，加强网站用户体验、方便运营推广，自己也会加强与各部门之间的联系与沟通，以保证各部门资源及可发布信息能达到最优整合，使网站形象与公司形象达到统一。

针对我公司的4个网站，20xx年日常维护更新工作主要包括：

(1) 监控网站整体运行正常，一旦出现异常，立即解决，解决不了的第一时间联系运营商处理，确保公司网站在互联网上的健康的运行。

(2) 主要是每个网站的公司动态更新和新闻信息的更新，其他栏目偶尔的个别调整。

(3) 在线交流和留言板的管理，保证每天查看留言板，遇到客户留言，及时进行处理，确保每天在线，及时解决咨询者的问题。

3、网络管理方面

我们将在公司现有网络的基础上，合理设计、配置资源，不断完善网站建设，为公司的再度拓展提供一个良好的安全网络平台。

(1) 对公司网站进行全面分析了解，全面加强网站建设的基础工作，使其更加适应市场行情和消费者需求，根据市场需求，精心设计，加强推广。

(2) 全方位的进行网络推广。

充分利用百度功能，在百度百科、知道、空间、文库、贴吧和经验专栏上策略性的插入企业和产品信息。

通过搜索引擎、广告宣传等多种途径加强对公司及网站的推广，多箭齐发，树立明杰集团形象。

建材运营部本周工作总结11

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧!

>一、课堂简述

本学期老师主要教了我们如何开设网店，了解一些网店知识和建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站，例如淘宝、京东、麦包包等，还有自建网站的域名，服务器，网站页面，看似很简单的内容，但其包含了很多知识，而且也有很多不懂的知识，虽然我们带对淘宝、京东不陌生，但一些独立出来的品牌网站我们有些并不了解，如麦包包，在还没有上这门课之前，自己有很多网站不了解，作为一个学物流管理专业的学生，我认为我们应该多了解电子商务网站，因为这些网站跟我们的物流息息相关，电子商务行业大多离不开物流，例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目，从这些潜在的物流项目挖掘出，也将成为一个很好的行业。

>二、建立淘宝网店的过

在老师的教导和督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店，真的对于我们来说是很受用的，因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店来充实我们的业余时间。在课程中，老师教我们建立店铺，店铺模板的选择及装修，如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架，如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识，但在这个过程中我们遇到了很多问题，如一件代发需要押金，我们一担心自己还是个学生，没有那么大的资本，二是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货，经过老师的教导，我们最终像大海捞针一样，一家一家的找既不用交押金，又能够很好的提供货源，还有物流有关方面，还有被举报盗图，刚刚开始我们都很担心，但经过我们的努力，以及请教老师和一些有开过网店经验的同学，这些问题都得到很好的解决。

>三、建立淘宝网的心得

在开网店这课程的过程中，在刚开始，我主要是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题，我们建立店铺好了，我们主要是找货源，所以都会利用一些课外业余时间找货源，联系卖家，和卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具，并布置了营销和数据工具的分析，在这份作业中我也找了很多的工具，最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构，一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的网站，我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能，而且也要不断的积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与，积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其他知识。光说不做不练也没用。要做要练，比如我们在业余时间多进一淘宝，多熟练淘宝里面的工具以及多看看淘宝论坛，多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等，在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势和影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站是如此，其他网站或学习也是如此。

>四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站，网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求，通过老师布置了一份网站设计方案，刚刚开始我们都很渺茫，经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献，再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写，但我们组还充分利用了课余时间完成了，在这份网站建立方案中我主要是查找网上建立网站的文献，提取一些有用的文献，并参考这些文献得一顺利的完成，还有网站模块的查找和预算的结算。

>五、撰写建立网站方案的体会

在这份方案中我明白了想建立一个网站的话，首先应该考虑网站的内容，包括网站功能和你的用户需要什么。你的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍，我们应当建一个清晰的网站介绍，告诉用户，我们的网站能提供些什么服务，或者那些信息，还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站，或操作不便捷，网站设计就是失败的等等。

>六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

建材运营部本周工作总结12

>一、工作回顾

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行

业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

>二工作计划

用心工作、踏实做人，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

>三找好航标，定位人生

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做工程的，工程在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

建材运营部本周工作总结13

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体职工的大力支持下，主动配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

>一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方主动、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

>二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了员工的士气，振奋了员工的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了员工营销产品的主动性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(1)、强化优质服务理念，提高柜台服务质量。以网点转型、标准化服务导入为契机。通过组织员工学习、观看流程

及各岗位的服务标准及营销术语、技巧，进行讨论、写观后感心得体会、让员工通过游戏中感悟等形式，使员工对优质服务内涵有更进一步的理解，强化优质服务理念，并将服务理念贯彻到工作中，规范柜台服务标准，掌握如何化解客户的不满、得体解答客户等服务技巧，柜台服务水平有较大的改观。营销人员在大堂进行业务分流，客户引导，引导客户使用自助设备;业务咨询，产品宣传;优质客户识别和推荐，潜力客户的拓展;个人金融产品营销与服务，处理客户异议及投诉;维护营运环境和秩序。各岗位协调配合，有张有弛。多名员工因工作敬业、服务周到受到多数客户的赞扬。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的主动作用。为进一步提高员工的工作主动性,员工的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热度、工作效率和对产品营销的主动性有了较大的提高。

(3)、主动拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的赞誉度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方法，务求取得以旧带新的效应。二是主动开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的'有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

>三、 廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的认识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有员工，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

建材运营部本周工作总结14

>一、市场现状

- A、福建/江苏xx年任务额：，总销售额元，完成率%；
- B、江苏工程客户，xx年总销售额，占总销售额%；
- C、福建现有客户提货上10W的占总销售额的%，其他%；

工程客户，xx年总销售额元，占总销售额%；漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能（型材，配件要求高）特别是供货速度；来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

渠道客户，xx年总销售额元占总销售额%；原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售（价格5元/平方），福州市有两家做锌钢加工（原本是做金为锌钢）市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之年，年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

>二、市场分析

- A、9月接手福建市场，考虑沿海腐蚀性强，护栏产品以铁艺，不锈钢为主，锌钢推广较少，锌钢楼盘较少，工程市场有潜力，以漳州为例，找到合适的人价格不是问题，产品不是问题销量不是问题
- B、关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的'。

>三、xx年市场总结：

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司产品化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高

了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，xx新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

建材运营部本周工作总结15

>一、市场现状

A、福建/江苏20XX年任务额：XX，总销售额XX元，完成率X%；

B、江苏工程客户，20XX年总销售额XX，占总销售额X%；

C、福建现有客户提货上10W的占总销售额的X%，其他X%；

XX工程客户，20XX年总销售额XX元，占总销售额X%；漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能（型材，配件要求高）特别是供货速度；来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

XX渠道客户，20XX年总销售额XX元占总销售额X%；原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售（价格55元/平方），福州市有两家做锌钢加工（原本是做金为钢）市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之XX年，XX年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

>二、市场分析

A、9月接手福建市场，考虑沿海腐蚀性强，护栏产品以铁艺，不锈钢为主，锌钢推广较少，锌钢楼盘较少，工程市场有潜力，以漳州为例，找到合适的人价格不是问题，产品不是问题销量不是问题

B、关于渠道市场，护窗家家户户都要装的安全产品，特别是沿海经济发达的城市，以室内护窗为主，单一的不锈钢很难满足消费者追求档次的需求，市场是有潜力的。

>三、20XX年市场总结：

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从XX了解公司品牌化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，20xx新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

建材运营部本周工作总结16

20xx年是不平凡的一年，总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

二工作计划

用心工作、踏实做人，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三找好航标，定位人生

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做工程的，工程在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

__年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、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，现在对我们现在处的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，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的__年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们DFAC销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在__年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在__年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对__年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在DFAC第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

四、__年个人工作目标和计划

我在__年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再__年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在__年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事件有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在__年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

不知不觉中，20__已接近尾声，加入__x房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。__是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之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。所以我也全会以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

建材运营部本周工作总结17

- 1、进一步强化供应商体系。确保需材能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格、控制质量，稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累经验；
- 2、监督质检部门严把物料质量关，与监理公司讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案；
- 3、逐步完善制度，职责明确精细。按照既定制度做人、做事，自律律人。积极培养下属，竭力激发下属潜能，为公司业务拓展积蓄人力资源；
- 4、监督监理公司制定项目材料管理制度，建立高频率、高效、务实工作态度。
- 5、竭尽所能为公司既定目标‘打造xx第一盘’尽职、尽责。

忙忙碌碌中，半年的时间转眼间又即将过去。

这半年里，在领导的信任和同事们的关心帮助下，我主要在单身公寓项目部学习和从事材料员工作。这半年里，在不断的学习和忙碌的工作当中，学习知识的充实感和工作中取得经验的喜悦感，一直鼓舞

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发