

# 分析组每日工作总结热门20篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/171569.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

## 分析组每日工作总结1

在忙碌中，今日的工作已经结束，对此我总结了今天的工作中面临到的一些工作问题作出如下工作总结。以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题：因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

>第一、公司经营产品及价格定位：

1.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

2.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)。此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常激烈，以目前中国市场的所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

>第二.公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品竞争力怎样，公司服务怎样?信心和信誉是双向的。解决方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。(良好的与客沟通技巧)

客户最想了解的是什么：

- 1)你是不是做这个产品多时了。
- 2)你对产品了解多少。
- 3)你这个人的人品如何。
- 4)当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何.....。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任--很重要啊!

客户关注的几个问题如沟通不好，决无下文。如产品的规格、技术参数、所达标准，价位，打算订购的数量，做什么品牌，该品牌在当地是否有影响力，和哪些企业有过生意往来，及做外贸时间长久等。

你的商贸语言及技巧如何(是否会产生误解或含糊不清，业务人员的素质如何)

对客户的信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但切不可啰嗦。邮件中语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

想客人落单，需先交朋友和交换有价值的信息和意见。决大多数客户都有自己较稳定的供应商，要想做出订单，不能超之过急，超稳步跟进，功到自然成。

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

- 1、做好质量营销。
- 2、树立客户至上服务意识。
- 3、强化与客户的沟通。
- 4、增加客户的经营价值。这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值;另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。
- 5、建立良好的客情关系。
- 6、做好创新。

未来的路是怎样的，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，虽然我知道在外贸公司工作并不是长久之计，但是目前供我选择的余地也不是很大了，所以我只有自己不断的努力了，因为自己还是要生活的。生活中有很多的事情来做，但是需要不断的努力。我会在日后努力做到更好的!最后，祝愿我们的公司日后更加前景更加光明!

## 分析组每日工作总结2

财务部积极配合各单位抓销售收入的同时，还想方设法到客户单位去做货款回收工作，保证货款的安全性和回收的及时性，确保了货款的回收率。我们合理地安排三个独立核算单位的资金。根据生产经营的需要，合理的调度和使用资金。既要保证生产经营及建设所需要的资金，又要保证税收的按时交纳，还要保证职工工资的及时发放。今年，在资金比较紧张的情况下，我们新增固定资产一百多万元，职工的工资在去年的基础上也有大幅度的提高，生产经营活动也在有序的进行。这与我们遵循将有限的资金用在刀刃上的理念是分不开的。

## 分析组每日工作总结3

一、每天九点店面员工定岗，店长开始检查卫生打扫情况、人员着装情况、室外促销物品摆放及海报、促销贴等张贴情况。

卫生情况：

- 1、值日生工作是否合格。
- 2、柜台是整洁明亮。
- 3、厂商背板形象是否干净及电源开关是否打开。

人员着装情况：

- 1、是否穿工衣上岗。
- 2、工衣是否整洁、标准。
- 3、是否有员工迟到

室内外促销物品、物料的准备和摆放情况：

- 1、室内促销宣传活动方案、促销物料等物品是否准备完毕
- 2、礼品堆头是否摆放到位，
- 3、宣传海报是否张贴，位置是否醒目。

二、准备跳晨舞

- 1、每天晨舞安排专人负责音响操作。
- 2、晨舞时所有员工店外迅速排好队形。
- 3、选择一名舞姿优美的员工队前领舞，带领大家跳出激情和活力。
- 4、晨舞完毕后全员店外喊口号并击掌两遍，自我激励调整到最佳工作状态。
- 5、员工排队走进店内准备晨会。

三、早会。

- 1、早会时间控制在10分钟以内。
- 2、会议内容主要以鼓励表扬、提升员工士气为主。
- 3、明确一天的目标任务。

四、散会后各小组开一个简短的动员会。主要以鼓励、激励为主，组长带领小团队全力以赴完成任务。

五、早上9点30分必须播放室外广播。广播内容：以当前的市场促销活动为主，企业文化为辅。一定要有激情及煽动性。

六、室外8小时不间断迎宾，以组的形式轮流站岗迎宾。迎宾人员必须做到：

- 1、身披绶带，面带微笑。
- 2、做出请顾客进店的姿势。
- 3、不断喊出最能引起路人注意的宣传活动

七、店内客流较多时，可做“购机加赠”的活动，同时做到如下宣传：

- 1、声音响亮的说明现在加赠的礼品及加赠有效时间。
- 2、与员工现场互动，确认每位员工都了解本次加赠活动，并通知到面前的每位顾客，引起顾客的注意和兴趣产生购买达成销售。

八、如营业至10点左右顾客不多时，在店外做小型的促销活动以做到聚集人气的作。

九、如店内客流还可以或很多但成交率低时，及时与员工沟通使其调整状态。同时迅速安排市调，查看市场情况，研究竞争对手是否有其它活动或价格上有差异，并把市调结果向上级报告。

十、主推机型时时跟踪销售情况。员工如在销售过程中遇到困难要及时解决。

十一、对公司较重视的产品及时跟踪销售情况。

- 1、人员跟踪。做到时时沟通，时时调整，时时帮助。
- 2、库存跟踪。销售好的产品保证货源不断货、不缺货。

十二、了解本店及竞争对手所有品牌优劣势。

- 1、对本店的优势保持并保证其销售和利润最大化
- 2、对竞争对手销售人员的销售能力尽量做到了解。

十三、每天对店内销售较好的机型做到了如指掌。以保证充足的货源及调配得当，提升销售业绩。十四、组织晚会。总结一天的工作不足及优势。请能力突出的销售人员分享销售经验和技巧。十五、向上级领导汇报一天的工作。分析并总结销售情况。不足的地方第二天调整

每周工作：

周一：总结完成上周销售报表，针对库存情况安排补货工作，卖场陈列调整，召开店铺周会。周二：跟店长助理沟通本周销售情况，召开店长周例会，沟通需要支持的内容。

周三/周四：跟进周例会的各项安排工作，安排补货

周五：检查本周补货情况，调整店面陈列，vip资料整理，有活动时联系沟通

每月工作：

月初1—5号工作：

- 1、完成关于上月的各种业务数据的上报工作，主要包括：月报表，考勤表，账务单据，库存表，工资表等公司要求上交的报表。
- 2、做本月工作计划及本月工作重点

月中工作：

- 1、安排店面带训计划的实施
- 2、店内员工考核的完成
- 3、15号左右做月中小盘点，分析库存数据
- 4、对专制晋升员工的考核
- 5、在20号左右的周会上连带销售分析，做销售冲刺

月底工作：

- 1、跟进销售数据，组织店面员工完成销售目标
- 2、安排做月底盘点准备

## 分析组每日工作总结4

11月09日，工作总结：上午开公司集体会议，汇报10月份工作总结，以及公司领导下月公司安排。整理客户尹建军提供进出库单据。整理周再银个人资产证明。指定客户石松反担保清单。客户郑向平担保意向书，同意放款通知书盖章。去银行送客户，xx、xx\_、xx客户资料。

11月10日，工作总结：完善客户石松项目调查报告，出具反担保清单，盖章交银行。整理客户流程表，梳理客户操作流畅。跟进银行客户进度情况，更新客户进度表。制定客户周再银，个人资产证明。传真银行。方利群客户石松交接工作，客户石松申请表格盖章。

11月11日，工作总结：去客户尹建军水产市场取客户提供资料，10月份出库单据，尹海青资产证明房本，送方庄民生银行。搜寻各个银行最新贷款政策学习，了解最新政策导向，询问公证处客户陈耀胜的合同公证情况。询问客户周再银个人资产落实情况，制定客户石松的委托贷款合同。

11月14日，工作总结：邀约周再银客户下周签约公司委托贷款合同。撰写芮海平客户项目调查报告，整理，复印客户叶胜勇基础资料。撰写整理客户周再银委托贷款合同，公司领导签字。跟进银行客户石松审批进度，客户高云箭部分房款，更新客户进度表。

11月18日，工作总结：1、电话通知客户周再银中午具体时间，来公司签约委托贷款合同，告诉其所需要带基础资料原件、公章、公证费用。2、电话邀约客户沈则龙，去客户公司面谈，因客户茶楼装修时间定在下午。3、撰写客户沈则龙项目调查报告。4、客户周再银来公司签约委托贷款合同，告知明天打保证金到我司账户，尽快为其开通额度。5、客户沈则龙因没有时间，电话沟通贷款流程收费项目介绍，因感觉额度太少，房本只能覆盖200万。公司收费太高，在考虑一下。6、整理客户石松资料，为明天客户上会做准备。

11月20日，工作总结：1、告知客户石松，让其紧跟银行审批进度。告诉其利弊关系，争取尽早签订公司委托贷款合同，公司出具相关文件，尽快为其放款。2、客户周再银来公司缴纳保证金，保证金总共15万元，由于账户钱不够，昨天晚上打款14万元，今天送现金1万元缴纳财务。3、指定客户尹建\_托贷款合同，告知银行已经审批。邀约合同签订时间。由于涉及人员较多，合同就较多。提前通知客户，让其提前准备。

11月24日，工作总结：1、复印客户尹建军等人的基础资料，客户尹建军合同较多，签约人员就较多，因签约客户不能一次性来齐，需要分阶段签约，出现部分瑕疵，上午修改公司合同。2、撰写客户叶啸项目调查报告。客户叶啸浙江人，在京从事镜片销售工作，年流水400万，借款100万。反担保物足值。客户基础资料现在还未补齐。银行客户经理说尽量公司审批后在补充。缺少资料不是太多，问题不是很大。3、跟进客户石松审批进度，从客户石松那了解到，周五银行客户经理告知为需要几天。继续跟进。

11月27日，工作总结：1、客户郑向平保证金发票让财务开了，邮寄个客户，告知客户尽快把保费壹拾万零仟元打公司账户。客户告知收到发票后就打款。2、跟进客户石松进度，客户告知由于前期在西二环做的贷款，由于到期还款后银行再次放款需要扣除半分之三十不能重新放出。银行为客户做的流程，银行有多少钱的额度让客户还款多少，然后再马上放出。此方法最终导致客户石松在一个月内有连续6次逾期。需要银行开具证明。具体事宜继续跟踪

。3、新增客户连正林做服装生意，年流水2-3千万，在永清购买13亩地，想做300万左右贷款。目前客户还在考虑之中，通过调查认为基本符合公司所担保条件。

11月31日，工作总结：1、催促客户周再银，缴纳保费，保费金额四万伍仟元。客户告知今天给工人发工资，没有时间，明天上午给打入公司指定账户，并电话通知。2、催促客户郑向平，缴纳公司保费，保费金额一十万伍仟元。上午已经缴纳到我公司账户。3、整理尹建\_托贷款合同，由于中间有部分合同字样错误，合同较多。客户签约人员不能一次性到期，还有部分需要补签字。3、跟进西单支行介绍客户连正林资料准备情况。客户打算先操作但暂时可能不需要用款。准备玩资料给电话联系。

## 分析组每日工作总结5

以下是我今日总结工作不足之处：

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XX总和XX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。

第四：开拓新客户量少。

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日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。

## 分析组每日工作总结6

我于xx年毕业于xx石油大学，本科学历。xx年获钻井工程助理工程师资格，xx年获得政工师资格。在担任此岗位工作之前，我一直在技术服务分公司担任xx岗位，后来由于个人身体原因和分公司工作需要，工作调整到现岗位。

在担任xx期间，我深知专业知识上的缺乏，必然会导致撰写材料的空洞和外行，所以从那时起，我就十分注重对钻井相关业务知识的学习，在工作中，除了完成领导交办的各项工作之外，我利用业余时间不断学习，给自己“充电”，先后学习了钻井新工艺新技术、井控、固井、地质、钻井液等方面的知识，并对各个钻井工艺流程都有所了解

，这些都对自己的工作有了很大的帮助，并对现在所从事的工作有所帮助。

## 分析组每日工作总结7

我的工作主要是配合研发一部的其它几个岗位做相应的分析。第一，配合重整催化剂评定岗位生成油的折光率和烃类组成分析;第二，配合抽提组的芳烃抽提的柴油做烃类组成分析;第三，配合代研究做的裂解油的黏度，酸值及色度等分析;第四，负责研发一部水样的水中油含量、水垢等相关分析;另外在原油评价中负责酸值、蜡含量、硫醇硫、色度、冷虑点、黏度及逆流黏度等相关分析;参加hr-05b300溶剂生产负责取样及黏度分析共二十一天;其次就是一些储存油样的色度分析及其它的一些实验分析;另外我还积极配合其他同事完成了一些工作任务。

一年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下：我共完成色度数据500多个;折光率数据150个;黏度数据88个;逆流黏度数据140个;水中油数据245个;荧光族组数据193个;柴油族组成数据115个;酸值数据30多个;蜡含量数据11个;密度数据16个;冷虑点数据5个;溴价溴指数数据18个。

化验工作精细琐碎，而且由于我们主要是搞研发，所以不像炼油厂的化验工作很有规律性。我们会经常遇到不同的新问题。所以为了搞好工作，我不怕麻烦，细心观察实验现象，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，认真学习相关业务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。

在实验室工作安全意识和环保意识相当重要。所以我工作投入，能够正确认真对待每一项工作，熟记各项安全措施，遇事不能慌。环保也是相当重要，做到每种化学试剂和需要处理的油样，集中分类处理，不随意乱倒。这些对环境都很有影响。在刷洗瓶子时，不随便倒沾有油的污水。同时注意到实验室的通风和各种化学试剂及油样的摆放问题。

## 分析组每日工作总结8

为不断提高我院传染病疫情报告质量，根据传染病疫情报告管理工作的要求，我院传染病疫情管理领导小组组织保健科工作人员肖鹏于20XX年1月6日对全院各科室20XX年1月1日至12月30日的传染病报告管理情况进行了自查，现将自查情况小结如下：

### >一、门诊情况

自查期间内，门诊总人次88316人次，门诊日志登记总人次88316人次，随机抽查10天处方签数100张，门诊日志登记符合100人次，门诊日志登记符合率为100%。

### >二、传染病报告情况

1、本次自查主要检查门诊日志登记，查出甲类传染病0例，查出乙类和丙类传染病92例，死亡0例。漏报0例、错报0例，报告率为100%。

#### 2、各科室传染病报告情况：

内科：查出法定传染病36例，报告36例，漏报0例、错报0例，报告率为100%。

### >三、网络直报录入情况

本次自查时段内，保健共收到纸质传染病报告卡92份，随机抽查其中卡片92张，与网络直报系统相核对，录入92张，录入率为100%。

### >四、分析

1、门诊登记情况，包括基本项目、登记完整、登记符合等。

2、传染病报告情况，包括传染病报告卡填写的完整和准确性。

- 3、辅助检查科室阳性结果反馈。
- 4、网络直报录入中存在的问题，包括与传染病报告卡的一致性。
- 5、内科在本次自查阶段中疫情报告管理规范，门诊登记规范。

## 分析组每日工作总结9

财务部的主要职责是做好财务核算及会计监督工作。我们严格遵守国家财务制度、税收法规及国家的其他财经纪律，认真履行财务部的工作职责。在工作中，我们克服会计少，人手不够的实际情况。分工合作的做好三个独立核算单位的账务处理。严格审核原始凭证，坚决拒收不合符要求的票据，坚决杜绝不合乎要求的费用报销，坚决不办理违反银行结算规定的支付业务。认真记录记账凭证，保证账目清晰明了。及时编制财务会计报表，认真分析财务数据，为公司领导及下属单位领导的经营决策提供了准确有效的数据。在按时纳税申报、缴纳税金的基础上，吃透用透国家税法政策，在政策允许的范围内合理避税，从而减轻公司的税负。

## 分析组每日工作总结10

中国人对珠宝首饰的喜好由来已久，尤其对黄金首饰、翡翠玉石的喜爱可以追溯到数千年前。这种传统文化因素决定了中国人在遇到各类重大节日、纪念日和商务交际时，会特别考虑赠送珠宝首饰。比如在订婚、结婚、婴儿满月、老人寿辰时，以及亲朋好友间馈赠礼物时都常常会选择一款精美的黄金、铂金或翡翠首饰。随着内地城市的居民消费水平不断上升，珠宝首饰已经越来越普遍地被用于日常装扮、佩戴，甚至在一些主要城市中，购买珠宝首饰已经成为一种即兴消费行为。如今我国已经成为世界上少数几个珠宝首饰年消费额超过300亿美元的国家之一，成为全球最重要的珠宝消费市场，一些重要珠宝产品的消费均居世界前列。而随着我国国内珠宝市场需求的逐步增大，居民消费欲望和能力也将显著增强，这也为珠宝市场的繁荣和产业发展奠定了坚实的基础。珠宝业的持续繁荣，也让我们对我们所要做的事业充满信心

我们要做珠宝事业不仅要钟情、还要热爱更要有一份执着而坚毅的心，不盲从更不要胆怯。开一家珠宝店不仅要有充裕的资金支持要还有一套完善的业务计划，下面就新开业的珠宝店做出一个较为详细的计划如下：

### >一、了解本地市场状况

- 1、经济状况：本地经济发展水平，人口数量收入水平。
- 2、消费习惯：当地居民对珠宝首饰的购买能力，购买习惯(是传统型还是开放型)。当地居民对珠宝首饰的购买地点和花费水平，影响珠宝首饰的风俗习惯等。
- 3、商业环境：当地高档酒店、餐厅、银行的分布和百货商场的档次和经营状况。
- 4、竞争水平：已有珠宝品牌数量，分布，销售状况，店面面积等。

### >二、专家带队参观不同档次及风格的实体店

以专业的眼光对地理位置，店面装修，室内陈设布局，货品种类、质量、价位、款式，营业员素质，广告投放等，做出专业相对应的评价，知己知彼，取长补短。

### >三、找房源

- 1、房源要位于交通便利地区，或在主要车站附近。  
接近人员聚集场所，公园、广场、商业街等，一方面可吸引出入行人经过，另一方面易于方便顾客记住。
- 2、靠近人口会增加的地方，比如市政的发展改造具有发展潜力的区域。
- 3、同类店铺聚集区，大量事实证明对那些选购耐用品的店铺来说，若能集中在某一地段，则更能招来顾客。

#### 4、高瞻远瞩选择将来会由冷变热的未被人看好的地点。

上述三点是确定珠宝店规模，经营方向及投资金额多少的重要条件，先确定经营场所，再确定经营范围、定位档次是较为正确的方式。

#### >四、找货源

1、根据店面面积，地理位置和定位确定货品种类。(包括黄金、铂金、K金、镶嵌钻石、镶嵌\*\*，及翡翠玉器等。)

2、综合性的珠宝店大都有直接供货的工厂，黄铂金首饰由于其国际价格透明等因素，国内大多首饰厂的拿货金价基本一致，无非在款式和工艺上有差别，导致首饰价格差异的基本都是款式和工艺费的区别。钻石类商品虽等级划分较细，但各类级别的钻石在国际上也是有相应的报价，价格差异无非也就是款式和工艺费用的多少。中国珠宝首饰加工基地基本都在深圳，品牌也众多，比如金叶、百泰、金龙、粤豪、吉盟、爱得康、星光达等都是知名的首饰加工厂。

3、翡翠玉石比较特殊，玉石文化在中国有几千年的历史，君子自古爱玉。文化底蕴浓厚，传统文化和现代时尚相结合，铸造了现代翡翠玉石的工艺。由于翡翠是资源性的开采，所以近年来价格涨势十分明显。翡翠产自缅甸，盛行在中国，加工基地也在云南广东一带。由于翡翠自身的特点决定了它不能和黄金钻石一样有较为明晰的价格，所以翡翠的进货渠道尤为重要，能拿到质优价廉的货品，在翡翠销售上才会有优势。货品的渠道很多，但需要去和有实力有信誉的厂家进行合作，做珠宝的就是做信誉。

#### >五、办理工商、税务注册

工商税务登记是成立公司进行运作的前提和基础，注册资金的多少，经营范围的划定，是决定珠宝店经营方式和后续发展的条件。包括税种的划定，税款是否可以抵扣，开具什么样的销售发票等等，需要专业会计人员，根据会计制度财税政策，合理进行计算后进行评估注册。

#### >六、店面设计及装修

珠宝店的装修不同于一般的店面装修，珠宝首饰毕竟是奢侈品，一个品牌的形象及实力，最为直观的就是店面装饰布局，和整体氛围的营造。既要能体现品牌的文化，又要能彰显顾客的品位和地位，既要给顾客温馨舒适的购物环境，又能让顾客体会尊贵与高雅。所以要找专业的设计团队设计施工。

1、专业的珠宝装修队伍勘察测量，出具适合店面的装饰效果图。确定主题风格，店内灯光效果。

2、根据前期自身品牌的定位，确定了货品，进而确定柜台、橱窗的布局及柜台和橱窗的尺寸样子等，(需专业团队进行设计)。柜台的布局要实现三个目的：一是让顾客在店内自然地行走，并且起行走的路线正是店方所期望的路线，即所谓顾客流动路线的控制;二是让顾客了解店内商品位置，便于选购;三是让顾客购物结束后感到满足并愿意再度光顾。实现上述三个目的要取决于以下几项技术应用：

(1)、顾客流动路线的设计符合展示需求。

(2)、通道的设计、特别是主通路的设计要适合柜台展示。

(3)、商品的分类，既反复购买商品、冲动购买商品、连带购买商品在店内的位置。

(4)、POP广告、灯箱、展橱、品牌形象LOGO。

3、店面道具的设计，店面道具是摆放货品展示货品的依托，

道具的设计要综合店面柜台及货品摆放位置来考虑，包括室内光线，顾客直观感受等等，道具的色彩搭配要和货品、店面形象相互匹配。比如钻戒，钻石是无色的，戒托一般是白色K金或铂金，所以灯光要选用冷光，戒托选用黑色或对比色较为明显的深颜色能较好体现钻石首饰的美感。道具的设计要根据货品特点来分别对待，比如高端翡翠挂件柜台，设计要古典有韵味，数量不能太多，要个性鲜明，既能突出绿色挂件的鲜艳，又能体现无色种水挂件的水润。黄铂金柜台，既要有普通大众货品，又要有系列个性产品，普通商品可以摆放密一点，便于集中挑选，个

性产品要突出与众不同，道具要鲜明有特色。道具的样式设计直接影响货品整体效果，道具的疏松与紧密直接影响到货品数量，进而影响投资金额的多少。

所以店面、柜台、道具的设计是相辅相成的，直接影响到店面的整体形象。

4、珠宝店的安全，珠宝店里东西动辄几百几千实则几万几十万，所以珠宝店里的安防设备必不可少，也是关键中的关键。装修期间联络当地110联动，和装修队伍接洽，确定安装摄像头和报警器的位置。尽量不留死角，店内的位置应该全都在监控范围内。

5、跟装修人员沟通设计金库，购买保险柜，设计收货盘及收货车。正常程序是：下班后把货品从道具上取下，放进收货盘，收货盘放进收货车，由收货车推进金库。贵重商品可放到金库内的保险柜中。(可根据情况自行调整)

## >七、货品配备

1、柜台及道具设计完成，根据道具数量种类，由相关采购人员去工厂配货下单，配的货品数量要充足，除柜台内摆放齐全的还要有一定的库存。以便开业销售火爆时有充足的货品补充。货品款式和种类要根据道具效果来精心挑选，货品要有特点，要有新意，要涵盖所针对的各个年龄段消费者。

2、货品下单要及时跟踪，开业前10天左右所有货品需要配齐，并对相关货品进行检测，称重，打签，挂签，入库等工作。

## >八、人员的招聘培训

珠宝店经营情况的好坏，直接的参与者是售货员和顾客。有了漂亮的店面，有了丰富的货品，还要有一帮专业素质过硬的导购，才能在珠宝和顾客中间架起一座美丽的桥梁，让顾客享受珠宝带给他的自信与美丽。装修开始时进行招聘，筛选。开业前20天确定各岗位人员，进行培训安排。

1、店内除了老板外要有一个能担当能代表老板行使店面管理权力

的人，这个人就是店长。店长一定要找从事过珠宝专业销售的并有过管理经验的人士，或媒体公开招聘，或朋友之间介绍。要可靠，要可信任的人。店长定为1人。

2、根据店面规模配备店长助理1-2人。协助店长管理店面。

3、根据店面规模，配备导购人员数名，(区域柜台内一般是2-3人

当班，相互监督，相互帮助)可适当配备男导购人员，(在某些店面黄金柜台均有男导购人员，可对犯罪分子起到震慑作用)。以上人员要找从事过珠宝专业的优先。

4、保安人员1-2人，可到当地保安机构招聘，或找自有的可靠可信的人员来担当。(主要工作，店面巡视，值守门口，保证安全)。

5、财务负责人、会计、出纳各一人等要熟悉珠宝财务流程，从事过相关工作的优先，便于对店面财务进行管理。

6、采购人员1人，从事过珠宝采购工作，有独特的珠宝灵感，敏锐的时尚嗅觉，对新鲜产品和实物接受快，对货品款式及陈列有丰富经验的优先考虑。

7、人员到位后，要找专业培训机构进行培训，培训内容一般包括企业文化，珠宝礼仪，珠宝专业知识，珠宝销售技巧，售后管理，常见问题处理等。培训时间一般在3-7天。建议在开业前一周左右培训完毕。此时员工情绪高涨，热情积极。培训完毕后还有许多开业前准备工作要安排。

8、珠宝店经营销售要配备专业的管理软件，定制一套专业软件，有软件工程师对工作人员进行培训，运用软件的一般为老板，店长，财务，收银员。可设置不同的权限来管理。

9、各类工具的准备，销售小票需定制，计算器，签字笔、手套、工装、工牌、金价牌、指圈棒、阔圈棒，专用皮

锤，钻石笔、切工镜、钻石四C牌、打火机、翡翠展示布、翡翠挂绳等等。

10、上述工具需要培训人员进行培训使用。

#### >九、开业前宣传策划

开业前20天由专管人员找专业策划机构，进行开业宣传策划。可根据当地风俗及形式进行详细定制、修改。开业前一左右定稿。活动内容及活动所需要的东西要同时通知各个岗位人员，各负其责，比如赠品赠送，会员卡发放，演出时员工互动等。

#### >十、各就各位开业前演习(开业前2天)

1、道具到位，由分配好得各柜组人员按照道具效果图进行道具摆放，一是熟悉道具摆放位置，二是增加本岗位工作熟悉程度。由店长或店助进行检查。

2、公司相关人员正式发配发货品、工具、工装、工牌等给个柜

台导购，各柜台货品数量、价格应根据发货单仔细核对后，由导购人员签收。并将所有货品逐一上架，按照效果图进行摆放，进行摆货和收货的练习。(导购人员第一次接触货品实物，期间要注意货品安全，轻拿轻放，按照培训的内容严格去做)

3、摆货收货完毕，将货品安全放入金库内。由相关人员进行开业庆典的最后说明，让每个员工清楚各自的工作做内容，做到心中有数，最后由老板给员工打打气，鼓鼓励。

4、各岗位员工以饱满的精神和自信的态度去迎接新店的开张。

5、开业当天由于人多杂乱，各岗位程序还不熟悉，关门后可根据情况进行一次盘点，保证货品的数量及安全。

## 分析组每日工作总结11

12月份对于我来说是展现全心自己的一个月。在美容师的工作中，我发现对客户了解还不够透彻，对于客户的需求方面，比较难猜透。不过，我知道问题的源头是接待的客户还不够多，经验还不够丰富，判断力及处理能力较弱。

每天的工作中都有很多问题发生，我比较会把握时机，并在第一时间去找资深人士帮忙解答，来提升自己的能力。对于美容师工作，存在一些不足之处就是，对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。做销售时候还不够大胆的和客户开口，专业美容知识及业务水平还是欠缺，实操手法也要加强。

本月的工作任务完成率达到百分之九十，总的完成效果还不错，收获很多。我会争取在下个月的工作总完成指标，完成百分之九十五以上，让自己的能力得到更好的提升。

这个月在工作过程中，有遇到一些专业的美容知识需寻求帮助的，还有就是不擅长向客户推销产品。下个月需要该你这几个方面：丰富专业的额美容知识，以最好的状态向顾客推销产品，提升自己的美容手法实际操作。

## 分析组每日工作总结12

今天是实习的第二天了，或许是我刚去吧，这两天都没有做什么很重要的事情，只是帮着王叔粘贴票据等原始凭证、整理些原始凭证之类。

这与在学校里练习粘贴凭证的方法和情况不太一样。在学校里练习时，都是将所得到的原始凭证直接粘贴到自己所做的会计凭证的背面，而在这里，都是先将原始凭证按日期摆放在一起，将它们按顺序用固体胶棒粘贴到一张大概有A4大小的原始凭证汇总表上，王叔还告诉我怎样贴才能使这些原始凭证粘的整齐又好看，而且使得汇总表的整张纸都被均匀贴满。

让我感觉到，书本上的知识只是其中的一种，现实中所需要的会随着实际情况的变化而变化。

## 分析组每日工作总结13

随着工作的深入，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。

回顾整个二月，我学会了很多:在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;

在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，

在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将二月份工作总结作如下汇报:

### >一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;2、是做好订单跟踪:在下订单后要确认工厂是否排单，

了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，

及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到\_并要求及时安排;4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。

另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

### >二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。

这种情况导致了部分客户的抱怨。

工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

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、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。

据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。

举两个案例:邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，

一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。

客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。

他们觉得我们没有一点诚意。

后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。

但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。

容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。

如果(本文是由搜集整理)说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。

一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

### >三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题:一是急躁心理、二是责任分散。

我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。

心理学解释导致急躁的心理有许多因素:工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，

因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，

没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。

我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。

时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

### >四、下月规划

1、维护老客户:主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。

做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗

话说:口说无凭,什么事情都要确认才行。

3、对于新客户,一定要完全按照合同上的规范行事。

尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平,事物都是在时刻变化的,我需要不断补充新的知识来充实自己。

坚持多出去走走,保持经常与客户的有效沟通和交流,真正了解客户需要什么产品。

以上是我二月份工作总结,不足之处还请领导多多指点和批评。

## 分析组每日工作总结14

酒店生意越做越红火,各项经济指标均超同期,实现时间过半,任务过半,为圆满完成全年营销目标打下坚实的基矗接下来让我们一起来看看这篇上半年工作总结的内容吧~20xx年上半年,酒店营销部在全体员工共同努力,大家心往一处想,劲往一处使,积极拓展业务,宣传走访,公关营销闯出了一方新天地,酒店生意越做越红火,各项经济指标均超同期,实现时间过半,任务过半,为圆满完成全年营销目标打下坚实的基矗现将上半年工作情况作如下总结:

上半年共完成营收元,其中客房完成营收元,占计划的%,平均出租率%,平均房价元;另外,餐饮完成营业收入元,占计划的%;5月份客房任务超额完成,与去年同期相比,有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外,在5月份餐饮收入也超额完成计划目标,主要是体现在宴会包桌收入的提高方面,占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来,与去年相比,今年同期都有所提高,尤其是客房收入方面,虽然较去年相比提高不大,但是在客源结构方面,散客所占的比重得到了很大的提高,也是符合酒店的市场定位的;另外,餐饮方面,此月份在营收方面虽然超额完成任务,但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的,如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面:营销部在5月份累计完成会议接待13批次,其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作,通过此次接待活动宣传了酒店品牌,同时也获得了客户的认同;另外,接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面,本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想,主要对周边市场客户进行了走访工作,加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见。

同时,本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访,保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外,本月完成了对许昌地区客户的走访,通过此宣传了酒店产品,开拓了部分新客户;同时,本月结合酒店评星要求,对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计,使酒店公共标识符合评星标准要求;另外,本月部门开展了团队建设月活动,通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力;

公关营销方面:5月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准,使短信营销模式成为日常营销的一种;同时,部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况,对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计,现已完成宣传手册的统一制作,将于下月投入使用;另外,本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广,丰富了礼品种类,吸引客户的进一步消费。

## 分析组每日工作总结15

本学期乘着“省艺术教育特色学校”的创建东风,我校的艺术教育又上了一个新的台阶,艺术成果硕果累累,我校的小合唱《太阳花》获全国比赛二等奖,国标舞多人次获省级一等奖,书画、钢琴、二胡等艺术类考级通过有几十人,扬中市小学体育运动会上。捷报频传,我校获得团体总分第二名的好成绩,共有近二十人次获单项第一名,教学方面,共有二十几人获镇江市“增华阁”作文大赛一二等奖,近百余人在镇江市日记大赛中获奖,乐正龙主任还被评为镇江市教育科研先进个人。本学期,黄雪梅校长和黄丽萍主任负责的两个省级课题顺利结题。

## 分析组每日工作总结16

为深入了解教学运行状况,贯彻落实学校“教学质量建设年”活动的具体要求,促进我校教学水平和教学质量不断

提高，教务处于第九周下发了《关于开展学年第二学期期中教学检查工作的通知》，各系（部）及肇庆校区按学校统一部署，于第10-12周组织开展了期中教学检查工作。现将检查情况总结如下：

## 一、整体情况

各系（部）根据教务处下发的期中教学检查要点，以听课、检查教学秩序、开展教学观摩、教学研讨活动及检查教研活动质量为检查的主要内容，通过听课、教学观摩、教学研讨、召开学生座谈会等多种形式有条不紊地开展了期中教学检查工作，并提交了期中教学检查工作总结。各系（部）的总结材料，既对教师自身的教学能力进行了梳理和反思，又指出了今后的努力方向和进一步提高教学质量的措施。经贸系、劳经系、思政部、数学系、财传系、公共课教学部、肇庆校区较好，全面地反映了教学检查的情况，并能够针对本次教学检查的具体要求和重点内容，有针对性地予以总结、反思。

### 1. 抓实教风和学风建设，教学秩序良好

各教学单位按照学校有关做好“教学质量年建设”的精神，在提高教师自身素质水平，改进教学方法，提高课堂教学质量等方面做了一系列工作。要求任课教师在教学中按学校教学工作规范的有关规定严格要求自己，对自身的教师职业生涯进行设计，认识教师的职责所在；优化课堂教学内容，提高教学质量。系（部）反映教师授课方面总体来讲教师的教学态度端正，能做到治学严谨，备课认真，课堂教学组织严密，教学效果良好。从检查情况反馈来看，我校日常教学秩序稳定，教学氛围较好。

本学期各系还对学生的学风进行了整顿，学习氛围大为增强，学习风气得到加强。组织纪律性较强，旷课、上课迟到现象明显减少，课堂秩序基本良好；学习热情较高，大部分学生学习态度端正、上课注意听讲，能按时完成作业。

校区教学管理部门和学生管理部门双管齐下，组织教学秩序的检查，掌握教师授课、学生听课情况。教务科安排教学管理部门的负责人每天进行课堂教学巡查，并做好巡查记录集中保管以备查。学生管理部门安排辅导员积极参与教学秩序的检查，辅导员以定期不定期的方式深入课堂一线了解学生的到课情况、听课质量，并严格执行考勤，确保教学秩序的正常运转。

### 2. 积极组织听课、教学观摩和教学研讨活动，营造良好的教学研究氛围

各教研室充分发挥其引领、导向作用，积极开展教学研究、教学改革、教学建设等方面的教研活动，组织教师集体听课、集体评课、交流教学经验情况，促进教师教学水平和能力的提高。

本次期中教学检查工作，各系（部）共安排了55节学术水平高，教学经验丰富，授课效果良好的教师的授课作为教学观摩课（见附件1、2），各专任老师尤其是年轻教师均表示获益良多。

各系（部）围绕“教学质量建设年”开展了以“改进课堂教学方法、提高教学质量”为主题的形式多样的教学研讨活动（见附件3），有系（部）组织全体教师的主题研讨，也有各教研室组织的专题研讨，形成了良好的教学研究氛围。

校区的“教学质量建设年”专题研讨会，既有宏观战略高度的远瞻，也有微观战术的重视。宏观上树立“质量意识”是决定学院生命力一盏的明灯，微观上从教学计划的制定到教学质量的监控，从人事分配制度的改革到后勤保障，都要为提高教学质量服务。为此，校区将出台《肇庆校区教师“优秀教案”、“优秀课件”评选办法（试行）》、《肇庆校区优秀公开课奖评选办法（试行）》、《肇庆校区最受学生欢迎教师奖评选办法（试行）》、《肇庆校区优秀教学管理服务奖评选办法（试行）》《肇庆校区教研组考核制度》等奖教奖学措施，在此基础上形成校区的实施方案，并鼓励教师外出进修提高，积极投入到提高教学质量的活动中去。

## 二、本次教学检查呈现的特点

### （一）思想认识到位，组织领导得力，检查目的明确，不图形式，不走过场

本次期中教学检查，恰逢我校正进行“教学质量建设年”扎实推进时期，各系（部）结合《教学质量建设年实施方案》及本系（部）实际，全面贯彻和落实学校对这次期中教学检查的要求，各系（部）高度重视此次期中教学检查工作，成立了检查小组，由主任、书记带头，用随机抽取与重点考察相结合的办法检查教学各个环节。要求所有教

师要从思想上提高对期中教学检查工作重要性、必要性、紧迫性的认识，不能走过场，图形式。所有教师都以积极的态度，全心全意投入到了期中教学检查工作中去。通过本次检查，总结经验，查找差距，完善了相关教学文件，进一步提高了授课水平和质量，达到了预期的目的。

### （二）抓落实，求实效，注重提高教师的主动性、积极性和学生的参与性

- 1.各教研室自主检查意识加强。在系、室领导带领下组成的检查小组，按时按质完成了期中检查任务，并以自查为主，充分反映教学状况，反馈教学信息，而非走过场。
- 2.教学工作符合基本规范，教学积极性明显提高，教学质量也有保证，教师们都能认真备课，授课方式灵活，积极进行教改，丰富教学手段和教学方法，大多数教师的教学效果得到学生的认可。
- 3.充分重视师生沟通，做到教学相长。能够把学生放在主体地位，在教书育人的同时，增强了服务意识。
- 4.开展教研活动，组织听课、评课活动，提高了课堂教学质量，增强了教师的质量意识。在教学检查期间，教师之间的相互听课并填写听课记录，既汲取了别人的长处，拓宽了视野，又查找了自己的不足。

### 三、存在问题

系里反馈通过听课和座谈了解到部分学生学习的积极性和主动性还有待进一步提高，部分学生对所学专业课及选修课的作用认识模糊，部分学生对有些学科感到学习困难，均认为教师教学水平都较高，都较负责，但他们的基础较差，不能理解所学内容，还有一些专业基础课程也不易学懂。

目前学生对实践操作性强的课程较欢迎，对理论偏重的课程都感到有较大压力，不太容易学懂。另外学生希望有些课程增加实践内容、要求教师运用多种教学方法从事教学活动，有些课程实验与理论课程同步进行，以增加感性认识。

## 分析组每日工作总结17

### >一、基点

自今年9月调到西宁市场负责xx产品的推广及转变现经销商的经营理念，到市场后我积极投入到工作当中去，深入终端各渠道进行调研，本想我的到来能改变现状经过两个月的熟悉，发现西宁市场不是我想象的那么简单，面对这样的市场我没有退缩，反而更加增强我的信心，所以我从十月份及时调整思路，加大招商步伐。目前我负责两家经销商的日常工作一家xx产品经销商西宁隆源商贸，一家xx购商，xx产品截止10月28日销售x万元，xx产品是十月份刚刚运作销售额为x万元，因xx产品经销商方面有些遗留问题待解决，本月xx各项指标均未完成，xx因刚刚运作本月暂时没有考核，本月工作主要围绕xx招商指标来进行的，本月拜访客户洽谈有合作意向的客户2家，两家意向客户均为茅台、五粮液经销商，资金实力及影响力较强符合我们选商要求，本月共计参加宴请10余次，公关赠酒80余人次。

### >二、亮点

针对十月份的工作亮点，我无从下笔，非常惭愧本月基本围绕基础工作进行，在工作方面没有创新，我想在下月我的工作中肯定有突破、有亮点。

### >三、难点

经过两个月的时间与客户的工作接触困难主要还是集中在xx品牌上，现xx产品经销商目前连最起码的人员架构都没有，加之思想落后又是在西北这种环境下在经营和一些老经销商一样属于坐商，思想固化很难将其改变，xx产品在青海市场已运作有两年多时间，其主要是原来没有注重品牌的宣传没有营造市场氛围，对现在我们招商带来很大阻力，由于刚刚起步各项工作正在稳步进行，但经过近期的磨合发现其中问题也是我们今后工作中较困难之处，我们经销商目前是五粮液经销商，国窖及青稞酒代理商品牌众多，在执行力方面不能及时的按照我们的思想去做，对于经销商来讲手心手背都是肉，哪个产品对他们都很重要，所以目前还没有把我们产品作为重点运作，和我们经营理念有所冲突，需要很长一段时间去改变其状态。

### >四、重点

本月工作重点主要还是集中在招商上面，本月上半月基本都是没有头绪在招商，主要信息来源是靠朋友介绍及商会的老乡当中在选择，成功率过低，在下半月时经过张总监的点拨加之我们九月份招到一家经销商为五粮液经销商，给了我很大的启发，让我们找到了点围绕这个店本月我主要围绕做茅台五粮液的经销商来进行拜访且效果非常好，在洽谈过程中均表示对我们产品及营销认可，下一步将和这些客户进行深入洽谈公关，必须在这个渠道打开一个缺口，利用这些客户的影响力来扩大我们产品的知名度，以及为将来打下良好的基础。五、议点

## 分析组每日工作总结18

化验员的本职工作就是做好每次检测工作，而自己离一个合格的化验员还有一定的差距。在平常的检测工作中，我都努力地规范自己每一个实验操作，尽可能的让自己的每一个检测结果都能够稳准。自己的每一个检测结果都和公司的经济利益直接挂钩，所以，每一次检测，我都认真地对待，实事求是，如果一次不行，就继续做第二次、第三次……直到自己满意为止。我会继续以一个合格的化验员的标准严格要求自己的。

以上就是我对20xx年工作的总结。虽然时间不长，但是我却收获颇丰，受益匪浅。对自己的不足，我会继续努力改进提高，让自己向着更高更远的目标出发。作为一个晨光人，我无比自豪与骄傲。因为在晨光人的身上我看到了很多闪光的地方 平和亲切、踏实认真、任劳任怨、有责任感……在晨光这个温暖的大家庭里，相信我这个初生的婴儿一定能够茁壮地成长，将来也能熏陶出晨光人的优秀品格。

争做一名优秀的信合员工”是所有信合人所追求的目标，也是我的目标。不知不觉我进入农村信用社这个单位工作已经快一年多了，在这一年多的时间里，我始终从事的是记帐会计这个工作岗位。自踏入这个岗位以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以《会计法》和《农村信用社会计基本制度》来规范自己的行为，以“做一名优秀的信合人”作为自己工作的座右铭。一年下来，通过领导和同事们的帮助，我觉得自己无论是在思想道德还是在业务技能上都比以前要成熟得多。现将述职报告如下：

## 分析组每日工作总结19

1.电石生产质量控制放于首位。

电石质量是公司生命的源泉，电石质量的好坏直接关系单位的效益和信誉，严把质量关，保证使每小时检验数据准确无误。因此，化验室坚持质量第一的方针。当生产任务与检验质量发生矛盾时，化验室坚持质量第一。当电石检验质量控制发生波动的时候，质量员总是不厌其烦地加标样分析、留取样品分析，还和生产部门一起思考。检验质量是化验室的生命，所以化验室的一切工作都是围绕提高化验室检验准确度而进行的，我们在质量管理方面下大力气。对平时在工作中常出现的问题和每位员工沟通，促使大家积累了一定的经验、并且具有了处理一般问题的能力。

2.认真查隐患积极反三违 夯实安全生产基础。

二 xx年，由于公司推从安全生产、节能增效，我室认真执行公司和电石厂文件精神，生产过程中未发生一起安全生产事故。为做好节能减排降低成本，从一度电、一滴水小事做起，严格要求岗位员工，将检验完毕缩分出来的多余样品放回料场，将检验留存的到期电石样品放回电石锅内，为公司节能降耗尽了大家的一份力量。

## 分析组每日工作总结20

我人谗爱自己的本职事情，准确认真看待每一项事情，在开展事情之前做好事情计划，定时按质的完成各项事情。热心为人人服务，认真遵守劳动纪律。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的事情态度和一丝不苟的事情作风。

最后总结这些日子来的事情，成就和提高有目共睹，但在一些方面还存在着不足。好比有创造性的事情思路还不是许多，个体事情做的还不够完善，这有待在往后的事情中加以改进。以后在化验方面，我将认真学习各项营业技术和规章制度，起劲使头脑觉悟和事情效率提高，以顺应更高更新的需要。

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