第一个星期的工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/221912.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

工作总结（JobSummary/WorkSummary），以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。以下是本站分享的第一个星期的工作总结，希望能帮助到大家!

第一个星期的工作总结

工作一星期了，我要来总结一下这六天的成果，回头望去，这几样天来我总是不停地在抱怨，我觉得这真的不是我的原因：

单位还没有搬进新办公室，现在我待的财务室不知道有没有十平方米（只有寝室的一半大），还放了三张办公桌，两张电脑桌，两个大保险柜，一台复印机，空余的地方只是一个人可通过的走廊，不坐人都嫌挤的地方，坐了连带我三个人（没地方可去的我就这样窝在了本只属于会计和出纳的办公室里），这样的环境让我好不自在，他们都是有家室的人，没话聊，更何况我是属于慢热性的人，不熟的人我更懒得说话，只好一天到晚闷不吭声，但是这样真的显得我好傻。新进的员工，要殷勤一点，但我就觉得我有时候整一个就在讨好他们，有事没事就得喊她们阿姨啊姐姐啊，我自己都受不了，其实我是什么忙都不想帮，更是不想动一动，为了留个好印象就得干嘛干嘛的。我觉得我就是一个寄人篱下的小孩子，做什么都要小心翼翼的。每天中午跟老板们一个桌子上吃饭，拘束啊，毕竟不是自己家，也不是亲戚家，就只好吃自己面前的几个菜，其中的一个中午，吃了一碗的酱萝卜，嚼得牙齿都疼了。这星期的星期五、星期六两天每天都在包装，我觉得自己整一个就是包装工啊，说是帮忙，其实一干就是一整天，又不能说什么，我整一个就快受不了了。

再来说说收获，有什么收获吗？没有！除了前两天学会了怎么包装，就因为什么都没有，如果不做包装，就是坐在那里等下班，其实我也不想这样的，这样坐着没事干就像我在吃白饭，公司养我浪费粮食一样，所以我希望能够早日搬进新的办公楼，让我的工作早日步入正轨，如果我做的好，老板就加我工资（我的工资实在是少的可怜），如果不好就早点让我走人，我可以早点另找出路。

还有我希望老板可以早点找到跟我年纪相仿的业务员，这样我就有人说话了，我这样跟我妈妈说时，我妈说我傻，不知道这样会增加我自己的竞争，但是我在公司里真的好孤单啊，我还希望她可以跟我一样是个好人！

第一个星期的工作总结

经过这一个多星期来的学习，以及同事、领导的关心和帮助，我已融入到了雁金投资公司这个大家庭中。现将我一个多星期来工作情况简要总结如下:

一、以踏实的工作态度，适应办公室工作。端正自己的工作态度，对工作认真负责，与同事们和平共处。

二、加强学习，注重自身素质修养和提高。

工作中，凡事都为单位着想，同事之间互帮互助，并保持融洽的工作气氛，形成了和谐、默契的工作氛围。另外，我还注重从工作中认真学习微营销、网络推广、宣传推介等相关知识。同时向领导、同事请教学习，取长补短。

三、坚持做事先做人，努力做好日常工作。

1、出勤方面，不迟到，不早退。做好上班前的相关工作准备，并及时打扫两位领导的办公室。

2、工作方面，认真完成自己的工作，做好市场宣传、微博和微信的管理，以及完成领导交代的临时工作。

3、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。与同事加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。

四、严格要求自己，提高工作效率和工作质量。因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，要多向同事、领导学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，从而不断提高自己。

五、存在的不足1、对微营销还不够熟悉，要多花一些时间好好学习微营销这一方面。2、对投资工作还不够熟悉，要认真向同事和领导学习。

六、今后努力的方向1、今后在工作中还需多向领导、同事请教学习，要多与大家进行协调、沟通，提高自身的工作水平。2、必须提高工作质量，要具备高度的责任感。在每一件事情完成以后，要进行思考、总结。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。3、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力。总之，从领导和同事身上我学到了不少，我衷心的表示感谢，也真诚地希望在今后的工作中，领导、同事们能对我一如既往的给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请同志们给予批评和指正，在未来的工作中，我将更加努力！

第一个星期的工作总结

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。就是放在这天的社会工作中，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用心的工作态度，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，自己的工作状况，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。我认为自己还必须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，我务必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。学会应对不同的顾客，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，能够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。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。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，透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，将自己的工作潜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，努力理解业务培训，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。

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