2023年团建工作汇报材料(实用9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

团建工作汇报材料篇一

从事建筑行业多年以来，分别从业于建筑五方单位，对建筑行业的项目管理积累了较为丰富的经验，同时参加了系统的理论学习，目的是要为这个行业做更多更好的事情，那么，发现自己最短的那块板，寻找适合自己的突破口就成为当务之急了。

泛泛的完成岗位职责规定的内容，维护一团和气的人气儿氛围，吃过往的老本，那是比较肤浅的，也是比较渺小的，无论对事还是对人，都需要认真“格物”方才奏效。

一、坚持思想政治学习让我的思想理论素养不断得到提高。

一年以来，领会科技局系统开展的“树立正气、构建和谐、争创一流”主题教育的精神，通过购书、上网、外出考察等方式学习各种专业技术知识。通过不断学习和交流，使自身的思想理论素养得到了进一步的完善，牢固树立了全心全意为人民服务的人生观、价值观。“人之相敬，敬以德;人之相交，交以情;人之相处，处以心;人之相信，信以诚。”其中“敬以德”最重要，体现在形象上，体现在做人做事上，体现在争创一流业绩上。爱岗敬业，用心敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。一年以来，我在行动上自觉实践上述宗旨，用满腔热情积极、认真、细致地完成好每一项任务，严格遵守各项法律、法规以及单位

的各项规章制度 ，坚持公平公正原则，坚持实事求是原则，坚持公开透明原则。平时生活中团结同志、作风正派、杜绝吃拿卡要等违法乱纪行为，自觉抵制各种不良风气的侵蚀，在基层赢得较好声誉，处理问题能力不断提高。

二、辛苦的工程建设实践让我的业务技能不断增长，工作 能力不断加强。

伴随着石家庄市三年大变样的有利时机，科技中心大楼预算一再调整，科技含量越来越高，根据领导部署，具体负责策划、实施了led照明示范工程。

这个项目是在大楼主体竣工后的内装修施工阶段策划、设计、研发、安装的，吸收了四家科研单位设计研发，十数个单位配合。期间外出考察十几次，组织头脑风暴式专题会数次，接触了一大批该行业的领军人物，研发出了几十种专用灯具和控制产品。熬过了无数个不眠之夜，最终形成了一定的规模示范工程，经数次专家和行业单位的参观评价，工程规模和研发程度在国内处于领先水平。

通过这次实践，自己解决实际问题的能力和组织能力也得到了很好的锻炼，做事风格进一步完善，对建筑电气的理解更加透彻，思想境界进一步得到提升。

四、一分耕耘，一分收获，成绩是对我一年来所有努力的肯定。

通过一年的辛勤劳动，取得的成绩如下：

1、主笔课题介绍专题文章1篇，并在国家级杂志发表。编写课题申报材料3份，了解并熟悉了课题申报的相关程序，实现个人零的突破。对石家庄led行业的发展现状有了一个清晰地认识。。

2、负责强电、弱电、室外管网、小区环境、电力引入、景观照明、应急照明改造、车库照明、太阳能热水、天然气引入、蒸汽引入、室内景观水池设计施工、北京会馆总协调等十几个分部分项工程，创历史最高。一个人干了三个人的活，一天当做两天用，全年没有休息日，发挥了个人潜能，给中心建设带来了有形和无形的效益。

3、外出评标3次，规避资金直接浪费5万元，受到甲方赞扬。

五、自省和自励

正所谓是“金无赤足，人无完人”，在取得一点成绩的同时，我也还存在着以下几点的不足：一是工作 中有时魄力还不够，放不开手脚;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁;三是传统意识较重，和领导沟通尚不够及时。

在今后的工作 中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种建筑理论知识，并用于指导实践，以便更好的把握建筑、规划的发展规律和发展趋势，适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种专业知识和技能。施工阶段完成后，认真做好结算工作、交接工作、技术培训工作和物业管理的模式化工作。我将通过多走一步、多看一眼、多问一句来不断的提高自己的各项业务技能，加强经验总结，多发表一些文章，实现“安得广厦千万间”的宏伟理想。

3、“学精于勤而荒于嬉，行成于思而毁于随”，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、稳妥的对待每一件工作 。

总之，短短的一年时间，是我全面施展的一年，全面提高的一年，全面总结的一年，是有感性向理性转变的一年，是走向成熟的一年，是由照图施工到创新改造转变的一年。也是我对建筑事业事由喜欢到热爱热爱并愿意为之终生默默奉献的一年。

团建工作汇报材料篇二

今天在台上向各位作__年的工作总结，是我人生经历中的一个过程，内心紧张而激动。

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，__年已经进入了当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。__年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而摩天岭保护区在迎来了第6年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和胆子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。回想起一年以前，领导将这负重担压在我身上，我很感谢领导的信任，一年来。我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和泪水并存，也是我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。在此，我向__年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢!现在，我向大会作__年度述职报告，请予审议。

一、个人工作回顾

(一)项目情况

作为保护区副主任。自己如履薄冰，工作学习丝毫没有懈怠，在利用有限的学习机会，自己多渠道刻苦学习，不耻下问。也是自己积累的更多，懂得了如何抓住机遇，多申请项目，提高保护区知名度，在领导的大力支持和引导下，在__年wwf(世界自然基金会)资助社区共进项目即将结束的情况下，结合项目实际，具体分析，构思并撰写了__年wwf的能力建设项目建议书的报送稿，最后该项目得以申报成功并实施。今年4月份在野外巡护监测的工作间隙，利用一切利用时间撰写__年能力建设项目中管理计划的核心部分，并完成了组稿校对工作，由于管理计划涉及面广，内容较为全面，自己从来没有叫过苦，发过牢骚，默默无闻，经常利用节假日，自觉的撰写，管理计划送评稿多次修改，得以完成，并顺利通过专家评审。现在进入最后的完善和修订中。能力建设项目实施过程中，根据要求及时完成了自己应该完成的工作。通过《陕西摩天岭自然保护区管理计划》的撰写，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

保护区的社区共管工作，充满了艰辛和汗水，为完成__年社区共进项目的后续工作，我不记个人得失，忍辱负重，一切以大局为重，多次深入社区，和社区村民交谈，听取他们对项目的意见和实施方法，由于示范户涉及面窄，对有些不太理解的村民要做艰难的大量说服和解释工作。充分宣传项目目的和保护区要求，尤其在__年2月8号(正月初八)在处理项目遗留工作的过程中，遭遇社区一伙醉汉的殴打和他们亲戚的围攻，人数达三四十人，时间长达4小时左右，先后遭遇两次殴打，自己孤身一人，冷静应对。在自己受伤的情况下，没有使事态进一步恶化，并及时将事态情况报告局里。这一点我很自信也很庆幸。但是等我伤稍好回局后，很多好心的朋友责怪我，批评我说我喝酒和别人打架。全上南河的人都

说我没有喝酒，武官驿派出所的警察都说我没有喝酒，但是汉西局的人非要说我喝酒了，我没有喝酒。而是汉西局的人非说我喝酒了，我只能把眼泪往肚里流，那些异样的眼光，我选择了默默承受这一切在这里我要真心感谢局领导能分辨是非，为我澄清事实真相。进而是事件比较圆满的得到处理。维护了保护区的形象。通过事件也让社区村民得到了教育，同时也为__年能力建设项目在社区的实施，奠定了坚实的基础。

(二)完成的其他工作

(1)在今年5月--7月间，根据局临时安排，参与了全国森林一类资源的外业调查工作，全局共有调查样地10个，覆盖三个林场，自己参与并实际调查了 7个样地，并较为准确的完成了所有调查样地的航迹记录，并协助完成了局所辖区域的所有全国森林一类资源连续清查部分内业整理工作。

(2)顺利完成了国家林业局对保护区的《陕西摩天岭省级自然保护区的有效管理评估□□wwf对《陕西摩天岭省级保护区的项目评估》，由于评估工作安排时间紧，所要提供的资料及其附件内容多，自己加班加点撰写《陕西摩天岭省级自然保护区的有效管理评估报告》，并根据要求在规定的时间内完成了专家评估和正式印制上报的工作。结合我们实施f社区共进项目和能力建设项目情况，精心准备汇报材料，也较好的通过了专家的评估会议。通过评估，使我更加对我们保护区的工作情况有了更加清楚的认识，也看到了我们保护区和其他保护区的差距，也坚定了更加努力工作的决心。

(3)野外巡护工作

巡护监测工作是保护区每年的工作重点，具体规程技术要求严格，也纳入了国家林业局的大熊猫巡护监测监管的范畴内，对各项数据要求更加具体严格。自己身先士卒，克服种种困难，带领保护站同志，风餐露宿，住帐篷，吃咸菜啃方便面，

总是将最远的线路留给自己，在保护站的通力支持下，顺利的完成了年度野外巡护监测工作，并按时将保护区巡护监测数据上传提交数据管理网。

(三)政治思想工作

加强学习，注重政治素质和工作能力提高。不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和工作能力。认真学习深刻领会上级工作会议精神，在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家路线方针政策的执行。一年来，共写心得体会、学习笔记累计10000余字。通过扎实的思想政治理论学习，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器，符合中央提出的 党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠的总要求;真正做到思想认识达到新高度、能力素质得到新提升、解决问题取得新成效、创新机制实现新突破、科学发展再上新水平;在日常工作中注重学以致用，取得了明显效果。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和政策法规知识的学习，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

二、工作中的不足及需要改进的地方。

(一)沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会引客入境。我想这与

我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

(二)工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

三、今后提高工作水准的举措

关键词一：蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的

的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

__年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们保护区的发展历程，和其他保护区的差距越来越大，如何定位我们这样的保护区，如何多争取项目，促进保护区的发展。意识转变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

关键词二：提高

保护区的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何吧保护区的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自自身原因，说明从我们各个保护区工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和申请项目技巧，多争取项目。对于我一个从业人员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。另外最重要的就是要扩大个人的信息来源和广泛的沟通技巧，全身心的服务于保护区的各项工作。

关键词三：发扬

有时候觉得自己很幸运能从事保护区这个行业，从开始申报到现在已经有近8年的时间了，从开始做采伐营林工作到从事保护区各项工作，期间也认识了这个行业中不同领域的同行朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许

多老师、同行和真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各种信息收集、整理、筛选。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的申请新的项目。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在__年经历了更多，我也不可能在这里好好总结过去的一年;其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭笞，走在这条道路上的所有人都会在真诚、善意、精致、完美这八个字里面找到人生价值的所在。

团建工作汇报材料篇三

七、下步的打算

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)加强基础工作建设，强化管

理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大

员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下□cssm大安防的明天更美好!

团建工作汇报材料篇四

营销部是一个企业的经济命脉。今天本站小编给大家为您整理了销售部工作总结模版，希望对大家有所帮助。

下面是公司xx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。在河南市场上，产品品牌众多，天星由于比较早的进入河南市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)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，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)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。

3)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，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

4）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。

市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，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敏感的。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xx区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于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，在郑州开拓市场压力很大，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的来说要比郑州小一点。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。在河南xx市场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。

20xx年工作计划

在明年的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。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2）完善销售制度，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。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对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，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在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。

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工作模式与工作环境是工作的关键。

一、上年度工作简要回顾

在厂领导的正确领导和关心支持下，市场部全体人员克服金融危机带来的诸多不利影响，积极开展相关工作，全年实现销售收入人民币8494.46万元，新签合同人民币2523万元;全面完成厂下达的产品服务及抢修任务;提高了人员的业务能力;做好了部门资料归档工作及价格调整工作;完善部门质量工作，贯彻质量体系工作运行正常。

二、工作目标

1）实现销售收入力争达到人民币1.64亿元，其中：柴油机1.33亿元，增压器1282万元，备件及工业性协作1795万元;力争实现利润人民币920万元;新签合同力争达到人民币9000万元。

2）进一步提高年轻营销人员的业务水平，培养可以独当一面的营销人才。

3）进一步加强部门的文件管理工作及质量工作。

4）进一步提高售后服务管理工作，提高顾客满意度。

三、重点工作

1）加强市场调研和研究工作。

2）加大对竞争对手的分析和研究，制定有竞争力的销售策略，努力开拓市场渠道。

3）加大力度走访船舶设计院所及船厂，了解船舶需求信息。

4）建立用户信息档案、销售项目信息实行专人负责跟踪。

5）加大对主流客户的营销力度，积极承接新机型订单，提高市场占有率。

6）进一步把握军品老船复造市场，在稳固老机型(l+v20/27)的基础上，争取新机型(l16/24□l21/31)早日进入军方型谱。

备件的市场占有率。

8）进一步加大老机型备件市场及工业性协作任务的承接。

集和处理交付产品的质量信息;建立售后服务信息月报表制度，按时编制报表;进一步提高顾客满意度。

四、主要工作内容及措施

1、柴油机销售(×××、×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1）对公司柴油机产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。

2）对柴油机市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

3）负责销售合同应收款项的回拢工作。

4）负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时掌握客户生产进度，确保沟通信息的有效性。

2、增压器销售(×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1）对公司增压器产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。

2）对增压器市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

3）负责销售合同应收款项的回拢工作。

4）负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时解决客户的相关问题。

3、工业性协作及备件销售(×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1）收集工业性协作及备件销售信息，不断拓展工业性协作及备件销售渠道。

2）负责销售合同应收款项的回拢工作。

3）做好产品发运工作，保管好发运及提货书面记录凭证。

4）做好顾客财产的接收保管工作，负责协调公司内部各部门与顾客的沟通和联系工作。

4、售后服务管理(×××)

1）负责拟定公司交付产品售后上船服务计划，编制月报表及年度报表。

2）负责产品保修期内的维修服务管理，协调解决售后服务过程中出现的相关问题。

3）配合做好产品交付后发生质量问题的分析工作及相关资料收集工作，协助做好客户沟通工作，及时反馈公司有关部门。

4）负责顾客满意度调查和分析评估，提出具体改进建议。

5）负责组织对用户产品操作使用、维护保养等方面的培训工作。

6）负责及时申请售服工作令并下发。

经过××年的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多东西，为了让自己在新的一年中有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的"十一""中秋"双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规

模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化!

二、制订学习中的工作计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对××年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望××年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

团建工作汇报材料篇五

在厂领导的正确领导和关心支持下，市场部全体人员克服金融危机带来的诸多不利影响，积极开展相关工作，全年实现

销售收入人民币8494.46万元，新签合同人民币2523万元;全面完成厂下达的产品服务及抢修任务;提高了人员的业务能力;做好了部门资料归档工作及价格调整工作;完善部门质量工作，贯彻质量体系工作运行正常。

二、工作目标

1）实现销售收入力争达到人民币1.64亿元，其中：柴油机1.33亿元，增压器1282万元，备件及工业性协作1795万元;力争实现利润人民币920万元;新签合同力争达到人民币9000万元。

2）进一步提高年轻营销人员的业务水平，培养可以独当一面的营销人才。

3）进一步加强部门的文件管理工作及质量工作。

4）进一步提高售后服务管理工作，提高顾客满意度。

三、重点工作

1）加强市场调研和研究工作。

2）加大对竞争对手的分析和研究，制定有竞争力的销售策略，努力开拓市场渠道。

3）加大力度走访船舶设计院所及船厂，了解船舶需求信息。

4）建立用户信息档案、销售项目信息实行专人负责跟踪。

5）加大对主流客户的营销力度，积极承接新机型订单，提高市场占有率。

6）进一步把握军品老船复造市场，在稳固老机型(l+v20/27)

的基础上，争取新机型(l16/24□l21/31)早日进入军方型谱。

备件的市场占有率。

8）进一步加大老机型备件市场及工业性协作任务的承接。

集和处理交付产品的质量信息;建立售后服务信息月报表制度，按时编制报表;进一步提高顾客满意度。

四、主要工作内容及措施

1、柴油机销售(×××、×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1）对公司柴油机产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。

2）对柴油机市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

3）负责销售合同应收款项的回拢工作。

4）负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时掌握客户生产进度，确保沟通信息的有效性。

2、增压器销售(×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1）对公司增压器产品进行销售，并对每个销售项目的工作负责。

2）对增压器市场进行调研、预测、分析，掌握市场动态，不断拓展产品销售渠道。

3）负责销售合同应收款项的回拢工作。

4）负责与已签约客户的业务联系及沟通，及时解决客户的相关问题。

3、工业性协作及备件销售(×××)

完成厂部下达的销售收入指标，主要工作内容如下：

1）收集工业性协作及备件销售信息，不断拓展工业性协作及备件销售渠道。

2）负责销售合同应收款项的回拢工作。

3）做好产品发运工作，保管好发运及提货书面记录凭证。

4）做好顾客财产的接收保管工作，负责协调公司内部各部门与顾客的沟通和联系工作。

4、售后服务管理(×××)

1）负责拟定公司交付产品售后上船服务计划，编制月报表及年度报表。

2）负责产品保修期内的维修服务管理，协调解决售后服务过程中出现的相关问题。

3）配合做好产品交付后发生质量问题的分析工作及相关资料收集工作，协助做好客户沟通工作，及时反馈公司有关部门。

4）负责顾客满意度调查和分析评估，提出具体改进建议。

5）负责组织对用户产品操作使用、维护保养等方面的培训工作。

6）负责及时申请售服工作令并下发。

团建工作汇报材料篇六

岁月如梭，转眼一个学期过去了。回顾这学期所从事的初一初二美术教学工作，基本上是比较顺利地完成任务。当然在工作中我享受到收获喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。我所享有的收获我会用于下个学期的工作中，我所碰到的问题我要认真反思改进。现作一番总结，以便择优汰劣，取长补短以待以后的教学水平更上层楼。

一、 教学计划贯彻情况

学期初，和教研组的老师一起，认真学习学校工作计划和教务处工作计划，明确了学期工作的目标和任务，结合本美术组工作的现状和特点，按照《初中美术教学大纲》的要求，本学期新课开始之前即已制定了周密详尽的教学计划。教学中认真遵照教学大纲要求，认真贯彻党的教育方针，坚持思想教育和技能教育，大力推广素质教育，按时按质地完成了本期的教育教学工作。

二、 教学情况：

1、按照学校工作管理规定，认真备好课，写好教案，努力上好每一节课。美术科学校安排的课时比较少(一周每班一节)这对于学生来讲的很重要的一节课;对老师来讲是比较难上的一节课。所以怎么上好每节课对老师对学生都是很关键的。除了备好课、写好教案外，还通过上网以及制定一些美术书刊查找相关材料。

2、利用学科特点，和自身条件，组织部分学生参加学校书画协会,利用星期六下午的时间给他们上课,在安全方面上与家长作好联系,学期末在校科技文化节术节举办了作品展览,取得了较好的影响。参加的还是以初一的学生为主,在这个过程

中他们的水平进步的很大。

3、在教学之余，我也注重自身发展进步。除了听课，评课，参加教研组教研活动外，还积极到兄弟学校参加开展的一些公开课的听课,评课,我还注意到要自学,提高自身的专业素质。在生活上注意形象，为人师表。作为教师教学工作是主要的，但除了教学工作外，我也积极参加学校组织其它活动。

三、 经验和教训

1.要充分发挥美术教学情感陶冶的功能，努力培养学生健康的审美情趣，提高中生的审美能力。

2.要贯彻启发式原则，采取多种教学形式，充分调动学生的学习积极性，使他们生动活泼地学习，大胆地进行艺术表现和创造。

3.教师应加强示范，并充分利用展示图片、美术作品、录像片等教学手段和现代教育技术进行直观教学。

4.要关心美术教学的改革和发展，积极进行教学改革实验，努力提高教学质量。

5、美术教学要尽量注意学科间的联系。如在讲到点、线、面等概念时，可联系数学中的相关概念来解释。

团建工作汇报材料篇七

下面是公司xx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。在河南市场上，产品品牌众多，天星由于比较早的进入河南市场，产品价格混乱，这对于我们

开展市场造成很大的压力。

1)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，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)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。

3)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，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

4) 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。

市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，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敏感的。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xx区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于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，在郑州开拓市场压力很大，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的来说要比郑州小一点。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。在河南xx市场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。

20xx年工作计划

在明年的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。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2）完善销售制度，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。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对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，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在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。

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工作模式与工作环境是工作的关键。

团建工作汇报材料篇八

这个月难得拥有自己时间的一个晚上，自己一个人待在家里好好做个前三年工作总结□20xx年6月毕业面临找工作时候就暗暗下定决心，离开熟悉的环境，独自去个城市，找个能快速提高自己能力的销售工作，给自己5年时间做出一番成绩。想想当时的自己也很狂妄，认为公司都一样，靠的是自己能力，所以就选择了根本就不了解的dd□没进行平台的对比，就这样离开了熟悉的福建来到广东。

7月进入dd□进行为期半年的培训，培训2个月过到，有以前高中和大学的为人处事经验加上自己的努力，很快就和同事打成一片，在公司眼中就是新人的表率，但自己一直认为工作的开始是11年。

但现在回头想我非常庆幸我经历了这个过程，他让我理解社会的现实，也让我更加坚强。回到公司辞职，在总经理和销售经理的挽留下，我还是选择了留下，开始了我第二段工作历程。进入服务组，遇到了我的恩师-，他带我真正进入这个行业，很快我就在服务组突显出来，他把我当做核心来培养，2个月后我就第一个独自带小队了。接下来半年他就把我当做他副手，整个服务部门都给我管理，那时同事都服我，也是这个时候我感觉到管理的魅力，那年基本每天7点起床忙到晚上11点，觉的很充实，但也留下遗憾，没有经营好自己的爱情，让娟失望了。这年让我理解到：你没法去改变环境，但你必须去做好自己，努力肯定会有回报，别去抱怨社会不公平，因为抱怨只会让自己停止不前。

12年，本来充满信心的一年又被打乱了，选择了创业，一直叫我出来帮忙。但也许是没勇气也许是不想因为合伙影响两个人之间关系，我还是选择了留在公司，但一直认为是这三年多中最失败的一年，因为我选择了安逸。公司任务那时候对我是小意思，但没去想怎么做出成绩，怎么去提高自己。那时就是因为自己被公司负面东西影响太大，抱怨太多。

13年，领导说的一句话，你是这批人中最优秀的，所以你必须去最难的市场，注定13年又是艰辛的一年。13年上半年通过很多的努力，和客户关系挺好，但就是没办法合作，体会到自己能力的弱小，开始安抚自己内心了，尽力了就好。也是那个时候开始学会怎么去排解自己压力，怎么不强求自己。也许是运气好吧，整个行业低迷遮盖住了我饲料方面的不足，把自己做的好的种苗、药品方面体现出来，自己开始学会去积累客户资源，把自己变强大。

14年，换到集团的服务公司，做自己擅长的方面，老总说一句话：我看上你，是因为你以前的施善缘，多人在我面前推举你。让我体会一句话：一个人成功不是偶然的是必然的，是由他身上散发出的气场决定的。

1、安抚住自己的躁动，可以规划创业，但不能表现出来，圆滑点处理公司和自己的事情，目前经理会议上当众人面表态明年提升我，把阳江市场交给我，这个时候好好静下心来做好工作。

2、改变自己心太直方面的不足之处，学会说 该说的话，内心太容易表现在嘴边和脸上。

3、改变大大咧咧习惯，做到注重细节，先从生活开始，净、静、敬。生活习惯干净、整洁，心态平静，尊敬任何人，提高自己气场。

4、提高自己定位，学会用管理、协调去赚钱，改变用努力、个人单干能力做事的方式。

5、修养的提高，从世俗的物欲中提升，人要有财、有权、有成功，需要让自己能聚才，努力提高修养。

团建工作汇报材料篇九

实行八对八全天营业，做好钞币兑换工作。由于我公司_黄金地段，人流量大，到我社兑换钞币的客户络绎不绝。出纳人员不辞劳苦，不论是零换整、整换零、兑换残损币，都和存款客户一样对待。止_月底，回笼各种票面破币_元，完成全年回笼任务的_%。推行上门服务。内勤代班负责人坚持每天上门服务，同时加强对_公司、超市、规模较大的个体工商户进行重点服务。止_月底，仅_公司一家就上门收款_余次，揽储_元。同时，利用这一客户关系，将_技术员工资发权从_手中夺过来。止_月底，发工资_笔，揽储_元。

20_年上半年我公司各部门都取得了可喜的成就，作为公司出纳，我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在_期间，仍按时到银行保险等公共场合办理业务。_月份根据公司安排着手成本会计交接工作。首先为接手人详

细介绍工作内容和岗位职责，其次为接手人进行会计电算化软件方面的培训和指导，在为期两个月的时间内完成交接工作，接手人基本能顺利开展工作，为公司工作持续稳定的开展做好了基础。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

为做好职工的思想政治工作，_成员及_管理人员经常深入生产一线，了解职工思想状况，及时理顺职工情绪，对职工中出现的突出矛盾，及时召开思想政治研讨会议分析解决。我们及时召开老职工座谈会，给他们送去组织温暖，确保了队伍的稳定。同时，筹集资金，改善职工食堂环境和服务，及时慰问困难、患病职工;组织职工外出参观学习，改善职工福利。为职工办实事，办好事，体现人性化管理。

_对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，

提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。