

月工作总结报告表格形式

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文,仅供参考,一起来看看吧

月工作总结报告表格形式篇一

首先感谢您百忙之中抽出时间阅读我的辞职报告。

一,父亲近几年身体不好,有三高,糖尿病和冠心病。所以父亲在家不能干重体力活,妹妹在外地上学,家里全靠母亲一人承担。每次回家看到母亲要工厂和家里两边忙,累的腰酸背痛的样子,我真的感到万分惭愧和痛苦。作为一名医务人员,每天为病人解除病痛,却不能为家里人的身体多上一份心,这让我内心十分煎熬。父母含辛茹苦培养了我二十几年,现在他们很需要我的照顾,而我却不能在他们身边尽孝道,这使我惭愧万分,所以我顾虑再三,决定辞职。

二,我现在单身一人在某地工作,每月要支付房租,水电,伙食等等繁多的费用。而每月的工资除去以上所有费用后,几乎所剩无几,根本无法为家庭分忧。但是最近这几年却是家里最困难的时候,父亲每月要吃药,弟弟在外地上学每年需上万的学费,我即使省吃俭用,却依然因为开销实在太而无法帮上家里的忙。但是如果家乡工作就不用在外面租房子,可以节省大笔的生活开销,也可以在家照顾父亲,帮上母亲的忙。

三,现在女友已经在家乡工作,我们分隔两地,平时只能电话联系。这对于我们感情的长期稳定发展已经产生了一定的影响,这让我们双方都很苦恼。所以在两方家长的同意下,

我做出了辞职的决定。

综上所述，我经过深思熟虑之后决定辞去目前在医院的工作。我已准备好在十到十四天内从医院离职，并且在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给医院带来的不便。我知道这个过程会给医院及科室带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

两年了，医院一直伴随着我成长，将来无论何时何地，我都会为自己曾经是某某医院的一员而感到荣幸和骄傲。我确信这段工作经历将是我整个职业生涯中相当重要和值得回忆的一部分。

最后祝愿医院领导和所有同事身体健康、工作顺利！

再次对我的离职给医院带来的不便表示抱歉，同时我也希望医院能够体恤我的个人情况，准许我辞职。

此致

敬礼！

x年xx月xx日

月工作总结报告表格形式篇二

在社区服务站工作已经将一年了。今天是元月一日，也就是新年的第一天。回首刚刚过去的_年，感触颇深。_年多的锻炼使自己的思想更加成熟，工作上也取得些成绩。但这些成绩的取得与民政服务中心正确领导分不开，与_院长指导关怀分不开，与全体同事和志愿者的辛勤努力分不开，在此向大家表示衷心的感谢！下面谈一下我一年来的工作总结。

一、转变观念爱岗敬业

当我刚来到社区服务站工作时，我感到一种前所未有的压力。这压力一方面来自单位领导对我的信任，另一方面来自我自身经验的不足。但是，我还是充满信心来到工作岗位上，我想我首先要增强自己的责任意识。这是做好单位领导交给我的重任、做好居家养老服务工作的首要前提。

其次，社区养老便民服务工作对于我来说是一个全新的工作，这就要求我不断加强自身学习，期间我学习了暖心服务站服务宗旨和工作人员行为规范，学习了暖心服务站岗位职责和工作制度，熟悉了养老便民服务内容和服务项目，摸清了暖心站辖区服务对象，掌握辖区服务需求；利用暖心站办公场地，本着“便民利民”的原则，结合社区老人特点，向老人灌输健康理念，加强心理健康疏导，引导培养社区老人积极向上的人生观；组织社区妇女搞文艺活动，积极为本社区居民提供各类便民服务；组织志愿者参加社区志愿服务活动。通过近一年的努力，我的工作赢得了社区老人们的交口称赞。

二、努力学习开拓创新

在很短的时间内，我通过调查、摸底，初步掌握了社区老人的第一手材料，通过展板、公告栏等平台，大力宣传党和政府对社区居民的服务政策；在平时的文艺活动中，不失时机地向居民介绍暖心服务站的工作职责和服务项目。现在，社区内清洁工、热心居民经常来服务站做志愿服务。小区居民更是把救助站当作自己的娘家。电灯不亮了，下水道堵塞，健康咨询，老人疾病困扰等都经常打电话或直接到服务站找我帮助解决。

再如：一位行动不便的居民有理发的要求，就与社区志愿者联系，上门为他免费理发；有一位住在六楼而半身不遂的困难户，要看病，就把他从六楼背下到医院看病；_城的居民都一致称赞自从有了社区服务站，他们白天有了健身的好去处，特别是有了我这样乐于为大家奉献的工作人员，感到每天的日子过得真开心。天道酬勤，在各级领导的关心帮助下，通

过自身努力，社区服务站的工作终于得到回报。

三、规范服务优质高效

现在，当您走进观_社区服务站这30平方米的工作场地时，一眼就能看到墙上挂有《工作职责》、《服务项目》和《工作要求》的牌子；能看到我们配置和新添置的复印机、电话、空调、足疗机等用品；为体现“养老便民”的理念，真正做到人性化服务，我们配置了书架，让社区居民了解健康、保健、医疗方面的知识；我们还专门为社区居民准备了电脑音响，供社区居民搞舞蹈唱歌活动。目前，我们设立了社区服务站志愿者台帐，已经实现志愿者结对帮扶信息共享，相互之间都能及时准确地掌握帮扶情况和动态管理信息。

总之，养老便民服务工作永无止境，我将一如既往地立足本职，努力学习，提高服务水平，不断钻研业务知识，扎实工作，勇于创新，全心全意地服务于社区居民。

月工作总结报告表格形式篇三

成功，一定会伴有挫折。挫折，需要不断的动力去克服，所以，一切的一切，都必须有这样一个先决条件——坚定的梦想。

很多人因为欲望不够强烈，而常常在挫折之后轻易放弃或消极对待，从而在成功之路上半途而废。我个人认为，这实现梦想的欲望必须与个人烈的本性相连。诸如：荣誉、自我感觉、地位、别人的口碑……。反正，自己最在乎的东西，就应该成为自己努力学习的动力。

对于我，我的自尊心特别强，不甘平庸，渴望出类拔萃。我有效地利用我的自尊心，在我成绩比别人差时，哪怕一分，我都会感到自己的平庸，自尊心受到打击，我会不甘心，下定决心要比别人更努力。于是，在别人玩耍的时候，即使我

也想玩，但我会不断控制自己：要超越别人，就要比别人更努力。就这样，自尊心成了我努力学习的强大动力。

有了强烈的梦想，就如汽车有了发动机。先决条件的完成，才能为以后的漫漫长途打下坚实的基础。

文科有一个共同的特点，死的东西很多，我并不是说没有活的知识。其实，活的知识有，而且也不少，但很多人却感到文科很死，这是为什么呢？这是因为他们没有发现学好文科的规律：活的知识、技巧都是建立在一定的知识积累，也就是脑子里记忆了大量前人的优秀文章、精辟词句的知识上，唯有先记下了一定的死的知识，才能融会贯通领悟到活的知识，技巧。正因为如此，识记成为学习语文的一道分水岭，成绩不好的同学几乎都栽在这儿。所以我要说，要想学好文科就必须有耐心有毅力去背诵，没有这个基础，一切学习方法、技巧都是空谈。

(一) 计划与目标

有目标必须要有计划，如果只有目标没有计划，就如没有发动机只有罗盘的船，目标是怎么也不可能实现的。只有有了计划，人才会一步一步地向前进，也才有实现目标的可能。自己立下的目标才是实实在在的，没有计划的目标，无论定得有多好，也是空谈。

既然目标必须计划，那么我认为目标不应定的太远，你可以远大的志向，但那不是目标，目标最多不过一学期就可以了。定目标时，一定要充分考虑在自己的能力范围内是否能做到，什么一个星期读完二本书之类的目标完全不可能。定目标时不能定轻松了，也不能太紧了，我一般都将目标定得比较紧，但没有达到自己的极限，这样，对自己既有压力，又有动力，且不会有累坏了的感觉，再合适不过了。有时，对于某些比较困难的事，目标可以稍稍定高点，比如有一个星期我的全部课余时间都用来读一本竞赛书，我会定了本星期读完这本

书的目标，其实我心里明白如果按照理想状态一天学一二章来看我都只能学一大半，但我明白竞赛是一件很苦的事，为了不使自己半途而废，目标必须定高，这样才能给我足够的压力，使自己随时有一被鞭策的感觉，自觉地学习。

(二) 心态

1、对待看书、做题。无论看什么书，做什么题，不应是为了看书而看书，为了做题而做题。看书、做题应有一个目的性，这个目的就是：真正学到东西，并将其牢牢记住。学习的效率，不应以看了多少页，做了多少题来衡量，而应以学了多少新知识，记住了多少来定。为此，看书的时候每看到一个新知识，就应该立即勾出来记住。做题，每遇一道不会的或拿不准的题，对了答案后立即总结，总结错误原因与正确思路，将其牢牢记住，这样才真正学到了东西。

2、适当放松。我认为放松应分为心理放松和身体放松。心理放松其实很容易，上课时向窗外看一会儿，下课时在走廊上走两圈，做课间操时，吃午饭时，放学回家路上都可以。每当自己感觉心烦意乱、十分劳累或是精力不定时都可以适当休息1—2分钟。每天我固定两个进段作为放松，一个是午餐的半小时，一个是放学时，这样的放松既可以解除疲劳，也可以为下一时段准备好充分的精力。身体放松可以放在周末和体育课，但一定不能太累，否则会成为学习的负担。我个人认为，周末不用上什么补习班，只要平时学好了，就没有必要。就是到了初三，周末也应该放松半天到一天，充分调整自己。

3、学习时心态——静心，排除杂念，精力高度集中，全身心投入。学习、钻研时需要一种状态。这种状态就需要下面几步来进入。先静下心来，平息心中的世俗之争，然后排除一切与学习无关的私心杂念，再调整好精力，用的精神去学习，最后全身心投入进去。

4、对待失败：成长的路上，失败不仅是不可避免的，也是常见的。我认为除了半期、期末以外的考试，我们应该抱着一种迎接失败的渴望，因为只有失败，才能擦亮眼睛，让自己认清现状，发现问题和差距，发现自己的弱点，明确下一阶段奋斗的目标。面对失败，千万不能灰心丧气，一定要保持高昂的斗志，胸怀永不服输的气概，心中坚定起继续奋斗的决心，在最低谷的时候告诉自己，“失败是成功之母”的道理，看到希望，看到方向。不要在意失败的痛苦(只要不去想痛，也就不觉得痛)，只关注失败的收获。

5、对待成功：成功，的确让人高兴，因为这是对自己努力和肯定，高兴可以，但一定不能过头。要认识到，一次考试的成功，除了给自己增长自信以外没有任何好处，很容易使人飘飘然。这次的成功，只是对前一阶段努力的肯定，后来的路，还需要一如既往地走下去。成功以后，也不能显出任何的骄傲，要谦虚谨慎地做人。

月工作总结报告表格形式篇四

虽然我干保洁工作已有一年多了，但我心中把保洁员的工作看成是我的神圣的工作，只有干好它，让领导放心、得到同事的认可，我的心里才踏实。

虽然我的工作简单，每年、每月、每日重复的进行此项工作，但真要把工作做好也决非一件容易的事。因为我心中只有一个目的：为幼儿园创造一个良好的学习环境是我们保洁员的光荣，也是我自己的饭碗。虽然每天的重复劳动，但我一直不马虎、不走过场，坚持认真负责、认真的对待每一天的劳动。

我每天清晨6点准时的到达我的工作地点幼儿园开始我一天新的劳动，先去接送园车，园车回来后。先将所有的楼梯从一层到三层逐一拖洗干净，楼道的清洁很重要，是反映一个楼整体卫生的脸面。

因此每天工作在不影响孩子们上下楼梯的时候进行清扫，使楼道保持光亮整洁，使地面无杂物、无痰渍，这时我心里也很舒畅，当然这种良好的环境是靠平时认真打扫换来的。使我们每天都有一个好心情。教师，孩子们很高兴，也非常的认可。

自己要求严格，工作当中尽量不增加任何麻烦。每天上下午是接孩子的高峰期，来来往往的家长很多。

保洁工作直截了当的会反映出我们的文化素质和修养，同时也反映出一个民族、一个国家的文明程度，责任重大。既然这么重要的任务交给我们，除了对我们信任外，更重要的原因是我对保洁工作的态度端正，热爱本职，能干好工作。

主要是保洁工作认真负责。虽然我只是一个搞卫生的，但通过我的努力，却换来了家长和教师们对我的尊敬。保洁工作是一项繁琐的劳动，可能刚打扫完，一会儿就会出现脏乱的现象，但我不怕麻烦，任劳任怨，更不怕辛苦。

我每天都要顺手把所有楼道的楼梯扶手擦一遍，让它每天都保持洁净，同时注意不留卫生死角，对重点的部位随时清理打扫，注意保持一个良好的卫生环境，给大家一个舒畅、舒心的好心情。

虽然自己是一名老保洁员，但我很自信，我不觉得比别人低一等，我们只有分工的不同，社会这个大家庭离开了谁都是是一种缺憾。

在我的保洁工作生活中，我悟出一条道理，就是要想让别人尊重你，首先要学会尊重别人。我尊重楼里的每一个同学和楼长，让自己的劳动尽量不和同学们生活时段冲突，让开时段。

当同学偶尔出现一些问题时，不指责、不声张。比如有些同

学酒后控制不住自己吐的满楼梯和厕所都是污物，味道难闻，每当这时，我就会主动的打扫干净，重新收拾卫生，从来不说闲语，事后同学说声对不起时。

我告诉他要注意自己的身体，也不提及昨晚的事；对于下雨天同学们把雨伞放在楼道里，等雨过后，我会提醒他们及时收回，同学们都很配合，当然和楼长的帮助也是分不开的。

干好自己的本职工作，让楼长信任你，平日里楼里出现什么问题及时和楼长沟通汇报，楼长很高兴也很满意，彼此之间尊重、信任，更加能做好自己的工作。

总而言之，在新的一年里，我将继续努力，为做好xx保洁工作而奋斗。

月工作总结报告表格形式篇五

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播之声、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

月工作总结报告表格形式篇六

大家下午好！时间匆匆，转眼又一年，我即将卸任会长一职。在这里我首先感谢各位狮兄狮姐，感谢你们在过去一年里给我的支持和帮助、理解和包容，谢谢你们带给我的欢乐和难忘的经历，伴我成长并顺利的传交会长这个接力棒。

过去的一年，我自省自己做的不够好，但我有足够的热情，

我做到了出力、出席、出心、出钱。在这里我寄语下一届会长蔡朝勇狮兄：做会长付出比能力更加重要，希望你以后多请我们狮兄狮姐吃吃饭、唱唱歌。也希望大同的各位狮兄、狮姐，能像支持我一样一如既往的支持他。我们要善于发现别人的优点，互相包容、理解，相互扶持。因为狮子会不是哪一个人的狮子会，是我们大家的狮子会，在这个大家庭里，没有权利的大小，谁的职位更重要，谁就要付出的更多，包括时间、金钱和爱心，没有任何工资可以拿，会长是轮流当庄，每一个会员都要有当会长的准备。今天的领导者，明天的追随者，今天的追随者，明天的领导者。不管谁当会长，我们都要一起支持他，群策群力，让我们大同与众不同！

狮子会在国际上叫lionsclub是一个由精英组成的慈善俱乐部，是全球拥有93年历史的、最大的慈善义工组织，在这个俱乐部里，大家在慈善这个共同的目标下，相亲相爱、相互帮助，开心慈善、快乐服务。我也希望我们大同的狮兄狮姐能在未来的岁月中，一路同行，相伴到老，亲如一家。等我们都白发苍苍的时候，我们还能在一起把酒言欢、畅谈往事，那是多么美好的一幅画面啊。

我们狮子会的狮兄、狮姐不光要对外关心弱势群体，对内更加要互相关心，这也是慈善的一种表现形式，因为我们是兄弟姐妹。所谓扶弱济困，既要对外扶助弱势群体，也要对有困难的狮兄狮姐予以帮助。

接下来我向大家介绍一下我们大同的会徽，是四只互相握住对方手腕的手围绕着狮子会的logo寓意着：我们大同的精神，不分肤色人种，大家因为一个共同的目标，加入到狮子会这个大家庭里来，正己助人，扶弱济困，同心同德，四海一家，天下大同！

另外，我们的会歌《梦想大同》由我的好兄弟、深圳著名的作曲家王雅立先生用心血谱就。待会将由深圳一线歌手为大家演绎这首歌曲。

最后，我要为大家报上一串枯燥但感人的数据，在我当会长的任期内，我们大同的狮兄狮姐连同其他兄弟服务队和社会力量共募集善款和物资累计人民币1638616.15元，在这里我深深的感谢大家。我们大同服务队的同学和其他同班同学在贵州毕节地区捐建了鲲鹏希望小学，响应区会的号召对台湾水灾捐款，参加狮子会的传统项目“光明行”，为许多白内障患者带来光明，这次玉树地震我们在后方为灾区积极募捐现款和物资，和地王服务队共同发起“寒门英才”助学计划，并想将这个项目作为我们大同的主打项目传承下去，也想让深圳狮子会的狮兄狮姐们都加入到这个项目中来，把“寒门英才”做成我们狮子会的品牌项目，这是我的愿景。

最后我感谢大同接受邀请出任20xx-20xx年度理事会的成员，借助肖兴萍候任总监对我们的寄语：狮子会的事业是美丽的事业，衷心希望和期待在未来的一年里，在你们支持和共同努力下，我们携手同心，度过人生中为美丽事业付出的一年。

由于时间匆忙，今天没给大家准备什么礼物，十分抱歉，但我们将给大家奉献一台丰盛的精神盛宴。最后祝狮运昌隆！我们服务！谢谢大家！

月工作总结报告表格形式篇七

x年是我公司发展不平凡的一年，公司全体职工，在公司党委的领导下，认真贯彻科学发展观，在产品创新和管理优化的工作中，朝气蓬勃，锐意创新，不畏艰难，努力工作，支架生产、综采设备配套实现了突破，企业管理上了新台阶，推动了企业跨越式发展的步伐。是以科学发展观为指导，把“做的轻，干的精”的产品战略落到实处的一年。

在过去的一年里，第一党小组，在公司党委的领导下、行政、支部的领导下。认真学习、执行公司党委决议精神。按时、保质开展党小组的各项活动。小组全体党员认真学习了x年xx月xx日，在庆“七一”表彰大会上，总经理，在会上的讲话

精神，领会精神实质，牢固树立“科学的企业生存观，科学的创新观，科学的管理观，科学的安全观”，是实现目标“产品创新、管理优化”，实现“做的轻，干的精”的产品战略。小组全体党员讨论发言积极踊跃，争做排头兵。并高质量地完成了支部安排的各项工作。小组全体党员在各项工作中，全体党员都能做到以身作则，处处时时起到模范带头作用，在班组建设中的活动中，取得了显著效果。做到困难有人帮，问题有人讲所负责区域内风气正，形成了积极向上的良好氛围。

工作思想、方法及经验：

步工艺的科学性，运用数理统计□pdca循环等科学工具，找出不足之处，实现工艺的改进与提高。开发部认真学习支架选型设计方法，尽快实现液压支架的独立设计；支架工艺的编制采取走出去请进来的方法，引进先进焊接工艺，尽快形成独立自主的、有我厂特色的焊接工艺技术；岗位创新就是要每一个党员都要在本岗位上有绝招，有特色，形成一面旗，迅速形成本行业内的竞争优势，每个人都有了竞争优势，企业也就有了竞争优势。

与工人相结合，与实践相结合，为“做的精”贡献聪明才智。产品做的精，归根结底要落实到产品生产过程中，落实到生产的每一个细节，细节做好了，整体才能做好。所以，作为工程技术人员中的党员，必须深入现场，深入车间，观察生产过程，向工人请教，向实践学习，设计出符合实际的、满足用户要求的工艺工装和生产技术文件。与工人相结合，与实践相结合，是技术人员把设计工作做好的基本要求，所以，执行了技术人员两个零距离的要求，即“与现场零距离，与工人零距离”，实现液压支架“干的精”。

术，新工艺，新设备，培训操作工。形成了独立的科研能力，建成在行业内有一定水平的科研部门。

海阔凭鱼跃，天高任鸟飞。公司为我们搭建了创新的平台，营造了良好的创新环境，我们绝不辜负全厂职工的寄托和厚望，努力工作，勤奋学习，大力创新，为我厂的再次大发展贡献力量。

x年，是公司发展的关键年，要完成企业制定的目标，进一步加快支架研发生产速度，迅速提高企业核心竞争力，还需要进一步发挥党组织的政治优势。凝聚力量，振奋精神，攻坚克难。认清形式，与时俱进，勤奋工作，勇于奉献，成为科研工作的排头兵。

20xx年x月

月工作总结报告表格形式篇八

加入浙江xx家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从杭州爱施德公司到现在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客

户。

2、 向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、 实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、 知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、 勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、 站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、 取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、 应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、 相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后

产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，

主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝浙江xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!