

粮站工作总结(优质8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

粮站工作总结篇一

市考指标已全面完成：

1. 棚户区改造新开工xx套任务已完成。
2. 全年完成集体土地棚户区改造投资xx亿元，占年任务1亿元的xx%□
3. 国有土地棚户区改造启动2个项目房屋征收已完成□xx巷（北门-小北门段）和人民西村2个棚改项目均已启动征收。

1. 加强沟通，多方寻求技术指导与支持。

上半年，由于人员调整，加上工作重点放在处理xx遗留问题及重点户的稳控上，导致指标完成落后。下半年对各指标逐项进行细致分析，同时加大与市城改办和相关部门的对接，对项目推进中遇到的难题进行了请教。由于“洒金桥-莲寿坊”项目受“中优”政策影响和土地手续的制约，无法启动，最终协调将项目进行了替换。经多次与大兴和区住建局进行对接，将草阳小区和人民西村项目纳入新开工统计。

2. 攻坚克难，全力做好遗留问题处理。

一是打赢了xx攻坚战□xx项目开发商因资金链断裂停工烂尾，区政府清盘审计后对外招商□20xx年5月签订合作协议□20xx

年7月底全面复工□20xx年12月9日开始陆续交房，目前已完成了9栋共xx户的交房工作。二是完成了中堡子二期1栋安置楼竣工交房，同时全力推进剩余3栋楼的建设。

3. 统筹兼顾，加快棚户区改造工作步伐。

20xx年全力加快项目建设，截止年底xx三期项目完成评估xx户，交房xx户，签订协议xx户，占总户数的71%□xx项目桩基施工已完成，正在进行打垫层□xx东段项目完成了控规编制，正在编制改造工作方案□xx巷棚改项目已完成评估xx户。

4. 强化监管，不断规范工地管理和施工。

在全力推进项目建设过程中，安全、环保监管不放松。一是年初与建设工地签订了责任书，对目标任务层层分解，工作落到实处。二是加强培训和演练，全年无安全事故发生。三是加大对工地的巡查力度，发现的问题及时纠正解决，全年下发整改通知书60多份。四是按照铁腕治霾工作有关要求，实施红黄绿牌挂牌督办制度，严格按照执法权限对不符合要求且拒不配合的项目单位进行处罚，确保工地做到“6个100%”和“7个到位”。

5. 形成合力，做好集体产权制度改革工作。

为贯彻落实中、省、市农村集体产权制度改革有关决策部署，稳步推进我区农村集体产权制度改革，确保改革工作顺利推进，成立了莲湖区农村集体产权制度改革领导小组，制定了实施方案，定期召开例会，35个城中村中32个已完成清产核资、29个已成立合作社。

1. 加强与市城改办、规划等职能部门的沟通，加快项目手续办理□20xx年全面开展xx巷（北门-小北门段）棚户区改造项目房屋征收工作，力争启动洒金桥-莲寿坊棚改项目的房屋征收工作。

2.20xx年完成棚户区改造投资2亿元。

1. 加强与xx街道的联系[]20xx年启动xx村2个城中村改造项目的搬迁工作。

2.20xx年完成城中村改造投资4亿元。

1. 力争完成xx北段棚改项目剩余户征收工作，尽快启动安置楼建设。

2. 全力以赴确保xx项目3、4号楼交房及其他后续工作按计划推进。

3. 定期到项目进行督促，确保中堡子二期项目按计划进度建设。

粮站工作总结篇二

信访工作是党和政府联系群众的桥梁和纽带，做好信访工作对于保持党的先进性、巩固党的执政基础、落实科学发展观具有十分重要的作用。也是贯彻落实党的十八大及十八届四中全会精神，增进群众对党和政府的信任、促进经济发展和社会全面进步、创造稳定和谐的社会环境具有重要的意义。

信访工作是一个单位维护稳定的基础，我局严格按照《信访条例》和相关文件精神，在县委、县政府的领导和县信访和群众工作局具体业务的指导下，坚持统一思想、建立领导班子、明确目标、实行“问责制”，把信访工作纳入全局重要工作的议事日程来抓。

(一)、成立领导小组。局领导班子坚持“以人为本”的理念，成立了以局党组书记、局长为组长的信访工作领导小组，支部副书记为副组长，局各股室负责人为成员，局办公室主任具体负责，形成了高效、协调的工作运行机制。

(二)、完善领导信访接待日。领导班子成员都安排了信访接待日，在接待日制度的同时还坚持信访工作随到随接待的特别制度，要求局所有工作人员遇到信访事件随时汇报，实行“首问责任制”。

(三)、信访透明制度。做到了规章制度上墙，接待人员上墙，为信访接待创造良好的工作环境。

(四)、严格信访投诉责任制。信访接待、投诉受理实行责任制，严格值班制度，保证做到信访接待、投诉受理不缺位、不空岗。设立“外来企业信访投诉(咨询)接待室”，开通“外来企业投诉(咨询)热线电话63382378”，切实架起与外来客商沟通的桥梁。

信访工作是一项十分艰巨复杂的工作。牢固树立“群众利益无小事”的观念，热情接待，认真办理，及时反馈，做到了“件件有着落，事事有回音”，信访工作质量明显提升。

(一)、做好接待、受理工作。首先在思想上纠正“好人不信访，信访无好人;好事不信访，信访无好事”的错误认识，持之以恒地开展“开门接访”;二是在行为上确定“六心”要求。即接待来访要热心，听取反映要诚心，了解情况要细心，说明解释要耐心，排忧解难要真心，处理问题不偏心。三是对待来访者做到“三个一”，一句问候、一张凳子、一杯茶，使来访者有宾至如归的感觉。

(二)、围绕“抓早、抓小、抓苗头”原则。结合每月局外企服务办公室收集招商引资企业生产数据之机，广泛搜集外来企业信息，排查摸底，超前预测，防患于未然。认真办理信访、投诉案件。一是做好接待、受理记录;二是领导及时阅批来信来访，做到一般性信访由分管领导批转办理，重要信访事项由班子成员集体研究处理;三是办理信访、投诉坚持原则，秉公办事，做到了不违反政策，不激化矛盾。

今年7月20日，接平环督改[20xx]58号通知书，要求我局牵头查核落实江口镇建设街居民周孟复反映龙潭溪加油站油气扰民。接件后，立即与相关单位经商委、环保局、建设局、江口镇，及时与投诉方周孟复和业主县机电油料公司法人代表李绍军取得联系，落实协商整改方案，在一天内解决了该投诉，避免了矛盾的激化，使双方都满意。

(三)、严格落实信访首办责任制，及时处理企业投诉。对外来企业反映的问题，第一时间调查、第一时间处理，力争做到案了事了。全年处理了1件县油料公司职工到局反映要求企业统一解决基本医疗保险的问题，局领导高度重视，立即督促企业法人代表召开职工大会，局长亲自邀请县劳动局的同志到会议上进行宣传讲解相关医疗保险政策，及时解决了40多名下岗职工医疗保险的问题。

(四)、强化信访投诉跟踪回访。先后抽派了10人次定期到外来企业了解信访案件落实情况，千方百计减少信访投诉重复回访次数，进一步搞好外来企业管理和服务。

(五)、切实加强信访基础工作。主动深入20多户外来企业调查走访，听取外来企业的意见和呼声，为外来企业排忧解难，协同有关部门解决了“旭城商品混凝土公司”在生产经营中遇到的一部分问题。

一年来，我局未有集访和到县、市、去省、赴京上访事件发生，确保了一方的稳定。

粮站工作总结篇三

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，甲、乙双方遵

循自愿、公平和诚实信用的原则，经协商，就乙方向甲方购买沙田粮站正北方老仓库及仓库北方伍间房屋达成如下协议。

一、房屋转让范围：

1、房屋转让范围是在临武县金江镇沙田粮站院内正北上方老仓库和仓库北方伍间房屋，房屋建筑面积平方米，空间面积平方米，公路面积平方米，水沟面积平方米，总面积平方米。

2、房屋转让四至位置：东面以粮站石头护墙为界、南面以粮站院子内公路水沟为界、西面以上梯去厕所石头墙为界、北面以粮站与沙田黄家村山林为界。

3、房屋转让金大写为：壹拾柒万捌千元整（小写：178000.00元）

4、房屋转让生效时间为乙方交清款后，双方在协议上签字生效。

5、房屋转让后，甲方必须保证现粮站院内东西走向公路畅通，不得割断再买！在办理有关手续中费用乙方自理，但甲方需协助乙方办理。

6、房屋转让后，其他单位、个人或上级部门阻止乙方行使房屋居住权益时，将由甲方负责处理所有有关事项。

6、此协议一式三份，双方各执一份，甲方合伙人存档一份备查。

甲方代表签字；乙方签字：

2011年月日

粮站工作总结篇四

一、做好辖内资金使用工作。为了防止发生支付风险，计划财务部负责辖内信用社资金使用工作，实现了全辖平稳支付，稳健经营。

二、认真做好上级行、办事处及银监局和政府部门统计报表的报送工作。财务部各种报表较多，上报时间要求严格，加上监管部门、人民银行、地方政府的各项报表、材料、统计数据等等，工作任务较为繁重，但是我们克服了时间紧任务重的困难，精心安排，认真统算，加班加点，保质保量的完成了上级部门下达的各项工作任务。

三、强化对会计工作的管理和监督以及各项规范工作的落实。加强对会计工作的规范化管理，使之有章可循，有规可依，根据联社各项会计法规及管理制度、办法进行了检查。发现问题及时予以纠正，确保了各项基本制度、岗位责任制和各项会计财务法规制度的贯彻落实。我们每季度对全辖进行了一次格式化、作业式会计工作检查，5月份联社组织人员对辖内基层信用社现金、空白重要凭证进行了全面检查。6月份又对全辖的大额支现情况进行了检查，使会计帐务有了进一步的规范和提高。

四、做好会计核算的指导、监督，严格控制各项财务指标，确保各项经营指标的完成，年初，我们按照市办下达的经营计划，对各社制定了全年经营计划。并按月、按季进行认真的测算和分析，更好完成今年市办下达的各项经营指标。

五、及时上报银监局非现场监管系统数据报送工作，严控各项风险指标，化解经营风险。非现场监管系统是银监局对农村信用社非现场监管的重要途径，我们财务部按照银监局“以防为主”的监管理念，组织各社学习对预警指标的计算和通过吸收存款，严控大额贷款，按月结息收息等控制预警指标和化解风险的手段。使各信用社在资本充足率、备付

金比例、不良贷款比例、最大一户贷款比例等资本充足率指标、流动性指标，安全性指标，效益性指标较上年有了很大的提高。

六、时刻做好反洗钱的宣传防范工作，抓好信用社大额现金备案及上报工作。为提高反洗钱工作水平，规范反洗钱业务操作，辽宁省农村信用社大额数据业务上报系统开始应用，我们专门组织各信用社反洗钱领导小组，反洗钱岗位人员，多次召开专门会议和、国内反洗钱工作形势，国家有关反洗钱的政策和法规，学习反洗钱的识别、上报工作，我们财务部每天对辖内基层信用社反洗钱数据进行录入、审核、汇总及上报。确保操作无风险。

七、按人民银行账户管理系统的要求，严格审核开户手续。严把开户审核关，对于手续完备的，经审核后录入到账户管理系统中，再由市人民银行进行审核核准开户。

八、认真做好专项央行票据考核兑付的跟踪考核工作。

我们财务部负责对票据考核兑付后的各项数据的具体测算工作。票据考核工作政策性强，我们每月每季末都要对资本充足率、不良贷款比例等项指标进行详细的计划和测算。尽管考核时间与月末结账发生冲突，但我们还是做好了各项考核达标工作。

九、认真做好中和系统上线前的准备和上线后的会计核算工作。

为了做好综合系统数据移植工作，我们通过联社精心安排，加班加点，较好的完成了移植工作。因为我们理解有限，具体的核算工作还需要我们积极探索。

十、20__年度工作计划

1、继续完成财务、会计、统计、非信贷五级分类、财政快报、反洗钱、结算、改革及监测、本级1004等各类报表的填报、汇总及上报工作，同时按月监测各项经营指标、绩效考核完成情况，按季进行财务会计检查。

2、计划在1月末之前，完成账户联网核查工作；在3月份进行一次“银行卡”业务培训，6、9月份搞两次会计培训及赛帐活动并按季做好格式化检查工作。

3、积极配合网络中心完成“金信工程”各项工作。

4、根据“准确分类-提足拨备-做实利润-资本充足率达标”的监管要求，针对信贷五级分类单轨运行的情况，做好来年呆账准备、应付利息、其他资产减值准备的提取计划，并按季度列账，以逐步达到准备金提取的标准。

5、做好呆账核销工作。一是要积极配合风险管理部门加大呆账贷款核销；二是按照规章制度进行操作并对已核销贷款做好相关账务处理工作。

6、积极协调市区级财政对20__年度风险准备金政策的落实工作，力争补贴按时足额到位。

7、与国、地税部门沟通协调各项税费减免、纳税申报等相关事宜。

明年我们除了一如继往的做好上述工作外，将全力以赴做好综合系统的会计核算工作，以提高会计核算质量，还要开展账户管理、会计核算、费用列支、现金等检查工作。我们坚信，只要我们严格按照省联社、办事处及联社的指示精神，抓住机遇，克难奋进，开拓进取，团结务实，真抓实干，就一定能够取得更大、更好的成绩。

粮站工作总结篇五

精神，突出预防，强化监管，落实责任，狠抓安全生产综合治理，切实确保全市粮食系统安全生产不发生事故，坚决遏制重大特大事故发生，确保全系统今冬明春特别是元旦、春节及全国、全省“两会”期间安全生产形势的稳定。

二、活动主题

“强化监管、落实责任、突出预防、保障平安”。

三、活动目标

一是深入贯彻落实国务院《通知》精神和省政府《实施意见》；二是认真抓好《_安委会办公室关于认真抓好今冬明春安全生产工作》（安委办[]26号）各项工作部署；三是建立健全以“一岗双责”为核心的安全生产责任体系；四是巩固严厉打击非法违法生产经营建设行为专项行动成果，形成长效机制；五是遏制重大事故，杜绝特别重大事故。六是安全生产形势实现持续稳定好转。

四、活动时间及阶段安排

第一阶段(宣传发动)：12月20日—12月31日；

第二阶段(实施整改)：1月1日—203月20日；

第三阶段(总结提高)：年3月21日—2011年3月31日；

活动结束后，各企业于2011年4月1日将书面总结材料报送县_。

五、活动内容及总体要求

(一)开展内容丰富、形式多样的学习宣传活动。各单位要采

取喜闻乐见的方式，开展诸多张贴宣传标语、悬挂宣传标志、散发相关手册、播放安全生产电影电视、开展演讲比赛或知识竞赛、技能竞赛、总结分析案例等形式多样、生动活泼的宣传教育活动，提高职工和从业人员的安全素质，增强安全法制意识，全面落实安全生产主体责任。

(二)开展“一岗双责”落实情况大检查。各单位要认真开展“一岗双责”落实情况大检查，对本单位安全生产责任制健全情况；各类人员安全生产责任制培训学习情况；安全生产责任制度运行情况；安全生产责任追究情况；安全生产责任制考核奖惩等执行情况，进行排查梳理，不断完善制度和机制。同时，重点检查安全生产基础薄弱、隐患和问题较多、容易发生事故的地方和单位，通过查看文档记录、实地访问调研，开展明察暗访等方式深入检查安全生产责任制落实情况，并就发现的问题提出整改意见，规定整改时限，及时组织回访，推动各安全生产责任单位实现安全生产责任制建立、运行、维护、完善的良性循环。

(三)深入开展隐患排查治理。各单位要广泛发动职工，认真开展安全隐患排查活动，同时加大安全投入，采取针对性措施，切实消除隐患。对限于客观条件一时难以治理的隐患，要落实监控责任，提出治理计划，落实治理步骤和具体时限。要继续健全和完善重大安全隐患信息披露制度，总结隐患排查治理成功的经验和好的做法，完善相关管理办法，加强责任考核，形成制度化、经常化的隐患排查治理长效机制。

(四)围绕“四个重点”，坚持开展有针对性安全专项整治活动

1、防火防尘：继续开展对集中生产、销售、储存、居住于一体的“三合一”、“多合一”小企业、小作坊火灾隐患的专项排查整治活动；狠抓元旦、春节等重大节日和冬季防火工作，加强对外租设施、文化娱乐、宾馆、饭店、商场、批发市场等人员密集场所和灾区活动板房职工安置点以及易燃易爆单

位的消防安全检查，确保消防设施完好齐全，疏散通道、出口安全畅通；粮食加工和烘干作业，要防止粉尘爆炸和燃烧，以及烘房脱落垮塌。同时，加强公共活动的安全管理，制订应急预案，妥善做好安全保卫工作，严防发生拥堵、踩踏事件。

2、建筑施工：以防范坍塌、高坠等事故为重点，开展地震灾后重建建筑施工安全隐患排查活动，深入排查治理施工现场模板支撑、塔吊作业、电焊诱发火灾等环节的安全隐患，落实建设单位、施工企业和勘察、设计、监理等方面的安全责任；制订对恢复重建安全隐患排查的办法和措施；加大冬季建设工程施工安全生产知识的宣传教育，指派专人负责施工安全的过程监督；严格执行工程项目安全生产“三同时”规定。

3、化学有剂：严格执行储粮化学药剂管理制度，防止药剂丢失，防止因使用和操作不当诱发安全生产事故，熏蒸和用药期间要设立安全警戒线，落实监督人员，进仓至少要有两名佩戴防毒面具的技术人员同行，防止发生意外事故。

4、设施设备：加强对灾后设施、冬季冰雪设施、运输车辆的安全维护和措施，防止发生冰雪重压导致设施垮塌和设施设备使用管理不当伤人，以及交通安全事故。特别是使用钢罩棚的企业，严防寒潮大风、防雨雪冰冻灾害和防冰裂泄漏。

二〇一二年八月十三日

粮站工作总结篇六

工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的

出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了20xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣幸的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公

司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

销售人员20xx年工作总结和20xx工作计划

平时公司上门业务的处理，对产品推销过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

1全年推销任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

3确度，仔细审核；

4物的及时处理；

5的维系，并不断开发新的客户。

6每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与推销联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望推销人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品推销，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让推销人员非常难堪。

4应定期对推销却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉推销人员，期间推销人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让推销人员走了许多弯路。

6及派车问题。

7品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

销售人员20xx年工作总结和20xx工作计划

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1) 财务方面,我天天都做好记账,将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司. 应收账款,我把好关. 督促销售员及

时收回账款!财务方面,因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教,把工作做得更出色!

2)至于仓库的治理,天天认真登记出库情况,铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货,但有时因为疏忽,零库存订货.造成断货的现象,这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

4)认真负责自己的本职工作,协助上司交代完成的工作!

3. 以下是存在的问题:

1)总公司仓库希望能把严点,.自办事处开办以来,那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微有了好转.但是这几次又出现了以前同样的错误,产品经常发错型号!

2)返修货不及时.给客户留下不好的印象.感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在,在工作中其他的一些做法也有很大的问题,主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的,在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个,加上没有记录的概括为20个,6个月的时间,总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的总结.有不对之处,还望上级领导指点!

粮站工作总结篇七

第一阶段,学习阶段:

等书;其中写了五篇读后感,非常敬佩他们的不怕困难,敢于面对各种外界的挑战,有着坚强的毅力,善于思考。记得

在自然传奇中有一句话让我感触比较深：“每一个生命都是一个传奇，每一个传奇背后，都有一个精彩的故事。”看了这些励志的书从中吸取的养分并不多，还是缺乏毅力希望通过后期的努力来改善。

专科的论文在5月份已经完成，6月底顺利拿到毕业证并获得了“三好学生”的称号以及“三等奖学金”的荣誉。非常感谢我们的辅导员以及代课老师对我们的教导，希望我们在踏入社会的道路上走的更好。希望离开离开校园的我们永远保持着一颗真挚的友谊，共同为自己的目标奋斗。虽然离开校园，但是我的学习并没有暂停。我开始忙碌的计划着专升本的事情，经过朋友的帮忙，本科的相关手续顺利办好。本科选修的专业是市场营销，希望在本科的两年学习中学有所成，学有所用。

第二阶段，工作阶段：

在工作中，积极配合领导的工作努力做到团结同事，协助以及配合各部门的工作。争取做到有问题的设备不能出厂，严格把握产品质量。避免人为操作失误给公司造成的经济损失，对20xx年的工作内容我做了一个比较直观的分布图：我把第二阶段分成五个模块进行总结：第一模块：设备测试（28%）

第二模块：信息更新（39%）

在信息更新这一块，要及时更新生产设备的软硬件信息，今年在信息更新的这一块投入的比例占到总比例的39%，可见信息的整理与更新是至关重要的。文档信息的整理上感觉有些地方做的还不够，设备在维护后有些信息的保存明显有疏漏。在电子档上的信息更新也不是很及时（1，旧的信息和新的信息混合记录；2，生产紧张的情况下，对信息的整理不及时；3，在部门内部的协调以及分工上有不妥的地方），对于出厂化的设备信息及时发送给售后以及市场专员。信息准确率达到99%，对于出错的信息及时更正与更新，定期检查产品

出厂设备信息表。 第三模块：接受培训（2%）

在这一年中，公司给员工培训的次数很少，所以占的比例只有2%。主要是我们的供应商给我们的培训[]1[]supermicro[]美超微）主要介绍他们目前销售的最广泛，性价比高的几款机箱产品以及raid性能的相关知识；2，公司内部关于bugzilla平台使用的培训[]bug状态[]bug处理意见(resolution)[]一个bug基本流程[]bug严重状态(severity)[]问题描述[]3[]adaptec技术交流培训（主要特点 5系列的产品采用的是intel的处理器芯片，而6系列采用pmc处理器芯片，性能更高，速度更快；5和6 series在功能和管理上几乎相同，不同的是drive完全不同；闪存功能的详细讲解[]max cache功能举例讲解）。

第四模块：售后沟通（16%）

今年在售后沟通中主要围绕两个方面进行的。

- 1， 出厂设备信息表的更新反馈，积极配合售后工程的顺利实施。在信息表的整理上与售后进行沟通，及时改进信息表内容以及售后需要的信息。
- 2， 在生产配件很难买到或停产的情况下，及时通知售后，让售后准备以后维护的配件；在售后实施过程中，售后工程师遇到不能判断或解决硬件上的问题，及时协助售后排查问题，解决问题。

第五模块：自主学习（15%）

今年在自主学习上的时间和经历远远不够，所占比重只有15%。在工作上没有很好的结合存储功能上的优势来加强测试，测试的方法单一，不能达到存储最优的性能测试。对于测试的学习不够深入，往往测试出来的数据或者效果不好。另外，

部门的沟通太少，不能很好的形成一股团结的精神氛围。部门的自主学习性不高，不熟悉linux操作系统。希望在今后的工作中加强学习。

第三阶段，交际阶段：

20xx年在人际交往方面投入的时间不多，主要的交际圈在大学同学和同事之间。交际的形式单一交际圈小，很难扩展自己的视野面和知识面。在交谈中有时候找不到切入点，多半以听为主，说的少。在大学同学中基本上畅谈的比较活跃，切入点比较多。但在同事或者是比自己年龄大的人交谈起来，很多时候就找不到共同的话题。总结出来大概有三点：1，自己的知识面不广，找不到谈话的共同点。2，在交谈中比较害羞，不敢大胆交谈。3，交谈中的灵活性不高，缺乏说话的技巧性。

粮站工作总结篇八

第一、要始终保持良好的、培养自己的心理素质。比如说，在工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想今天倒霉等等，这样会注意力不集中，再看到顾客也会反映慢，信心底气不足然而影响销售。另一方面，工作中每天都与形形色色的人打交道，她们来自不同的行业、不同的层次，更是有着不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。

第二、要察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同销售技巧，例如学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，这时候就要考验你耐心和专业知识的时刻到了，信任度增强后，最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品，现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。只有让顾客信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。

第四、用心锻炼自己的销售基本功。人声何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。在日常工作中，要学会通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

在过去一年的工作中存在许多不足和困难，不管怎样这都已是过去，新的一年我将不断提高工作素质，加强训练和学习，不断改进工作中的不足，取长补短，做出更好的成绩。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐，新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！更是为了自己。

以上是我对20xx年的工作小结！

20xx对我来说是一个布满挑战、机遇希望与压力的开始，也是我非常重要的一年。在此，我订立了20xx年工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

- 1、明确自己的工作目标
- 2、作为化妆品彩妆督导，必须以身作则
- 3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。
- 4、在工作中努力拓展自己知识面，不断的学习来充实自己

工作的经历有着太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，新年的工作即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。

在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接新年的挑战，做出更好的成绩！