

# 度工作总结 甘肃企业工作总结(汇总10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇一

回顾已经过去的一年，沙市混凝土项目筹备组在湖北大区领导的正确指导和大力支持下，克服了征地困难、人员紧张等诸多不利因素，不断追求效率与强化细节，狠抓落实，经过全体人员的共同努力，沙市混凝土项目一步一个脚印，提前完成了项目建设进度，并且在进度只快不慢的情况下，仍然创造条件节省了建设成本，同时丝毫不放松施工质量与施工安全。可以说，是青宏混凝土(沙市)有限公司圆满的一年，更是超越期望的一年。因此，对本单位整体业绩评估等级建议为a级，自评分为分。

现将20工作总结如下：

### 一、克服征地困难，提前完成项目建设进度

指标说明：项目进度系衡量项目建设期的主要指标，建议权重,自评分为10分。

实际完成情况：自09年6月沙市混凝土项目筹备组正式进驻沙市市开始，就充分估计到征地阻碍重重并详细制定了项目推进计划。后经8月份湖北大区会议决议，正式将沙市混凝土项目建成投产目标明确为年6月。

项目用地的征地工作于 7月开始，共涉及农户17户，征地面积亩，其中争议土地亩。我筹备组先敦促政府对无争议土地

进行丈量补偿，同时要求对有争议土地先行了解情况，若争议难以处理则先予不理。至09年9月，土地平整工作展开，由于部分争议土地政府层面无法处理，我筹备组要求施工方先从已经丈量的无争议土地开始平整，同时派专人协同施工方灵活处理有争议的土地。

户，处理争议土地亩。比同期开始征地的环宇混凝土项目提前了7个月完成征地工作，为抢占沙市市场赢得了先机。

截止09年12月底，沙市混凝土项目搅拌楼已经吊装成形，综合楼一层封顶，机修间封顶。按此进度预计，沙市混凝土项目可确保在2014年4月建成投产，比上级公司要求的目标提前80天。

## 二、严格控制预算，节省投资成本

指标说明：是否超预算也是项目建设的重要指标，建议权重为, 自评分为8分。

沙市混凝土项目一期投资预算为2763万元。为了严格控制预算，我项目筹备组逐项细分每项投资，并将各项投资所对应的其它公司所花费用明列一旁，力求做到“每个分项比预算低、同样质量比他人低”。

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇二

今年在财务方面变化最大的莫过于4月份金蝶软件由财务单机版转换为先进的erp系统。“工欲善其事，必先利其器”，作为财管人员，我始终非常感激公司能高度重视财务类软件的配制，对此大力投资，它所带来的工作上的高效性、准确性等恐怕没有谁能比我的感受最深。

对erp系统的掌握是我今年最跟单机版的软件大的收获[]erp系统毕竟在操作上有很大的差别(操作人员多，关联性强)，在

其运用的最初三、四个月中不断磨合，为此我付出了大量时间和精力去熟悉、了解系统，分析问题产生的原因，并做了不少的笔记。我乐此不疲，在用中学，在学中用，知识一点一滴地积累起来，之后终于能熟练操作并能带新人了！不可预见将来在操作中还会出现什么问题（主要是物流方面），学习是持续的。全面掌握金蝶的每个部分，是我对自己的要求，它有助于日常的运行和财务管理工作。随着财务管理的加强和金蝶服务人员对我们公司经营运行的逐渐深入的了解，金蝶将被调整得越来越适合我们公司内部管理的要求，例如还会将各直营店科目明细由原来的挂3级明细项目改为挂核算项目。金蝶是我们理财的好帮手，它使我们的工作如虎添翼！

x年的x公司处于高速成长期——一连开了三家直营店，同时下半年在内部管理上渐渐更正规更细致了，财务管理紧跟着公司发展的步伐：建立和完善了直营店的账套和合并报表，编制各种分析表格；欠款的回收加快，总欠款下降……x年有待加强的方面主要有：按付款给总公司总金额的4%计算的辅料的详细核算和千店报销的适时统计（均为总公司和客户两方面）、公司和直营店的费用控制、总公司应付账款的月度报表等等。财务将更加充分地发挥它的反映、监督、决策、预测、控制、分析等职能，为公司的发展作出它应有的贡献。

由于经验不足和精力有限，我前期对仓库的监管力度不够，货品的账实不符现象较严重。通过公司对仓库人事的调整、重新制定流程和立账，今后将从货品的单据到账实数严格去监控，防止公司流动资产的流失。另外，在熟悉货品方面，我不可能在很短的时间内就达到非常熟练的程度，只能在今后逐渐加强，毕竟对财务的钻研才是我最本职最基本的要求。

我始终将办公室的管理工作看作是为大家服务的性质。今年建立了劳动合同制和完善了各项福利制度，这对加强员工的稳定性、鼓舞士气有着重要意义（x年全年因各种原因离职的员工共计11人）；熟悉公司和国家有关政策，为员工们解答、

做领导的参谋;尽力节约办公成本,采纳了建议,变更电话费交纳方式;创造良好的办公环境,绿色植物给我们带来了生机,报刊杂志充实着我们的精神世界;办公设备的维护使同事们的工作能顺利进行……但还有很多工作有待完善,如企业文化尚未建设起来,作为公司和员工桥梁的我任重道远!

在金蝶新旧软件的交替、磨合期间,公司同时在高速地发展,使身兼财管和办公室工作的我工作量大增,倍感时间紧张,加班加点是常事。领导们体谅我的难处,于8月下旬增加了名助手,减轻了我的工作量。我的财务工作重心由原来操作基础的制证工作转移为财务账表的审核、日常工作的指导和问题的处理、金蝶的维护、费用的控制、整套外账的管理等,以公司的发展远景作为航标,导引着自己的团队前进!

回顾历史展望未来,明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的x公司一起成长,共同奋斗,一定能实现公司的目标和个人的理想,一定能!

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇三

在这一年里,凭借前几年的蓄势,杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道,实现了更快的效益增长,而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此,一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前,一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司年合同额三十亿的总体经营管理目标,市场部特制订年工作计划如下。

### 一、信息网络管理

## 1建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

## 构架新型组织机构

### 3增加人员配置：

(1)信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

## 4强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

## 5加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

## 6动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上,信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析,确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理,在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

加强市场调研,以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况,将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势,进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料,为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

### 二、品牌推广

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌,扩大杭萧钢构的市场占有率,年乘公司上市的东风,初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会,以宣传和扩大杭萧钢构的品牌,扩大信息网络,创造更大市场空间,从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

、在重点或大型的工程项目竣工之际,邀请有关部门在现场举办新闻发布会,用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌,展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实,树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位,使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌,现场展示企业实力;及

时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

### 三、客户接待

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

### 四、内部管理

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇四

一、加强思想教育，强化班子建设，提高保卫护卫队伍自身素质

充分利用每周政治学习时间学习传达上级文件及会议精神，引导广大保卫人员树立正确的人生观、荣辱观，做当荣之事，拒为辱之行，不断提高自身的使命感和责任感。通过开展全员素质提升活动，不断加强思想政治、职业道德和业务知识教育，使广大保卫人员业务素质和工作能力不断得到提高，为搞好公司治安保卫工作打下坚实基础。

为加强班子建设，通过定期召开班子民主会、班子会，认真开展自我批评与相互批评，落实整改措施，使班子成员之间做到了大事勤商量，小事勤通气，思想常沟通。在党风廉政建设方面，使班子成员牢固树立了“廉洁自律无小事，小事不止出大事”的思想观念，始终坚持按原则办事、按制度办事、不搞特殊、不办人情案、不以权谋私，不断增强班子的凝聚力。



## 二、加强信息采集，强化综合治理，做好国家安全和综合治理工作

为加强综合治理和国家安全工作，同信访办联合召开公司信访稳定和综合治理工作会议，向各单位下发《关于调整充实基层治保委员会和基层调解组织的通知》，充实调整了综治领导小组及基层治保、调解人员组成，并与\_\_家基层单位签订了\_\_\_\_年度治安保卫综合治理承包责任书，调整充实情报信息员，并及时收集与员工置换、\_\_省煤炭行业整合等相关的各类稳定信息，加强对矿区不稳定因素的排查，对发现的苗头性、倾向性的问题，超前工作，加强防范。

## 三、加大技防投入，严密防范措施，保障公司内部治安稳定

为确保公司内部安定团结，保证公司财产和职工人身财产安全，结合对标管理实施，对照先进找差距，严格执行各项规章制度，进一步抓好治安管理工作。

1、积极响应上级提出的“科技强警、向科技要警力”的号召，不断强化技防措施，成立了\_\_公司110指挥中心，在公司内部要害部位安装了红外线视频监控设施\_\_处，以及\_\_无线报警系统和周界防盗报警防护系统，并安排专人进行24小时实时监控，进一步提高公司的治安保卫工作信息化程度，提高了自身的快速反应能力，增强公司内部治安防范和应对突发事件能力。

2、强化门卫岗点管理。加强岗点值勤纪律，坚持值班人员巡查报岗制度，严格执行职衔牌佩带制度，员工凭职衔牌着工装进矿。外来施工队、临时工一律佩发临时入矿证，门卫加强监督检查。对外来出入车辆严格登记，杜绝闲杂人员入矿。

3、实施24小时不间断巡逻，加大夜间巡逻和对热电公司、物供中心等要害部位的巡查密度，重点加强对北墙、西墙等边缘结合部的巡逻，做到车巡、徒步巡、警犬巡相结合，全年

共巡查\_\_余次，有效杜绝了各类案件和火灾事故的发生。

#### 四、健全完善制度，强化督察管理，不断提升公司的准军事化管理水平

1、根据目前公司职工车辆不断增多，乱停乱放的现象日益突出，根据公司实际情况，进一步规范车辆管理，保持公司内部车辆停放有序，对车辆停放做了重新安排，对全公司所有车位进行了重新划分，实行了新的车辆停放管理制度。

2、按照集团公司准军事化管理会议和公司领导要求，为进一步提升我公司的准军事化管理水平，制定并下发了关于加强准军事化管理和督导工作的补充意见，进一步完善对职工着装、行走的相关管理规定，并将准军事化督察管理同文明礼仪和精神文明包保等活动紧密结合，组织职工学习准军事化管理相关规定。

3、进一步加强对人员着装、行走和车辆停放的督察管理，对全矿非煤厂点职工职级工衔进行清查，对全矿职工车辆情况进行清查，并安排人员午餐时间在南墙一线和工广等区域加强督察管理，全年共纠正违反准军事化管理人员\_\_余人次，不断提高了公司的准军事化管理水平。

安全工作责任重大，只有起点没有终点。\_\_公司保卫科全体成员将在\_\_市公安局、集团公司保卫处等上级主管部门及公司党政的正确领导下，不断健全综合治理网络、完善各项规章制度，不断强化保卫人员思想教育和业务培训，全面落实各项防范措施，不断提高全矿社会治安综合防控能力，为创建平安\_\_、创建富美和谐\_\_做出应有的贡献。

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇五

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。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。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

## 二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有

关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws-/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

### 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

### 四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

## 五、电气产品市场分析

### (一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

### (二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws-/型避雷器销售价格仅为元/支□prw-/销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

## 六、年区域工作设想

重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

## 七、对销售管理办法的几点建议

(一)年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，

在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四) 由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇六

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年。回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

### 个人总结

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业

的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

个人建议 1. 产品质量有待进一步的提高，无论是公司的主打产品钳锤，还是小打小闹的钥匙扣，质量投诉此起彼伏。今年，不管是自己生产的产品，还是外购的成品，客人qc一来验货，都是要返工重验。这对销售工作的开展产生了极大的



困扰。

2. 新产品的开发周期过长，这就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

4. 货期不准时，实际出货时间远远超过报给客人的货期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划。特别是礼品单，规定的日子一过，这个产品对客人来说已经没了任何意义。使得客人对我们公司产能和规模生产怀疑，这对公司的信誉也会造成一定的影响。

## 展望20xx

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长。而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□20xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果20xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!希望自己可以做出惊人的业绩，祝公司明年再创辉煌!!

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇七

20\_\_年的.七月，怀着激动的心情走进自己向往的三色鸽。真是光阴似箭，不知不觉20\_\_年的七月已经进入了我的视野，转眼间，我已经在公司工作了一年。在这期间，有悲伤与感慨，又有快乐与兴奋。

\_\_年的七月初到十月中旬，我在生产部的包装工段工作了将

近四个月，然后被调到辅助水电班，主要管理污水处理，直到现在。

在包装车间，工作还是比较累的，但是过的也比较充实，里边人多，有说有笑的，倒也不觉得寂寞与孤单，在一个好的工作环境中工作还是不错的，心情也不是那么的压抑，工作也是属于生活，工作也是为了生活，所以不必要把生活与工作分开，他们是互相关联的。那个时候，由于刚下学，人也比较憨厚老实，做工作也是很认真的，感觉只要自己努力工作，自己应该有出头的日子，所以工作认认真真，踏踏实实。

过了有段时间，我们几个人同时被任命为小组长，由于我从来没有做过管理这方面的事情，做的并不是很好，给组员评价也成了我们几个小组长工作中的一部分，不知道是车间领导想让我们锻炼，还是把这个得罪人的工作推到了我们的头上。在这几个小组中，我的组管理的最差劲，工作虽然都做了，却也得不到领导的好评，我自己也能看的出来，小组不团结，工作都又不想做，所以工作的效率不是那么的理想，曾经的我以为，自己也有那么一点点的成就，可到了最后，还是没有成就。想想那时候，我也是有点傻，我为了让小组的人工作轻松一些，很多不是我该做的工作我都替他们做了，我感觉自己要做到表率，起到带头的作用，我感觉用自己的真心劳动去影响和改善他们，我缩短了自己吃饭的时间，人家还坐在饭桌上说笑的时候，我已经离开了食堂，准备进车间了，别人都在嘲笑我的时候，我也在笑，因为他们不懂，他们不懂我这样做的理由，我也不会告诉他们，这将成为我工作中的一个小秘密。虽然自己比其他的组长更辛苦，工作的时间相对多了点，可是我没有看到自己的劳动成果，所以我真的很失败。组员之间还是那么的不团结，我的辛苦白费了，可能自己的方法错了，或许一开始我不该对他们那么好，我也应该很严厉的管理他们，这样他们也不会觉得我那么的好欺负，回头想想，自己还真傻。呵呵！

在工作期间，我发现有的小领导算什么领导啊，那个时候我

感觉上边的决策层领导都瞎了眼，能让那样的人做领导，他们还真会选择，选择的领导车间人几乎全是埋怨的，虽然嘴上没有说，地下里都在骂那几个所谓的领导，成天不会解决个事情，又说这个，又说那个，整个一个……现在才发现，这个社会要么关系要么钱，可惜我单枪匹马，……………这个就叫现实，还是得面对。

不过在车间也有那么一点点的收获，路遥知马力，日久见人心，共同经历风雨，我找到了个好朋友。在这里祝福他工作顺利，身体健康。

到了污水处理站，别人眼里觉得是个很好的工作，那么的清闲，事实上他们还是不懂，其实每个工作都不是那么的好做，就算你认真了，有时候还是不行。到这边工作已有九月，工作还是比较认真的，只是偶尔工作做得不是很好吧，领导批评也很正常，以后自己注意就行了，到了哪里都是小瘪三，人呢，都不容易。在这边是心累啊！

日期 20\_\_-7-11

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇八

课改让我感受到了它所带来的勃勃生机。在这样一种契机下，在不断地摸索探求之中，使我无论是在教学行为上还是在教学意识上都有了一定的提高，课程改革以来，我参加了几次培训，通过学习，使我对新课程标准有了进一步的理解，对新教材有了一个新的认识，获得了一些宝贵经验。其中感触最深的是新教材特别关注学生的全面发展。

师生情感关系，从整体上说，目前的状况仍难以另人满意，师生之间的情感冷漠缺乏沟通的现象比比皆是，师生之间缺乏积极的情感关系，不仅使得一直为人们所珍视的师生情谊黯然失色，也使教学活动失去了宝贵的动的源泉。优化师生关系，重建温馨感人的师生情谊，是师生关系改革的现实要

求。新型的良好师生情感关系应该是建立在师生个性全面交往基础上的情感关系。创造新型的师生情感关系，需要从如下几个方面努力：第一，教师需真情对待学生，关心爱护学生。第二，展现教学过程的魅力，品味教学成功的喜悦。第三，完善个性，展现个人魅力。教师要得到学生的爱戴，就要利用内在的人格魅力。努力完善自己的个性，使自己拥有热情、真诚、宽容、负责等优秀品质，这是优化师生关系的重要保证。为此，教师要自觉提高自身修养，扩展知识视野，提高敬业精神，提升教育艺术，努力成为富有个性魅力的人。

说话是我们天天都离不了的，但如何说、怎么说又是一门艺术，如何让客户感受到上帝的感觉也不是一时半会能达到的。您好!欢迎光临!、您好!交费是吗?您请坐，请报号码，一句句多么简单的语言，多么朴素的话语，却代表了电信公司对客户的真诚与关爱!这也教会我要如何为人处事，如何做一个真诚的人!

建立新型的师生关系，就是要建立合理的伦理关系和情感关系。建立充分体现尊重、民主和发展精神的新型的师生伦理关系，要树立教育民主思想;提高法制意识，保护学生的合法权利;加强师德建设，纯化师生关系。师生伦理关系是师生关系的有机组成部分，我们应面向新时代，努力创建民、平等和促进个性发展的师生伦理关系，真正使师生关系焕发出迷人的光彩。这将成为本次课程改革的高亮丽的风景线。

- 1、创设情境，发挥最佳效果。
- 2、学生应成为课堂学习的主人

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇九

一、工作中的不足之处:

1、整体产能已大幅度上升，达到1200~1400万每月，人均生产产值现在虽然达到万/人，但离生产目标还是有一定距离，比福建的人均产值还是有差距，这偏离了我们总部的优势，在绩效提高方面，我们的努力还是不够，需要来年认真分析，合理调配，充分利用。让效率提高赶上酒店行业水平，超越自我。

2、生产车间人员的技术能力相对较弱，从二次升级技术考核来看，整体水平不高。很多人员对生产的品质不明了，盲目操作，不良现象不知道如何去避免，品质更不知道如何去改善；对安全认识不够，不知道如何去防范，不知道怎样才是安全操作，对自己防护意识不清楚。看不习惯图纸，对公司的生产工艺不熟悉。依靠自己原有的经验或自己固有的理念去生产。无法把握品质，生产的效率也无法提高。新年里，要大力开展培训。

4、各项考核制度推进力度不够，特别是今年推行的组长考核制度，已经取得了一定成效，但并没有预计的成效好，主要是各部门的沟通配合方面不够，部分人的思想观念没有改变，一些人自我意识影响了考核的正常进行，考核工作已退出了原有的作用，使制度已产生消极影响，今后需在思想上进行教育，在工作中强制要求。让人员从思想上认识，在行动上改变。让考核真正发挥杠杆作用。

## 二、工作中的成绩：

2、4月份开始推行了产品移交制度，设置交接员，减少产品的车间流通过程中出现的不清数据，反复补料。让成本增加的现象。也有益于车间生产安排，让生产干部能清楚地知道产品配套，尾数。生产能力等方面的信息，也便于让生产干部评估车间人员的生产效率。

3、建立了组长考核制度，从产值，管理，品质，安全，人员等方面进行考核。用几个方面的考核对管理人员的能力进行

考查，对现场的实际状况予以暴露。从几个月考核的结果来看，对人员的管理起了一定的约束作用。让生管，品管，主管等职能人员从多方面考察干部，以公平，公正的考核方式来管理。让管理趋向制度化，让管理逐步走上新的台阶。进行了车间人员的技术考核。

4、将计件工资制度推上新的台阶。计件工资原本的宗旨是让员工多劳多得，但在车间的执行过程中已偏离了正常的轨道，已走入集体单位计件的怪圈。10月份，在公司领导的指导下，坚决推行各车间分小班计件，打破原来集体计件方式，让员工明确知道，做了多少，能拿多少，对各组员工，组长进行评分，在工作表现上进行分类管理。执行几个月来，已暴露出原来集体计件中诸多不足，此工作对车间员工的生产效率有一定的激励，目前收获不是很大，这条路是比较艰难，但一定要走下去，真正落实公司的正确政策。

### 三、x年度工作计划：

1、提高生产效率，调控人员。大力推行小班计件方式。必须落实多劳多得的原则。与统计部多沟通，在工价上进行调整，对内部联络单多方审核，减少水份数据。现场走访，集思广益，找出生产中的消耗的原因，提高效率的方法，对工作时间劳动纪律，现场管理多加要求，在生产工艺上研究对策。多种渠道想方设法提高生产效率。在新年内必须将人均生产产值比提高10%。

2、进一步推动组长绩效考核制度。健全考核管理。对绩效管理几个月来的成绩和过失做总结和分析，以贴近实际为原则，提升管理职能为宗旨，将已有些僵化的条文予以修改，增加新的内容，完善考核方案。对参与考核的人员进行思想灌输理念。让考核走向公平，合理化，细化考核数据。

3、增加培训课程。从今年的考核和员工升级考试可以看出，干部的管理跟不上公司快速发展的形势，明年计划每

月至少安排一场干部管理理论培训由本人亲自讲课。员工安排每周一小时的培训时间，由车间组长和主管进行。在思想认识上，在实际操作上，在政策可行性上对员工和干部进行多方位，全面的知识培训，打造精英团队。

4、强行推行生管主导生产之模式。建立强大的生管队伍，首先要武装生管的头脑，树立以生管为主导的生产管理系统。以生管的计划来推动生产，保证客人的交期，依序生产，杜绝生产混乱的现象，生管同时要有充分的数据来分析生产能力和预见生产瓶颈，让生产进度要顺畅有序地执行。

5、设置每月优秀人员评定。在员工中进行优劣评比，从员工的平时表现，生产效率，生产品质等方面进行评比。创造良好的平台，让员工在工作中有竞争，也让有突出表现的员工有收获，让员工真正发挥潜能。从而改变生产氛围，创造积极参与的环境。

6、规划人员配置，为x年生产任务做准备□x年，公司规划深圳基地的年度销售额在3个亿，按目前的人员配置，主要在木工。备料，细作等单位，需要在这几个单位增人员。

#### 四、需上级领导解决的问题

1、客供物料进行时间无法掌握。在很大程度上影响并制约了生产的进度

以上是本人x年度工作的总结和2x年的年度计划，请领导批评指正。

## 度工作总结 甘肃企业工作总结篇十

20xxxx年我公司团支部在公司党支部及公司团委的正确领导下，以十八大精神为指引，深入贯彻学习实践科学发展观，发挥团组织优势，以公司发展为己任，团结务实，开拓创新，

突出特色，在不断的实践中体现团支部的价值，为促进企业的改革、发展和稳定发挥了应有作用。

1、团支部能定期召开团支部会议并记录在册，做到上情下达、下情上传，及时向公司团委汇报我支部青年团员情况，尽力帮助青年团员解决存在的困难。

2、团支部档案的管理力求清楚、明了，上级团委下发的文件，支部计划、总结，各项活动的计划、方案等都做到一一归档。

我公司团支部不断加强团员青年的培训，切实提高团员青年的综合素质。开展以学习践行科学发展观为主要内容的教育活动。通过一系列的教育活动，使广大团员青年进一步增强了政治意识，坚定了永远跟党走信念并且团支部积极引导优秀团员青年向党组织靠拢。

7、十月组织安排团员青年对新进公司员工的帮扶工作，用“传、帮、带”的方式让新员工能够更快的融入公司、更快的从学生身份转变为一个职业人的身份，以提升其技能为公司的发展做出更大的力量。

8、十一月邀请xxxx部长来我支部举办关于xxxx的讲座，提升了大家对xxxx增加了团员青年的生活知识。

通过集体交流的活动形式，各位团员汇报自己一年来的工作、生活、学习情况及存在的不足，大家取长补短，找出自身不足，正确对待，及时改正，并找到了以后前进的方向。

(1) 开展团组织活动的实效性不够强。努力争取各种力量，积极开展健康向上、开展形式多样的活动，丰富团员青年的业余生活，活跃企业气氛，也为青年提供相互交流、展示才艺的舞台。

(3) 创造性的开展工作不够深入。认真查找团组织建设中的



薄弱环节，改进工作方法，创新活动方式，健全组织生活，巩固和完善团的组织体系。

这些都需要我们在今后的工作中进一步改进。