

物业前台年终工作总结(通用6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

物业前台年终工作总结篇一

1、在日常事物工作中，我将做到以下几点：

(1)协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

(2)做好了各类信件的收发工作。

(3)做好低值易耗品的分类整理工作、

(4) 配合上级领导于各部门做好协助工作、

(5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6)做好办公室 设备的维护和保养工作。

(7)协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。

(8)认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

2、在行政工作中，我将做到以下几点

(1)做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(2)做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(3)协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

3、提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

(1)积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2)向领导和同事学习工作经验 和方法，快速提升自身素质。

(3)通过个人自主的学习来提升知识层次。

(1)协助人力资源部做好各项工作

(2)及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

公司前台这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

1、在日常事物工作中，我将做到以下几点：

(1)协助各部门做好了各类公文 的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

(2)做好了各类信件的收发工作。

(3)做好低值易耗品的分类整理工作、

(4) 配合上级领导于各部门做好协助工作、

(5)做好办公 用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6)做好办公室 设备的维护和保养工作。

(7)协助上级做好节假日的`排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。

(8)认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

2、在行政工作中，我将做到以下几点

(1)做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(2)做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(3) 协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

3、提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

(1) 积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2) 向领导和同事学习工作经验 和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人自主的学习来提升知识层次。

(1) 协助人力资源部做好各项工作

(2) 及时、认真、准确的完成其它临时性工作。

物业前台年终工作总结篇二

一直以来，始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自己的学习、工作和生活实践。更加深入的参与学习了xx教育活动。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。

工作中，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。通过认真系统地学习党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

工作日变日新，时时需要学习，处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了业务工作的相关资料，再加上日常工作积累使我对本职工作有了一定的认识，也意识到了做好本职工作的巨大作用。

一年来，在领导同事们的带领下，多看、多问、多想，主动向领导、向同事请教问题，认真参加各类培训，一年来参加了专业技术人员培训等，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。通过工作，使我认识到在工作中应当具有敬业爱岗的素质、扎实娴熟的技能、一年的工作尽职尽责，任劳任怨，努力做好服务工作，较好的完成了各项任务。

很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：

- 1、在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺。
- 2、在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长。
- 3、在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

以上是我对今年工作的简单总结，工作中还有很多不完美之处，我决心在今后的的工作中克服缺点，发扬优点，我一定会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、积极进取、尽快成长，把工作做的更好，不辜负领导和同志们的信任。

物业前台年终工作总结篇三

尊敬的公司领导、各位同事：

大家晚上好！

2015年已经过去了，在这辞旧迎新之际，回首xx公司这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和xx公司一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作；就因为有了大家的共同努力和奋斗，让xx公司在陶瓷布料机械上取得今天这样的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！所以说，进入xx公司并不意味着你就是一个xx人。只有当你真正地融入xx这个大家庭，把这个公司当成你自己的公司，把xx公司的荣辱看作你自己的荣辱，把这个梦想当成你自己的梦想的时候，这个时候你才是真正的一个xx人。我们将一如既往的重视人才，员工是企业的第一资本，是企业发展的力量之源。“以人为本”是我们xx坚定不移的用人方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是xx公司始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，xx公司将创造充分发挥广大员工的积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；构建同员工利益和价值追求相一致的企业共同愿望，让员工在为而奋斗的同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同的成功。

地方、任何情况下，要以公司大局为重，精诚团结，密切协作；忠诚奉献，拼搏实干，不负使命。

我公司自成立以来，我们通过艰苦创业、奋发拚搏，为社会、为国家创造利税，为市场、为广大客户提供了一流先进的产品。在未来的发展中，我们将一如既往地践行这一价值观，将自己融入到社会发展的潮流中，为社会提供性价比最优的产品，倡导和弘扬先进的企业文化，最大限度地提高经济效

益和社会效益，在把企业做大做强中，为社会创造更大的财富。

扎实工作、创新拚搏来实现。需要我们创造一流的产品，一流的品牌，一流的效益，一流的企业形象，一流的发展速度，一流的员工队伍，一流的企业管埋，一流的科学技术来实现。我们的一切工作都要向着这一目标而努力。

2011年，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，为了xx辉煌灿烂的明天，我们一起努力奋斗！挑战未来！

最后，我代表全体员工，对总结表彰大会的隆重召开表示热烈的祝贺！对全体员工在2015年所做出的成绩和贡献，尤其是受到表彰的先进管理者和优秀员工，表示热烈的祝贺！对所有员工家属表示春节的慰问，谢谢！

时间飞逝，转眼间，做为一名中鼎实习员工已经快半年了。在这个难忘而又美好的日子里，我深入体会到了大公司的氛围和巨大魅力，目睹了公司一步步走向成熟，看到了公司的不断健全和财务系统的不断完善，并日渐稳定，同时，也看到了公司财务系统给公司带来众人向往的学习的平台和无限的机遇与挑战，所以，我在此对于过去的工作做下总结。

总结历史。在中鼎财务工作期间，我工作认真，具有较强的责任心和进取心，极富工作热情，确实完成领导交付的工作，乐于与他人沟通，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功的完成各项工作，具有

很强的团队合作精神。注重自己的个人发展，不断努力学习财务知识。所以我现在已经能够熟练掌握公司的系统和现场设备，能注重大公司的种种流程细节，拥有了一名财务人员的基本工作技能。

回顾实习的这几个月，这几个月是我成为公司正式员工最幼稚的时期，一直都处在学习阶段，（实习工作经历，经历过的工作项目）

细细想来，在今后的人生道路上，有三点至关重要：

一、理想与追求

唯有理想与追求才是让人始终保持激情的原动力，缺乏明确方向的生活只能让人感到空虚，唯有崇高的理想与坚定的追求才能让人感到充实，让人在实现人生价值的过程中不受外来因素的干扰和诱惑。

二、学习与提高

看涵养、群行群止看见习”。短短几十字，可谓概括了一个人在工作和生活中应持的良好心态和与人相处的正确方法。今后在工作中学习如何正确对待名和利的关系，如何正确处理领导与同事的关系，如何正确对待个人利益与集体利益的关系，在生活中如何做个好女儿。

三、开拓与创新

开拓与创新是现今社会的主题，也是我们适应成长大势的迫切需要。开拓创新其实就是不断学习的升华，开拓精神和创新能力的培养，对于我们在今后的工作生活起到决定性的作用。我们也要认识到，只有拥有科学的成长观，并且勇于开拓创新的人，才能给我们的社会不断注入新的活力，从而推动整个社会的成长。我们要在前辈奠定的基础上，运

用自己的知识，发挥自己的能力，尝试突破常规，发现和创造新颖独特的更有社会价值的新事物，新思想，为了更好地体现自己的人生价值，实现自己的人生目标而努力奋进。

时间往往是在不经意中流逝，一年的时间就这样在我们的手指中悠忽而逝。总觉得还没来得及揣摩在这一年中所获得的感受，2012年已经进入了，当我细细回首这一年走过的路，感触颇深。

从进入公司到现在已有快一年的时间了，在这近一年的工作中，有得有失、有苦有乐、有抱怨过，也有拼搏过。刚走出学校大门的我显得稚嫩、缺乏经验，在工作中显得不是那么的如鱼得水。学校让我学到许多的知识，社会让我懂得如何把这些知识应用到自己的工作和生活中去。

一、 自我调整与定位

1、改变自己的思路。也许很多人会觉得，对于一个刚毕业的大学生，犹如一张白纸，没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系。其实没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，这些都不可怕。没有钱，可以通过辛勤劳动去赚；没有经验，可以通过实践操作去总结；没有阅历，可以一步一步去积累；没有社会关系，可以一点一点去编织。但是，没有梦想、没有思路才是最可怕的，才让人感到恐惧，很想逃避！

2、明确一个正确的方向。荷马史诗《奥德赛》中有一句至理名言：“没有比漫无目的地徘徊更令人无法忍受的了。”毕业后这5年里的迷茫，会造成10年后的恐慌，20年后的挣扎，甚至一辈子的平庸。如果不能在毕业这5年尽快冲出困惑、走出迷雾，我们实在是无颜面对10年后、20年后的自己。毕业这5年里，我们既有很多的不确定，也有很多的可能性。无论你多么意气风发，无论你是多么足智多谋，无论你花费了多大的心血，如果没有一个明确的方向，就会过得很茫然，渐

渐就丧失了斗志，忘却了最初的梦想，就会走上弯路甚至不归路，枉费了自己的聪明才智，误了自己的青春年华。

3、养成良好的习惯，把握每一次机会。不少刚刚毕业的年轻人，总是奢望马上就能找到自己理想中的工作。然而，很多好工作是无法等来的，你必须选择一份工作作为历练。职业旅程中的第一份工作，无疑是踏入社会这所大学的起点。我觉得既然选定了，那么从这里出发，好好地沉淀自己，从这份工作中汲取到有价值的营养，厚积薄发。千里之行，始于足下，只要出发，就有希望到达终点。

4、不活在别人的嘴里，不活在别人的眼里，而是把命运握在自己手里。别说我没有背景，自己就是最大的背景。美国作家杰克·凯鲁亚克说过一句话：“我还年轻，我渴望上路。”在人生的旅途中，我们永远都是年轻人，每天都应该满怀渴望。每个人的潜能都是无限的，关键是要发现自己的潜能和正确认识自己的才能，并找到一个能充分发挥潜能的舞台，而不能只为舞台的不合适感到不快。要客观公正地看待自己的能力，结合自己的实际情况和爱好冷静选择，尽可能到最需要自己、最适合自己的地方。

于钻研的工作态度了。

二、 轮胎专业知识的积累

轮胎是一个比较复杂的产品，刚接触轮胎对其是一片空白，没想到一个黑乎乎大的轮胎里藏着那么多的奥妙。在不到一年的时间里，我对轮胎由陌生到了熟悉，可对于一个专业的轮胎销售人员来说，需要学习的东西不仅仅只是皮毛上的东西，更重要的是要把一些东西吃透。在这近一年的学习中，我对轮胎的品牌、花纹、规格及售后服务有了初步的了解，什么样的品牌有什么样的优点，什么样的花纹适合什么样的路面，什么样的规格适合什么样的车型等等。对于不同的客户需求是不一样的，如果用同样的方法去对每一个客户，最

后的答案是失败的，所以专业上是一大硬性的要求，专业的服务才会迎来客户的青睐，为此，只有不断学习才会有更高的成就。

三、 形象店管理的创新

形象店作为公司对外的窗口，不仅起到产品展示的作用，同时也是公司文化内涵的重要体现，刚到门市部的时候，我觉得轮胎的陈列方式老套、单一、无层次性、无对比性和创新意识，本着创新与专业知识的相结合，对轮胎的陈列进行了两次较大的转变，把品牌与品牌之间、全钢丝胎、半钢丝胎、斜角轮胎之间进行对比性与层次性相结合，突出了花纹的多样性的同时突出了美感，让客户有更多的选择余地，把空间有效的利用起来。创新是一个企业的灵魂，一个企业只有不断创新才能与时俱进，不断发展。

四、 门店销售业绩的提升 1、2011年销售情况：

2、自身不足及改进方法

1、专业知识不够扎实，没有全面掌握每一个品牌、每一个花纹的特性，这

样在跟客户沟通的过程中没有突出性的，针对性的把产品的优点和买点介绍给客户。在今后的工作中加强学习，对产品的特点熟练掌握。

2、缺乏一定的销售技巧和经验，在没有达成一一一致的时候没有积极寻找有

效的方法对待。加强学习，掌握一定的销售技巧

3、服务不到位，对客户的详细信息没有做全面的把握，在对客户的售后服务跟踪上没有做到详细到位，使得有些客户放

弃了使用公司品牌而使用其他品牌。在今后的服务过程中对客户信息详细了解，建立客户档案，及时有效服务客户。

4、在和客户沟通的过程中急于达成交易，对不同的客户用同样的方法对待，没有去了解客户的性格。在沟通的过程中和客户聊聊其他方面的东西，从侧面了解客户的性格，从而判断客户的需求，并寻找有效的策略促进交易。

5、对客户的维护不到位，没有定期或不定期对客户进行电话或亲自拜访，这样没有详细了解客户的销售情况及使用情况，加强对客户的管理，及时了解客户的销售及使用情况，及时解决客户反馈的问题，提高服务的质量。

六、对公司的建议

1、公司管理制度不健全，没有吧管理制度详细化。

2、缺乏培训交流的机会，建议公司每个星期都有学习培训的机会，让大家多在一起交流经验，及时反应存在的问题。

3、建议开会的时候尽量让每个人都有发言的机会，听听他们的意见。

4、销售政策不灵活，政策只适用于业务员，没有根据门市情况给以适合的政策，把业务员的政策用于门市部，大多时候用不上。建议根据门市实际情况制定合适的政策。

5、公司活动少，建议公司多组织活动，培养大家的团队意识与合作意识。

一、 调整思维，加强学习，不断创新

改变原来的思维，就像司马光一样打破常规的思维，思路才会见光明。加强专业知识的学习，同时关注行业动态，把一

些行业动态有效的利用到销售中去。同时改善服务态度，做到有问必有答，总结客户在交流的过程中会拒接的理由，并积极寻找突破口，消除他们的顾虑。如顾客其实很喜欢，但同行的其他人却不买账，说道：我觉得一般，到别处再看看吧。我们可能会有以下几种应对方式： 错误应对1]不会呀，我觉得挺好。

[错误应对2]这是我们这季的主打款。

[错误应对3]这个很有特色呀，怎么会不好看呢？

[错误应对4]甭管别人怎么说，您自己觉得怎么样

这几种方式不仅没有说服力，而且极有可能导致失败，我们可以试试这种方式；这位先生，您不仅对轮胎有独特的见解，而且对朋友也非常用心，能带上您这样的朋友一起来买轮胎真好！请教一下，您觉得还有哪些方面不大合适呢？我们可以交换看法，然后一起帮助您的朋友挑选到真正适合他的东西，好吗？首先这种方式真诚巧妙地赞美陪购买者，然后请教他对购买轮胎的建议。只要陪同购买者愿意给出他的观点，就意味着我们争取到了他的支持，销售成功的概率将极大地提升。

二、 加强维护，扩展市场

在2011年的总结中发现，2011年的市场薄弱，占有率低，客户部稳定，在2012年新的一年里，加强对老客户的维护，同时扩展市场成为首要任务。

三、 提高服务

集中注意那20%的少数大客户，提高服务，重点满足这部分顾客的需求；对于80%的小客户也要重视，但可以适当降低服务水平，即区别不同的顾客提供适当的政策。

四、 细化任务，提高销量

2012年的年任务是突破250万，新的一年把公司的资源有效利用起来，把任务细化分配到每一天。促进交易，提高销量。

东聚三门市 2011年12月30日

物业前台年终工作总结篇四

在过去的2015年中，通过各位领导和同事的帮助，我基本完成了领导交办的各项工作任务。现对一年来的工作进行总结与归纳，并对新年的工作作出展望，如有不妥之处恳请领导批评指正。

一、2015年工作总结

1. 恪尽职守，认真做好本职工作

一年来，我认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是在领导的帮助下整理公司内部的产品库。二是学习如何开发新产品，学习如何对现有的产品进行升级。三是学习做策划，针对不同客人进行不同的策划，推荐客人进行产品组合。

2. 加强学习，努力提高自身素质

坚持把加强学习作为提高自身素质的关键措施。在工作中，紧紧把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识技能运用到工作实践当中，丰富阅历，开阔视野，使自己尽快地适应工作。积极参加公司的集体活动，认真学习规定的学习内容和篇目，认真记录工作中的得与失，使自己的职业素质有了较大提高，为自己开展各项工作提供了强大的动力支持。同时正视自己的不足并积极纠正，重点加强了与人交流方面的

训练，为更好完成本职工作夯实了基础。

3. 积极进取，加强团队合作

在工作中我不仅自己努力工作，同时也和同事相互沟通，增进了解。工作中遇到不明白的问题，我会虚心向同事求教；生活上我也经常和同事谈心，了解彼此的想法，缓解工作的压力，克服困难，共同进步。这样不仅增进了彼此之间的友谊，也大大提高了工作的效率。

4. 工作中存在的不足 在工作中主动性还不够，缺乏与领导有效沟通，遇事考虑尚不周全细致。语言文字功底欠缺，虽然一年多来我努力做了一些工作，但距离公司领导的要求还有较大差距，尤其在理论水平、工作能力上还有待进一步提高，这些问题，我决心在今后的工作中努力解决，使自己更好地做好本职，服务于公司。

二、2015年工作展望

1、进一步起强化学习意识

在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，乐于思考的良好习惯。结合产品部实际，多从细节考虑，紧跟领导意图，协调好内外部关系，多为领导分忧解难。继续加强对公司各种制度和业务的学习，做到全面深入的了解公司的各种制度和业务。用公司的各项制度作为自己工作的理论依据。

2、进一步强化职责意识

在学习良好的职业技能的同时，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和领导交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，凡事从点滴做起，精益求精，一丝不苟，踏实肯干，求真务实。

3、进一步端正工作态度

保持乐观情绪，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而骄傲自满，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗平常心，不消极埋怨，微笑面对每一天。胸装谨慎意识，外饰积极作风，工作生活谦虚谨慎，行为举止自然大方，待人接物热情诚恳。牢记：态度决定一切。言必行，行必果。2015已成为过去，在2016这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。最后我仍然想说：感谢领导对我的赏识和栽培，希望领导给予更多的锻炼机会，我坚信自己在新的一年里定会马到成功，努力做一个幸福的“九泽”人。

主要工作：

且相对学的课程还不一样陆陆续续加一块有5门课程在每次来实践相应给我出了不少难题，你要考虑到每班有多少学生需要多少个实践老师，这个班实践完之后下个班要实践什么课程准备什么车型仪器和工具，上个班结束实践和下个班开始实践之间时间要衔接好。2016上半年虽然累点忙碌点脑细胞要多费点但这半年我很充实我快乐！“不经历风雨，怎能见彩虹”因为我知道这正是锻炼我的好机会。这些充实的工作让我获得了十足的成长，也让我在面对工作中出现的问题时更乐于去努力完成，并提升自己的职业素养。

认清自己：

当然，在这大半年的工作里，我也表现出了许多不足的地方，比如：对实践老师的专业课课程安排和管理方面问题没有得到积极的解决导致一部分实践老师懒散成性、认不清自我，从而看来我自己的沟通协调能力还需要进一步提高、专业课学习的能力也需要更进一步加强等等。认识到自己的不足并改正，也会让我在2016年的下半年工作中，更加重视这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成领导交代工作，让

自己和北方一起成长、壮大。

工作展望：

正如开篇提到的那样，2016上半年已悄悄过去，工作中的足与不足都留在了过去，成为了自己以后工作的动力；获得的成长以及所看到的自己的不足都是进步的一方面。对于即将开始的2016下半年的工作及部门领导对下半年实践管理的要求，以下我会对自己进行思想、学生实践管理、实践老师管理方面等全方位的适应和调整，提前做好实践工作（课程安排）

计划。同时、在下学期的实际工作中，我要不断自我学习新技能本领，强化自己的理论和实践知识，做好学生实践管理这一块，这将是2016下半年工作的主线。最后，在2016年的工作中，我会更加坚定的完成部门领导交付的任务，与同事们一起进步。最后，我希望把自个缺点和不足留在2016上半年，把优点和不断的成长带到2016下半年乃至以后的工作中去。加油！我是最棒的。

2016.7.13 位 魁

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2016

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，2016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2016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！

物业前台年终工作总结篇五

12点的钟声结束了，鞭炮声迎接了，新的一年开始了。新年计划又开始写了，突然想到去年的年度计划表，看了看，年度总目标100万，只完成了百分30，重复的去看，去体验整个xx年的过程，从一个领域转到了另外一个领域，这也许是一个转折点，也是个起点。

风风火火走过了，也离开了，老虎也离开了，走下去的是的挑战，过去一年里，自己学到了很多东西，也成长了许多，进入互联网公司已经一年零三个月的时间，这一年零三个月的时间里经历了很多很多。在xx年！自己付出的太少了、在xx年自己努力的太少了。客户开发数太少了，签单数太少了。从xx年6月25号进入铭万，到现在的，半年的时间里，只完成任务的一点点，是个遗憾，实力不够，努力不够，学习不够。也没能够更好的带领小组完成目标。

1、年度目标没有完成为耻xx年的年度目标是不变的，不管在哪个领域哪个平台都需要锁定这个目标。

2□xx年自己没给部门带去业绩及贡献为耻□xx年，到了最后一个月没能给部门到来业绩，托部门后退。

3、以带动部门士气为荣，部门的士气很重要，他代表着一天的结果，自己也希望能够有更好的贡献□xx年没带去什么，带动了一个有活力，有激情的团队，不过这跟领导的带领也有很大的关系，有优秀的团队就有优秀的领导。

xx年度目标30万，平均每月是2.5万。

新的一年，新额气象。更好的带领好可可队，完成目标。

- 1、目标标准化：以完成目标为荣。
- 2、学习，增强学习力度。改变自己，提高学习力。
- 3、提高小组与自己的执行力，把焦点集中于计划。

部门走向影响上海的部门。为全国冠军的荣誉去拼搏的一年，加油，。

小组的成立，也是挑战自己的时刻，学习及成长的阶段，小组的规范化，小组的成长化，小组任务的执行化，一定要标准化。

- 1、小组目标及个人目标的坚定性，完成性，严格化。
- 2、培训：利用人力资源，把优势最大化。
- 3、执行力，行动证明一切，结果代表化。责任为重点。

十大事件完成了两件。也是关键的两件。十大事件

- 1、希望在，三部的兄弟们都能自己强大起来，自己独立杀单。
- 2、希望三部通过所有兄弟的努力完成年度总目标，真正做到三部引领上海。做上海及全国冠军。
- 3、自己通过学习与努力，用实力去证明自己。往更高的领域去走，也走向辉煌。
- 4、自己业绩突破30万。
- 5、更好的带领好小组，更好的突破。

6□xx年银行卡有5万现金。

7、多看书，多学习知识。

8、今年给自己找个媳妇，过年带回去。

9□xx年积累与结交20个关系好的大客户，以方便后期发展。

10、给话满句话，别把遗憾留给.加油。

完毕！加油

物业前台年终工作总结篇六

12月15日，民建西城区委妇女委员会在轻松愉快的氛围中顺利召开20xx年工作总结暨20xx年工作计划会。会议开始前，在西城区马连道指挥部的支持下，参会的成员参观了马连道的特色茶店，并到北京茶叶博物馆进行学习。民建西城区委副主委李海丽、张鹏应邀出席。

座谈会上，郭艳首先汇报了妇女委员会20xx年开展的各项活动，古杨利主任对工作和成绩进行了总结。妇委会今年共组织四次活动，包括年初召开工作总结会议；三八妇女节组织民建女会员们参观航天博物馆和大觉寺踏青活动；在母亲节期间组织“关爱母亲，送健康送文化”活动，前往荣泽养老中心和什刹海敬老院探望慰问老人，送去了礼物和节目演出，开展了“文化养老”调研活动，并举办了眼科讲座和义诊；8月，与青联和女企业家委员会联合举办“缘来是你”联谊活动等。上述活动均取得了圆满成功，得到各级领导和参与者的一致好评。值得一提的是，妇委会也在今年获得了北京市“三八红旗集体”荣誉称号这一殊荣。

随后，李海丽副主委介绍了妇委会新成员及秘书长职务的调整安排，新任妇委会副主任和秘书长给组织增添了新鲜的血

液和活力。

紧接着，针对明年的重要活动各位副主任都踊跃提出了建议，初步形成了20xx年活动计划。会议决定，明年除了固定的三八妇女节和母亲节将组织的活动，还计划与西城区文化委联合举办活动；筹划其他形式多样、丰富多彩的活动；要进一步发挥妇委会优势聚焦社会有关女性的各方面问题，加强调研，多写信息，提高参政议政的热情和能力。

最后，李海丽副主委从自身组织建设方面对妇委会提出了希望和要求。李海丽主委建议，妇委会应制定一套工作准则，对成员们进行考核，对工作成绩突出，对专委会贡献大的成员给予奖励。