

# 面包房营业员的工作总结 营业员个人的工作总结(实用10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 面包房营业员的工作总结篇一

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的2009年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的一年，珠宝营业员工作总结。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

### 一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

### 二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完

成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

### 三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

### 四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

#### 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

#### 2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

#### 3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

#### 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程

中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

## 5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

## 6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

## 五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本公司越走越好！

## 面包房营业员的工作总结篇二

方医生因为要回家“探亲”，所以前一天请假了，我自己上

夜班。到了第二天，原本店长叫我已经不用上班了，但后来说他不能及时回来，要我上班。我等着等着，店长下班了，还以为他回不来了，也要我一个人在店中，结果他8点半到达药店。后来老板也来了，说今晚下班后不要走，到餐厅去喝酒，算是开个告别酒会。他那时还带上那个之前来药店学习得女孩，后来了解了她以前也是老板在餐厅得员工，现在请她回来帮忙。在酒会上，有我、方医生、老板和女孩，后来也增加了餐厅得部长和经理。我们点了菜，要了几支珠江纯生，畅谈一番。最后，我因为要回家了，3点多就离开了，后来也加上以前和方医生是舍友得餐厅员工一起喝。

是时候总结一下在药店工作得感想。

回想一下，当初我是为什么来到药店里工作得？我毕竟不是这个医药专业出身得，对药品自然了解甚微，以前也极不情愿进入医药行业。既然老板招聘翻译，是我得专业，可以学以致用；离家比较近，不用在交通上有所花费；包吃，餐费省下来了；学一点药品对自己也有好处，一旦身体有毛病，也可以在一定程度上有所帮助。好吧，就在这里干活了。干着干着就发现，我这个所谓得“翻译”变质了，变成了营业员，向外国人销售药品。

不单只是药品，我在药店也学到了一点护理知识。一旦有外伤得病人来到，我也可以为他做一下护理工作。这真得把自己当成一名医生了！！！哈哈！！

还有一点，在商店里工作，一方面为了图一份工作，挣点学费；另一方面，也可以学一下别人是怎样做生意得，学到了就可以为以后可能我也开店做生意铺路，积累经验吧。

终于有个地方给我将我得英语put into practice了。做着做着，发现在这里工作，只有英语是不够得，老板早前就做了一张大广告，上面印有我们药店销售得医疗器材，还有中文、英文和阿拉伯文介绍。除此之外，小北一带聚居着从非洲移民

过来得黑人，非洲大部分国家曾经是法国得殖民地，语言当然除了本身得土话外，用得最多得就是法语了，所以就有前文得学习法语得经过。唉，但是我们本科得第二外语只有日语。但也好，到时中文、英语、日语、法语（我能学得话）我都懂，那就太好了。

在药店工作还有一个原因，就是为了改变一下自己。我以前说话比较少，多数只和熟悉得人谈。做了销售，可以多与陌生人接触。做了这么久，我也交了不少朋友，其中有些还是外国得，其中还有第二个关心我得女人呢！

本文系药店销售工作总结如下，仅供参考。

开药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们得诚信呢，首先就是客源得培养，那么，如何才能稳定客源呢？对此，我有一点自己得看法，现将我得工作总结及经验呈现如下，仅供大家参考：

## 1. 留住老客户

(1) 我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们得药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业得良好口碑。

(2) 我们一定要站在顾客得位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品得价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗得感觉，让我们得药店成为他们得家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

## 2. 发展新客户，我们可以通过几种方法来增加新得客户

(1). 如果我们得附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们得一部分处方由我们得药店来调配，因为我们得药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在得顾客。

(2). 我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大得群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近得学生进行健康教育。由此我们可以获得一定得“人气”，在他们有需要得时候，肯定会首先想到我们。

(3). 我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多得人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药得销售。

(4). 我们可以经常给客户发一些有吸引力得信息传单，让他们在得到信息得同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品得确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客得信任是我们成功得基石。

3. 多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识得培训和合理推荐药品技巧得培训是零售药店提高店员素质和专业水平得重要手段。我们也应该加强这方面得培训，比如：

(1). 我们零售药店可以根据自身得实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面得经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好得药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们得信任感。

(2). 我们零售药店可以充分利用生产企业得营销资源，让产品得生产企业协助药店进行店员得定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这

两种药，也就是在听了他们对这些药得介绍后，我才充分了解了这些药得确切疗效，也就是因为这个我才有了充分得自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效得药品种类繁多，更有相同成分不同品牌得药品不胜其多，如何从众多得药品中挑选出你要为顾客推荐得药呢，这不单纯是营销技巧得问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更了解他们得产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧得培训，既增进了与生产企业得联系和沟通，又让我们公司自身获得了利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店得支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得得好事。

总之，要想让零售药店在激烈得市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店得盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到得，还必须有效提高门店店员得基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品得技巧上下工夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定得客源，发展新得客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

时光如梭!转眼间我来到慧之桥科技公司工作已经三个月得时间了。在这三个月得时间里，自己学习到了很多有关软件销售得知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己得业务技能，现将工作情况总结以及08年工作计划汇报如下：

## 一、工作汇报

又一次被幸运之神眷顾，意外运作了cre得wms项目投标工作。让我在一次对项目投标步骤、运作过陈全方面得了解了一次。尽管没有拿下项目，但是也获得了很多经验和能力。

在投入到新得工作岗位后，我也开始了新得工作——软件销售。这项工作使自己掌握了很多软件得知识。可以和客户沟通软件得性能、好处以及我们得优势。在每一次面对客户得

时候，每一句话，每一个动作都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑得快还靠车头带，由于是新得工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多得不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门得老员工得正确引导和帮助，使我得工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我得未来发展打下了良好得基础。

## 二、工作感想

踏入新得工作岗位后，经过三个月得锻炼，使自己对这份工作有了更多更深得认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同得认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己得思想脉络。

首先是心态，套用米卢得一句话“态度决定一切”。有了正确得态度，才能运用正确得方法，找到正确得方向，进而取得正确得结果。具体而言，我对工作得态度就是选择自己喜爱得，然后为自己得所爱尽自己最大得努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底得爱上它，你才能充分得体会到其中得快乐。我相信我会在对这一业务得努力探索和发现中找到我工作得乐趣，也才能毫无保留得为它尽我最大得力量。可以说，懂得享受工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题得认识我可以用一个简单得例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠得环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性得警觉等，决定了它能在沙漠得环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任得能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作得生命



力。一个在事业上成功得人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作得人。

## 面包房营业员的工作总结篇三

在我没有加入联通公司前，印象里就是服务最广，是中国客户群电信运营企业之一。同时自己也是多年的中国联通老用户，对联通公司的服务及通话质量也是相当的满意，一个很偶然的的机会，我成为了一名中国联通员工。

我热爱我的工作。我能在职场这条路上找到自己心仪的工作，跟我从工作历程中找到自己的特质，有着很大的关系。在此之前我是做设计工作的，也在一些私人开的店面里做过营销员，之后，联通公司招聘业务员，通过自己的努力，现就业厅做营业员。我很喜欢这份工作，它让我发现自己的特质：很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高，而且还有挑战性，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。

以往是走进联通公司接受服务，感受联通公司工作人员对客户服务的感受，而现在我作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的挑战。

我的工作主要是与客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用公司的服务。客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。我因此交了很多朋友，跟不同产业的人分享着不同的经验，这也成为我工作上另一项乐趣。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得，有位客户不太会使用自己的手机，想发彩信不懂发，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，客户很高兴，夸服务态度好，很有耐心，联通的服务我很满意，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了，感觉自己好有成就感。

营业员终究是要解决问题的，除了亲切之外，还得要学会冷静面对客户的情绪，不要被他们的情绪牵着走。有时候客户会说不清楚问题在哪里，营业员也得冷静地帮助客户发现问题，以便顺利解决。

营业员的工作很琐碎，往往挫折感大于成就感，但一有成就感又会乐上好几天。所以做营业员就要有点鸡婆个性，如果你是那个比较自我的人，很难乐在其中。好多人都说做营业员面对这么多杂碎的事情有时还有应付一些无理取闹的用户，更要神速的理解文件下达内容马上投入工作，不仅累工资又底，但我觉得公司给我一个工作的舞台，一个继续深造的机会。如果一味抱怨工作辛苦，太斤斤计较，那就太辜负任用你的公司，也辜负了这个机会。

我自己平时在个人形象上的要求，自然、亲切、微笑。进入公司以后，看似简单的事情原来也不是那么简单，就拿每天早上8点半前的迎宾岗说，站要直、衣要整、语要勤，所有的一切都代表我们联通公司的形象，通过自己的工作，让自己真正融入到工作中，享受客户对我们满意的目光与赞许，同时也让我明白了一件是事：做好一件事不难，难的是要如何坚持！

## 面包房营业员的工作总结篇四

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的xxxx年弹指间就将过去，转眼又到了年终总结的时候。回首我们营业部一年来走过的

历程，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。一年来，我们在公司各级领导的正确领导和大力支持下，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面学习贯彻党的xx大精神，结合工作实际，解放思想、更新观念，面对各种困难和不利因素，凭借优异的服务和辛勤的努力。

xx年，我们在通信市场竞争异常激烈的不利形势下，紧紧围绕市公司“一通三畅”的战略要求和经营发展目标，积极主动开拓市场，挖掘市场潜力。从年初开始就认真贯彻公司工作会议精神，本着立足于早、抢占市场的经营思路。

在一年里，我在局领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

- 1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

- 2、专业知识、工作能力和具体工作。

- 3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大更多的贡献回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的网通营业人员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献。

## 面包房营业员的工作总结篇五

7月份已经过去、八月即将展开、我们要以全新的形象积极的态度、面对即将来临的八月。

我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、给顾客推荐合适的鞋服。
- 3、每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 4、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。
- 5、服务决定一切、我们要把服务工作做到位。

作为一名收银员来说,我觉的对工作应该是认真仔细。对于这份工作,我能认认真真,踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色,这个角色不单单是收钱这么简单,其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验,

曾添了不少见识。

但是作为收银员必需需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天！

## 面包房营业员的工作总结篇六

转眼间，我来到\*\*工作已经快三年了。在\*\*大药房\*\*店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近三年来的工作总结如下。

进入\*\*以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加gsp认证、药品养护的有关工作，为药店获得gsp认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务实、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

## 面包房营业员的工作总结篇七

我认为做导购就好象在读免费的mba的课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在xxxx年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时我自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、

为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、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。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

人生何处不营销，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。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了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。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。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。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。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！

## 面包房营业员的工作总结篇八

20xx年，在领导的关心和关怀下在各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，尽职尽责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它任务。通过一年来的学习与工作，我学会了许多以前不会的新东西，在工作中积累了很多宝贵的经验。在这里我介绍一下我这年来工作情况：

- 1、在岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待每一位进书店的读者，以读者的需求作为自己的工作追求。
- 2、及时的做好图书增订、追订和退换工作，保证顾客在最短时间里买到所需书籍和书籍的更新。
- 3、每一次到货，我总是争取在最短的时间分类、上架位置等业务。对库存图书尽量做到细分化，不管顾客需要什么书，只要我们有的，就能第一时间反应出这种书的具体陈列位置。如果顾客须要店里又没有，我会登记下来马上增订，留下顾客电话等书到就第一时间通知。
- 4、做到每一笔进货、退货、转仓都认真准确清点，清点完及时录入和登记，定期将有关单据上报内勤和财务，做到了库存数量的准确。
- 5、做好日常支出费用登记，和月底报表的填写和统计。做到每一笔费用的清楚、准确性。
- 6、春秋两季教材的发放，在全体员工的共同努力下，顺利而圆满的完成了。谁又了解其中的艰辛呢？为了发放教材工作



能顺利的展开，我们的教材晚上才到货且有一千二百件之多，在领导的安排下，我在现场等教材全部下完，并认真清点完才下班，那时也是零晨2点钟了。为了同学们能在第一时间里拿到新教材，我们必须在当天下班后做好所有的准备工作。教材发放结束，我又要协助店长处理好退还和结算相关事宜，虽然，过得辛苦，当我看到自己的努力有了成绩就不觉得辛苦。我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。当然，在工作中我还存在着许多不足之处，在行业学习上远远不足，对行业知识的了解不够深入，要想做精做好必须得深入业务中去，体会客户的心理和行业的动态。在以后的工作中，我会更加努力，争取做到更好。

对于虎溪书店我还是有进一步的了解和认识，我们是校园书店不同与新华书店和校外的其他书店，我们的经营范围主要是围绕学生的需求定位，面向对象主要是学生。为了让我们能够在校园书店占一席之地，必须要把我们书店特色体现出来：教材教辅工具书品种齐全，社科类图书及时更新，合理调整图书品种结构，形成常销书、动销书、畅销书组合成合理的备货体系。店堂内外营销结合，扩大一般图书销售，进一步强化市场意识，加大店外销售力度，以优质、高效的服务让书店不断发展壮大，使我店的各项工作年年都上新台阶。

## 面包房营业员的工作总结篇九

时光如水，岁月如梭。从一名刚进电信公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，转眼间在电信工作已经有两年半的时间了，在这期间所经历的`所成长的岂是一纸便能道明。在这即将过去的一年里，在公司领导及各位同事的关心与支持下，我以“服从领导，认真学习，扎实工作”为准则，始终高标准，严要求，较好的完成了自己的本职工作。在这一年里成长与不足同在，且以这总结来定位今昔展望未来。

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。从党的十八大以来，电信深入贯彻党的十八大的中心思想，扎实推进党的群众路线教育实践活动，在公司内部召开党的群众路线教育实践活动。在十八届三中全会召开之际，我们严格按照大会思想，必须毫不动摇巩固和发展公有制经济，坚持公有制主体地位，发挥国有经济主导作用，不断增强国有经济活力、控制力、影响力。

古人云：活到老学到老。在工作中，我们必须贯彻这个思想，在工作中学习，在学习中成长。xx年1月开始，我服从领导安排到网络监控维护中心数据部学习，在此次学习中，领导给予我很大的支持，在工作中此类的脱产学习是很难得的机会，领导给予我如此大的厚爱，我必须好好学习。在此期间我建立起数据网络的“全程全网”的概念，为用户配置数据熟练，以达到回到监控部后能够熟练处理故障的能力。xx年3月底回到监控部，立即担任数据专业的值班工作。在值班期间未发生生产事故，未被用户投诉，能够独立较好的完成数据值班工作。

在xx年11月得到机会能够到外地进行有关atm培训，此次培训使我更好的了解北电设备从硬件到软件的各种性能，了解到北电设备在处理故障时常用的命令，以及常规故障处理思路。以可以更好的担任数据值班的工作。

经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜

爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在此一年的工作中我发现了我自己的不足，因为一些个人原因使用假期较多，以致给部门值班在排班上带来一定的困扰，庆幸领导谅解没有对我做出责备。不过，此种情况，以后一定尽全力避免，毕竟刚打入职场不久的我，人生的重心在事业上，我定会努力工作、积极上进的去面对新的一年。作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取在新的一年里成为党组织中的一员。

## 面包房营业员的工作总结篇十

xxx商场从创业至今已有四年了，一个广为传诵、受人爱戴的名字，一个经过千锤百炼、经历了风风雨雨的企业，它是心中的首选。

进入xxx商场的那一天，我就鼓励自己：没有做不好的事情，只有做不好事情的人。我虽然不是最棒的，但只要我努力了就问心无愧。当然，这么长的时间，也经历了许多坎坷磨练。比如：要干些自己不愿意干的事或比较难做的事，心里多少有些不愉快，但咬咬牙关都挺过来了。有些人会觉得商场的工作最累、最脏、最忙，都想找份轻松、干净的工作，以至于从开业到现在中间有好多员工走走留留。走了许多人才，都是为商场出力不少的人才，这是商场的损失，也是我们的遗憾。我们有过叹息，但留下的也都是精英和骨干，将继续为商场贡献着自己的青春和心血！我们不由得为他们骄傲，他们永远是我们心中的模范和榜样。

说起来□xxx商场的规矩也确实比其他商场严，但是“严师出高徒”嘛。这样也未尝不是一件好事，既可以锻炼我们，使我们走向成熟、走向社会、走向人生，也可以教我们学许多社会上、学校里学不到的东西，这是最难能可贵的。这点我们都深有体会，在此也发自内心地感谢商场对我们的培养。

xxx商场是由一个商场逐渐发展成九个门店的大型连锁性企业，其规模大、设备齐全、设施先进等许多优势都是其他小型商场不具备的，还有服务理念、企业文化等方面都是比较正规化的。商场一直把对社会的贡献、对顾客的利益作为企业理念，创新、落实、敬业、团队作为口号，为员工也创造了就业、锻炼、提升的机会，在社会上赢得了群众的良好口碑。

作为xxx商场一名普通的营业员，我为商场的辉煌而骄傲，我为自己是一个商场人而自豪。我真心祝福商场走向希望的明天！走向美好的未来！