

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结 (精选10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇一

一年的工作即将结束了，相信在一年结束的时刻，大家都有自己的话要说，这是肯定的，每个人的想法都是不一样的，这需要不断的努力，才能回忆一年中的工作。总结一下一年来的工作也是对自己的一种激励。

20xx年已经过去了，今天是新的一年的开始，借用这次机会我给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同任热烈的掌声来表示对领导感谢！谢谢大家！

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的

吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去 给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话；坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日

日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功！

谢谢大家！

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇二

回首20xx年的我的销售历程，经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，在20xx年希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察□20xx年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解；理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇三

20xx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际

操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储179万元，营销基金150万元，营销国债110万元，营销保险5万元，营销外汇理财产品?汇财通22万元。营销理财金帐户25个。在那里我总结一下我在这一年中的工作状况。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：10月21日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在80万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。11月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等4家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表90多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新

产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。在平时有顾客对我们的工作有不理解看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十分细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为止。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果。12月2号利用去儿子学校的机会，给他们老师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。

一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇四

我于20xx年3月8日成为国大药房的试用员工，2个月的试用期马上结束，在这2个月的时间里，领导和同事们的耐心指导和帮忙，让我很快的融入到国大这个大家庭中。

初到门店，觉得药店营业员的工作看是简单，但要把工作做好，却不简单。首先，我要熟悉药店的工作流程，学习药品知识。每天营业前的准备，就有几项工作要检查好，门店的收银系统、医保系统及pos机系统的检查，备用金的检查和准备，药品陈列检查，营业用品等检查都要做好，准备工作做好才能保证营业的顺利安全进行。工作中我严格要求自己，认真及时做好领导主旨的每项任务，虚心向同事请教学习，

积极参加公司的培训，做好培训笔记。

其次，就是药学知识、公司优势品种及销售技巧的学习。好的药学知识，才能更好的为顾客服务，才能将销售额提高。扎实的药学知识可以让顾客更加相信我们介绍的产品，也能让我们来顾客的队伍壮大。

最后，作为一名合格的营业员，要有好的服务态度和好的销售技巧。我会礼貌热心的接待顾客，接受顾客的咨询，了解患者身体状况，为患者提供安全有效、价格合理的药物。

药品知识销售技巧的学习，用自己德药药学知识服务顾客，用公司的行为准则“终生学习、不断创新、持续改进”来约束并提高自己。

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇五

回望_，我顺利地从天津工业大学毕业，开始了职业生涯新征程；回望_，我很幸运地在国晖所找到了自己喜欢的，并通过不断努力取得了稳定的业绩；回望_，我亲历了中的艰难险阻，学会了在激流中勇进，逆风中飞扬；回望_，我也饱尝了生活的酸甜苦辣，学会了在苦难中风雨兼程，自强不息。展望_，我要不断总结的经验，吸取失败的教训；展望_，我要总结中的缺点和不足，不断完善和提高自己的能力；回望_，我要针对中的难点和缺陷，制定计划，争取在实际中探索出新的解决方案，争取更好的业绩。

_年5月。即将大学毕业的我，和所有大学毕业生一样，怀着迷茫彷徨的复杂心情加入应聘大军当中。一次偶然的机会，在学校组织的招聘会上，在茫茫人海中，我寻寻觅觅，希望遇到位好东家能收留即将被学校逐出门户的我。就在我万分焦虑的时候，蓦然回首，在灯火阑珊处发现了张学瑞并且相中了这份，经过面试、笔试，培训，最后我顺利地走上了岗位，开始了为期一个月的试用期。我那时下定决心，好好表

现，努力，正当先进。

本以为只要在当中勤勤恳恳，按部就班就能干出业绩，想不到那只是万里长征的开始。在实际当中我遇到了各种各样的问题和意想不到的难题，这使我深深意识到什么叫书到用时方很少，纸上谈兵解决不了实际的问题。为此，我坚持学习钻研业务资料，坚持不懂就及时向彭主任和同事们请教，坚持不断总结中的得失、经验教训，坚持笨鸟先飞勤能补拙、的态度，不断改进方式方法，激励自己突破业绩瓶颈。

_年6月。我和大部分同事一样，在5月份交了份白卷。同事的纷纷自动离职，的压力，迫使我开始思考：自己有没有能力做好这份，是否值得坚持这种前途未知的努力……心里很矛盾，思想斗争很激烈，最后我没有向现实妥协，我选择了继续坚持努力奋斗，用事实证明自己。

_年7月—8月。事实证明，努力就会有回报的。经历五六月份的失败和挫折，我开始不断反思和改进自己的方法，最后我决定结合自己负责的医院的实际情况，大面积大范围发理赔指南，定时定点到医院病房做法律咨询解答伤者的疑问，并且及时把伤者的基本情况默记下来，下班回家后做日志报表。这样一来，我的效率提高了，感觉压力也没那么大了，因为从总体来看，我的业绩比较稳定，并且在不断进步。

_年9月—10月。主任给我调整了负责的医院，这对我来说既是机遇又是挑战。我针对西青医院的实际情况，制定出了自己的方案：保持发书数量，保证不留盲点，在解答伤者咨询时，耐心细致，为伤者提高力所能及的帮助（比如帮伤者查找医院到交警队的公交路线），维系我所在医院的良好口碑。我的进展顺利，这给了我坚持原来工作路线的信心和勇气，同事的工作业绩的突飞猛进也激励着我。我深知，逆水行舟，不进则退，急起直追才是出路。

_年月一月。或许是运气，或许是巧合，或许是功夫不负有心

人，我成为了月业绩冠军。这是动力也是压力，因为曾经的业绩不代表未来同样优秀，我必须学会平衡这其中的博弈。我总结的检验教训是：大范围发书，奠定了良好的工作基础；及时掌握有签约意向的伤者的信息并保持良好沟通是签单的保证；坚持业务学习，不断提高自己的咨询技巧和签约能力，是突破业绩瓶颈的出路；保持良好的工作态度与心理状态，是心急吃不了热豆腐的警示，相信滴水穿石的持之以恒，相信播下的希望的种子会生根发芽，并且开花结果。

工作中遇到的难题：医院医护人员有时会阻止我们有效开展工作；医院的重症监护室的为重伤者或抢救无效的死者等潜在客户是很难攻克的工作盲点；有些住院的伤者对我们的工作存在怀疑和猜忌，并且影响到潜在签约客户，有些顽固派伤者是谈而不签，或者对我们经常造访病房感到反感，而我们只能强颜欢笑。针对工作中存在的不足和难题，我的解决方案是，尽量避免与医院人员正面冲突，保持井水不犯河水的微妙关系；根据医院的时间情况，想办法渗透进入重症监护室内部，尽量克服工作盲点；积极做好签约住院伤者的回访工作，保持良好沟通，塑造高水平的专业律师服务形象，在医院营造良好的工作氛围；保持定时定点到病房做免费法律咨询的工作习惯，积极为伤者出谋划策，培育希望的种子。

新年工作计划：回望_，做好年度工作总结，蓄势待发，期待新年新突破；展望_，认真分析当前工作形式，制定新年工作计划；展望_，1月份正值年终岁末，工作难度加大，努力工作，争取不留遗憾；展望_，过完春节之后，万象更新，正是摩拳擦掌大展身手的大好时机；展望_，期待所里的激励奖励措施更上一层楼，我期待和同事们一起共同创造更好明天。

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇六

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一

一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些见解；

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇七

20xx年已经过去了，今天是新的一年的开始，借用这次机会我给个人过去一年的工作来做个总结，和新的一年计划。首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助，我想借各位同仁热烈的掌声来表示对领导感谢!谢谢大家!

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始?这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。

我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么?从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊，虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊!，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记得我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说宁波有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东

西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到台州去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去赏赏，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从萧山回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一个计划，在完成目前我们主大产品的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满塘！

一年的工作已经结束了，在即将迎来的一年中，我们会继续不断的努力的，这是一直无法拒绝的问题，这是一直以来我们在年终时候的总结。每一年都有自己的进步，每一年都会有自己的成长！相信大家到来年中一定会取得最圆满的成功！

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇八

20xx年即将成为过去，但这一年注定是不平凡的一年，在公司领导英明的领导下，环鹏公司技术改造工程指挥部(基建设备部)全体工作人员通过不懈的努力及忘我的工作精神，我公司电厂扩建工程于20xx年月8月30日正式进入点火调试阶段，各项工作均按预定计划完成，作为公司技术改造工程指挥部中一员，当看到一栋栋崭新的厂房，那高耸入云的烟囱，那曲线优美的冷却塔…拔地而起，我感到无比的自豪。

今年电厂矿建工程土建工程进度快，主厂房和为各附属工程主

场安装时傻了眼，“我们总不能让我们的风机倒转吧”，结果又是设计院出现的失误，风机基础放置方向反了。项目上这样案例还很多，但项目上我接到每一份施工单位的经济鉴证和工程联系单，只要是合理的事实发生的，我都及时准确的做出确认和回复，做到公平公正。

因峡地区地质条件复杂，天气反复无常，在施工过程也常会出现很多意想不到的问题，最头疼得就是基础超深和地下水渗出。

1. 在烟风道基础施工的时候，基底土质不好，尤其是靠近烟囱的一侧尤为严重，当时兵团5建烟囱已经施工至78米，它的基底标高是6.5米，靠近烟囱的烟风道的独立基础开挖过程出现超深，设计标高是2.5m，但是挖到快3m了，还是不见持力层，现场走访时发现施工单位仍在继续开挖，导致烟囱基础覆土被挖去很多，由于担心烟囱发生倾覆现象，我立即责令区三建施工员宋工停止施工，并将现场的情况报告给公司土建技术负责人马工，在与设计院沟通过程中，才知道其实我所担心的事并不多余，最后设计院给出的处理方式为己开挖部位换填土，烟风道四个独立基础增加地梁等结构改为筏板基础，以避免基础不均匀沉降的情况出现。

1、要有一定的专业知识和工作经验，这是一个基础也是前提，从技术方面来讲，做为甲方，不可能各方面的知识技能都具备，但必须都要了解一些，并且精于某些方面，在施工的时候，甲方代表不可能代替监理，和施工方的质量检验员来管理工程质量，但需要让他们知道，你的能力，这样在你管理工程的某些方面时，会大大提高你的威信。也会赢得大家的尊重。如果大家有技术问题都觉得你是个摆设，那就树立不起，即是要能解决大多数的现场技术问题。

2、要有相当的全局把握的能力和思维，很多工作都是相关的，这是建立在积极的工作态度和长时间的工作经验积累上面的，对控制整个工程进度和成本是很有效的。

3、要有综合协调能力，要让监理和施工方信服你，要让公司领导放心你。懂得协调各合作单位和公司内部关联部门之间的关系，建立获得正确信息的有效渠道。要懂管理，会管理，管理能创造效益，这是甲方代表对问题进行正确判断和发布正确指令的基础之一。

5、要有责任心，从责任心的方面来讲，一个人无论做任何事，从事任何职业，其实都是在做人，所从事的任何工作都体现了个人的素养。在工作中要体现敬业精神，尽量多发现问题，

多解决问题。要对在工程上发现的问题，遇到的问题进行深入研究，不能人云亦云，应做好核实工作，工作中要说到做到，要求的事情必须认真落实处理；对外围联系的工作，应主动及时的处理；尽量做到大公无私。

7、熟悉相关部门的工作流程和部分相关基础知识，比如要懂得预结算、项目开发流程等。和政府相关部门的办事人员要有一定的联系，知道最基本的办事流程。做好了能节约时间和开支。

新的一年即将到来，回首去展望未来，我会继续努力学习，做好自己的本职工作，为公司的发展壮大贡献自己应有的一份力量，相信环鹏公司的明天会更好。

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇九

在客服岗位上工作了一年半载之后，越发感受到“尊重”二字的重要。客服的工作，说白了就是人与人沟通的工作，这也就极其需要人与人的互相尊重才能够做好。在客服岗位上，经常会遇到一些不尊重我们工作的人，但这不是我们客服不尊重对象的理由，做一个合格的客服，那就得时刻都尊重我们服务的对象，哪怕他们不尊重我们，我们还得尊重他们，并把工作做完，因为这是我们的工作。做客服就需要这样尊重客户，用心来服务客户。本人在这一点上一一直都做得很好，尤其近来的工作中，本人时常会遇到不尊重我们工作的人，但本人还是做到了尊重对方。

近期的客服工作中，经常会遇到一些无聊打来的电话以及说着听不懂的方言让人不知道怎么展开客服工作的电话，无聊电话还好解决，直接拒绝对方的无事来电就可以了，而那种满口都是听不懂的方言电话就极其考验人的耐性和包容度了。近来在这样的客服工作中，本人慢慢听懂了许多原本完全听不懂的方言，并且在与这些客户的沟通中建立了良好的关系，本人由此看到了自己在包容度上的成长，也看到了自己真正

做到了用爱去服务客户。

客服的工作是大多数情况下被人们认为不怎么重要的，就算这样也没有关系，本人在这样的情况下，还是愿意用微笑来面对客户，用自己的善意去完善客服这项工作。近来的客服工作尤以这样的微笑为主，让绝大多数的客户都为本人的工作给了好评！

以上这些就是本人近期在公司客服岗位上工作总结了，为我这段时间的努力画上一个完美的句号，也为我未来的工作指引了方向。我相信未来我的客服工作会越来越成熟。

驻院代表工作总结报告 业务代表工作总结篇十

建设单位工程部资料的管理是贯穿从项目立项批复到项目竣工验收交付和工程后期保修及维护过程中所涉及的资料，资料联系着建设项目五大参建主体单位、分包单位及政府相关部门和公司各部门的工作衔接和工程进展的情况和解决问题的记录。我经常要联系勇创·凯旋城项目建设相关单位相关负责人和联系人，对工程来往资料进行管理、收集、整理、存档、编辑和初步审阅施工上报的资料，没有太大问题和错误后，报给部门领导审批。

1、合同管理：对于工程部来说合同管理是最重要的工作之一，建设单位所涉及到的合同种类比较多，大到总包合同，小到材料购销合同，我并按照合同种类进行分类归档，建立合同台帐，并于迅速查找及更好的服务于项目管理。同时负责合同的会签手续办理，将签订好的合同分发给合作单位和公司相关部门。

文单位进行分类存档。同时发给来文单位和成本管理部的。

3、监理单位和施工单位往来资料：

(1) 监理单位的资料主要涉及到监理会议纪要、监理工程师处罚单、监理工程师通知单及其他相关资料。监理单位作为项目管理中的重要一环，对项目进行三控三管一协调。监理会议纪要可以作为项目结算及处理纠纷的依据，监理工程师通知单及处罚单可以作为工程款支付的重要依据。

(2) 对监理单位往来的资料按照监理例会纪要、监理工程师通知单、监理处罚通知单等按类分开，要求监理单位编号和存档工作，同时会同监理单位催促施工单位按照工程进展情况，做好施工资料和报监资料及手续，完成以便以后日常工作查验。

(3) 监理单位由于主要负责人经常不在施工现场，监理单位对施工单位的资料审批和监理直接上报的资料没有时效性和真实性时，我并与部门领导和现场管理人员汇报和沟通，并要求施工单位或监理单位处理，尽量确保资料的真实、有效和可追溯性。

(4) 配合各专业工程师对施工单位的工程资料做好严格把关，资料是在工程建设过程中形成的各种形式的信息记录，及时与各专业工程师、施工单位资料员、监理单位全力配合完成并做好工程资料工作。资料的整理、收集是一个逐渐积累的过程，确保施工单位资料的真实与完整，为工程验收提供及时、有效、适用的资料。

4、对前期和施工过程中的地质勘察、工程质量检验资料（报告）、施工图设计形成的文件和设计变更，进行积累、组卷、归档。

5、负责公司和工程方面会议的`记录工作，做到真实、有效的记录，整

理出会议纪要，经领导审阅后抄送给参会人员。

6、负责工程部与各参建单位往来文件、联系函件、施工图纸的收发，做好记录，建册存档。

7、负责工程重要施工部位的影像资料拍摄，进行整理、归档。以便日后查阅及工程结算之用。

8、办理各个施工单位和分包单位的付款申请、登记和跟踪，与公司财务对接工程进度款或结算款的支付情况，工程款支付后向领导汇报和联系收款单位是否收到款项，以便后面工作的安排和管理。

1、配合公司各部门的工作这是我工作内容中一个较大的部分，因为公司是一个整体，不是一个单一的部门或领导，所以这就需要全公司的部门共同合作、配合。这也是我需要加强学习的地方。在我工作过程中须经常同成本部、财务部、综合办、销售部、物业公司等公司各部门合作、沟通。

2、工程部内部的配合主要是资料交接、合同订立等方面的沟通与合作，主要是工程部联系单、签证、认价单等工程资料的交接及办理，合同的审批及工程款支付的审批及跟踪等。在平时的交流配合过程中，认真做好资料的收发登记。

3、同时收集和整理工程方面相关证件的资料、在建设局办理工程安全及质量备案手续的资料，配合部门领导和其他部门办理相关证件。

的办理。而工程部负责办理的建设工程规划许可证、施工许可证及其他相关手续的办理也需要工程部及施工单位的大力配合。这就要求我在收集工程部所负责办理的相关手续资料时考虑到前期部办理的证件所需要的资料，这就要求我在收集资料时要全面考虑，要留备份资料。比如工程部办理质量安全报建（网上备案）手续时所需要的资料，在办理施工许可证时同样也需要。

1、对于施工单位工程资料的报验有一定的松懈，往往施工单位在施工完毕之后才将工程资料上报监理部和工程部。工程资料应随工程进度同步收集、整理并按规定移交。

2、对于监督、治理施工单位做好工程资料，使工程资料真实、有效、完整也存在着不足之处，其中施工单位不重视工程资料编制，工程资料没有使用工程资料软件和按规范要求做资料，使资料无法统一治理。

3、监理月报的编制不完整，施工单位在开始还能及时配合监理做好月报，待工程接近尾声和报后面的监理月报时就开始拖延，使监理月报无法及时收集、编制和追溯工程中存在的的问题和工程进展情况。

4、与各参建单位、分包单位、公司各部门和管理工程建设相关政府部门的沟通和联系欠缺方法和经验，今后工作中要加强沟通和协调的方法和能力。

能做到娴熟治理。我从着手资料治理才一年多，虽对各个不同阶层资料治理有一定的经验和了解。但是做到一个专业资料员也有一定的差距。面临20xx年勇创·凯旋城全面动工，我将全力认真做好每一项资料治理工作。

20xx年勇创·凯旋城项目将进入全面施工阶段，涉及到的工程和技术资料繁杂，这对我的工作能力也是一项考验，我将一如既往的认真履行自己的职责。加强对各施工单位（土建、安装等）资料的监管力度，定期对其进行查阅，保证技术资料及时、完整的整理，符合建筑工程竣工验收、备案和档案的要求。

认真做好各项重要文件、施工中往来函件的收发、记录、存档工作。新合同的签订和归档。协助工程部各专业工程师，努力做好各项工程资料的整理、存档工作。工程款支付的管理、记录和跟踪。配合部门领导及时办理新建工程《建设工

程施工许可证》和项目建设开发所需证件的办理，总之，在今后的工作中，我将不断的总结、反省，努力克服自己的缺点、完善自己的不足，不断地鞭策自己提高自身素质与个人专业知识水平，为公司开发的勇创·凯旋城项目的顺利开展和交付使用贡献自己的微薄之力。