

# 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结 (模板9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？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇一

2、提高会计核算质量。现前台柜面共有柜员5名，其中柜员吉安东10月底刚刚上岗。在工作中我采取前期抽出老柜员帮新柜员进行专职辅导，后期业务较熟悉后，新柜员之间互相查看传票，这样不仅降低了差错率，同时也从他人的传票中学习到了新业务。在第四季度核算中有3名柜员差错为0，大大提高了柜员的核算质量，保障支行业务的健康发展。

3、在业务培训方面，我积极组织前台柜员开展业务知识学习，在内部举行业务练兵活动，积极调动大家的主观能动性，认真组织柜员进行新业务的演练，柜员能熟练的操作，使新的操作系统按时对外办理业务。其中4人取得了保险代理从业资格证，1人取得了银行业从业资格证，2人取得了反假资格证书。

- 1、补充制定海昌南路支行前台业务柜员绩效考核实施细则；
- 2、按时准确报送支行各项报表；
- 3、配合会计部门进行各季度会计检查，及时上报整改报告；
- 4、组织召开支行季度风险分析会议并上报风险分析报告；
- 5、配合上级行行各管理部门进行检查。

首先是管理水平有待进一步提高，要转换视角，以一个基层管理人员的角度看待问题和解决问题；再者业务水平需要进一步的提高，会计主管需要掌握更加全面更加细致的业务知识。

这些都需要我在以后的工作中多学、多问、多总结，认真加以改进和完善，按照上级行要求及委派会计主管的职权范围，严格履行岗位职责，努力做好分支行交办的各项工作任务。

1、进一步梳理、规范会计基础管理工作，为支行会计管理打下坚实基础；

4、加强柜员的道德风险警示教育，使每一位柜员都紧绷风险这根弦，时刻不松懈，杜绝风险隐患。

## 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇二

1、工作情况

2、安全方面

3、尊章守纪方面

4、主要存在问题及下步打算

1、工作上还不够认真仔细，缺乏主动性，对车间的不安全因素还不够了解。

2、由于我们车间道路条件差、狭窄、路口多等，不安全的因素下有超速的行为。

3、对车辆的保养、维护、维修等工作做的还不到位

细则如下：

1、对已损坏价格昂贵的部品进行分解修理，使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，使用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的部品。

2、减少设备外修次数，加大内部修理力度。

2、对设备内部参数的认证。

3、进行保养管控，组织对高故障设备大修，减少因设备故障而造成生产不良。

1、及时巡线，发现问题及时处理。

2、制定设备保养计划，并安排落实设备保养工作，通过变更保养频次保证设备使用性能，减少机台故障和停机时间，保证机台正常生产运行。

本年度设备部焊线共x人，其中焊线白。夜班技术带班x人

（x□□保养维修人员x人（xx□□新提升人员x人（x□□人员稳定，圆满完成公司给设备部xx的设定目标。

1、我们通过工作中遇到的实际情况，不断的对员工进行教育，并制定了相应的对策和处理办法，对新进员工进行系统的培训，专人授课，同时到工作岗位进行实际操作演练，让每位员工都认识到提高技术素质的重要性。同时加强员工的`集体荣誉感培养，提高相互协作能力，使组织更加团结，更富有战斗力。

2、日常负责对焊线机台进行维护保养，定人定时对设备的使用状况进行确认，保证其它设备日常生产需要的正常运行；并负责对特殊产品（加工机械零部件，样品及尺寸的确认工作），在设备组织大修的时候也主动灵活的作为维修主力参加设备抢修。

## 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇三

在这近九个月工作中，我们测试部苦过、累过、紧张过。但这一切最后都被成功的喜悦所代替，我们测试部也就是在这苦中、累中、成功、失败中一步步成长起来。

20xx年5月，我来到英特华，在李经理的指导下负责测试部的组建、部门制度文档的建立、安全测试软件的研究、盘点机系统的测试、新订单系统的测试等工作。

虽然测试部在20xx年中取得了不小的成绩，但是还是存在很多不足，比如新订单系统的长期测试，工期长期推延，迟迟不能结束！这是测试部在下一年要重视的地方，要认真总结的地方！

一、新订单系统的多伦测试后还不能封版完工。

（一）原因：

1、1级bug太多，严重影响阻碍测试的进度（尤其是报黄页的bug具qcbug管理系统统计，新订单系统中bug总共209个，一级竟然有109个之多！

2、存在拆西墙补东墙的严重现象（很严重），原来好的没有bug模块，由于修改bug重新出现缺陷，出现拆西墙补东墙bug循环出现，杜绝bug遥遥无期！

3、软件开发基本定型后，还在修改数据库结构，修改底层代码！

4、软件开发基本定型后，还在修改需求！

5、开发人员不按照需求开发软件；开发出来的模块或功能和需求有出入

6、部分模块需求在测试快结束后，需求还没出来，开发人员在等需求！（如新订单系统中的利润表模块）

7、测试人员不足；软件模块太多，测试周期长！

（二）对策：

1、检查：对于1级bug太多，只要开发人员开发出的模块后或修改的bug后自己先走查一下流程，看看流程是否能走通，是否还报错，这样就能确保一级bug出现的机会大大减少！

2、开发人员在修改bug之前一定要认真先想一下，我这种修改方法会不会给其他模块带来bug□会不会影响其他人员的模块出错？然后在下手修改代码！

3、一旦所有人进入全面开发软件后，数据库和底层代码就不能变动！

4、一旦进入开发阶段，需求就不能再随意增加变动！

5、开发人员严格按需求开发项目，不能私自变动开发；如有变动需要，要所有部门领导在一起商量，并下发通知商量后的结果！

6、要做到在写代码之前需求必须全部写完！

7、大型项目，测试人员必须配足，岗位齐全，从而缩短测试周期，一个人的精力与技术经验必定有限！

## 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇四

xxx□男，现担任xxxx有限公司生产部经理，兼管品控部、设备部、仓储部、研发部等工作。一年来所属部门及所管辖部门工作都有所提升，具体表现在生产成本控制、产品质量控

制、物流、人员效率等方面;实际工作中也存在不少的问题,值此年末之际汇总报告如下,是为本人年终总结或述职报告。

a□设立了专人进行成本核算,并结合以往公司的核算方法进行两次大的改进;达到了两个方面的目的,一是成本核算更加真实、及时、有效,二是对相关人员的考核提供了依据。

d□月末公布成本情况并召开专题会议进行分析,制定改正方案,跟踪纠正措施的执行情况;同时对相关人员执行严格的考核制度。

通过以上方法、措施使得全年各类原材料成本偏差控制在: .3.2%

符合公司的标准成本偏差。各级管理人员及生产员工的成本意识均得到了加强和提高。

c□低值易耗品进行了部分制度规范(《劳保用品发放标准》、《低值易耗品发放制度》等),但是统计不完善,指标不清楚,未纳入责任考核。

d□非生产部门成本意识不强,没有具体的部门成本控制指标和相关制度(例如:仓储部装卸费、整库费、周转费、租库费等等的控制;品控部客诉费、检测费、公关费等),部分管理人员数字观念不强。

a□通过召开会议及组织培训提高员工的质量意识;

b□全年无重大恶性质量事故;

c□对质量问题及时处理并做通报,强化员工质量观念;

d□考试工艺规范、操作规范;

a□没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

c□与质量管理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

d□品控管理人员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

e□需要明确品控员职责；

h□对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果；

a□细化分工提高单位时间劳动效率；

d□调整工资分配方式，使劳有所值、劳有所得；

e□明确工作目标，采取适当的激励措施提高员工的生产积极性；

c□调岗随意性大使员工茫然无所适从；

b□在制度贯彻方面坚持的中心思想是：“要想执行有力，必须措施有力；要想措施有力，必须检查有力；要想检查有力，必须奖惩有力。”。并在实际工作中强化监督检查及记录的职责，坚持没有检查工作就不算完成(即便实际工作已经完成)，强化各级管理人员的监督检查意识和接受监督检查的意识。

c□考核尽可能的量化，以事实为依据、以数据为准绳。使得考核尽可能的公平合理，同时辅助以有力的奖惩力度，极大的提高了管理人员的工作积极性。也通过数据考核增强了管理人员的数据观念，使工作有更直观的参考和理性。

c□有些制度时间较长，不能及时修改，在面临问题是出现按

制度走不通的尴尬。

a□没有系统的企业文化建设方案，没有形成固有的企业文化氛围；

d□没有合适的业余生活，没有建立很好的团队观念。

## 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇五

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

### 1、专业能力

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是

每一个主管所应具备的态度。

## 2、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

## 3、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

## 4、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你

将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

## 5、工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。

## 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇六

我们在写工作总结时要不断的去思索和反思自己，这样才会在工作上有更多的收获，下面是由小编为大家整理的“饮料业务年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 一、取得的业绩

（一）、继续协调公司与“xxx”等老客户之间的利益诉求，进一步巩固合作关系。

二是针对客户提出的意见和建议，及时跟进解决，做到客户有求必应，以客户满意为己任，在业界为公司树立了良好的形象，赢得了极佳的口碑。通过积极主动的工作，公司与“xxx”的合作呈现出良好的发展态势，业务量稳中有升。

（二）、积极拓展新客户，为公司的可持续发展提供源源不断的动力。

嘴勤就是要多与业主进行沟通交流，了解其广告投放意向，以便及时跟进；

脑勤即勤于思考，要善于从与业主的沟通交流中，分析其对广告投放的趋向性选择，并根据其项目或产品特点，适时向其宣传推广公司媒体资源，引导其作出有利于本公司媒体的选择，并最终达成广告投放。

通过积极主动的工作，拓展了“xxx”“xxx”“xxx”等一批广告客户，为公司的持续发展注入了活力。

## 二、存在的不足

（一）、与同事的交流不够多，团队意识有待进一步增强。

（二）、相关广告业务技能的掌握还不够好，与客户的沟通交流技巧还需进一步提高。

### 三、今后工作的打算

（一）、加强学习，进一步提高业务能力，以适应日新月异的广告市场变化。

（二）、以公司整体利益为重，增强团队意识，发挥团队在广告业务拓展方面的优势，提高协同作战能力。

（三）、进一步巩固“xxx”等合作伙伴的广告合作关系，为公司的发展提供长期、稳定的业务量。

（四）、以更加积极主动的工作发展新客户，增加业务量，为公司发展注入源源不断的活力。

虽然本年的工作在公司的关系和支持下取得了一定的成绩，但与公司的要求还存在一定差距。相信在今后的工作中，在公司x总、x总的带领下，通过自己业务能力的不断完善和提高，一定会做得更好。

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与耐心。

#### 一、配制奶

公司认为配制奶销售量还是很大，关键是差价不够与侵权假冒产品冲击二大因素，造成销量上不去，因此公司要求各省主动打击、打假办重点打击侵权假冒产品，同时要求各省尽量把零售价提高到x元/板，达到xx元/箱，公司采取100ml奶平均每箱投放xx元刮刮卡（果奶取消□xxx元/箱□xxxml奶xx元不变）的办法提高零售商的利润。对价格提不到x元/板的省份要求重推xx到终端为xx—xx元/箱，零售价确保x元/板（合计xx元/箱），经销商、二批商的差价保证在x—xx元/箱，

同时开展大规模的宣传促销活动，打开市场。公司随后还将推出酸奶与新包装xx制定好合理差价，以渗透形式促销，逐步扩大奶的销量。

## 二、xx系列

公司准备推出加果汁的xx系列碳酸饮料，改换包装，价格不变，平均每箱内投放xx元刮刮卡进行促销，额度xx万箱，随后降低为x元/箱xx可乐与其它xx系列按每箱x元促销一个月，以后视情况再定。

## 三、xx

xx必须确保零售价x元/瓶的底价，原有促销政策不变，另拿出xx万短袖加上原已发合计xxx万件，按5—10箱配一件铺货到终端，并要求销售公司按已发促销服装与发货量进行认真查核，各省不得让经销商、二批商拿到后挪作它用，一旦发现要严肃查处，并加倍扣罚。同时要求广告部重点广告投入，各省要组织大型促销活动，务必在x月份将xx打响。

## 四、瓶装水

目前经销商、二批商的库存偏大，销售旺季未到，目前价位低实质上是我们春节后促销假压库所造成的，我们停止促销后人家迫于成本的压力也在缓慢提价，故公司认为没有必要在近期再怎么促销。目前主要的问题是零售价偏低，零售卖xx元/瓶，请各省按此价格铺货，铺货时按四箱送一箱到终端的形式去铺，决不要折成价格去搞。要求每个经销商铺一部分去试销，公司认为还是可以推开来的，农夫去年新包装到零售的价格达到x元多，仍销了一段时间，而我们xx元/瓶，消费者好奇应该还是能接受的（原零售价在xx元/瓶的可以按x元/瓶销售，各省自己按情况而定）。

## 五、其它品种

目前我们有许多品种由于没有专人专户销售，亦没有自始至终的关注，再加销售之前没有认真规划造成均未销起来，反而造成疑难库存，产生负面影响。公司认为并非是卖不掉而是我们没有去卖所造成的，因此要求销售公司将各类品种下达计划给各省，要求各省指定专人、专户进行销售，并制定销售人员的工资奖金政策，有的品种不要考虑成片开发，以方便发货，具体计划下达后各省亦要上报计划措施到销售公司跟踪监督与考察。

### 一、20xx年的工作小结

但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少xxx个百分点，其中瓶装水少xxx个百分点，碳酸饮料多负xxx个百分点，八宝粥多增xxx个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长xxx%而我公司负增长xxx%[]反差极大，果汁饮料落后xxx个百分点，而且从x月份开始增幅逐月走低，到x月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

### 二、目前主要存在的问题

1、经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要全国中小客户的比例占客户总数的xxx%[]销售额仅占xxx%[]这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时xx%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2、经销商、业务员无法进行全品项销售 公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利 水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加xx%—xx%□就要增加 xxx个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个 钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3、经销商为盈利影响我司销售最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近xx□xx就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因此各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其 利益。

## 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇七

后勤服务总公司是学校的职能部门，担负着办好学校的后勤保障工作，它关系着全校师生的吃、注行以及与此相联系的管理和服务。在吃的方面，后勤为18000余名就餐者，提供着一日三餐的可口饭菜，在食品安全隐患重重、市场原材料价

格飞涨的这一年里，我们保证了我校伙食工作的安全和稳定。在住的方面，我们不仅克服了学校办学空间狭小的不足，比较圆满地安排了全校15000余名在校生的住宿，而且，还义无反顾地承担了我院家属区的牧业管理任务和与住有关的延伸服务等。在行的方面，全年安全行车54万余公里，基本上保证了学校的各类公务用车和应急用车。同时，还担负了接送教职工小孩上学、入托等的其它服务，限度地解决了广大教职员工的后顾之忧。在通信服务方面，后勤担负着全校3000余门内外线电话的安装和维护服务，动用了后勤优势的人际关系资源，保证了高质量的通讯线路畅通。在环境卫生、水、电、气、暖等的管理和后勤维修方面，我们基本上做到了人人有事干、事事有人干，目标任务明确，岗位责任落实的规范互动状态和\_\_\_发展局面，限度地为学校的教学、科研和广大教职工的生活、学习

提供了优美干净的校园环境和强有力的后勤保障服务。比较圆满地完成了学校赋予后勤的职能任务。

1、西校区学生的回迁安置工作。我们大家都知道，随着学校的连年扩招，校本部的住宿条件已经达到饱和状态，但\_\_年9月，从荥阳校区回迁的4386名新生和190名硕士生，又必须在校本部妥善安置，这真是又急又难的大问题。但是，后勤并没有在急难问题上退缩，而是急流勇进，迎难而上，最终在院领导的关心和学生部门的配合下，内补空缺，外找房源源，不仅妥善安置了回迁学生的住宿，而且，还经过艰苦的努力和b区住宿楼的业主、\_\_区机电学校校方和农培中心签订了继续承租合同，限度地保证了校园的安全和稳定。

2、南院家属住房的房产证办理工作。97年房改以后，南院\_\_0套家属住房均以房改价出售给了教职工，但是，由于历史遗留问题无法解决，所以南院房产证始终未能办理成功。对此，南院教职工一直无法稳定，并多次找校领导、教育厅领导和省直房改办，要求妥善解决问题，但近十年里始终未

果。可就在\_\_年里，\_\_市出台了遗留问题解决方案，我们后勤及时抓住这一时机，采取非常措施，绕过有关环节，动用非常关系，快速推进房改房产证的办理工作。

3、博士楼的天燃气安装工作。学校为引进人才需要，新建了一栋家属住宅楼，即博士楼，但是，天燃气安装工程和基建工作是分开的。楼房竣工后，由于天燃气不通，所以，迟迟无法投入使用。直至今年9月，在有关领导的协调下，后勤接管该项工作，并通过多次和天燃气公司连络，最终使天燃气公司在总量不足的情况下，发展了博士楼天燃气用户，为学校引进人才起到了后勤应有的作用。

## 主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇八

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售主管的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。

- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

## 二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

## 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，所以销售主管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，严格按照公讣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

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，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己的努力！

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好！

## **主管护师年终工作总结 主管年终工作总结篇九**

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工。工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的

架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

## 1、专业能力

1是从书本中来，2是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

## 2、管理能力

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

## 3、沟通能力

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

## 4、培养下属的能力

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

## 5、工作判断能力

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非常的重。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空

间，我相信，只要我和我们收银员一起努力，一定会把工作做得更好。