

# 最新手表销售心得体会总结优秀

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 最新手表销售心得体会总结优秀篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

督导者应尽量避免在督导中有意或无意地将自己的理论倾向强加给被督导者，使其成为自己的追随者。下面小编给大家带来2022督导工作总结报告，更多督导工作总结可点击“”查看。

本人自20\_\_年担任公司市场督导后，到现在已有\_年了。为了进一步实现工作上的自我提升，现将20\_\_年的工作情况作如下总结汇报。

### 一、工作情况

(一)做好运营管理。负责收集、审核二级区域月度运营计划及区域经理、业代月度绩效指标设定及结果核对。

(二)加强促销管理。提高销售业绩。重点是对二级区域的营销工作作好提前安排，并制定相关促销计划，跟进并督促促销计划的执行情况，保证促销工作的顺利实施。

(三)网络管理方面。一是追溯、校验二级区域终端管理指标；二是追溯、校验二级区域网络管理指标。

### 二、工作计划

(一)将学习摆在首位，不断提高业务综合能力。

一方面，要认真学习相关业务知识，增强对市场的敏锐力，并将理论积极运用到工作实践当中，更好地完成本职工作。另一方面，要多总结经验教训，积累工作经验，为今后的工作打好基础。

(二)沉着冷静，保持良好的心态。

对于各种工作难题，首先要克服急躁的情绪，戒骄戒躁，保持冷静，调整好心态，用饱满的精神、积极向上的态度来迎接不同的挑战。和同事们积极交流，增强团队组织的凝聚力，进而提高工作合力。

(三)确定目标，强化创新意识。

作为\_\_市场督导，我必须根据公司的年度销售计划来制定出个人远近期工作目标，并全力以赴地去实现。同时，要增强创新意识，改进自己的工作方式方法，不断提高自身的工作水平。

## 一、教学督导工作

### 1、教学各环节检查情况

(1)开学前准备工作检查。教务科和各部门的主要负责人，分别对教学设施、教学场地、课堂教学秩序、教师到课情况、学生到课率等情况进行了全面督查、检查。

(2)形成期中、期末考试检查制度。为严肃考风、考纪，杜绝私舞弊现象的发生，在期中、期末考试及毕业班的毕业考试时，对考场进行巡查，认真填写检查记录，发现问题及时解决。

(3) 教学计划进度的制定情况检查。教学计划进度制定情况检查发现，绝大多数教师都能按照教务科下发的校历表安排教学计划，教研组长按要求对本教研组老师的教学计划进度表制定情况进行认真审核。

(4) 对教师教案编写情况进行了抽查、检查，大部分教师能够按照要求，认真备课，但个别教师教案填写不完整，备课量不足，将检查结果及时向各教师反馈。

## 2、深入教学第一线开展听课评课活动

为全面掌握我校教师队伍的教学水平和学校的整体教学状况，不断提高教学质量，根据教学工作例会上提出的要求，由教育教学督导室人员和教研组长，在全校范围内进行听课、评课活动。此次活动，本着公平、公正、公开的态度认真对待每一位授课教师，听好、评好每节课，对授课教师好的方面予以充分肯定，对存在的问题及时向本人及教研组进行反馈。督促各教研组进行教学工作自查，各教研组开展了教师相互听课、以老带新的活动。

## 二、存在问题：

1、部分教师责任心不强，不能严格要求自己，加强师德、师风建设。

2、部分专业教学条件不能满足教学要求。

3、部分教师备课不充分，不努力、不主动，照本宣科；对课堂纪律不管不问，个别教师素质较差。

## 三、建议

1、加强对教师的管理。可通过以老带新、主题讲座、短期培训班等对新任课教师进行岗前培训。

2、加快本校重点专业和教师队伍的建设。如学习培训、转专业学习、重点专业设立专业带头人和教学骨干等。

教学督导工作，取得了一定的成绩，但还存在一些不足。主要是教学督导新组建的成员都比较年轻，缺乏对职业教育管理和督导的理论和实践的理解和认识，在处理督导工作上做得不到位。望今后加强学习与各方交流和沟通，不断提高自身的督导工作业务水平。

### 一、加强自身队伍建设，经常开展政治、业务学习

教育督导办公室是一个特殊的岗位，不仅要求每个工作人员熟悉各种教学方法和理念，还要求每个工作人员具备敏锐的目光，善于发现各种问题，并具有分析问题、解决问题的能力。

打铁还需自身硬，所以，首先是督学区工作人员自身加强学习，不断更新督学理念。我们要求每位督学人员都要把学习、研究、实践作为履行职责、干好工作的基本要求和工作准则，要学习新课改理念和新课改标准，树立先进的教育思想和教育督导理念，力争使自己成为专家型督学，争做知识型督导员，深入学校，深入师生，深入课堂。

### 二、加强了对责任区内学校常规教育教学工作的督查

我们每月都对责任区内学校的常规教学、安全和卫生工作进行了督查，并深入课堂，随堂听课。在督查过程中，采取抽查与普查相结合的方式，全年我们按规定查阅了教师教案1126本、学生作业2360余本，各类计划、学习笔记，听课记录共3000余本。

对督查中存在的一些问题，我们及时反馈给了学校，并进行了跟踪督查；对存在问题比较严重的个别教师，我们采出了单独交谈等方式，起到了良好的效果。

### 三、积极组织辖区内学校开展各种教育教研活动

一年来，我们先后组织了\_\_区中小学教师优秀教案评比活动、\_\_区中小学起始年级任课教师新课标培训活动，评选出优秀教案26份，组织培训中小学教师96人；此外还组织了\_\_区教职工排球比赛，并组队参加了县局排球比赛。

在组织各学校开展各项活动的同时，我们也积极参与辖区内中小学校的教育教研活动。仅20\_\_年下期，我们就参与了\_\_45岁教师每人一节多媒体公开课、\_\_学校50岁以下教师每人一节公开课、\_\_中心小学特岗教师的公开课等活动。

全年我们学区工作人员每人听课至少50节以上，每听完一节课我们都要与授课人面对面交谈，反馈，推动了我区中小学教研教改活动。

### 四、跟踪督查各种热点问题，完成上级交付的各项任务

20\_\_年4月，我们按照局里指示，就\_\_乡准备在\_\_乡中学部修建变电站的问题，积极与当地党委和政府进行了协调工作。

我县中小学开展营养午餐工作以来，依照局里的指示，我们把这项任务作为中心工作，深入各学校督查执行情况；20\_\_年五、六月份，我们片区督导办公室全体工作人员几乎天天奔波在下乡的路上，先后对辖区内每所学校进行了不下于5次的专项督查：组织各学校召开行政和后勤工作人员会议，每一次都深入学生食堂查看学生午餐伙食质量，核对营养午餐菜谱公示情况，查对营养午餐专帐，对发现的问题给出整改意见，确保了这项工作不出纰漏。

我们不仅关注学校的建设与管理，同时也关注教育和-谐形象。只要是和教育有关联的问题，就是我们的工作。\_\_乡一个70多岁的退休教师的家属去局里反映家庭矛盾，我们按照局里指示，两次上门去做安抚调解工作，维护教育和谐稳定。

总之，一年以来，在教育局党委和教育督导室的正确领导下，我们通过不断的探索和努力，完成了上级交付的各项任务。在此期间，我们也遇到过不少的困难：如办公经费不足，单纯依靠向各学校筹集经费，工作不好开展；个别学校对于我们的督查整改意见有消极抵触情绪，也给我们的工作带来了很大的压力。

在今后的工作中，我们将继续努力，依托教育局党委的领导，克服各种困难，不折不扣执行上级的指示，推动我片教育事业的健康发展。

一年来，我校在乡中心校的正确领导下和教育局的具体指导下，认真贯彻党和国家关于教育改革和发展的一系列方针政策，大力实施科教兴县战略，落实依法治教，加快教育改革和发展步伐，加大教育投入，深化教育现代化工程，全面推动素质教育，教育事业得到快速健康的发展。

## 一、基本情况

\_小学现有\_个教学班，\_名学生，教职工\_名。

办学宗旨：以德为先，以技为重，育人为本，全面发展；

育人方向：一好就好，多好更好。

自我总体评价：

学校办学行为规范，有相关制度和规定保证，全校教师文明度高；

严格执行课程计划，开足开齐所有学科课程，不随意更改挤占挪用；

重视学生全面发展，测试和作业量严格控制，教育活动科学

安排；

财务收支严肃规范，教师队伍师德师风优良，学生和家长评教良好。

## 二、认真贯彻教育法律法规，促进依法治教

一年来，依据《义务教育法》、《教育法》、《教师法》，切实加强依法治教水平，结合我校实际制定了健康快速发展的政策和措施，以加强农村教育工作。为我校教育事业的发展描绘出了宏伟蓝图。乡中心校领导多次深入学校调查研究，深入教师家中走访慰问，针对教育发展面临的困难和制约教育发展的因素提出了建设性和指导性的意见，为教育发展创造了条件、开拓了思路。

我校坚持“以人为本，促进学生全面发展，打好基础，培养学生创新能力”的办学宗旨，坚持从实际出发，重视德育机构和教师队伍的建设，以科研兴教为先导，重视教育现代化手段的运用，重视对教育工作的指导、监控，严格按照课程计划开全课程、开足课时，坚持各校之间的教育资源、师资力量、教育投入、教学设施相对平衡，减少校际差异，消灭薄弱学校，使我乡教育得到了均衡的、合理的发展，杜绝了以分数考核教师，以升学率考核学校的现象。

## 三、学校安全及教育工作考核奖惩

切实加强安全管理，落实“一岗双责”，扎实开展了“隐患治理年”和“安全教育月”活动。在全面落实安全责任制的基础上，加强了校舍实施、学校周边环境、师生施救自救、交通安全管理和学生自救演练等方面安全措施，加强了全体师生的自救演练，各学校先后多次开展了紧急疏散演练和应急演练，使广大师生提高了对突发事件的应对能力。

我校建立了对政府领导的考核机制，落实了并建立了相应的

考核机制。

#### 四、教育投入

一年来，把教育摆在了优先发展的战略地位，深入实施了“科教兴办”战略，将教育改革与发展纳入了全村经济和社会发展的总体规划，把教育工作列入了村两委任期目标责任制。我们坚持了以财政投入为主，把教育拨款列为村财政的必保项目，多渠道筹措教育经费，确保了财政对教育投入的“三个增长”。

#### 五、财务管理

教育经费管理情况，在中心校统一管理学校财务做到了校收乡管校用，一年来，我校领导和广大教职员工认真学习一费制的有关政策精神，认真贯彻一费制的收费精神和收费标准，教委和学校都设立公开栏，公开收费的范围、标准，广泛接受人民群众的监督。政府对学校的收费情况认真督查，集中审核，没有发现一例乱收费现象。

#### 六、义务教育和素质教育

深入推进素质教育。落实“以学生发展为本”的教育理念，促进内涵发展，切实减轻学生过重的课业负担，并提高小班化教育的比例。深化课程改革，修订和完善课程方案以及各学科课程标准，促进课程与信息技术的有效整合。建立健全教育质量监测和评价体系，提高教育质量。加快义务教育均衡发展。建立和完善义务教育经费保障机制，同时通过财政转移支付，继续增加薄弱学校的教育经费投入。按照新标准实施学校建设，实现区域内教育设备配置基本无差别。推进教师流动，提高教师新老更替速度和教师的知识更替速度。

第二学期应用化学系教育工作，在系党政班子领导下，经全系教师拼搏努力，圆满地完成了教育任务，系教育督导成员

除完成教育任务之外，做了大量的教育督导工作，使我系整体教育工作水平和质量得到提高，取得了较好的教育效果。

### 一、补充系督导成员，加大督导力度。

本学期初，聘请樊树红、姜业朝老师为新补系教育督导成员。并且对教育工作进行全过程督导。安排督导组相关人员对本学期各个阶段的教育工作进行监督和指导。教育督导人员均为我系教育骨干、专业带头人，担任大量教育任务和教育管理工作，每位督导教师都投入大量精力进行教育督导工作，共督导理论课、实验环节等教育工作达78人次，对年轻教师、外聘教师加大了督导力度，对实验环节的教育加强了监控。对于教育工作中发现的问题和薄弱环节，督导人员及时与任课教师交流沟通，提出改进措施和方法，对于教育改进效果非常显著。

### 二、对整个学期教育工作分阶段进行检查、督导，做到各个环节严把质量关。

开学初，我系全体教师提前两天报道上班，以教研室为单位，对开学后教育工作的准备情况进行了全面检查，包括教育大纲、授课计划、教案、教材、实验计划等教育资料，以及各教研室活动计划、实验实训场所、设备的准备情况，每位教师都做好了较充分的准备。个别教师教案不够规范，实验计划的时间需要全系统一协调安排。本学期以教研室为单位，对教育各个环节进行了初、中、末各阶段工作检查，包括授课计划、教案、教育进度、作业布置和批改情况，通过检查找出不足和差距，提出整改措施，提高教师的重视程度，规范了教育过程。

### 三、加大课堂教育、实践环节的督导力度，尤其对外聘教师、青年教师课堂教育情况以及实验实训进行重点督导。

教育督导人员在工作过程中，坚持原则，注意方法，取得了

较好的工作效果。对课堂教育中存在的问题，及时与任课教师交换意见，交流看法，提出了很多有益的建议。督导中发现检查青年教师中，普遍存在课堂的驾驭能力欠老道；对教材和教育内容的处理、理论与实践关系的把握、教育组织能力等方面有待提高。我系外聘任课教师普遍具有很高的专业素养和教育水平，教育效果好，个别教师普通话需加强训练。实验实训环节的教育督导中，发现工业分析专业实验实训负责教师对学生要求严格，学生进入实训室之前教师检查准备情况，重要环节操作步骤要求学生熟记，对实训操作严格规范要求，教育效果良好。但也发现有些实验实训课堂，教育环境嘈杂，教师要求不严格，学生松散。

#### 四、青年教师与指导教师的帮对工作得到了重视和加强。

彼此相互听课，或共同指导实践环节课程，老教师不遗余力传帮带，各教研室以集体备课、说课、公开课等形式展开教育活动，使青年教师的教育水平和教育能力得到了快速的提高。聘请学院督导专家黄均麟老师，为担任《物理化学》课程的青年教师，传授教育方法和教育技巧，强调不同专业学生因材施教和教育重点和难点等方面的教育经验。绝大多数青年教师已经独挡一面，担当教育工作重任。

#### 五、加大了对教育秩序。

课堂纪律、学生出勤情况的监管力度，严查教师上岗情况，学生出勤情况，教师严格遵守教育要求，按时上、下课，严明课堂纪律，严格管理学生，认真填写课堂日志，教育秩序良好。

#### 六、本学期我系的教育督导工作。

由于督导人员均为教育工作骨干担当的教育任务较重，造成督导的力度还不足，在今后的教育工作中，还需要重点加大课堂教育、实践环节、以及教育准备工作的监控管理工作力

度，使我系的教育督导工作跨越新的高度，得到良好的发展。

;

## 最新手表销售心得体会总结优秀篇二

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售—代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了!

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;
- 2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定;
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。
- 2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。
- 3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。

## **最新手表销售心得体会总结优秀篇三**

一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面

结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

## 一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

## 二、业务管理

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

- 2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。

一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度改革，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

### 三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

### 四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，

在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

## 最新手表销售心得体会总结优秀篇四

\_月份的工作到了末尾了。这一个月的工作压力有点大，加上自己前一个月的销售业绩也不是很好，所以这个月下来，压力倍增，并且时间也非常的紧迫，根据我对这个月的计划去进行的话，留给我自己的单独空间是很少的了。这个月的结束，其实也是对我这个阶段的工作进行了一次完美结尾了。在此我对\_月份的销售工作进行一番总结和整理。

### 一、工作态度

进入\_月份之后，其实也就是进入了这个阶段最重要的一段时间了。我上个月的工作销售额不是很高，相比之前还降低了不少，所以这一点也是非常刺痛我的。八月底结束的时候我就给\_月份的工作进行了一次计划，主要是想在\_月份的时候把业绩突破上去。我给自己明确了这个月的工作态度，所以在行动的实施上，也是非常的顺利的。工作态度往往是决定着—件事情的发展方向，所以这个月其实我在态度上还是非常明确的，所以也取得了一个非常不错的结果，比之前的业绩额都要高出了一部分，这是对我努力的一种肯定吧。

## 二、工作方式

工作方式我们在工作当中非常重要的一部分，有时候方式是合适我们自己的，我们才能真正的施展出自己的能力来。有时候如若方式不对了，其实对于自己的销售工作而言，就是一个很大的隐蔽。所以在这一个月，我不断去反省自己，跟进自己的状态，从而改变方针和方式，尽快的去适应新的挑战 and 难关，进而去克服它、战胜它。一个合适的、好的方式总能为我们避免一些问题的发生，因此作为一名销售，我会注重在工作上面的一些方式方法，快速提高自己的综合能力，作出业绩方面的突破和改善。

## 三、工作效率

作为一名销售人员，效率是我们工作当中非常关键的一个部分。如果一个月的努力换不回一份成绩的话，其实对于我们每一位销售来说都是非常打击的一件事情。还记得以前自己一个月辛辛苦苦、忙忙碌碌，却没有得到任何回报的时候，那种莫名的失落感是很重的，也会加重对我们的压力。因此这个月的效率还是提上去了的，也让我看到了新的希望，对未来的日子也多加有了一些期待了！

\_月份的结束其实也是开启了另一个阶段的大门，十月份注定又是非常忙碌的一个月，我会将\_月作为基础，十月作为进发点，继续在销售工作上去创造更多的可能！

## 最新手表销售心得体会总结优秀篇五

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

## 一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

## 二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

## 三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

## 四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自

己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

## 最新手表销售心得体会总结优秀篇六

20\_\_年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

### 一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道\_\_个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

### 二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然。

20\_\_年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

20\_\_年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在\_\_年虽有改变，但效果并不明显。

## **最新手表销售心得体会总结优秀篇七**

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20\_\_年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺。

## 一、迎着公司的发展而学习

通过这x年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过x年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，20\_\_以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的x保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

## 二、自身的不足

(1) 业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2) 过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3) 20\_\_年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有

及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

### 三、明年的工作思路

(1) 从20\_\_的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2) 20\_\_前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票（自提），签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3) 20\_\_年和\_\_水泥将于\_\_月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户。

(4) 20\_\_年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。\_\_年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高

我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20\_\_年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20\_\_年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

## 最新手表销售心得体会总结优秀篇八

### 一、督导工作总结

1、培训。新店员工开业前培训，三天的脱岗培训，对于新导购员来说是上岗前一次对我品牌文化、企业文化了解的过程；是对服务礼仪、销售技巧再次巩固的过程；是对陈列准则、陈列技巧、搭配技巧学习的过程。而开业后实地培训：边销售边针对各员工、店长培训，这是员工对于产品卖点和销售技巧及服务礼仪的再次温习。

半年来，我一直到每个店铺进行培训，也深有体会，两种培训方式都各有千秋。岗前三天封训，因为没有跟实际结合，我们的导购员往往会忘记培训时所说的礼仪和技巧，而实际培训时又碍于时常有顾客走动不能很系统地培训，所以根据这半年的培训经验，我的心得是：两者一定要相结合，以系统培训为前提辅以实际培训来加深记忆。这需要督导从开业

前封训完一直跟踪店铺开业后两到三天时间，才能完成一整套培训课程。

2、开店工作指导。新店从量尺寸开始、后装修、招人、铺货直至开业，整个程序需要各个部门的全力配合，发现问题，解决问题，最后将最好的形象展示在顾客面前。几家店铺开张，虽然问题不断，但最后都顺利开业了。对于开业工作流程，我的心得是：跟各部门全力配合，大家一条心把事情做好，无论争吵有多厉害，最终只要是为了店铺开好，其他一切都不重要。

## 二、工作中发现的问题及针对诸类问题提出的建议方案

现在回想起去年的那一系列问题，很多基本已经解决，以下有几

共 6 页

点我想要再次提出来，希望以后的工作当中这类的问题不要再出现。

1、装修。我们品牌是以一流品牌的标准来要求自己的，所以装修不仅要有整体的美感，细节方面一定不能被忽视。比如唐山迁安加盟店门头字母间隔太开；比如永康店经过整修，不锈钢毛边仍然将店内一件衣服刮破、又比如西湖银泰店沙发质量太差以至于现在不能坐人等等诸如此类的细节问题，本身就给现场造成了很多不便，且也影响了我们品牌的形象。建议：2011年狠抓装修细节，一点都不能放松，一定要让装修公司精益求精，装修到位！

2、人员招聘。虽然现在公司将导购员的年龄标准定于20—30岁之间，但实际招聘起来还是遇到了一些难题，比如永康市本身招工就非常困难，所以根本就没有选择的机会，而我们目前的工资水平也并不比别的品牌高，所以这一年龄段我建

议：适当放宽至20—38岁之间，有一定工作经验者优先。

共 6 页

另一方面公司需增加仓库整理员，杜绝再次出现一个吊牌两种价格的问题！

4、道具铺货。我们品牌道具中有历史相框、工艺品等均属于易碎品，而我公司的包装实在太不完整。据我半年来到各店铺开业观察，历史相框几乎都会碎掉好几个，永康店连工艺品都碎掉一个。这样一来实在是影响了相框的美观，也会给加盟商造成我们物流不专业的印象。建议：仓库重新包装这些工艺品，玻璃制品应该有专业的包装，这样才能在托运时不被打碎。

5、开业活动及店铺日常活动。在商场内开设专柜，如果只有我们一家单独开业，除非有大量以前积累的vip顾客，不然我们品牌单独做活动是没有太大效果的。比如芜湖店之前开业满送活动，效果并不好。所以建议：应该以商场的大体活动为主，店铺不宜脱离商场而做太低折扣的活动，这样会起到反效果。

店铺日常活动则多种多样，建议以后能针对vip客户单独做一些赠送活动，比如公司可定制一批有纪念价值的礼品（如抱枕、陶瓷套装等）来赠送给vip客户。

以上是我本次提出来的所有工作中的建议，以前所做的报告当中也针对每次的店铺发现的问题而提出来的，我认为那个更具有针对性！所以请领导关注我日常的信息反馈报告！

**a类店铺：**新款为主，折扣稳定在7折以上，辅以少量旧款予以支持节日商场大型活动。

**b类店铺：**新款、旧款都有，折扣稳定在5折以上，辅以特卖

货品作为支持店铺日常的销售业绩。

**c类店铺：**旧款为主，折扣基本在3折左右，以特卖为主，处理滞销货品，为公司减轻库存压力。

2、关于销售业绩，所有直营店铺2015年度销量居第一位的是：温州丹璐店，一年总销售额为1037435元，共销售3284件。但该店铺面临的问题仍然是商场大环境没有改善，人流量日渐变少，目前只能是卖一天算一天，明天没有保障的现状在维持着。相比09年总销售额是呈下降趋势！建议该店铺2011年还是以特卖为主，定格为**c类店铺**，如果销售较2015年继续下滑，那么应该撤掉该店铺，以免得利润不抵房租！

名列第二位的是嘉兴天虹店，总销售额为799162元，1593件，销售以特卖商品为主，也有部分正价商品，一般以5折左右销售。建议该店铺2011年新、旧货一起铺，定格为**b类店铺**。

对于新开业的芜湖侨鸿店，从9月5日开业以来，销售呈明显上升趋势，2015年4个月销售374163元，204件，该店折扣较为稳定，这与侨鸿整个商场的环境息息相关。建议该店铺2011年以新货为主，辅以少量旧货予以支持商场大型活动，定格为**a类店铺**。

2015年4个多月，仅销售249406元，258件。人员问题是很重要的一部分，加上该店铺管理一直很混乱，托管商加入其中，给公司后期营运管理造成很多不便。建议2011年能将该店铺收归公司管理，并派我现场培训指导一个星期甚至半个月，直至改好它为止，我将调查该店铺销售不好的原因到底归结于哪里，并且尽全力整改该店，将其面貌焕然一新。2011年建议将此店定格为**b类店铺**。

铺。

**a类店：**芜湖侨鸿、永康太平洋

b类店：嘉兴天虹、武汉武昌、武汉徐东、西湖银泰

c类店：温州丹璐、长沙百联、萧山开元、海口紫荆

以上据为店铺提供的销售数据，而并非回款数据，如领导需要查看更为精确的数据，可直接让财务提供报表。

以上为本次年底总结报告的全部内容！

我来天成家居担任一名督导已经有一段时间了，感谢公司给我一个创造提升自我机会的平台，作为一名督导主要责任是维护商场正常经营秩序的有序运行。

反馈。

回顾工作中的不足：导购迎送宾情况时好时坏；在卖场违纪现象也时有发生；违规使用pos机，私单现象也时有发生；为此要对导购以劝解和沟通为基石，打动他们内心，促使改正缺点发扬优点，不能以罚单为目的。另外自己和各部门之间的协调工作能力不足，处理和商铺之间的关系能力也有待提高，这明确了我来年的学习方向。

俗话说，隔行如隔山，如何做好督导，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自己，做到干一行，爱一行，专一行。还得虚心向领导、同事、导购学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常工作生活中坚持“多看、多听、多想、多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

总之，在这段时间的工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。我会珍惜这次机会，在公司这个大舞台上充分发挥自己的才能，为公司的发展竭尽全力。

年 月 日

教学督导工作是全面提高教学质量的一种有效机制。做为兼职教学督导员，2015年在学院督导办公室的领导下，按照学院督导工作的统一安排，对各院、部日常教学活动及期初、期中、期末教学工作进行了认真的监督检查，较好地履行了兼职督导员的工作职责，顺利地完成了学院交予的教学督导任务。

2015年重点围绕着课堂教学质量，从以下几方面进行了教学督导：

1、期初、期中、期末检查了教师的教学文件，包括教材、教案、教学授课计划，学生作业批改情况，期末的试卷批阅情况等。

2、检查实习实训教学工作，检查实习实训计划的落实情况，查看实习实训的开出情况。

3、对教师和学生的到课情况进行了常规检查。督查教师和精神风貌，查教师上课情况，查学生的上课状况，查教室环境及卫生情况。

4、参与了听课评课活动，深入课堂，认真听课，掌握第一手材料，将教学信息及时反馈到相关教师，督促其改进。

通过督导检查，我认为，学院课堂教学的组织、管理有序，大多数教师上课精神饱满，给学生起了很好的表率作用，教学态度、教学水平得到了学生认可。大多数教师能认真备课，讲授内容熟悉，有时间观念，遵守上下课时间，课堂时间利用充分。有的教师能采用多种形式进行教学，教学方式生动、活泼，注重并善于调动学生的学习积极性。

1、进一步发挥“导”的作用。

督导工作是督导结合，以导为主，以督为辅的工作。督教督学是保证教育教学工作稳定有序开展的必要手段，其真正目的在于引导师生不断改进教和学的方法，形成良好的教风学风，不断提高教学质量。在教学督导工作中，发现好的教学典型和总结好的教学经验予以宣传，督促教师做好课前准备，提醒教师遵守教学纪律；督促学生掌握学习方法，教育学生遵守校纪班规。

我们应该对不同的对象采取不同的督导内容。如对刚走上讲台的青年教师，督导的重点可以放在教学纪律、教学规范、备课教案准备等内容上；而对于老教师，督导重点则应放在教学方法的改进、授课内容的把握上来。在发现教师不足的时候，应该先帮助其出主意、想办法，鼓励其改进和发展，更好地激发教师们的主观能动性，使其全副身心地投入教学当中去。

## 2、加强实践教学的督导。

督导工作更多的是对课堂教学的督导，而对实践教学环节的督导比较薄弱。我们除学院的教学督导成员外，还可考虑外聘企业的专家，对顶岗实习环节进行督导，以保证教学督导的连续性。

二〇一四年十二月二十日