

2023年工作总结祝公司祝领导发展好的祝福语 公司工作总结(优质6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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作总结祝公司祝领导发展好的祝福语 公司工作总结篇一

一经营指标完成情况。

上半年完成房地产投资1.53亿元，实现营业收入3500万元，完成了全年计划的66%，创造利润1500万元，为完成全年的计划目标奠定力量好的基础。

二销售工作顺利推进，呈现良好发展势头。

鑫源小区地下停车位共计46个，其中有5个提供给港口大酒店使用，并预留3-5个车位，剩余34个已销售完毕。

建港回迁工作顺利推进。建港回迁户总数是171户，目前已回迁165户，剩余6户尚未办理回迁，回迁率为96.4%。未回迁住户其中有2户户主在外地，3户等待贷款，1户申请调房。

同时积极寻找合适代理公司，与南京、北京、上海以及本地多家代理公司有选择的进行了接触，收集有效的客户资料，了解对方的实力，制定企划方案，为下半年实现xx大厦销售新突破积极做好的准备。

xx花园预售证的办理有望快速完成。上半年公司实现了与连云港房地产信息中心的数据联网，全部门人员加班加点，将

办理预售证所需要的所以资料准备齐全。多次往返房产局与土地局进行沟通协调，目前xx花园土地分割证正在办理中，有望在最短时间内实现有证销售。

三物业管理科学运行，实现了安全和谐发展。

代缴代收电费44.08万元，其中老房区商房2.06万元、鑫源变电所供电42.02万元，较好完成了上半年任务。

公司始终强化安全工作，对陶庵、荷花、洞山及连云四房区的涉及外墙粉刷层风化剥落、共用部位钢筋混凝土结构的砼保护层损坏及钢筋锈蚀、住户自用阳台等的使用状况进行例行检查，采用书面通知方式对全集团的老旧住宅发放5000份“关于提醒住户检查自用阳台并及时维修的通知”，告知住户在日常使用阳台的注意事项并勤于检查和及时维护维修。为进一步创建和谐物业，对用户阳台、窗台、女儿墙檐瓦等进行检查，对电梯等设备严格管理，规范操作，对维修工程实施安全管理，建立了施工操作流程，确保安全与社区和谐。

针对上半年雨水偏多、报修屋面渗水和墙面渗水的数量偏多的现状，公司根据实际情况按照轻重缓急编报维修计划及时安排施工队伍施工，同时强化施工单位的保修责任，努力为住户创造一个整洁文明和谐的居住环境。

四计划财务高效运作，管理水平又上了一个大台阶。

为进一步提高公司的整体管理水平，公司把各项投资都纳入计划加以控制，根据公司的“招标管理办法”，对工程项目确定施工单位严格对照落实，实行招标管理，降低工程造价，保证确定项目实施单位的科学性。同时，提高预（决）算质量，确保公司利益。今年以来，对xx花园的决算一直在抓紧进行，同时对新开工的项目，提前做好了预算编制工作，充分发挥了计划的导向功能。

结合集团公司的要求，公司组织财务人员开展职业道德与职业素质教育，认真学习领会《会计法》及集团的有关会计政策，坚决杜绝假账、账外账的出现，提高财务人员的诚实敬业精神，保证为公司提供真实、完整的会计信息。此外进一步完善内部管理制度，实行个人的岗位责任制，提高会计人员的责任意识和工作的主观能动性。一系列的举措，使公司的财务审批更加规范，财务监督更加有力，充分发挥了财务部门的监督控制功能。

五工程管理加强自身建设，不断改进自身水平。

上半年，工程管理部注重自身建设，

继续组织5x楼内装工程的施工；

组织新海岸大厦桩基工程的施工，并参与大厦施工图纸审查；

多次出色完成了任务。这与工程部谦虚谨慎、严肃好学的精神是分不开的。

六市场人员开拓进取，有力推动公司快速发展。

连云新城项目是我公司开发高端物业产品、打造鑫磊房地产品牌新形象的重要契机，市场人员认真考察数家公司，最终选定易居中国为该项目进行前期策划，顺利开展工作，目前已提交了阶段性成果，为连云新城项目高品质的保证提供有力的支撑。

xx花园的销售是公司xxxx年的工作重点，为配合解决xx花园销售瓶颈，市场人员团结协作，全力投入，在集团及公司领导的带领和支持下建设性地开展工作，圆满完成xx花园项目名称及投资主体的变更工作，有力地支持了销售工作。同时，积极考察周边土地市场，为公司土地储备工作奔波忙碌。

一公司各部门的管理水平有待于进一步提高。我公司由于刚刚独立不久，各方面的发展在摸索中进行，部门人员明显缺乏经验，很多环节管理并不到位。

二市场意识、责任意识有待于加强。少数人员缺乏市场竞争意识和责任意识，工作不够主动。

三业务素质有待于提升。一些员工思想意识较好，爱岗敬业，很想为公司发展做出一番事业，但是心有余而力不足，由于缺乏业务技能，缺乏专业知识，还是不能做到出色、高效工作。

四部门之间缺乏协作沟通。有些部门不能够很好配合其他部门工作，不能够紧密作战，携手共进，缺乏交流，一定程度上影响了效率。

结合公司上半年运行状况，除了继续按照公司年初制定计划完成任务外，还需注意以下问题。

一总结经验，完善各部门管理制度。目前公司有一套完整的宏观制度，但是缺乏微观细致的制度。各部门在目前运行的基础上，深刻反思，找出自身不足，找出自身优势，针对管理各个环节的漏洞，制定健全完善的微观管理制度，将原有制度细致化。在总结经验中提高管理水平。

二是思想素质，强化责任意识、市场竞争意识、争先创优意识、爱岗敬业意识、团结协作意识和廉洁奉公意识。

三加大土地储存工作力度，力争下半年购买几块升值潜力大的土地；

加强物业管理，确保安全生产局面持续稳定，安全问题一刻不能放松；

认真准备，做好连云港新城项目各项工作。

总之，上半年各项工作有了很大进展，但下半年的任务依然繁重，下半年是实现全年目标的关键，因此各部门人员务必保持清醒的头脑，继续发扬艰苦奋斗、敢于拼搏的精神，为完成公司全年目标而努力奋斗。

工作总结祝公司祝领导发展好的祝福语 公司工作总结篇二

公司现有党员13人，其中今年发展新党员1名，分布在公司组织架构的每个部门。今年的党建工作，公司创造性地提出要“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”，具体从三个方面开展工作，即利用采购、技术、行政负责人党员身份，积极参与企业经营决策；利用生产经理、生产班长党员身份，积极开展岗位争先活动；利用党员已分布“七部一室”的优势，积极推进企业文化建设。通过努力，公司党组织在员工中的影响力和凝聚力不断提升，对生产经营快速平稳地发展起了推动作用。公司的做法得到xx市非公组织的认可，获得“基层党组织先进单位”。

在市区两级政府的关心和支持下，今年符合公司的专题项目纷至沓来，办公室组织编写各种材料xx余万字，收到了丰硕的成果：“以草鱼为主的混养鱼膨化饲料的研究与应用”项目通过省级成果鉴定，并荣获xx市科技进步二等奖；“节能减排”和“重点新产品新工艺”项目得到省政府批准，分别享受项目扶持资金xx万元和xx万元；获得湖北省工商局“守合同重信用”单位称号；获得湖北省□xx市政府“满意产品”、“满意服务”企业称号；“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”党建材料被区委组织部推荐转发；“应用科技谋转型，特色定位促发展”发言材料得到工商联与会代表一致肯定；“扶贫贴息”和“大别山发展基金”项目仍在待批之中。

还有高新技术企业材料和湖北省回乡创业杰出人才专题材料。通过这些工作□xx在社会各界的知名度不断提高。

公司创立时曾投资xx万元进行绿化建设，厂内有山有水，有花有草，甚至不乏名贵树木，环境基础很好。但是，两年之后也有为数不少的树木未能存活。今年春天，我们精打细算花费两万万余元，及时补栽了70多棵松树、樟树及桂花树，现已基本存活。还利用搬运工冬天工余时间，对10余棵超大死树进行了挖掘、截枝、清运处理，并配套挖好了新的树坑，为明年植树做准备。其间，清理了下水道，补充了沟盖板，新建了排水沟，重描了交通线，更新了指示牌，公司环境已越来越美。

由于公司生产存在超大夜班以及冬季长期歇工的特殊性，一线员工很不稳定，流失率达20%，致使生产车间多次出现用工难。为了解决这一问题，办公室一面到劳动力市场进行常规招聘，一面主动赴xx□河南等地大中专院校，宣传公司的招工政策和福利待遇，得到了高校的支持。一年来直接从高校招收正式工、暑假工8人，这些人已在岗位上发挥出重要作用。搬运工则采取定向招聘，先后从四川、云南等地招收12名，经过试用考核，目前确定录用其中6人，基本满足了生产的需要。

为抓好食堂管理，办公室从食堂班子入手，坚决调换了食堂管理员，炊事人员也由原来的4人增至5人。新班子接任后一度因业务不熟，品种、质量方面差强人意，导致员工牢骚满腹，甚至出现了倒饭、骂人等极端行为。办公室及时对此进行疏导，发放民意调查表20份，认真听取员工的意见，并将结果张榜公布，存在问题一目了然，谁好谁差毫不隐瞒，给食堂工作人员以莫大的鞭策。同时组织食堂专题会议5次，对采购标准及质量、服务态度、环境卫生、岗位分工等方面进行研究，对食堂存在的问题进行整改，提出炊食人员要有“学好技能，优质服务，无私奉献”的意识，并要求切实落到实处，收到了一定的效果。

五是企业文化流于表面，奉献精神亟待加强，员工对个人利益的欲望远远高于对企业发展的追求。

确切地说，这些问题不是今年才有的，是公司创建以来慢慢积累下来的。这些问题不仅是办公室部门层面的，也是下阶段保证公司发展必须解决的共性问题。

总的来说□20xx年上半年的工作当中，我们抓住了机遇，迎接了挑战，各项工作指标均能圆满完成，但是工作中也暴露出了许多新问题，在下半年的工作的开展过程中，我们会根据上半年的工作经验，改进不足，改进工作，争取更加圆满的完成下半年的工作指标。

工作总结祝公司祝领导发展好的祝福语 公司工作总结篇三

各位同志们□xx年即将过去，我们一起回顾过去，发扬成绩，总结经验，吸取过去存在不足的教训；我们一起展望未来，不断进取，扎实工作，促进项目部各项工作更上一层楼。

项目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，项目部自组建以来，严格执行公司的各种规章制度，针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不齐的特点，先后制定和完善了上下班、地磅房交接与管理、保安管理、食堂管理、卫生管理、日工作汇报、车辆派遣、会议制度和会议纪律等，通过各项规章制度的建立，规范了员工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了员工按章办事的意识，提高了员工按章办事的自觉性。

项目部自组建后，一直围绕工程建设这个中心精心准备，一个部门，一个单位的环境建设，直接体现出单位的形象，常言说的好，一看门，二看路，三看花草树就是这个道理，为此公司领导倾注了大量精力，为项目部营造了一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下先后完成围墙、员工宿舍、项目部办公场所、食堂、保安岗亭、水、电、路、地磅房□200kva变压器及施工用电等项目的建设 and 花草树的绿化美化工作，含盖着设计、预算、合同起草与鉴定，施工管理，竣工结算等，共完成经费37.8万元。这些工作的完成，为促进工程顺利如期地开工建设提供了有力的保障。

一个中心，就是以工程建设为中心，项目部所有员工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的责任感和紧迫感，以石场的踩点开挖到施工便道的铺垫，从构件的预制到防波堤的建设，从外部因素的协调到内业文件的起稿无不体现出了项目部员工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着项目部全体员工辛勤劳动之汗水。截止今日，已完成了防波堤堤心抛石约490米，防波堤外侧理坡约450米，北护岸基床抛石并理平170米，砼预制构件1915块，完成了二处石场的征用，完成了约1524米的铁丝网安全防护和土地界桩的埋设工作。涌现出了一心扑在施工第一线，晒的黝黑发亮被员工们亲切地称为“老黑哥”同志，当星星还在天空闪烁时，他静悄悄地起床为大伙烧开水，当东方亮出第一道霞光时，他就戴着草帽到了工地既当指挥员又当战斗员；涌现出了被大家亲切地誉为“秀才”的同志，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起项目部工程内业的工作，而且还要担负着工程采购方面的谈判；涌现出了被大家亲切地称为“小曾哥”的同志，他几乎天天工作在石场和临高，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在与村民和有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决工程的瓶颈问题

而努力工作。

工作总结祝公司祝领导发展好的祝福语 公司工作总结篇四

(1) 坚持理论联系实际将《商务英语谈判》〈国际贸易单证〉《英语口语》等课程中所学到的基础理论和基本政策加以具体运用。力求做到理论与实践、政策与业务有效地结合起来，不断提高分析与解决实际问题的能力。认真观察业务流程，积极和同事交流虚心请教学习，学习与客户沟通，开发市场。

(2) 加强英语的学习对于外贸专业人员而言，不仅要掌握一定的专业知识，而且还必须会用英语与外商沟通、谈判及函电等。如果专业英语知识掌握不好，就无法开展工作，甚至会影响业务的顺利进行。因此，在实习中大胆与客户交流，边巩固所学知识，边学习工作中遇到的外贸英语知识，掌握外贸专业术语基础。

(3) 注意本课程同其他相关课程的联系外贸英语是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如法律，比如商品学比如营销学，在实习期间发现这些对开展工作的用处很大，这就要求我们广泛博览其他相关学科的书籍，多和同事、上级沟通关注外贸当面的新发展，不断提高业务能力。

(4) 坚持学以致用外贸英语是一门实践性很强的应用学科。实习中深有体会，许多书本中学的东西想要发发挥其作用需要广泛积极的应用于外贸交流中，处理工作事务中学习很多书本没有讲的知识，可见学以致用在这门学科里的重要性。基本的业务流程就得从找客户开始。寻找客户是一门颇深的学问，要下一番苦功夫才行，运气好的另当别论。当然要回答客户的问题，给客户报价等应该要具备一些基本的国际贸易知识。我上个学期学的国际贸易实务让我对国际贸易方面的术语并不陌生。目前为止，虽然自我感觉有些客户稍有眉

目，但是稍一不慎就前功尽弃。只有找到了客户，下了订单，签订了合同，才有后面一系列制单结汇等流程。由于本人才疏学浅，目前尚属初级阶段——找客户阶段。

实习总结

我通过一段时间的摸索摸索，总结出摆正心态的重要性，冷静分析，从自身查找原因，采取有效措施。树立一个辩证的挫折观，保持自信和乐观的态度，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功。接待客户，收发处理邮件制发文件等工作要做到积极主动，认真负责。还有与领导谈话要注意言语场合，正确理解领导意图。

通过实习，加深了我对外贸英语知识的理解，提高了我的实践能力，掌握了更为实际的外贸知识，锻炼了办事能力，了解了社会。通过实习，发现了自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的工作中更加用心，表现更加出色!不管从事什么工作都会努力!对于公司的不足，暂时还没什么想法，可能是自己观察不够。以后我会在这方面有所留心，争取多发现问题，解决问题，有好的想法会及时和大家交流。

工作中也会遇到一些问题的，遇到的问题及建议解决方案与上司沟通不好;版权归属原作者上司给的某份工作感觉无从下手;谢谢合作。对琐碎重复的工作感到厌倦。

在xx年，我希望自己能掌握业务能力，当我们能独挡一面的时候，相信也会是公司壮大的时候。来年的我们都会越来越好!

小学英语实习总结实习学校：县龙山中心学校实习时间：35天(xx.03.01-xx.04.02)指导教师：指导班主任：实习生：实习

班级：三(1)班实习内容：小学英语课(三年级)、实习班主任
实习目的：实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。

在以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。

从7月7号开始到8月1号，近一个月的时间，我在杭州日报社部做了一名实习生。想到7月6号那天得知消息之后便开始兴奋。后来更是得知我是将两名大二新闻专业学生给踢掉，自己抢到了那个实习岗位时，更加的觉得自豪。

证券公司实习总结第为为期一个月的实习生活转眼间即将画上圆满的句号，在证券公司这段期间，我们充分感受到作为一个证券从业人员的酸甜苦辣，也了解了作为一名证券从业者的工作身上肩负的责任和义务。

工作总结祝公司祝领导发展好的祝福语 公司工作总结篇五

北京xx药业有限公司通过参加集团公司的20xx年半年工作会，认真学习领会卫董事长题为《以激情创造未来的希望 以协同引领价值的提升》的讲话和贺总经理所做的《抢抓机遇 乘势而上 确保圆满完成全年各项任务》的报告的重要精神。7月30日xx药业领导班子进一步分析总结了今年上半年公司各方面工作的进展情况，8月8日xx药业又召开了二届一次职工代表大会，在会上，尹栩颖董事长和韩香能总经理就上半年的公司经营业绩和下半年的计划安排向与会的职工代表做了一个深入细致的汇报，使xx药业广大职工明确了目标，增加了信心，踌躇满志地开展今年下半年的各项重点工作。

与去年同期相比，今年上半年的销售情况有了大幅度的提升，

主打产品女性生殖健康药物、紧急避孕类药物、抗早孕药物在市場中的占有率得到了稳步的巩固与提升，实现产品销售收入37384.49万元，实现利润6493.43万元，分别比去年同期增长26.15%和20.42%，为完成20xx年全年预算打开了一个良好局面。保持了企业经济持续增长的良好势头。下半年□xx药业将逐步建立以信息化管理为辅助手段的营销决策系统，科学合理利用crm系统数据和第三方市场数据，确保销售指标的完成。同时进一步分析国际目标市场，不断开拓新的客户群，扩大公司和产品的国际知名度，在下半年完成全年总出口供货额的既定目标。

有效地开展技术质量管理、财务管理、内部审计、人力资源管理和信息管理各项工作，并以科学的管理牵动公司发展的各项环节，为营销、生产和研发等工作打好坚实基础，保证了公司的科学运营。下半年□xx药业将进一步加大精细化管理的力度，以技术质量管理提升产品质量，“安全第一，预防为主”，严防质量事故和安全事故的发生，同时整合财务管理资源，提高财务运作水平，辅之以深入持久的内审检查工作，不断优化工作流程，开创工作新局面。

围绕研发中心，继续深入开展同步国际、自主创新的各项工作，全面调动公司相关部门配合开展国际认证工作，紧跟市场化、国际化步伐，全面整合公司和国内外现有研发资源。在公司各相关部门的共同努力下，左炔诺孕酮cos认证工作在今年取得了突破性进展，6月19日正式收到了edqm的文件资料发补函。下半年，公司将全面开展注册申报工作和项目研究工作，争取获得炔雌醇、氢溴酸樟柳碱生产批件，同时完成睾酮贴片及睾酮原料的现场核查，药品检验复核以及米非司酮增加适应症的申报等工作，同时进一步加快国际认证进程，使公司产品达到欧美等国际准入的各项标准。

目前已完成了《环境评价报告书》、新土地合同的签订、完成一期工程施工单位的招标工作，并于6月8日举行了秦皇

岛xx药业有限公司奠基典礼。今年下半年，公司将进一步整合各种有效资源，配合国际化认证工作，积极稳妥地完成原料药基地建设的年度工作安排，争取早日打造一个具备国际先进水平的甬体药物生产基地，成为我国女性生殖健康产业领域的领导力量。

通过xx药业全体员工的共同努力，今年上半年公司各方面进展良好，下半年□xx药业将继续以集团半年工作会的精神为指导，同心同德，奋力拼搏，以营销、生产、研发、管理四项工作为中心，深入总结上半年工作的成功经验，全面推进公司科学发展，为顺利完成20xx年度预算计划，力争在“十一五”发展规划的第二个年头取得新的突破，实现xx药业的新飞跃而共同努力！

工作总结祝公司祝领导发展好的祝福语 公司工作总结篇六

漫天飞舞的雪花，刺骨的寒风，虽然冬天似乎漫长而难熬，但这个冬天我并不寒冷，因为我坚信我做出了一个正确的选择，加入到了一个温暖积极的团队。我认识到其实奋斗的人生才是最有价值的，最光彩的。因为在这里找到了我梦寐以求的工作，所以我要尽自己最大的努力融入这里，并且用我的能量为这个集体带来热量，相信我们大家一起团结努力，我们公司一定可以取得更大更辉煌的成绩！

古人有云，“读万卷书不如行万里路”。虽然我现在做的只是打电话，发传单的工作，但是我所走的每一步都是对未来生活的积累，所以我要把每一步走的坚实、稳固。

1、打电话

记得第一次打电话的时候，头一次听到对方声音，我的大脑里一片空白，完全不知道自己在说什么；有时甚至很希望客

户可以很亲切的拒绝我，这样我就不用说很多，也不会犯错误了，总是喜欢逃避问题。可是现在每次电话接通时，我都能够冷静的处理，和客户交流已经成为了我最开心的事情。通过几个月的锻炼，我现在已经可以独立的处理问题，不再是遇到问题就机械的向别人求助，心态也变的更加的平静，也不会因为客户的心情好坏影响到自己的状态，我可以做到认真的对待每一位客户，遇到他们提出的问题，不论大小都悉心的帮他们解决。工作不仅仅带给我负担，更能带给我快乐，带给我激情，所以我一定要做好现在的工作，更好的提升自己的能力，让自己成为一个有亲和力，有感染力的销售人员。

2、扫楼

记得第一次敲门时，我甚至期望门里是没有人的，这样就不用担心自己说的不好了；记得第一次站在有好多人在看着我说话的屋子里时，我恨不得他们都埋头工作，这样我就不会紧张了；记得第一次被狠狠的拒绝时，我心里是怎样的难受，觉得自己的工作是多么的让人讨厌。但在领导以及同事的鼓励下我学会了该怎样面对压力，该怎样与别人交流，该怎样将自己学到的知识进行应用。现在面对客户时，我会非常自信骄傲的告诉他们，我是xx会计公司的。我为我的工作感到骄傲，我是在用劳动，用智慧换取果实，所以我愿意用全部热情努力工作，希望通过锻炼，通过学习，证明自己的价值。

3、报税

虽然报税是看上去很简单的问题，但是其中其实也蕴含着该怎样处理好问题的方法，也是需要我们去锻炼和学习。比如怎么处理突发事故，怎么分配很多杂乱的工作，怎么在忙碌中冷静的处理问题。通过这样的锻炼，现在我已经能够从容不迫的处理问题，遇到事情不会盲目的着急，无从下手。所以通过报税的工作，我学会了怎样灵活的处理问题。

通过四个月的工作与学习，我已经能够独立的解决的客户的问题，比以前自信，也比以前勇敢了，遇到新问题时我也能够冷静的处理。在这里工作，我不仅学习到了专业知识，怎样与人交流，最重要的是，我意识到了工作态度的重要性。我们不应该仅仅是考虑眼前的利益，工作并不光是为了薪水，而是要提升自己的能力，体现自我的价值。所以我把每次与客户交流的机会都当成是对自己的一种锻炼，把握住每一次机会，遇到不懂的问题立刻想办法解决。我发现这样愿意与我交流的客户多了，我和他们说话也不在那么死板了。

1、优点

（1）不断的学习，用积极的方式思考问题。

首先，我认为摆在面前的问题，不会因为我们的懈怠而改变，相反我们积极努力的改变自己，也许问题就会迎刃而解了，所以我需要学会接受新的事物，努力适应环境。其次，我真观察身边的每个人每一件事，学习大家处理事情的方式，总结大家的经验，找出最适合自己的方式。最后，每次和客户交流之后，我都会立刻总结自己哪里做的好，哪里做的不好，在实践中，磨练自己的毅力，提升自己的能力。

（2）不与别人攀比

所谓，人外有人山外有山。每个人都有自己的优缺点，只要我自己的今天比昨天好，我一直向着目标前进就可以了。目标还没有实现，那只能说明我做的还不够好，能力还需要更大的提升。所以不管遇到怎样的客户，我都能笑脸相迎，因为我把每次交流的机会都当成是对自己的一种锻炼，一种提升自己能力的方式。我相信只要每天都前进一小步，积累起来就会是一大步。所以通过不断的完善自我，总有一天我会赢得客户的信赖。

2、缺点及改善

(1) 知识含量不足

每次客户提问时，我才发现自己很多问题其实理解的并不够透彻。所以我需要更加主动的去学习,用最简单、系统的方式,让客户明白我的意思。做销售的工作，最需要我们做的就是调查市场，多与客户沟通，提高知识水平的同时提高沟通能力。现在我们时常会进行沙盘，这是我非常喜欢的环节，虽然不能完全的回答好问题，但是每次沟通后，都会发现我的不足之处，让我少走了不少得弯路，很感激领导们给我们一个成长的空间，让我们走的更高更远。

(2) 理论没有完全付诸于实践

千里之行始于足下，所以我需要更加努力的把理论付诸于实践。很多时候知识点我理解了，可是和客户交流的时候，并没能完全的运用好学到的知识。所以以后的工作中，我应该不仅仅考虑客户提出问题的答案，应该更多的考虑客户为什么会提出这样的问题，他们真正的需求是什么，然后再结合我学过的知识，有针对性的解答客户的问题，这样才能更好的抓住客户的心里。

(3) 反映不够灵敏，说话逻辑性不强

遇到一些突发事情时，我不能够及时的想到最佳的处理方式。比如有时和客户聊了很多，出来后才意识到要是换一种说话的方式，或者给客户提些专业的建议，也许更吸引他们的注意力。所以我还需要不断的总结遇到的问题，多积累经验，不断的总结，不断的思考。通过实践提升自己的能力，多与客户沟通，发掘他们真正关心的问题，从他们的角度，为他们解决问题，用我们的专业赢得他们的支持。同时，我还有要持之以恒的态度，坚持不懈的发现问题，并解决问题，相信通过不断的努力，我一定会有更大的收获的。

3、心得体会

(1) 犯错误并不可怕，可怕的是不知道改正

现在我已经不在害怕犯错误，因为出现错误其实并不可怕，可怕的是明知道自己有缺点却不努力地去改正，永远错误下去。记得刚开始时，每次和客户交谈之前我都会下意识的将目光投向带我的人，生怕自己的错误带来客户的不满，但是大家每次都鼓励我，要我自己努力的去尝试不同的方式吸引客户。现在不论门面多大的公司，不论里面坐了多少人，我都能勇敢的进去，讲出我们公司的优势。

(2) 坚持就是胜利

还记得刚开始做销售的时候我是有些抵触的，一直觉得对于一个不善于交际的我来说，是一座很难逾越的高山，但身体里不服输的精神，让我很想一直坚持下去。不到最后，绝不放弃，未来是把握在自己手里的，别人能做到的事情，我也一样可以做到，甚至还要努力做到更好。现在，每次打电话时我都告诉自己，一定会有信服我的人。每次发单我都告诉自己，我决不做一个机械的发单员，我要用我的智慧，用我的知识，在平凡的岗位上，创造出不一样的成绩！当然我的收获也离不开领导们对我的严格要求，有时领导们的一句话，一个言行，就能够让我深刻认识到自己身上的不足，让自己更发奋的去努力。

(3) 领导的信任是我们前进的动力

这段时间领导对我们的关心，我们都能感受得到的，所以请不要对我们失去信心，我们会更加的努力，用我们的成长，用我们的业绩来回报您的付出。同时我们也会多与领导沟通，让您更清楚的了解我们调查好的市场，也让我们更好的执行公司的政策，争取做到从领导的角度出发，为公司的整体利益着想。相信只要我们坚持不懈的努力奋斗下去，我们团队定可以乘风破浪的。

时光飞逝，一年的时光就这样悄悄的从我们身边划过了。但是通过今年的工作，让我不论是知识，处事的能力都有了很大的提高。

1、单位不等于学校

我意识到不能总是像大学时一样懒散的生活；也不能总是像弱者一样逃避困难；更不能总是像愚者一样不动脑的混日子。生活就像一杯咖啡，不论是研磨，还是品尝，都要用心去体味，需要不断的磨练，不断的提升自己，才能更好的品尝到其中的甘甜。所以我不害怕客户的拒绝，不害怕自己的无知，害怕的是自己没有进步，每天混日子。所以现在我要尽可能的提升自己的沟通能力，将自己的心中所想，用清晰的方式表达出来，提升说话的逻辑性，让客户相信我，愿意与我合作。

2、工作需要多动脑

我意识到，工作需要的不仅仅是专业的知识以及埋头苦干的热情，需要的是巧干，认真干。不是我们想做什么就做什么，单位工作需要的是严明的纪律，其实领导们对我们要求严格，也是为了让我们的深刻的体会到，工作不是过家家，大家都开心就好了，而是要我们对自己所做的事情负责。所以我们不能认为是小事就不放在心上，怠慢的处理。因此我们也要认真地对待每位客户，用我们的专业，我们的热情，取得他们的信任与支持。想想因为我们的帮助，客户的问题解决了，他们脸上洋溢着如释重负的笑容，是不是我们的付出都是值得呢！

3、工作需要恒心

俗语说，下定决心做一件事，坚持到底，努力行动，定能成功。这点在工作中也是非常重要的。其实坚持一段时间好好工作，好好学习，并不可贵，可贵的是不受外界的影响，一

直努力的学习到最后。在我们公司工作必须得有恒心，很多人刚开始工作时很有激情，过了一段时间就松懈了，其实这是非常可怕的，我们应该做的是不达目标决不罢休。而不是遇到困难就放弃，将责任推卸给别人，因为我们不能改变别人，但是我们可以改变自己，适应环境。所以我会时刻提醒自己，要坚持不懈的努力下去，成功其实就是在坚持一小下。

1、签成第一单。

年初是签单的旺季，所以我要努力地把握好这个机会，即要考验自己的水平，也要证明自己的能力。同时我还要多读些关于销售的书籍，争取更好的掌握客户的心里，赢得客户的信任与支持。

2、加强对学过知识的总结，将他们融会贯通，运用到实际的工作中去。

在以后的工作中遇到不懂的问题时，我要及时的提问，及时总结，积极的反思，不怕犯错误，争取不在同样的问题上犯相同的错误。同时，我还要加强对旧知识的复习，努力做到今日事今日毕，不拖延，时刻严格的要求自己，在遵守公司的规章制度的同时，更好的完成公司的任务。

3、多与客户沟通。

我要认真对待每次与客户交流的机会，努力完善自我，多学习。把每次与客户交流的机会都当成对自己的一种锻炼，一件乐事，一次能力的提升。我最喜欢通过努力，获得成功时的喜悦，所以不论遇到多大的困难我都不会退缩。所谓乱世造英雄，我们要想实现自己的价值，就不可以过于安逸，有时把自己放于困境，也未必是件坏事，经历过的事情不论好坏，都是我们的财富。相信随着经验的积累，我一定能够赢得客户的信赖与支持的。

4、加强与领导的沟通

我要试着从全局的角度为公司解决问题，不只考虑个人的利益，将集体的利益放在更重要的位置上，努力做到不抱怨，不议论别人。对于领导们的要求，努力认真的完成，并及时的向领导们反馈现实的工作情况，做到保质保量的完成工作。

5、转为会计

我需要更加努力的提高自己的能力，不懈怠，把自己现在的工作做好，为以后的工作打下坚实的基础。就像姚明说的，你怎样对待你的身体，身体就会怎样对待你，所以只要我认真对待每一天，每天都不断的进步，相信我会实现目标的！

最后，要感谢一年来，大家对我的关怀与支持，相信只要我们大家共同努力，我们的团队定能走的更高更远的。我们就是xx最大最正规的代理记账公司□xx会计公司！