

# 2023年上台工作总结及工作计划(模板6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 上台工作总结及工作计划篇一

### 工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了20xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩

妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划

写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

## 销售人员20xx年工作总结和20xx工作计划

平时公司上门业务的处理，对产品推销过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

1全年推销任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

3确度，仔细审核；

4物的及时处理；

5的维系，并不断开发新的客户。

6每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与推销联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员

的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望推销人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。(这种现象非常严重)

3购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品推销，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让推销人员非常难堪。

4应定期对推销却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉推销人员，期间推销人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

5门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让推销人员走了许多弯路。

6及派车问题。

7品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

销售人员20xx年工作总结和20xx工作计划

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自

已有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是xx年2月份到公司的□xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高!

1) 财务方面,我天天都做好记账,将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司.应收账款,我把好关.督促销售员及时收回账款!财务方面,因为之前没接触过.还是有很多地方不懂.但是我会虚心讨教,把工作做得更出色!

2) 至于仓库的治理,天天认真登记出库情况,铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货,但有时因为疏忽,零库存订货.造成断货的现象,这点我会细心.避免再有零库存订货的发生!

4) 认真负责自己的本职工作,协助上司交代完成的工作!

3. 以下是存在的问题:

1) 总公司仓库希望能把严点,.自办事处开办以来,那边发货频频出现差错.已经提议多次了.后来稍微有了好转.但是这几次又出现了以前同样的错误,产品经常发错型号!

2) 返修货不及时. 给客户留下不好的印象. 感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的总结. 有不对之处, 还望上级领导指点!

## 上台工作总结及工作计划篇二

1、加强财政管理，发挥财政调控功能，采取有效增收节支措施，严格控制一般性支出，压缩非生产性开支，深入推进公共财政支出改革，拓宽增收渠道，完成财政预算内总收入400万元，同比增长14.3%。在确保收支平衡的基础上，加大对农业、计生、综合治理、民政、安全生产、社会保障方面的投入。

2、以科学发展观统揽全局，建设社会主义新农村。下半年，我镇将按照“二十字”的总体要求，以胡岗和前瓦两个村作为我镇社会主义新农村建设试点示范村。首先，发展培育特色经济和现代农业，进一步调整农业结构，建设现代化农业示范基地，推进“一村一品”，实施科技入户工程，着力培育龙头企业，发展订单农业，引导农民发展各类专业合作经济组织，壮大农村经纪人队伍，提高农业产业化水平。其次，加强基础设施建设，改善生产条件，合理布局村镇路网；推广人畜安全饮用水，建立农业综合服务平台，兴办农业生产资料、日用消费品连锁店，建立村镇安全放心店，满足农民生产生活需要。积极开展“三清”活动，营造村容整洁良好氛围。

3、加大招商引资力度，增强镇域经济实力。要适应新形势，采用全方位引进，多元化利用的政策，在重视资本引进的同时，重点抓好引进企业的规范工作。抓住发达地区和合淮同城化以及大城市产业升级转换的机遇，通过品牌挂靠、资产重组、联合投资、承接产业扩散等方式，进行资本和生产领域的融合。在外出人员集中地建立劳务输出基地，关心和支持外出务工、经商人员，使之安心工作，努力学习，鼓励他们回乡创业，在政策上给予倾斜，在资金上给予扶持，鼓励他们引介外地资本投入我镇。

4、加快经济结构调整步伐，转变经济增长方式。今年下半年，我镇将继续在农业上做文章，在工业上谋发展，在生态上创品牌，积极推进农村产业结构调整，努力实现粮食增产，农民增收，农村稳定。以农业产业化和标准化为基础，打造杨公牌大米和优质弱筋麦；以杨公小城镇开发为基础，发展工业企业；以“两小湖”为基地，发展水产品精养和水产品深加工；以赵嘴岛为载体，发展生态旅游。坚持以市场为导向，以科技为动力，以提高效益，增加农民收入为核心，逐步建立起以优质粮、油、棉为基础，以精细蔬菜、瓜果、畜禽为支柱，水产品、经果林以及特色产品共同发展的具有江淮区域特色的农业产业体系。

5、加强基础设施建设，实施城镇化战略。坚持把农田水利建设放在基础设施建设的首位，继续抓好“把水留住”工程，重点做好蓄水、引水、提水小型基本农田水利建设，抓好双庙整村推进项目建设，高质量完成10.2公里“村村通”水泥路工程，继续配合有关部门搞好瓦埠湖防汛撤退路工程建设。加强防汛抗旱工作协调指挥，周密组织，科学安排，抓住时机，抢浇抢灌，为全年农业丰收打好基础。开展朱集市场的专项治理工作，推介杨公农贸市场开发项目。积极引导群众到集镇发展个私企业，进一步扶持明霞服装厂发展。

6、实施可持续发展战略，加强人口控制和环境保护。继续贯彻执行人口与计划生育政策，稳定低生育水平，促进优生优

育。继续落实“三为主”，实行“三结合”，实现“两个转变”。强抓“月积分”考核，进一步充实计划生育奖惩办法，实行领导干部联系村和计划生育村干部联组包户责任制。加大计划生育工作力度，狠抓“两检”和“四项手术”到位率，以及社会抚养费的征收，确保人口出生率控制在10%以内，政策符合率85%以上，进一步加强计划生育干部队伍建设。建立自然资源有偿使用制度，加强土地管理，切实保护耕地。保护和合理利用水资源，优化水资源的配置，鼓励节约用水。严格执行项目“三同时”和环境影响评估制度，杜绝污染企业入镇，重点发展轻工业，全面开展总量控制。

7、加强精神文明建设，努力构建和谐杨公。认真贯彻公民道德建设实施纲要，全面提高劳动者的思想道德和科学文化素质。坚持不懈地进行党的基本理论和基本路线教育，弘扬爱国主义、集体主义精神，提倡自力更生，艰苦创业精神，引导广大干群树立正确的理想信念和世界观、人生观、价值观。在全镇范围内开展社会公德、职业道德、家庭美德教育，加强科普教育，倡导科学、文明、向上的生活方式。加快推进村民自我管理、自我教育进程，完善“村规民约”。加强社会治安综合治理，建立健全社会治安防范网络，杜绝毒品，关爱生命，确保无毒乡镇。继续抓好优抚救助工作，加大对敬老院的投入，加快殡葬改革步伐，提高遗体火化率。强化基层正规化建设，狠抓民兵工作“三落实”。

8、开展“基层为民服务全程代理”工作。为扎实推进社会主义新农村建设，建立农村基层工作新机制，加大政府职能由行政管理向公共服务转变，我镇以政务服务中心为依托，坚持规范服务，便民利民，依法行政，廉洁高效的原则，进一步密切党和政府与农民群众的关系，使农民群众更加满意，我镇将按照上级部署积极开展此项工作。

9、继续加强廉政工作力度，稳步推进反腐倡廉制度建设推进年活动各阶段工作，进一步健全机关各项工作制度，加强学习，努力抓好组织建设，着力改变机关工作作风，提高为民



办事的效率和能力。

## 上台工作总结及工作计划篇三

x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。

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1x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。

x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。

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。

x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x年虽有改变，但效果并不明显。

## 一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

## 二、准确把握市场定位，实施差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

## 三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

## 四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积

和内容作为x年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

## 五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

## 六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

## 七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

x年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

## 八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型

x年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

## 上台工作总结及工作计划篇四

化验室工作连接着生产与质量安全等环节，可靠的数据提供说话的依据。因此，做好化验室工作非常重要。我作为一名化验人员，要想干好化验室的工作，就必须要强化学习，不断提高个人技能和业务素质。在实际工作中，我以持之以恒的韧劲和精益求精的钻劲，边干边学，勤思考，多积累，收

到了很好的学习效果。一是系统学习了化验方面的专业知识，认真学习掌握化验知识和方法，努力提高自己的实际操作和理论水平。二是通过学习，掌握了各项化验的理论依据、工作原理和相关的操作流程。三是学习熟记相关的管理制度，诸如化验室检验工作的管理，质量监督工作的管理，化验室药品的管理，化验室仪器、设备的管理，化验室资料、档案的管理以及化验室环境的管理等。

我作为一名化验班组长，始终以高度的责任心，在实际工作过程中，本着客观、严谨、细致的原则，在日常的分析工作中做到实事求是、细心审核、勇于负责，严格执行化验室规章制度、仪器操作规程和相关的质量标准。对不真实、不合理的数据严格进行复查审核，确保数据正确不出问题再进行上报。

由于化验室的药品较多，所以工作中安全意识尤为重要，要坚持安全不放松，认真对待每一项工作，熟记各项安全措施于是不能慌。再就是环境卫生，也很关键，我们的检测都是以干净、良好的环境卫生为前提的。各种玻璃仪器使用前都必须洗净，使用完毕后摆放整齐，养成良好的实验素养。打开窗户使室内保持空气流通，地面及工作台无尘土、碎纸片等，每天下班前打扫一次卫生，即使将废弃物清理干净。

我热爱自己的本职工作，正确认真对待每一项工作，在开展工作之前做好个人工作计划，按时按质的完成各项工作。热心为大家服务，认真遵守劳动纪律。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风。

最后总结一年来的工作，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，以适应更高更新的需要。

- 1、进一步完善班组织架构，确定和区分每个组员的职责，争

取做到组织架构的科学适用，保证班组的运营在既有的组织架构中运行。

2、培养组员团队精神，增强班组凝聚力。

4、大力加强组员岗位知识、技能和素质培训。

5、建立内部纵向、横向沟通机制，调动班组成员的主观能动性，建立和谐、融洽的内部关系。

6、加大人员考核力度：对班组成员职效考核方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

7、带领化验班组积极配合运行班组生产运营，时刻监控水质，确保水质生产运营安全。

## 上台工作总结及工作计划篇五

### 一、原辅材料及设备的招标采购工作完成情况

原辅材料：1-12月共采购卤水440512.58吨，低汞触媒180吨，纯碱4284吨，引发剂213吨，终止剂228吨，硫酸4710.42吨，虽然仓库地方比较紧张，但全体人员都在积极配合材料的有序摆放，今年共采购电石270000吨有余，其中汝州电化采购120xx0吨之多，经上级领导商议从10.1日起执行全部有汝州电化供货。设备方面认真积极贯彻执行公司制定的修旧利废管理制度，大力倡导修旧利废工作，鼓励帮助分厂自检自修□20xx年共完成30余项修旧利废项目，节约费用50余万元。由于全体人员的共同努力，较好的完成了公司全年生产所需的各类机器设备及物资。受公司产品市场大环境的影响，公司的流动资金紧张等因素，全部员工克服付款不及时的同时，还要积极争取客户的理解为以后采购工作做准备。及时了解

行情，严把质量，大宗物资每月定时定期组织招标采购，严控大宗物品采购管理流程，高标准完成年初制定的年度采购计划。

## 二、 强化管理，采取措施，控制成本

1、对设备运行进行监督检查。具体做法是：每月对全公司所有分厂压力容器开展一次全面的患隐大排查，每周对分厂进行日常设备管理检查，主要包括：重要设备运行、备用切换检查，重要设备联锁检查，换热设备排污检查，运转设备温度、压力、振动、电流等重要参数全面检查，对检查不合格项下发隐患整改通知单，对隐患排查实行闭合管理。

3、增强服务意识，对分厂每月物资计划严格把关，下分厂一个个落实，及时处理解决设备运转中出现的异常情况，保证了设备的满负荷、长周期运行□20xx年，公司产品月产量屡创历史新高。

4、认真积极贯彻执行公司制定的修旧利废管理制度，大力倡导修旧利废工作，鼓励帮助分厂自检自修□20xx年共完成30余项修旧利废项目，节约费用50余万元。

5、在外协维修方面，通过招标、比价等程序，为公司节省了维修费用；通过对施工人员的安全培训，规范办理设备检修作业票证等措施，外协施工人员的安全意识不断提升。

6、物资采购方面，拿出了更加有力的办法和举措，重点体现在以下五个方面：(1)、完善日常生产物资计划的上报程序，严格控制各分厂和部门的物资计划，力求做到急事急办，特事特办。(2)、采购物资的比价、招标工作更加细化和规范化。降低了采购成本。(3)、物资采购及时，灵活机动，确保生产正常进行。(4)、配合财务处合理安排资金支付，缓解资金紧张的矛盾。(5)规范物资验收环节。

### 三、20xx年工作计划与措施

20xx年物资管理部将发扬过去好的经验做法，完善已有成效，对需要改进和创新工作提出初步设想。

2、在工作中要多跑、多对比、多总结，边学习边实践，不断提高采购业务水平；加强与供应商的沟通，及时做好跟催工作，让供货商积极配合我们的工作；遇到问题要及时采取解决措施，保证按时、按质、按量提供好生产所需的各种原辅材料。

3、要控制物品与原材料入库的数量与质量，在购进物品与原材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。加大设备管理检查力度。继续实行每周到分厂对设备运行进行全面检查，每月对全公司所有特种设备全面检查的检查模式，并实际隐患排查闭合管理。深化管理，建立健全落实各级人员管理责任制，且实落实设备包机包台目标制，加大管理考核及责任追究力度，通过真检查、真考核、真奖惩的实实在在的绩效考核举措，逐步形成各生产厂自主管理、物资管理部监督落实的良好氛围。

## 上台工作总结及工作计划篇六

第一阶段，学习阶段：

等书；其中写了五篇读后感，非常敬佩他们的不怕困难，敢于面对各种外界的挑战，有着坚强的毅力，善于思考。记得在自然传奇中有一句话让我感触比较深：“每一个生命都是一个传奇，每一个传奇背后，都有一个精彩的故事。”看了这些励志的书从中吸取的养分并不多，还是缺乏毅力希望通过后期的努力来改善。

专科的论文在5月份已经完成，6月底顺利拿到毕业证并获得了

“三好学生”的称号以及“三等奖学金”的荣誉。非常感谢我们的辅导员以及代课老师对我们的教导，希望我们在踏入社会的道路上走的更好。希望离开离开校园的我们永远保持着一颗真挚的友谊，共同为自己的目标奋斗。虽然离开校园，但是我的学习并没有暂停。我开始忙碌的计划着专升本的事情，经过朋友的帮忙，本科的相关手续顺利办好。本科选修的专业是市场营销，希望在本科的两年学习中学有所成，学有所用。

## 第二阶段，工作阶段：

在工作中，积极配合领导的工作努力做到团结同事，协助以及配合各部门的工作。争取做到有问题的设备不能出厂，严格把握产品质量。避免人为操作失误给公司造成的经济损失，对20xx年的工作内容我做了一个比较直观的分布图：我把第二阶段分成五个模块进行总结：第一模块：设备测试（28%）

## 第二模块：信息更新（39%）

在信息更新这一块，要及时更新生产设备的软硬件信息，今年在信息更新的这一块投入的比例占到总比例的39%，可见信息的整理与更新是至关重要的。文档信息的整理上感觉有些地方做的还不够，设备在维护后有些信息的保存明显有疏漏。在电子档上的信息更新也不是很及时（1，旧的信息和新的信息混合记录；2，生产紧张的情况下，对信息的整理不及时；3，在部门内部的协调以及分工上有不妥的地方），对于出厂化的设备信息及时发送给售后以及市场专员。信息准确率达到99%，对于出错的信息及时更正与更新，定期检查产品出厂设备信息表。第三模块：接受培训（2%）

在这一年中，公司给员工培训的次数很少，所以占的比例只有2%。主要是我们的供应商给我们的培训[1]supermicro（美超微）主要介绍他们目前销售的最广泛，性价比高的几款机箱产品以及raid性能的相关知识；2，公司内部关于bugzilla



平台使用的培训[]bug状态[]bug处理意见(resolution)[]一个bug基本流程[]bug严重状态(severity)[]问题描述[]3[]adaptec技术交流培训（主要特点 5系列的产品采用的是intel的处理器芯片，而6系列采用pmc处理器芯片，性能更高，速度更快；5和6 series在功能和管理上几乎相同，不同的是drive完全不同；闪存功能的详细讲解[]max cache功能举例讲解）。

#### 第四模块：售后沟通（16%）

今年在售后沟通中主要围绕两个方面进行的。

- 1， 出厂设备信息表的更新反馈，积极配合售后工程的顺利实施。在信息表的整理上与售后进行沟通，及时改进信息表内容以及售后需要的信息。
- 2， 在生产配件很难买到或停产的情况下，及时通知售后，让售后准备以后维护的配件；在售后实施过程中，售后工程师遇到不能判断或解决硬件上的问题，及时协助售后排查问题，解决问题。

#### 第五模块：自主学习（15%）

今年在自主学习上的时间和经历远远不够，所占比重只有15%。在工作上没有很好的结合存储功能上的优势来加强测试，测试的方法单一，不能达到存储最优的性能测试。对于测试的学习不够深入，往往测试出来的数据或者效果不好。另外，部门的沟通太少，不能很好的形成一股团结的精神氛围。部门的自主学习性不高，不熟悉linux操作系统。希望在今后的工作中加强学习。

#### 第三阶段，交际阶段：

20xx年在人际交往方面投入的时间不多，主要的交际圈在大

学同学和同事之间。交际的形式单一交际圈小，很难扩展自己的视野面和知识面。在交谈中有时候找不到切入点，多半以听为主，说的少。在大学同学中基本上畅谈的比较活跃，切入点比较多。但在同事或者是比自己年龄大的人交谈起来，很多时候就找不到共同的话题。总结出来大概有三点：1，自己的知识面不广，找不到谈话的共同点。2，在交谈中比较害羞，不敢大胆交谈。3，交谈中的灵活性不高，缺乏说话的技巧性。