

地勘局年度工作报告总结(优秀9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

地勘局年度工作报告总结篇一

×年，我在局、大队的正确领导下，以“三个代表”重要思想为指针，认真学习总书记在第十六届五中全会上的重要讲话，深刻领会和把握全会精神实质，认真做好城市管理和行政执法工作，狠抓队伍建设和城市管理工作两大任务，上下齐心、团结一致、奋勇争先、勇于拼搏，紧紧围绕“内强素质，外树形象”树立管理就是服务理念，克服怕苦畏难思想，扎扎实实开展各项工作，以实际行动向各级领导与广大群众交上一份满意的答卷。

一是注重自身的执法者形象。一支队伍的风气，从队员的自身形象上就能够得到很好的体现，换句话说队员的形象，就代表了队伍的形象，因此，做一个整洁、礼貌的执法队员，能够使老百姓对城管执法队员有一个好的第一印象。

三是廉洁奉公。要求在执法过程中做到十个不准，要廉洁奉公、公私分明、洁身自好，坚持杜绝权钱交易，在内心筑起法纪的防腐墙，要经得住考验，从小事抓起，防微杜渐，勿以善小而不为，勿以恶小而为之。

新的一年即将到来，在新一年的工作中我将更好的做好本职工作，不断提高自身素质，为服务于一市的城市建设而发奋奋斗。

地勘局年度工作报告总结篇二

20__年，频道经营创收达万元，超额%完成目标任务。20__年伊始，根据总台下达给频道的年度目标任务，我们对全年的经营工作思路进行了梳理。

一、确定年度新编排。

节目的编排是否科学也直接关系到营销的成功与否。我们以提高收视率为中心，进行详细的收视情况调查，根据观众的需求及收视习惯以及市场需求，细致分众、科学编排，确保节目的精品化；并对广告经营进行严格的管理，内容到形式对广告进行仔细的把控，推行广告节目化。目前频道还处于转型期间，在编排上我们考虑既要有特色，但同时也保留了原有的一些收视不错和品质高客户，比如剧场类和健康服务类的节目。因此确立20__年的新版面主要是生活服务。重点是晚间时段的编排，从20__年开始19:00-22:30的晚间黄金时段将全部被新节目覆盖。

二、制定新刊例，严守价格政策

短为主的折扣政策，并实行了“统一报价，严守折扣策略”的报价政策。

年度初始，根据总台下达的创收指标，对新年度继续合作的代理公司和直客进行了最终的合同额度的确立。

四、延伸产业和拓展产业的营销

1、大型类活动营销。利用节目的权威性、贴近性和灵活性的特点，推出有频道特色的活动，利用这样的活动作为载体来扩张和“制造”市场空间，吸引增量广告，并从活动本身获得提升媒体价值的升值空间和影响力。

2、节目营销。

3、演唱会的合作营销。

五、强化服务意识，做好重点客户维护工作。

做好重点客户的维护工作，是营销部年度工作的重点所在。以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务作为工作目标，树立起工作就是“服务”的观念，把“专业服务”作为承揽客户、留住客户的法宝。我们时刻提醒自己以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。在做好广告经营的同时，协助客户做好市场开发，群策群力，为其出谋划策。

地勘局年度工作报告总结篇三

一是两个竞赛活动成效显著。车间以持续开展三个一、安全互查、结对子、月总结月评比等活动为依托，注重抓落实抓细节，注重构筑交流交台，注重规范体系运行，全面提升了班组建设水平，促进了安全生产工作。在厂部两个劳动竞赛的总结评比中取得了第一名的好成绩。

二是工艺流程进一步优化。某某系统的成功投用、某某系统的全面优化和某某系统流程的梳理等一系列工作的实施，使得工艺流程进一步简化，员工操作更加方便，各项技术指标圆满完成，现场环境大为改观。

三是队伍建设扎实有效。车间在不断完善各项激励制度的基础上，持续开展青年指标擂台赛，优秀员工、安全之星评比等活动，不断挖潜员工活力，凝聚员工士气。此外，还建立了白班人员的周学习制度，建立了职能人员工作日志制度等措施，有效促进了整体队伍素质的稳步提升。一年来，车间各项工作取得的全面发展和显著进步，得以于厂部的正确领

导、更得以于我们全体员工的不懈努力和支撑。在此，我代表车间领导班子向大家表示深切的敬意和衷心的感谢！

回顾刚刚过去的20xx年，我们取得了显著成绩。但成绩只能属于过去，迈入20xx年的门槛，我们要在提炼总结的基础上，汲取05年度在安全生产、班组建设、流程优化等方面一些好的经验和做法，不断改进目前我们工作中的薄弱环节，不断攻克我们工作中将会出现的新问题、新难点。

一、深化无伤害班组创建活动，切实做到安全生产。企业运行的基础和前提是安全生产，一切工作都要以是否确保员工的身体健康和生命安全为出发点。我们要牢固树立安全工作只有起点，没有终点的安全理念，以归零的心态，不折不扣做好安全工作。车间将以落实hse体系的有效运行为主线，以无伤害班组创建活动为载体，以提高安全活动质量为切入点，来认真执行安全制度，落实安全行为，确保安全生产目标的实现。

首先要将杜绝习惯性违章，实现作业行为标准化作为一项持久的工作来做。要求各工序、班组在深入学习体系标准、作业标准和安全检查表的基础上，运用工序日检、班组自检和岗位互查等有效形式，监督、指导安全行为的规范和各项制度的落实；要求各班组将两年来制订的动作标准，反复学习、吸收和消化，并在工作实践中规范运用，从源头上杜绝违章，实现安全生产。

第二要将安全培训与安全活动有机地结合，切实达到提高员工安全意识和安全技能的效应。要求各班组的安全活动的主题要紧紧围绕《岗位作业标准》、《安全检查表》、《事故案例汇编》和《非正常状态下应急预案》的内容进行学习，要注重实际效果，做到学以致用，真正地使员工的安全技能能够满足目前生产改进和企业发展的需要。其次要求各班组利用安全活动，开展全员性的危险辨识，结合岗位存在的危险点源的动态性等特点，提高员工隐患辨识能力，营造主动发

现隐患、主动治理隐患、主动消除隐患的全员参与安全工作的良好氛围。此外，车间将根据不同季节的安全工作特点，开展有针对性的教育活动，认真落实好电气春检、夏季四防、冬季五防和阶段性的压产检修等安全工作。

三是持续做好现场治理工作，不断改善和优化现场作业环境。今年我们将利用脱硅机系统改造的机会，对串联泵厂房、反应泵厂房进行重新规划布局，针对热水泵、热水槽、加热器比较分散的一系列弊端进行有效地改进；要求各工序结合标杆岗位的创建活动，对各岗位现存在的深层次隐患进一步进行挖掘和治理以创建标杆工序、标杆车间为目标，不断优化作业现场，为员工打造安全文明舒心的操作空间。

此外，各工序、班组全力配合脱硅系统的改造改进工作，监督做好施工单位的安全施工；要加大对劳务用工和外用工的管理力度，继续落实好师傅的传、帮、带作用和主操连带考核责任制度。

一是进一步优化技术指标，促进生命共同体的建设。氧化铝生产连续性的特点，决定了我们必须树立大生产的意识，树立与兄弟车间相互协作的良好意识，站在生产全局的高度看待问题、分析问题和处理问题。为此我们全体员工要做好协调服从，要精细作业，合理调控各项指标，合理安排硅渣外排，密切配合料浆配制工作，做好生命共同体的建设。

二是针对难点问题，实施技术攻关。首先要对泵浦、管网的泄漏问题作为今年的一个重点攻关项目，各工序、班组要快速拿出攻关方案，实现真正意义的无泄漏车间目标。其次要针对如何进一步挖掘机组的潜能，如何延长某大型设备的使用周期等难点问题展开攻关，这些工作都需要全体员工的大力支持，共同为优化车间的各项工作献策献力。

三是持续改进设备工况。设备的良好运行是生产稳定的基础，我们要把提高设备运转率作为开拓创新工作的一个良好支点。

今年车间将对某某等设备实施改进改造，对某设备进行改造合并，同时要配合外围做好等槽类的大修工作。

三、不断完善各项机制，提升班组建设管理水平。通过两年来班组建设工作开展的持续深入，班组在企业整体管理中的地位越来越突出，作用也越来越大，车间在认真总结以往班组建设经验的基础上，将充分运用员工的智慧，不断完善各项机制，将班建工作提升到一个新的高度。

民-主管理的良好运作是做好班建工作的基矗各班组要充分利用民-主生活会，加强班组员工间的相互沟通交流；要敢于和善于开展批评与自我批评，在班组营造一个敢讲话、愿讲话、讲真话的娘良好氛围。

其次各班组要针对自身存在的薄弱环节，结合车间去年四季度组织的自主管理培训知识，分析讨论拟订出本年度的自主活动攻关课题，并按照pdca循环工作法有计划、有步骤地开展活动，以此提高班组员工分析问题和解决问题的能力，提升班组的凝聚力和战斗力。

三是优化管理网络，强化工序职能。车间今年对绩效考核方案进行了更为科学、系统的完善和修订，着重强化了工序、班组的职能。要求两个工序和两个检修班组，要从制度的完善上约束规范班组的各项管理工作，针对生产模式改变、设备的匹配等工作，积极做好相互间的协作和沟通，形成一个共同进步、相互共勉，良性竞争的运行机制。

一是坚持落实清理检修班组的周学习制度，对清理检修班组定期进行测试，要求测试成绩纳入班组绩效考核。

二是根据生产模式的相应变化，有针对地组织员工培训学习。例如脱硅系统投用前的培训学习、渣浆泵高压变频系统操作与检修的培训学习等，确保每一名员工的业务知识和技能都能满足企业发展变化的需要。

三是进一步完善合理化建议制度，为员工提供有效渠道参与车间管理，将员工智慧融入到车间管理工作中，并体现员工的个人价值。

四是积极开展劳动竞赛和技术比武等多种形式，有效促进员工自主学习的良好热情。

五是充分利用各种喜闻乐见的活动形式，比如组织知识竞赛、演讲比赛等活动，做到寓教于乐，增强员工学习兴趣。

六是将党员形象工程、先进性教育和队伍建设工作有机地结合起来，继续开展党员挂钩指标、党员示范岗等活动，发挥好党支部在车间整体工作中的导向和护航作用。

七是要继续发挥激励机制的作用，开展好标杆设备、|设备维护先进个人以及安全之星等评比活动，将业务技能突出、工作业绩显著的员工挖掘出来，显现标杆效应，形成车间赶、学、比、帮、超的和-谐氛围，使得每一名员工都能在五车间这个大家庭中得到良好的成长和进步。

xx年，对我们车间全体员工来说，又将是一个新的挑战，同时也是一个难得的锻炼机会。我相信，在厂部的正确领导下，我们全体上下昂扬斗志、凝心聚力，以精细的态度，以务实的作风，用我们的双手和智慧共同打造车间新的风貌，展现车间新的风采！

谢谢大家！

地勘局年度工作报告总结篇四

首先，市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高名誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，它对总经理室进行经营决策制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效

益和社会效益起到重要促进作用。

一、建立酒店营销公关通讯联络网

通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝愿。今年计划在恰当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善20年市场营销部销售工作计划完成任务及业绩考核管理施行细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。

营销代表施行工作日志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志志综合考核营销代表。

督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解搜集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特别和有针对性服务，最大限度满意宾客的精神和物质需求。

制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员搜集，了解旅行业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，把握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

地勘局年度工作报告总结篇五

我公司系统财务会计工作在县社党委直接领导和上级社指导下，根据__公司__年工作思路和__公司财会工作要点精神，狠抓扭亏增盈、切实加强社有资产管理、服务和支持企业改革，为供销社建设和发展服务。

一、积极参与和服务企业改制工作。__年我公司系统在干部职工上下努力下全面完成企业改制工作，为使企业改制工作顺利进行，我公司会科积极参与配合企业改制工作，一是帮助企业认真做好资产清查、家底落实二是配合主管部门、会计师事务所等合法中介机构对改制企业进行全面审计，房地产评估和产权界定，补办两证，资产确认等大量基础工作，使企业改制顺利进行，三是组建新公司进行清算验资，调账

建账使组建新公司能顺利运作。

二、坚定不移抓好扭亏增盈工作，严格目标责任考核。__年年初及时下达__年度__公司系统企业考核指标及考核办法，按各企业实际情况实行多指标考核，帮助企业落实扭亏增盈措施，并按月公布指标执行情况，检查督促各企业力争完成年度各项指标。__年全__公司系统实现利润24.07万元，较上年同期增利57.87万元，全__公司系统无亏损单位，与上年同期比较减少亏损单位6个。

三、切实加强社有资产管理，努力盘活闲置资产，优化资产结构，提高资产利用率。对企业盘活存量资产实行专项考核，在盘活存量资产过程中，做到手续严格，动作规范，资金专控，所得资金一律汇入县社专项账户统一管理、调剂使用，确保资金使用安全达到资产保值增值。__年全系统拍卖房地产到位资金738万元，归还银行贷款262万元，用于改制费用80万元。

四、抓资金管理，做好系统内部资金融通和调剂工作。__年系统调剂资金300万元，节约利息支出18万元。

五、帮助专业合作社建制建账及会计核算等工作。

六、配合审计监察科，搞好系统内部审计工作。

地勘局年度工作报告总结篇六

过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这新年到来之际，回首来时的路，在来到我们x酒店的差不多5个月里，作为一名刚入职的员工，在我们前厅部部门领导及同事的关心帮助下，我从对于酒店前台接待工作的一无所知到现在能够独立当班。从不敢开口说话到能够与客自如的交流！在此我由衷的感谢给予我帮助的部门领导和同事们，谢谢！现在我对前面5个月来的工作做一个总结。

一、像所有其他的服务行业一样，礼貌，礼仪：怎样保持微笑，怎样问候客人，如何为客人提供服务，在服务中对客所要用的语言等。

二、注意形象，前台是酒店的第一印象，是酒店的门面。所以，我们前台的工作人员一定要求淡妆，着工装上岗，用良好的精神面貌对客，从而维护酒店的形象，让客人了解并看到我们亿邦的精神面貌。从而留下深刻的良好印象！并且，也有利于我们自身的形象和修养的提高。从而，影响我们以后的人生。

三、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，客人入住，退房的办理，电话的转接，问询，提供信息，行李寄存，接送机信息的查询与核对。订单的检查与核对，排房，交接班时的交接工作等。所以，我们随时都要保持认真，细致工作作风和责任心！以免给客人和自己的同事带来很多的不便！

四、前台英语，一些前台英语能力的具备是对我们每个前台接待员的基本要求，这样才能好为来自外国的客人服务。对于英语的接待方面，我本以为对于像我一个英语专业的人来说不是问题，可是，后来在接待外国客人的时候，好多问题出来了，对于我已经一年多没有接触英语这才明白我好些单词都已生疏，还酒店的好多设施设备的名称都是以前没有接触过的。还好我们酒店组织了前台接待的英语培训，使我对以前学过的单词到了温习和巩固。也学到了很多以前没有接触的单词，比如好多的设施设备名称。通过这样的培训使明白这样一个道理就是不管什么时候都不要忘记了学习，给自己不断充电！唯有不断的学习才能使自己有更好进步，才让自己各个方面的能力不断增强！

五、以大局为重，不计较个人得失。不管是工作时间还是休假时间，如果酒店有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为亿邦的一员，我将奉献自己的一

份力量为酒店。平时积极参加酒店组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解我们酒店的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

在过去的五个月里我好多方面的不足，比如和领导和同事的交流有些不足，还工作上也有些不足，同事和我提的建议就是客人多时候我会紧张，在新的一年到来之际，在往后的工作上我一定会克服这种心理。我也很感谢给我提意见的同事！因为你们我认识到自己的不足，才有机会去改正。对我也有很大的帮助！虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

地勘局年度工作报告总结篇七

新年伊始□xx年就在那第一声钟声走完了。回首望去，在xx年里，所有的得与失都尽收眼底。没错□xx年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20xx□那就做好备战20xx的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人所希望的“明天”。

自xx年4月入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所

以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过；和同行为了客户也发生过不愉快，等等等等。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不如乐业”！

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”！真的，人生的悲哀莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的！不过，我坚信！我的坚持没错，靠谱！

20xx已经如约而至！所以，不管做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20xx新的挑战！延续xx年里优良的东西，摒弃xx年里不好的东西，尽的努力去完成20xx的工作！在新的一年里，用新的工作态度，去完成新的挑战！comeon！

20xx年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

地勘局年度工作报告总结篇八

20__年，频道经营创收达万元，超额%完成目标任务。20__年伊始，根据总台下达给频道的年度目标任务，我们对全年的经营工作思路进行了梳理。

一、确定年度新编排。

节目的编排是否科学也直接关系到营销的成功与否。我们以提高收视率为中心，进行详细的收视情况调查，根据观众的需求及收视习惯以及市场需求，细致分众、科学编排，确保节目的精品化；并对广告经营进行严格的管理，内容到形式对

广告进行仔细的把控，推行广告节目化。目前频道还处于转型期间，在编排上我们考虑既要有特色，但同时也保留了原有的一些收视不错和品质高客户，比如剧场类和健康服务类的节目。因此确立20__年的新版面主要是生活服务。重点是晚间时段的编排，从20__年开始19:00-22:30的晚间黄金时段将全部被新节目覆盖。

二、制定新刊例，严守价格政策

短为主的折扣政策，并实行了“统一报价，严守折扣策略”的报价政策。

三、新年度广告客户合同签订

年度初始，根据总台下达的创收指标，对新年度继续合作的代理公司和直客进行了最终的合同额度的确立。

四、延伸产业和拓展产业的营销

1、大型类活动营销。利用节目的权威性、贴近性和灵活性的特点，推出有频道特色的活动，利用这样的活动作为载体来扩张和“制造”市场空间，吸引增量广告，并从活动本身获得提升媒体价值的升值空间和影响力。

2、节目营销。

3、演唱会的合作营销。

五、强化服务意识，做好重点客户维护工作。

做好重点客户的维护工作，是营销部年度工作的重点所在。以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务作为工作目标，树立起工作就是“服务”的观念，把“专业服务”作为承揽客户、留住客户的法

宝。我们时刻提醒自己以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。在做好广告经营的同时，协助客户做好市场开发，群策群力，为其出谋划策。

地勘局年度工作报告总结篇九

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把

一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

本年度存在的问题

在20xx年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程.再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在20xx年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！