

# 最新物业市场拓展部工作总结(精选7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 物业市场拓展部工作总结篇一

光阴似箭，一元复始。拓展部从诞生到今天，已经两月时间了。在华阳不平凡的一年历程中，作为一个新诞生的部门，在公司领导的悉心关怀和大力支持下，在部门领导的辛勤工作和全体人员的共同努力下，迈出了比较稳健的第一步。回顾拓展部两月的工作，有收获有喜悦，有启发有感触。现将两月来的主要工作做以下总结回顾。一、认真做好拓展部成立的相关筹备工作。

新员工于10月31日正式加盟公司后，公司立即对所有新员工进行了岗前培训。在四天的培训中，公司的陆总、马林、张志骞经理从思想上高度重视，认真筹备，分别从公司的发展历程、行业状况、公司产品特点、以及业务员的基本素养等方面做了生动细致的讲解。通过培训，使新员工对公司和复合肥行业有了更加充分明晰的认识，明确了岗位职责，增强了信心。

为了使拓展部的各项管理工作顺利开展，在新员工入职前，立即加班加点，拟定了华阳公司市场拓展部管理制度，制度中对拓展部的工作方针、工作职责、销售人员的招聘制度、薪酬制度、例会制度、请休假制度、培训制度以及各岗位职责作了详细的规定。新部门需要新制度的管理。在部门成立的初期，从新员工加盟的第一天，就按照严格规范的管理制度开展工作，使部门工作有章可循，使新员工有章可遵。

## 二、积极参与公司“两会”工作。

在公司为期4天的培训结束后，全体拓展部人员按照公司的总体安排，参与公司“两会”活动。一是积极参与到公司在第十八届农高会期间的展示宣传工作。从会前的布展，会议期间的现场工作、会后的撤展，拓展部人员全程参与。会议期间，新员工在老员工的带领下积极负责，现场耐心讲解，认真做好新老客户的接待和资讯收集工作，展示了良好的精神风貌。二是全力以赴，积极参与到一年一度的营销年会工作中去。营销年会是我公司一年最重大的活动，是检验我们华阳团队管理能力的窗口，是体现管理人员综合素质的平台，更是展示华阳综合实力的舞台。公司从上而下，非常重视，作为拓展部每一位员工也是高度重视。在会前的资料装订、礼品装卸中，各位员工都认真负责，一丝不苟。在会议期间，严格按照公司的统一安排，各司其职，坚守工作岗位，积极热情，做好相关服务工作。

通过参与公司两次重大的会议，新员工对公司的情况和实力有了更加深入的了解，也使新员工在实际工作中，各方面能力得到了锻炼和提高。同时认识到了“团结、拼搏、求实、创新”的华阳精神。三、深入市场一线，开展市场调研。

从11月13日至11月23日，市场拓展部全体员工远赴甘肃的天水、陇西、定西、榆中、会宁以及宝鸡地区的陈仓区、凤翔县进行了为期十天的第一次市场拓展拉练。在十天的共同市场体验中，全体员工团结协作，拓展部经理以身作则，带领大家克服重重困难，达到了以下目的，一是增强了部门的团队凝聚力和协作精神；二是通过了解目前市场情况，为未来市场的拓展和开发提供了思路；三是通过实际工作，对业务员的实际工作能力和综合素质得到进一步锻炼和检验。第一次市场拉练后，拓展部在回到公司的当天下午，就召开了总结会议，每一位新员工都对本次市场拓展拉练进行了总结发言。本次活动，达到了了解市场、开拓视野、锻炼新人的目的。根据综合表现，及时对新聘业务员重新进行了考核评判，

根据公司的用人标准和行业特点，抱着对公司和个人负责的态度，对不符合要求的三名业务员淘汰。人才之间的竞争，有效激活了每一位员工的工作积极性，使大家的树立了高涨的工作热情和积极认真、严谨的工作态度。

市场拓展部成立的短短两月时间内，从框架搭建、制度建设、员工培训、市场调研等方面作了一系列工作，各项工作有序开展。

五、工作中的不足

六、明年工作的设想

友情提示：本文中关于《公司市场拓展部工作总结》给出的范例仅供您参考拓展思维使用，：该篇文章建议您自主创作。

## 物业市场拓展部工作总结篇二

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自我的工作流程，每一天按照此流程来展开工作，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。在工作中总会提醒自我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自

我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

1、自我学习力不够，总是需要鞭策。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，利用好五项管理。

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对20xx年全年的工作总结，在工作总结中分析出自我工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很

大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自我的目标而努力！

## 物业市场拓展部工作总结篇三

拓展事业部作为xx公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

7、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在xx公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言□xx年的工作内容的多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

## 物业市场拓展部工作总结篇四

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，

两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才

有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

## 物业市场拓展部工作总结篇五

拓展事业部作为xx公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

7、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

2021年我在xx公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言[]xx年的工作内容的多而杂乱，而随着2021年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

## 物业市场拓展部工作总结篇六

市场拓展顾名思义开拓和扩展市场，它的核心是将服务和产品的市场扩大化。今天本站小编给大家整理了市场拓展上半年工作总结，希望对大家有所帮助。

1. 大力推进与中国人寿保险公司合作，进一步开展保险的代理工作。

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到本社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200\*年末，我社共完成人寿险 万元，财产险 万元，圆满地完成了上级联社的任务。

2. 积极开发系统客户，组织基本账户，为我社组织资金工作开创了新的局面。

在组织资金上，我社针对目前增存难的严峻形势，在年初就召开理、监事会和全体职工大会，向全体员工明确了“三个增存切入点” 一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强



吸纳力;二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力;三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了坚实基础。同时我社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

3. 积极开拓进取，及时推出了新的金融产品。

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200\*年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

4. 积极培养高素质的客户经理队伍。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，

为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

## 一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函□

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力□20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经

理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

## 二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

## 三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

光阴飞逝□xx年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。 锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟

通，睿智谈单，灵活运用“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

三 勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过

对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四 存在的问题：1 市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2 业务回款效果不理想。3 业务知识和谈判技巧有待提高。

## 五 下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

1 继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2 加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3 强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4 继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5 进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

## 物业市场拓展部工作总结篇七

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作，令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自己还有很多的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改

进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

## 明年工作计划

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在xx年做出更好的工作成绩。