

个人月度工作总结个人 猪场个人月度总结 (汇总7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

个人月度工作总结个人篇一

环境管理：

- 1、猪场的效益好坏首先是管理人的制度是否合理。提高员工的动力有效办法是计件工资。分工明确，责任明确，问题才好解决，才更清晰。
- 2、办好一个猪场首先要明白环境的重要性。猪舍是否合理直接关系到环境的好坏，环境的好坏直接关系到猪群的好坏。
- 3、控制环境的关键是通风，其次是保温。人进去都刺鼻的圈舍猪也绝对不舒服。冬季要逐渐通风。控制好窗户的大小、数量。温度不是关键，关键是温差。
- 4、杜绝频繁引种，多家引种。提倡自留后备。有自己的种猪繁育群，中小猪场可以根据行情决定猪群的数量。行情好出售种猪，行情不好更换猪群结构，淘汰老弱病残母猪。
- 5、引进的种猪根据自家的免疫程序进行免疫。要求单独的隔离舍隔离1个月，然后赶入小群自家母猪混群进行同化，达到自然免疫的目的。这要比注射疫苗更有效果。
- 6、疾病都有发病原因和前兆。细心观察比做抗体检测更实在。

如小猪的电热板不通电，过两天一定会腹泻。前期表现不进保温箱，后期就会腹泻。

7、种猪是猪场的病毒库，接触的病原体越多，猪只的抵抗力越强。频繁的消毒和投药并不能有效的控制疾病的爆发。前提是做好基础免疫和良好的环境（通风，温度，灭鼠灭蝇，小密度）。

8、任何消毒药也比不过清洗后干燥。

9、逍遥运动是延长母猪寿命，促进发情，锻炼心肺功能，减少滞产，提高抵抗力的有效方法。公猪很少发生传染性疾病的原因就是运动。

10、每年要灭鼠，驱虫，灭蚊蝇。一个存栏600头基础母猪的万头猪场就能存在将近7000只老鼠，这是我们通过几种测算方法和实践经验下总结出来的，那么每只老鼠每天消耗饲料25~30g~7000只老鼠1天吃的料就是200kg~1年吃掉73吨，就算只有70吨吧，那就是10万元。第二，老鼠具有破坏性，因为它属于啮齿动物，有磨牙的习惯，根据科学家研究每只老鼠每周啃咬次数达到25000次。因此1个万头猪场每年损坏的麻袋就有几千条，还有水管、电线、保温材料等，所增加维修费用达到4~5万元，不仅如此，而且影响生产的正常进行。第三，也是非常重要的一点，就老鼠能够传播很多疾病。

11、猪场的效益不能一蹴而就，每个人都有每个人的方法去管理猪群。凡是给猪场带来效益的方法就是科学的方法。最忌讳外行管内行。老板只要求技术员发现问题解决问题的能力。并能提高母猪年提供更多的肥猪就可以了。

12、减少混群和转群次数可以缩短出栏时间。建议保育和育肥在同一圈舍，并提供相应的配套设备和环境。

13、三分技术七分管理。管理混乱的猪场，去十个专家也不

能提高效益。

14、老板要不就亲临现场，做到现管。要不就放权给技术人员全部负责。只求生产数据。最失败的就是自己不放权，不去现场，有问题是避免不了的。

种猪繁育：

1、性别有遗传。

2、母猪的妊娠周期平均为115天。

3、对弱小仔猪不要剪牙。

4、断尾没有意义。

5、猪瘟免疫仔猪在30日龄后60日龄前做一次即可。21日龄和超免没有意义。更好的方法是直接给种猪做好免疫。

6、猪瘟细胞苗4头份以上，种猪在4-6头份。如果做脾淋苗根据质量做2头份或4头份。1头份根本不够。真正的脾淋苗很少。

7、仔猪的脐带血很重要，最少要留4-10cm，如出血则结扎。当期脐带在第二天干硬的时候要及时剪断以防脐部感染或脐疝。

8、出生第六头注射催产素40万单位，以后每小时20万直到排除胎衣。2头仔猪出生间隔1小时的时候母猪要适当运动或掏产。如果是滞产普遍的猪场30分钟间隔就可以掏产。多次注射比一次大量注射要好的.多。

9、母猪产后7天内要限饲，因为小猪不需要更多的奶水。过多会引起仔猪腹泻。饲料逐渐增加。以后按体重每头4斤/天，多增加一头加1斤饲料。

10、哺乳母猪一天喂4次比3次要多采食1斤左右。泌乳更充分，仔猪断奶更重。

11、哺乳仔猪会喝水才会吃料。建议饮水机的高度在15cm□断奶后放2个圆形补料槽比一个补料槽效果好。

12、配种前母猪的*户要用干毛巾或纸巾擦干净。否则*户吸收不卫生的水分引起炎症降低生产性能。也是限位栏母猪反情率高的主要原因。

13、公猪多次*精，当公猪利用频繁的时候，在第一次或第二次肛门收缩就可以把公猪赶走。

14、公猪是最好的催*药。

15、不养白吃饱母猪。凡是符合淘汰标准的母猪要尽快淘汰。如三次配不上的母猪，三次产仔低于7头，生理缺陷（乳头外翻，内陷，瞎乳头，不够6-7对有效乳头）蹄只疾病短时间不可能康复的母猪。母性不好的母猪。每年要淘汰30%的母猪并随时补充后备。

16、老龄母猪要用青年公猪配种。青年母猪可以用老龄母猪配种。或者说老龄母猪要用的*液品质要好。

饲料：

1、冬季高能量，夏季高蛋白。

2、哺乳母猪饲料要加油提高能量。

3、断奶仔猪饲料一定要有鱼粉。或直接用保育料。

4、蛋白过高会引起仔猪腹泻肥猪呕吐以及氨气量增加。

5、最好的乳猪料也不如母猪奶水，因此提高母猪的采食量和哺乳料质量是最划算的乳猪料。而早期断奶的前提是一定要有过硬的开口料，否则得不偿失。试验表明在提高母乳猪饲料质量和环境的情况下，14日龄断奶与28日龄断奶仔猪生长到60日龄没有差别。目前相应成本过高，条件不成熟的情况下最好在25日龄或者35日龄断奶比较划算。特别是寒冷地区，可以考虑夏天28天，冬天35天断奶。条件好的推行21天或25日龄断奶。

6、任何时候哺乳母猪料加油，小猪料加鱼粉都不会错。在行情好时候可以相应调整肥猪的营养浓度，行情低迷的时候降低饲料营养水平，适当延长出栏周期1-2个月。猪大自肥。

7、水比料重要。各猪舍饮水机的高度要适当。不能过低，否则浪费水且减少饮水量，从而减少采食量影响增重。最佳高度与猪的肩胛骨平行或略高2cm左右。如果饮水机向下倾斜45°可以适当提高高度，且会减少水浪费。

8、妊娠母猪和哺乳母猪一定要用湿拌料，水料1: 1，可以减少粉尘防治便秘和呼吸道疾病。妊娠母猪可以增加采食量。保育猪可以考虑用干湿饲喂器，母猪还可以用水料同槽。

9、育肥猪分4阶段饲养比较合理。20斤以前开口料，50斤以前用保育料，120斤以前用小猪料，以后用大猪料。或者50-120斤左右用育成料，以后用育肥料。

10、临床上应将霉菌毒素中毒与猪瘟区别开来，有时霉菌毒素中毒也出现类似猪瘟的症状。

11、所有的玉米都有霉变，不过是轻重的问题。所以饲料一定要加脱霉剂。霉菌是长期慢性中毒，表现为消化不良，呕吐，流产，保育猪抵抗力差，呼吸道疾病增加。解剖主要是肝脏发黄，肾脏出血点，脾脏边缘梗死，出血，肺炎等类猪瘟症状。出生仔猪八字腿。

疾病：

- 1、仔猪先天性震颤与接种猪瘟疫苗不当有关。
- 2、能用窄谱抗菌药不要用广谱抗菌药。
- 3、疾病三分治七分养。很多猪是打针打死的。
- 4、病猪要隔离，提高小环境温度，提高营养浓度。
- 5、仔猪早期黄痢，多数因母猪产后发热所致，仔猪吃了“火乳”，很快患黄痢病，呈全窝暴发，治疗困难。产后注射安痛定、柴胡、黄芪多糖配合头孢噻呋钠、地*米松或林可霉素、鱼腥草等1-3天，效果明显。

个人月度工作总结个人篇二

由于本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，另一家的生产日期是_年4月份；八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90%都有，占酒类销售主流；c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流；卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾；做电视广告的有古顺河；做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲；做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等；做路牌广告的有双沟。

二、对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析_市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以“精神”、“文化”及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以“川酒”概念生存，而梅兰春因“地产酒”、“枯陈酒”得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们_市场、_市场前期都进行了大量的铺市造势工作，“得渠道者得天下”，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，_市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

三、拿出启动市场的方案

以“要做为、要覆盖、要动销”为启动_市场的思路。以“集中有限资源做有效的事”，为启动_市场的原则。利用边际效应，把_区和_区(口岸镇)作为点，寺巷镇、刁辅镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员；第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的

组别;第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四、征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好个人工作总结报告。

经过领导同意并与经销商达成一致意见，在十一月和十二月进行_市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。

销售个人月度总结范文

个人月度工作总结个人篇三

新的一年，新的开始，在新年伊始我们面临的不是一帆风顺而是严峻的考验。但阴霾终究会过去，在那段辛苦同时也操心的日子里，我们没有畏怯，我们坚持，我们坚持!

一、从1月10日开始配种舍陆续开始有猪发病，在1月17日前后开始大量集中出现不同程度的病症，多先为发热、不食，后伴随着出现如雷般剧烈咳嗽。在出现这些情况后，我们及时报告并积极参与疾病的治疗工作，尽自己努力帮助母猪康复。

二、配种妊娠舍先期引种的母猪现存栏293头，在配种舍存有151头，妊娠舍存有142头母猪。配种妊娠舍的查情配种工作在去年的12月底开始，其中现已配种的有近60头。

三、在猪群正常时做好一切日常的卫生清扫、饲喂、消毒防疫等工作，保持猪群的良好状态。

过去的两个月我进入猪场感觉最紧张的两个月，那段时间体会到了工作的艰辛，母猪的悲情，工作的压力，自己的欠缺，学习的需要!在很多人看来，我是有一个比较优秀的过去，我曾经也沉湎于此，但是现在我觉得：过去的那什么也不是，

只是我们漫漫人生的一个小插曲。就像一位伟人说过：一__太久，只争朝夕！我可能在工作 and 生活中还不够细心，我想我会在接下来的工作时间内，生活时间里来努力要求自己，达到一个让自己瞧得起的的自己，达到一个让企业也瞧得起的自己。

工作中的点点滴滴都是值得学习和深究的，回顾了过去，才能更好地走好接下来的路...

个人月度工作总结个人篇四

转眼进入了7月份，还记得刚刚进入大三时，从刚开始的迷茫，不知所错到后来的确定目标、踌躇满志。大三的最后半个学期已经过了大半，还有不到2个月我便要离开生活了两年多的大学校园，真正的步入社会。

在这个季度里，党支部响应中文文件，全校上下开展“创先争优”活动。我所在的计算机第^v^支部响应上级文件开展“承诺，亮诺，践诺”活动，我积极响应，认真做好承诺，并为之后的“亮诺”、“践诺”准备着。

首先是思想准备，最重要的是牢固树立科学发展理念。科学发展是“十二五”时期的主题，是当前我国经济社会发展的中心任务。

其次是知识准备，作为一名大学生，先主要是对知识的掌握，只有不断的进行自我增值，才能不被社会淘汰，才能在实践中游刃有余，牢牢掌握主动权。

再次是工作准备。作为一名毕业生，开始面临找工作，在这个季度里，我也尝试了去一些招聘会现场应聘，并去了相关公司面试，当真正面临工作时才真正体会那句“书到用时方恨少”。所以知识的准备至关重要。

个人月度工作总结个人篇五

20xx年上半年部落全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。年上半年，我们共完成商品销售亿元，较去年同期增长45%，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近50种销售达不到既定目标的商品，引进了60多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

2、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

3、2月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市

服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

个人月度工作总结个人篇六

本学期，我继续担任六年级的班主任工作，本班级有学生37人，男生21人，女生16人。男生：有几名同学调皮，好动，不遵守纪律，不爱完成作业。女生都很文静，能按老师的要求去做每一件事。和这个班级的同学接触这一个月来，感受颇多。现在静下来想一想，对我这一个月的工作做一个小节，也为下一步计划做个小准备。

我担任班主任工作已经13年了，这其中送走了4届毕业生，每次送走一届学生都感觉自己的心境有一个升华，尤其是上届学生，是我带的最长的一届学生了。有时候静下来想一想，当时处理事情时这样就好了。现在还真挺想念他们的，有一天放学去中学办事，正巧赶上中学放学，他们看见我特别激动，用中学老师的话说：“你学生和你感情真好，都上来拥抱你来了。”是啊！在一起学习生活了3年时间，这三年里，我和他们呆的时间都比他们和父母呆的时间长，能没有感情么。说小节跑这来了，言归正传。

九月份首先对学生进行了开学初的教育。批改了学生的暑假作业。上好开学第一课。

1、和学生共同制订了班级积分制度。这个制度的制订，对学生还是有一定影响的，本学期我有制作了一个六年二班的班级积分卡。累计5分可以再老师处换一颗星贴在墙上。极大地激发了学生的向上兴趣。好人好事多了，不完成作业的现象少了，下一步我会逐步完善这个制度。

2、进行了一次写字比赛。采用全班同学投票产生前10名，结果隋雨萌、于家瑶、郭钰琦、张政缘、曹寿宇等同学分别获得前10名。

3、利用阅读课进行了一次朗读课文小组对抗赛。通过比赛既增加了同学们的小组合作意识，有提高了学生们的朗读水平。涌现除了朗读之星：关守印、马冰冰、于佳瑶、张政缘、蔡吉庆等同学。陈加伟、王传任、崔来权朗读能力有所提高。

4、利用一节自习课进行了一次小组口算比赛，提高了学生口算的能力。其中郭钰琦、蔡吉庆、曾凡迪、于佳瑶口算能力比较突出。

5、利用晨会明确了班级班务分工。

6、安全教育常抓不懈，每天都会利用晨会，下午放学最后5分钟，对学生进行安全教育。

在一个月的工作中，虽然成功的开展了一些活动，但还存在着许多问题，和这个班的同学相处了一个月，给我的感觉是大部分学生还是有上进心，只有几个同学总是大错误不犯，小错误不断。这个班以前的班主任老师，早自习、午自习、晚自习都在班级看着他们，属于坐班的那种，而我恰恰与之相反。所以对这些问题学生的转化，我也动了很多心思。用我们学校的教学方法来说就是：先暴露问题，在针对暴露出来的问题逐个解决。这一个月真的暴露了很多问题：王同学：经常说脏话、在班级坐不住板凳、上课爱搞小动作。蔡同学：不爱完成作业，总是和中队长对着干。金、洪、关三位同学科任老师反映上课总是不认真听课。还有一个曹同学毛病更多：让同学给写作业、和别的老师顶嘴、欺负小同学、奇装异服。针对这些学生出现的问题，特制订如下措施：

十月份：

一、加强班级管理。

1、利用好班级干部，管理好早、午自习的纪律。

2、对这些问题学生，要经常与他们沟通，做好他们的思想工作，使他们明确正确的人生观、价值观。

3、要和家长、各个任课老师取得联系，从三方面共同努力搞好问题学生的提高工作。

4、建立学生监督制度、在班级、寝室安排好学生监督他们，当他们犯错误的时候要及时提醒，如不听及时报告老师。

5、继续利用晨会、班会时间抓好学生的安全教育工作。

二、加强学生的就餐管理。

1、给住宿生单独开会，重新分配好桌长，教育学生知道“食不言，寝不语”的道理。

2、和寝室老师做好交接，沟通好学生的思想变化情况。

三、学生的学习管理。

1、认真上好每一节课，向课堂40分钟要质量。

2、注意学生的反馈。课上及时发现问题、解决问题。

3、建立“一帮一”学习小组。促进后进生的提高。

4、利用午自习重点解决数学课上遇到的问题。

5、认真批改学生晚课练习，从中找出问题，利用自习时间解决。

三、加强作文指导课和讲评课的质量。

四、认真对待教师每日练功板。

对于问题学生的转化，是我这些年都很头疼的一个问题，希望又看到这篇博文的教育工作者能指点一二。谢了！

（三）

今天是我来xx的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等；同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进；五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

1. 个人月度工作总结范文

2. 个人月度工作总结

3. 个人月度工作总结格式

4. 文员个人月度工作总结

5. 化工个人月度工作总结

6. 月度工作总结范文
7. 个人月度工作总结结尾
8. 销售月度个人工作总结
9. 销售的个人月度工作总结
10. 月度工作总结

个人月度工作总结个人篇七

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深

刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

1. 销售个人月度总结
2. 个人月度工作总结
3. 月度个人工作总结
4. 个人月度工作总结范文
5. 个人月度工作总结模板
6. 月度个人工作总结范文
7. 公司新员工月度个人工作总结
8. 月度工作总结
9. 销售月度总结报告
10. 公司月度工作总结