

2023年审单的内容 业务员工作总结工作总结 总结(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

审单的内容 业务员工作总结工作总结篇一

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其

所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有

问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能

很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

4.业务员工作总结

5.业务员转正工作总结

6.业务员的月工作总结

7.业务员的年终工作总结

8.业务员实习工作总结

9.业务员工作总结

审单的内容 业务员工作总结工作总结篇二

事业单位对政审员工的鉴定是为了删选更多优秀的职工，也是为了他们能更好的完善自己的工作。下面由本小编精心整理的事业单位政审单位鉴定，希望可以帮到你哦！

今年的××省××市事业单位招聘考试，我有幸通过笔试、面试，为了让组织和领导更细致全面的了解我，现将自己的思想工作做一下总结，向领导汇报。我自20××年2月进入到××省××市水利局防汛抗旱指挥部工作至今。参加工作以来，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，牢记人民的重托，始终坚持高标准、严要求，扎扎实实做事、干干净净为人，勤奋敬业、锐意进取，自身的政治素养、业务水平和综合能力等都有了很大提高，较好地完成了领导安排的各项工作任务，得到了领导和同事们的充分肯定和好评。

第一，思想方面。孔子曾经说过：“学然后知不足”。只有通过不断的学习，才能发现自身的不足之处，才能明确自己前进的方向，才能不断改造自我，发展自我。我在工作中坚持以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，在学校领导的领导下，我在教学实践中认真加强思想学习，提高道德素养，以教书育人为己任，立足本职，务实创新，团结同志，服务学生。认真学习“三个代表”重要思想、“科学发展观”重要论述及新时期教育方针政策，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，

提高自身的政治理论水平和工作能力，不断增强政治敏锐性与鉴别判断能力，以政治修养统领全局，增强大局观念，参加工作以来不论在哪个岗位上，都能够服从领导安排；立足当前，着眼长远，尽力而为，量力而行，认真完成领导交办的各项工作任务，坚持理论学习与实际工作相结合，在学习和工作等方面取得了新的进步，有力提高了自己的政治素质与能力。在日常的工作、学习和生活中，我能够认真学习党的基本路线方针政策，主动通过报纸、杂志、书籍、网络等积极学习政治理论，不断提高自己的理论和思想水平。没有参加任何邪教组织及反动活动，没有做出任何违法违纪的行为，没有任何反动的言论。在重大问题和关键时刻，均表现出较高的政治敏锐性和立场坚定性。

第二，工作方面：由于我所学专业不是水利相关专业，自参加工作以来，本着虚心好学、积极向上的原则，充分发挥自己主动学习、自我摸索的优点，明确了学习的方向，坚持自学，把学习作为提高素质的基础，作为增长才干的途径。在教育工作岗位，兢兢业业、任劳任怨，刻苦钻研业务知识，脚踏实地埋头苦干，努力提高教学水平，取得了一定的成绩。工作之余，用心观察，用心思考，用心研究，积极开拓创新，及时向周围的同事学习。对自身严格要求，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，拒绝请假缺岗现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作则加班加点，保证工作能按时完成。在作风上，能遵章守纪、团结同事，始终保持严谨认真的工作态度，勤勤恳恳，任劳任怨，无违规违纪行为，综合表现得到了领导的充分认可与肯定，受到各位同事的一致好评。“路漫漫其修远，吾将上下而求索”，在以后工作中，我要始终树立全面学习、终身学习的理念，因为只有这样才能使自己的知识水平得到不断的提高，才能更好做好本职工作，更好的完成各项任务。

第三、生活方面在生活上，我严格要求自己，与同事、朋友和谐相处，尊敬领导和长辈。多年来，我一直坚持自我检查和自我反省，生活上勤俭节约。无论在哪里，我总是友好对

人，不争吵更不会打架。当朋友在生活和学习上有困难的时候，我也总是尽自己的努力去帮助他们。对于领导和长辈，我都十分敬重和尊重，因为他们传授了我知识并在我成长的历程中给了我指导和帮助。在今后的工作中，我要保持良好的生活习惯，发扬中华民族的优良传统，争取让领导放心，群众满意。

通过几年来的工作实践，我深深体会到要想在政治上靠得住、业务上有本事，应具有“三心”。

一是崇高的事业心。事业心是成功者的基石，胜利的源泉。在基层工作的我们由于工作对象的特定性及工作环境的艰巨性与复杂性，需要我们有强烈的责任感和使命感。只有这样，人生才会显得充实，精神才会有所寄托，困难才能得以克服。

二是爱心。爱心的具体表现形式本人认为应是以人为本，坚持实事求是的工作作风。实事求是是马克思主义、毛泽东思想活的灵魂，是邓小平理论的精髓。在工作中，就应该坚持以人为本，这是科学发展观的核心；以实事求是的态度发现问题、研究问题、解决问题，以一种积极的态度创造性的开展工作。

三是进取心。现代社会，知识更新的速度不断加快，这就必然要求我们挤出时间充实自己，继续接受教育，勤奋刻苦地学习新知识，新技能。既要向书本学习，又要向他人学习，向社会学习。

二是工作中有时有急躁情绪，工作方式方法有时不太细，需要进一步改进。

三是如何在岗位工作中坚持与时俱进、大胆创新做的有欠缺，意识还不够强。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，兢兢业业，不骄不躁，虚心学习，随时听从组织召唤与调遣。

鉴定人：×××

×××年××月××日

我叫××男，××年×月出生于××省××县，汉族，

××年×月考入××大学××专业学习，××年×月毕业，学制×年，大学本科学历，共青团团员。为了能更好的走向工作岗位，让领导对我有更深入的了解，现对自己以往的思想、学习、生活情况做如下小结。

一、思想方面

长期以来，我思想上积极上进，行动上时刻以优秀共青团员模范标兵为指引，时时处处严格要求自己。通过马克思主义哲学等课程的学习，我树立了全心全意为人民服务的人生观，坚决抵制各种错误人生观的侵蚀，反对拜金主义，享乐主义和个人主义。同时，用马克思主义思想武装自己，加强自己的理论修养，争取在自己工作岗位上实现人生的价值。在日常的工作、学习和生活中，我能够认真学习党的基本路线方针政策，主动通过报纸、杂志、书籍、网络等积极学习政治理论，不断提高自己的理论和思想水平。作为一名公务员，要始终把党和政府交给自己的任务放在第一位并坚决贯彻落实，以实际行动践行科学发展观。多与群众沟通交流，认真传达党和政府的有关指示和精神，真正的解决人民群众的最现实、最直接、最根本的利益问题和矛盾，为党和政府树立良好的形象。

二、学习方面

对于学习，无论是在学校还是以后工作，我始终树立全面学习、创新学习、终身学习的理念，因为只有这样才能使自己的知识水平得到不断的提高，才能更好做好本职工作，更好的完成各项任务。

三、生活方面

在生活上，我严格要求自己，与同学、朋友和-谐相处，尊敬领导和长辈。多年来，我一直坚持自我检查和自我反省，生活上勤俭节约，不乱花一分钱。在学校和家庭，我总是友好对人，从不和同学朋友及家人争吵打架。当同学在生活和学习上有困难的时候，我也总是尽自己的努力去帮助他们。对于领导和长辈，我都十分敬重和尊重，因为他们传授了我知识并在我成长的历程中给了我指导和帮助。总结自己多年来的学习、生活情况，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如由于一直在校学习，工作经验不足，这就需要在以后的工作中不断加强学习，向领导和同事就教，使自己的不足加以改进。生活是锻炼一个人整体素质的大舞台，在生活的实践中我会不断提高自己的工作能力、应变能力、人际交往沟通能力等，加强自身修养，不断完善和提高自己。

在以后的工作和生活中，我会不断的学习理论专业知识，提高自己的业务素质。同时我会妥善处理好各种人际关系，为工作营造和-谐有利的环境：在工作中团结协作，与领导同事保持良好的人际关系，形成和-谐的工作环境，为各项工作的顺利开展创造有利条件；在生活中，正确处理各种问题和矛盾，始终坚持原则性和灵活性的统一，为工作创造良好环境。总之，我会力争做好生活工作的每一个细节，出色的完成党和政府布置的任务，做一个组织放心，领导信任，群众满意的公务员。

我叫，男，*年xx月出生於[]x族。x年x月进入郑州轻工业学院主修软件工程(测试方向)[]x年xx月毕业，学制四年，大学本科学历，中共党员。

回望过去，我已经走过了23个春秋。从孩童到学生到一名社会工作者，现在我正要开始人生的另一段旅程，多年来不乏成功，也难免不足，感觉非常有必要总结一下这些年来的

成功与不足，回顾自己走过的路，也更是为了看清将来要走的路。

一、工作方面

参加工作以来，我本着团结同志、顾全大局、作风严谨、虚心好学、积极向上的原则，充分发挥自己不怕麻烦，不怕吃苦、虚心请教、主动学习、自我摸索和实践相结合自身优势，在较短时间内便熟悉了本岗工作，明确了工作的程序和方向，提高了工作能力，在具体的工作中能形成一个较为清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。工作质量成绩、效益和贡献普遍得到了领导和同事的好评。基本做到了事前有计划、事中有实施、事后又总结，有轻重主次地完成了领导及组织交办的各项工作，达到预期的效果，同时我在工作中学习了很多知识，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为联发及开发区的工作做出了自己应有的贡献。

二、思想政治方面

长期以来，我思想上积极要求上进，行动上时刻以优秀共产党员模范标兵为指引，时时处处严格要求自己，积极向党组织靠拢。在日常的工作、学习和生活中，能够认真贯彻执行党的基本路线方针政策，主动通过报纸、杂志、书籍、网络等积极学习政治理论，并积极投入到具体实践当中。工作以来，先后被评为公司优秀文明员工、优秀共产党员[]20xx年7月光荣地被评为系统优秀共产党员。

三、生活方面

在生活上，我严格要求自己，友好同事，尊敬领导和长辈。多年来，我一直坚持自我检查和自我反省，生活上勤俭节约，不乱花一分钱。在单位和家庭，我总是友好对人，从不和同事及家人争吵打架。当同事在生活和学习上有困难的时候，

我也总是尽自己的努力去帮助他们。对于领导和长辈，我一向十分敬重，因为他们传授了我知识并在我成长的历程中给了我指导和帮助。

总结自己多年来的工作、学习、生活情况，尽管有了一定的进步和成绩，但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。在新的一年里，在新的工作岗位上，我一定要继续加强学习，严格要求自己，在实践中不断提高自己的工作能力、应变能力、人际交往沟通能力等，力争做一名合格的机关工作人员，为××系统(单位)的事业发展和壮大做出自己应有的贡献。

鉴定人：×××

×××年××月××日

审单的内容 业务员工作总结工作总结篇三

物品出库把好复核关，对于出库物品，仓库必须严格按照公司规章制度凭证发货，对物料清单上的所要货逐项复核，做到数量准确，并向送货员移清交货，以免造成收到货物不相符的损害。

加强物料控制工作，提升物料管理水平。完善不良品、呆滞物料的管理，不良品要单独建账管理，对呆滞品在春节前对现场物料进行一次清理。及时反馈物料信息，为计划、采购、物控工作提供参考信息。与生产单位进行沟通，尽量使用jit模式从而来降低企业的仓储成本，使企业获得的利润最大化。

仓库会按照安全、方便、节约的原则，合理利用仓容、库房，货物有必要的道路和物品适当的墙距、垛距、分层。物品出库按照先进先出，有效期在前的先出的原则办理，对储存的

物品安排适宜的场所，合理堆码，妥善苫垫，易碎品轻拿轻放。注意操作安全，保证物品在仓库全年无事故。

我很荣幸加入内蒙古大禹节水技术有限公司团队。如今2012年马上就要过去了，我到公司也快3年了。如今站在库管的职位上，感到身上的担子和责任重大，作为一个库管，在这我对库管做了以下诠释“pe管材、pvc管材、管件等”包罗万象，客观存在，但那只是其表现形式，其实物料就是钱，物化了的钱，而仓库就是放钱的口袋。当然，钱会丢失，也可能被盗，同样，产成品可能被浪费、被损坏及被盗窃。

所以严禁产生任何仓库内非生产浪费、破坏和盗窃物料的行为，库管是仓库的管家，权力小但责任大，所以我们对物料就应该就像对待自己家的东西一样，我相信我们每个仓管都会做到的。这都是对公司利益的保障和对公司利益和形象的负责，这也是我作为一个仓管应尽的责任，我将责无旁贷。

在今后的工作中要不断学习提升库管的知识。使自己时刻保持一个清醒的头脑，坚持踏踏实实做人，认认真真做事，不断积累工作经验。要反思自己的工作不足和失误，也是今后应该时刻注意和逐步改进的。

仓库保管员下年的工作计划

1. 负责仓库各种产成品及配管件的入库、出库等工作，日常卫生和发货工作。
2. 做到对仓库产成品及管件动点、定期盘点，做好帐、卡、货物相符，保证帐目日清月结，一目了然，每月协助财务做好盘点工作。
3. 严格把好验收关、按入库要求，对已到货物应立即进行外观质量、数量和重量检验，并做好记录。

4. 合理做好产成及管件进出库。出库单须有主管领导和领物人签字，采用货位编号，做到先进先出、产品堆放整齐、摆设合理。

5. 配合主管领导对仓库不定期的检查，核对管理工作，完成好各上级领导交予的任务及协调客户退货工作。6. 做到对仓库产品状况有明确标示。一切凭有效凭证及时办理相关手续，不会随意操作。

7. 仓库有自己的产品保管帐。正确记载产品进、出、存动态

8. 定期向主管领导反馈库存产品情况。如有长期积压、质量损坏、产品过期等问题，按照公司的政策合理化利用仓容、库房，做好货物之间的墙距、柱距、垛距、灯距，以便发货通畅。

9. 配合好销售发货。当接到销售的订货清单，认真做好备货工作，如要及时给客户发货，做好每个发货客户的协调工作，不能及时发放的产品，会及时和客户做好电话沟通，让客户保持有个良好的心情理解。

10. 做到每月一次对仓库进行大扫除，清洁工作，对仓库产品做好防潮、防火、防盗。

11. 做好各种入库产品型号的分类，维护好发货工具，对有些易碎产品有明确的标识、标准的垛码、分层，散装产品放入货架分放好。

今后我还要继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作，要自觉做好每项工作，就必须正视自己的工作，无论工作是繁重的还是清闲都要适应这里的环境，要用积极的态度去完成领导交给的每一份工作，使自己在普通的岗位上发挥自己光和热！

2013年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力把新一年的工作做到更好，为公司的发展前景尽一份力。

感谢公司给了我这么一次发展得机会！

感谢领导对我的悉心指教！

感谢同事给我的支持和鼓励！

祝公司在新的一年里更上一层楼，取得更好的业绩，好比芝麻开花节节高！

一年来，在电子商务部领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕电子商务的物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

一、主要工作(一)抓学习，不断提高自身素质。

1、加强思想政治学习，提高政治素质。认真学习马克思列宁主义_思想和_理论；加强业务知识学习，不断提高自身素。

(二)强化工作职能，服务物资仓储工作。

1、我主要负责保管物资52类(管道配件、法兰)，49类(炼油配件)。在工作中能够严格要求自己，树立服务理念。2、协助计划员、采购员做好物资的质量及数量的验收。发现问题及时汇报，立即整改。协助计划员做好出入库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证物资的准确性。

4、帐目管理，每月认真上帐，及时报出各种数据报表，认真清点物资数量。做到账、卡、物、资金四对口。全年入库

单1401份, 入库金额1327万元, 出库单1712份, 出库金额1379万元; 发放物资约万件。尽管保管物资数量多、品种杂、金额小, 但数量帐目无一漏差。

5、做好仓库管理工作, 物资分类存放, 排放整齐有序, 做到帐物相符, 保持仓库内卫生, 注意防火, 防盗工作。

三、存在问题及明年工作计划

审单的内容 业务员工作总结工作总结篇四

期末回首, 透视本月工作的点点滴滴。虽然只是短暂的一个学期, 我们却认真履行自己的职责。这最后一个月里洒满了我们辛勤付出的汗水, 闪耀着我们努力工作的成果, 更折射出我们对自己成败得失的反思和总结。

在大一上半年, 很遗憾的没有进入自律部。在大一的下半年, 就暗暗下定决心要进入自律部。毅然就参加了几十人竞选, 最后一路过关斩将, 才进入了自律部。短暂的半年很快就过去了, 给我留下许多美好回忆, 还有一些宝贵的工作经验, 这些将是我人生路上珍贵的宝藏。

刚进入部门的时候, 对里面的一些工作还是感到蛮有新鲜感的。对部门里面的一些常规工作还是蛮有兴趣的, 例如早上检查早操, 晚上检查晚归啊。但还包括一系列的其他工作啊, 帮助信息系学生会其他部门完成一些工作, 积极配合完成组织上交给我们的任务, 保质保量的完成主席团交给我们的活动。

对于早上查早操, 六点就得起床, 而且要一个一个寝室的叫他们起床。其实回想起来还是蛮有趣的, 而且也是蛮佩服陈敦伟部长, 他已经是大二的人, 早上完全可以休息的, 但他还是依然坚持早上起来给我们带队。

晚上查晚归的时候，每次到了晚上9点50分就会准时的出现在我们面前，给我们做好榜样。每次我们抱怨这些常规工作的时候，他只是用自己憨厚的笑容来回答我们。其实他在部门的一些工作中付出了蛮多的，其中的一些挫折和压力，都是他自己默默的承受着，从来不向我们抱怨半句。使我明白，一些领导者，承担的东西实在是太多了，而且要自己做好榜样，下属才会努力完成工作。

我们部门工作范围之广，难度系数还是蛮大的。我们不怕，我们有一位工作能力较强的王胖子部长，所以我们戏称只有主席团的事我们没做过，其他所以部门的事我们都做过。每次做完常规工作的时候，王部长都会总结半个小时，特佩服他的口才，而且说的句句在理，一些时候还给我们总结每次工作中存在的漏洞和失误，并且给我们想想办法怎样解决这些问题的。而不是像某些领导只会指挥和挑刺，每次活动他都会身体力行的。

其实一些篮球赛，维持会场纪律的，还有一些大型的活动和晚会都有我们的身影。

努力了半年，和他们共事了半年，现在的离开，还是有丝丝的不舍。在这里我学到了好多，该锻炼的也锻炼了，不该锻炼的我也锻炼了，我会继续努力的。

审单的内容 业务员工作总结工作总结篇五

我从入职到今天可以说就是5个月了，在这公司的5个月，看着公司一天天变化，也看着自己一天天的成长，生活是如此充满希望。每日永无止境的问题，不断的磨练着我们，也不断的坚强着我们，很快新的1年就要到了，新的挑战也会跟着而来，我希望我和我的团队明年会更加的强大，发挥着更多的作用。蛮想找个很安静的环境，喝个茶，听个歌，安安静静的数下自己今年的收获，然后再想想明年的事情！

二、 个人总结:

我是7月x日入职的，前期和很多新来的员工一样，刚来的那段日子，真的挺迷茫的，部门是刚成立的，没有专业的实施主管，没有人告诉我什么是商家编码，没有人给我介绍网店是什么样子的，我要如何开始学习这个系统。我刚后的第一个星期，我就跟着池龙发去了奥巴实施，那个时候，真觉得自己就是个二愣子，啥都不会！回来后的我，努力的整理着在奥巴那4天遇到的问题，靠着自己的感觉提出问题的不合理，同时也告诉公司，我需要有人给我们一些系统的培训！

很快，所有的努力终于有了回报，公司组织了培训，详细的从网店到系统的操作，让我明白系统为什么能对接上网店，怎么对接的！我之前提出的问题，原来是可以那样解决的。同时终于我们也有了真正归属的部门：客服中心。

在客服中心的时候，因为是刚来的员工，每天做的工作就是学着别人测试系统，虽说没有测试任务，但是每天都会要求自己去做测试每一个功能，我知道，测试不只是测试，也是一种学习！在9月份之前，我都是没有客户实施的，这段时间除了测试系统，我自己也学着做各种各样的操作视频。没有人要求我这么做，但是我知道我要去做这些事情，同样的目的，我做出了的视频不一定能帮助别人，但一定可以帮助我！

在9月初的时候，我终于实施了1个客户，上海能赢。非常非常的感谢这个客户，多谢他的宽容以及指导，我艰难的实施完成了这个客户，也让我明白，实施真的不是一件很轻松的活！整个实施过程，我学到不只是软件的技能，也学到了软件系统的分析，功能文档的整理！

后续的实施慢慢的开始顺利，不过由于性格上的急躁，加上长期的异地实施，让我情绪没能稳定，在给2个客户实施的时候言语过于急躁，着急着回去，没有把客户的事情放在心上，导致实施质量很不好，虽然最后这2个客户还是使用系统了，

但是由于我的工作态度，给客户造成了很不好的印象，这也是我后来一直警告自己的！

三、 我的收获：

2、 实施后过程中处理问题态度，影响着这个客户对你的看法，一定要积极主动的处理问题，也许客户的问题我们无法解决，但是我们可以参与进去帮他们去想别的办法，那么再刁难的客户也会感激你，这点我很感谢业务部的伍恒才，我非常很认同！

四、 部门总结

实施部8月份至今，现有人数4人，离职2人

客服部8月份至今，现有人数8人，离职2人

客服中心已接项目135个

1、 现有问题

a. 客服人员的专业技能还是比较欠缺，由于目前所接受的项目大部分是开源宝，加上实践的机会较少，客服人员对于系统的概念还是有些抽象，在处理问题的效率上还要继续提高！我的想法是加强客服人员的培训，多内部交流，加强部门内，以及部门之间的信息流通，多走出去实践！

b. 实施人员这块我感觉的就是信息的获取上，目前公司对于系统的研发进度以及规划并没有对实施部门真正的开放，而且公司对实施人员的培训很少，都是通过实施人员之间的交流来获取大部分的信息，导致系统的改动以及一些新功能，需要在实施过程中才能发现，另外公司培训这块我有和业务员交流过，公司对于系统的培训确实非常的少，这也是一些业务人员离职的原因。

2、 解决的方式

a. 和部门人员一起制作系统的实施手册，操作手册，定期整理常见客户问题，加强客服人员培训，增强部门内，部门外的信息交流，多带出去实践！

3、 明年的计划

c. 要求更好的服务态度，部门人员要定期的进行一次自我反省

d. 定位客服中心在公司整个团队中的位置：客户服务，信息的收集整理，各个部门的衔接，在提供强有力的后勤保障的同时，也提供更准确的市场信息，为公司在老客户身上挖掘更多价值提供更多的信息！