

# 印刷工作总结一千字 印刷企业年终工作总结大全

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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 印刷工作总结一千字 印刷企业年终工作总结大全篇一

按照质量管理的要求，确定本部门的工作流程，严格按照要求开展本部门的各项工作。

理顺关系，确保业务部工作顺利开展。初步建立起本部门工作范围和职责，并明确部门各岗位职责和权限，顺利完成了纸张采购合同的移交，建立主要供应商档案，顺利完成iso文件的移交整理工作。

服务于生产，积极做好车间生产及公司对外业务所需各种原辅材料的采购工作，及时与车间机台了解情况，及时处理所反映的材料使用问题，急生产之所急，较好的完成生产印刷，计划确保按时供货、保证客户生产所需。

积极拓展业务，公司对外承接了厦门烟厂 友谊 标、厦门冠兰彩印委托加工的 红三环 烟标盒，实现公司对外业务的突破，并加强与客户的沟通和联系，及时回笼货款，确保公司利益。

规范采购行为，大宗纸张采购采取招标采购，努力降低采购成本。

认真做好售后服务工作，加强与客户的沟通和联系，努力提高服务质量。

## 印刷工作总结一千字 印刷企业年终工作总结大全篇二

从20\_\_年7月31日开始在\_\_的第一天工作，5个多月的时间让我成长和收获了很多，能进入华润工作，很感谢领导能给我这个机会，工作期间缺乏太多的经验的不足，是公司所有的领导和同事给了我莫大的支持与鼓励。

作为文印室的一员，我的日常工作都比较琐碎，所以更能考验我的耐心和细心。在工作初期，由于本身经验不足，加上对相关工作认识不够深入，犯了大大小小的一些错误。很感谢领导同事们的理解与包容，所以，在以后的工作中还必须向各位领导同事学习，虚心请教。争取让自己各方面都得到提升。

回顾过去的一年，我的主要工作包含在以下几个方面：

一、负责日常打印复印扫描工作。这方面我尽量做到准确、及时、规范、对每一个需要打印的文稿，都能认真细致、保质保量按要求完成任务。一是认真按时完成领导及每位同事交办的任务，充分利用先进办公条件，保证高标准、高效率、高质量完成文印工作任务。二是按照准确、及时、保密的基本要求，增强工作责任感，如将扫描的重要文件及时彻底删除，商业合同注意保密等等。三是降低文印成本，基本上做到双面打印，接收到的垃圾传真全部装订成草稿本。四是对各种打印设备做好维护保养工作，注重机体保养，规范爱惜使用，及时对需维修的机器进行修理。

二、全力协助\_\_办理各大小会议。公司日常会议及接待会议较多，我主要是协助胡冬梅进行会议室准备，包括座椅、席卡、投影、茶水的相关摆放。尽量做到让来访人员有宾至如

归的温馨感受，做到让每次会议都能顺利进行。会后做到及时整理会议室，保持会议室干净整洁。

三、对于各种传真、发文的分发登记。每天将受到的传真下发整理登记，以便查找。将各部门发出的传真编号登记在册。对于所有文件的处理都抱着认真负责的态度，尽量做到在档文件清晰整洁保存完好。

四、公司所有员工办公用品及劳保用品的入库登记发放。对于各类办公用品及时入库，做好登记。及时清点办公用品，对于库存不够物品及时提出采购需求，保证员工的日常办公需求。

五、对于领导及各位同事交代的事情马上处理，不拖泥带水。以辛苦一人，便利多人的心态做好每件事情。

一、缺乏工作经验，独立工作能力不足。

二、在学习中还不够积极主动，认识还没有到位。

在以后的工种中，会更加严厉的要求自己，弥补不足，发扬长处。展望20\_\_年，我的工作目标是：加倍努力学习专业知识，掌握更多的文印技能，为将来的工作打好坚实的基础。在作风上，团结同事、乐观上进，始终保持严谨工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己。在任何时候都要努力完成领导交给的任务。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司的建设贡献自己的一份微薄力量。

## 印刷工作总结一千字 印刷企业年终工作总结大全篇三

20xx年，我校围绕教育局开学工作安排会议精神和学校目标责任书，深入开展了多项活动。根据我区教育局颁发的《城

关区教育教学管理办法汇编》开展我校“教育质量管理”，谈起亮点工作，基于我校实际情况，不敢横向与先进学校相比，只能纵向与我校过去相比。尽管学校受灾过渡，让局领导操心，兄弟学校受累，但作为教育的一线单位，工作绝不能过渡。在认真学习教育局发的各种文件精神，积极寻找提升管理理念、提高管理方法，在学校全体领导班子成员分工合作和全体教师的认真努力下，与我校以往相比，有以下几个方面有了明显提高。

再学彼得圣吉博士《第五项修炼》，让我们对学习组织的建设有了新的认识，“学校一盘棋，全凭人提气”是需要系统思考的，人是第一要义，我们紧紧把握这一要义。在具体工作中，我们也把人的工作作为第一重点，要想学生爱学、乐学，就要教师爱学、乐学，爱教、乐教。努力构建阳光教师、智慧学者，这需要多方面的政治思想工作，同时也体现了我们校本教研培训的实效性。

我校在去年教师队伍建设和专业化发展积累一定经验的基础上，今年来全盘考虑和研究的基础上提出培养阳光教师、智慧学者。校本教研培训真正以校为本，研究学习校本理念的专题会，老师们把“基于学校”“为了学校”“发展学校”三个要义深入教研培训中。

如：今年的校本教研培训中，我们安排了固定的“班级管理论坛”（全体教师参与，人人去谈班级管理的问题和方法，班主任和任课教师的沟通、任课教师和非任课教师的协商，使全校教师都成为每一个学生行为习惯养成的示范和监管，改变了学生只认班主任和任课教师的现状，产生了“六部一角制”，实行“长官制度”等好的班级管理方法）。

“教师师德演讲会”、“教师心理座谈会”（领导班子成员做了《浅析产生“体罚现象”的教师心理及对策》讲座，从教师心理疏导和情感体罚方面比较深入地进行了分析和启发，从教师学习心理学理论和心理辅导技术，用心理学驾驭课堂

教学，提升教学艺术几个方面进行了对策研究，较好地消除了隐形体罚和情感体罚的产生）。

同样也根据教师提出的困惑，在实践的基础上进行集体研讨，呈现教育的合力。

一本教师培训卡，记录了教师成长发展的自我规划、培训记载、自我反思、教师成果、荣誉记录、六个一、教师评价、校长导评等内容，使其成为教师一年来的学习记录、思考记录、成果记录、提升记录、引导记录的资源。

我们为教师铺设轨道、指点成长，以管理思想统领工作思路，让系统思考结合精细管理。我校在编教师24人均大本在读，其中10人已取得毕业证书。教师们还在今年完成了校本课程资源包《开启数学思维的金钥匙》和《阅读欣赏》，正在交替实施，同时下一步要考虑富有探究性和深度思考的活动课程资源建设。

管理中的以点带面是常用的办法，面上工作的提升是每一个点的提高所影响的，点面结合是更加有效的，使管理扁平化，呈现出服务于学校中心工作的服务功能。以面带面却是新收获，用一个面上的工作去带动其他几个面的工作，效果却也不错。

如：我校钱焕玉老师申报的央电教馆课题《信息技术在小学数学课堂教学中的有效整合研究》实施两年以来，今年他们做出了调整。每个课题组成员担负课题管理工作和研究工作，如其中一位课题组成员负责《课题跟踪》，了解本课题现阶段的研究现状和新的思路方向，同时管理课题相关资源（网络了解和期刊中的课题类似信息），然后完成《课题文献研究报告》，支撑课题根据最新动态做成调整，以保证课题研究的前瞻性。还有一位课题组成员为两个平行班做对比试验研究，同时收集原始资料，形成评价对比，完成《对比试验研究报告》，为课题提供数据支撑。

这样的方法在课题阶段成果展示后，逐渐成为我校我部门工作的有效蓝本，也成为了一种工作思路，以面带面的效果在意料之外，同样也在意料之中。下一步我们考虑让工作更加有“度”。（长度、宽度、高度，适度、密度、精度）。

本年度，我们针对我校家长实际，针对家长流动性大，绝大部分文化水平不高，对教育理念和方法缺乏，难以实现家校联动的现状，同时也为了改变2>5的教育实际，我们提出了这一理念。

如：在教师提供给学生的家庭作业中，我们要求提前写好“家长意见”“家长签名”“作业时间”等信息。在家长意见栏中提供“书写情况”、“修改情况”、“学习态度”几项，我们想引导家长进行家庭学习的指导和管理。在学期开始、中期、期末对家长进行沟通和方法的指导。

在如：我们让教师在课堂中建立“生本”理念，让教师们课堂中不仅亲自指点学困生，同时也有学生帮助学困生，使课堂时间倍化，效果比较好。

下一步，我们将继续把这一亮点放大，逐步探讨并形成一些好的做法和经验。

我校今年也取得了一些成绩。学校在统测中取得了近几年来最好的成绩，也被荣评为城关区教育先进集体，这是对我们极大的肯定和褒奖，同时也提出了更高的要求。教师们有多人获得省、市、区级奖项，其中钱焕玉老师自行拍摄的录像课《圆的周长》获大、中、小学参加的第十二届全国教学软件大奖赛优秀奖。学生也在各项活动中有一定的成绩。

我们会继续努力，于艰难处显精神，一句话，学校在过渡，我们的工作不过度，工作不但不会过度，还要更进一步。

# 印刷工作总结一千字 印刷企业年终工作总结大全篇四

## 一、虚心学习，努力工作！

(一)在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断提高，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

## 二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标。

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

(二)乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三)到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手里面有很多关系，可是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的信息，我们能做的很少。

(四)这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈明白后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，可是担心的事情还是不可避免。

(五)透过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

### 三、主要经验和收获。

(一)仅有摆正自我的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)仅有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

(三)仅有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)仅有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

### 四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自我。

(一)开展常规反省，不断的提高自我的思想认识和知识水平。



就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限简单中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

到了许多新知识、新经验，使自我在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

力求做到业务素质和道德素质双提高。

(五)回顾这一季度自我的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

所以，更要及时强化自我的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

总的来看，存在很多不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表此刻以下几个方面：1对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。2需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放下。这个是以后需要时刻提醒自我的。3工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和提高。

4发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

## 七、从自身原因总结

(一)我认为自我欠缺强力说服打动客户的技巧；

(二)注意自我销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自我真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

(五)总之，透过对自我这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自我积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自我精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自我绵薄之力！

## 八、下步的打算

(一)用心搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

(二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

(四)加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

(五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xxx的明天更完美！

进入2019年□xx在集团公司的正确领导下，按照科学发展观的要求，紧紧围绕“巩固基础，发展局面，稳定队伍，提高水平”的总体思路，大力推进“三个亮点”工程，切实把握好发展节奏，求新求变、与时俱进，在落实上下功夫，在创新上做文章，在做强上花气力，呈现出“两变、两新、两突破”的特点，各项工作取得了明显成效，学校呈现出持续、快速、稳定、协调发展的新局面。

## 一、一季度工作特点

学校始终坚持重实际、办实事、求实效，集中精力抓落实，扑下身子干工作，真正把实现跨越发展的各项举措落到实处，创造了团结和谐的发展环境，在业务、制度和管理上呈现出“两变、两新、两突破”的特点。

### 1、业务上的“两变”

今年我校重点在“全力打造“安字”品牌，做大做强成人教育”上下功夫，“安”字号业务和成人教育都发生了变化。一是安字号业务“由一变二”。过去我们仅进行安全培训，此刻业务已扩展成“安全培训”和“安全检测”两项资料。自去年底检测中心归我校后，加强了对检测中心的组织领导，对领导岗位进行了公开竞聘，产生了新的检测中心领导班子，为安全检测注入了新的活力。二是成人教育“由二变一”。过去是函授站和学历教育科两个科室各自招生，为规范行为，统一领导，此刻由函授站统一进行成人教育管理，解决了因拉生源而产生的不必要“撞车”，从而理顺了关系，明确了职责，为成教的发展壮大奠定了基础，为实此刻校函授1500人规模供给了有力保证。

### 2、制度上的“两新”

(1)采取新举措，实行岗位量化考核。为让制度从墙上走下来，把岗位职责细化、量化，我们重新修订了各工种、各岗位行

为规范，充实了岗位理念、量化考核标准等资料，每个岗位都做到有行为规范、有考核标准、有扣分、有罚款，实行岗位量化考核。同时，专门成立了考核机构，加大考核督察力度，规范职工岗位行为，彻底解决“工作不作为、行为不规范”的问题，促进岗位职责的进一步落实和规范。

(2) 出台新办法，实行重点工作周调度。我们将全年各口各专业工作，汇总成《xx年工作计划表》，资料包括工作任务、主抓部门及职责人、配合部门及落实单位、落实时间和具体资料等五部分，将每项重点工作任务落实到人、落实到部门、落实好时间。为督促各项重点工作任务顺利完成，实行了重点工作周调度，每周对重点工作任务落实进展情景进行一次调度，由我们党政办公室将调度情景及时汇总，予以通报。

### 3、管理上的“两突破”

(1) 精细化管理上的突破。在精细化管理上，我们从今年开始把精细化考核与绩效工资挂钩，精细化管理资料在过去的“6s”的基础上增加了学习、节俭、活动三项资料，继续实行走动式管理，采取a□b□c卡管理方式，做到一天两考核，一天一汇总。

(2) 准军事化管理上的突破。一是实行了着装统一，全校统必须制了西服、衬衣、领带，并要求工作时间统一服装，制定了《安培中心员工着装、举止规范》。二是制定了《准军事化管理手册》，资料涉及准军事化管理细则和各种理念，职工人手一册，便于学习和实施。三是全面实行了准军事化管理，日常工作中按照准军事化管理细则的规定严格要求。

## 二、一季度重点工作情景

1、着力抓好培训主业。一季度正处我校寒假期间，与后三个季度相比，属于培训低谷期，虽受此影响，但我们采取了“下矿办班”、“联合办学”等措施，避免了培训的大幅度滑坡，使

一季度培训人数到达2748人，其中：培训特殊工种341人、全省管理干部130人；在xx监狱培训161人；与枣西分局下矿联合举办放炮员班，培训xx多人；在xx运河矿培训80人；培训政工干部36人。这也是历年第一季度培训人数最多的一次，实现首季开门红。

2、着力打造“安”字品牌。在打造“安全培训”品牌方面：第一季度重点放在了教学改革上，一是在部分特殊工种培训班中，率先实行微机考试，取得了良好效果，为今后全部实行机考积累了经验，同时也开创我省安全培训实行机考的先例。二是所有任课教师实行多媒体教学，自我动手制作多媒体课件，实现了教学手段的升级。三是完善了规章制度，保证教学培训的正常进行。在打造“安全检测”品牌方面：重点放在“立足矿区，辐射全省”上，一季度，为柴里矿设备仪器进行了预防性检测检验，为矿区完成各类仪表校验400多台。同4个地方煤矿进行联系，达成意向，为开辟新市场打下基础。

3、着力开展先进性教育活动。学校把坚持共产党员先进性教育活动作为当前头等大事来抓，加强了组织领导，坚持理论联系实际和边学边改，保证宣传、督导到位，实行了“三严三统一”，组织开展了“七个一”活动和“回头看”活动，党员满意度为94%，职工群众满意度为94.4%，学校上下对第一阶段的工作是满意的，活动取得了实实在在的效果。

4、着力进行“硬件”建设。进入今年，学校仍然一如既往地坚持“硬件要硬”的工作思路，在第一季度，一是千方百计筹集资金，对实验设备进行了维修和更新，新购12套大型实验设备，使我们“全国标准化安全实验室”仍处于领先地位。二是添置了多台笔记本电脑，配置到所有教学科室，为实现全面多媒体教学供给了条件。三是把重点放在了学校的美化、亮化上，办公楼、招待所主楼安装了七彩霓虹灯；拆除了学校内原通信站的铁栅栏，对整个学校区域进行了重新规划、改造；对招待所六楼会议室进行了装修改造。营造了一个良好的学校环境。

### 三、二季度工作打算

一是抓好经济效益。在落实好培训计划的基础上，一方面利用教学质量这一法宝，打开社会培训市场，千方百计地走出去跑生源，灵活我们的办学方式，对外抓生源；另一方面扩大函授招生规模，并把着力点放在岗位技能培训上，充分利用我校教育资源，拓展办学功能，大力开拓各类岗位培训和职业技能培训。

二是搞好软硬件建设。不断改善教学条件、教学手段，加快基础设施建设，提高硬件水平。不断加强教师队伍建设，加强学员管理，加强教学管理，提高软件水平。

三是实施好以人为本的精细化管理。以员工sc行为规范为基准，以4e标准体系为支撑，以四卡闭环考核、“四工并存”为手段，以“一站、一栏、一板”为载体，到达“四化”要求，使我们的精细化管理与集团公司精神一致，提升学校综合管理水平和员工基本素质。

四是执行好准军事化管理。按照准军事化管理细则严格执行，严格管理，牢固树立执行与服从意识，增强个人、单位工作的组织性、计划性、准确性、纪律性，坚持学校的高度稳定和集中统一，提高教职工队伍整体素质，提高学校管理水平。

五是组织好先进性教育活动。目前活动已经进入第二阶段，我校已经制定出了第二阶段实施意见，下步，我们将按照集团公司统一部署，按照流程和时间要求，组织好第二、三阶段的活动，并创新活动形式，丰富活动资料，力求取得实实在在的效果，让党员、职工群众满意。

我们将正视学校发展中面临的差距与存在的问题，充分认清我们所处的形势与有利条件，励精图治，奋发有为，树立发展是第一要务思想，加快学校的改革步伐，加强学校党的建设，促进学校跨越式发展目标顺利实现。努力营造团结、宽

松、和谐的人文环境，进一步振奋精神，与时俱进，抢抓机遇，加速向安全培训和学历教育齐头并举的方向发展，在竞争中坚持优势，在发展中办出特色，树立品牌，把学校办得更大、更好、更强。

## 印刷工作总结一千字 印刷企业年终工作总结大全篇五

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。