

最新体检行业销售工作总结 销售行业工作总结(优质9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编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。

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇一

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了

自己的销售。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、 无论做什么如果没有

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇二

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培

训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇三

九、做项目要懂得分析，很多不都是你看到的那样的，很多

价格不是客户想要，很多话也是你不理解的，当你从交谈中了解到信息后你首先要懂得去分析，分析了以后还要去验证，可以通过代理商也可以直接通过用户单位别的人那里去打听，我就比较喜欢在用户那拜访了预约人后和其他的人撒撒蛋（当然不是在他面前），如果遇到下班或者是拜访离开的情情况下一定要记得搞到一个人以上的联系方式，以便以后发展“内奸”和提供信息。有时向保安和扫地的阿姨，甚至是路人问问单位的整体情况也是有必要的，所有的沟通都是为信息收集准备，所有的信息收集都是为分析做准备，也许这就是所谓的项目把握吧：你掌握的信息越多、你分析的越透你做单的成功率越高。

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇四

- 2: 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体和渠道获得更多客户信息。
- 3: 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识。
- 4: 每月要增加10个以上的新客户，同时还要对老客户的跟进，避免丢单。
- 5: 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。
- 6: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 7: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 8: 对客户的态度都要一样，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。

9: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决对应。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力。

10: 自信是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

11: 和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇五

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工__名，其中党员__人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和__市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，__和《__日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《__银行员工基本素养和服务行为规范》、《__银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工__在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。

现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对__医院、__公司、__等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行__户。

2、拼服务、情胜一筹__管理公司是我x月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知__商人__x等__名老板筹集资金准备__集团产权时，马上多打听并与__等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得__人的信任[x月x日决定来我部开户，并打入注册资金__万。

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇六

首先我非常感谢几位领导对我们工作的支持与帮助。

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲?是结束，还是开始?这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过;收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在做产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤;脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么?比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下

午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有什么事了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心里下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，

哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说**有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到**去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从**回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习到的。在新的一年里，我想利用我目前所掌握的一点技巧，希望在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我给自己指定了一

个计划，在完成目前我们主大产品**的销量同时来开发出一些新的产品，目前我做的医院有可弗的有可由的我会保持一定的销量，尽量的再提高点销量，在所属于我所做的医院里没有开发出来的，我会尽量尽快的开发，在就是新品种的开发，具体的计划我会像我的直属上司领导汇报的。

希望在新的一年里领导的支持下让我们更上一层楼，为了个人，为了公司我们一起努力吧，各位奋战在医药一线的同任朋友们，不要为了目前所面临的困难所感到茫然失措，相信自己的努力，创造出一个辉煌的明天，今天小才露尖尖角，明天定是荷花香气飞满。

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督gsp的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，

做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中

的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇七

第一加强自身实践能力。20__年七月至同年十二月，我参加了廊坊恒安电梯工程有限公司组织的实习活动，并在同年底圆满完成实习任务。为以后的学习实践工作积累了切实的工作流程经验。

第二工作中积累经验。正如，达尔文所说知识和经验都来源于常识。而我的工作就是不断的总结和回过工作中常见现象，加以细分提高判读的准确性。刚开始工作的第一年，我判读一次光幕故障需要两个小时现在判读一次光幕故障的时间缩减到了原来的四分之一。大大挺高了故障报修的完成时间。

第三事无巨细认真负责。电梯的故障虽然有上千种，但是主要分为两类。一类是电气故障，一类是机械故障。机械故障维修拆卸需要认真核实零件的位置工作面状况，听，声音变位置，看，变化运行过程，感，振动平稳度，闻，电气电弧击穿空气时散发的味道。虽然方法简单步骤繁琐但我时刻要求自己不能遗漏任何异常状况。

第四做好工作总结。三年的工作告诉我，做好工作总结是提高自己的业务能力的最有效方法之一。每次遇到疑难问题的时候，我都将解决方法一丝不苟的记录下来。三年间，工作总结上百篇。平常工作之余，我总是翻开看看，温故而知新，不断启发我自己创新优化工作流程。例如，利用地线串联测量导线通断的方法快速解决高楼层厅门安全回路短路问题。将两个小时解决的问题缩减到一个小时。

在我们全体同仁的努力下，我所管区域三年间没有发生任何一起事故。故障排除时间达到全廊坊市前列。故障率同比下降了百分之三十，全年无一起电梯维护投诉。在对县委等有关行政单位的电梯维护服务调查中受到主管领导一致好评。

作为一个电梯维保人员，我深深懂得：自己既是一个管理者，更是一个执行者。能及时的把信息反馈到领导层，取得领导的支持；更好的与部门沟通，认真落实电梯安全管理规范及日常保养维护规定，把工作从被动维修变为主动维护；同时加强与有关单位联系，协调电梯维护与物业管理的关系以求得使用单位用户的支持。

在三年的工作中，我有的工作也会因为自身的局限性造成用户的不便。很多疑难的问题由于对新进机型的不了解导致无法发现及快速排出故障。时代在进步，电梯的科技技术应用不断变化。所以我今后一定多了解新的机型，深入的学习相关的书籍。“打铁还需自身硬”不断学习新技术新工艺，更好为用户服务。

在总结了以往的工作经验教训之后，我更加明确了今后的工作目标以及行动计划。

- 1、 努力完成自己的本职工作，提高自身的服务质量，工作态度。及时处理突发事件。
- 2、 协同好本单位人员的关系，发挥团队能动性，将工作安

排情况及时向领导汇报。将维保方案及时向物业传达。高效完成日常维护工作，迅速对电梯故障事故作出反应。

3、开展好工作争优学习争优业务争优的工作。规划自身的学习计划，向高一级技术水平努力奋斗。

的力量为全大厂县人民提供乘坐电梯上上下下的享受而努力。

在这三年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。在今后的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，探讨工程上的难点和要点及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，加强自身的学习和素质的提高。

王艳杰同志谦虚谨慎，勤奋好学。他主动提高自己的综合素质，努力从多方面开拓自己的眼界。通过学习书面材料和与领导、同事的交流，比较全面地了解了各类电梯机型的工作原理及其构造。这种积极主动的工作态度获得了我单位领导和同事的一致好评。他比较注重理论和实践相结合，能将大学所学的知识有效地运用于实际工作中，虚心听取其他同志的意见，表现出较强的求知欲。该同志在工作中能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决各种问题和困难。已经具备较高的理论水平和电梯维修实践经验。特此给与肯定和表扬。希望领导给与进修机会！

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇八

09年是移动网建部忙碌的一年[]2g工程建设和3g工程建设同时进行[]3g一期工程开始阶段，我主要负责物资采购、机房改造、抱杆改造、天线单极化改双极化、设备安装调试、各种报表的报送。

3g工程，工期短任务重-不到三个月的时间要完成452个基站的工程勘察、工程设计、工程招投标、物资采购、机房改造、电源改造、塔桅改造、天线改造、基站业主协调、中兴主设备的送货和安装及调测开通等工作；人手紧张-部门基站建设岗人员9人，在承接w网工程的同时，还在做g14工程的冲刺工作；首次与中兴合作。中兴有四家分包商，四家分包商技术水平参差不齐，且大都是外地，对合肥市不熟悉，给工程质量和送货增加了麻烦。

为了保证该工程顺利完成，加班加点，差不多每天晚上回到家都到晚上10点左右，周末也到单位来加班，因需经常和施工队保持联系，手机话费那时每月都超公司报销额度。遇到基站改造进度快满足了中兴设备安装进度时，在朱经理指导下，制定了基站改造优先级大表，加速了基站改造速度，保证了供中兴队伍安装的具备施工条件的基站量。

1、房租、电费支付

组织人员建立房租、电费电子台帐，并督促按期支付，并向公司申请了“农网备用金”，对突发事件或偶尔的因公司内部电费支借流程慢导致不能从财务拿到费用时，起到了缓冲作用，至今农网备用金已救急30多次。并在与供电局协调如何解决电费银行托收不成功问题时，发现供电局有我公司不明的三笔转账电费合计70739.4元，分别为06年11月30日的2笔 25817.05元，32467.35元和07年4月20日的1笔12455元。供电局表示这三笔钱可以拿来支付现在的电费。

2、温度告警、停电告警处理

障的过程中碰到难缠的业主，还要忍气受他们的白眼，敢怒不敢言，只为了能顺利进站早点处理故障。有时动作稍微迟缓，还要受我的训。看了他们的述职报告，没有人把这个辛苦的过程写出来，不知道是因为不善表达，还是早已习惯。维护组大都还是小青年，确实不容易。在此向被我训过的同

志说声抱歉，忘理解，大家都是为了工作，为了联通公司的明天。全年处理故障过程中，停电、温度告警计430多次；更换空调82处，更换蓄电池92处，共出动发电车320余站次、发电近1800小时。

3、基站空调、铁塔巡检

组织人员及代维单位做好基站空调、铁塔巡检工作，并结合空调维护经验制定空调代维管理办法。

4、基站用电电费分析

电费分析工作，最早有部门经理朱经理提出，并给出具体的分析方法，现已对7、8、9、10、11五个月基站用电做电费分析，通过基站用电横向比较和纵向比较，先后发现了枞阳路小学、预备役师、滨湖合家福，安大行政楼等基站存在用电异常现象，安排维护人员积极与业主交涉沟通，现已追回直接经济损失数千元，纠正了安大行政楼基站物业错抄移动电表的情况，避免了一年几万元的电费损失。

5□2a达标检查

积极准备基站代维方面相关材料，较好的完成该项工作，受到总部检查工作组的表扬。

6、维护组内部组织管理及培训

（1）配置工器具

针对过去维护人员缺少抢修工器具的情况，为维护人员申请了常见抢修工器具：万用表，电表，螺丝刀，手电筒等。一方面有了工器具简单故障，基础维护人员就可以处理，避免以往发现问题无能无力只有通知相关组或部门来处理的现象。另一方面有了工器具对维护人员的人身安全起到了保护作用。

比如基站标准化整改过程中，在贴配电箱内线路标签时，可以先断电，然后用手电筒照着贴标签，防止维护人员触电。

（2）制定组内、组间互助原则

针对故障抢修工程中遇到的问题，如在同一时段有的维护人员手上有多个基站故障，而另外可能一个没有，或者发电时，配电箱楼层高，发电电缆一个人拉不上去，组内将6位维护人员分成3组，每两人一组，当组内一个人忙不过来时，可以直接找组内另一人帮忙，当小组内都不忙过来时，可以让另一组人员来帮忙，这样节省了人员调度时间，提高了故障抢修效率。

（3）技能培训

先后联系艾默生、蓄电池厂家和空调代维单位对维护人员进行技能培训，提高了故障抢修能力和维护能力。

7□2g□3g网络测试，新大楼乔迁等网络重保

尤其是2g3g网络测试重点保障，这两次重保都基本上是持续一个多礼拜，为了不出意外，及第一时间处理故障，当时机房告警是24小时通知，即时发现即时通知，领导处于安全考虑，安排值班手机由我拿，当时测试阶段每天也就能睡两三个小时的安稳觉，白天还要正常上班，碰到紧急故障，还要上站处理，如合钢工业气体厂分布式基站7点多忽然断站，咨询供电局该点无故障停电，初步判断为空开跳闸，当时负责该站点的邵俊在其他基站处理故障，并邵骏说该点空开在楼顶，需用梯子两个人才能处理，就带着方玉琦紧急赶往现场，测试工作过后，安排施工队对该点空开进行整改。我本是大嗓门，喜欢大声说话的人，那段时间由于休息不足，每天昏昏沉沉的，听别人大声说话，都觉的刺耳。开玩笑的说往事不堪回首啊，但可喜的事，测试的结果非常好，能为测试工作尽自己的一份力，累点，但也值了。

8、部门信息员及行业动态编辑

在做维护工作的同事，还兼任了部门信息员和行业动态编辑的工作。行业动态已按期完成两期的编辑工作，部门投稿因自身精力有限，加上部门同事大家都忙，我部门遂每期坚持投稿，但投稿量还有欠缺。

1、性格有点急躁，不够稳重

2、对维护人员管理不够，尤其培训不够，目前还没有让他们具备独挡一面的能力。

3、对领导布置的部分任务，不会拆解划分，一个人处理，没有发动大家一起干，造成领导布置的任务不能及时完成，自己很累，下属得不到锻炼。

4、对故障总结不够，对维护人员督促讲解不够，出现同一故障，两次或者多次发生的现象。

1、持续加强对维护组的培训工作，改变目前维护组维护能力参差不齐的现象，达到每个人都能独挡一面的目标。

2、加强电费分析和故障质量分析工作。让每位维护人员都切实参与该项工作，发掘工作中的不足之处，达到电费分析和故障质量分析工作的预期效果。

3、加强零星工程管理工作。09年因各种原因，零星工程工作没有抓起来，造成工作中的被动局面，10年做好零星工程的招投标工作和后续管理工作。

4、加大对基站维护工作抽查频次。目标：每月至少抽查二十个基站。对维护工作的开展、落实、整改情况进行全过程监督管理。

展望20xx年，责任更重。本人将配合部门领导，团结部门同事，开拓创新，不畏艰难，扎实工作，为完成公司目标作出自己的努力！

再次感谢领导的关心和帮助，感谢各位同事的支持与配合！

体检行业销售工作总结 销售行业工作总结篇九

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。