

最新桑拿工作汇报总结(优质6篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

桑拿工作汇报总结篇一

在区内开展了以机动车维修企业经营行为检查考核、机动车维修“三项制度”为主要内容的维修企业年度综合情况检查工作。在维修企业的积极配合下，检查工作取得了成效，共计检查二类以上修理企业55家，对3家维修企业发出了整改通知书，并对机动车维修企业进行了一遍梳理，摸清和掌握了企业的基本发展状况，为下阶段落实维修行业管理法规、规定提供了详实的依据。锡山区维管处主要对汽车维修企业的人员资质、设备条件、设施条件及计算机使用情况、诚信经营方面进行重点检查考核。

综合维修厂中，人才流动性大，企业间互相挖人才，不少企业人才流失严重，技术人才总数达不到规定要求，企业中技术人才力量含有水分。维修企业中具有汽车维修职业资格证书的不超过全部维修人员的50%，能做到机电一体的人员很少，真正具备判断汽车故障能力的技术工人还不足20%，常常以师傅带徒弟的形式进行汽车的维护和修理，一些关键岗位，如质量检验人员，虽经交通汽车维修行业管理部门多次组织培训和考核，但由于相当一部分人员对行业培训的不重视，以及其他种种原因，培训效果并不是很理想。据统计，全区维修企业中持证上岗的机修工共计142人，其中高级机修工26人，中级机修工116人；漆工19人；钣金工19人；电工11人，其中高级电工1人。在设备条件方面，相当多的维修企业的检测、诊断设备尚处于比较落后的水平，先进的检测、诊断设备极少，即使有一、二件好的设备，由于认识水平不高，甚至不

会使用，以及陈旧观念和习惯的影响，使这部分检测仪器不能充分利用。据综合检查统计，全区55家维修企业，只有5家企业配置四轮定位仪，4家企业有调漆设备，3家企业有汽车空调冷媒加注回收设备，19家企业有发动机检测诊断设备，还有很多企业在其他个别设备上存在缺失。

维管处对区内维修企业的设施情况进行了一遍梳理，基本所有企业都能达到设施条件的要求，且基本都配备了电脑，但是只有小部分的企业使用行业专业软件，大多数企业依然采用手工制单的方式。维管处决定充分发挥汽车维修行业协会的服务作用，按照《江苏省机动车维修管理条例》和三项制度的要求为企业统一采购行业专业软件，保证了行业的统一性和规范性，在另一方面也节省了维修企业的开支。

维管处对全区维修企业有侧重性和针对性的检查指导，区内汽车维修企业基本能够按照行业的要求诚信经营，并且有三家维修企业申报了省级维修信誉等级企业，分别是常隆丰田、佳安名车和昌润汽修。

对现有的一，二类维修企业，要严格按gb/t16379《汽车维修业开业条件》进行复审和检查，对不符合开业条件的维修企业要坚决予以淘汰或降类处理，并引导这些企业进行联合或资产重组。同时对部分维修企业，要积极引导他们转变经营理念，调整修车结构，从小而全，大而全的经营模式向专一型，专项修理转移，建立专业化维修体系。其次要狠抓经营行为的监督和查处。对维修企业超范围经营，不按技术规范作业，作业中减项，漏项，以及有意利用假冒伪劣配件等种种欺诈托修方的行为要严加监督和查处，一经查实，要按有关规定严厉处罚，并追究企业负责人和直接责任人的责任。同时要加强对汽车维修合同的管理和监督，确保承，托修方的利益，加强维修质量纠纷的调处和查处力度。再者要强化汽车修理竣工检测制度。交通部于xx年2月份发布了《关于印发关于进一步加强道路运输车辆管理的若干意见的通知》，我们要借助这个东风，一方面，需进一步加大汽车综合性能检

测站监管力度，踏踏实实地整顿和规范检测站检测能力，人员素质等方面，并监督检测站严格按检测技术要求，标准和操作规范进行检测，把好检测质量关，真正成为汽车维修质量管理的重要手段。另一方面，还需监督维修企业认真贯彻汽车维修竣工检测制度，对检测合格率进行考核，并纳入维修企业动态管理的重要依据之一。最后要建立行业自律机制。进一步健全行业协会，使之真正成为行业的桥梁和纽带，逐步健全全行业的自律机制，制订出适合本地区的行规和行风，防止不正当竞争和不规范经营行为。

xx年要继续加强从业人员培训推行职业资格制度要切实加强维修行业的全行业人员的培训和考核，严格培训和考核机制。当前要提升一批有文化，懂技术，能适应汽车技术发展需要的新人充当质量检验员或总检员，并开展新技术，新工艺，新材料和现代化维修，检测诊断新方法的培训，不断提高他们的技术素质，思想道德素质，质量意识和执法意识。对行业专业技术人员的管理，可推行职业资格制度。

桑拿工作汇报总结篇二

（五）对领导交办的临时性、紧急性的工作任务，能够以高度的责任心，认真踏实的工作态度，协调与沟通，加班加点，及时办理。

（三）明确了全年工作目标、工作重点、主要措施，制定了全年发展计划；

（九）成功注册我行微信公众平台，拓宽了我行宣传渠道；

（十二）为了进一步规范印章管理和使用，加强风险防范，提高我行印章基础管理水平，开展了行政印章管理风险排查工作，通过建立排查小组，健全印章管理制度，规范印章使用流程，从而杜绝风险隐患的发生，切实防范印章案件的发生，并撰写排查报告报送至村镇银行管理部。

（一）开展了存款百日营销活动，在活动开展期间，充分调动了全员积极性，宣传营销工作认真、扎实，经过三个月的努力，均取得了一定的成绩。

（二）开展了“金融知识进万家”的公益活动，针对兰州投资公司出现的“跑路”事件与各社区委员会合作，开展了打击非法集资活动，得到了社区居民的强烈关注。

（三）通过与兰化二十五街区负责

人取得联系，参与了“喜迎新春”为主题的党员联谊活动，会上与社区居民相互交流，相互认识，传递我行的服务理念、金融业务等，并将我行的袋子赠送给参会的居民，得到了社区居民的一致称赞。

桑拿工作汇报总结篇三

在“十二五”良好开局之际，集团加大人才开发培养的力，为年轻人搭建了一个宽广的学习成长平台，将各公司多年来优秀的积累，在我们集团内部传承、发展、辐射开来。

为了能更好的做好做实这项工程，作为集团“大项目人才培养计划”的前期亲历者，我有以下几点想法供参考，片面不足处敬请包涵。

思想决定行动。各单位各部门各级领导职工学员对“大项目人才培养计划”的理解和认识，尤其是每个公司、部门、项目的一把手或骨干，直接决定了对这件事情的重视程度，贯彻执行力度，最终必会实实在在影响到实际效果上来。

一般来说，学习、工作，一定是个双向交流过程。既从外部输入信息和知识，也一定要尽量向外输出信息和知识。我们这个大项目计划最好也应该互惠互利。所以，在选派学员，安排接收单位上，一定要事先充分做好双方的需求匹配工作。

学员既能学到自己所需，又能为接收单位做出贡献。

建工地产采取了“五定一跟踪”办法将大项目培养计划落地生根。我在亲身参与这个项目，并且时常与其他学员沟通交流，普遍有过无所适从的感觉。学习过程中，指导、激励、考核、监督、保障等配套措施是非常重要的，必不可少的。那么，对于派出学员的指导、激励、考核、监督等等，是集团统一部署把控，还是各单位自由发挥？如何能让这些措施积极促进这项工作，让原单位放心，学员安心，接收单位舒心？需要事先制定更明确具体的规则 and 标准。就如同我们做住宅，不单纯是盖几栋住宅楼，相应的市政、绿化、教育、医疗、生活等等配套均要完善一样。

“大项目人才交流培养”是一项系统性工程。我们知道，开放的系统是一个有活力的系统。而封闭的系统最终会走向死亡。我们的大项目人才交流工程要做成一种名牌的长效的人才培养渠道，就必须时刻保持它的活力。完善的进入退出机制必不可少。参与到其中的人员，包括学员、老师、各公司，如何首次进入，中途进入，中途退出，最终退出等。进入前需要具备什么，做好什么，退出后怎么安排，怎么使用，及时发挥实效。

“大项目人才培养计划”成功迈出第一步。因为是第一步探索，所以，现在有一些环节、接口、制度上存在不足。但是，我们已经做好了第一步，人员已经在各板块各公司流动起来了，下一步就要在实质内容上下功夫，充分利用发挥好这个平台，从而达到良好的效果。这个项目不是某个人或某个公司可以做好的。这个项目涉及到集团、各派出单位和部门、各接收单位和部门、各级领导、各学员、以及很多相关的员工。所以，必须大家都理解认清重视这件事，集大家之力去探索完善，使“大项目人才培养计划”真正落到实处，为我们集团的发展发挥效益。

桑拿工作汇报总结篇四

个人简介：

一、思想素质

参加工作以来，我一直拥护党的领导，一贯坚持四项基本原则，坚持党的路线、方针、政策。积极参加政治学习，关心时事，热爱祖国。忠诚党的教育事业，具有强烈的事业心和责任感，把教育好学生视为自己的神圣使命，视为自己的理想，安教、乐教。自觉遵纪守法，模范地履行了教师的职责。教育教学思想端正，方法得当。热爱学校，服从工作安排，爱岗敬业，为人师表，乐于助人，团结协作，集体观念强。积极参加公益活动，勇于承担艰苦工作，作风正派，心胸磊落，识大体，顾大局，处事公正，关心同事，尊敬上级，爱护学生，人际关系融洽。

二、教学工作

自2004年参加工作以来，我一直担任高中语文教学工作。我教学能力强，完全能够胜任高中各年级语文教学工作。因业绩突出，接手第一届学生时从高一年级连续上到高三年级，连续三年教两个班语文并当班主任。在所教三届学生的过程中，-1建立学习达标擂台制度，作业检查制度，学法研讨制度，体育锻炼达标制度，“三操管理制度”。并加强美育、劳动教育。从关心学生、培养人才出发，严格要求学生。以情感人，春风化雨，耐心细致地深入进行学生教育工作，润物无声，从而使学生态度端正，目标明确，学习进步。班务工作成绩突出，班集体多次被学校评为先进班集体，本人也被评为优秀班主任。

四、教研工作

五、工作业绩

桑拿工作汇报总结篇五

今年以来，区服务业发展局根据区委、区政府的工作要求，深入实施“服务业兴市”战略，努力拓展服务业发展空间，不断提升服务业发展水平，各项工作取得了显著成效。1-9月份完成服务业三产增加值166.69亿元，占gdp比重38.4%，比上年提高1.2个百分点，预计全年完成三产增加值230亿元，同比增长8.3%，占gdp比重38.2%，提高1个百分点。实现社会消费品零售总额151.73亿元，同比增长17.5%，预计全年完成社会消费品零售总额210.6亿元，同比增长17%左右。预计全年完成限额以上服务业产业项目投资29亿元，同比增长40%；新发展限额以上服务企业11家，预计全年新发展限上企业30家以上。1-11月份服务业实现地税收入19.4亿元，同比增长35.3%。

回顾过去一年，主要开展了以下六方面工作

(一)抓统筹协调，切实提升管理能力。深入实施“服务业兴市”战略，发挥服务业领导小组办公室作用，统筹推进服务业发展。一是规划引领。规划编制《上虞市服务业提升发展三年行动计划》和《上虞市城北金融商贸商务集聚区发展规划》，进一步明确了重点区域、重点业态、重点项目的协调发展。二是强化考核。制订出台《20xx年全市服务业发展工作实施意见》和《20xx年服务业投资实施意见》，进一步完善对乡镇街道、市直部门和“两区”的目标责任制考核，明确工作机制和职能分工，形成齐抓共管的工作格局。三是深入调研。组织开展了城乡商贸流通一体化和电子商务发展等多次调研活动，制订出台《加快推进城乡商贸流通一体化的实施意见》和拟订《加快电子商务发展实施意见》《电子商务发展专项扶持政策》等文稿。

(二)抓排忧解难，大力推进项目建设。按照“项目推进年”和“企业服务年”工作要求，全力抓好24只服务业重点项目

和57只限额以上服务业项目。截止11月底，24只服务业重点项目开工15只，完成投资16亿元，占年度目标的90%，预计全年完成限额以上服务业产业项目投资29亿元，同比增长40%。围绕项目建设，着重抓了三个方面工作：一是抓好项目协调推进。继续开展投资1000万元以上项目竞赛活动，对项目实行专人跟踪、联系代办、月度协调、双月督查、季度解难、全程监管等推进机制，确保意向项目早落户，拟建项目早启动，开工项目早投用。举办2次重大项目集中开工仪式，组织开展4次服务业难题协调，解决了中国伞城·商业广场等12只项目的26个难题。二是向上争取政策支持。百安商贸城、绍兴港上虞港区曹娥作业区(西区)工程被列为20xx年省重大服务业项目。三是积极开展招商引资。编制完成《服务业招商手册》，积极借助各地虞商分会平台，加强与大型国企、央企的对接联系，中国智能骨干网(上虞)、新华社沪浙港等投资50亿元以上的项目正式落地，同浙江物产集团的全面合作开始实施。

(三)抓氛围营造，有效促进市场繁荣。一方面，围绕打响“浙东新商都”品牌，积极开展宣传推介。成功举办了20xx浙东新商都(上虞)购物节和5.1购物休闲体验周两大节会，精心组织实施了十大主题购物、大型城市消费对奖等23项活动，进一步提升了“浙东新商都”的品牌知名度。浙东新商都(上虞)购物节荣获长三角最具影响力会展节庆品牌奖，我区再次入选20xx福布斯中国大陆最佳县级城市(上虞22名)。据统计，9月17日至9月21日期间，参加购物兑奖活动的企业营业额达33561.4万元，同比增长近70%；第三届汽车文化博览会，销售金额达8799万元，与上届同比增长20.5%。另一方面，有力推动城乡一体化建设。明确乡镇镇域发展规划、集镇中心商贸区块及功能定位。章镇、小越等7个中心镇或乡镇相继启动了商贸核心区建设，目前，总投资2亿元的上百盖北购物中心已基本建成，总投资5亿元的中国伞城商业广场正在抓紧建设，总投资5亿元的天外天商贸综合体项目也即将启动，其他乡镇也在积极筹建相关商贸项目；努力构建以配送企业为龙

头，乡镇超市为骨干，村级便利店、便民点为补充的城乡流通经营格局，截止目前，全市共有745家便利店、308家农资经营店(点)、近100个回收网点。

(四)抓培育扶持，全面提升发展质量。按照“培育一批、扶持一批、推荐一批、引进一批”的发展思路，加强对重点企业扶持，培育一批功能强大、辐射面广、特色鲜明的高端服务企业。一是引导企业争创自主品牌。新增省服务业名牌2只，绍兴市服务业名牌1只。二是加强服务业企业标准化建设。制订服务业领域质量强市方案，举办“面对面”服务业企业“讲诚信、重标准”电视访谈节目，开展服务业质量管理体系认证培训、组织《餐饮业“六常”精细化管理模式》餐饮业服务标准制定、完成餐饮示范一条街建设改造等。今年，浙江上百贸易有限公司等10家企业被评为绍兴市服务业重点企业，绍兴大通集团公司、上虞四季仙果之旅被评为绍兴市十佳服务业商业模式创新案例，新增3a级物流企业2家□4a级1家，四星级典当企业1家。三是培育企业做大做强。针对严峻的宏观经济形势，调研走访大型商贸企业，制订出台了《加快商贸服务业发展的补充政策意见》；开展餐饮企业专项调研，加强银企协调，有效降低企业运行成本；拟定餐饮企业扶持政策，积极帮扶企业发展。

(五)抓监督指导，全力确保行业安全。加强教育管理，促进行业自律，确保服务行业运行安全。一是加大生猪定点屠宰监管。严厉打击私屠滥宰行为，特别是加大了对边远乡镇私屠窝点打击力度，1至10月份，共组织检查1415人次，取缔私屠窝点3个，全区进点屠宰量累计达到168550头，同比增10%，生猪屠宰进点率居绍兴市前列。二是加强特种行业管理。组织开展20xx年度加油站年审工作，调整完善加油站管理档案；不断完善酒类流通备案登记制度和酒类流通随附单管理制度；报请出台《关于进一步加强户外经营性会展管理的意见》。三是稳步推进社区服务。实施社区服务信息平台升级改造，开展市民日常生活求助服务、公益志愿服务和居家养老服务，96345社区服务中心月处理求助9600多件，共开展各类便民志

愿服务21次，核算并兑换居家养老服务券14万多元，周氏、好帮手两家服务企业申报绍兴市试点企业。

(六)抓队伍管理，着力提升服务水平。健全机制，科学管理，狠抓服务业人才队伍建设。一方面，加强机关内部管理。结合“八项规定”和“六条禁令”，进一步修订完善机关管理制度，深入推进“崇孝守信、务实创新”、“作风建设”等主题教育活动，认真组织开展学习党的十八大精神等政治理论和“加快生产性服务业发展”等业务学习活动，全年开展集中学习15次，切实提高机关干部务实创新意识和能力。严格执行党风廉政建设责任制，加强廉政风险点防范，督促抓好诺廉、践廉。另一方面，切实抓好干部的培养任用工作，先后在局党组中心理论学习组、局月度集中学习会、干部调整选拔民主推荐会上，深入学习干部选用“四项监督制度”和“上虞区干部选拔任用实施办法”等干部任用相关条例、办法和制度，明确“德才兼备、以德为先”的选人用人标准。严格按照干部选拔资格条件、选拔任用方式和程序，加强对局年轻干部的使用管理，今年共推荐和调整中层干部3名，其中，推荐到领导岗位1名、提任党组成员1名，调整工作岗位1名。注重提高年轻干部的综合素质，通过组织年轻干部参加区或上级主管部门开展的各种讲座、参观和选派到乡镇交流等形式，不断开拓视野，丰富阅历，今年共推荐年轻干部参加部、省、市各种业务学习9次、推荐1名年轻干部到曹娥街道学习；安排年轻干部在购物节相关活动、重大服务业项目建设等中心工作中担任重要角色，给位子、压担子。此外，加强服务业人才培育。举办服务业高端人才培训班、服务业创新创业创新培训班；开展《服务业发展政策专题辅导解读》等专题讲座，为全区服务业持续、稳健发展提供智力支持。

xx年是服务业提升发展三年行动计划启动之年，服务业工作要按照优先发展生产性服务业，提升发展生活性服务业，大力发展新兴服务业的思路，进一步强化工作统筹，加大工作力度，促进服务业经济提速、提质、提效。

主要经济指标□xx年力争实现三产增加值增长9%以上，占gdp比重提高0.8个百分点以上；全市限额以上服务业投资增长16%以上，其中，房地产投资增长11%以上，服务业基础设施投资增长15%以上，产业项目投资增长30%以上；社会消费品零售总额增速14%以上。

为确保上述目标任务的顺利完成，着重抓好五个方面工作：

(一)着力推进项目建设。把项目建设作为扩大有效投资、促进转型升级的重要抓手，主攻大项目、好项目引进落地，全力以赴推进项目实施。

1. 抓项目招商。充分利用虞商联谊会资源，主攻央企、国企和大型民营企业，组织服务业招商专题推介会，积极引进电商物流、休闲养生、总部经济等生产性服务业和新兴服务业项目，争取引进10亿元以上项目2只以上。

2. 抓项目开工。排定30只左右区级服务业重点项目，每月开展一次项目督查，举办2次重大项目集中开工仪式，确保重点项目开工率达到90%以上。

3. 抓项目解难。把缩短项目前期准备和化解要素制约作为解难突破口，每季组织开展重点项目难题协调会议，对相关难题，确保协调一件、落实一件。

4. 抓项目进笼子。积极向上争取省重点项目，力争1-2只项目列入省重点建设项目或省服务业重大项目。

(二)大力发展电子商务。积极实施“电商换市”战略，把电子商务作为重点业态进行扶持，努力在电子商务应用、电商园区培育和重大电商项目建设方面有所突破。

1. 夯实电商工作基础。加强电子商务工作领导，建立健全电商发展工作机制，编制全区电子商务产业发展规划，出台专

项扶持政策，建立电子商务统计监测制度。

2. 推进电子商务应用。依托地方特色产业、优势产业，引导企业运用电子商务模式，加快推进产业发展。农业方面，重点要推进淘宝上虞馆建设；制造业方面，鼓励化工、机电、照明等行业龙头企业，搭建行业电子商务平台，引领行业电子商务集聚发展，有条件企业都要开展b2b□b2c业务；商贸业方面，引导龙头企业开展o2o模式，形成线上线下同步发展。同时抓好电子商务进社区、进农村工作。全年新培育中小电子商务企业50家以上，电子商务交易额增长30%以上，网络零售交易额增长60%以上。

3. 加快电商园区建设。依托中国智能骨干网(上虞)、新华社沪浙港等大型电商物流项目，推进电子商务园区建设，为实现电子商务后来居上打好基础。制订区级电子商务园区认定办法，筹建2-3个区级电子商务园区并积极争创市级电子商务园区。继续抓好汤浦童装城电子商务园区建设，组建崧厦伞件电商园区。引进和培育网络运营、美工设计、物流快递、第三方支付平台等电商服务企业。

1. 抓商贸综合体建设。在抓好规划的同时，全面启动5个中心镇商贸综合体建设，确保2-3个乡镇商贸综合体项目竣工投用；启动建设上浦、汤浦、谢塘、永和等一般乡镇小型商贸综合体项目，实现开工建设5只以上。

2. 抓综合经营功能区建设。根据新中心村布局，以小型农贸市场和超市为建设重点，丰富服务内容，增强中心村服务功能，争取有三分之一左右中心村达到综合经营功能区标准。

3. 抓网络建设。新增直营店、社区便利店、农村便利店40家以上，连锁便利店市场占有率提高5个百分点以上，达35%以上。实施便利店信息化改造，制订信息化规范标准，力争实现以食品安全为重点的便利店配送率达到60%以上，信息化率达到70%以上。

(四)注重提升发展质量。重点推进产业结构优化、业态功能完善、经营模式创新和集聚平台发展。

1. 抓好集聚区建设。开发区作为电商物流基地，重点推进中国智能骨干网(上虞)、新华社沪浙港重点项目尽早落地建设;小越汽车4s集聚带引进1-2家高档汽车4s店;曹娥江旅游度假区作为健康养生集聚区，争取1-2只项目落地;城北金融商务商贸集聚区力争成为省级服务业集聚示范区;城东专业市场集聚区重点培育裘皮城，推进百安广场顺利开业。

2. 加速商贸业提升。抓好开发区、城南、城北商业布局完善，启动开发区农贸市场、和盛地块商贸项目建设，推进城南市场和酒店项目建设，抓好城北47-4社区商业综合体项目。引导浙江上百、绍兴大通等本地商业龙头企业开展商业模式创新，整合厂家资源,开展厂店直销，降低流通成本，实施名牌名品取胜战略，争取2个企业入围市级以上商业模式创新示范案例。

3. 推进标准化建设。制订行业标准1-2个，培育省级标准化示范项目1个，推进10家以上服务业企业通过质量管理体系认证，新增省级服务业名牌1只以上，绍兴市级名牌3只以上。

4. 继续实施“下升上”培育工程。重点面向专业市场培育规模企业，力争新发展限上服务业企业30家以上。

(五)积极营造发展氛围。进一步形成“服务业兴区”的发展共识，强化“三年行动计划”落实，优化服务业发展环境。

1. 精心组织购物节。认真策划xx年浙东新商都购物节和五一购物休闲体验周活动，突出主题购物、旅游购物、网上购物，同步举办首届网上购物节，进一步集聚人气商气，提升“浙东新商都”品牌影响力。

2. 扎实开展各类竞赛。组织开展项目竞赛、优质服务竞赛、

商贸企业促销竞赛和商业模式创新完善等活动，努力化解宏观形势带来的不利影响。继续开展服务业先进企业评选活动，提振发展信心。

3. 落实考核办法。落实服务业主要指标完成情况的督查、通报等措施，加强服务业经济运行分析，认真抓好服务业统计工作，确保年度各项指标顺利完成。

4. 加强人才培养。举办服务业管理人才和电子商务发展等系列专题培训班2-3期，组织服务业企业人才专场招聘活动，帮助企业引进企业管理、电子商务、市场营销等方面的人才，优化提升企业人力资源。

桑拿工作汇报总结篇六

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教__经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户

的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记

载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

现在__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基

础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。