

2023年文艺团队工作总结(通用6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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

文艺团队工作总结篇一

作为一名从事于服务行业的工作者来说，我深信，高的职业素养和深厚的知识积淀及工作经验能给工作带来更大的便利。同时，用自己的行动和积极地努力学习为自己的服务质量带来提高。虽然从事于此工作并不是很长时间，但是我一直在学习作为一名服务工作者的工作要求，注意服务质量问题。

我是一名坚定地马克思主义支持者，拥护共产党的领导，支持国家的经济建设和发展，并为此作出自己的努力。在祖国优良传统的熏陶下，我继承并发扬着中华民族艰苦奋斗的优良传统，以身实践，秉承“为人民服务”的工作准则，一心为顾客做最好的服务，坚定地用诚信和微笑为顾客们带来最舒适和顺心的服务。用热情感染顾客，并让顾客们享受到本店带来的最为优异的服务，让顾客们记住我们的服务，记住我们的员工，记住我们的公司。为公司带来更大的社会效益和经济效益。增大公司的知名度和影响力，发展公司的社会潜实力。

在工作中，尽力维持和员工们的关系，让公司内部的关系保持和睦，犹如一个大家庭一样团结，共同进步，共同努力。在工作的时候，一直注意自己的形象。我深知作为一名服务性工作者，自己的形象就代表了一部分公司的形象。所以工作中，我会保持自己整洁朴素的形象，使顾客们从我们的形

象中就可以看到公司发扬的精神。在形象上，做到不庸俗，不媚俗。

工作时，不把私人心情带进工作。即是生活中有再大的挫折和困难，在工作室也要保持乐观向上。不把生活中的消极带进工作，更不会把这些消极的心情和服务带给顾客们。为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，坚持做好“三声服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，即使遇到蛮不讲理的客户，我会包容和理解他，最终也一定会得到了客户的理解和尊重。

我们公司拥有一个很棒的团队，每一位工作者都尽心尽力。领导者以身作则，给我们树立一个好榜样，工作者尽心尽力，都会完美的完成每一份工作任务。在这样一个勤奋进取的工作环境中，我们每一位都会不自觉的尽最大努力做好工作。以公司的利益为自己的利益，以公司的目标作为自己的奋斗目标，以团结大家作为平时的生活准则。我也坚信我们公司一定会在大家的共同努力下得到长足的发展！

显然，在工作时，我也会暴露出很多的缺点，有些甚至很严重的。

一是工作经验不够。工作时面对不同的顾客，和不同顾客的疑问，我有时会不知所措，从而影响了服务的质量。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己纪律性不高的体现。三是在组织和同事的关系中，不能做到包容和互谅，有时会影响到公司内部的团结。

针对以上问题，我一定会努力改正，尽量提高自己的服务水平和服务质量。在平时学习服务性工作的必备知识，提升自己的应变能力和面对紧急突发事件的操控质量。同时增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

望领导们批评，指正我的工作，尽以奉上，不甚感激。

文艺团队工作总结篇二

一、提高团员整体素质，发挥团员的示范作用

1、认真加强团队干部组织相关学习，努力提高他们整体思想素质。切实做好团队建设，提高团队干部队伍的整体素质。同时，这也是做好团队工作的重要保证。

2、在少先队活动中，利用大会、班会、队会等形式，讨论少先队员该如何从自身做起，在班级及学校中怎样起模范带头作用，怎样严格要求自己等等，进一步塑造少先队员的表率形象。

3、做好对团员的评议活动，对评议不合格的团员，要求其写出书面保证，限期改正。

二、积极开展多项活动，丰富学生的校园文化生活。

1、坚持用好板报、园地，对学生进行安全教育，诚信美德教育，创文明城市，遵纪守法教育，爱护公物教育，勤俭节约教育，弘扬雷锋精神教育等，教育内容丰富，教育效果良好。

2、课外活动为学生提供了自由发展的空间，学生在课外活动中充分发展特长，展示个人才华。学生在学知识、学技能中受教育，不断提高自身的综合素质。为充分展示我校艺术教育成果，进一步推进学校艺术教育的发展，本学期，团队部以庆祝“六一”国际儿童节为契机，开展了《祖国好家乡美暨“童心向党”》诗歌朗读活动。活动中，节目丰富多样，内容健康向上，让学生了解党的历史，激发全体学生奋发向上的爱党热情，产生了良好的教育效果，掀起了一阵爱党热潮。

3、学校文化橱窗是该校的主要文字宣传阵地。本学年团委和

总务处一起对学校各地的文明宣传标语进行了设计。随时对学校的文化橱窗进行更新。本学期，在学校领导的正确领导下，经过全体团支部成员的努力，在各个方面都取得了一定成绩。我们相信，只要我们团结一心、锐意进取，今后的团委工作开展得更好。

文艺团队工作总结篇三

确立销售团队定位与总体目标：依托公司物资资源,开拓发展石化行业的直销客户群体,使公司营销业务稳定持续发展。通过工作中的各项制度及考核机制来强化团队的定位与总体目标。在各项工作执行过程中通过考核机制及各种研讨会议使团队每个成员不断得到成长。个人成长有多方面：譬如金钱，学识，销售能力，爱心，竞争意识，执行力等各个方面。

(二) 加强销售团队建设核心——参与

团队的参与，每时每刻体现在团队在公司销售目标执行过程中，通过各种销售报表、总结及销售会议，使每项销售目标确立与执行进度都有每个成员的努力和汗水，建立竞争与和谐的氛围，共同提出公司目标执行过程中的问题并研究解决问题的积极方案。

(三) 加强团队建设与规划

1、在公司执行目标过程中时刻围绕团队建设的四点要素来进行

(1) 团队目标执行过程中的问题与成就的认同。

(2) 目标执行完成时得到团队的赞美。

(3) 给应得的人更好的市场和发展空间。

(4) 目标达成情况的奖惩机制。

2、建立共同目标观念

(1) 通过各项公司目标执行情况，使每个团队的成员必须相信，当公司目标成功时，他们也是赢家。

(2) 利用目标执行考核并定期公布的方法，使本团队内部建立积极向上的健康竞争机制。

(4) 通过交叉工作，使他们彼此共同学习，相互配合，平衡优缺点。譬如共同开发一个客户，相互配合完成目标。或分别开发同一区内相近客户，利用信息沟通共同达到目标。

(5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

3、建立有效完善的工作程序与沟通机制使团队有序发展

(2) 沟通要形成一种制度化、规范化。公司内部建立沟通的规范，也就是说用什么样的方式，什么样的格式，什么样的语言要有一个规范一个统一，使信息得到有效性和准确性。包括合理化建议，公司汇报，问题的发现与解决办法。

(四) 销售团队的完善采取以下几种方式：

1、管理制度的完善

首先是在公司运行过程中，每项公司制度的建立，力求严谨，有发展性，在制度实施过程中鼓励成员提出合理化建议，并针对每个建议务实的加以落实，并有针对性的参考奖惩制度给予适当的奖励。

2、销售团队的定期完善, 定期通过各种培训完善销售团队的不足，例如：

(1)销售人员的心理素质和潜能培训。使销售人员永远充满自信和保持积极进取的心态。

(2)专业销售技巧培训。销售是一门专业的科学，主要包括有销售前的准备技巧(了解推销区域、找出准客户、做好销售计划等)、接近客户的技巧(电话拜访客户、直接拜访客户、邮件拜访等)、进入销售主题的技巧、事实调查的技巧、询问与倾听的技巧、产品展示和说明的技巧、处理客户异议的技巧以及最后如何达成交易的技巧等等。

(3)产品及行业知识方面的培训。能够将产品的特性迅速转化成客户的利益需求点。

3、随时发现和总结团队中出现的问题，不定期的通过会议，培训，活动来有针对性的加强团队建设。

文艺团队工作总结篇四

设立清晰的目标和实现目标的进度标准，例如我们施行yayc的流程。目标必须要可衡量、可检查。再者，目标一旦确定，必须要层层分解落实。目标执行持之以恒。以下是豆花问答网为大家推荐的团队培训工作总结参考资料，提供参考，欢迎参阅。

一向以来，有些问题一向困扰我们：

7、在衡量一些关键要素时容易有急功近利的思想，没有顾全大局的观念；

8、工作中害怕犯错，不能正确理解和处理错误和后果的关系，没有主动和上司沟通的习惯，沟通本事弱。

所以必须从以下几点去认知和思考：

1、效率不是孤立的，良好的态度和习惯加专业的技能来保证的，异常是习惯和技能需要训练，并靠流程和制度去强化、去约束来保证的。“团队执行力”重点讲了怎样进行流程设计和制度建设，异常关键的几点：1)挑选执行人;2)明确目标和期限;3)制订措施;4)明确检查流程;5)奖惩分明;6)共识与承诺。分别从执行的人、执行的期限、执行的方法、执行的保证几方面讲了流程的执行要素，又重点讲了执行力的根本保障是制度建设。试想如果我们有清晰的流程，有完善的管理制度，我们就会培养出训练有素的员工，员工就会培养起良好的习惯，就会逐渐具备好的职业素养，而职业素养是职业态度和职业技能的基础。

2、对重要的事情，我们必须要有明确的目标和实施计划，还要有督促、检查和考核。人往往是因为做急的事情，而忽视了重要的事情，因为重要的事情往往也是有难度的事情。所以对重要的事情更需要运用目标管理，用绩效考核的方式保证管理的效果。在上级和下属的沟通中达成对要事的共识(包括计划、时间、措施、结果等方面)。

3、我们要不断加强自身的学习，作为一名管理者同时也是一名员工，我们要做到“日精进、修己安人”。没有修己，怎能安人?修好品德我们才会有好的态度和好的出发点，好的态度是做任何事情的前提;修格局让我们有正确的心态处世，有良好的习惯与人共事，有团队意识合作意识，这是事业成功的基础;修本事让我们有本事完成自我的任务，这是实现团队目标的基础。作为管理者，沟通本事尤为重要，它是发现问题、解决问题的基础，是管理的核心，我应当重点在这方面下功夫;修形象让自我成为一个受社会、受团队欢迎的人，受大众欢迎的一个人，我们就会拥有更多的资源。我们每一天花十分钟学习，逐步养成习惯，一年后增加到半小时甚至一小时，我们将会每一天都有提高，这是一个日积月累、潜移默化的过程。

本次执行力的学习，是我们公司推进管理改革的一次铺垫，

证明了我们公司正在推行现代管理模式转变的开始。前几年我们公司培训也不少可是关于执行力的学习还是首次，我们公司一向以来一些理念、制度方向等都不错就是执行的不是太好。相信我们公司借助这次“执行力”的学习应用推广，也将引发一场管理制度的变革。

1、为什么不行动因为要看别人怎样做；如果我们都看别人怎样做而自我不去进取主动，自身就存在了很大的问题，坐在那里不行动什么结果都没有就能证明这种说法。在以后的工作中首要的就是速度第一、完美第二。

2、为什么心境烦躁是自我一向在和别人比较，别人做的比自我好吧，就认为他有本事就叫他去做，别人做的不如自我，就开始抱怨，这说明心态的问题，自我没有认真的研究，做事认真第一、理由第二。3、为什么不做结果关键是心中没有原则，没有目标没有方向，成败的想法太多又没有决心去做怎样会有结果，要决心第一、成败第二。4、为什么不履行职责说明就是职责心的问题和人生价值观的问题，最好是按照商业人格修炼的四要四不要：对客户：要结果、不要理由；对上级：要价值、不要讨好；对同事：要对事不对人；对自我：要原则、不要人情。要使我们到达好的结果据要，结果第一、理由第二。

再谈谈5i的学习体会，它是一种执行的机制□i1是说任何事先讲在前面，目标量化，结果明确有利于检查人对过程的检查；方向找对，选择比努力更重要□i2是说明确方法，根据结果确定出过程具体实施方案□i3讲的重点是过程进行的程度□i4是执行管理的有效的奖惩，做对了奖励，错了处罚□i5是总结的过程，有经验有教训，经验我们补充新的流程制度，构成标准在整个团队推行，不讲个性只讲共性。

经过学习和体会期望公司：

我相信对于执行力的学习最终不要流于形式，并且这样的改

革将继续深化下去，让整个公司的员工拭目以待。将使我们的公司迅速壮大，快速成长。

2、要提升企业员工的整体执行技能水平，一方面在招聘过程中要挑选具备较强执行技能的员工，另一方面在企业内部进行执行力的检查督导机构。

3、要营造执行文化:要从以下几方面入手建立执行文化:其一，讲求速度:崇尚行动，雷厉风行，允许小的失误;其二，团队协作:沟通直接，拒绝繁琐，各尽其职，分工合作;其三，职责导向:提倡出了问题要找出其原因并分清主要职责，仅有这样才能更好地树立起职责心;其四，绩效导向:拒绝无作为，关注结果，赏罚分明;其五，继承文化:对企业中优秀的传统、规章及成果要注意继承，继承基础上的革新才会事半功倍;其六，用人文化:文化始于招聘。人才引进要严把关，力争将不认同企业文化的人挡在门外;最终，要营造爱心文化:相互尊重、相互鼓励、乐于分享、共同成长。

相信随着公司推进执行力的进程，管理制度的改革将会更加深入完善，我们有理由相信德宝群兴的明天会更加完美。

在公司周六组织观看的陈永亮教师《超级团队执行力》学习中，让我让我受益匪浅，感触良多，以下是我的一点心得体会，愿与大家分享。我主要谈谈陈教师提出的“良好的沟通是执行的核心”。

沟通是个人和组织日常生活中的基本方式，是信息和思想的交换，以及情感的共享与交流的过程。沟通是把一个组织中的成员联系在一齐，以实现共同目标的手段，沟通是双向的，不必要的误会都能够在沟通中消除，沟通也是双方面的事情，如果任何一方进取主动，而另一方消极应对，那么沟通也是不会成功的。许多企业管理问题多是由于沟通不畅引起的，既“通则不痛，痛则不通”。若团队执行力是把战略、决策转化在结果的满意度、精确度以及速度，是一项系统工程，是

管理的不断优化，是文化的建设与演进。则良好沟通则是管理的灵魂是执行的核心。

在管理过程中，无论是工作安排、化解冲突，还是进行计划控制，无不需要良好的沟通。企业内部良好的沟通文化能够使所有员工真实地感受到沟通的畅通带来的是工作的欢乐。加强企业内部的沟通管理，既能够使管理层工作更加简便，也能够使普通员工大幅度提高工作效益，同时还能够增强企业的凝聚力和竞争力。所以，无论管理组织还是团队，仅有进行有效的沟通，才能打造出高效执行力的团队，从而显示出其在企业经营活动中的强大生命力。

以下是学到的3点沟通技巧

(1) “汉堡包”式沟通，“我听到你说……我很欣赏……可是我认为……”，一共分为三层，正如同汉堡包，两片面包夹着一层肉，多体现在此刻高深领导的身上。

(2) 运用肢体语言，促使团队成员参与沟通。有时，不太开放的成员不善于抓住说话的机会，需要有人帮他们一把。要帮忙他人参与沟通，根本在于你的关注。

(3) 掌控情绪如果你表现出强烈的自信心，会使你的沟通对象倾听于你。如果你表现出一种焦虑，你的沟通对象会看到一个紧张不安的表情，就会对你的提议产生疑惑。

感激公司给我这次培训学习的机会，经过参加此次课程，让我受益匪浅，感触良多。异常是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。

执行力的定义很简单，就是按质按量、不折不扣的完成工作任务。这是执行力最简单也是最精辟的解释。可是正是这么

简单的执行力，却是很多个人、团队、企业所欠缺或者说不完备的。下头我就从提升个人执行力方面谈一谈几点看法。

一、个人执行力是指每一个的人把上级的命令和想法变成行动，把行动变成结果，没有任何借口保质保量完成任务的本事。团队执行力是指一个团队把战略决策持续转化成结果的满意度、精确度、速度，它是一项系统工程，表现出来的就是整个团队的战斗力、竞争力和凝聚力。一个优秀的员工从不在遇到困难时寻找任何借口，而是努力寻求办法解决问题，从而出色完成任务。要提升执行力，就必须学会在遇到阻碍时不找借口而是进取的寻求解决问题的方法。

二、摒弃囫圇吞枣式的盲目执行。有些员工把简单重复上级团组织文件和讲话精神看着是贯彻执行，好像是上级组织的文件和讲话精神的忠实执行者，其实不然。把上级精神与本部门的实际情景相结合，教条式地执行，这不是真正在执行上级精神，而是对上级精神的消极敷衍。

三、避免老套陈旧的之行方式。不少员工还是习惯于用开会、发文、写总结的办法抓工作，似乎工作就是开会，发文就是工作，写总结就是工作效果，有的甚至错误地认为用会议、发文形式安排、督促工作，显得规范、正统，具有权威性。在这样的思想支配下，自觉不自觉地把开会、发文、写总结当成推动工作的“”，这导致个别基层团组织工作不踏实，只会做表面文章。

四、执行需要培养自我的自觉习惯，摒弃惰性。观念决定行为，行为构成习惯，而习惯左右着我们的成败。在工作中常有的状况就是：应对某项工作，反正也不着急要，我先拖着再说，等到了非做不可甚至是领导追要的地步才去做。一旦习惯成了自然就变成了一种拖拉办事的工作风格，这其实是一种执行力差的表现。执行力的提升需要我们改变心态，构成习惯，把等待被动的心态转变为主动的心态，应对任何工作把执行变为自发自觉的行动。

五、执行需要加强过程控制，要跟进、跟进、再跟进。有时一个任务的完成会出现前松后紧或前紧后松的情景，这主要是工作过程未管控所造成的。而行之有效的方法就是每项工作都制定进度安排，明确到哪天需要完成什么工作，在什么时间会有阶段性或突破性的工作成果，同时要自我检查计划实施的进度，久而久之，执行力也就会得到有效的提升。

六、执行更需要团队精神。大家都听过三个和尚喝水的故事：当庙里有一个和尚时，他一切自我做主，挑水喝；当庙里有两个和尚时，他们经过协商能够自觉地进行分工合作，抬水喝；可当庙里来了第三个和尚时，问题就出现了，谁也不服谁，谁也不愿意干，其结果就是大家都没水喝。这则寓言使我们认识到团结的重要性，在完成一项任务时，缺乏团队协作的结果是导致失败。每个人都不是一座孤岛，在做工作时，需要相互协作，相互帮忙，相互提醒，这样才能不断提升自我完成任务的本事。

所以作为公司的一份子，我们要树立良好的工作态度和的工作作风，爱岗敬业，提高工作效率，强化执行力，实现企业发展与个人发展的双赢。

执行力是什么所谓执行力就是把目标转化为结果的本事。指的是贯彻战略意图，完成预定目标的操作本事。它是企业竞争力的核心，是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键。执行力差是企业的最大内耗，不仅仅会消耗企业的很多人力、财力，还会错过机会，影响企业的战略规划和发展。要提高企业的执行力，首先要强调“没有任何借口”！当然，企业要具有很好的执行力，必须要将其三个核心流程良好的运用，相互融合，三个核心流程是：战略流程、运营流程、人力资源流程。必须要合理的企业的目标、高效的规范制度、精英类型的管理团队。

首先要明白执行力就是接到的任务要按时、按标准、按目标的去完成每项工作，那么团队执行力我觉得由以下三个方面

入手。

1、领导执行力：

团队执行领导，是团队的领航者，首先要做到以身作则，领导的执行力将员工产生强大的震撼力，员工也乐意服从和跟随，并还要具备很高的执行威信，领导在员工心目中的威信高，员工就会高度信耐领导，严格落实领导安排的各项工作任务。

2、培养员工的执行力：

工作是靠团队中每个成员去完成的，就领导的执行力还远远不够，我觉得首先挖潜团队中员工的悟性，悟性高的员工能够迅速领会领导的意图，明白自我需要做什么以及工作的目标和追求的效果，仅有掌握这些员工才会明白做什么，如何做，才会引起员工的重视及追求执行的速度，落实到力度以及完成的效果。

3、创立执行力的团队：

提高计划本事，工作千头万绪如何保证按时完成，就必须掌握工作的轻重缓急，要科学规划，合理计划明确各项工作的主次和时间限制，便于进行合理的便筹，实现有效管理及提高工作效率，保证员工明确工作的进度、标准，及时的对自己的工作进行总结和调整，并增强指挥本事，引导员工指挥自我，管理自我，这样既能提高员工的协调本事，又增强员工合作意识和团队意识。还要加强过程控制，对执行的检查、监督，技能促使员工从思想上给予重视，强调执行速度，又能促使团队内部的交流和沟通，明确掌握工作进度和工作标准，控制的过程即使抓落实，讲考核的过程，又是增强沟通，统一思想的过程。一个团队如果没有共同的目标，没有凝聚力。他们就会缺乏关爱，缺乏付出，勾心斗角；而一个优秀的团队，他们有共同的目标，他们追求共赢，勇于创新，永远

把团队的利益放在第一，愿意去付出，去鼓励，去支持别人。

那么，如何把一个团队打造成一个优秀的团队一个优秀的团队如何更进一步坚持下去这就离不开团队所体现的价值和坚持做好的信念，当团队的每一个成员都愿意发自内心把自我当作一个执行者来要求自己做好每一项工作时，其团队必将发挥前所未有的战斗力。强化团队成员执行力素质，让员工发现并切实具备强大的执行本事，激发起对生命的热爱和活力，从而在工作中和生活中不再找借口，不再推卸职责、凡事进取主动、全力以赴、感恩付出。

从很多地方着手描写！

团队培训总结

团队培训心得体会

团队工作总结

团队工作总结

团队凝聚力培训感想

文艺团队工作总结篇五

我是20xx年到公司销售经理工作的□x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xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx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xx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xx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。

对于xx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。本职的工作做得不好，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xx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20xx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□xx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，在销售经理工作中其他的一些

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x个，加上没有记录的概括为x个，x个月xx的时间，总体计算x个销售人员一天拜访的客户量x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的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□xx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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理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。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在x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xx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x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的来说要比x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。

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。在明年的销售经理工作中建立一个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，对销售经理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，在销售经理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销售经理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。

文艺团队工作总结篇六

本学期，学校团支部和少先队大队继续坚持以“三个代表”重要思想和八荣八耻的荣辱感为指导，坚持“以人为本”的科学发展观，进一步健全团队工作机制，通过开展多种多样的文化活动，丰富校园生活，推动校园精神文明建设，促使团队工作迈上了一个新台阶。

一、团支部日常工作及团校工作

本学期团支部对现有团员进行了教育和帮助。进行了团籍的注册和团费的收取。对现有团员加强思想道德教育，使他们在学习、工作和生活中真正起到了先锋模范作用。开学初，我校团支部举行了第三期的业余团校的开班仪式。我校八年级16名同学参加了这次开班仪式，接受团组织的教育。本期团课每月安排一次课，共有6次课。经过团校的学习，这16位同学更进一步了解了团组织，并纷纷递交了入团申请书，志愿加入共青团，立志要成为有理想、有文化、有道德、有纪律的四有新人，为祖国的繁荣富强而发奋学习，使自己成为建设社会主义的有用人才。

本学期一共发展了团员27名，其中九年级12人，八年级15人，截止目前我校共有学生团员41人。本学期还办理了毕业班团组织关系的转移手续，共36人组织关系转出。我校应该加大

团员的发展步伐，争取成立独立的团委。

但是我校的业余团校由于经费及规模的限制，团校的学习形式偏单一，最活跃的学习形式也无非就是师生互动共同讨论当今热点问题。如果能参与社区活动或是形式多样的实践活动，我认为其教育效果会更佳。

少先队大队从开学初至今仍坚持大队干部例会制度，以少先队干部为主开展仪表检查、卫生检查等常规活动。对于活动的开展，整体来说是颇有成效的。仪表检查规范了同学们的仪容仪表，体现了行动中学生的精神面貌；卫生检查使我校的校园环境整洁干净，确保我校师生在良好的环境下工作学习。但是，由于我校学生人数较少，又没有自己的校舍，校卡的佩戴显得不是很有必要，因此在仪表检查中，校卡的佩戴情况不是很好。有些同学的服装已破旧，还有一些是本学期刚转学来的同学没有我校校服，这一定程度上加大评比检查实际操作的难度。

本学期举行了八年级学生的离队仪式，共有66名少先队员光荣离队，他们积极向团组织靠拢。

三、校园活动

本学期开展了许多活动都与学习有关，主要是各个教研组负责，团支部协办。如：英语竞赛，化学竞赛，数学竞赛，物理竞赛，汉文字规范书写比赛等等。团支部还协助政教处举行了革命传统教育，清明节到闽西革命烈士陵园扫墓并参观闽西革命纪念馆。