

创先争优工作总结税务 创先争优活动工作总结汇编(模板7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？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。

创先争优工作总结税务 创先争优活动工作总结汇编 篇一

社区位于镇东面，临湖而立，是一个历史文化深厚的社区。全社区有9个居民小组，3905人，社区党支部现有党员51名（不包括树脂厂党员）。自开展创先争优活动以来，社区党支部以“争先进基层组织，党群、干群同心共建和谐社区”为主题，认真贯彻落实县委及镇党委关于开展创先争优活动的意见精神，争创“五个好”先进基层党组织，争做“五带头”优秀共产党员，做到措施硬、载体实、效果好，扎实开展“创先进基层党组织，争当优秀共产党员”，为建设“幸福和谐新型社区”添砖加瓦。

（一）积极主动，推陈出新

5月28日上午，社区党支部邀请社区党员、居民代表在三楼会议室召开了深入开展创先争优活动的动员大会，成立了创先争优活动领导小组，以社区党支部书记任组长的领导小组，并落实了专人负责此项工作，制定了《社区党支部创先争优活动的实施意见》，认真部署了创先争优各阶段的各项任务及重点，务必使创先争优各项活动深入人心、落到实处。此外，社区把党员学习与创先争优活动有机的结合起来，切实加强党员干部的理论水平，在广大党员中开展了创先争优党

员公开承诺，每位党员干部都在公开承诺书签上了自己的名字，对社会进行承诺，自觉接受群众监督。

（二）加强党群关系，体现党员宗旨

社区想千方设百计加强党员和群众的联系，发挥好党员的先锋模范作用，根据每个党员的特点以身实际，选择创先争优目标，作出明确承诺。党支部坚持用群众的口碑作为检验学习实践是否取得成效的唯一标准。在处理社区低保、“五十百千示范工作”等问题上，支部发动党员带头干，为居民服务，替群众解忧，受到党员群众的普遍好评。

（一）配合“五十百千示范工程”，营造环境促宜居

为居民营造良好的生活环境是社区党建工作的最终落脚点之一，社区在抓基层组织建设时，正是抓住了这个关键环节，并取得了实效。

良好的居住环境，最重要的就是安居环境。社区在推进社区党建工作时，始终把“安居”这一群众最关心的问题放在突出位置来抓。社区自成立以来，坚持预防为主，综合治理，全力为辖区居民营造平安、放心的生活环境。社区设立了巡逻队，每天不定期在辖区巡逻，不但大大提高了辖区居民的法律意识，也解决了部分居民的就业。

在抓党建，促宜居过程中，社区通过全省开展的“五十百千示范工程”积极探索，大力推进环保建设。第一、社区在广大党员干部中掀起了爱卫生、讲卫生从我做起，组织社区党员、志愿者积极开展对社区卫生死角的清理、小广告的清理、牛皮癣的清理，用实际行动开创党员先锋模范作用。其次，社区充分发挥环境卫生协管员、文明监督员的作用，通过发放宣传材料、张贴宣传标语、社区课堂等形式，加大对居民的教育力度，倡导文明健康的生活方式，提升他们的素质。第三、社区组织楼栋、单元、辖区单位开展环境卫生，文明

礼貌等方面的评比，对环境优美的单位、院落进行挂牌。通过各方努力，社区内无违章搭建、无卫生死角、无乱设摊点、无乱贴乱画、无车辆乱停放、无噪声扰民现象，生活环境优美，公共设施完备，建筑物清洁美观。这些活动的开展，极大的改善了居民生活环境，真正实现了宜居社区。

（二）从小事做起，送关怀促和谐

社区坚持把党建带群建纳入基层党组织建设范畴，努力形成上下联动、齐抓共管的党群一体化工作机制。在建设党员活动室的基础上，把工会维权中心、青少年活动中心、妇女活动室纳入社区办公楼，配套建设，着力达到资源共享、一室多用、功能完善的目的。

每逢重大节日，社区党支部由支部书记带头走访、慰问贫困党员、五保户、贫困居民，为他们送去党组织的关怀。并且，社区邀请镇司法所干部、妇联到社区为社区居民进行知识讲座，普及法律知识、增强群众自我保护意识。寒暑假，社区党员干部组织辖区内儿童排练舞蹈节目，组织青少年到社区青少年中心娱乐，促进了青少年、儿童的身心健康发展，为实现关爱下一代作出了社区的努力。

此外，社区党支部结合本社区实际，组织党员开展各项服务结对帮扶，走访慰问等活动，帮助群众解决日常生活中遇到的困难，营造了社区开展创先争优活动的氛围，使社区开展“创先争优”活动做到家喻户晓。

创先争优工作总结税务 创先争优活动总结汇编 篇二

为了深入开展好创先争优活动，我镇将创先争优工作作为党委的重点工作，提到了重要议事日程。

（一）设立组织机构。成立了镇党委书记刘期辉为组长，党委

副书记和党政班子成员任副组长，各相关部门负责人为成员的创先争优活动工作领导小组，领导小组下设办公室，办公室设在镇党政办公室，具体负责创先争优活动的指导协调、督办检查、宣传和日常工作。各村(居)支部书记、各个企事业单位负责人为创先争优活动第一责任人，具体负责创先争优活动的全面工作，并对创先争优活动的开展情景进行检查督促，及时解决在创先争优活动中遇到的困难和问题，确保创先争优活动收到实效。

(二)广泛宣传动员。党委、政府多次召开机关干部会议、各个支部会议和企事业单位会议，及时全面传达了县上召开的创先争优活动会议精神，使全镇党员干部明确创先争优活动的要求、标准、方法步骤和主要措施，营造良好氛围，使全镇党员干部自觉投入到活动中来。

(三)制定活动方案。根据县创先争优领导小组下发的实施方案，镇党委及时研究制定和下发了《积金镇深入开展创先争优活动实施方案》。全镇党员干部根据活动实施方案，结合自身工作实际，都分别对如何开展创先争优活动作了打算。

二、多措并举，确保创先争优活动取得实效

(一)将创先争优与推进全镇经济发展相结合。一是抓好招商引资工作，镇“一把手”亲自抓，亲自带队走出去招商。20xx年成功引进了辈辈家洁具厂；整合资源，拓宽渠道，打造自我的品牌，提升知名度；加大生猪产业发展，建立生猪专业合作社，发展千头猪场，发展万头猪场，协调做好扩建工作，镇党委政府成立专门领导小组，全力以赴做好养猪规模大户15户，年出栏3千头，年利润实现100万。二是抓好农业产业结构调整。大力推行保护性耕种，进取发展多样性种植。三是狠抓天燃气安装220户；四是灾后重建项目68个，属积金业主单位的35个，完工率达96%；五是抓社会矛盾促社会稳定。认真落实信访维稳工作职责制，高度重视群众工作，切实解决人民群众反映的问题。扎实抓好食品卫生安全、交通安全、

生产安全，无重特大事故发生；全面开展社会治安综合治理行动，依法打击违法犯罪行为，维护社会稳定。

(二)将创先争优活动与推进重点工程结合起来。在开展创先争优活动中，镇党委坚持做到开展活动与推进重点工程两不误，一是加快村(居)委会及基础_设施建设；二是加快农村饮水工程建设；三是加快土地整理项目建设；四是加快寿福街、建新街整治；五是加快富民街建设。

(三)将创先争优活动与防汛抢险相结合。在20xx年“8.13”“8.19”特大洪灾中，我镇在特大暴雨中也再遭重创，在这危难时刻，镇党委书记刘期辉沉着稳定、不畏艰险带领全镇党员干部奔赴防汛抢险一线，充分发挥了战斗堡垒和先锋模范作用，使全镇防汛抢险工作取得了全面胜利。

(四)将创先争优活动与开展党建工作相结合。加强基层党组织班子、活动阵地、制度等方面的规范化建设，扩大组织覆盖，强化组织功能，增强创造力和凝聚力。加强村(居)委会组织阵地建设，目前全面完成13个村(居)委会的新建工程。

(五)将创先争优与“十二五”计划结合起来。

我镇党委紧紧围绕推进“十二五”开局的各项工 作，针对“十二五”规划的20个大项82个小项目标采取对标定位、践行承诺等方式，引导基层党组织和党员从自我做起、从此刻做起、从岗位做起，比学习、比工作、比贡献，争创一流业绩、争当时代先锋。着眼于解决影响科学发展和社会和谐的突出问题，动员基层党组织和党员在重大项目、重点工程、重要工作中勇挑重担，在排查化解矛盾纠纷、参与平安创立、维护社会和谐稳定中发挥作用，以实际行动为“十二五”建功。

(六)将创先争优与为民办实事结合起来

20xx年我镇着力为民办好以下“三件实事”：一、街道改造工程。计划实施街道人行道改造800米，街面硬化200米，新增门面60个。经过对场镇富裕街、寿福街实施改造，改善场镇面貌，提升积金场镇形象，进一步体现积金“小集镇”建设特色。二、5000米渠道整治工程。经过“一事一议”程序，组织动员受益农户进取筹资投劳，完成文玉村、富裕村、先锋村、明堰村渠道5000米标准化三面光整治工程，带动全镇人民进取投入水利基础设施建设。三、土地流转。认真探索农村土地流转新方式和新机制，培育积金镇先锋苗圃基地和大坪果园品种改良项目，实现苗圃种植规模到达100亩，果园品种改良面积110亩。深化党群共建创先争优，以党组织带动群团组织、以党员带动身边群众，着力在全社会构成争科学发展之先、创社会和谐之优的生动局面。

从实际情景出发，镇创先争优领导小组办公室成员按照按照市创先争优领导小组办公室的工作指导方法，根据党员干部的文化素质、岗位、年龄等特点，进行集中指导和个别指导。对年老、病残的党员上门指导，对外出的流动党员经过电话等多种形式进行指导，确保了全镇创先争优活动开展顺利。

四、从实际出发，开展党员公开承诺活动

为了加强自身建设，找准党员干部在梦想信念、宗旨意识、工作作风等方面存在的问题，不断提高整体素质，更好地履行工作职责，我镇党委进取开展了党员公开承诺。在承诺环节，实行分类指导，严格标准，以科学承诺、规范承诺、公开承诺为原则，确保承诺资料的合理性和可行性。在镇党委书记刘期辉的带领下，我镇党委从工作实际出发，要求各部门立足岗位进行承诺，明确了承诺的各个事项和践行的方法措施。要求每一位党员干部要践行诺言，踏踏实实地干好自我的本职工作，争当先进党员。

创先争优活动是一项长期的系统工程[]20xx年我镇将认真贯彻落实党的十七届五中全会精神，以_理论和“三个”代表思想

为指导，在继续巩固科学发展观成果的基础上进一步深入开展创先争优活动。

总之，我镇创先争优取得了一些成绩，得益于县委、县府的精心指导。在以后的创先争优工作中，我镇将在县委、县政府的关怀下，在县委争先创优活动领导小组的精心指导下，继续加大创先争优工作力度，争取把我镇建设成为创先争优先进乡镇，为积金经济、文化建设服务。

创先争优工作总结税务 创先争优活动工作总结汇编 篇三

三月十五号，由学生会外联部和膳委会一起合办的消费日宣传活动在社区举行，在两个部门各位成员的积极合作下，活动基本顺利进行和完成，但其中出现的一些问题需要我们在以后的各个活动中能够加以改进，进而到解决。

活动目的：通过此次活动能够让同学们自己大胆的对学院的各个方面提出建议和意见，在进行反馈后，为学院的规范增加一些参考材料，使学院的规范化更加人性化。

活动效果：活动期间，我们准备了关于物价的问卷调查，同学们踊跃参与，对问卷认真的做了填答，现在气氛热烈，活跃。在我们准备的建议箱前，同学们把自己所要讲的都通过书面的形式投到意见箱里。这次活动让同学们感受到身为消费者是可以维护自己权益的，运用法律手段，有话敢说，才是最重要的。

活动中的不足：在原先我们策划的计划中，我们请到了洪濂工商局的人员来我院进行问题咨询，但由于在活动前考虑的不是很周到，工作中出现了错误，使的这次咨询没有顺利的进行下去，使的本来挺好的活动没有完成的更好。由于自己的经验不足，在工作中没有做到很周到的策划，使的在活动中出现的突发事件不好得到及时解决。

活动感想：在这次活动后，使我们深刻感受到，在以后的活动中我们首要考虑到的`是维护我们自己学院的利益，不让外界侵害我们学院的利益.，这个社会是利益社会，市场竞争激烈，让我们在工作中不得不考虑的更加周到，以防止一切会侵害我们的事件。我们将更家努力，为以后的学院的建设、规范化出一点力，让自己在以后的工作中做的更好。

报告部门：学生会外联部

报告人：欧雄杰

报告时间：20××年3月17日

创先争优工作总结税务 创先争优活动工作总结汇编 篇四

教学是教育的主任务，课堂是教育的主阵地。做好教学工作是每一个教师的使命，也是教师个人能力和成就的主要体现，因此，每一个教师都要认真严肃地对待教学工作。本学期将要接近尾声，反思我这一年来的教学生活，从工作态度上，初为人师，难免经验不足，所以我每日都是战战兢兢，如履薄冰，生怕因自己的疏忽和失误影响学生的学习成绩。所以，对每节课，我都是认真对待，从不应付，尽自己最大的能力去教好学生。现在临近期末，我更应该鼓足干劲，全力以赴做好期末复习，争取让学生的成绩有明显的提高。

由于远离了自己的少年时代，现在看着这些稚嫩洋溢着青春活力的孩子们，真是打心眼里羡慕，初为人师，我对每个学生都是抱着热爱和赞赏的眼光，尊重他们的个体差异性，认真发现他们身上的闪光点，鼓励支持他们发挥自己的特长。古语说：亲其师才能信其道，师爱是师德的灵魂，一个教师，只有得到学生发自内心的喜爱和认可，你传授的知识才会被学生更高效率的吸收。所以，在上课的过程中，我努力做到关心学生，从不体罚或变相体罚学生，对出现问题的学生，

态度要尊重和蔼，不简单粗暴，从深层次发掘问题，解决问题。定期和家长沟通，形成教育合力。

作为一个教师，一定要坚守好课堂这个主阵地，我努力做到不备好课不进课堂，目前，新课的学习都已结束，进入了复习的冲刺阶段。这个阶段是整合学习、提高成绩的重要时期，作为一个党员教师，我们要创新争优，做好示范带头作用。不辜负党员这个光荣称号！

创先争优工作总结税务 创先争优活动工作总结汇编 篇五

（一）成立领导小组，落实领导责任

镇党委成立了深入开展创先争优活动领导小组，由镇党委书记、园区党工委副书记同志担任组长，并进一步划分了责任片区，明确了领导小组职责，为创先争优活动的开展奠定了领导基础。

（二）抓好动员工作，提高思想认识

自6月以来，各村（社区）、机关党（总）支部先后开展动员会议十余次，制定了《中共镇委员会关于在基层组织和党员中深入开展“创先争优”活动的实施意见》，明确我镇创先争优活动的总体要求、目标任务、步骤安排，对我镇创先争优活动的开展进行了安排和部署，把活动精神传达到每一名党员；确定了一批先进基层党组织和优秀共产党员，充分发挥榜样的力量，为活动开展树立标杆。

（三）认真开展讨论，加强分类指导

开展了“创先争优”标准支部书记大讨论，学习了我镇“五好”“四强”“五争五带”的内容，对党组织和共产党员创先争优标准展开了讨论，各支部书记紧密结合自身实际，

就“五型”、“十星”先进党支部及“五星”优秀党员标准展开了讨论并最终形成了《镇农村党支部“十星”标准》、《镇社区党支部“十星”标准》、《镇机关党支部“十星”标准》、《镇事业单位（学校）党支部“五型”标准》、《镇非公企业党支部“十星”标准》、《镇农村党员“五星”标准》、《镇社区党员“五星”标准》、《镇机关党员“五星”标准》、《镇事业单位（学校）党员“五星”标准》、《镇非公企业党员“五星”标准》。

（四）突出实践特色，推进活动成效

召开深入开展创先争优活动推进会，结合自身特点将征地拆迁安置补偿、城乡环境综合治理、抗旱救灾、支部换届选举、调整产业结构等工作与创先争优活动结合起来，听取了主要做法和工作特色汇报，分析了存在的问题，并就如何将创建工作与其他工作有机的结合，同部署，同落实进行了讨论，提出下阶段创先争优工作要立足“推动科学发展、促进社会和谐、服务人民群众、加强基层组织”，提高认识，把握大局，进一步增强创先争优活动的有效性；要围绕中心，贴近实际，进一步增强创先争优活动的实践性；要细化目标，分类指导，进一步增强创先争优活动的针对性；要培植典型，提炼经验，进一步增强创先争优活动的创新性。

（五）认真撰写报告，转化活动成果

通过对每次讨论会及推进会的分析总结，认真撰写讨论报告，不断总结归纳，将理论成果用于实践，反复验证，最终转化成具有理论和实践能力的现实成果。

2、少数党支部开展活动的特色不是十分明显，在活动载体和方式方法上创新还不够。

我镇将严格按照市委、产业园区党工委要求，紧扣工作方案，思路上再优化，重点上再突出，载体上再创新，措施上再加

强，扎扎实实地抓好每个环节、每项工作，确保创先争优活动取得实实在在的效果，力求更大的进步。

一是抓认识提高，深化理论学习。按照按照中央、省、市委相关文件精神的要求，统一思想认识，积极投入到创先争优活动中来，继续抓好学习，力求活动每推进一步，思想认识都能够深化一步。

二是抓方法创新，深化活动内容。不断创新活动方法及载体，加强分类指导，将当前创先争优活动与解决实际问题相结合，充分利用理论成果，全面推进我镇各项工作的开展。

三是抓实领导责任，深化工作意识。建立严格的工作责任制，对活动统筹谋划，合理安排进度，保证每一项活动任务、工作措施都有人抓、有人负责落实。

四是抓总结经验，深化整改提高。扎实做好前期创先争优活动的总结，坚持实事求是，总结好经验、好做法和取得的成效以及工作中存在的不足和今后的努力方向。为下一阶段活动的开展提供一些成功的经验，推进科学发展奠定良好基础。

创先争优工作总结税务 创先争优活动总结汇编 篇六

我们要把学习实践活动与推进有效教学研究结合起来，在加强备课、优化教学环节和激发学生主动学习上寻找突破口，促进课堂教学水平的有效提升，探索具有学科特点的追求课堂教学效益最大化的有效教学模式。要充分关注学生的学习过程、成功体验与发展需要，促进学生自主学习能力的提高和潜能的发挥，注重对学生创新精神与实践能力的培养。要立足于课堂和着眼于身边的教育“真”问题，积极进行教育反思与行动研究，就是说，要“研究真问题”，要“真研究问题”，要“问题真能得到解决”，通过以研促教，切实提高我校教研工作的质量与水平，进而促进课堂教学水平的

有效提升。

不管事务再忙，也要挤出时间，加强学习，牢牢掌握党的基本理论、基本观点，夯实理***底，提高分析和解决问题的能力，使自己在政治上成熟、理论上清醒、是非上明白，关键时刻不动摇，大事面前不糊涂，保持工作的正确方向。加强对业务知识的学习，提高指导分管工作的能力。还要善于在实践中学习，干中学，学中干，不断从客观实践中分析和总结经验，从群众中发现智慧火花，逐步完善提高自己。要把学到的知识和实际工作有机结合起来，把知识转化为解决问题、促进工作的能力，不断增强工作的原则性、系统性、预见性和创造性。

继续保持和发扬求真务实的工作作风，坚持工作高标准，注重工作实效，把“实、细、深、精”的要求贯彻到工作的方方面面，努力做好五带头，扎扎实实地把各项工作推向前。

创先争优工作总结：加强督导检查，推动全面落实。为确保活动开展落到实处，我乡创新工作机制促进活动开展。一是实行“双重负责制”，即乡党委从乡领导和党员干部中挑选精干力量为每个支部下派包教领导和指导员各一名，指导、协助各支部认真组织落实活动安排。二是实行“双督双考”的督考制度(及活动办公室与乡督考办联合督导检查)，督导各支部按时保质保量完成各项工作安排，确保各项活动安排全面落实。三是落实目标责任书，指导各单位将开展“创先争优”活动列入工作日程，并把目标责任书进行层层分解，目标到人、责任到人。

抓好学习教育，强化理论基础。坚持每周一下午学习日的制度，采取集中学习、分组讨论、个人自学等多种形式，认真学习区委下发的创先争优活动实施方案，使全体党员明确了活动主题、总体要求和方法步骤，为下一步活动开奠定了基础。

由于创先争优活动开展周期长、范围广、任务重，从活动开始，我乡就在领导、组织、活动主题等方面抓好落实，进一步提高党员的思想认识，要把活动开展和推进工作紧密结合起来，防止出现麻痹松动、流于形式、走过场等问题，确保活动顺利开展。

创先争优活动即将进入全面争创，扎实推进阶段，转段后，活动开展时间长、内容丰富、形式多样，近期，我乡将抓好以下几项工作：一是重点抓住“七一”这一节点，抓好“党性教育”活动，采取重温入党誓词、学习党史、领导干部讲话等形式，对党员进行党性教育。二是开展撰写分析报告、党员评议等活动，召开党员会议、不同层次的座谈会，开展批评与自我批评，并深入基层，听取群众的意见，搞好调查研究，对存在的问题进行整改。三是结合全乡当前的重点工作，促进各项工作顺利开展。按照区委安排部署，扎扎实实地把活动推进深入，确保收到实效。

创先争优工作总结税务 创先争优活动总结汇编 篇七

服装日销售工作报告总结精选(一)

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

一、工作方面：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得

它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，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。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里，有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻炼人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态

度· · · 这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

服装日销售工作报告总结推荐(三)

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

203月自己有幸加入了sunwin这个大家庭，负责matalan的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

第一关，批量大货关。

作为一个普普通通的merchandiser,首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍(matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单)如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不知道，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie[]笪总[]bobby[]karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防，方可消意外之变；有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

第二关：处理危机能力

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架□qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订(matalan指定香港的辅料商)，发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

第三关，宏观把握问题的能力。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂

核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

服装日销售工作报告总结热门(四)

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

一、销售

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive[]休闲上衣bossini[]之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi's,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如[]jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在

双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男t恤的销售份额占到了40%，女t恤的销售份额只占到20%，那么我切不可将库存调整为男t恤40%，女t恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，

要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他？这个推断必须要有根据和战略的眼光。

服装日销售工作报告总结最新(五)

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

一、工作方面：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继

续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习

惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。