

# 最新每月的工作总结报告 每月工作总结(优秀10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 每月的工作总结报告 每月工作总结篇一

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。使我在公司找到了自己新的定位方向和生活目标，同时也激发我以新的姿态，去迎接新生活！

20xx年6月我到恒生物业公司接任仓库管理员一职，要面临工作极大挑战。由于当时仓管员急辞职，中间间断了一个月的时间，那时恒生物业公司不仅是账目混乱，而且有大量的不良库存，部分物品还有短缺，我的心一下子就变的沉重起来，如何办？如何来理顺这个烂摊子？我没有灰心，决心凭借以往的管理体会来尽快理顺这个烂摊子，首先整理帐目，其次对所有物品实行大盘点，对所有货物实行分类有序摆放，通过这些努力后，整个恒生物业公司仓库进入良性循环。

每日库存报表都由我一人负责！所以在公司一直都很忙碌。我决定从以下多个方面实行管理：从新设计制定恒生物业公司管理规范，严把出库、入库和在库三个方面管理，参考《仓储管理人员工作级效考核表》实行量化管理，每天抽盘，每周小盘点，每月配合财务大盘点，作到账目清晰，账实相符。经手货款无一差错，体现了一名财务人员的严谨和细致，近段时间来，账实相符基本达到100%，实现无库损！与公司同事紧密配合，做到库存的结构合理。紧盯各物品流动，认认真真做好每月的月报表。每月准时向财务部发库存月报表。并结合自身岗位，先后做出《进销存明细帐》，固定资产表

格，物品物资表格，物资申购汇总表格等，有力的配合了财务！对在库物品实行分类管理，对工程类办公类清洁类固定资产类等主要产品项实施重点管理，在做申购汇总表时减小在库物品的再申购，努力降低其库存量，对小品项等执行基本控制，改方案实施做到了重点与一般的结合，降低了库存，加快了库存周转率。

随着公司业务的连年增长，工程部需求物资够大，日发货收货量也进一步扩大，在恒生物业公司领导的高度重视下，实现了对仓库的实时管理。我每天只要把出入库情况及库存报表输入计算机，可以准时看到库存明细！该举措大大方便公司领导和员工的查询，增强与各部门之间的信息交流，整个20xx年不良库存下降基本至零！（四）坚持学习，与公司共成长在仓库的这段期间我更加明白了公司领导给我讲的仓库管理的计划和控制，最让我难忘的是黄总、卢总亲自到仓库指导工作，提醒我保持学习，说公司在高速发展的同时，个人会有更大的舞台，与公司一起共成长！

工作之余，我学习会计、营销、管理、计算机等知识，在工作中充实和完善自己！回首过去两年来的工作管理经历，我成熟许多，也成长许多，一直致力利于仓库管理的合理化，整合进销存。也深知一个团队的主要性，只有与工程，财务等紧密配合才能更好的发挥仓库管理员的职能！我在公司各位领导和同事的关心下，愉快的度过了两年难忘的时光！

## **每月的工作总结报告 每月工作总结篇二**

在加强财务管理、促进规范化管理、加强财务知识学习和教育方面发挥着非常重要的作用。为了使财务工作做到长计划、短安排，使财务工作在规范化、制度化的环境中更好地发挥作用，特制定本财务工作总结。

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断增强自身业务水平。了解新标准体系的框架，掌握和理解新标准的内

容、要点和本质。全面按照新标准的规范要求，熟练运用新标准等。并进行会计处理和编制财务相关报表和表格。

根据上级财政部门的要求，总结大口径预算工作规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好学校部门预算的编制和执行工作。准备年度预算，尽量现实一点。

1、根据新的制度和标准结合实际情况，核算业务，做好财务工作。

2、做好工作的同时，处理好与其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳会计。按照财务制度，办理现金支付和银行结算业务，努力开拓新的来源和结算，使有限的资金发挥真正的作用，为学校提供财务保障。加强各项费用的核算。及时记账。

4、财务人员必须坚持岗位责任制原则，秉公办事，以身作则。

5、完成领导临时交办的其他工作。

核算规范，成本控制充分理化，加强监督，细化工作，切实体现财务管理的作用。使财务运作更趋于理性健康，更符合公司的发展步伐。要严格学校硬件管理，学校的课桌、凳子和教学仪器设备要管理好，使用好，及时维修，严禁借出。如有正常损坏，应按挂失程序报失。所有教室、仪器室、办公室应严格管理人员，有转换手续，并按价赔偿损坏和损失。妥善管理固定资产账户。

学校收费工作是高压线，上级多次申请。所以今年学校还是需要加强这方面的管理，不会向学生收取任何费用。

# 每月的工作总结报告 每月工作总结篇三

## 一、工作方面

在教育教学中，我早来晚走加班加点为幼儿制作各种形象可爱、功能多样的玩、教具和体育活动器材，为了使每一个幼儿都能够得到的发展，我在制作玩教具时，都制作了四十份，以确保每个幼儿人手一份，避免因器材投放而限制、影响幼儿发展。另外，为了配合主题活动，我们为每个主题都设计了主题墙，便于幼儿学习与操作。

## 二、思想方面

热爱中国共产党，忠诚于党的教育事业，全心全意为幼儿和家长服务。在政治上要求提高，进取提高自身的政治觉悟，紧跟党的步伐，自觉读书看报和收看新闻联播，关心时事，认真参加每周的政治学习并做好政治笔记。

## 三、学习方面

利用业余时间通读《幼儿心理学》、《幼儿教育学》、《幼儿园教育指导纲要》，翻阅《学前教育》、《幼儿教育》等书籍、杂志以丰富自我的知识和教育教学方法。多听其他教师的课，多做课，在学习与实践中不断的提高自我。继续学习弹钢琴、跳舞、手工制作等基本功，并抓住一切时机进行实践。

## 四、其他方面

严格遵守园中的各项规章制度，不迟到、不早退，凡事以团体的利益为重，时刻服从领导的安排。与各位同事友好团结，全力配合班主任开展工作，团结协作，把各项工作做得有声有色。

## 每月的工作总结报告 每月工作总结篇四

进入公司至今，已有x个多月的时间，回首x月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就x月的工作情况，做如下总结。

能够较好地完成本职工作（如文件的录入、存档、打印、办公用品发放等）；懂得事情轻重缓急，做事较有条理；与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

工作细心度仍有所欠缺；工作效率虽有所提高，但感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的！

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说x月的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着x月的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信x月的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色！

## 每月的工作总结报告 每月工作总结篇五

6月份是公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营与发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意与业界同仁分享。

- 1、 服务流程标准化。
- 2、 日常工作表格化。
- 3、 检查工作规律化。
- 4、 销售指标细分化。
- 5、 晨会、培训例会化。
- 6、 服务指标进考核。

1、 细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购与出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组与大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍与文化传播，让他们感受雪铁龙的悠久历史与丰富的企业文化内涵。另外我们与xx市高校后勤集团强强联手，先后与xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊与保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了

高校市场的销售。

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导与依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料与信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化与具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时与品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。做好个人工作计划，增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

## 每月的工作总结报告 每月工作总结篇六

学校领导能够重视司法工作，在“法治进校园”和“六五”普法工作开展当中，能够保证普法经费落实到位，经常关注普法工作的开展情况，亲自参与社区普法的各项工作。

按照上级领导的要求，严格落实年初制定的工作计划，能够注重普法的实用性和实效性，积极组织教职工参与普法工作，

不断提高广大师生的法制意识，增强居民群众的学法兴趣，拓宽普法思路和方式方法。

1、今年，师生的学法用法宣传工作不断完善，校内依法普法的力度不断增强，重点宣传各项法律规章制度和治安防范知识，不断提高全体师生学法、知法、守法，用法意识。此外形式多样的开展各类法律宣传活动，增强广大干部群众学法、用法、守法、护法的自觉性，要进一步深入动员、形成合力，激发广大师生积极参与“法律进校园”工作，为我校的发展创造一个良好的法制环境。

2、我校为强化青少年的法制教育，将青少年法制教育纳入教学计划，为切实发挥好普法教育作用，建立完善学校、社会、家庭相结合的法制宣传教育网络，在学校，开展以《预防未成年人犯罪法》、《未成年人保护法》、《道路交通安全法》、《消防安全法》等为主体法律法规宣传，起到了良好的效果。

学校能够按照上级要求及时做好信息的报送工作，能够保证信息的准确性和真实性，我校将凭着一颗对普法事业的追求，为师生排忧解难的赤诚之心，凭着对党对人民负责地精神，为给广大师生一个治安良好、环境整洁优美、人际关系和谐的人民学校而努力奋斗。

## 每月的工作总结报告 每月工作总结篇七

20\_\_年保安部在公司各级领导的大力支持与关怀指导下，在其他部门的配合下，经过全体员工的努力，团结协作，任劳任怨，完成了公司各项安全保卫工作，以及部门所承担的日常工作和一些临时性任务，部门的工作取得了一定的成绩。

高峰期，我保安部夜间巡逻疏忽未及时发现负一漏水，但是及时组织队员清理积水，使商户损失降到最低。保安部强调了夜间巡逻制度，对死角不放过对雨季多发期，对漏水点处

多检查、多巡逻，把隐患处理在萌芽状态，保安员他们成长迅速，针对商场出现突发的安全事件均能采取合理的处理方式应对我相信他们能做到更好发挥自己的长处。

在队伍建设上，3月份要求队员每天早晨开始出操训练，提高队员身体素质，加强对保安宿舍的管理，重新粉刷了墙面，严格规范了保安员宿舍的管理规定，组织队员集体购买新的统一床上用品，实行了“军事化管理”，并且每周二、周六组织队员重新学习公司及保安部的各项规章制度，提高了队员的“归属感”和“集体感”。为了使公司保安人员素质更上新台阶，树立公司文明形象，提高保安人员政治文化水平，更好的为广大商户和顾客服务，8月份对保安员进行封闭式管理，每天早起晨练，下午培训，做到人人心中有目标，个个心中有责任，真正把保安工作落实到实处。通过1个月封闭式管理和学习，极大的改变了保安员的精神风貌和工作心态。10月中旬在领导的号召下组织全体队员学习《浪费的都是利润》一书，在学习过程中大家积极讨论发言，并总结学习的心得。决心做一名勤俭节约，杜绝浪费的优秀员工。

在12月份我部门对今年“非营业时间表、会议记录、职能部门、公司下发的文件、等”进行了整理和分门别类的归档、以方便今后的使用和查阅。

在人际关系上，一年里按时对各职能部门表示慰问感谢，与各职能部门建立了良好的关系，维护了公司在新华区内的良好形象，与公司各部门也保持了良好的沟通和合作。

20\_\_年是※※迅速成长，发展壮大的一年，在今年3、4月份的3层和6层升级改造过程中，由保安部经理和骨干亲自带头盯现场、值夜班，保安员发扬一不怕苦，二不怕累的工作作风，加强对施工现场的管理，发现问题及时解决、及时改正，经过一个多月齐心协力的奋战，确保了施工期间的安全和改造的顺利进行，在8月份的※※※改造以及接下来的外扩工程和负二层改造过程当中，更是发扬人员少，任务重，领导、

骨干起主导作用带头先锋的方法，把大家拧成一股绳，确保施工期间的消防安全和工期的顺利完工。

20\_\_年对消防工作来说也是意义重大的一年，今年除了打造“消防安全四个能力”以外，消防部门还在全国展开了“消防跨区综合大检查”，“清剿火患战役”等一系列的综合检查，公司领导也对此高度重视，指示“严格按照有关文件的精神把消防工作落实到实处，确保打一场胜利的消防战役”，全体保安部人员迅速行动起来，逐一认真清查火灾隐患，及时与领导汇报、沟通，对发现的问题，及时提出整改方案，及时解决处理，在检查过程中共发现火灾隐患35处，并在限期内进行了整改，没收和清剿“热得快”等大功率电器13个，将火灾隐患消灭在了萌芽状态，保卫了公司和商户的财产安全。

为抓好监控中心视频监控设备平台操作及维护，消控室人员不断改进工作方法，提高工作效率，让监控设备、设施真正发挥“眼睛、耳朵”的作用，成为监控有效、指挥有力、处理有果的部室。

为了使消防工作落实到实处，我部还利用周日倒班的时间多次由消防主管人员对保安员进行消防规章制度、消防设施的使用方法和各项应急预案的培训和学习，通过培训和学习，不但使保安员学习到了消防知识，更加明确了职责，从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患消灭在萌芽状态，为大厦的消防安全保驾护航。（全体保安起立敬礼）

- 1、部门工作离公司领导的要求还有一定距离，需要进一步努力。
- 2、部门管理水平需要提高，以适应公司的发展趋势。
- 3、队员形象素质需要进一步提高，以适应公司的发展趋势。

4、消防工作需要加大力度。

5、加强对员工的关心爱护，多沟通，找出切入口，更加了解他们，鼓励他们，激励他们，打造一支铁的队伍。

6、搞好各部门的协调与配合，树立整体观念，互相配合，通力合作。

对于这些已经出现的缺点和不足之处我们高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部门实际情况，扬长避短，在树立公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在吴总的坚强领导指导下，在部门全体人员的努力下，在下一年会取得更好的成绩，以不辜负各级领导的期望与厚爱。

在过去的一年成绩已成为过去，不足我部门每一个人都会铭记在心。在即将到来的20\_\_年，我部一定总结经验，弥补不足，用最大的工作热情迎接新的一年！

## 每月的工作总结报告 每月工作总结篇八

回首xxxx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

1、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作用。

2、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。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到

知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

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。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚的，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的、科学化的，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xx店。

## 每月的工作总结报告 每月工作总结篇九

为深入贯彻落实十九大精神和“履职尽责、落地落实”作风整顿会议精神，进一步加强师德师风建设，12月11日下午召开了“思想作风整顿“三乱”专项治理及安全生产”百日攻坚”专题会”。

12月28日，小、中、大班结合幼儿年龄特点，各自按班级结组，用孩子喜欢的方式过元旦。

为丰富教师的业余生活，倡导我园精神文化，成就教师健康体魄，提升全园教师的凝聚力，在xxxx元旦来临之际，12月28日下午放学后，组织教师进行“庆元旦·迎新年”抢椅子拔河比赛活动。

一份耕耘，一份收获

回顾一年的工作，收获是快乐的，也是丰厚的。这其中，有教师队伍的提升，有幼儿的健康成长，有家长对工作的认可，有幼儿园形象的提升，更有教师这一过程中得到的充分锻炼和提高。幼儿园所取得的每一点一滴进步都离不开校领导和老师们的大力支持、教师队伍的团结奋进、家长的全力配合。

xxxx年，伴随着汗水和收获的一年;xxxx年，满载着希望和期待的一年。

贺进中心幼儿园全体老师将一如既往，不忘初心在路上，砥砺前行新征程。

## 每月的工作总结报告 每月工作总结篇十

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。

现将月工作总结如下：

### 一、主要工作情况

#### 1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。

时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，

忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。

紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。

在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。

完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。

二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。

三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

### 三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

### 一、本年度工作总结

20xx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。

存在的缺点：

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。

## 二、部门工作总结

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xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx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，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。

### 三、市场分析

现在xx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xx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xx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.会计每月工作总结范文

2.每月工作总结

3.护士每月自我工作总结

4.课程顾问每月工作总结

5.房产营销每月工作总结

6.收银员每月工作总结

8.公司每月个人总结