

最新玩具个人总结 玩具督导工作总结(模板6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

玩具个人总结篇一

- 1、健全组织，加强领导。成立了以园长为组长的安全工作领导小组，统一组织安排学校的安全工作，做到分工明确，责任细化，一级抓一级，层层抓落实，形成学校无闲人，人人抓安全的良好局面。
- 2、制订了突发事件应急预案，建立了事故、传染病及时报告制度和安全预警制度，有计划地开展安全演练，让幼儿具备简单的防火、防电、防水、防病、防骗常识，并指派专人做好记录。
- 3、完善安全教育制度，经常有针对性地加强对师生的安全教育。一是学校利用每周一节的安全教育课对学生进行安全健康教育，使学生牢固树立“安全第一，健康第一”的意识。二是要求各任课教师在上课中要积极渗透安全教育。三是积极开展交通安全、校内外活动安全、消防安全等专题安全教育活动，让学生在活动中达到自我教育的目的。
- 4、定期排查，及时整改。我校实行定期检查和日常防范相结合的安全管理制度。对幼儿园每个角落进行大检查，发现隐患，及时整改，特别是教室的门窗、学校围墙、电路的布置、学生活动场地、大型玩具器械等定期检查，查找安全隐患，

发现问题及时采取措施，从而确保幼儿安全。

5、加强疾病卫生防预。为防止传染病的发生，学校制订了《疾病预防报告与重大事故应急预案》，购买了84消毒液，为班级配备了体温表。每天两次对教室、厕所集中消毒，认真落实了晨检、午检制度，及时了解学生的出勤、健康情况，作好消毒记录和异常学生登记，并安排专人作为学校传染病疫情的报告人。

1、制订岗位职责，明确责任和工作目标：《园长岗位职责》、《幼儿教师岗位职责》、《保育员岗位职责》。

2、加强教师管理，规范办园行为：《教师一日常规》、《考勤值日制度》、《例会制度》、《学习培训制度》、《考核奖惩制度》。

3、加强学生管理，争取家长配合：《班级管理制度》、《家长联系制度》。

4、注重卫生保健，确保幼儿安全：《门卫管理制度》、《校舍安全管理制度》、《卫生防预与食品安全管理制度》、《学校疾病防治安全管理制度》、《学生晨检、因病缺勤病因追查与登记制度》、《新生入学预防接种证查验制度》、《卫生管理制度》《健康教育管理制度》、《学校消防安全管理制度》。

1、完善内部治理结构

2、完善财务管理制度为规范民办幼儿园财务行为，加强财务管理，提高资金使用效益，我园根据相关法律法规，结合自身情况，制定了相应的财务规章制度。

3、夯实财务管理基础严格按政府审批标准收费，合理编制预算，加强核算，提高资金使用效率，定期进行财务分析，对

学校经济活动进行财务监督和控制，坚决杜绝资金使用的随意和浪费。以上是我园针对年审中出现的问题进行的整改情况，恳请各位领导再次莅临我园进行检查指导。我们相信在各位领导的关心和要求下，我园一定能够以崭新的面貌为我县的幼儿教育作出新的贡献。

玩具个人总结篇二

根据上级文件要求，我市印发了《桐城市幼儿园办园行为督导评估工作计划》（桐教字〔2017〕303号）的通知，制订了督导评估周期，进行了工作安排，明确了督导评估对象、内容、方式、流程和要求。本年度安排的市（县）级督评园12所，其中公办园6所（1所为新办园、5所为第二周期复评园），民办幼儿园6所，均为上年度新审批园。

（一）持续加大投入，办园条件不断优化

一是加大幼儿园场地建设力度。近三年全市共计投入2500万元用于公办幼儿园运动场所软化、消除隐患等改造和新园建设。二是配齐电教设备、各类教玩具、幼儿图书、幼儿专用床上用品，确保幼儿园日常各项保教工作正常开展。三是合理设置功能场室和班级区域，增加场室特色氛围，开展多样化的教育活动，促进幼儿科学健康快乐成长。四是完备了监控、消防、卫生设备设施。

（二）强化师资建设，保教水平不断提升

一是加大幼儿教师招聘力度。近三年，全市共公开招聘95名幼儿教师，充实了师资力量。二是安排专项培训经费35万元，用于公民办幼儿园园长、骨干幼儿教师业务培训，不断提高师资素质，增强幼儿园保教能力和水平。三是配齐配足保教人员。每班至少配备两名教师一名保育人员。不断提高保育人员、自聘教师待遇加，依法依规购买社会保险。

（三）健全保障机制，校园安全不断稳固

一是高度重视安全卫生工作。各幼儿园建立健全安全工作计划及安全应急预案，进一步完善传染病防控、卫生保洁和消毒等制度。配齐安保人员和安全设施，严格执行从业人员持证上岗制度，加强饮食卫生安全监管和检查。二是加强幼儿健康管理。建立幼儿健康档案，对入园新生接种证进行普查，幼儿日常健康有检查、有记录。科学制定幼儿食谱，采购新鲜食材，确保幼儿营养均衡。特别是在新型冠状病毒肺炎疫情防控期间，各幼儿园、点严格执行上级各项部署和要求，严格实行晨午检制度，落实常态化防控措施。三是严格遵守校车安全管理规定，建立车辆安全管理档案。校车每日出车前和收车后进行安全检查，跟车教师全程跟踪服务和管理，确保校车安全行驶。

（四）开展游戏寓乐，促进幼儿健康成长

一是办园行为进一步规范。幼儿园日常保教活动以唱歌、跳舞、游戏为主，杜绝小学化现象。各幼儿园充分发挥园区环境对幼儿的教育作用，让每一面墙壁“会说话”，每一个角落“能游戏”，开拓了幼儿活动区域和育人空间。二是创新幼儿保教模式。规模较小的幼儿园、看护点通过走出去请进来，加强行业学习和交流，优化幼儿园日常保教模式，丰富各类幼儿保教活动；新办和规模较大的幼儿园采取与国内优质幼教连锁机构合作的方式，确保幼儿园日常保教活动丰富多彩、科学规范。三是深化家园联系合作。大多数幼儿园结合各类节日主题，举办家长开放日活动，既丰富幼儿的日常活动，又加深了家长与幼儿园的沟通联系，形成家长教师合作，家园共育的良好局面。

一是办园条件不够均衡。新建新开办的幼儿园规划起点较高，办园条件较好，园内场地比较充足，各类证照比较齐全。办园时间久的幼儿园大多未取得消防合格等证明，园舍、户外场地和绿化面积较小，户外玩具和图书未及时更新，整体环

境、条件相对薄弱。

二是幼教师资存量不足。公办附设幼儿园在职教师年龄偏大，且专业不对口。民办幼儿园自行聘请的年轻教师幼儿教育资格证书持有率不高。农村偏远幼儿园难以招聘到专业教师，幼儿园特别是民办园普遍存在教师流动性较大的现象。

三是保教工作水平有待提升。农村幼儿园环境创设和区域设置不够丰富，园本课程开发能力不足，幼儿一日活动开展不到位，少数幼儿园仍存在小学化倾向，保教质量有待进一步提高。

一是加大对幼教事业的投入力度，完善公办幼儿园教师招聘补充机制，建设数量足、素质高的幼儿教师队伍。在项目安排、资金分配上向农村幼儿园、薄弱幼儿园倾斜，促进办园条件整体均衡化发展。

二是各学区管委会、学前教育管委会要加强对幼儿园的日常监管，责任督学要通过开展幼儿园办园行为的随访督导，进一步规范办园行为。各幼儿园要建立激励机制，鼓励教师参加教育理念、专业知识及学历提升培训，不断提高专任教师资格证持有率。

三是推进民办幼儿园扶持政策落实，特别是要加大普惠性幼儿园的资金扶持力度，保障民办幼儿教育健康、有序发展。

玩具个人总结篇三

记得九月份刚开学不久，就有的家长提出有的幼儿不适应幼儿园，毕竟是一个新的环境，还有些家长并不了解本班老师。更重要的是，很多父母都是在外打工亦或是在上班，接了孩子回家相处的时间也少，更多时候都是回家后孩子已经睡着了，所以很多孩子都是爷爷奶奶在带，让孩子与父母的关系多少有些生疏。

在接到家长的反应之后，我便和同事商量，应该用什么办法让幼儿与家长之间有些了解？本想着做亲子户外游戏，但是由于家长孩子和老师之间不是很熟悉，所以暂时不准备这样打算。

新学期，刚好要重新制作教玩具以及区角。于是我们布置了一个作业给家长，就是让幼儿和自己的家长一起制作一个教玩具。我们将一些简单教玩具的步骤图上传到了家长的qq群，许多家长都积极的参与了进来。

在群里，幼儿和家长都在语音议论，这个家庭作业应该怎么做？还有的家长说，这一次作业任务艰巨呀。但是幼儿却是十分的高兴开心，在群里语音说着自己的构思，自己听着也觉得好笑，幼儿正处于单纯的年龄，一个男孩子还说要做一辆大汽车，让小伙伴和老师一起坐上去。

因为上传的一些图片材料都比较容易找寻到，所以很多都是废旧报纸和塑料瓶以及瓶盖做的，有一个家长还在说：“我家小朋友到家后就到处扭瓶盖，连调料瓶的瓶盖都不放过。”看着这些家长和幼儿之间的互动，我和同事便知道了，这个决定做对了。

这一次的活动也让我看到了许多孩子对待幼儿的负责任，记得之前这些活动家长都不乐于参加进来，总是推脱，这些教玩具也没有人制作。但是这一次的活动让我看到的是家长纷纷投入进来，和幼儿一起制作。

当3天之后，我们几乎收齐了班上家长制作的教玩具，将这些作品展出来，也收到了幼儿园同事以及各班家长的一致好评。各个教玩具都非常有创意，原来报纸还可以拿来做汽车，塑料瓶还可以拿来做汽车，泡沫还可以拿来做吉他。

班上的家长和孩子才和我们相处了两个月左右，但是却将“家庭作业”完成的那么好，不得不说我是感动的。我似乎看见了

家长疲惫的下班后和幼儿一起讨论教玩具，并且制作的场面。

这一次的活动也让我意识到幼儿和家长之间应该有更多的合作性活动或者游戏，来增进家长与幼儿之间的沟通和交流，知道幼儿心里在想什么？不仅仅是老师的责任，也是家长的责任。相信在以后我们会布置更多的“家庭作业”，让幼儿和家长一起完成！

玩具个人总结篇四

作为玩具销售，到了年终了，要怎么写玩具销售年终总结呢？销售是一门艺术，不但需要掌握必须的理论知识，还需要不断地实践和总结，才能提高和提高，才能成为销售的高手。你是否在找正准备撰写“玩具销售年终总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、今年的市场工作总结

1、今年市场总体情况

市场占有率多少，与去年相比增长(或减少)了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、今年应该完成的指标

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。

3、今年遇到的新情况、新问题

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

4、我是如何解决的

(1)好的经验

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。

(2)存在的问题及相应的解决思路

从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做可以得到更好的处理。

若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、将下年度目标细化

如果公司有明年的工作计划，则根据公司的工作计划制定本部门或本人的下年度的工作计划。

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达

成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

2、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20__年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20__年做一个初步的规划。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度

的规定下学到了更多，进步更快。

二、自身的不足

(1) 业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2) 过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3) 今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好唯一的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

三、明年的工作思路

(1) 从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，

对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2)今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3)明年和政__水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年__水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4)两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20__年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20__年已经来临，新的一年意味着新的起点、

新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足。

首先，作为一名2019年入职的公司新人，而且对__的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对__项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越。

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20__年年末，我共销售出住宅__套，总销售__万元，占总销售套数的__%，并取得过其中__个月的月度销售冠军。但作为具有__年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司

时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在2019年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司。

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们__的项目知识，和了解__房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

四、20__年的销售工作情况。

20__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。_月的成功开盘，使我们__成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。_期的项目全部销售，给我们_期增加了很多信心，_期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近_个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性

和保值性。通过这些了解，结合__高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到__土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

五、20__年的挑战。

在20__年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合__的整个市场，压力依然很大。

第一，同比__同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

一、我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的画报招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个成为样板工程，啤酒卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x元。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上啤酒占市场达x%以上。而竞品啤酒较我们的啤酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的办法，比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司啤酒节活动，收到了明显的效果，结果使当地的老百姓对我公司的啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力，消费时认准了这一品牌。

三、我提出一点看法，就是针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打x特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告x应该能受到农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，上一年在领导正确指导下，在我不断努力下，取得很不错的成绩，但是在好成绩下也有一定的不足，我相信在下一年工作中兢兢业业，售量会更上一层楼！

加入___家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从___公司到现在在本公司感觉两个公司的工作模式有蛮大差异. 不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望. 成功是给有准备的人。

销售心得：

1. 不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
2. 向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
3. 实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4. 知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5. 勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6. 站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7. 取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8. 应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9. 相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11. 注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12. 心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13. 不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14. 学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1. 针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。
2. 由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首2020，展望2021!祝____家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

玩具个人总结篇五

为建立和完善幼儿园督导评估制度，加强和改进幼儿园的管理，促进幼儿园规范办园行为，保障幼儿园身心健康、快乐成长同，根据泰高教【2018】222号《关于开展2018年幼儿园办园行为督导评估的通知》精神，9月21日，教育局组织的第二督导组全体成员通过听汇报、看现场、查资料、巡视保教活动、召开座谈会、现场反馈等方式对xx幼儿园办园行为进行了督导评估，现将评估情况报告如下。

一、幼儿园基本概况

xx幼儿园创办于2005年9月，位于xxxx□占地面积平方米，其中建筑面积达2920平方米，绿化面积达平方米，开设大、中、小共六个班级。做到按编班要求不超额编班。园长、教师、保育员、卫生保健人员、保安配备齐全，均持证上岗。

二、办园条件

幼儿园环境良好，合理规划园舍面积、园舍独立，严格按照省优质幼儿园标准建设，园内无污染、无噪音、符合安全要求；建筑无d级危房，幼儿园室内外环境净化、美化、儿童化，充分利用了现有园舍扩大幼儿活动空间。活动室宽敞明亮，卫生间干净整洁。户外玩具和活动器械充足哦，能满足不同年龄的小朋友玩耍。

幼儿园去年用于改善办园条件投资万元。多功能活动室、图

书阅览室、科学发现室、卫生保健室、图书资料室均按要求建设配备。现代化的教育及办公设备，满足了幼儿园发展的需要。

幼儿园经费来源主要是保教费收入以及生均公用经费，去年用于

1 改善办园条件投资万元、人员工资万元，维护费万元、培训费7675元等，盈余万元，能满足幼儿园良性运转和持续发展。

三、安全卫生

幼儿园健全了安全卫生工作领导小组，层层签订了目标责任书，完善了《安全管理制度》《卫生保健制度》。

严把幼儿入园关，做到新入园幼儿必须有正规医院出具的体检证明和预防接种证；幼儿每年六一体检一次，教师及后勤人员每年体检一次，都有卫生保健部门颁发的健康证。

玩具个人总结篇六

在邮电老宿舍生活区有专供老同志活动30余平方米的“活动室”。

1、购置了麻将、扑克、办公桌、椅、凳共6套，安装了日光灯、电风扇、专用电话，配备二层橱窗、报纸夹等设施。

2、购置了麻将、扑克、军棋、象棋等玩具

3、订阅了“日报”、“赣南日报”、“康乐寿”等6、7种报刊供老同志阅读。

4、购置门球棍8根、门球一副、钓鱼杆4根、太极剑4把、柔

力球拍等器具。

5、公司领导经常带领职能人员到现场观摩老同志比赛活动，鼓励老同志活动。

在原有门球队、太极拳（剑）队、钓鱼队，今年又派了四名同志参加了县老年体协组织的柔力球队培训。

1、今年三月份根据市电信老年体协和县老年体协的活动安排，结合我会实际制订了“电信老年体协活动安排表”。

2、在活动室内经常开展玩麻将、扑克，阅读报刊和老年科普知识。

3、今年3月派出了四个老同志参加县老年体协举办的“柔力球”培训班学习。

4、今年9月份在县老年体协直接关怀指导下，举办了电信公司门球邀请赛，并在3、6月出队参加工商、金融二场门球邀请比赛。

5、今年6月份派出3人参加市电信系统组织的“钓鱼”比赛活动。

6、今年9月第一次派出了3人参加市电信系统组织的“太极拳（剑）”比赛。12月又第一次出队参加县老年体协举办的“太极拳”比赛，荣获三等奖。

7、10月份组织了28人参加了全“九九重阳节”健步行登山活动。此项活动是很多老年人经常坚持的早、中、晚的户外活动，很多老年人认为此项活动很适合老年人健身的需要，走快、走慢的时长时短都很方便、自由、不受任何约束。

通过上述活动，增强了老年人强身健体的意识，在集体活动

中交流了思想感情，化解了一些老同志在家庭儿女中遇到的一些心理、思想障碍，增进了老同志身心健康发。虽然取得了一些成绩，但也还存在一些问题，如还有一些老同志没有经常参加活动，老年科普活动开展不够好等，有待今后加强。