

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结(模板8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结篇一

2020年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上取得了较明显的进步，在这20__年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了__两厂之间的办公室文员去__欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了__的全部管理人员去k歌；7月29日，和__办公室的同事们去__x流，28日入住__温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去__水上乐园一日游。

加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是

降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结篇二

别人在失败中乐观地说“好极了，棒极了，爽极了，这样的事居然发生在我身上，凡事必有其因果，必有助于我，”从容地面对困境，想尽千方百计地去解决问题，一次次取得成功，一次次提升自己，这种自信，乐观，良好的心态，正是我需要学习的。

体会到只要我们用全都真心去面对同事，面对客户，面对工作，面对生活，不断学习，不断提升，一定取得优异的业绩。

在刘可春工程师对欧神诺产品卖点解析中和欧神诺企业文化讲解中，我初步了解了欧神诺是中国建筑陶瓷知名品牌，首批通过3c认证企业，拥有全国最大的建陶研发中心和数十项

国家专利。

首批获中国环境标志认证的绿色瓷砖，主要代表：负离子瓷片---可以净化空气的瓷砖。

在欧天成老师“陶一郎”产品卖点解析中。

我了解到多年以来，陶一郎以原创设计领先于行业，风动2009中，不但要从产品创新，展示创新，更要为产品注入生命力。

全面提升产品附加值，了解了陶一郎墙纸瓷砖四大核心技术。

给人以最舒适的心理感受，细致的立体颗粒，使光在瓷砖表面形成漫反射，从而让生硬的瓷砖变得柔软起来，让人生出犹如触摸肌肤般的感受，利用球抛园心转抛，从而让砖表面每一个角落都能被柔抛，使柔抛效果更加完美。

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结篇三

一、提高服务质量，规范前台服务。

前台是展示公司的形象、服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，是非常重要的。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，所以我们一定要认真做好本职工作。努力提高服务质量。认真接听每一个电话，对反应的问题认真解答做好记录同时根据信息涉及的部门或责任人进行调度、传递、汇报。客户来访时我们将时刻注重保持良好的服务态度，热情的接待。在合适的环境下巧妙回答客户提出的问题。做到笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等。在业余时间我们将加强学习一些关于电话技巧和服务礼仪知识。不断的为自己充电，以适应公司的快速发展。

根据记录统计，20__年我来公司开始：填写钢、铝基价80余次、接待来访客人30余次、订饮用水300余次、做员工考勤表2次、转接电话200余次、更新通讯录3次、快递收发100余次、盘点申购库存3次、收发传真50余次、打印文件100余次、打扫卫生80余次、周末转接电话4次、指纹登记10余次等。

二、做好仓库管理，按时盘点仓库，做好物品归类。

严格按照公司制度，做到每件物品进出都有登记。及时查看物品的完好情况，对缺少或损坏的物品及时上报相关部门进行采购或维修。根据统计20__年10月份至今共办理各部门各项物品入库20余次，入库物品都配有相应出库记录。

三，应以大局为重，不计较个人得失。

不管是工作时间还是休假时间，公司有临时任务分配，我们都服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为华天的一员，我们将奉献自己的一份力量为公司效命。平时积极参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解公司的基本情况和经营内容。为了往后能更好的工作不断的打下基础。

虽然前台的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我们都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我们的机会；通过这将近三个月的工作，我也清醒地看到了自己还存在许多不足，在以后的日子里我们将加强学习，努力把工作做得更好！

四、来年工作计划

- 1、加强本职工作，技能学习使自己本职工作能力得进一步提高于加强。
- 2、树立终身学习的观念，加强自身文化素质学习，不断提高

自身素质。

3、工作中做到积极主动，团结同事，结合不同的工作环境及个人脾气、性格做好一线工作配合，使各种人际关系更加融洽和谐。

4、在工程部工作中，努力熟悉学习工程特点、施工技巧、方法等，提高自己专业水平，为明年工程部工作中贡献出自己的力量。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在来年中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和设计学习，不断提高专业技术水平。也将会遇到很多困难，我相信，在领导关心培养下、同事的帮助下、自己的努力下，我将不断提升自己的工作技能水平和个人文化素质，为企业建设做应有的贡献。

一、日常工作内容：

2、来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记；

4、签收邮件，送邮件至各级领导；

5、每天早来、晚走10分钟，配合各部门的工作；

6、领取每天的报纸及邮件，并将信件及时转交给相关人员；

8、下班时检查前台电脑的电源是否关闭。

在实践中学习，努力适应工作，刚加入公司对公司的一些事情都不了解，通过领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内学到了很多知识。

二、存在的问题：

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。

三、对自己的建议：

1、作为一名前台人员，除了脚踏实地、认认真真做事外，还应该注意与各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备能及时准确地回答来访者的问题，准确地转接来电者的电话。

2、按规定做事的前提下还应该注意方式方法，态度坚定、讲话委婉，努力提高自己的服务质量。

4、工作进度及工作过程中遇到的问题因不能及时处理的应向上级反馈。

5、加强礼仪知识的学习。光工作中学习的远远不够，在业余时间还必须学习相关的专业知识，了解在待人接物中必须要遵守的礼仪常识。

以上这些正是我在工作中缺少的。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。对前台工作，应该是“公司的形象、服务的起点”。因为对客户来说，前台是他们接触公司的第一步，是对公司的第一印象，而第一印象非常重要，所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务，从前台迎客开始，好的开始是成功的一半。有了对其重要性的认识，促使我进一步思考如何做好本职工作。所以在今后的日子里我一定会更加努力的工作！

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结篇四

我是一x集团家装部门的一名普通员工，刚到公司时，我对家装方面的知识不是很熟悉，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及发展方向。作为销售环节的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和技能。此外，还要广泛了解整个家庭装修销售市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我觉得自己基本具备了一名合格的销售人员的素质，并且能够努力做好自己的本职工作。

作为一名大学毕业生，初次踏入社会参加工作，能够进入一x集团这个大集体，我感到非常荣幸，由于以前没有从事过相关工作，因此把自己定位在边工作边实践边学习的位置，我觉得态度决定一切，在谈业务水平之前，我应该先具备相应的业务素质，也就是要有良好端正的态度。“态度决定一切”，只有有了端正的态度，建立良好的业务能力才有可能，只有有了端正的态度，良好的业务能力才能够转化成企业的利润，企业的所得。而良好的态度就是要有事业心，有责任心，有奉献意识。我加入了公司就是公司的一份子，公司的利益就是我的利益，公司的损失就是我的损失，因此要将公司的命运和自己的命运联系起来，尽自己的一切为公司谋利益。先讲奉献再讲索取。在公司工作的这段时间以来，由于相关经验的缺乏，我也面临一定的压力与困难，但是每当直面这些困难的时候，我会坚持自己的信念，以最积极的心态去面对，去从容的解决，因为我相信，有了正确积极的态度，就一定能克服工作中暂时的困难与挫折。

拿破仑·希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”在以后的工

作当中我会继续坚持这样好的态度和积极的心态，争取为工作做出更大的贡献。

我在大学本科期间学的是广告装潢设计，应该和家庭装修有一定的间接联系。虽然没有相关的从业经验，但是我学习能力很强，经过两个月的学习和领导安排的实习培训，我已基本上掌握了销售工作的 workflows 和工作方法。具体的操作的熟练程度还有待于在以后的工作中继续积累与加强。通过这两个月的比较勤奋的工作，我积累了很多工作经验与技巧，为企业做出了一定的贡献。这与企业领导的培养和同事的帮助以及整个企业善于学习乐于学习的大环境是密不可分的。

每个企业都要做大做强，但是公司的繁荣要依靠集体的力量实现的。大家来自不同的背景，有不同的文化、习惯和工作模式，通过合作把自己的好的东西，对公司有意义的东西结合在一起，共同为公司的发展努力。我在工作保持着很强的团队意识，我深知一个巴掌拍不响，只有坚持团队意识才能真正实现为企业谋利益，做贡献。我一直坚信只有将个人目标与公司目标统一起来，个人的目标才能得到保障。每个人都会有压力、有需求，但只有使之与公司的长期和短期发展目标统一起来，才能实现自己的个人目标。

首先从出勤率来说：从来没有缺勤，基本没有迟到，早退。
业绩：从刚开始发展新公司开到第一个单子，工作渐渐走入轨道，销售也一个月比一个月有所提升。

从工作成果上说：在新的一年里，领导为我安排了新的工作，也体现出领导对我的信任与厚望，我一定积极努力地工作，完成领导安排的工作，不辜负领导们的厚望。

以上就是我对一年度工作的总结，在新的一年里，我一定会继续坚持自己的特长与优点，为企业的发展出自己的一份力。

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结篇五

一、在20__年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在20__年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现

一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才

能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结篇六

手术室是一个充满朝气、勇于拼搏、乐于奉献的集体。我们医院手术室自建院开业以来已经兢兢业业地走过了一年。在这一年里手术室全体员工始终不忘一切以病人为中心的宗旨，用自己的爱心、热心、诚心满足每一位手术病人的需求，努力争创社会满意、病人满意、自己满意，把救死扶伤的工作作风贯穿于护理工作的全过程。在医院和护理部领导下，在各科的密切配合支持下，针对年初制定的目标规划，全体医护人员狠抓落实、认真实施、不懈努力，圆满地完成了各项任务，取得了社会效益和经济效益的双丰收。

我们全年共完成完成了1241台大小手术，其中妇产科共计816台，外科425台，重大、疑难手术共计161台。配合抢救多个危重病人，配合骨科实施了双髋置换术、骨盆骨折切开复位内固定术、髓外硬脊膜下病变切除术、椎间盘开窗髓核摘除术、脊椎骨折内固定术、椎间盘微创射频治疗；开展了腹腔镜下卵巢肿瘤切除术、子宫次全切术；胃癌根治术；脾切除术；肝损伤修补术加肺修补术；胆总管探查t管引流术加胆囊切除术；脑外硬膜外血肿清除术等新手术和高难度手术。随着护理条件，护理水平和服务质量的提高，我科取得了双赢的佳绩。

1、手术器械持续改进项目：手术室基础器械包-中包及各个专科器械包的定类别、定规格型号、定基数持续改进项目及无菌间无菌器械包分类、标识清楚，存放规范的持续改进项目以规范手术室器械包的规范管理和无菌器械的规范管理。

1) 进行了含氯化学消毒剂规范配制、使用、监测及登记；

- 2) 高压台式灭菌器消毒、灭菌的化学、生物监测及规范登记;
 - 3) 手术间空气菌落培养、物品表面菌落培养及医务人员手消毒的监测及登记, 各项监测结果合格率达100%;4) 规范感染手术手术物品、器械、医疗垃圾、手术间空气规范处理流程。
- 3、手术是安全管理持续改进项目: 术中规范安全使用抗生素。
- 4、一次性无菌物品规范管理: 一次性无菌物品分类、标示清楚存放规范。
- 5特殊器械的规范管理: 腔镜器械专人管理建立专用清洗、消毒、使用登记本。

6、手术间规范管理: 各手术间接专科手术分类使用, 手术间物品实行定人管理、定点放置、定规格品种、定基数的四定管理。同时特别加强术中关爱、术后指导护理措施的落实、从而大大增强了护士的工作责任心。我科为了使护理质控管理做得更加完善, 严格执行护理部质控要求, 月月按时、高质完成护理质控内容并整理记录归档, 护理质控成绩平均大于93分!

社会不断前进和发展, 我们深刻体会到全面提高护理人员综合素质是科室发展的重要环节, 需努力培养一支文化素质高、职业道德好、专业技术精的队伍。首先我们通过不间断的学习, 提高护理专业理论水平, 做到每月进行晨间提问、业务学习, 操作考核和理论考试, 并记录归档。不仅如此, 护理人员为了使自己的文化层次再上一台阶, 在百忙之中积极报名参加各种自学、成人考试, 从中使大家的思维方式、文明礼貌、风度气质等方面在潜移默化中都得到明显提高, 我们相信, 只有不断提高全体护士的文化素质、职业道德、专业技术, 才能更好地服务于医院, 为医院做贡献。

1、人力资源配置不合理, 护理人员缺编, 每天护士工作长

达10h左右，护士长期超负荷工作，使护士工作压力大，容易出现护理过失。

2、护士慎独精神欠缺手术室护士的护理操作大多数是一个人进行，无其他人监督，能否按照操作常规保质保量地进行工作，完全靠护士个人的约束能力与自律精神，而个别护理人员慎独修养不强，未能严格按照技术操作规程进行操作，人为造成护理安全隐患。

3、护理基础知识专科理论知识和技能操作不精，由于多年来护理教育体制的滞后，导致护理人员绝大多数只受过专科教育，且大多数是自学大专，具有本科学历的高级护理人员还未普及。低学历的护理人员，知识面相对较窄，遇到新问题、新情况时临时应对能力较差。随着新仪器设备的使用、新手术的开展，医学技术进入了一个新的高度，护理人员没有认真及时学习相关理论知识，业务技术操作不够熟练，对一些重复手术心里没底，难以适应手术需要。

4、重视护理记录单的记录不够新的《医疗事故处理条例》实施以后，手术护理记录内容增多，且要求详细、准确、规范地记录，有些护士并未对手术记录引起足够重视，往往出现记错、漏项、涂刮现象，或记录模糊不清楚，如植入性产品的名称、规格及合格证等，导致疏忽大意而留下后患。

（二）防范措施：

1、加合理配置护理人员根据科室人员紧，手术任务重的局面，了解护士手术配合能力，同时根据手术量合理调配，注意分层使用护理人员，手术排班尽量做到能力高低搭配、老少结合，使年轻护士有充分学习机会并得到锻炼，保证手术配合质量，防范差错事故的发生。

2、强职业道德教育加强对手术室护理人员的素质教育，加强医德修养，培养其慎独精神，这是职业道德的要求，也是保

证手术安全的重要前提。要求护理人员必须加强慎独修养，端正工作态度，提高自律能力，使护理人员知道在具体工作中无论是否有人监督都要按照操作常规去工作，用制度约束自己，保证操作符合规范。

3、强化专业技能培训，加强专科理论的学习对于外科手术的发展，新仪器设备的不断出现，新手术的不断开展，这就对手术室护士提出更高的要求，手术室护理人员必须及时更新知识，掌握技能以适应外科手术发展的需要。科室引进的新仪器设备，请工程师讲课，使每个护士熟练掌握仪器的性能，对于开展的新手术，请教授讲课，关于手术的入路，解剖，手术步骤等。利用晨会学习手术室的基础知识，每次提问两个小问题，加深护士基础知识的掌握。资深护士人员分配一项操作技能，通过充分准备，定期全科讲授，然后由护士长进行操作技能考核。利用晨会时间对前1天新开展的手术或复杂手术进行回顾性讨论，指出手术配合要点，以利下次更好地配合。

4、严格规范手术护理记录单的书写手术护理记录单是手术室护理工作的文字反映，作为客观病历资料，具有法律效力。因此，手术室护理人员应高度重视手术护理记录的真实性、准确性和及时性，书写护理记录单时项目应填写齐全，术语要规范，字迹清楚，数据统一，不得涂改、漏项、添加。准确记录术中止血纱布、添加的器械、银夹、钛夹等的数目；植入物标识必须贴于护理记录单上。巡回护士和洗手护士分别对记录单核对无误后签全名。

5、建立护理安全监督机制建立以科护士长-科室质控小组组成的护理安全监控系统。科护士长不定期抽查各项规章制度落实情况及护理质量达标情况，每月召开科室质控小组会议，加强沟通，对存在的安全隐患提出整改措施。为了调动全科护士的积极性，人人争做科室的主人，科室实行组长负责制，即科室的各项工作分解成若干种，根据每人的能力分管一种，即感控，业务学习，教学，手术间，各种仪器，无菌辅料房，

消毒房，保洁员的管理，污物间，护理文书等等的各项管理，组长对各自管理的工作定期检查，对于做的不好的及时点名，护士长对每日的常规工作进行全面检查与督促，及时对质控内容反馈和分析，督促护士完善自己的工作。

病人的需要是我们服务的范围，病人的满意是我们服务的标准，病人的感动是我们追求的目标，优质服务是永无止境的。我们将不断总结经验、刻苦学习，使服务更情感化和人性化，为医院的服务水平登上新台阶而不懈努力。

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结篇七

__年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名珠宝营业员，我现将我的工作及心得作工作总结如下。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的

质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业员工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

在瓷砖店工作心得 瓷砖销售工作总结篇八

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，我是没有瓷砖导购经验的，仅凭对导购工作的热情，而缺乏瓷砖行业导购经验和行业知识。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，遇到导购和产品方面的难点和问题，我经常请教瓷砖部门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，现在对瓷砖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：

对于瓷砖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导购人员的位置上，对市场导购人员的培训，指导力度不够，影响市场部的导购业绩。

部门个人工作总结报告

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，也取得了宝贵的导购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。

市场分析

现在河南*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，在本年导购产品过程中，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。在明年的导购工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进导购人员去导购。

在郑州区域，因为瓷砖市场首先从郑州开始的，所以郑州市市场时竞争非常激烈的市场。签于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，在郑州开拓市场压力很大，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的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的导购人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。市场是良好的，形势是严峻的。在河南瓷砖市场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。