

年度总结工作报告 销售总结工作报告

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

年度总结工作报告 销售总结工作报告篇一

加入浙江xx家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从杭州爱施德公司到现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，虽然有时付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：一、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。二、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20xx,展望20xx!祝浙江xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

年度总结工作报告 销售总结工作报告篇二

药房工作是医疗系统中非常重要的一环，它直接关系到医患之间的沟通和医疗质量的保障。近期我参与了一项关于药房工作的调研工作，并向团队做了一份有关工作报告。通过这次经历，我深刻体会到了药房工作的重要性，也收获了一些经验与教训。下面将对此进行总结与反思。

首先，在药房工作报告中，信息的准确性和完整性是至关重要的。药房工作涉及的是医患之间的关键环节，因此，与药品相关的信息必须准确无误。在我进行报告撰写的过程中，我注意到信息的来源应充分可靠，这样才能保证我所呈现的数据和情况真实可信。另外，完整性也是必须考虑的因素之一。在整理报告的过程中，我发现有时候一些重要的细节被忽略或漏掉了，这影响了整体的可读性和说服力。因此，在今后的工作中，我会更加注重信息的准确性和完整性，以提高报告的质量和实用性。

其次，沟通与合作是药房工作不可或缺的要害。药房工作与患者、医生、各科室之间需要频繁的信息交流和协调。在此次调研中，我与相关人员进行了反复的交流与讨论，以全面了解工作情况和问题所在。通过与他人合作，我学会了积极倾听并尊重他人的意见和建议。同时，在报告撰写过程中，我也与团队成员和主管进行了反复的讨论和修改，以确保报告符合团队的共识与期望。通过这次经验，我深刻认识到了团队合作的重要性，并在此基础上改进了我的沟通和合作能力。

此外，药房工作需要敏锐的观察力和灵活的应变能力。药房工作环境变化多端，工作任务错综复杂。在撰写报告的过程中，我注意到了一些工作中容易出现的问题，并提出了相应的解决方案。然而，在实践中，这些方案并不总是有效的，因为情况难以预料和控制。针对这一问题，我意识到自己需要提高敏锐的观察力和灵活的应变能力，以更好地应对复杂多变的工作环境。我会加强自己的学习能力和动手能力，以提高自己的工作能力和效率。

最后，这次报告工作也给我带来了一些思考与启示。作为一个药品专业毕业生，我深感我对药房工作还有很多不足之处。在调研过程中，我了解到了一些我以前从未接触过的信息和知识，这进一步拓展了我的视野。通过学习和工作的结合，我意识到自己需要不断学习和进步，以适应不断变化的行业需求。我会利用业余时间加强对相关领域的学习和实践，提高自己的专业素养和综合能力。

总而言之，药房工作报告心得体会的撰写过程是一个反思和提高的机会。通过这次经历，我从中学到了很多宝贵的经验和教训。我会以此为契机，改进自己的工作方法和工作态度，提高自己的专业素养和综合能力。我相信，在今后的工作中，我一定会发挥好我的优势，克服自己的不足，做好药房工作，为医患之间的沟通和医疗质量的保障做出贡献。

年度总结工作报告 销售总结工作报告篇三

一是两个竞赛活动成效显著。车间以持续开展三个一、安全互查、结对子、月总结月评比等活动为依托，注重抓落实抓细节，注重构筑交流交台，注重规范体系运行，全面提升了班组建设水平，促进了安全生产工作。在厂部两个劳动竞赛的总结评比中取得了第一名的好成绩。

二是工艺流程进一步优化。某某系统的成功投用、某某系统的全面优化和某某系统流程的梳理等一系列工作的实施，使

得工艺流程进一步简化，员工操作更加方便，各项技术指标圆满完成，现场环境大为改观。

三是队伍建设扎实有效。车间在不断完善各项激励制度的基础上，持续开展青年指标擂台赛，优秀员工、安全之星评比等活动，不断挖潜员工活力，凝聚员工士气。此外，还建立了白班人员的周学习制度，建立了职能人员工作日志制度等措施，有效促进了整体队伍素质的稳步提升。一年来，车间各项工作取得的全面发展和显著进步，得于厂部的正确领导、更得于我们全体员工的不懈努力和支撑。在此，我代表车间领导班子向大家表示深切的敬意和衷心的感谢！

回顾刚刚过去的20xx年，我们取得了显著成绩。但成绩只能属于过去，迈入20xx年的门槛，我们要在提炼总结的基础上，汲取05年度在安全生产、班组建设、流程优化等方面一些好的经验和做法，不断改进目前我们工作中的薄弱环节，不断攻克我们工作中将会出现的新问题、新难点。

一、深化无伤害班组创建活动，切实做到安全生产。企业运行的基础和前提是安全生产，一切工作都要以是否确保员工的身体健康和生命安全为出发点。我们要牢固树立安全工作只有起点，没有终点的安全理念，以归零的心态，不折不扣做好安全工作。车间将以落实hse体系的有效运行为主线，以无伤害班组创建活动为载体，以提高安全活动质量为切入点，来认真执行安全制度，落实安全行为，确保安全生产目标的实现。

首先要将杜绝习惯性违章，实现作业行为标准化作为一项持久的工作来做。要求各工序、班组在深入学习体系标准、作业标准和安全检查表的基础上，运用工序日检、班组自检和岗位互查等有效形式，监督、指导安全行为的规范和各项制度的落实；要求各班组将两年来制订的动作标准，反复学习、吸收和消化，并在工作实践中规范运用，从源头上杜绝违章，实现安全生产。

第二要将安全培训与安全活动有机地结合，切实达到提高员工安全意识和安全技能的效应。要求各班组的安全活动的主题要紧紧围绕《岗位作业标准》、《安全检查表》、《事故案例汇编》和《非正常状态下应急预案》的内容进行学习，要注重实际效果，做到学以致用，真正地使员工的安全技能能够满足目前生产改进和企业发展的需要。其次要求各班组利用安全活动，开展全员性的危险辨识，结合岗位存在的危险点源的动态性等特点，提高员工隐患辨识能力，营造主动发现隐患、主动治理隐患、主动消除隐患的全员参与安全工作的良好氛围。此外，车间将根据不同季节的安全工作特点，开展有针对性的教育活动，认真落实好电气春检、夏季四防、冬季五防和阶段性的压产检修等安全工作。

三是持续做好现场治理工作，不断改善和优化现场作业环境。今年我们将利用脱硅机系统改造的机会，对串联泵厂房、反应泵厂房进行重新规划布局，针对热水泵、热水槽、加热器比较分散的一系列弊端进行有效地改进；要求各工序结合标杆岗位的创建活动，对各岗位现存在的深层次隐患进一步进行挖掘和治理以创建标杆工序、标杆车间为目标，不断优化作业现场，为员工打造安全文明舒心的操作空间。

此外，各工序、班组全力配合脱硅系统的改造改进工作，监督做好施工单位的安全施工；要加大对劳务用工和外用工的管理力度，继续落实好师傅的传、帮、带作用和主操连带考核责任制度。

一是进一步优化技术指标，促进生命共同体的建设。氧化铝生产连续性的特点，决定了我们必须树立大生产的意识，树立与兄弟车间相互协作的良好意识，站在生产全局的高度看待问题、分析问题和处理问题。为此我们全体员工要做好协调服从，要精细作业，合理调控各项指标，合理安排硅渣外排，密切配合料浆配制工作，做好生命共同体的建设。

二是针对难点问题，实施技术攻关。首先要对泵浦、管网的

泄漏问题作为今年的一个重点攻关项目，各工序、班组要快速拿出攻关方案，实现真正意义的无泄漏车间目标。其次要针对如何进一步挖掘机组的潜能，如何延长某大型设备的使用周期等难点问题展开攻关，这些工作都需要全体员工的大力支持，共同为优化车间的各项工作献策献力。

三是持续改进设备工况。设备的良好运行是生产稳定的基础，我们要把提高设备运转率作为开拓创新工作的一个良好支点。今年车间将对某某等设备实施改进改造，对某设备进行改造合并，同时要配合外围做好等槽类的大修工作。

三、不断完善各项机制，提升班组建设管理水平。通过两年来班组建设工作开展的持续深入，班组在企业整体管理中的地位越来越突出，作用也越来越大，车间在认真总结以往班组建设经验的基础上，将充分运用员工的智慧，不断完善各项机制，将班建工作提升到一个新的高度。

民主管理的良好运作是做好班建工作的基础。各班组要充分利用民主生活会，加强班组员工间的相互沟通交流；要敢于和善于开展批评与自我批评，在班组营造一个敢讲话、愿讲话、讲真话的良好气氛。

其次各班组要针对自身存在的薄弱环节，结合车间去年四季度组织的自主管理培训知识，分析讨论拟订出本年度的自主活动攻关课题，并按照pdca循环工作法有计划、有步骤地开展活动，以此提高班组员工分析问题和解决问题的能力，提升班组的凝聚力和战斗力。

三是优化管理网络，强化工序职能。车间今年对绩效考核方案进行了更为科学、系统的完善和修订，着重强化了工序、班组的职能。要求两个工序和两个检修班组，要从制度的完善上约束规范班组的各项管理工作，针对生产模式改变、设备的匹配等工作，积极做好相互间的协作和沟通，形成一个共同进步、相互共勉，良性竞争的运行机制。

一是坚持落实清理检修班组的周学习制度，对清理检修班组定期进行测试，要求测试成绩纳入班组绩效考核。

二是根据生产模式的相应变化，有针对性地组织员工培训学习。例如脱硅系统投用前的培训学习、渣浆泵高压变频系统操作与检修的培训学习等，确保每一名员工的业务知识和技能都能满足企业发展变化的需要。

三是进一步完善合理化建议制度，为员工提供有效渠道参与车间管理，将员工智慧融入到车间管理工作中，并体现员工的个人价值。

四是积极开展劳动竞赛和技术比武等多种形式，有效促进员工自主学习的良好热情。

五是充分利用各种喜闻乐见的活动形式，比如组织知识竞赛、演讲比赛等活动，做到寓教于乐，增强员工学习兴趣。

六是将党员形象工程、先进性教育和队伍建设工作有机地结合起来，继续开展党员挂钩指标、党员示范岗等活动，发挥好党支部在车间整体工作中的导向和护航作用。

七是要继续发挥激励机制的作用，开展好标杆设备、|设备维护先进个人以及安全之星等评比活动，将业务技能突出、工作业绩显著的员工挖掘出来，显现标杆效应，形成车间赶、学、比、帮、超的和-谐氛围，使得每一名员工都能在五车间这个大家庭中得到良好的成长和进步。

xx年，对我们车间全体员工来说，又将是一个新的挑战，同时也是一个难得的锻炼机会。我相信，在厂部的正确领导下，我们全体上下昂扬斗志、凝心聚力，以精细的态度，以务实的作风，用我们的双手和智慧共同打造车间新的风貌，展现车间新的风采！

谢谢大家！

年度总结工作报告 销售总结工作报告篇四

过去的20xx年是充实忙碌而又快乐的一年。在这新年到来之际，回首来时的路，在来到我们x酒店的差不多5个月里，作为一名刚入职的员工，在我们前厅部部门领导及同事的关心帮助下，我从对于酒店前台接待工作的一无所知到现在能够独立当班。从不敢开口说话到能够与客自如的交流！在此我由衷的感谢给与我帮助的部门领导和同事们，谢谢！现在我对前面5个月来的工作做一个总结。

一、像所有其他的服务行业一样，礼貌，礼仪：怎样保持微笑，怎样问候客人，如何为客人提供服务，在服务中对客所要用的语言等。

二、注意形象，前台是酒店的第一印象，是酒店的门面。所以，我们前台的工作人员一定要求淡妆，着工装上岗，用良好的精神面貌对客，从而维护酒店的形象，让客人了解并看到我们亿邦的精神面貌。从而留下深刻的良好印象！并且，也有利于我们自身的形象和修养的提高。从而，影响我们以后的人生。

三、前台业务知识的培训。主要是日常工作流程，前台的日常工作很繁琐，客人入住，退房的办理，电话的转接，问询，提供信息，行李寄存，接送机信息的查询与核对。订单的检查与核对，排房，交接班时的交接工作等。所以，我们随时都要保持认真，细致工作作风和责任心！以免给客人和自己的同事带来很多的不便！

四、前台英语，一些前台英语能力的具备是对我们每个前台接待员的基本要求，这样才能好为来自外国的客人服务。对于英语的接待方面，我本以为对于像我一个英语专业的人来说不是问题，可是，后来在接待外国客人的时候，好多问题

出来了，对于我已经一年多没有接触英语这才明白我好些单词都已生疏，还酒店的好多设施设备的名称都是以前没有接触过的。还好我们酒店组织了前台接待的英语培训，使我对以前学过单词到了温习和巩固。也学到了很多以前没有接触的单词，比如好多的设施设备名称。通过这样的培训使明白这样一个道理就是不管什么时候都不要忘记了学习，给自己不断充电！唯有不断的学习才能使自己有更好进步，才让自己各个方面的能力不断增强！

五、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，如果酒店有临时任务分配，我将服从安排，积极去配合，不找理由推脱。作为亿邦的一员，我将奉献自己的一份力量为酒店。平时积极参加酒店组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并且多了解我们酒店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。

在过去的五个月里我好多方面的不足，比如和领导和同事的交流有些不足，还工作上也有些不足，同事和我提的建议就是客人多时候我会紧张，在新的一年到来之际，在往后的工作上我一定会克服这种心理。我也很感谢给我提意见的同事！因为你们我认识到自己的不足，才有机会去改正。对我也有很大的帮助！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的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

年度总结工作报告 销售总结工作报告篇五

20__很快过去了，迎新之际，我们总结过去的20__。展望充满期望的20__，入职以来我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有活力，坚持阳光的笑容，能够拉近人与人之间的距离。进取的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作提高和工作的顺利。

为使自我在工作上在新的一年里有一个新的起点，我不断的总结和学习!过去的一年作为工长，基本上每一天基本上是在现场颠簸，楼层之间忙碌的奔走度过的，虽然辛苦，但回想起来却是很充实。首先对自我以及各位同事在这一年的工作说声：辛苦了!对这一年里取得成功和失败说声：多谢!感激我在成功中获得喜悦，珍惜失败中得到的启迪。我很感激领导的信任，一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下配合各项工作，在自我的工长岗位忠实的履行了自我的职责，辛劳和泪水并存，也使我看到了自我的不足。同时也使我转变了很多，思考了很多。这些转变都是不知不觉中积累出来的。过去的那些工作日子里充满了活力，也饱含了泪光，甚至也有过挣扎。在老员工的指引下和同事们的帮忙下，学会了如何做好本职的那些工作。

20__即将远去，应对20__的工作，在那里，我从个人的角度谈谈自我要为工作的努力：敬业者要认真地、虔诚地、全身心地投入到自我的工作当中，在我的教师卢耀庭卢师傅身上我深刻的识到这一点。他永远是那么的有精神有热情的投入到工作中，尽职尽责，坚持自我的工作理念，不管严寒酷暑，那么一大把年纪，始终坚守自我的质检岗位，从不放松，从不疏忽大意;在质量控制方面，总是不厌其烦苦口婆心的对一批批工人做技术交底，送走一批又来一批，就这样一向下去，每次我都颇受感触。从他身上我看到了自我的不足，也是一种提高。任何改变对于一个人都是艰难的，从卢师傅身上比较我自我的态度和思想改变了很多。工作方式上有些时候我已试图按照老同事对自我提出和提议的新的工作路径去改变一些态度方式或思路。例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作流程，方法的采纳等!首先提醒自我认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自我在做什么，问问自我做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫怠慢。

经过这一年来我认识到团队的力量和自我的不足，我想改变自我身上一些原有的工作方式，要求自我在团队的协助中到

达最佳的状态。有时候我在默默的注视着自我的一言一行，又像个旁观者在监督着自我。这些在我以往的工作经历中都是没有的。

工作中我有很多优点但还得改善。比如：我沟通本事比较强！人和人交往最大的是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自我的想法，关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的。在以前也认为凭着亲和力和真实诚意便能够与同事顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真的想过。在经历了一年工作中，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自我的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，到达相互理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，我想这与我从事这个职业经历太浅，个人性格有关，我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自我的意愿和工作想法，在日后的工作中，我想要加强自我沟通技巧，适当表达自我的想法也让对方愉悦理解，适时运用恰当的方式更好地，更出色地完成自我的工作！

我在20__经历了很多，最终，我要感激领导给我这个机会，让我敞开心怀说说心里话，同时给予我厚望，我在新的一年里会更加活力，更加负责的在工作中表现自我，去温暖别人，带动别人，也让别人关注自我，这是一件很幸福的事……感激所有帮忙支持我的每一位同事让我一步一步的走到了今日！

年度总结工作报告 销售总结工作报告篇六

1、要么不做，做就做好。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工

作的第一要求，也是销售应该具备的最基本的素质。

2、勤快，团结互助。工作是一件很琐碎和繁琐的工作，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。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，但只要认真工作，对每个细节都特别注意就会避免这些错误的发生。

4、吃苦精神。

做销售一定要有吃苦精神，销售是一件容易的事更是一件困难的事，想做好它就是一件不容易的事。所以我们要做的不仅是接待客户学好产品知识这么简单。要根据客户的要求和自己的经验为客户做出完美的计划和完美的产品，如果有可能的话，我们应该去厂里参观学习，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

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。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名销售，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在销售上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作

战，通力合作，尽我自己的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

年度总结工作报告 销售总结工作报告篇七

化学教学是研究化学教学规律的一门学科。它的中心任务是使学生掌握知识，发展智能，形成科学的世界观，培养创新精神和创新意识。针对学生的基础和学习的接受能力各有不同，在教学过程中采取因材施教，教学上严格要求学生的同时，也严格要求自己。在整个学期的教学实施可以总结成下面几点。

全年级一共6个班，每节课都坚持一起备课相互交流意见，所以6个班的化学课进度都是同步的。而在选用的练习资料方面也是要求一致的，即使是印发的练习卷和每天布置的作业都是一致的。这样做可以在相同条件下对不同学生的学习状况有一种对比了解，更容易地实行“因材施教”。

化学课本是依据教学大纲系统地阐述教材内容的教学用书，抓住课本，也就抓住了基础知识，所以对课本中的主要原理，定律以及重要的结论和规律着重去看、去记忆。同时还注意学习化学中研究问题的方法，掌握学习的科学方法比掌握知识更重要。因为它能提高学习的思维能力。要求学生看书和程序一般分三步走。1.全面看2.抓关键3.理思路;也就是说“从整体到部分到整体”，即整体感知，部分探索，整体理解。

第二节气体摩尔体的讲授中就感觉轻松多了。课堂上我尽量调全班学生的积极性，特别是差生，因为他们也有积极参与的愿望;通过调动学生的积极性可以激发了学生的兴趣;开发了他们的智力;培养了他们想象力及口头表达能力，使平时模糊的概念得以澄清。从教学效果看，可以使学生加深理解和记忆，因为一个同学在讲，其它同学一定较认真听讲，体现了学生的主体任用，同时发挥了集体教育的作用。关键时刻

老师及时地进行引导、评价，效果要比单纯由老师讲好得多。

作业，练习是课后加强知识巩固的一种手段，但学生每天应负来自各科的作业所以真正分到每一科的自修时间并不多，如果要让学生在有限的时间内高质量地完成当天的作业首先就要求老师在选取作业题的时候要精炼，选用的作业要对当天讲过的内容有一定的针对性和代表性，要防止题海战术。所以布置作业的一般很少，并且常用选择题，因为选择题有概念性强，运算少，论证少。覆盖知识面广，省时间，而且要求学生有较高的分析和逻辑推理能力等特点。

课后辅导、作业批改、单元测试等工作是课堂教学的延续，是完成教学任务的重要环节。课后的作业批改，都采用加注提示，评语或面批等方法，对于学生的学习能力和非智力因素的发展都有积极意义。作业其实就是的、即时的检测，可以尽早发现各层问题，对症下药，解决问题。不能把问题拖，因为时间长了后学生很快就会把问题忘记。