

最新代表党员的工作总结(大全8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

代表党员的工作总结篇一

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在在产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有什么事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，

他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是有些事情了就去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也都知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西

了，听一个朋友说**有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来我说主任这是我一点的心意我到**去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从**回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我们再接再厉，失败了并不可怕，我记得我看了一个成功人士的一句话：坚强，用心的力量来为自己打气；人的一生不可能是一帆风顺的，所以打从你有自我意识的那一刻开始，你就要有一个明确的认识，那就是人的一辈子必定有风有浪，绝对不可能日日是好日，年年是好年，所以当我们在遇到挫折时，不要觉得惊讶和沮丧，反而应该试为当然，然后冷静的看待它解决它。

虽然在过去的一年里我工作上没有取得很大成功，但这就是我总结了出一些技巧，也是我在领导的带领下所学习。

代表党员的工作总结篇二

大家好！

今天，作为预备党员代表在入党宣誓大会上发言，我倍感荣

幸。在此，请允许我代表全体新党员，深深地感谢公司党组对我们的关心、培养和教育，感谢领导和老党员对我们的关爱、激励和帮助！

中国共产党是中国工人阶级的先锋队，同时是中国人民和中华民族的先锋队，是中国特色社会主义事业的领导核心，代表中国先进生产力的发展要求，代表中国先进文化的前进方向，代表中国最广大人民的根本利益。党的最高理想和最终目标是实现共产主义。

认真学习党的理论知识，深刻领会精髓，用理论武装自己的头脑。扎实学习科学、文化、法律和业务知识，努力提高为人民服务的本领。

自觉遵守党的纪律，模范遵守国家的法律法规，严格保守党和国家的秘密，执行党的决定，服从组织分配，积极完成党的任务。

切实开展批评和自我批评，勇于揭露和纠正工作中的缺点、错误，坚决同消极腐败现象作斗争。

今天，在这个庄严神圣的大会上，我接受党的教育。在今后的日子里，我将坚定理想信念，牢记党的宗旨，无论工作中、生活中始终把党和人民的利益摆在第一位，时刻不忘党员的带头作用，始终用解放思想，实事求是，与时俱进的科学理论指导自己的行动。树立正确的人生观、价值观和世界观。

我将本着全心全意为人民服务的根本宗旨，不断提高自己为人民为公司服务的本领和能力，充分发挥党员先锋模范带头作用。党的先进性是历史的具体的，必须落实到每个共产党员的思想和实践中。新时期共产党员的先锋模范作用体现在立足本职、埋头苦干、奋发进取、努力创造一流工作业绩上，落实在爱岗敬业、建功立业的实际行动上。我将立足本职工作，把握时代形势，坚决贯彻执行公司各项决策，摆正位置，

正确处理好权力和金钱的关系，积极做好本职工作，尽自己的最大努力，为公司发展做出应有的贡献。

我将树立起终身学习的观念。不断加强对党的认识，努力掌握行业科学理论知识，不断地增长见识，开阔视野。同时，提高自己在专业领域的精深程度，争取做到独当一面，为社会贡献自己的青春和力量，也为党的建设作出应有的贡献。

我将会肩负党和人民的重任，在工作中更加成熟起来，领风气之先，展党员风采，为社会主义建设贡献自己的一切。

最后，我代表各位预备党员感谢公司党组织的悉心栽培和每一位党员同志的热切关怀。

我的发言到此结束。 再次谢谢大家！

代表党员的工作总结篇三

10000号客户服务中心是中国电信在激烈的市场竞争中着力打造的品牌形象，是化解各种复杂矛盾，持续改进服务质量的重要环节，一方面通过优质服务提升客户满意度，增强客户忠诚度，保持市场存量；另一方面通过与客户的良好沟通向客户推介新产品、新业务，收集市场需求信息，进行客户关系管理，它不仅是差异化服务平台，更是对渠道、对客户经理的营销支撑平台。时光飞逝，转眼间来到10000号客服中心已经有一年多的时间了，在这一年多的磨练中，我欣喜地看到自己的悄然变化，也亲眼目睹随州电信10000号客服中心在坚决执行“用户至上，用心服务”的服务理念中经历的种种改革浪潮。

2008年6月，由于工作的需要，我被调入10000号，由一名机务员变成了一名话务员，成为这个大家庭中的一员。初来乍到，对于我来说，这里的一切都是新鲜的，明亮的机房、温馨的气氛、陌生的面孔、甜美的声音，然而新鲜过后，更多

的是严明的纪律、严格的要求，由于在乡镇时散漫惯了，一下子要改变这种习惯还着实有些不大适应。刚到10000号，首先要从最基本的114查号开始学起，这件工作的难度系数在10000号的各项工作中算是较低的，但是要想真正熟练掌握，也不是件很容易的事情。面对成千上万条单位编码，同一个单位，有着许多不同的名称，一些比较出名的风景区、厂矿企业、培训机构、训练基地在什么地方，隶属于哪个单位，全国23个省的省会、有哪些有名的城市及其区号等等，都需要我花大量的精力来熟读、牢记。一般单位的编码都是有规律的，但也有些是根据人们的习惯说法来进行编码的，这些都没有什么技巧可言，也就需要我去死记硬背。由于当时人员紧张，主任给我的要求是十天上岗，在她满心期盼的背后，我感到沉重的压力，但是有压力才会有动力，为了不辜负大家对我的希望，我一心用在学习上，每天除了记编码还是记编码，读累了就写，写累了就在微机是敲，把那些特殊的编码单独记下来，为了将所学的东西记牢，我每天晚上睡觉前都要将白天记下的重点重复温习一遍，早上起床前在心里把容易混淆的相近单位的编码默记一遍。学习过程是枯燥的，我每天在电脑前一坐就是四五个小时，有时候时间看长了，眼睛酸痛流、模糊，就滴点眼睛水继续看。功夫不负有心人，在连续几次的测试中，我都取得了较好的成绩，并顺利上岗。

由于原来114和10000号用的是两个不同的平台，所以平时很少有机会接触到10000平台，对于平台上的一些新业务，新咨询，我都要比别人晚一拍知晓，但这并不能成为我拒绝学习的理由，于是我常常抽闲暇时间将别人打开页面就能看到的东抄下来，遇到疑惑主动向同仁咨询求教，并且通过做固话障碍报表分析统计的机会，了解10000号平台的各项操作功能及各项处理流程，凭着自己认真的学习态度和对知识的积累，终于在2009年3月份，我成为一名10000号客服代表。都说经历是财富，由于原来在乡镇分局很多工作环节都是亲历亲为，而且直接与用户接触，并且亲自上门给用户安装和维护过宽带，这些经历让我积累了很多经验，使得我在接到用户反映电话或宽带问题时，能够很快地判断出问题的症结之所在，

大大缩短了处理时限。每每遇到用户带着满腹埋怨而来，在我的引导下慢慢发现问题并解决问题后，听到用户诚心的感谢时，莫名的成就感就会涌上心头。

10000号作为电信企业一个与客户不见面的服务窗口的性质，决定了我们的语音、语调运用的好坏将直接影响到与客户的沟通和表达。为此，我通过网上大学和其他渠道，不断来提升自己语音表达能力和沟通能力，并把它们应用到服务的过程中去。人人都说，微笑着的声音是最甜美、最有感染力的。所以在服务工作中，我都努力做到这一点，让客户在被我服务的过程中得到体贴、关心和快乐。在工作中我始终谨记对待用户要做到态度和蔼、语气亲切、耐心体贴、服务到位，并且时刻保持良好的心态，决不把自己的情绪带到工作中去。不过人都是感性的，在平时的工作中，难免会遇到一些难缠的用户，有些甚至会口出污语，他们的态度会给我们的情绪带来波动。每次遇到这样的客户，我都会暂停几分钟，深呼吸几下，对着镜子看到自己最美丽的微笑时，我的心情也就会平静下来，继续面对新的客户，而不会因为个别用户的蛮横无理而影响到我的心情。通过自己的不断努力，我顺利通过了全国普通话二乙考试并获得证书。

在5月份的新平台割接中，我整月没有休息一天，每天除了上班外，还要利用空余时间了解工程进度，新平台的各项功能如何使用等，以确保在新平台投入使用后能为大家提供指导和帮助。

在8月份的10000号的改革中，我被选项为专家坐席。

代表党员的工作总结篇四

新旧交替的这一段，是一年的尾声、还是新一年的序曲？是结束，还是开始？这不重要。重要的是：旧的一年，我经历了那么多，失去过、遗憾过；收获过、充实过……而对于新的一年，我的心中仍然有梦。梦若在，希望就在。

今年离我们已去，在过去的一年里我个人的工作做的并不是很好，可能是我还不够努力。也没有太多的经验，但我掌握出一点小小的技巧。在坐的各位应该都比我有经验，希望你们也都不要保留了。利用今天的机会大家都畅所欲言吧。其实做我们医药代表这行并不是说需要很多销售经验，但只要掌握了一些技巧我想离我们成功上量的难度并不是很大，不过也是与我们所在区域环境不一样的，但这些技巧是都应该是我们每个人可以的，做销售首先就是做人很重要，不过在在产品的时候我们首先应该对我们所的产品做为深入的了解，在就是我们所说的技巧，我们必须做到五勤，五快，至于五勤了就是脑勤，腿勤，眼勤，嘴勤，手勤；脑勤了就是我们要多想问题想想今天该去做什么，明天该去做什么？比如我们每天在睡觉之前想想我明天上午要到那里去，该去做什么，下午该到什么地方，该做什么？还有今天我有件事情没有办完，需不要要给客户打个电话，但在给客户打电话我们一般应该在八点之前打过去，不要太晚了影响别人的休息。其实给打电话也并不代表我们的事情就可以办好了，医生也是人啊，他们并不是那么可怕的，那怕你一句小小的问候也许他心理会感觉很好。

第二腿勤了就是我们想到了要去做什么，只要去做不管你成功与否，但自己做了心理也就塌实了，在有没有事情要去做的时候或者在自己比较空的时候多到医院去转转，其实和他们聊天也是很有趣的呀，其实不一定是事情了去找他们，没事了就不管了这样是不行的，说白了有事没事我们都应该去关心下他们。之所以这样做也就是多多少少也会感动他们的，让他们觉得你是个勤劳的人。

第三眼勤，就是要多观察周围的事情，了解他们的一些需要做的事情，比如到办公室看见他们很忙，办公桌上又很乱看看他们科室能有什么我们是举手之劳的事情。不防大家都把他放在心理下次去了就可以做做。我举个例子，像我在做业务的时候到一家医院里是很热的夏天我以前每次去都会给他们带一个西瓜什么的水果之类的后来时间长了，他们说小陶

你下次来不要这么客气了，但我在看见他们吃西瓜的时候啊就要到处找刀，以前我每次也就只知道吃，反正我拿来了你们弄好了我就吃点，我想我每次都买西瓜为什么不给他们带把刀去了，后来我去就帮他们带去，其实也不是很贵的东西，但他给我带了什么？从此以后我就成了他们那里的常客了，也不用每次买吃的了，自己到还有的吃。一举两得啊。虽然只是小事情但对他们来说却是件大事啊！，第四嘴勤就是想到了看到了，就要说最后就要做，人吗总喜欢听好听的话，你多说几句也没什么，但他心理感觉舒服啊，在这里我又要罗嗦了，比如我们经常到外地去了，就买买当地的特产带回去 给重要的客户，那至于怎么说我想我不说大家也知道了。

记的我每次到一家医院的药剂科去我每次都不会空手去的，哪怕一瓶饮料我都要带去的，因为那采购啊很喜欢这些小东西了，我基本上是一个星期去一次，但每次了那个主任在，她都不要，也没有给我什么好听的话。虽然嘴上说不要但最后还是收上了。前几天我又去，想来想去不知道买什么东西了，听一个朋友说**有一家买黄岩的橘子很好的，我就跑过去买了两箱过去，那主任也在我就进去了他看见我又拿东西了，他就说你再这样，下次你不要来了，我接过来来说主任这是我一点的心意我到**去了一趟给你们带了点黄岩的橘子很好的，你带回去尝尝，她当时看了下我就说你不要每次都这么客气了，你的药最近销的还好，你只要有正常的销量没什么事的。不用经常来，有事我会给你打电话，或者你给我打电话来。

这话不管是他说的是真心话但我心理也塌实了好多，我下次就敢大胆的和 he 沟通了，上次从**回去又给她带了两盒萝卜干回去。有时候啊这些谎言啊也是善意的谎言。没办法啊，为工作！在就是手勤，平时没事的时候就多给客户发发信息，有些话用语言表达不出来的，用文字表达会更好些，什么节日啊问候下，信息一毛钱也许也会起到你所意想不到的结果，在圣诞节我给所有的客户都发出了一条信息，虽然只有百分之三十的客户给我回信息，但我已经很满足了。最后了五快

了也就是前面的五勤了，想了就要去做，成功了我們再接再厲，失敗了並不可怕，我記得我看了一個成功人士的一句話；堅強，用心的力量來為自己打氣；人的一輩子不可能是一帆風順的，所以打從你有自我意識的那一刻開始，你就要有一個明確的認識，那就是人的一輩子必定有風有浪，絕對不可能日日是好日，年年是好年，所以當我們在遇到挫折時，不要覺得驚訝和沮喪，反而應該試為當然，然後冷靜的看待它解決它。

雖然在過去的一年裡我工作上沒有取得很大成功，但這就是我總結了出一些技巧，也是我在領導的帶領下所學習。

代表黨員的工作總結篇五

- 1、作為衛生經濟課的課代表，在開課前積極參加課前教學聯系會，並將會上教員所提的要求與建議及時傳達給專業學員。
- 2、經常主動與教員聯系，把學員們的情況及時反饋給老師，同時把教員對課程的要求和教學的想法及時傳達給學員們，做好教員與學員之間的橋樑工作。
- 3、幫助教員搜集學員想了解的跟課程有關的感興趣的知識，並及時向教員反映學員的想法。
- 4、幫助教員組織專題講座，教員多次前來為我們專業授課，做專題講解，幫同學們解答疑問。

一期的工作結束，新學期的工作開始，，經過自我反思，得出如下感觸：

- 1、在與老師的交流中，我的沟通能力得到了提高，但還有可以更进一步的发展。
- 2、因為工作的原因，與教員有過較多的交流，讓自己收获了

课程以外的知识。

同时关于下一步措施：

- 1、在以后的工作中，经常和同学们交流，及时掌握学员们的学习情况。
- 2、在平时工作中，经常向队领导反映学员的情况，做好队领导、教员、学员之间的桥梁。

在新的一学期中，我将继续做好自己的本职工作，并争取有新的突破，让自己的大学生活更加充实。

代表党员的工作总结篇六

回忆20xx年的销售进程，我经历良多不接触的事物和事件；见识了很多从未见识过新鲜；好像从一开始，新年带来的所有都是新发展、新恳求，摆在我的眼前，昂首只能决定前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，仍是销售教训与新客户的联系工作，都在始终提高中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些见解；

幻想中我的品牌策略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量利用本人的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应千方百计将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而树立的，就比方国内大多数破费者意识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子。

- 7、对客户所寄和给的新样品，我以为我司应当首先对其进行

筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，假如数量、市场、利润不是很理想，就即时放弃，过多精力的分散，其结果必定是得失相称。

代表党员的工作总结篇七

一、基本情况

(一)选民登记情况：__街道管辖__个村、__个社区，总人口__人，在人大换届选举区工作中__片区划分为__个选区，共登记选民__人，占总人口数的__%。

(二)提名酝酿代表候选人情况：本次人大换届选举__区分配给__片区的人大代表名额为__名。街道共提名初步代表候选人__名，其中：政党提名__名、选民__人以上联名推荐的__名，女性24名，少数民族__名，无党派__名。经过反复酝酿、协商后确定正式代表候选人__名，其中：政党提名的__名，选民__人以上联名推荐的__名，女性__名，少数民族__名，无党派__名。

(三)选举正式代表情况：20__年6月28日-30日，__片区各选区根据选区实际情况，按照法定程序组织选民进行集中投票。辖区共设投票站__个，流动票箱__个，__个选区选举一次成功的选区__个，选举产生人大代表__名；另行选举的选区__个，20__年7月1日组织须另行选举的__个选区选民进行另行选举，选举产生人大代表3名。共参加选举投票选民13948人，参选率为__%。实际选举产生人大代表__名，占__区人大会分配给__片区的应选名额的__%，其中：政党提名推荐候选人当选__名，占__%，选民__人以上联名推荐候选人当选__名，占__%；女性__名，占__%；少数民族__名，占__%；无党派__名，占__%。

二、基本做法

(一)、加强组织领导，确保选举成功。

1、组建选举工作机构。街道成立了以党工委书记为队长、各相关人员为成员的人大换届选举工作队，按照要求，划分好选区，指导各选区成立选举工作小组，研究制定了《___街道县区人大代表换届选举工作方案》。

2、培训选举工作骨干。___区选举工作培训会后，根据我街道实际，分别于6月23日、6月27日和6月30日，采取以会代训的方式，对全体机关干部、各选区选举工作组成员、辖区各单位负责人进行了培训。对换届选举工作进行了安排部署，对相关事宜进行了详细的讲解，对相关纪律提出了要求，对这次换届选举工作在优化代表结构、提高代表素质和加强监督等方面提出了明确要求，使选举工作骨干明确任务，熟悉相关的法律法规，为选举工作奠定了基础。

3、切实加强了督促检查和指导。街道选举工作组严格按照城区选举委员会的要求和安排，督促、指导各选区及时填写公布各种公告、上报相关表册、发放选民证、选票及相关资料，指导各选区严格按照法定程序开展选举工作。

(二)、注重宣传工作，营造浓厚氛围。

贴板报标语等方式，大力宣传县区人大代表选举相关知识。据统计，共分发宣传资4800多份，召开培训后工作布置会议18场次，悬挂宣传横幅45条，张贴标语多张，出版宣传板报12版。

(三)、充分发扬民主，严格依法办事。

1、在选民登记中，各选区严格按照法律规定办事，采取普遍登记、重点审查的方法，严格把关，注意选民的迁入、迁出、死亡等变化情况，及时给予补登和除名，选民名单公布后，各选区在投票选举前，及时对漏登的选民进行了补登，做到

不重、不漏、不错。

2、提名推荐代表候选人时，各选区选举工作领导小组引导选民按照要求，推荐自己满意的代表候选人。经__区选举委员会审查，凡符合《选举法》规定的各政党、人民团体和选民十人以上联名推荐的代表候选人，都在法定时限内在各选区张榜公布。

3、协商确定正式代表候选人阶段，协商确定正式代表候选人工作中，主要把握了以下几个原则：(1)是否为本选区选民；(2)是否为提名推荐并张榜公布的代表候选人；(3)妇女代表候选人和少数民族代表候选人在正式代表候选人中的比例要有所提高；(4)按照规定确定正式代表候选人，并在法定时限内张榜公布。(5)深入细致的做好思想工作，使被提名而未被确定为正式代表候选人的选民充分理解，同时也让提名的选民理解。

4、__月__日正式投票选举时，坚持充分发扬民主、严

格依法办事，确定是否当选，严格按照参选人数和候选人所得票数“双过半”和另行选举代表候选人得票数不少于选票的三分之一的规定严格执行。

三、存在的问题

1、宣传教育工作不够普遍深入，特别是社区选区，居民参选意愿还有待提高。

2、由于经费未及时到位，各选区工作积极性不高。

3、在把握代表结构的合理比例上做得不够，党员代表比例偏高。

四、下一步打算

以便于集中活动为原则，推选组织能力强，有威望的代表担任组长。加强代表小组活动，发动代表联系选民、入户征求意见，发挥人大代表桥梁纽带作用。同时，加强代表的培训工作，组织代表参加各种学习活动，明确城区人大代表的地位、作用和职责、权利，提高代表执行代表职务的能力，增强代表的光荣感、使命感和责任感。组织代表积极参与政务，积极建言献策，为辖区经济、社会发展做出贡献。

代表党员的工作总结篇八

以前通过媒体和朋友的介绍了解了医药代表这个行业，又在公司的入职前培训中进一步知道了本行业的基本情况，最近在温经理的要求下我读了几本关于医药代表的专业书籍，受益匪浅，下面就来谈谈我对本行业的一些感悟。对于一个刚入道的新人来说，首先应该明确自己的立场，了解医药代表的基本定义、角色、价值。医药代表是医药信息的传递者，药品使用的专业指导者，是企业与药品的形象大使。医药代表的职责是代表公司的利益来寻求这个医生或者医院与我公司之间的合作，并最终让病人、医院及公司都受益。我们的目标是让医生客观公正的“看到”公司的产品和其他产品的差异，以及这种差异对医患双方的具体好处，结果就是我们的处方量和医生的需求都得到满足。

明确了医药代表的行业特性，我们就要开始努力工作。工作成果的好坏主要有两个方面决定：自身素质和营销技能。

作为一个医药代表，一定要有良好的心态，充分的认识自我，明白自己的优缺点，扬长避短；积极向上，心中时刻充满阳光，善于总结经验教训；不断学习，通晓相关产品和营销知识；摆脱释放压力，让自己快乐的工作；工作时要有五心：爱心、责任心、诚心、热心、恒心；不要轻言放弃，因为阳光总在风雨后。做销售的有一个很大的好处就是自由，我们没有上班族朝九晚五的严格考勤制度，但是，人有一个致命的弱点——惰性。当没有人管你没有人逼你时，惰性就很可

能会控制你的行动。因此，如果我们还想有所作为的话，就要自己强迫自己，克服这个致命的弱点。

自我内心准备好了还要塑造良好的外在职业化形象。销售成败主要不在于商品的魅力，而在于销售员本身的魅力，推销产品其实就是在推销自己。我们应首先包装自己的外在形象，注意言谈举止，穿戴得体，以“礼”服人，礼多人不怪，还要掌握必要的专业商务礼仪技能。

下面说说工作技巧的问题，做任何事情之前我们都要有充分的准备和明确的目标。我要养成一个很好的习惯：在每一天睡觉之前，习惯性的安排好第二天的工作，甚至有哪些可能遇到的障碍也要想清楚，并总结今天所做的事情，找出不足和经验，一定要用笔记下来，以便以后查阅。工作前，一定要备好客户的详细资料，越详细越好，把拜访过程在脑海里多演练几遍，争取能掌控整个交谈过程，不偏离自己的目标。销售就是信心的传递，相信自己相信产品，销售就是去转变客户，销售量只是一系列小的转变后的结果。

拜访客户的方法主要是五步销售法：

1、找对人：确立正确的目标客户，要从医生潜力（首要标准），对产品的接受程度，对新事物的敏感程度，竞争性的大小几方面确定。

2、邀约：找一个合适的环境进行交谈，提高效率加深印象。面对客户的拒绝和问题，记住一个秘诀，要重新定义他的问题，简短回答，并且申明这就是为什么需要一个机会交谈的原因。

3、问：在介绍产品之前要提问，提问是为了确认客户对产品认识上的差距，从而知道接下来需要做什么或提供什么样的信息，有目的的介绍，节约双方的宝贵时间。

4、说：从结论说起，从一般到具体，不是说实话而是说完整的话专业的话。

5、缔结：获得用药承诺，要敢于提出要求。

实施五步销售法的要诀是不要跳跃，不要颠倒，一步一步走，每一次的循环

都是一个螺旋上升的过程。我们在过程中一定要尽量由我主导整个拜访过程和尽快把销售过程向前推进。

总的来说，在工作中要腿勤、嘴勤、眼勤，善于察言观色，听出医生话外之意，在与医生的接触中要善于探寻他们的需求，对于每个医生要建立档案分出等级，要在“真正重要的客户”和“自己认为重要的客户”之间有一个动态的不断调整的过程。掌握“二八”原则，销售的80%一定是那最忠诚的20%客户为我创造的，要有针对性各个击破。请客吃饭送礼，这是本行业最基本的交往方式，也是加深感情的基础，但是这不是成为一个优秀医药代表的的关键。如果用钱就能解决所有问题，那么公司就不需要我们了。我们要在别人做过的事情上加以创新，不能跟着别人的路子一直走下去，要有针对性的创新工作方法，提高工作效率，发挥拥有资源的最大功效。给医生的物质回报和精神食粮是我们最终处方量的决定因素，要努力让自己成为医生专业知识和日常生活中不可缺少的一位良师益友。其实，我们就是为客户真诚服务的，办事处温经理说得好：“一年就为那几个客户服务，难道还做不好吗？”只要一心扑到工作上就没有做不好的。在工作中要勤于总结思考，不懂要及时向领导请教，工作要及时向经理汇报，因为经理就是我们最坚强的后盾。在办事处，我们就是兄弟姐妹，同事之间更要互相帮助，取长补短，共同进步，努力把我们的打造成一支既竞争有互助的学习型团队。

结合自身及公司实际情况来说，自身职业素质是必不可少的，要不断完善学习，尤其是加强专业知识的学习，想长存，须

读书。豪森药业是我们的家，我们要热爱公司，忠心公司，公司为我们提供了很好的平台，需要我们去努力实现自己和公司的价值。来到河南区是我的选择，被许昌办温经理领导是我的幸运，在温经理给我这么好的机遇下，我必定要努力工作，勤奋踏实，勇于创新，坚决完成任务，为自己、为办事处争光添彩！