

# 最新工作总结及下一年工作计划 个人工作总结下一年工作计划(汇总6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 工作总结及下一年工作计划篇一

转眼间，20\_\_年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己在新的公司三个月来走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，也没有惊喜，只是多了份镇定和从容。

在这3个月多的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从10月5日开始进入公司，不知不觉中，三个月的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

时间 客户 数量 金额(rmb) 评估

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积

累，与时俱进。万文库。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

## 工作总结及下一年工作计划篇二

20xx年，县科技局在县委、政府的正确领导和省、市科技部门的指导下，紧紧围绕县委提出的各项奋斗目标和我局工作职能，进一步解放思想，找准优势，以促进我县传统农业产业的提升改造和企业技术创新为重点，大力推进科技进步和科技创新。促进了全县经济社会又好又快的发展。

1、搭建科技体系创新平台，引导企业提升自身综合实力。我们以实施科技扶持措施、增强科技企业孵化中心的企业孵化功能、引导企业提高自主研发能力为抓手，在全县范围内充分营造创业创新的氛围，从而逐渐搭建一个有利于企业自主创新、促进经济增长方式转变的科技创新体系。

2、依托科技项目和科技成果两大载体，切实提高科技工作服务经济的能力。我们以科技与经济紧密结合为出发点，以增

强区域经济竞争力为突破口，以培育自主知识产权、形成核心竞争力为目标，大力实施一批重大科技项目，加快科技成果转化转化为实际生产力步伐，从而带动产业的整体发展。

3、以科技宣传促使群众科技意识的升级。精心组织安排好一系列科技宣传和科技活动，大力增强群众的科技文化意识。4月份举办了“科技活动周”宣传活动，到全县9个代表村开展了送科技服务下乡活动，累计发放科普资料、致富信息等1000余份，接受群众现场科技咨询3000余人次。

4、完成了省轴承产业技术研究院具体建设方案、规划、章程等申报材料的编制，并成功成立了省轴承产业技术研究院。

我局按照省级工程技术中心建设条件，结合河南科技大学机电工程学院、洛阳轴承研究所的专家，初步完成了省轴承产业技术研究院具体建设方案、规划、章程等申报材料的编制，并深入轴承工业园区，调研县轴承产业的创新平台现状，向全县企业征求技术需求。

## 二、科技工作中存在的主要困难和问题

20xx年全县科技工作和科技进步得到了较大发展，但仍存在着不同程度的问题，亟待在今后工作中解决。

1、科技创新意识有待于进一步增强。

2、社会发展水平低，农业基础设施薄弱，劳动者文化素质不高，给科技成果转化和科技知识普及带来一定难度。

3、科技服务体系虽然健全，但发育不足。

4、人才资源不足，特别缺乏综合性复合型人才，科技培训需要进一步加强。

1、发挥科技创新平台作用，大力发展高新技术产业；提升企业研发水平，争创国家级高新技术企业1家，新增市级高新技术企业1家；加快新产品研发，开发市级以上新产品2项；获国家授权专利2项；完善科技扶持政策，强化科技创业中心服务功能；争创省科技强县。

2、以管理为抓手，加强机关自身建设。深入开展学习型机关、学习型党组织、学习型党员干部和效能型、服务型机关建设。并以此为契机，提高干部素质、提高服务水平。继续抓好集中学习和业务培训，开展多形式多载体的学习，鼓励干部自学成才，提高自身素质。继续与广播电台、电视台加强合作，做好科技宣传工作。办好科技活动周，开展各种形式的科技下乡、科技扶贫、科技宣传、科技咨询、科技讲座等，使科技培训受益人群达到5000人次以上，强化科技知识、科学思想的普及提高。

3、院士工作站正积极筹备中，11月份，已与院士在武汉会面，计划明年三月份签约。

## 工作总结及下一年工作计划篇三

\*\*年，我县供销社在县委政府和上级供销社领导下，认真贯彻落实中、省、市“关于深化供销合作社综合改革”的3个文件精神，分解目标，细化举措，进一步健全为农服务体系，拓宽为农服务领域，做大做强社有企业，全县供销社综合改革和供销合作事业取得一定成效，现将\*\*年工作总结如下：

### (一)全县供销社综合改革有序推进。

1、制定完善方案，出台实施意见。按照省、市党委政府深化供销合作社综合改革精神，结合我县实际，围绕组织体系创新、经营体系创新、服务体系创新、农村金融体系创新、管理体制创新、政策体系创新这六项重点工作，制定完善了

《仪陇县深化供销合作社综合改革实施方案》(草案)，\*\*年8

月，县委县政府以仪委发[\*\*]17号文印发了《仪陇县深化供销合作社综合改革实施方案》，按照“先易后难、分步实施、重点突破”的原则，明确了任务目标、工作要求、完成时限，综合全面地指导全县供销合作社的综合改革工作。

2、加强社有资产管理，扎实开展清产核资审计。今年以来，本着“实事求是、全面准确、依法有据、规范明晰、公开透明”的原则，按照彻底全面摸清社有资产、明晰产权结构、明确社有资产保值增值情况，满足综合改革需要的目标。我县供销社社有资产清产核资及保值增值审计工作，按照县委县政府《关于扎实做好\*\*年“四项工作”的实施意见》（仪委〔\*\*〕3号）文件的要求，纳入了全县“四项工作”重点目标考核内容之一。县供销社成立了以主任胡战林同志任组长，副主任邓勇同志为副组长，相关股室和企业负责人为成员的清产核资和保值增值审计工作领导小组。该项工作开展以来，县社领导及相关股室主动作为，积极配合审计纪检等相关部门，大力推进清产核资工作顺利进行。目前以县审计部门牵头，以审计事务所工作人员为骨干，组成3个审计小组进驻全县9家基层社和4家县直属社有企业，对20xx年产权制度改革企业相继重组以来至\*\*年3月底，这一期间的社有资产保值增值情况、县供销社与社有企业的股权关系进行进一步明晰，为综合改革的顺利实施打下坚实的基础。此项工作将在\*\*年1月底前完成。

## （二）农村新产业新业态建设进展顺利。

1、积极探索为农服务新途径，大力实施土地托管项目□20xx年起，我县供销系统以县辉煌农资有限公司为主大力实施土地托管项目，全县在日兴、双胜、度门、思德等乡镇10个村，在去年试点实施完成了5100亩土地托管面积基础上，今年增加土地托管面积2300亩，扩大土地托管种植规模到7400亩，全县累计土地托管面积达20000余亩，其中全托管2500余亩，半托管17500余亩。在土地托管区域建农民专业合作社11个，吸收入社成员2800余户，其中贫困户346户□20xx年助农增收

户均4500元，最高达7000元。\*\*年在学习总结三台、盐亭等地土地托管经验基础上，在日兴镇白塔村建设总投入528万元的为农服务中心1个，计划在\*\*年完成。我县供销合作社土地托管项目的建设成效，得到上级组织的充分肯定，\*\*年7月在全省供销社土地托管盐亭现场培训会上被确定为经验交流发言之一。

2、大力实施乡村振兴战略，参与农村电商扶贫事业。在邮政供销战略合作框架下，与县邮政部门合作，以“邮乐购”为平台，邮政供销手牵手、服务三农心连心，积极参与全国电子商务进农村示范项目，实行“三放心”（放心化肥、放心农药、放心种子）和“三到户”（质量承诺到户、技术服务到户、商品配送到户）服务，把土地托管项目生产的优质农产品和本地特色有机食品，优质化肥农药种子配送到新马线、濛新线、新农村建设的农村电商驿站，全年新增电商服务点35个，为方便农民群众生产生活和促进农民增收取得了较好的效果。

（三）为农服务基层组织体系进一步完善。

1、加快基层社建设步伐。\*\*年结合对全县9个基层供销社的人员资产的全面清理，整合现有资源，目前已在日兴镇、思德乡新建成立2个惠农供销合作社，先行取得试点突破。农民专业合作社代行基层社职能29个。

2、加快社会化服务体系建设。以华泰日杂、辉煌农资为龙头，充分利用和整合新农村建设的相关项目和资金，对服务网点和设施加强改造。在新农村综合体的新政、赛金、五福、日兴、马鞍等乡镇，对示范点的标识标牌、内部设备设施全部按“城市版”打造，经营服务项目向“全方位、多层次”发展。以点带面，助推“农村社会化服务体系”全面发展。新建和改建农村社区综合服务社71个、庄稼医院60个。

3、加快专合组织建设。充分发挥各类专业合作社、专业协会的优势，根据新农村建设的发展需要，结合土地托管项目的

实施，在日兴镇黎明村、思德乡韩家湾村、雨台山村等地新建果品、种养、植保等农民专业合作社22个，获批省级示范社1个，市级示范社1个。

4、加快再生资源回收利用体系建设。在对兴社源清产核资审计评估的基础上，充分利用公司场地和牌子，整合资源，恢复运行，再生资源回收利用业务逐步恢复，起死回生。

#### (四) 参与脱贫攻坚取得新成效。

一是全县供销合作社充分发挥自身的组织优势和服务优势，以拓展现代农业服务、农村流通服务和农村综合服务为重点，积极推进脱贫攻坚。以土地托管为抓手，吸纳贫困村7个，贫困户346户。在贫困村建专业合作社，既解决了贫困户的增收难，又解决了贫困村无集体经济收入的问题。今年已实现4个贫困村出列，228户贫困户脱贫。

二是切实履行结对帮扶责任，认真落实“五个一”帮扶责任，成立了2个工作组，深入思德乡韩家湾村和雨台山村，对两个村113户贫困户和非贫困户的6类人户进行细致的排查了解，切实解决问题，化解怨气，谋划脱贫发展事业，为两村的精准脱贫工作助力。同时，全社认真开展“万人帮万户”活动，供销社结对帮扶的思德乡韩家湾村及雨台山村可率先脱贫出列，。

#### (五) 安全信访维稳工作扎实有序开展。

\*\*年，我社认真贯彻落实“党政同责、一岗双责”，严格执行“谁主管谁负责、谁生产谁负责、谁经营谁负责、谁受益谁负责”的原则，加大安全生产宣传培训力度，对安全生产做到警钟长鸣。加大安全生产检查和隐患排查，认真开展安全生产大排查大整治活动，特别是对企业职工的职业健康的宣传力度，全面落实企业安全生产主体责任，坚持对各企业，特别是安全高危的华泰日杂公司，当代运业仪陇分公司，辉

煌农资公司和9个基层企业实行了每月一次安全隐患检查工作，共查出不安全隐患217起，其中基层房屋跨塌隐患达11起，其它安全隐患26起，对所查出的安全隐患已全部进行了整改。开支安全隐患整改经费近40万元，从而避免了不安全事故的发生。

在信访工作中，做到了件件有登记，事事有回音，妥善处理了各类信访案件。今年来共受理社员退股、棉麻公司部分下岗职工要求二次分配、个别下岗职工要求落实历史工资待遇、下岗职工落实社会养老保险、医疗保险、失业保险、下岗职工困难补助、老干部政策享受不到位、改制职工房产未过户等信访案件48起，接待上访人员近73人。特别是陈安国长达14年的上访案件，我社通过司法途径，理清了标的物权属关系，坚持依法合理处置社有资产的原则，对争议的房产进行公开公正公平拍卖，并通过数次调解，使该上访案件得到妥善解决。

1、改革资金严重不足。供销社在发展综合服务经营网络、农民专业合作社经济组织、基层供销社综合改造重建等方面没有直接的资金来源，导致供销社综合改革任务难以推进。

2、优秀经营人才缺乏。由于历史、体制以及经济等方面的原因，目前基层供销社干部职工队伍青黄不接，年龄结构、知识结构老化严重，优秀干部想离开，社会人才不进来，人员队伍基本处于断层状态，严重制约供销社综合改革向前推进。

3、原改制企业遗留问题难解决。尤其是部分改制职工在改制时的土地、房产过户收费等问题难以落实。

1、建立“双线运行”机制。按照省市相关要求，结合我县实际，按照政事分开、社企分开的方向，遵循依法治社思路，积极探索供销合作社“双线运行”机制。不断深化县级联合社体制改革，创新联合社运行机制，理顺联合社和社有企业关系，着力构建县级联合社机关主导的行业指导体系和社有

企业支撑的经营服务体系，加快形成社企分开、上下贯通、整体协调运转的双线运行机制。建立健全县供销社“三会”制度，恢复召开县供销合作社联合社社员代表大会、理事会、监事会会议，理清社员代表大会、理事会、监事会职责。规范理事会、监事会选举制度，完善理、监事会主任、副主任选举程序。

2、规范社有资产运行管理。一是推进社有资产监督体制改革，理顺社企关系。要落实社有资产出资人职责，通过成立社有资产管理委员会、建立社有资本经营预算制度，确保联合社机关把控好社有企业为农服务方向，促进社有企业面向市场自主经营，实现为农服务与社有资产保值增值相统一。二是成立资产管理公司。采取现代企业管理模式注册成立供销社控股或全资公司，负责对社有资产的出租出售和维护利用等日常工作，确保社有资产的保值增值目标有效落实。

3、加快基层社改革进程。积极配合审计纪检等部门全程参与社有资产清核和评估审计工作，彻底弄清已重组基层供销社与相关人员的经济往来关系，对企业留守人员进行了结。与此同时大力实施“基层社示范建设工程”，在积极、稳妥、试点可行的基础上，新建成立新型惠农供销合作社，全面完成市社下达的基层社建设任务，力争在20xx年前实现全县基层服务网络全覆盖。

4、扩大土地托管建设规模。在\*\*年土地托管项目建设基础上，探索适应小农生产特点和各类新型经营主体需要的社会化服务形式，推动多种形式产销对接，加快在日兴镇的“为农服务中心”建设进程，力争尽快完成项目建设验收任务。进一步扩大全县土地托管面积和规模，在深化为农服务基础上，探索创新新机制，以“为农服务中心”为圆点，以日兴镇为核心，打破区域界限，5年内实现全县土地托管10万亩的目标。

5、按现代企业制度要求规范社有企业行为。一是全面推行契约化管理，完善薪酬分配制度，形成程序合法、约束有力、

运行规范的企业制度机制，充分调动企业员工的积极性主动性创造性。二是在经营机制上，大力推进社有企业产权改革，通过实行股份制改造，盘活现有社有资产，促进产权多元化并形成有效制衡的股权结构和科学的公司法人治理结构，做到“股权结构多元，股东行为规范，内部约束有效，运行高效灵活”，不断推动社有企业稳步向前发展。

## 工作总结及下一年工作计划篇四

在这一年里，我的工作职责基本没有变化，银行业务的开展比较顺利，基本上日清日毕。

收汇方面，今年三个公司总共收汇是700万美金。整年的人民币对美元牌价一直是处于升值的趋势，每天查询外汇牌价和关注金融动向已经在不知不觉中成为习惯。

出口核销方面的工作都能圆满完成，至今日为止三个公司的应核款项除了立德这边有一单还没核销外，其他的都已经核销完毕。在整一年中，在对外各政府部门以及其它单位的各项工作上，都能和谐沟通，达到预期目的。

在公司内部电脑以及网络的维护上，今年公司进行了两次网络处理结构的变更，每一次都大费周折，新结构建设和后来的不稳定弄得我很辛苦，同事们要适应新的运用方式和面对不稳定的网络，也很辛苦。但很少当着我的面抱怨，有时看到我弄得很烦躁的时候还会安慰我，多好的同事啊。完成了公司电脑网络的改造工作。今年的八月份发生一宗严重的电脑故障，我未能及时排除，耽误了同事们的工作，我负有不可推卸的责任，事后总结教训，凡事要小心谨慎，三思后行，再三权衡！

对比年初定下的工作目标，除了年初的一些设想因为这启电脑事故而搁浅，思想汇报专题其它方面基本达标。在这里要感谢公司领导平时对我的循循教导和对我缺点的包容，感谢

同事们对我工作的支持和配合。

## 工作总结及下一年工作计划篇五

20xx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x月份到工作的，同时开始组建销售部，进入之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考

核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

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：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 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。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家之间竞争是激烈的，我的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细，我的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山

西省境外商户的数量与质量，以及我雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的'宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡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销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

#### 4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险与证券这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

#### 5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年销售开门红任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为明年的发展是与整个的员工综合素质，的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯

是我们工作的关键。

## 工作总结及下一年工作计划篇六

20xx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x月份到工作的，同时开始组建销售部，进入之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体出谋划策，提出"万事无忧德行天下"的核心语句，使我们的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考

核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

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：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 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。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家之间竞争是激烈的，我的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细，我的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山

西省境外商户的数量与质量，以及我雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的'宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡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销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

#### 4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险与证券这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

#### 5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年销售开门红任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为明年的发展是与整个的员工综合素质，的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯

是我们工作的关键。