

# 最新家居集团工作总结报告 集团年终工作总结(实用7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 家居集团工作总结报告 集团年终工作总结篇一

xx年年是公司进一步转变经营方式，调整企业经营战略和管理机制，不断完善企业内部目标考核，继续深化改革、挖潜增效的关键之年，也是提高效率，加快发展速度，提高经营效益，增强发展后劲，大力推进企业基础管理和战略管理，努力实现企业战略创新和跨越发展的一年。在集团公司的正确领导下，全司上下根据年初确定的工作目标，齐心协力，做了大量的工作。截止10月底实现经营开拓11.83亿元，完成总产值5.413亿元（含海南分公司）。

回顾过去的一年，公司主要做了以下几项工作：

一是公司班子成员身先士卒，带领经营人员走南闯北，广泛地收集、筛选信息，精心研究和运用投标策略，并与政府、业主及设计院所建立和保持了良好的战略合作关系。二是实现生产任务的就地延伸。华东分公司、湘潭分公司、安装一分公司、安装二分公司、房建一分公司、房建二分公司、西北分公司等均依靠自己的努力，成功地实现了就地开拓。三是依托冶金行业，面向市场，继续发挥我们的传统优势，今年以来先后承接了杭钢烧结工程、中天钢厂1250热轧合金卷板技改配套工程、湘钢炼钢vd炉工程、东方希望铝业公司溶出及稀释安装蒸发站工程等项目。四是规范联营管理，有效防范经营风险，把联营合作进一步做好做大，使其步入健康发展轨道。

## 1、生产经营平稳进行。

由于xx年接转至今年的任务过少，且今年承接的任务按合同大多推迟了开工时间，致使公司上半年产值完成不理想，造成四季度生产压力巨大。为此，在9月底，公司成立了重点项目施工调度领导小组，制定了《重点施工项目调度实施办法》，加强对重点项目（杭钢烧结工程、湘钢工程、益阳银色现代城工程、南京东方龙湖湾工程、嘉盛华府工程、新钢三期技改工程）的指导、监督和检查，力争完成集团年初下达给公司的各项指标。

## 2、人力资源管理做实做细。

一是深化内部用工改革，理顺用工管理，公开公平地开展内外部招聘工作。在去年底对公司总部员工实行招聘制度后，今年又相继组织对各子分公司、项目部财务负责人进行招聘，取得了良好的效果。二是积极推进培训工作，使公司对培训、资证的管理水平不断上升。今年，共组织451人次参加各类培训、考试、取证工作。三是认真组织学习《劳动合同法》，确保公司与劳动者之间依法建立和谐的劳动关系，保障公司利益，维护劳动者的合法权益。四是各项社会保险工作顺利进行。

## 3、财务管理进一步完善。

## 4、工程结算与审计得到加强。

通过完善项目承包责任制，抓好成本监控，建立项目预警机制，提高经营效益。一是对新开工的项目如杭钢1#高炉、紫苑江岸、东方希望铝厂、洛阳500t/a海绵钛等工程进行全面成本监控，做好项目人、材、机的检查与监督记录，并建立资料档案库。二是对新钢三期技改工程和南京东方龙湖湾工程进行仔细的成本分析，核定材料量和价的控制计划，改变过去由区域公司进行管理的传统经营模式，实现由公司直接

管理。

同时加大了对亏损项目的经营效益审计和对在建项目的过程审计力度，分析原因，并以此为鉴来不断完善项目管理制度。审计部依据经营承包合同对直属单位履行职责情况进行了重点审计，全年共完成了对三产实业公司、广厦物业公司、项目管理公司、宏源劳务公司的经济效益审计；完成了对内蒙古林东工程项目、郴州分公司、酒钢项目部、青铜峡铝厂项目部、创业项目部、百河项目部、九洲项目部的审计报告；完成了对自控分公司财务情况的审计调查、山西王家大院财务往来的核实、物业公司与三产实业公司一季度财务收支情况以及海南分公司的调查核实报告。

根据集团公司要求，按季度对全司各子分公司、项目部开展季度质询和业绩考核工作，并取得明显效果。

## 5、安全生产形势严峻。

在安全生产方面，尽管年初公司进一步落实了安全生产责任制，与各单位签订了安全生产责任状，建立健全了安全生产保证体系，但仍发生了杭钢“3·19”重大生产安全事故，其损失是巨大的，教训是深刻的。之后，公司进行了全方位的对所有在建项目的质量、进度、安全、贯标、财务大检查，并编制了技术质量管理和安全管理教育幻灯片。

## 7、推进内部深化改革，实现管理模式创新。

8、正确处理法律纠纷，依法维护企业合法权益。全年公司共接到诉讼案件23起，通过法律顾问和法律事务部的努力，均做到了有效的调解。

9、破产遗留问题处理在集团的统一安排和部署下，有条不紊地开展工作，努力维护企业的稳定，为企业的生产经营保驾护航，做了大量扎实有效的工作。

今年，公司紧紧围绕生产经营和改革改制，做好职工思想政治工作。

- 1、坚持以教育疏导、更新职工思想观念为指导，加强了党员干部对政策和理论的学习。
- 2、坚持以稳定为大局，为公司改革改制创造良好的内外环境。
- 3、不断加强领导班子和干部队伍建设，把党风廉政建设和其他业务工作紧密结合，融入企业生产经营管理和各项工作中，严格要求领导班子自身做好表率，勤政廉政，勤下现场解决问题，起到了模范带头作用。5月份，公司组织总部和长、株、潭分公司、项目部领导和财务人员近100人到茶陵监狱接受反腐倡廉警示教育。
- 4、各级工会组织坚持围绕生产经营中心开展工作，工会组织建设和民主管理工作得到进一步加强。
- 5、宣传、女工和共青团工作服从经济工作大局，努力为企业生产经营服务，受到公司上下的一致好评。

回顾总结xx年年的工作，应该客观地认识我们所付出的努力和取得的成绩，但我们也要清醒地认识到公司目前面临的形势和在各项管理工作上存在的问题。如经营开拓思路不广、资金运转仍然艰难、安全形势依然严峻、人才流失现象严重、稳定工作压力巨大等问题，必须引起我们的高度重视，一定要认真对待，仔细分析，采取措施，加以解决，否则要实现明年更上一层楼的经营目标将会十分困难。尤其是与中国五矿对接后，层级目标管理要求我们必须扫除历史障碍，否则谈企业的战略发展就会成为一句空话。事关企业的发展大局，责任重大，容不得我们有丝毫的退缩和懈怠。因此，我们只有把握机遇，面对现实，迎难而上，发奋图强。

以上是为你整理提供的集团公司年终工作总结，感谢你的收

看！

## 家居集团工作总结报告 集团年终工作总结篇二

### 一、深入班级，摸清基本情况。

因高二选科，组建起来的高二(8)班，是来自各个班的，所以拿到分班的名单后，第一步是深入到学生中间去，了解、熟悉各个学生的学习现状，了解他们的兴趣、爱好、脾气、习惯等，为下面开展有效的教育、教学工作准备好第一手资料。

### 二、针对现状，确定班级计划

初步的分析、统计，让我了解到这个班的大部分同学，在高一学习成绩都不太理想，并且少数同学痴迷上网，看武打书，也有位数不少的学生有厌学情况，故针对这种情况，第一步鼓励其自信，我跟学生分析说：你所要高考的五科，目前语、外、政都不比别人差，而地理我们共同开始，也不存在差，我们就数学差一点。而我会和数学老师商量，针对我们班的特点，确定数学的起点，把握上课的难度，相信我们共同努力，能提高。但你们自己也得有目标，我希望我们同学要确定短期目标：超越谁；较长期的目标：你想考什么学校，我们共同朝这个目标努力。

### 三、大胆放手，培养班干部

在充分民主的基础上，由学生选举产生班干部，我召集讲究班干部的作用，班干部应如何协助班主任开展工作后，由班干部讨论起草了班级公约，以及一学期的班级活动，由班委在班级讨论通过；其后，班级主要活动的开展，则按班级计划，由班干部召集开展，我只是指点一下，而学生有些小错，也按班级公约去执行，一段时间下来，班委已能很得力地开展工作了。

#### 四、集思广益，使班级班会系列化

在充分尊重学生的基础，在学校正常的活动外，由学生讨论确定的一些主题活动，编排成一张班会活动安排表，本学期围绕这些，我们开展了“成人”的系列活动，也穿插了郊游、篮球赛等活动，丰富多彩的班级活动，增加了班级的凝聚力，也增强了学生的责任感。

#### 五、宽严结合，真诚地爱每一个学生

现在舆论普遍提倡赏识教育，我在运用鼓励赏识的同时，认为严格规范学生的行为也不可缺，当学生犯了较严重的错误时，从不护短，但我公平地对待每一个学生。

通过以上工作，一年的过程中，班级的学生取得了不小的进步：学习的劲头比原来高了，学生也善于自我管理了，他们在这一学年中，多次获得“校流动红旗”，而男、女寝室也多寝室、多次被评为“文明宿舍”。

我会用尽我毕生的精力，投入到我热爱的班主任工作，像孙维刚老师说的那样：“做一名因我努力工作而使学生幸福的老师”。我愿我能为教育树立起一面旗帜，不愧“灵魂工程师”的称号。

## 家居集团工作总结报告 集团年终工作总结篇三

中国联通浙江省开化县分公司 卢惠军

### 一、案例背景

开化县属于浙江经济欠发达地区，素有“九山半水半分田”之称，原网通在我县未设分公司，融合后新公司的收入仅有移动业务收入，全县通服收入联通占比仅6%。融合初期面临着公司员工对固网业务十分陌生，本地无固网客户，市场口

碑尚未形成，一时难以寻取得突破。

通过互动式交流培训，提高员工业务水平，锻炼队伍；抓住家庭宽带的大发展趋势，塑造市场口碑。以县农村信用合作联社组网项目的成功拓展为契机，带动集团业务和家庭业务的发展，实现全业务的均衡发展。

## 二、案例描述

2009年固定通信骨干网的建设完成之后，公司面临着绝大多数员工对固网业务不了解，特别数据业务的技术性、复杂性，让大家无从下手，存在着一定的畏难情绪。针对此情况，公司组织了学习班，对家庭宽带、固定电话等基础知识进行全员培训，同时选拔学习能力强的员工对电路出租[idc]ict等技术性强的知识进行培训学习，选取其他分公司具体例子进行讲解，形成了“比学赶帮超”的良好学习氛围。通过培训，消除了大家对固网业务的陌生感，并激发了对公司全业务经营的信心。

2009年二季度起，公司把握家庭宽带大发展的时代趋势，加大宽带业务的发展力度，同时将宽带业务的发展作为团队的练兵场，让员工在业务发展中了解、熟悉并掌握固网业务知识。同时利用例会请业绩好的同志介绍经验，由网运技术人员为大家解答遇到的各种具体问题，每月评选“宽带之星”，对其进行表彰奖励。

2009年5月，得知县农村信用合作联社有意将全县各营业网点监控数据统一组网后，公司迅速形成总经理牵头，客户经理、网络支撑人员各司其职的专项拓展组，并将情况向市公司汇报，得到了市公司的大力支持，迅速派出技术人员查看现场，制定方案，我们高效的工作赢得了客户良好的第一印象，联社主任说：“以前只知道联通做手机业务，没想到你们也做光纤组网，而且做得这么专业！”尽管我们取得了良好的开端，但是广电、电信、移动给出的方案报价也非常有竞争力，

其中电信因为固网市场的主导地位、广电拥有良好的客户关系，对我们构成了不小的威胁。经分析得出：我们的优势是技术实力过硬、支撑保障体系完善、客情关系良好、第一印象最好；我们的劣势在于没有本县没有成功的标杆客户，客户对联通的固网技术实力没有概念。鉴于此，我们邀请对方项目负责人参观了兄弟分公司的成功案例，打消了客户的疑虑；同时市公司领导亲自上门拜访，用我们的真诚打动客户。经过2个月的角逐，最后我们在众多竞争对手当中脱颖而出，成功签约租线31条。树立了我县第一个具有较大影响力的固网标杆客户。依托该项目带来的品牌口碑效应，成功策反了一批他网客户。其中县规模以上酒店通信业务收入占比从零开始，现已达60%。实现了以家庭客户带动集团客户发展，集团客户的发展反过来又促进家庭客户发展的良性循环。同时营造了“联通新业务不错”的市场口碑，为接下来3g新业务的推出赢得了宝贵的良好市场氛围。

2011年4月，得知县信用联社将对各网点的营业数据进行备份电路组网。在前期优良的服务、可靠的产品保障的基础上，经过一个多月的跟进，再次成功签约期备份电路项目，信用联社的两次成功拓展，为公司带来每年35万元的收入，占县分全部收入的5%。同时还成为兄弟分公司在拓展信用联社项目树立的样板案例。经过共同努力1—8月份，开化分公司实现了同比增长25.08%。

有了成功的经验之后，我县分在全县新增大项目的拓展上扭转了弱势地位，新增大项目签约比超40%，改变原先移动业务强，固网业务弱的局面，且固网用户稳定性强，有利于发展全业务，最终实现了均衡发展。

### 三、案例引发的思考题

1、新公司融合后，如何使员工尽快熟悉之前没有接触过的业务？

2、作为原先无固网业务的县分，如何寻找突破口，营造市场氛围

3、怎样权衡移网和固网业务之间的重要性？

#### 四、案例分析点评

6、利用标杆客户，推动集团业务的发展，营造了良好的市场氛围。成功的客户给我们带来的远不止收入，更重要的是其口碑示范效应。

## 家居集团工作总结报告 集团年终工作总结篇四

其实很早就知道今年家园要开业，也早就知道会提拔一大批管理人员。可当需要的时候，直接入职还是会出现岗位与经验衔接不上的问题，特别是调换部门的管理者，适应需要时间，这对于销售肯定是有损失的。我感觉，以后这项工作要主动，提前入手，应该提前2个月，开放一个管理人员培训班，从专业，语言表达，公司理念，甚至具体事务处理等各个方面，虽然前期有些长，但是入职后损失是小的。2个月毕业后，根据成绩，安排入职顺序，其他合格者等待下一次的机会。

目标制定出来后，不能先分析完成的可行性，而是要分析怎样去完成。今年一年有些安逸，缺乏狼性。没有对最终销售起到引导，带领的作用。对不起团队的兄弟姐妹们，大家对我非常信任，要向团队有狼性，领头人必须首先具备狼性。今年，我会把全年任务分解到各部门，再分解到每一天每一个人。每一天对应销售的问题，让大家随时随地的提出，只要是有利于销售的，必须第一时间解决。

对于人人头上有指标这个说法，执行的不够彻底，其实经常提起，但是具体的办法没有落实到其他部门。今年，物流，财务已经有了返单，这是好的现象，我一定会坚持下去，让公司，员工都受益，一定会有很大的收获。

优秀团队的标准是：有激情，相互信任，服务型，学习型。在这一个环节上，我平时很少考虑怎样去带，怎样去考核。基本上是有问题谈一谈，苗头不对沟通一下，不能彻底的解决团队整体的问题。今年年初，我彻底的思考了这个问题，特别是对于现在团队新人比较多，正是树标杆，讲标准的好时候，等到养成习惯，就更难了。关于这个问题，我是有所考虑的，标杆就是完成业绩，标准就是顾客满意。

今年的销售有很多失误的地方，比如说小区推广，小区服务，老顾客跟踪等，这些直接与顾客沟通的机会，今年有所忽略，更是让周边的家具城趁虚而入。今年我们单独拿出2个人专门跑小区，负责推广，试行提成制，相信一定会有大的突破。

净利润=销售额×毛利—费用。根据今年市场竞争的情况，我感觉，今年净利润的提升，主要依赖大幅度提升销售额。毛利率有可能会在去年的基础上降低，这个因素要靠销售额大幅提升来弥补，另外，在销售额大幅提升的同时，我们的费用并不是成正比增长，反而会降低我们费用占比。因此，今年销售的关注点在销售额提升上面。

关于员工培训，去年有些呆板，单一，缺乏针对性。今年重新制定培训办法，增加管理人员比拼，考核，快速提升管理人员销售技能，让管理人员从基层销售做起。打造一支销售过硬的管理团队。对于带教代练，月训，内训等，严把质量关，实现提要求，缕流程，做到细致耐心，切实把培训质量提上来。每日下班后增加工作分享环节，做到当天的销售当天总结，当天的事当天提，当天的事当天解决，当天的事当天沟通。保证工作衔接顺畅。争取20xx年各管理人员都有突飞猛进的发展，为公司输送更多的管理人才。

还有很多的问题需要慢慢梳理，今天就写到这里吧□20xx年的工作对自己的要求太低，留有很多遗憾□20xx年我要带领我的团队迎头赶上，努力超越，不打折扣。绝对相信：有志者，事竟成，破釜沉舟，完成销售皆大欢喜；苦心人，天不负，卧

薪尝胆，佳荣家具必创佳绩。

## 家居集团工作总结报告 集团年终工作总结篇五

### 一、转变角色，尽快适应工作环境

到新的公司对于我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心向领导和其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名工程技术人员角度出发，努力尽快适应工程项目的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的知识积累、技术水平、协调能力等方面都有了一定程度的提高。

### 二、加强学习，努力提高技术水平和业务素质

到某某后，我积极地参加各种技术交流活动，仔细听、认真记、用心琢磨，努力了解各种新技术、新设备。其中，通过去生产厂家现场考察，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，为日后工作打下了坚实的基础。

### 三、踏实肯干，端正态度

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感、危机感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：我的工作关系到总厂日后的发展，不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了某某任务。

### 四、协同工作

作为某某的一员，我始终努力配合领导和同事的工作，在配合好某某工作的基础上，一直以来，办公室的电脑有问题，只要我空闲，从来没有拒绝过维修；大家遇到电脑技术方面的问题，只要是我知道的，均给予了耐心答复和解决。

1. 夯实基本功。积极参加继续教育和技能培训以及各类厂家技术交流，努力提高自己的技术水平。

2. 努力做一个复合型的技术人才。工业自动化涉及的专业很多，在工作中要积极熟悉其他专业特点，使自己在最短时间内成长为一名合格的技术人才。

## 家居集团工作总结报告 集团年终工作总结篇六

销售主管需根据公司总体战略安排，制定、调整本部门的销售战术，即具体的业务开拓方式。下面是本站的小编为大家整理的家居销售主管工作总结，供您阅读!更多精彩内容请持续关注本站!

### 家居销售主管工作总结(一)

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表一个公司的外表，是先锋部队。同时销售工作也是最直接的，拿业绩说话，当然，天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别是有一些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，明确工作责任，冷静处理客户问题，力求达到客户满意，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，各项工作规章制度完善。

一、认真做好市场调研工作，对聊城市场尤其是嘉明片区房地产竞争项目情况的摸底，同时做出细致分析，做好调研记录，并及时和团队分享，做到知己知彼百战不殆。

三、做好客户问题的处理，客户多了什么情况都有，要退房的，要优惠的，对合同条款不满意的等等。在保证公司利益不被侵犯的前提下，与客户周旋、洽谈，不但要完成签约，还要客户一定满意，提高公司的美誉度，提高老带新的成功

率。

七、加强自我学习，提高自身素质 20xx 年是公司大跨越大发展的一年，多年的销售生涯让我懂得，只有不断学习，努力提高自我，才能在竞争中立于不败之地。因此，在过去一年里，我着重提高自身素质，不断学习，以正确的态度对待各项工作任务，提高工作主动性，努力提高工作效率和业务水平。

一、加强学习，拓宽知识面。努力学习房地产专业知识和相关法律法规。加强对房地产市场规律的学习和分析，加强对区域市场和同行 竞品项目的了解，要对公司的统筹规划，当前形势做到心中有数。

五、遵守公司内部的各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

新的一年，新的纪元，我相信在公司领导的带领下，公司一定会取得更大的辉煌！

## 家居销售主管工作总结(二)

一、 作为销售主管，认真学习理论，联系实际学以致用

及时深入学习公司的最新文件精神，联系自己的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化建议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵守公司的各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

二、 踏实工作，认真完成各项工作任务

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹

懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自己敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束能力，对销售排名靠前的员工积极向总公司建议加薪，调动积极性。对没完成销售任务的帮助他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司建议调到其他能发挥特长的岗位工作。通过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部形成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

### 三、存在的问题和不足

1、办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足 对工作开展中所面临的实际

困难估计不足，致使有些工作虎头蛇尾

2、工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我一定总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮助下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

### 家居销售主管工作总结(三)

#### 一、责任到个人

遵循市营服中心制定的《营业综合管理考核表》对每位营业员进行考核，并将责任到人，使每位营业员清楚自己的职责。并且针对本营业厅的具体情况，制定出适合本厅的管理办法，如发票管理、卡类管理、卫生管理制度等。

## 二、增强业务培训

设立了业务指导，培训前事先准备好重点培训内容的考题。在培训结束后进行测试，让大家更牢固的掌握培训知识。在晨会中针对培训内容做情景演练，通过以上方式使大家充分吸收业务知识要点。重视市公司组织的在线系统考试，在线系统是营业员汲取知识的良好平台，能让每位营业员更扎实的掌握业务知识。

## 三、积极鼓励，提高销量

在做好日常管理及培训工作的基础上，积极抓营销。为提高营业员的营销积极性，针对本厅的实际情况制定竞争营销岗位的制度，每位营业员的营销积极性高了，从而使营业厅的销量大幅度提升。两个月来的环比都在增长，12月整体发展量与上月同期发展环比增长18%，12月智能机注册发展量与上月同期发展环比增长43%。

1、当天问题当天解决，对每天的服务工作做总结，分析营业厅每天的投诉或服务礼仪方面出现的问题，并给出整改意见，针对好的做法给予鼓励。

2、现\*\*县营业成员中有四名新营业员，着重培养新人的业务受理能力、营销能力及营业厅内部的各项事务处理能力。对于新营业员主要工作一是加强培训，使其更快的掌握业务知识，二是，重视情景演练，让新营业员多尝试，敢营销，使每个人都不落后。

3、每个月举行一次答题竞赛，主要依据市公司在线考试系统

中错误频繁的考题，掌握欠缺的知识进行总结考试，使营业员牢固掌握业务知识。

## 家居集团工作总结报告 集团年终工作总结篇七

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业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。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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，缺乏经验等等。

市场分析我所负责的区域为xx□xx□xx□xx周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无

疑是个噩梦。宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年xx月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划□xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。