

个人工作总结和工作计划 个人工作总结 与工作计划(通用5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

个人工作总结和工作计划篇一

总结是对以往工作的评价，必须坚持实事求是的原则，就像陈云同志所说的那样，“是成绩就写成绩，是错误就写错误；是大错误就写大错误，是小错误就写小错误”。今天本站小编给大家为您整理了个人工作总结与工作计划，希望对大家有所帮助。

近年来，我在各级领导的关心和指导下，坚持以马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实党的路线、方针、政策，以全面建设小康社会、建设社会主义和谐社会和维护社会主义法制为己任，树立科学的发展观、健康的人生观、正确的价值观，力求做到与时俱进、求实创新、开拓奋进，为司法行政工作作出自己应有的职责。具体来说，主要做到了以下几个方面：

- 1、加强理论学习，提高政治素养。近年来，我按照上级的安排部署，积极参加了“三个代表”重要思想学习教育、党员先进性教育、社会主义荣辱观教育、社会主义法治理念教育等学习教育活动。在学习中，我认真阅读理论著作，细心做好学习笔记，深入体会上级精神要求。一年多来，共记学习笔记x余字，撰写学习心得和体会4篇，同时还参加了全市政法系统举行的社会主义法治理念知识竞赛并获得了三等奖。

通过理论学习，进一步提高了自身的政治素质，增强了大局观念和政治责任感、政治敏锐感，坚定了正确的政治方向和政治立场，树立了公平正义、服务大局、执法为民的社会主义法治理念。

2、加强业务学习，提升业务水平□20xx年10月，我调到司法鉴定管理科工作。管理面向社会服务的司法鉴定工作是司法局一项新的管理职能，没有现成的经验可以借鉴。我来到司法鉴定管理科后，为了尽快适应工作，翻阅了大量的资料书籍，认真学习了有关司法鉴定工作的文件规章，深入了解了国家关于司法鉴定的政策精神，并积极学习司法鉴定的有关专业知识，坚持以复合型人才来要求自己，使自己从一个司法鉴定的“门外汉”变成了“行里通”。

3、加强职能履行，全力开拓工作。为了开展好面向社会服务的司法鉴定工作，我积极协助科室负责人跑部门、拟文件、搞宣传、下基层，以尽快打开司法鉴定工作的局面。为了争取市委政法委、市纪委、市人大法工委等有关部门对司法鉴定工作的支持，我与科室负责人一起不厌其烦地到这些领导部门进行汇报，向他们解释、宣传国家的有关政策规定，争取到了他们对司法鉴定工作的重视与支持。为了建立我市门类齐全的司法鉴定业务体系，我积极打听、网罗专业人才，动员他们申报国家司法鉴定人，同时与省司法鉴定委员会办公室保持密切联系，争取他们对xx市司法鉴定工作的最大支持，尽一切可能扩大我市的司法鉴定业务范围。此外，我还与科室负责人一起积极组织有关单位申报国家司法鉴定机构，增加我市司法鉴定机构的数量，以扩大司法鉴定的社会影响力。经过不懈努力，目前我市的司法鉴定鉴定机构已由原来的一家发展为四家□xx市两家□xx市两家，其中一家为综合性鉴定机构、为法医类鉴定机构；司法鉴定的业务范围也由门类扩大到了门类；司法鉴定人也由增加到了到了2。

4、加强行业管理，规范执业秩序。司法鉴定人刚刚走进司法行政队伍不久，人员来源广、素质参差不齐，许多人是从非

政法单位进来，没有接受过系统全面的政法队伍教育整顿，政治和法律素质相对而言都比较差，因而在他们中间不可避免的会出现这样或那样的问题。为此，我针对司法鉴定人的这种现状，建议加强了对司法鉴定人的管理力度。一是建立了《司法鉴定人执业纪律“十不准”》、《司法鉴定人办鉴责任制》、《司法鉴定人违法违纪和错鉴责任追究制》等规章制度，强化了司法鉴定人的办鉴责任意识；二是举办了鉴定结论征询意见会，征求了公安机关、人民法院、律师事务所、法律服务所对司法鉴定结论的意见和建议；三是开展了司法鉴定人的党性政治教育、纪律作风教育，提高了他们的政治、业务、思想、道德素质和行风、法纪观念；四是对有违纪违规行为的司法鉴定人进行了严肃处理，解聘了一名司法鉴定人。通过加强管理，约束了司法鉴定人的执业行为，规范了司法鉴定活动秩序。

5、加强廉洁自律，提高防腐能力。虽然司法行政部门是个穷部门，但我仍然按照上级党风廉政建设的有关要求，加强了自身的廉政教育。我在业余时间认真学习和阅读了上级关于党风廉政建设的有关文件和规章，对照自身开展了批评与自我批评，做到了警钟长鸣，同时以马克思主义世界观、人生观和价值观为标准来约束自己的言行，自觉抵制拜金主义、享乐主义和极端个人主义的侵蚀，牢固树立全心全意为人民服务的思想，坚持做到淡薄名利、甘于清贫、克己奉公、廉洁从政，坚决同各种现象作斗争，做一名合格的共产党员和司法行政干部。

6加强团结协作，创建和谐科室。团结出效益，团结出成绩。我在工作中十分注重科室的团结协作，始终坚持热情待人、热心助人的原则，积极做到与同志们和谐相处，尽自己的最大努力帮助他人，对同志们的疑难，有求必应、有问必答。通过加强团结，创建了和谐科室，促进了工作。

与上级领导的要求还有一定距离。今后，我将更加严格要求自己，开拓奋进、努力工作、廉洁自律、勤政守法、爱岗敬

业、乐于奉献，争做一名政治坚定、作风优良、业务精通、纪律严明、执法公正的司法行政干部。

时光如梭，一年的时间一晃就要结束了。从今年四月份参加工作以来，在局领导的正确指导、同事们的帮助下，我较好的完成了本职工作。现将一年的工作情况总结如下：

一、加强学习，不断提高自身素质。首先，加强政治理论学习。由于刚参加工作，自身的政治素养弱，我认真学习了“三个代表”重要思想和科学发展观，并学习了xx大、xx届四中、五中全会精神以及“七一讲话”精神，同时积极参加局里组织的各种政治学习，不断提高自己的理论水平，从政治思想上同局党委保持高度一致。其次，加强业务知识及文化知识的学习。为很好的搞好人民调解工作，我系统的学习了《刑法》、《人民调解法》、《合同法》等法律知识，并把所学知识充分利用在实际工作中。利用业余时间，坚持学习文化知识，提高自己的能力素质。另外，结合自己的工作实际，认真学习了“五五”普法相关的法律知识和“xx普法”的教材，为更好的开展工作打下了坚实的基础。

二、勤勤恳恳，扎实做好本职工作

1、全面掌握全县人民调解工作情况，做好各阶段工作总结，并撰写有关材料。由于不了解人民调解工作的性质，在开始的时候非常吃力，我通过不断地学习，基本掌握了近几年人民调解工作的内容和工作方法，并学会了网上报表的报送；通过不懈的努力，基本能够配合白永杰的工作。一年来，我在自己的岗位上，充分发挥自己的主观能动性和创造性，按照领导的安排撰写好各类文字材料，做好上传下达及各类典型经验的推广。

2、管理文件、资料，做好档案的分类、登记和建档工作。今年4月份，按照局领导的安排，我分管档案工作。由于刚接触工作，不懂得如何对档案分类、建档、装卷，我认真学习了

全市印发的档案培训资料，基本掌握了文书档案的分类、建档、装卷工作，按照档案局的工作要求及时的完成了各项工作。

3、按照局领导的安排，在今年11月份参加拆迁工作。在工作中，不断学习拆迁政策，吃透学透，把各项政策给拆迁户认真讲解，努力做好说服工作。目前，拆迁工作进展顺利。

一年来，本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足，比较突出的是工作上不够主动、大胆。在今后的的工作中，我将努力克服自身不足，发扬成绩，争取在工作中取得更加突出的成绩。

回顾一年来，在医院领导和科主任的正确领导下，在同志们的关心、支持、帮助下，本人能够认真履行药师的各项职责，坚持原则，依法管理药品，无私奉献，圆满完成了医院赋予的各项工作任务。现就一年以来的思想、工作、学习等情况作以下总结：

一、加强理论学习，不断增强政治理论水平和思想道德素质

理论学习是医务人员的立身之本，成事之基。近年来，我一直将理论学习作为自身的重要任务，自觉做到勤学多想，努力增强党性观念，提高思想政治素质，牢固树立马克思主义的世界观、人生观、价值观，保持良好的道德风尚。一年来，我积极参加各类药品法规知识培训，认真学习了《药品管理法》、《药品生产质量管理规范》等法律法规，较为系统地学习了邓小平理论和“三个代表”重要思想以及科学发展观，并身体力行“三个代表”重要思想，激发自己的政治责任感和奋发进取的精神，不断朝着新的目标奋进。在工作和事业面前，我历来顾全大局，从不争名夺利，不计较个人得失，牢记“八荣八耻”的伟大教导，以及习的群众路线教育活动，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，在思想上、政治上、业务上不断地完善自己，更新自己，使自己真正树

立科学的发展观、正确的人生观和牢固的群众观，为医院建设的进一步发展尽职尽责。

二、注重求真务实，不断提高自身的工作能力

本人在目前的工作岗位上已工作多年，经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了各项工作的正常开展，没出现过差错事故。在工作上，我做到思想领先，讲到做到，处理问题迅速，及时掌握药品的第一手资料，消除药品管理中的盲点，善于发现问题，对一些安全上的漏洞及时进行纠正，圆满完成各项目标任务。

三、敬业爱岗，勤奋工作，不断取得新进展

勤勉敬业是对一名党员干部的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，对工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能予以解决，始终能够任劳任怨，尽职尽责。认真遵守医院制定的各项规章制度，努力提高工作效率和工作质量，服务病人，保证了门诊药房工作的正常开展，没有无故迟到、早退的现象，始终坚守在工作岗位上，我始终认为，一个人苦点累点没有关系，人生的价值在于奋斗、在于创造、在于奉献。我必须以勤奋的理念去实现人生的价值，促进医院药学事业的腾飞。

四、尽职尽责，扎实工作，不断取得新成效

无论在何处工作，我都本着对医院建设高度负责的态度，坚持任劳任怨，刻苦钻研，与时俱进，开拓创新，各项工作均取得优异成绩。

在门诊药房工作期间，其主要体会是：门诊药房是医院的窗

口，我们每个人的一言一行代表着医院的整体形象，因此工作中我能够耐心细致地为病人服务。遇到个别无理取闹的病人也能主动化解矛盾，不让矛盾上交。使每个病人都能体会到医院的优质服务。在做好本职工作的同时本人能够积极撰写论文，已有二篇论文将要发表。

五、不断改进作风，无私奉献，注重廉洁自律

时时处处从严要求自己。在本职工作岗位上，能维护大局，注重团结，以诚待人。平时工作中任劳任怨，扎实细致，严格执行药品的法律法规，自觉抵制社会上不良风气的侵扰。在任现职期间，能牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，从思想上、政治上时刻与党中央及各级党组织保持高度一致。当然，工作中也有一些不足和问题。诸如学习还欠深入，知识不够系统全面；有时工作标准不够高，要求不够严，只求过得去，不求过得硬，缺乏创新意识。等等。这些问题和不足，我决心在今后的工作中认真克服，努力改进。争取把各项工作完成得更圆满、更彻底。

个人工作总结和工作计划篇二

即将过去的，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为xx迪的一名员工我深深感到xx之蓬勃发展的热气和xx人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，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专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

从开厂以来截止12月31日，东南亚区域共有3个国

家(xx□xx□xx)共xx个客人有合作往来，总销售额约xx□

3□xx□客户共xx个(新客户xx个，之前的老客户未返单的共xx个)，总销售额约xx□00rmb□

按以上数据，东南亚区域国家□xx市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小□xx和xx市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的xx客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份□xx客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还

在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；

6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

个人工作总结和工作计划篇三

1. 较好地完成每月kpi任务。充分做到以kpi为导向，认真按照公司经营思路要求，指导各厅有针对性地开展好每月的营销活动。通过有效沟通、经验交流及现场培训指导等方式促进各厅业绩的稳步提升，确保均衡发展。

2. 认真开展户外主题营销活动。片区通过指导并协助服务厅开展户外营销活动累计10场次，通过进村设点摆摊，深入挖掘潜在市场，充分利用td终端及无线宽带等资源，开拓新增市场及回挖对手客户，以数据业务、电子钱包为抓手，通过联合村连点、村委会及当地能人宣传，切实做好农村客户的保有工作。

3. 协助各合作厅开展日常工作。要求各厅高度重视手机销售和数据业务的办理、宽带的营销，同时关注村连点形象包装

及宣传物料的支撑，实现村连点作为公司服务窗口战略意义。

4. 认真落实和贯彻公司的实名制工作。加强合厅的管理，确保合厅认真贯彻落实实名制工作，张贴海报，对进店顾客进行宣传。每周进行一次自查，发现问题及时整改，对异网的违规行为及时发现并上报。

5. 1-10月共计完成累计市场净增通话客户份额70%。包头湖农场市场占有率由去年底的58.28%提升到现在的63.16%，提高4.88个百分点。拖布力其乡市场占有率由去年底的58.46%提升到现在的60.64%，提高2.18个百分点。全年累计销售完成td终端613部。完成咪咕3318户，完成任务指标的153%。完成流量2478户，完成任务指标的419%。每月亦完成市场部下达的新入网流量开通率。完成wlan销售60户，期中基站型20户。

1. 思想意识有待增强。面对复杂多变的市场环境，危机感仍然欠缺，对待工作的责任心不够，体现在只为工作而工作，没有树立大局观。

2. 户外营销缺少创新举措。户外营销的开展不仅需要常态化，更需要创新，通过前期营销工作总结发现，只有细分市场，精心策划才能起到良好的营销效果，合作厅开展户外营销的组织策划能力有限，只有切实提升营销人员综合能力才能持久有效提升业绩。

3. 普通型wlan宽带发展滞后□wlan宽带业务是今年的重点工作，在发展和营销wlan宽带时缺乏有效的宣传和营销手段。

4. 合厅的基础管理工作仍存在诸多问题。基础管理是各项工作有序开展的前提，目前仍存在重视不足，没有能按要求常态化开展。服务质量的提升没有明显改善，合厅的主动营销还需加强。

明年我片区将认真按照公司要求，深刻领悟公司的指导精神，贯彻落实各项指标，引领各厅精细化开展好各项工作。重点做好如下几项工作。

1. 实名制工作。我片区将严格按照实名制的要求张贴海报，将实名制工作长久不懈的抓下去，严格执行。发现异网有违规行为及时取证并上报。

2. 宽带的发展。我片区将加大有线宽带及无线宽带的发展。努力完成公司下达的各项指标。以宽带为抓手，对存量用户进行捆绑。

3. 细分市场开展创新的营销模式。通过认真地市场摸底掌握市场第一手资料，仔细分析潜在市场，细分客户，强化支撑，将营销效果做到化。通过组织学习及相互交流促进合厅的技能提升，把每一次营销的成功经验进行总结，有针对性地复制，在不断总结中不断提升营销能力及水平。

4. 高度重视每一次的劳动竞赛。做到全员参与，强化执行，树立“平庸便是过，无功就是错”的思想，确保每一次的劳动竞赛均取得优异成绩。

5. 继续加大客户规模发展不放松。任何时候业务发展都要以新增客户发展为主线，同时重视存量客户的稳定。没有客户，就没有宽带和数据业务的发展；没有存量客户的稳定，就没有客户规模的有效发展。新增规模发展与存量客户的稳定和价值提升必须两手抓！两手都要硬！市场占有率力争在去年的基础上再提高2个百分点。

6. 坚持td终端的销售。加大合厅的td终端的铺货率，对合厅手机销售技巧进行培训。鼓励帮扶合厅进行集团手机营销和定点开展集市营销活动。

7. 强化基础管理工作水平。要改善各厅存在的不足，尤其重

点提升服务质量工作，主动营销技能，避免服务质量投诉，大力发展新业务。注重对服务厅进行常态化的检查，功过是非要奖罚分明，实现闭环管理。

个人工作总结和工作计划篇四

1. 严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。
2. 按规定认真收取营业款，核对无误后除备留日常费用开支款和自采款外，余款在每天上午十点以前存入公司指定账户，同时与总部出纳进行核实。
3. 严格保证现金的安全，及时收回公司各项收入，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都会双重复核，以确保准确无误开出收据，及时收回现金存入银行。
4. 严格执行借款手续，按时催收各专柜的租金和水电费及其他有关费用及时按时与借款人结算借款金额，按相关规定和流程结清前一天的借款，并掌管保险柜、保管有关印章和空白收据及发票。
5. 坚持以财务的规章制度为准，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。
6. 根据总部会计提供的依据，确认无误后井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
7. 坚持每日进行库存现金盘点，严格保证现金的安全，防止收付差错及时登记现金和银行存款日记账，做到日清月结。每天核对现金日记账与总账。
8. 配合主管会计做好各种账务处理，保守公司秘密，每天下

班终前向主管会计报送现金日记账和相关附表的报表。

9. 做好凭证、账簿和有关业务记录的保管与移交工作。

1. 吸取xx年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作。

2. 严格执行本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

3. 学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

4. 加强与上级领导沟通，把分内的工作做好。

5. 完成领导临时交办的其他工作。

个人工作总结和工作计划篇五

总结与计划是相辅相成的，要以计划为依据，制定计划总是在个人总结经验的基础上进行的。下面是小编搜集整理的个人工作总结与工作计划，欢迎阅读。

岁月荏苒，时光如梭，忙碌的20xx年即将过去，年年岁岁花相似，岁岁年年人不同，在忙碌的工作中不觉得到了年末，回首自己这一年来的工作，看到了成绩也发现了不足，现自己今年来的工作总结如下：

20xx年是生产任务繁重繁忙的一年，在过去的一年，我积极投身到工作中，服从领导上级的安排和要求，虚心向同事学习业务技能；加强与地面人员配合与语言交流，熟悉各工序流程对操作要求的区别，准时安全地完成各项生产任务，努力做好自己的本职工作。

对于我们分厂行车司机来说，工作任务繁重枯燥，而且所担负的责任重大，安全生产就是生命；安全是企业的最大效益；安全是家庭、个人幸福的基础。过去的一年里，我严格执行岗位安全操作规程。严格执行上岗前的安全检查；在使用行车前，先进行例行检查、发现装置和零件不正常时，必须在使用前排除，开车前必须鸣铃或报警。操作中行车吊物接近人时，亦应给以断续铃声提示。操作时精神饱满精力集中。工作中做到“十不吊”在行车保养方面，认真进行保养清洁，使行车性能保持最佳状态，积极参加安全学习。确保了全年安全行车无事故。

今年分厂进行了团支部改选，我有幸担任支部宣传委员，在分厂领导的大力支持领导下，支部书记带领下，我们支部委员和广大青年团员团结一心，积极努力对于团支部存在的各种问题，进行了深入的了解、分析找出问题进行解决。对于宣传方面，我认真完成上级交予的各种宣传任务，并积极主动采集各种新闻人物素材，进行宣传写作，使自己的文采有了一定提高。

尽管经过学习努力，我的技术水平和工作能力较以往提高了不少，但还存在一些不足。

- 1、在工作中还是存在对工序生产的不熟悉，工作技能也有待加强。
- 2、对于自己身学习修养方面有待提高，对于学习不够积极主动。
- 3、在支部的工作中，对于工作不熟悉，工作中不够灵活主动。

20xx年，伴随着东电三年发展规划的深入推进和建设最具国际竞争力的发电设备企业步伐的加快，东电将迎来生产经营新的高峰，分厂的生产任务也将更加繁重。现将对于明年的工作计划如下：

- 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、 在支部宣传工作中，努力熟悉学习宣传特点、写作技巧、方法等，提高自己文笔水平，为明年支部宣传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，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。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，为企业建设作应有的贡献。

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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下一步的工作做的更好。下面我对20xx年上半年工作总结汇报如下：

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。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，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，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，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提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，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。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员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。

3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

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环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、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我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。