

最新电子公司第一季度工作总结 电子公司工作总结汇总

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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最新电子公司第一季度工作总结 电子公司工作总结汇总篇一

我于20xx年7月11日，加入利鑫电子有限公司，在公司各位领导下和各位工作同事的密切配合下，爱岗敬业，思想坚定，迅速融入公司的团体中，较好地完成自己的本职工作和领导交下来的其他工作，我忙碌中不断适应，不知不觉，已到了年底，收获良多，在此对自己在公司半年的工作做一份总结。

不断了解，及掌握了公司的品管政策，及各种品质管控手法严格执行公司里的品质政策，处处以身作则，不断提升自己的品质观念意识，监督作业员严格按作业指导书，规范组装，主要负责成品检验，来料检验等工作。在平时的检验工作中发现问题能及时通知负责人或相关部门负责人，使得问题及时解决。加入公司以来，尤其是在出货时，人手不够，要去订木箱，又要检验，保障产品质量，任务艰巨，在此期间，及时完成采购，送检的物料，多次送来物料，不符合厂工艺要求等，任务重，困难多，在领导和同事的支持下，能顺利完成这些任务，印象最深的是加工商，送来的4、6寸传动导轮轴，此加工商的规模相对较小，在品质管理也相对薄弱，不断去要求加工商，按照我们公司工艺要求去执行，要求他们进行检验与图纸对比测量，为了保证送来的物料品质合格，

虽然辛苦，可是看到最后的工作成果也很是欣慰。

在工作中尽职尽责，及时完成各领导交付的任务，同时在这些压力中不断熟悉各种机器，组装等，在各个环节完成后对机器进行老化试验，及时交老化检验报告。在工作态度上严格遵守并执行公司里的各项规章制度和纪律要求，做到按时上班，不迟到，不旷工，服从领导工作安排，按时完成领导交给的各项工作任务，不搞情绪化，自觉履行，工作职责，认真主动完成本职工作任务。

总体来说今年的工作努力而有成效，因组装人力不够，积极协助生产完成备货，保证成品机及时进仓和出货，以下作出下步动作，规范管理，机器长期老化试验，对试验方法报告规范化的管理，并每周及时提交周表，协助进行部门文件编制和管理，除了完成自己的本职工作及领导交代的任务外，更是积极配合同事去完成各种工作，更为部门的工作流程，越来越完善的目标不断努力。

加入利鑫电子有限公司，在繁忙的工作中不断学习，不断成长，可谓收获良多，对公司的物料及相关机器加深了了解，因为检验各种原物料，甚至到生产每天组装，了解物料的功能与特性，对这些物料的特性越来越熟悉，加入公司之前对绕线机认识是很少，甚至没看到过，而现在对公司的各种绕线机已经有了深刻的认识，熟悉了关于绕线机的各种标准，也熟悉了相关检验方法、测量工具，同时在工作中也掌握了各种测量工具的使用，并能实际去完成检验工作，对品质管理有了更全面的认识，同时不断提高自己的品质意识，去促进产品的提升，工作经常遇到困难，最深的体会就是不能害怕困难，更不能因为困难而不去完成工作任务，最正确的态度是面对困难，把困难点逐一系列出来、并有针对性地去想妥善的方法去解决，而需要其他同事，其它部门配合的时候，更是将就沟通技巧，这样才能得到别人的帮助。

今年我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距领导及同

事的要求，也还有一些差距，比如公司的主要机器是环型机，平绕机。但我于常用的规范及检验标准还不够了解，缺乏经验，这将在后续的工作中不断积累经验并掌握测量方法和规范以进一步把握公司及其的品质关键管控点。同时工作中也发现有些经验还未完善。没有一套标准化的方法可供参考，而都需凭工作经验去检验这样往往就容易出现漏洞，希望在后续工作能够完善。

决心在后续工作加倍努力，发扬成就客服不足，以对工作事业高效负责的态度，脚踏实地尽职尽责做好各项工作并多请教领导和同事，学习他们好的工作经验，利用业余时间多学习机器相关知识，不断提升自身的工作技能和工作能力，为能成为公司满意。领导满意。同事满意的员工而努力。

最新电子公司第一季度工作总结 电子公司工作总结 汇总篇二

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，写总结有利于我们学习和工作能力的提高，让我们抽出时间写写总结吧。你想知道总结怎么写吗？以下是小编为大家收集的电子公司上半年销售工作总结，希望能够帮助到大家。

首先我先总结一下09年我看到的关于公司一些方面的不足，都是我的个人看法，稍显幼稚，若有不妥之处请原谅。

- 1、经销商为盈利影响我司销售
- 2、价格差在终端零点对于销售的影响
- 3、广告劣势。

我在工作中逐渐了解到经销商为了赢取高额利润而截留政策，

直接放弃二批直做三批，而经销商自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，工作做得少反而钱赚得多了，但是我们的终端市场都丢失了，经销商用我司的利益换来了自己的经济收入，而且公司认为这种情况还不是少数！这也是有时候二批空仓而不愿接货、去接便宜倒货甚至宁愿做其他产品的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将无法得到提升（甚至下降），影响我们的竞争优势。所以我们必须认真调查，一旦发现这样的情况立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己将开放更多的开户二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

制定合理的价差策略，调动各级经销商的销售积极性，目前我们的主流产品在消费者这块知名度比较高，像纯净水、奶饮料均是第一品牌，但连年旺销已造成各级经销商的价差不够、丧失积极性而影响了销售，导致其他公司的产品有隐隐赶超我们的趋势。打个比方像我司1-5元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有1元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢？为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点康师傅公司在于他们的康水销售上处理得非常好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变（甚至提高）方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop□而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

接下来总结下去年里自己的不足：首先是工作态度，每天都只是想着完成公司的任务，没有自己个人的突破，工作积极性没有开动起来。

然后是工作方法，有些时候可以采取很多方法避免一些不必要的麻烦，甚至可以提高自己的工作效率改变一些结果。可惜由于经验的原因在当时没有想到事后才醒悟过来，我相信在以后的工作当中同类型的事情我将会处理得更好。

最新电子公司第一季度工作总结 电子公司工作总结 汇总篇三

工作總結

不知不覺中兩個多月的工學交替已經即將結束。回顧這兩個月的實習工作，自己比以前充實、成熟了許多。通過這段時間的實習工作，我學會了許多技能，明白了辦事流程，擁有了工作經驗，鍛煉了意志，培養了工作的信心……這兩個月內的收獲是在學校無法學到的，所以我也是非常珍惜這的每一次工作，認真完成每一份工作。

在這兩個多月的學習工作中我已經慢慢地融入到了自動化，感覺自己已經是自動化大家庭的正式一員。在自動化中每個

人都很勤奮，敬業，大家都很有友好，對我們實習生也是非常照顧，關心，時常給以工作上的幫助。在自動化工作讓我感到了無比的親切感。

工作不像是在學校學習，工作與學習是兩個不同的概念，工作時沒有了學校的自由與隨意。工廠不等同與學校，工廠的紀律比學校更為嚴格。工作時首先是要轉變自己角色，讓自己適應工作。

在自動化中要和很多人打交道，交際圈很廣，這就要求我們有一定的交際能力。善于和別人交往，溝通。在這方面我做的不是很好，還需要提高自己的交際能力。這方面我是深有體會，有時會面對常見的人，又不是在一個部門，也不認識，面對常見的人沉默不語是非常尷尬的，也顯的不友好，為打破這個僵局就要主動去交流去打招呼，也是為了日后大家在一起更好的合作。

工作中效率是至關重要的。效率可以決定一個產品的成敗，一個訂單的得失。尤其是在製造方面效率就像是汽車的輪子，沒了效率汽車就會止步不前。隨著社會生產力的發展，生產效率一直在飛速提高。社會的競爭愈加激烈，只有讓自己緊隨時代發展的步伐，才能在社會中占有一席之地。我們在126線做產品時就遇到了效率的問題，我們生產的速度有點慢，效率不高，在規定的時間內也做不完產品，為加快生產速度我們分了白夜班，停人不停機的連續生產，最終完成了生產計劃。

有著豐富而扎實的專業知識和技能讓自己的'工作有質的飛躍，讓工作更加得心應手。要想在自己的崗位上有所作為，干出業績，就一定要對自己工作的專業知識非常熟悉。我工作時碰到的很多問題都和我們的職業知識息息相關。從同事們的工作交流中我也能聽到許多我們專業上的知識。在學校學習這些知識時根本沒有認識到它們的重要性。通過現在的認識我會在日后的學習中更加努力的學習這些專業課程。

英語一直是我的弱項。通過這段實習時間我是真心的體會到了英語的重要性了。英語是交流的橋梁，在廠里經常會來很多外國客戶，他們都是用英語交流，看著他們用英語和客人滔滔不絕的交談真是讓人羨慕，我也會努力地學習英語，希望有一天也可以和他們一樣用英語交談。

在這兩個多月的實習中，我學到了很多工作上的經驗，實際操作機器的方法，也知道了自己在哪些方面的不足與缺陷，為日后的學習指明了方向；不僅僅只有工作方面，我也收獲了友誼，認識了很多同事。我也非常感謝顯華姐、麗艷姐和其他同事在工作上對我的幫助與照顧。這次實習是一段充滿挫折與反思的旅程；是一次快樂而美好的回憶。這次實習的每一件事都深深的刻在我的腦海里，它是我人生中豐碩而寶貴的財富。

朱 明 聰

2011.09.22

最新电子公司第一季度工作总结 电子公司工作总结 汇总篇四

首先我先总结一下xx年我看到的关于公司一些方面的不足，都是我的个人看法，稍显幼稚，若有不妥之处请原谅。

- 1、经销商为盈利影响我司销售
- 2、价格差在终端零点对于销售的影响
- 3、广告劣势。

我在工作中逐渐了解到经销商为了赢取高额利润而截留政策，

直接放弃二批直做三批，而经销商自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，工作做得少反而钱赚得多了，但是我们的终端市场都丢失了，经销商用我司的利益换来了自己的经济收入，而且公司认为这种情况还不是少数！这也是有时候二批空仓而不愿接货、去接便宜倒货甚至宁愿做其他产品的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将无法得到提升（甚至下降），影响我们的竞争优势。所以我们必须认真调查，一旦发现这样的情况立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己将开放更多的开户二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

制定合理的价差策略，调动各级经销商的销售积极性，目前我们的主流产品在消费者这块知名度比较高，像纯净水、奶饮料均是第一品牌，但连年旺销已造成各级经销商的'价差不够、丧失积极性而影响了销售，导致其他公司的产品有隐隐赶超我们的趋势。打个比方像我司1—5元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有1元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢？为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点康师傅公司在于他们的康水销售上处理得非常好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变（甚至提高）方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop□而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

首先是工作态度，每天都只是想着完成公司的任务，没有自己个人的突破，工作积极性没有开动起来。

然后是工作方法，有些时候可以采取很多方法避免一些不必要的麻烦，甚至可以提高自己的工作效率改变一些结果。可惜由于经验的原因在当时没有想到事后才醒悟过来，我相信在以后的工作当中同类型的事情我将会处理得更好。

1.电子公司个人年终工作总结

2.公司职员销售工作总结

3.2020公司销售毕业实习工作总结

5.销售公司工作总结十篇

7.公司销售员工作总结

8.公司销售工作总结

**最新电子公司第一季度工作总结 电子公司工作总结
汇总篇五**

一、上半年工作总结：（一）、知识管理

****年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)、****年集团知识管理考核积分卡(截止5月)说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家(包含集团职能部门)，黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2)、****年集团知识管理考核——个人积分 说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。(3)、****年集团知识管理考核——频道点击 1、培训覆盖面力求100% ****年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核

知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(1)、黄石公司总经理檀总荣获集团“知识管理卓越”荣誉称号(全集团各级工厂及职能部门参评，本奖项只有6名);(2)、黄石公司荣获集团“知识管理频道经营进步奖”(km推进团队集中亮相，并多次受到好评，其中黄石公司的km推进考核细则在知识管理精英论坛上被集团老师分享推荐);(3)、个人荣获集团“知识管理专员”荣誉称号。本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

(二)、现场管理 数据回顾:

1、调整考核思路，纠正了部门班组原有“做得多错的多”、“职能部门和生产部门考核不均衡”等现象;20**年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，****年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工正真认

识到“做得多、做得对就可以得分高”。

2、规范班组现场管理，发挥班组主观能动性，变被动为主动，持续开展部门自查和班组自查；按照****年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗(蓝旗)”管理策略，鞭策部门力争先进。

(三)、包装有效工时 数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20**年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

(四) e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为****年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法缺少深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

三、下半年工作计划： 1、知识管理

(1)、完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2)、总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3)、进一步完善审批流程。

(4)、网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

2、现场管理

(1)、持续开展旺季综合检查。

(2)、部门6s专员培训学习，加强检查的能力。(3)、编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

3、有效工时管理

(1)、完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。(2)、规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

4□e-hr人事信息管理 (1)、员工照片维护;(2)、按照集团要求维护培训信息等特殊信息;(3)、学习薪酬管理模块的操作。

一、认认真真，做好本职工作。

一是遵从仓库岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉；二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百；三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

二、严于律己，自觉遵守各项制度

严格遵守仓库的各项制度。谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工。做事要谨慎认真，向领导汇报的仔细检查，日常工作要记录并及时上报；待人处事要有礼貌，对待同事要坦诚宽容；严肃办公室纪律，工作不懈怠，不玩游戏、不闲聊、不做与工作内容无关的事情。

三、存在的不足

一些事还无法循规蹈矩的做好，需要增强自己的毅力不够。

二是工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

四、下半年的工作打算

2，要不断提高修养，树立良好的企业形象，要提高自己的服务意识和办事效率，明确自己的工作重点与工作目标。

3，对仓库存在的问题不断提出积极及合理化意见。例如仓库仓储饱和问题发货流程问题都是下半年应该好好深思探讨并付诸实际行动的。

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到****年中旬，回首

这过去的半年，收获颇丰。12年公司业绩突飞猛进飞速发展，我通过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上都取得了较明显的进步，在这12年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。

回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一切并没有虚度。

今年公司为了能让业务员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的机会，第一季度竞赛的国家是美国、欧洲和马尔代夫；第二季度竞赛的国家是济州岛、黄山，第一季度经过不懈的努力和奋斗，也做出了明显的成绩，虽说未能争取到参加美国的名额，但也去了欧洲，并和领导一时同去。在和领导一起的欧洲旅途当中，本人学到了很多知识，受益匪浅。如再有机会还想与领导一起出游，和领导在一起时时能充实自己。第二季度我去了黄山，到了黄山领悟到一句话，中国有句话：读万卷书不如行万里路，自从去了欧洲和黄山我才真正领悟到这句话的含义。以后还请领导多设点这样的竞赛。

责任心和服务精神。这是我们八区中很重要的一点，可以说是精髓之一。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，我个人认要想做好这份工作。我个人认为有五点。1、时间管理，2、勤奋敬业，3、服务，4、奉献，5、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，也是业务员跟客户应该具备的最基本素质。

学会做人做事，正是由于合作能够给双方带来各自需要的利

益，才会产生双方的合作关系，在处理与相关主体的时候，需要拿捏好分寸，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、加强客户资料的整理，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、加强产品和知识上的学习。这是目前我欠缺的一块儿，也是非常重要的一块知识。作为一名业务员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，从而提高工作效率，在下半年里要严格按照规范化的流程操作，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，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，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力，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，不断完善各个方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，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！