

最新工作经验报告总结 工作总结报告(精选7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

工作经验报告总结 工作总结报告篇一

20xx年销售xx台，各车型销量分别为x331台；xx161台；xx3台；xx2台；x394台。其中xx销售351台□xx销量497台20xx年增长45(13年私家车销售342台)。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索□20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx□刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年x月正式提升任命xx为x汽车销售公司营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到x汽车销售公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作□20xx年x月任命xx为信息报表员，进行对x汽车销售公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了x汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以

及用户档案汇总上报x汽车销售公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

- 1、详细了解学习汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与x汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期x课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据x汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表x汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。

在20xx年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

工作经验报告总结 工作总结报告篇二

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作，我学的是旅游管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是一直在酒店寻找自己合适的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

一. 业务能力方面。

1. 进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。

在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2. 对市场的了解。

不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。

因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要充分利用自己的

楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二. 个人素质能力方面。

1. 诚实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2. 热情。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长的销售的过程。

3、耐心

房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4. 自信心。

这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。

一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。

这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、规范自己的工作流程。

在新的一年里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，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

看过“房地产个人工作总结”的人还看了：、

工作经验报告总结 工作总结报告篇三

时光荏苒□20xx年很快过去了，回首这一年内心不禁感慨万千。在这一年中与维修主管领导参与设备管理，设备预防性维护，为医院设备维修和利用做出了较大贡献，以保障了医院的日常服务。

一、提高认识，认真做好本职工作。在这一年的时间里，我能遵守医院各项规章制度，严格要求自己，立足本职，做好

维修工作。医院后勤工作是医院重要部分，而维修是后勤工作的重要一环。一流的后勤服务是医院发展的重要保障。因此，我以“服务临床”为工作理念，尽职尽责地做好本职工作，从小事做起，切实为临床服务。

二、虚心学习，熟悉医院维修工作，及安全生产。在这两年时间里，我积极参加各种业务培训和自我学习，不断学习新的电器维修方面的知识和水暖维修方面的知识，顺利考取了电工维修操作证，高配证，电梯操作证等，以及床头呼叫铃的维修。

在工作上，我能虚心向有经验的同事学习，做好电工维修工作。对医院使用的电灯，电子设备（非医疗专业设备）的情况进行熟习，并研究如何维修。在维修时能做到认真仔细，遇到现场解决不了问题能及时向领导反映情况，妥善处理各种问题与设备的维修。

三、防微杜渐，加强日常巡检力度。根据院部的要求，维修组每天都会进行全院巡检，了解临床的反馈情况，防微杜渐，做好各项维修工作，每周科内学习，讲解用电安全方面的文章以提高每一位职工的用电安全意识。在平日金工维修和电工维修期间，我能够做到严格遵守操作流程，牢记规章制度，切实做到生产工作零事故，定期做好设备检修和保养记录，高低压配电柜的日常巡检记录，针对天气变化时，对太阳能、空气能加热时间、景观灯开启时间及时进行调整，达到了节能的效果。天气转冷时，每天对太阳能、空气能进行两次巡查，适当调高太阳能、空气能热水的温度，以保障病区的热热水供应。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。

能取得以上好成果，是离不开领导的关心和支持，也离不开各主管科室的教导和培养，更离不开医院优良的大环境。尽管在去的工作中，我取得了一定的成绩，但也要正视自己的缺点与不足，在接下去的工作中要不停地提高自己，虚心向身边的老师付请教，将更为优质的服务带给每一个人在新的一年，意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，我决心再接再厉，一定努力打好下一个工作更新的局面。

工作经验报告总结 工作总结报告篇四

今年以来，***局根据市委、市政府统一部署，按照市三城联创工作总体要求，紧紧围绕创建全国园林城市目标，抢抓春季绿化的黄金时机，采取有力措施，认真开展了单位绿化工作，单位整体绿化水平得到极大提升。

1、领导重视，组织完善

为确保做好单位绿化工作，***局及时成立了以局长为组长的绿化工作领导小组，并指派一名班子成员具体负责，抽调专门人员组成工作组，确保绿化的每个环节都有专人负责。

2、科学设计，精心实施

为做好具体绿化提升工作，***局结合单位实际，制定了《***局春季绿化工作方案》，为做好春季绿化各项工作提供了指导意见和实施办法。同时，按照“高标准设计、高效率实施、高水平管护”的原则，从方案的设计到树种的选择，从树苗的栽植到栽后的管护都坚持高规格、严要求，确保了绿化档次和树木成活率。

下一步，***局将在做好当前绿化各项工作的同时，认真做好树木的栽后管护，及时做好树木浇水、修剪和防虫防病，确保栽一棵活一棵成一棵，切实提升整体单位绿化水平，为全市创建国家级园林城市做好努力。

工作经验报告总结 工作总结报告篇五

我们将计算机及网络知识作为全园教师应知应会的基本功来要求，先后多次组织教师进行有关计算机知识的培训考试，全园90%以上的教师通过计算机二级考试。学园从20xx年开始实行无纸化办公，教师掌握了计算机的基础知识，并运用于教育教学中。03年3月份，为了使计算机更好地服务于教学，进一步提高教师实际运用的能力，我园再次组织教师参加课件制作培训，使教师系统地掌握了多媒体课件的设计与制作方法，多媒体素材的准备与采集方法。5月份，我园组织教师开展课件制作比赛，并请有关行家评出一等奖3名、二等奖5名，三等奖10名。所制作的课件各具特色，充分体现了教师运用计算机操作技术的较高水平。其中，陈炜华老师制作的课件《多变的脸》、《十二生肖》、《懒惰的蜗牛》获泉州市幼儿园课件比赛一等奖，我园获集体荣誉奖。

在当前教育改革的浪潮中，我们积极引导教师探索如何把信息技术教育的学习、应用与幼儿园《纲要》的新观念有机结合起来，努力从根本上改变传统的教与学的观念和方式，促进教师在各个学科的整合和主题活动的开展中学习和应用信息技术。积极探索应用信息技术培养幼儿创新精神的和实践探索能力的新方法。运用信息技术手段向幼儿提供更为丰富的学习资源。本学年我园教师在组织教育活动中，结合课改的新理念，经常把多媒体教学的这种幼儿乐于接受的手段贯穿于教学过程中，让孩子在活动中获得了探索、学习、思考、创新的机会，并从中获得了愉快的体验。在开展主题活动中，孩子和家长主动通过网络搜集很多有关主题的材料，使主题活动更加丰富，孩子通过活动扩大了知识面。

为了提高教研的效率，解决集体学习与讨论的时差问题，我园本学期构建网上教研室。在学园网页上开通网上争鸣与讨论。围绕课改的热点与难点问题，进行网上的学习、交流与讨论。自网上教育论坛开通以来，老师们踊跃参与讨论，在

网上发表了很多很有见解的看法，大家围绕论坛中所提供文章的论点及论据，结合自己在教育实践中遇到的困惑和问题，剖析自己在教育行为上出现的偏差或体会，就其原因进行多维反思。这种网上论坛实现了现代教育的直观性、便捷性、开放性、虚拟性、交互性的特点。为教师提供获取新课程改革信息的渠道和新课程改革交流的阵地。对推进我园新课程实验起到积极的推动作用。

组织教师参加市教学资源库建设使用培训班的学习，并为每位教师申请一个邮局信箱，为使用资源库提供方便。教师经常在资源库里找到自己所需的材料，并积极为教育资源库上传资料。本学期我园所上传的资料丰富、有价值，被评为“市教育资源建设先进集体”。此外，我园还建立健全学园资源库。并设立激励机制，鼓励教师积极搜集各种课件、教学资源，丰富学园的资源库。广大教师积极参与校园网上共享资源的建设，真正做到资源共享与交流。

借助学园网页这个载体，及时准确、客观地宣传好我园各个时期的教育中心工作、教改动态和成果，使社会各界及家长及时、深入地了解我园的教育教改发展情况和工作成效，吸引社会各界人士共同关心和支持我园的教育工作。本学年对学园的网页栏目、版面、内容等进行全面更改。增设教师简介、学园信息、党建工作、家长手记、教师随笔等栏目。更改幼儿天地、保健之窗、家园互动、学园管理等栏目的内容，并根据需要及时更新网页内容。家长可以通过网上留言板、学园信箱、班级教师信箱及时反馈对学园管理、教育教学工作的意见和建议。充分发挥学园网页的时效性、宣传性、互动性。此外，我们还及时向市幼教信息网、市教育信息网传送我园的信息动态。

为了更好地利用计算机信息网络资源接收处理公文，03年一月，我园重新申请网络办公系统的固定ip地址，并专设一个查询信息帐号。每天及时接受上级网络公文，并做好公文的收存、打印、归档、回复工作。真正发挥网络公文的及时性、

有效性。

- 1、今后应进一步完善学园网上论坛的管理，做到每月有讨论、有反馈、有总结，真正发挥网上论坛的作用。
- 2、今后应做好班级信息提供的评比方案，使各方面的信息更加及时有效。

工作经验报告总结 工作总结报告篇六

- 1、让客户知道预约服务的各种好处。
 - 2、在客户接待区和客户休息室放置告示牌，提醒客户预约。
 - 3、在对客户回访跟踪时，宣传预约业务，让更多的客户了解预约的好处。
 - 4、由sa经常向未经预约直接入厂的客户宣传预约的好处，增加预约维修量。
-
- 1、问诊时间最少7分钟，这样的好处是：可以更多地准确地了解客户的需求。可以为公司挖掘潜在的利润。可以更多的了解客户性格，有利于后续的工作。可以和客户垫定一定的感情基础，有利于后续的工作。
 - 2、技术方面的问题如果sa自己解决不了，必须向车间的技术支持求助，不可擅自作主。
 - 3、查验车辆要认真仔细，但是不可让客户感觉我们防他就像防贼一样。例如：查验车辆外观，可以说“x先生，您看这里有块刮蹭，什么时候您有时间，咱走个保险，我帮您把它修了”。或者“您看这块伤，您要是从这里上的保险，都不用您费什么事，我们直接就帮您把他修了，手续特别简单”。

这样说既可以解决客户对于sa查验车辆外观的抵触情绪;又可以间接的帮助公司创造利润。

4、查验车辆的同时，要当着客户的面铺三件套。即使客户客气说不用了等话语，也要坚持这样做。

5、明确向客户建议，取走车内的贵重物品，并为客户提供装物品的袋子。如果，有些物品，如导航仪;mp3等物品，客户不愿拿走sa可以将物品收到前台的储物柜中，并记录于查车单上。如果是大件物品，可以记录于查车单上，并向调度室说明此情况。

第三步：打印工单。工单是一个合同，要注意在客户签字之前，必须向客户说明几个问题。

1、工单中所做哪些服务项目。

2、工单中的服务项目工料合计约需要多少费用(估算值与实际值上下不能超过10%)

3、工单中的服务项目所需的大概时间。对于雷克萨斯的客户，时间看的可能比钱还重要。

4、是否要保留更换下来的配件，放后备箱还是什么地方。

5、是否洗车。这就是“五项确认”。另外还要注意：

(1)所维修的项目如果不是常见的维修项目，先要向配件咨询是否有货，多长时间到货。

(2)将客户车辆的车钥匙拴上钥匙卡，记明车牌号;工单号;sa名字;车型;车辆颜色;车辆停放位置。

(3)如果客户有钥匙链，还要在工单明显处注明。

第四步：实时监控。此步骤就是监督工作的进程，主要体现在两方面：

1、完工时间。对于完工时间，在部门间的协作规定中，应该有这样的规定：维修技师根据工单的完工时间推算，如果不能按时完工应及时提醒sa□当天取车的至少提前半小时，隔天取车的最好提前一天说明。做为服务顾问也应该根据工单表明的完工时间，及时向车间控制室询问工作进度。如不能按时交车，必须主动提前向客户说明原委并道歉。

(一)隐形故障发生的原因，即为什么这个配件会有问题，以及此故障现在的实际损害程度。

(二)此隐性故障在现在或者将来可能会对客户本人或者客户车辆有什么样的损害。

(三)维修此故障需要花费客户多长时间及费用。

(四)如果估价单有很多隐性的故障，就需要sa本人来替客户甄别哪些故障是现在必须修理的；哪些是暂时不用修理的等等。最好把各个故障到底是怎么回事，以及损害的程度一一向客户说清楚，由客户定夺。

第五步：终检。即车辆维修完成后，由sa对照查车单检查车辆。包括，工单的服务项目是否都作了；车辆的公里数；车辆外观等等。

第六步：交车说明。这是比较重要的一个步骤。我们应该有一个交车说明单，此单上半部分应说明此次所有服务项目对于客户在将来开车过程中应该注意什么。例如：此次更换了刹车片，那么sa应该在交车说明单上注明，“已更换刹车片，请保持车距，注意刹车片磨合”。交车说明单的下半部分应注明客户的车辆在达到多少公里后或者多长时间后，应该做什么服务项目，这些服务项目需要多少时间及费用。例如：

您的车辆现在的公里数是三万五千公里，此车四万公里时需要进行更换机油机滤；空滤；汽滤；空调滤；清洗喷油嘴；清洗节气门进气道；四轮定位等服务项目。总计的费用约为八千元，需要的时间约为六个小时。此外，还要向客户解释结算预览单，说明此次维修的服务项目及费用，并带领客户结账。俗话说：“三分接车，七分交车”。交车做好了就是下一次的接车。

第七步：送人。此步骤sa务必要做到两点。

- 1、要当着客户的面，撤掉三件套。
- 2、引领客户车辆至公司大门口，送别客户。

工作经验报告总结 工作总结报告篇七

在区委、区政府的正确领导下，经信局充分抓住庆祝建党九十周年和“治庸问责”的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我区工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，并荣获武汉市“五五”普法依法治理工作、电力设施建设与保护等先进单位，实现了“”规划良好开局。

一、绩效指标完成情况

- 1、规模以上工业增加值增幅目标7.8%。1-11月完成增幅12.9%，超目标值7.8%的5.1个百分点。
- 2、规模以上工业万元增加值能耗下降率4.5%。加强对五家重点能耗企业实施跟踪和监管，建立了节能指标统计与市级直报制度。1-11月实际下降5.18%，超目标值0.68个百分点。
- 3、新增市级全民创业示范基地1个。汇丰总部基地已通过市

级全民创业示范基地申报，市政府已下文批复同意，该项目标全面完成。

4、重点建设项目：

(1)化工企业搬迁改造(古田城市综合体)目标：一期土地挂牌，开工建设。目前化工企业搬迁改造、土地挂牌按目标要求推进。

(2)工农路南北片项目目标：形成规划建设方案。已请市规划设计中心完成了初步概念性规划。

5、全社会固定资产投资额18亿。因该项指标与1135片一期土地挂牌同步，到年底一并纳入统计(卓鑫车业技改投入800万元)。

6、引进资金总额6.4228亿元。1-11月共引进资金3亿元，完成年度目标的46.71%，因该项指标与1135片一期土地挂牌同步，到年底一并纳入统计。

7、新增就业人数150人。新增就业人数完成208人，完成年目标150人的138%，超目标58人。

8、创建全市文明城市工作目标完成率。今年开展了文明礼仪接待、热情服务、礼貌待人、服务基层、服务群众等系列活动，完成了该目标规定的各项任务。

9、公共服务平台案件办结率。1-11月共接收办件110件，按时办结率100%。

10、基层党组织“五个基本”、“七个体系”建设。今年迎接了省市组织部对我局的检查，受到检查组的高度好评，达到了省市区的建设标准。对口帮扶共建工作和“三万”活动圆满完成并接受市级检查。

11、特色指标

(1)企业改制5户。目前完成改制企业4家，完成目标的80%，年底前可确保该项目的完成。

(2)企业直通车满意度测评组织工作完成率100%。今年进一步加强与辖区重点企业、重点项目对口联系制度的落实，形成了良好的服务企业直通车的局面。此项12月份市服务企业领导小组组织考核。

(3)宜家销品茂项目目标：已经落实了变电站建设资金，完成了变电站建设的前期准备工作。可以确保变电站建设与该项目建设同步建成。

二、主要工作做法及其成绩

1、工业经济发展保持了良好的发展势头。全区工业经济税收截止10月份同比增长20.5%，呈现较好增长势头。1-10月全区47户规模以上工业企业累计完成工业总产值89.82亿元，增长24.9%，为年目标挑战值99亿元的90.73%；完成工业增加值26.57亿元，增长12.9%，为年目标挑战值30亿元的88.57%，可以确保完成全年工作目标。1-10月全区完成工业投资11.41亿元，同比增长38.20%，为年目标挑战值9.8亿元的116.4%。今年新进年主营业务过20xx万元工业企业2户(武汉晨创化工机械制造有限公司、武汉机床厂)，长丰赛博思、三川印务、胜帝润滑油、启华药业、材保所、盛世包装等6户工业企业正在申报“进规”，全区规模以上工业企业达到47户，预计能确保全年规模以上工业企业户数基数。

2、服务企业的效率和质量进一步提升。以“治庸问责”优化投资发展环境工作为契机，调整充实了硚口区服务企业协调工作领导小组，制发了《20xx年硚口区服务企业工作方案》，进一步明确了相关单位、部门的服务企业责任，取得了明显的成效。一是深入企业排忧解难。以走访企业、对话会、座

谈会等形式，收集企业各类困难和问题146件，及时解决143件。市政府转发和报道了我区为汇丰企业总部二期建设项目、园区企业电力设施配套建设的工作经验2篇。与市服务企业办等职能部门协调，解决了盛世包装公司房产证办理难的历史遗留问题。组织3场优化投资发展环境企业座谈会，帮助企业解决一批难题。二是积极为企业发展提供资金扶持。今年以来，为武汉远大制药厂、南国电器集团、卓鑫车业、武汉嘉盟塑料制品有限公司、亚格兰服饰、吉美粮油机械、航天电工等企业申报各类专项资金14项。为方圆钛白粉、京东方、天然气等13家企业申报和输了贷款贴息补助，联系农业银行、交通银行、农村商业银行、民生银行等金融机构和担保公司为中小企业业融资1.57亿元。三是为企业积极拓展国内市场。今年6月、11月，先后组织江华调味、亚格南服饰、圣斯莱服饰、贝思特纸业等7家辖区企业分别在济南、南宁参加了“武汉名优特新产品全国行”活动，当日现场销售参展产品合计24.63万元、现场签订850万元的产品销售协议。组织江华调味、贝斯特、鹤都酒业等企业参加在广州举办的中博会、在桂林的展销会、在沈阳举办酒类产品全国展销会，帮助辖区企业“走出去”拓展国内其他市场。四是全民创业保持了良好的发展态势。全民创业工作各项指标均超进度完成。汇丰·企业总部市级全民创业示范基地验收合格，完成武汉新材料科技企业孵化器的市级全民创业示范基地复评工作。