

2023年工作总结出现的问题(大全10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

工作总结出现的问题篇一

当我学会把时间当成我的盟友之后，我意识到我的工作越来越使我有成就感，每一月都有成长，每一年更是大有收获。在这个一年又快到头的时候，我来总结一下我个人的工作以及展望一下未来的工作：

一、心态变好了

在公司待了两年后，这一年的心态已经变得不再像刚来的那一年那么不稳定了。那会儿常常担心自己做不好事情怎么办，现在再也不会会有这样的担心了。现在我会想“与其担心这些，还不如想办法去把事情做好！”就是在这样的想法下，我的心态越来越好了，甚至受到了领导和同事们的一致表扬，说我的心态是做大事的心态，拿得起也放得下。每次听大家这么说的时侯，只是我自己知道，我的好心态也是一点一点改变过来的。

二、做事效率了

过去做事很慢，是我留给绝大多数人的印象。就连我的家人都认为我做事情都是慢慢的。在这里工作了一年又一年后，我发现我现在做事有效率多了，不仅工作上的事情能够快速有效的完成，而且生活上的事情也没有再有过的拖延。现在的我不再是那个拖拖拉拉、犹犹豫豫的人了，任何时候我都可

以干脆利落的做决定与行动了。我知道这些都有赖于我的工作，是我这份工作的不容我瞎琢磨让我不再犯“想太多”的毛病。

三、性格随和了

在这里工作了两年后，连我父母也认为我的性格变好了，变得随和了。过去我常常脾气又倔强又暴躁，稍不留神就要跟别人杠起来，现在好了，凡事都能忍一忍，忍一忍就过去了，甚至本来会因此吵架的事情，让我和另一位当事人能够因此成为朋友。我知道这随和了的性格，都是多亏了我在工作上的磨砺。是客户把我的棱角磨掉了，是客户让我性格变随和了，是客户让我变强大变温柔了。

四、也有新期待

总结完这些工作之后，我也还想展望一下我的未来，说一说我在工作上的新期待！我期望接下来的工作也能够顺利完成，我也期待在未来的工作中我学到更多的经验与知识，让自己能够成为更加出色的自己。如果有可能，我也希望在公司里可以帮助其他同事，让公司变得更加出众！我希望通过自己与同事的合作可以实现这一愿望。和公司共同成长，打造最出色的平台！

工作总结出现的问题篇二

三个月的实习转眼就要过去了。于20__年__月__日进入__国际招标有限公司，在__货物招标部主要从事招标业务的相关工作。在实习期间，我在领导及同事们的关心与帮助下，业务知识和技术能力得到不断充实并提高。在此，我就实习期间所做的工作向各位领导做如下汇报：

一、认真学习业务知识，履行岗位职责，服从领导安排

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

二、主动热情，以端正的工作的态度对待每一份工作

到__货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。

三、虚心求教，不断改进、不断积累自身业务技能

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现的问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我会用我的实际行动为__国际招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

工作总结出现的问题篇三

作为一名公司员工，最重要的就是能够认真工作，为公司的发展做出贡献。毕业之后我就来到了公司工作，我相信自己能够在公司创造更大的价值。现在我已经在公司销售部工作半年了，可以说自己已经很好的熟悉了公司目前的工作，我相信在以后的工作中我还是会做的更好。

刚接触这个行业时,虽然在学校里学到了一些此方面的基础知识,但是实际操作时完全不够用。所以也对这方面的专业知

识进行了进一步加深的学习，让自己对产品和服务性质有了更深的了解。在开发渠道和选择客户上还是先沿用前辈的套路，不过我要学会创新，努力发现适合自己的效率更高的方式。在会见客户和谈单方面，我还需要进一步加强自己，增加自己在这方面的经验和能力。

20xx年下半年的工作计划如下：

一、无论是新老客户，都要经常保持联系，问候客户的经营情况，待客户如待朋友一般。

二、不断的开发新客户，寻找新的渠道和方式来拓展市场。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，增加谈单技巧，把学到的知识应用到实际交流当中。

四、下半年对自己有以下要求

1：每周要开发2个以上的意向客户，尽量挖掘潜在客户。

2：见客户之前详细了解客户的需求和疑问，做好准备工作，设计多种方案。

4：在与客户聊天或者谈单过程中的各种疑问都努力解决，诚信待人。

5：要不断加强业务知识的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：学会创新，开发适合自己的.工作方式。

8：与公司其他同事多交流沟通，有良好的团队意识，不断增长业务技能。

9: 每个月尽自己最大的努力为公司的团队任务做贡献，为公司创造最大的利润。

以上就是我下半年的工作计划，工作中遇到的困难和想法，我会向跟领导和同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。虽然目前我还是有着很多的不足之处需要解决，但我相信自己能够不断提高自己。这样在以后的道路上，我才也会走的更远，我的人生旅途才刚刚开始，我相信我能实现我的梦想。

工作总结出现的问题篇四

我们**中心学校20xx年秋季的开学工作在市教育局统一部署下，高效、有序地展开，全镇中小学各项工作迅速步入了正轨，开创了工作的新局面，为顺利圆满完成本期的工作任务打下了坚实的基础，学校工作总结。

为了组织好暑期集训工作，真正取得实效，中心学校精心制订了暑期集训工作方案，严格集训纪律，开会前夕，全镇教师逐个点名，会议结束前再点名，通过整肃会风来规范师风。

本次集训，中心学校两次组织了全镇教师大会，一次是市教育局组织的优秀教师先进事迹报告会，第二次是本镇优秀教师的事迹报告会，这些优秀教师高尚的师德，高超的师技，高贵的精神，深深地感染了全镇的教师，思想上受到了震撼，精神上受到了一次洗礼，每位老师结合自己学习教育法规，师德规范和优秀教师的典型事迹，撰写了1500字以上的心得体会，进入教师的师德档案。

暑期集训期间，中心学校与各校层层签订安全、综治、信访、计生责任状。

暑期集训中，在市局聘任工作方案的指导下，结合我镇中学教师相对过剩、小学教师缺编的现状，在中学真正地实施了

教师的聘任工作。本着公开、公平、公正的原则，中心学校制订了聘任工作方案，并交教代会讨论，全票通过。经过有序聘任，中学有四位老师调换岗位去小学任教，中心学校领导与挂点科室领导一起耐心、细致地做换岗教师的思想工作，较妥善地解决了落聘教师的思想问题，他们都较愉快地到新的岗位去。通过实施聘任，增加了教师的忧患意识，调动了教师的工作积极性，以崭新的精神面貌投入到新学期的工作中，教师工作总结《学校工作总结》。

资教生岗位安排得体。中心学校高度重视资教生的管理，优先安排住房，免费提供炊具、床上用品，并实施了三个一工程：每人一份保险，每人一辆自行车，每人一套风雨衣。每位资教生乐于奉献，愉快地接受了学校的工作安排。

为了组织好本期的开学工作，中心学校召开了领导班子会和中小学校长专题会，挂点科室领导传达市局开学工作的会议精神，要求各校要严格按照市局的会议精神来组织开学工作，中心学校领导下到各校检查，从四个方面进行了督查。

一看校园环境。

在学生开学前夕，各中小学为了营造一个良好的校园环境，迎接学生及家长报名，狠抓校园环境卫生，中学内务领导在本期启用新教学大楼时带头搬迁实验器材、远教设备等教学用具；镇小新班子、新气象，校长克服时间紧、任务重的困难，改善了教师集体办公的条件，校园粉刷一新，各类展板布局得体，深得老师、家长好评；**小学校长带领全校教师除杂草、清垃圾、冲厕所，工作作风扎实，老师也很感动。因此，我镇各中小学校校园环境在领导亲自抓、老师带头干的情况下，面貌焕然一新。

二看教师到位，学生到校情况。

1、本期开学全体教师都按时到岗，服从学校的工作安排，迅

速进入工作角色，保证了开学工作的正常运转。

2、狠抓学生的入学率。小学一年级新生的入学率达到100%；中学高度关注七年级新生报到情况和八、九年级学生的流失情况。本期七年级招生243人，各年级班主任签订了控流责任状，学校统一印制流失学生走访通知单，全体教师利用节假日走访流失学生家庭，摸清每个学生的去向，流失率控制在3%以内。

三看教学常规上路，上好开学第一课

各校都由班主任负责，以“中小学生守则”、“日常行为规范”、“爱国主义教育”和安全知识为主题，上好开学第一课，在开学典礼上启动了“中小学生培育和弘扬民族精神月”的活动。

工作总结出现的问题篇五

二、xx机构所处城市的写字楼租赁市场调查

（一）城市经济、规划发展等宏观情况

（二）城市写字楼分布状况：有无金融区域，写字楼聚集区域等情况；

（三）主要区域写字楼租赁价格；

（四）主要区域写字楼的租金、空置率、物业管理情况。

三、租赁写字楼所涉及的税费情况

物业租赁税费

四、备选物业对比分析（参见附表）

五、综合结论

（专项工作组人员签字）

工作总结出现的问题篇六

会上，庞大集团副总经理杨家庆宣读了《关于对斯巴鲁大区、五菱大区及69家半年完成全年任务的单位进行表彰奖励的决定》，并宣读了奖励半年完成全年任务单位的出国指标；集团公司领导向半年完成全年任务单位颁发奖牌；霸龙大区贺凯介绍了开辟新市场、发展新网络、增销增效方面的经验，冀东物贸集团专用车总公司张树银讲述了进行资源整合、提高效率的策略，保定分公司姚筱玉介绍了适时开发农用车市场的做法，红旗大区陈志奇介绍了精品销售带动业绩发展的先进经验，北京石景山东风日产店冯日介绍了拓展保险业务的窍门，他们的做法对各单位进一步开拓市场、强化管理、搞活经营很有学习、借鉴、推广的价值，为各单位今后在经营管理上实现新的发展和突破提供了宝贵经验。

董事长庞庆华在会上做了重要讲话。他指出，上半年集团公司所属单位，紧紧围绕“会战年”主题，深入开展网络大会战、服务大会战、技能大会战和整合大会战活动，各项经济指标再创新高，取得骄人业绩。概括为经济指标再创新高，网络建设大提速，管理服务大提升三个方面，对表现突出的单位和个人进行了表扬，并发自内心地表示对广大干部员工的衷心感谢。集团公司在中国企业500强中的名次得到大幅度提升，由去年的238位提升到第181位，提升了57位，中国服务业500强，从第77位提升到第63位。

最后，他就今后工作提出四个转化，一是品牌代理要向高新品牌转化，二是消费信贷要向融资转化，三是由单一汽车经营向建设汽车文化园区转化，四是落实“会战年”向打造庞大品牌形象转化，为庞大荣誉而战。他还要求，今年下半年，面临新的机遇和挑战，广大干部员工要共同携起手来，同心

同德，鼓足干劲，乘势而上，再攀高峰，向更高的目标发起总攻，为会战年的大胜利而努力奋斗。

大会现场

董事长庞庆华作重要讲话

副董事长兼副总经理杨家庆宣读对斯巴鲁、五菱及69家半年完成全年利润任务的决定

参会人员走出会场

工作总结出现的问题篇七

xxxx年，x市国土资源局严格按照市局党组和x市委市政府下达的各项工作目标，积极主动服务，严格规范管理，圆满顺利完成各项目标任务。

一是坚持最严格的耕地保护制度，严防死守耕地红线，万亩，万亩，超额完成市局下达的目标任务。

二是全面落实目标责任。建立健全耕地保护责任机制，将耕保基金纳入常态化管理，亿元耕保基金审批和发放工作，完成情况处于x市前列。

三是加强土地变更调查和卫片执法检查。对违法用地易发、多发区和页岩矿点实行xx小时严密监控，确保制止、查处土地违法行为率xxx%[]顺利通过国土资源部xxxx年度土地（矿产）卫片执法检查，确保违法用地“零约谈、零问责”。

一是全面做好“项目年”的服务保障。紧密围绕市委市政府中心工作，积极推进项目用地报征和项目区域内土地规划布局调整，完成万豪酒店[]m-tr停保站等x个批次项目用地批文，报征总面积xxx亩；结合国家全域旅游示范区创建工作的要求，

对全市土地利用总体规划进行了空间布局的优化和调整，有力地保障了向峨乡“安缙缙”项目、中兴镇“绿地”项目等一大批旅游产业项目用地规划的需求。

二是加快完成批后实施。严格按照“两公告、一登记”程序，对房屋和附着物普查补偿，全面完成安缙缙项目和大观集镇三期安置点征地、拆迁补偿和社保安置工作，并配合相关部门、乡镇开展“三绕”“m-tr”项目用地范围拆迁补偿安置工作。

三是扎实做好土地出让。积极对接建设、投促等产业主管部门，深入研究探索符合我市在x市“西控”背景下，土地上市配建公建要求及产业要求，精细化编制土地上市出让方案。主动适应土地拍卖新模式，在三圈层区（市）县土地出让中首次设置“最高限价”和“抽签竞得”方式，进一步体现x市优质土地资源的市场价值。亩、工业用地出让xx宗xxx亩，亿元。四是全力做好国有土地收储。积极配合开展滨江新区开发建设，全面开展玉堂场镇改造区、湿地公园区等重点区域国有土地收储工作，亩，亩。

一是严格供后监管。进一步明确了土地储备、土地供应及土地供后开发利用各个阶段的工作任务，以及各项工作的责任主体和工作职责，%。

二是首试工业用地弹性出让，指导市级相关部门制定了《促进工业项目集约高效用地的指导意见（试行）》和《经开区工业项目不动产登记及工程建设手续等遗留问题处置的实施办法》等工业用地弹性年期供地政策，在x市范围内率先采取弹性年期挂牌出让成交了x宗xxx亩工业用地，并设定了合理弹性年期出让价格，进一步降低了企业的用地成本。

三是加大闲置土地促建工作力度。制定下发《x市供而未用土地清理处置工作方案》，成立全市供而未用土地清理处置领

导小组，多部门联动，专项开展供而未用闲置土地的清理处置工作。通过项目促建，目前我市有xx宗土地xxx亩已开工建设，亿元□x宗土地xxx亩正在进行施工图设计□x宗xxx亩已签定《补充协议》重新约定开竣工时间。

一是全面安排部署。及时制定并下发xxxx年度地质灾害防治方案，对全市地质灾害防治工作做了全面安排部署。协助市政府与xx个沿山乡镇（街道）和相关部门签订了地灾防治目标责任书。

二是大力开展宣传培训。累计开展了地质灾害防治知识宣传培训xxx场，培训xxxxx人次，发放地质灾害防治宣传资料xxxx余件。组织市级地质灾害应急演练x次，x市级地质灾害“双盲”演练x次，指导相关乡镇政府（街道）、市级部门开展地质灾害避险演练xxx场，参加人员xxxx余人次。

三是做好预警防范和提前转移避让。全年发布地质灾害气象风险三级及以上预警xx次，实施地质灾害提前避险转移近x万人次。

四是创新组建短波应急通讯系统。完成了我市地质灾害群测群防应急短波通信系统及补充系统建设，实现了对我市重点地质灾害隐患点全覆盖，地质灾害隐患点覆盖率达xx%以上。

五是扎实做好工程治理。全年共组织实施x处地质灾害治理工程，其中x处已完成工程建设并通过竣工初验。

一是牵头制定了□x市“治土十条”加强土地资源永续利用xxxx年行动方案□□xx条具体措施确保全市土壤环境质量保持总体稳定，有力促进土地资源的长效利用和在保民生、促发展中发挥更加积极的要素保障作用。

二是全面完成全域永久基本农田划定。严格按照上级的部署

和要求，将永久基本农田划定工作与土地利用总体规划调整完善工作同步推进，重点调整完善了耕地和基本农田保护目标，防止城市“摊大饼”式扩张。

三是扎实做好中央环保督察来电来信举报件办理工作，共办理案件xx件（其中主办x件、协办x件），现已全部办结。开展了洗砂场、非法砂石堆料场专项清理整治，查处了违法堆料场xx宗，现已全部处置完毕。对我市自然保护区和饮用水水源一级保护区范围内违法用地进行了清理核查工作，查处违法用地x宗，现已全部清理整改到位。

一是加快实施地质灾害永久性避让搬迁。以城乡建设用地增减挂钩试点项目为载体，结合地质灾害避让搬迁专项补助的政策，完成受地质灾害威胁群众永久性避让搬迁安置xx户，超额xxx%完成省□x市下达民生工程目标任务。

二是全面推进不动产统一登记。全年共受理不动产登记业务xxxxx件，颁发不动产权证书、证明x.x万余本，查询不动产登记信息x.x万余条，完成房地数据整合信息xx万余条，开展窗口业务数据关联x.x万余件，开展外业权籍调查xxx余次，重点解决了“攀欣花园”、“康桥水乡”和“星月尚溪河畔一期”等小区xxxx余户群众办证难问题。

三是主动做好“三类项目”（城乡建设用地增减挂钩项目、农民集中建房整理项目、联建项目）遗留问题化解工作。列入国家土地例行督查xx个灾后挂钩项目后续收尾工作已全部完成□xx个项目已通过验收□xx个项目已通过初审待省厅终验，剩余xx个项目不再具备实施条件并已全部撤销□x个农民集中建房整理项目已通过终验。全市联建项目正积极稳妥分类实施整改，已部分启动联建户不动产登记工作。

xxxx年，x市国土资源局将始终坚持以“西控”战略部署为指引，瞄准建设国际生态旅游名城的目标方向，突出“三个坚

持”，力争实现国土管理工作取得新突破。

一是坚持以国土空间管控规划为核心，优化完善区域空间用地格局。按照生态优先、开放协同的原则，围绕“国际生态旅游名城”的发展定位和“双心两区”全域空间发展格局，严守生态保护红线、基本农田保护红线和城镇开发边界，全面配合做好x精华灌区、田园综合体示范区打造。

二是坚持以生态文明建设为重点，深入贯彻绿色发展理念。全面强化土地管护和土壤污染防治，全面实施“治土十条”，加快推进土地资源永续利用。全面梳理完成天府绿道锦江绿轴x段项目区范围内涉及的土地资源情况、进一步做好“天府源湿地”用地保障工作。大力实施“全城增绿”行动，充分利用城区现有灾毁零星土地资源用于城市公共绿地、小型游憩空间等公共配套设施建设，着力保持生态城市、宜居城市、旅游城市的城市形态。稳步推进生态敏感脆弱区和地灾频发区居民避让搬迁。以农村土地综合整治为抓手，以农村渠系水网治理和川西林盘保护为重点，全面推进乡村振兴，努力在推进城乡融合发展上展现新作为。

三是坚持以建设用地精细化管理为抓手，稳步提升集约节约利用水平。针对保障发展和保护资源之间的突出矛盾，结合我市空间功能定位和产业布局，积极推进存量土地“挖潜”，试点推进点状供地、弹性供地，主动争取经营性用地年度供地指标，全力保障我市重点产业化项目和重大基础设施用地需求。建立健全“三位一体”重大项目促建机制，继续发挥土地要素对重大项目建设的推动和保障作用，努力实现续建类项目加快竣工，开工类项目加快建设，储备类项目加快转化开工。积极探索农村宅基地有偿退出机制和集体建设用地流转，带动我市乡村旅游、田园综合体、康养产业发展，着力构建出让、租赁为一体的的建设用地多元供给体系。

工作总结出现的问题篇八

政研室

一、20xx年工作总结

一年来，政研室在县委的正确领导下，坚持“围绕中心，统揽全局，突出重点，适度超前”的原则，加强队伍素质提升，突出调查研究，注重成果转化，致力打造文稿精品，全面完成领导交办的工作任务，较好发挥领导的“智囊团”、“参谋部”的作用。现将一年来工作总结如下：

（一）主要工作及成绩

1、制定了《关于做好20xx年农业农村工作的意见》，以“十二五”规划确定的“一圈”、“两带”现代农业总体布局为基础，突出县域经济优势，带动周边发展□ 20xx年全县考核表彰会议，从10个方面对农业农村工作先进单位进行了表彰奖励。

2、制定完善我县农村集体产权制度改革（试点）实施方案。该项工作今年在偏城乡、沙沟乡、新营乡、马莲乡、田坪乡、兴平乡等全县6个乡镇的6个行政村先行试点，在总结试点经验基础上，在全其它行政村全面推进。

龙头企业等经营主体全覆盖。了解我县农村的生产、生活情况，以及经济发展的制约因素、农民急需解决的实际问题，发现了一批致富带头人，确定了一批特困户，真正做到了说实话、摸实情、出实招、办实事。

4、牵头组织全县下农村“三同六送六帮”活动，涉及19个乡镇）110村1100户农户，举行专访1200次，召开座谈会12场，制作联系卡108个，第一、二批编印7.5万份宣传手册，完成阶段性工作总结，真正给群众送去了实惠、送去了温暖，同

时，第三批“三同六送六帮”活动也已全面展开，稳步进行。

5、农业农村工作成效明显，在2月18日全区农村工作会议上我县被评为20xx年度全区社会主义新农村建设三等奖，受到自治区党委政府的奖励。在年初召开的全市农业农村工作会议上，我县荣获“全市农民收入增收先进县”和“全市发展区域特色产业先进县”称号，2个乡镇获“农民增收先进乡镇”等，受到市委政府的表彰奖励。

6、制定完成了《我县与全区（市）同步进入小康社会攻坚计划》，并结合实际，按照“两带一园”、“十大工程”的“211”思路，设置了计划文本、主要检测指标和责任分工等，已上报区、市委政府。

党的群众路线教育实践活动等八项工作开展调研，提出了积极的政策建议。

8、结合全县实际，完成了重点调研6项，其中《深入贯彻党的十八大精神、奋力推进我生态文明建设》、《全面贯彻党的十八大精神、奋力加快我小康社会进程》、《我县千名干部送政策突出“四特点”》等被《宁夏工作研究刊发》。

（二）下一步工作打算

1、进一步创新工作思路和工作方法，搞好调查研究，目标管理绩效考核评估与督查。

2、严格落实整改措施，真正做到走访调研不减少、征求意见不轻视、整改落实不应付、活动工作两不误的调研举措。

3、继续深入调研，全面认真落实县委、政府交办的农业农村工作任务。

二、20xx年工作计划

按照县委要求，现就20xx年政研室工作要点报告如下：

一、积极开展强农惠农富农政策宣传。加强对中央1号文件、中央和区市农村工作会议精神的贯彻落实，组织协调全县千名干部“下基层、送政策、促发展”活动，积极配合自治区党委农办编印干部“送政策”活动宣传手册，组织协调涉农部门编印千名干部“下基层”政策解读手册，及时发放到乡村和农户手中。

二、研究制定20xx年农业农村工作要点，明确目标，细化任务，落实各项县委工作措施，努力实现农业农村工作再上新台阶。同时，不断健全完善农业农村工作差异化目标管理机制，对乡镇农业农村重点工作实行差异化岗位目标责任制，细化、量化每一项指标任务，会同有关部门工作督查考核，完善全县农业农村工作综合考评办法，对20xx年度农业农村工作进行考评。组织协调并分工配合做好全市、全县对我县农业农村工作考核工作。

三、加强对农业农村政策的宣传引导。开展不同形式的宣传活动，加强对党的十八大、中央一号文件、中央和区、市农业农村工作会议及县委全委会、“两会”等有关农业农村政策的宣传贯彻。

四、围绕县委、政府的重大部署，紧扣全县各个阶段重点工作、中心工作，认真开展重大课题调研活动，争取形成一批调研成果。同时，积极配合协调有关部门，有针对性地开展一些专题调研，与区、市党委政研部门配合开展专门调研，为上级部门及有关工作的推进，提供参考。

度，为推进全县工作鼓劲助力。

大经济技术等各个方面的协作。

七、认真抓好县委、政府安排的阶段性工作任务，落实县委、

政府领导临时交办的各项工作任务。

工作总结出现的问题篇九

20xx年在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾上半年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据04年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司

保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传。

让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息。

制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，

在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面。

也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表。

用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板治理，接待和治理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年将是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。

每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在

治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组。

建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，

进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和综合素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司[xx]对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年注定是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

工作总结出现的问题篇十

(一)统一思想抓宣传，浓厚服务经济建设的氛围。

一是加强组织领导。

二是深入宣传发动。

三是集中工作精力。

(二)创新载体抓落实，确保服务经济建设的实效。

一是与推进项目建设结合。二是与推进产业发展结合起来。

三是与破解发展难题结合起来。

(三)着眼长远抓机制经济建设，提升服务的水平。

一是建立项目调度机制。二是完善协调服务机制。三是严格督查考核机制。

一是在推进项目建设上下功夫。

二是在创新发展思路上下功夫。

三是在优化发展环境上下功夫。

四是在建立长效机制上下功夫。