

营销重点工作总结 营销工作总结(大全8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

营销重点工作总结 营销工作总结篇一

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

一、总结：

x月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢xx□xx的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

的情况下会很热心的告诉你一些情况,如果在工作烦忙时会很暴,这时就不易过多的谈话,并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱,但我明白,自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化,每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态,用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪,坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的,有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人,获悉他们徘徊的缘由,从根本下手,争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练,本人认为要做到取舍。对于钉子户,要敢于放弃,也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁,心态摆正,卖不出,不一定永远卖不出。

二、计划

爱自己的工作,爱自己的团队

营销重点工作总结 营销工作总结篇二

回顾过去几个月的工作经历,有激情,有挫折,有迷茫,也有快乐,但终归现在理智的平稳心态。刚接触销售工作,对市场的无知以及与陌生客户的谈判的空白促使我努力学习销售理论知识,并且勤奋地去接触客户,在领导的引导下,学着去分析市场,判断客户类型。我自己切实感觉自己在进步,慢慢喜欢上销售这份工作。

可以与不同类型的客户接触,从谈话中去学习,去领悟,我的阅历在慢慢积累增加,我的眼界在逐渐开阔,对社会的认知度再逐渐提高,这是我由学生的角色向社会人角色转变的重要时期。当然,我也经历了自己的低谷期,对销售的无望,

对自己的不满意不自信，最终导致自己没有什么工作状态，但这一切都已过去，在领导的开导下，我慢慢的走出来了。我现在对工作可以有清醒的认识，能够摆正自己的位置及调整自己的心态，这一切，皆缘于销售这份工作。

1. 没有充分的利用网络资源去开拓市场。个人局限于出差搜集客户信息，但现实出差比较耗时并带有一定局限性，恰恰网络信息的搜集可以互补这方面的缺陷，但我这方面做的不是很好。
2. 没有注重自己销售理论知识的提高，自己的主动学习能力有欠缺。
3. 对客户的跟踪回访不够及时。搜集回来的信息没有定期的联系将会导致客户慢慢把我们淡忘，或许有好多机会会在这种情况下丢掉。

三、工作规划

1. 努力完成公司下达的销售任务。
2. 全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平。
3. 做好客户信息的整理归纳以及对竞争对手信息的搜集。
4. 处理好上下级以及同事之间的工作协作。

最后很感谢公司为我提供一个很好的平台，使我在这个社会得以锻炼并渐趋成熟，感谢领导以及同事对我的关心、帮助及激励。

相信我将会以更好的状态投入来年的工作！

营销重点工作总结 营销工作总结篇三

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等，营销策划员工作总结。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友，工作总结《营销策划员工作总结》。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，

将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做得好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人！

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点；另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

记录每周例会的会议纪要我的长期工作。一开始我记得很

差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师！

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌！

营销重点工作总结 营销工作总结篇四

一、部门基本情况

截止目前，我部门有：外贸业务员、单证、内务、以及客户服务人员共3人。并由总经理亲理总的原则指导工作。总经理助理协同安排相关事宜。公司进出口部从20__年组建以来，不断进行尝试更新、更强、更有优势、风险更低、更具国际业务化的贸易结算方式。截至20__年中，逐步由简单单一的t/t结算，转让信用证拓进到直开信用证，代理出口业务等。货物直接出口到韩国、中东、非洲、泰国、印度尼西亚、香港等东南亚国家和地区，为进一步进入国际市场积累了宝贵经验。

同时，公司总经理也给与我部门极大支持。在协调部署各展会的同时，亲赴国外与外商进行面对面的商务洽谈活动。并指导和调控公司销售由原来的主内销原则逐步转变为以出口创汇、抢占国际市场为销售主旨的营销理念。灵活多变的经营管理模式，使我进出口部业绩稳步提升。本年年度末，公司直接出口销售产品计9474700码；累计销售金额为：2804842.31美元。

二、以创新思维为先导，加强团队业务竞争力

就企业而言，我国目前的优秀企业大都在市场前景且具有一定竞争优势的成熟行业中，但处于行业的中下端位置，不仅无暴利可言，甚至利润稀薄。这些成熟行业技术发展趋势清晰，一般不会出现技术方向突变带来的行业格局大变。同时，这些行业需要巨大市场作为载体。中下端的企业要想同等的争取市场、争取市场利润和市场占有度，就必须掌控一定的独

到经营模式。

于是创新思维不得被提出。作为一个部门也一样，要想有更大的发展空间和膨胀力度，就必须拿出更新、更有效的工作手法。要创新，要自主的进行创新，并切与公司整体运营的创新经营同步的创新。方法和手段对我部门业务人员进行思维转变非常重要。尤其我部门作为新成立的部门，业务水准和操作模式正在成熟和成长的阶段。如何在以往工作的基础上继承、发扬、创新成为我们各项工作的当务之急。经过半年半左右的实践和摸索，我部门基本确立了“加强对同行的学习、放眼国际市场、勇于创新、大胆实践”的方针，并取得了一些成效。

1. 积极尝试工作新方法，构建行之有效的工作体系。

经过在工作中学习，在尝试中稳定的创新方式。总经理_×不断带领我进出口部稳步拓展业务。并给予本部门每个人员的帮助，结合本部门工作者的努力，大家的成长非常显著，也有了可喜的成绩；但是工作中的失误同成绩一样，是我们不容忽视的一样重要因素。外贸工作，象战场更像舞台。

轻重缓急非常注重业务人员的自主工作性。而这一点也是我们本部门一直着力提高和后来发展所必需面对的问题。在上述基本工作状况的基础上，作为本部门的负责人，我需要进一步完善、和引导部门的走向。并大力重点突出的加强部门和部门每个成员的工作独立性，工作自主性，在提高自身业务水准的前提下，帮助和指导部门成员的成长。使我昌新布业进出口部的发展前景更为广阔。

2. 加强经验积累，及时掌握信息新动态。

查漏补缺将是我们今后的基本工作方针之一。针对各环节，各不同业务操作的特点，围绕我们关心的重点问题，我部门将采取总结、商谈、以及其他富有娱乐欢快气氛等形式，去

综合总结，分类整理。依次来掌握了大量参考资料。如“信用证出口审查”（配合公司整体销售工作）、“单证备忘归档”、等等。

通过该类工作，使我们能够及时、准确地对今后工作奠定基础，为各项工作的顺利开展提供出可靠的依据，便于我们有针对性、有层次地提高工作效率和水平。同时，在今年通过进一步通过网络工作的体验之后，在今后的工作中，我们更应该加强利用。并及时获取来自国外或行业当中的最新动态，最新信息。准确地做出决断，更好的配合公司的运营。

三、继续建立健全进出口部的各项规章制度，努力做到管理和工作有章可寻、有章可依。

完善合理的规章制度是日常工作的基础和保障，我部在不断总结以往工作经验的基础上，继续将建立和完善各项制度。20__年中，制定了《_____有限公司进出口部日常工作管理条例》，但因在制定的过程中人员的构建相对不是很稳定，因此并未立刻实行。20__年，我部门将在此基础上修订一版成熟的《条例》。一方面为规范管理制度，一方面为保障工作程序的层次和正规化。并且能切实的将责任落实到人，杜绝互相依赖和互相推诿等有欠积极的工作行为。

四、立足能力训练，加强外贸接单工作。

目前，因为外贸部普遍英文水准不高，在扩大外单的程序上受阻，过去的一段时间和现在，并且包含刚刚迎来的20__年，整个部门的成员一直在努力，以期早日成熟，加强公司外单的获取量。

五、加强领导，注重团对协作。

第一，不断充实，努力加强团队建设。

团队成员的整体运作性，充分能够说明这个团队的业务整体水平。并且在诸多实践中也说明了共同努力的力量和团队建设的必要性。我也就不长篇累牍。

第二，认真抓部门负责人，做好领头羊的工作。

部门负责人的带动作用，能够使团队工作发挥不可比拟的力量。尤其贸易工作不但是个期限相对较长，要求相对较繁，业务量相对较大的运作组合；同时对各个环节的衔接性也要求严格。因此，作为部门负责人，就应该责无旁贷的在工作中起到贯穿和引导的作用。

第三，成员工作的中坚力量。

我部门现工作成员相对比较简从，易于工作汇总和衔接。但在从总体公司集团运作的模式下，我提出几点要求：自主，自律，友爱，谦逊，学习。在同事与同事之间架起联系的纽带，常沟通，保持友好和谐健康的氛围锻炼自己，提高自己。为公司的成长，为自身的成长做出自己的贡献。

六、高度重视扫尾工作，采取有力措施，力争业务水平稳中有升。

1. 加强对新员工的培训工作。

2. 加强对新信息的贯彻学习。积极落实国家或行业动态当中新近颁布的相关文件政策，为公司顺利地过渡新旧模式的接替。通过不定时，不定量等形式，积极学习执行，主动将业务引流新规市场。

3. 积极应变，认真学习，管理和引导并重。

4. 严格执行公司的规章制度。

一方面加强对自身职责要求；

二是提高对每个成员的要求，明确公司和部门的管理具体规定，打好预防针。

三是以专门专项的会议等形式去解决种种问题。

一年来，我们的工作在公司领导的督导下，在我进出口部每个成员的辛勤努力下，20__年，我们虽然作出了一点成绩，积累了一些进出口工作经验。但与我们的要求相比还存在一定的差距，回首半年来，还有许多方面不尽如人意。但是我们相信，对于充满挑战与机遇的新的工作来说，这仅仅是个良好的开始。

我们有决心也有信心以“稳步发展，重点突破”为指导，在公司董事长、总经理等领导班子的领导下，在同事的帮助下，在我们自己的不懈努力中，围绕进出口业务勇于创新、勤于实干、锐意进取，努力工作，力争开创我部门进出口工作的新局面！

营销重点工作总结 营销工作总结篇五

本群旨在为单身人群提供一个“结益友，觅姻缘”的平台。

一、男女会员可直接在群内自由交流互动；

二、会员第一时间优先分享最新姻缘信息；

三、从10月1日起，每位会员一年赞助费300元。

1、本群内人员要以礼相待，不得言语恶意攻击其他成员；

4、管理人员有权在必要时对恶意挑衅管理人员权限的人员进行处理；

5、如有以上行为者，管理员可对其发出警告，如若不改，可请其退出qq群。厉，在4月份的专县生考试中取得好成绩。

群公告3 1、文明聊天、团结友爱；

4、聊天敏感内容尽量避免直接使用关键词，用通假字，符号代替；

营销重点工作总结 营销工作总结篇六

3[x]客户共x个(x年新客户x个，之前的老客户x年未返单的共x个)，总销售额约x[]00rmb[]

按以上数据，东南亚区域国家[x]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[x]和x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x年，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x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□x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x年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。

x年工作计划及个人要求：

- 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。

有关建议：

2、适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；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，为公司尽应有的贡献。

营销重点工作总结 营销工作总结篇七

一家大型企业集团，将全国的大区销售经理与地市经理招回，集中进行上半年销售工作总结与下半年工作计划。由于行业市场竞争激烈，集团在销售这个板块自然是120%的重视，因此该次会议有着非同寻常的重要：一方面直面总结上半年不如人意的销售，另一方面将规划下半年如何重振雄风！

为此，全国销售精英汇聚一堂，接受全集团公司的大检阅。集团boss及所有高层都一个不少，凡是销售服务部门也全员参加，同时安排所有封疆大臣大区经理一一做详细发言。现场所有参会者西装革履，面前笔记一一打开等候记录，现场气氛非常的紧张与压抑。

四大类型总结，你属于哪种？

1、大气理智型。总结能够比较科学客观、有理有据地反映自己所辖市场上半年的销售情况，而计划能够非常清楚自己下半年在产品推广、渠道建设、经营管理等大方向上如何运作。完全胸有成竹，同时有着大区经理的霸气与销售计划、管理的超强功夫。

2、泣血总结型。泣血总结的大区经理，往往是以往销售做的不差而今失败或落后了，营销失败的主要原因是经验主义，没有与时俱进，没有学习创新，总是喜欢拿过去的'思路经营现在的市场。此类销售大区经理，需要彻底的洗心革面，否则就很难再有建树。

3、半梦半醒型。这个类型的大区经理是最多的，由于对市场营销与经营管理的知识不完善，运用没有达到随心所欲，他们的总结与计划能够反映1/2左右的情况，但是还有1/2没有看透、分析透、计划透，属于饭熟差阵火的尴尬状况。

4、不知所云型。这个类型的大区经理一般的命运是下岗再培训，乃至卷被盖走人的。他们的总结基本上是没有数据、没有事例、没有条理的三无状况，而计划也是无目标、无方向、无方法的三无状况。

总结销售表面上总结市场、总结销售，但实质上就是总结、展示你在产品推广、渠道建设、经营管理等方面的才能，曝露出你是否用心用脑在做市场；而与总结销售一起的计划，更是展示你在计划方面有没有熟悉了解你的市场、了解你的

客户、了解你的下属，同时显示你的计划是否科学、全面、超前。总结销售与销售计划更重要的是它能够反映出你是否与大区经理这个职务相吻合，因为你已经不是一个冲锋陷阵的一般业务代表。因此，大区经理完全可以通过一次次总结与计划树立自己的专业化形象。

营销重点工作总结 营销工作总结篇八

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

一、工作态度、思想工作。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，牢固自己工作技术！

二、设备操作，工作领悟。

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。

勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的？的本职工作。反应简单，操作同样需要严谨细致，这就要求我要对设备及操作过程情况熟悉与理解，还应有较强的理论知识。不但要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变能力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的能力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作能力，使自己在自己的岗位上发挥到的作用，更快更效率的完成自己的本职

工作，和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的能力有限，每件事的成功都是靠集体的智慧，所以和同事们团结在一起才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅是个人的事也是一种工作的义务！

三、回顾过去，展望未来。

对于过去得与失，我会吸取有利因素强化自己工作能力，把不利因素在自己以后工作中排除，一年工作让我在成为一名合格职工道路上不断前进，我相信通过我努力和同事合作，以及领导们指导，我会成为一名优秀员工，充分发挥我个人能力。也感谢领导给我这一个合适工作位置，让我能为公司做出自己该有贡献。一年来我做得虽然还不够，但我相信在今后工作中，我还会继续不断努力下去，我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己努力，将自己所有精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好！