

# 工作总结报告标题(模板8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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 工作总结报告标题篇一

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去。20x年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20x年做一个初步的规划。

### 一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

## 二、自身的不足

(1) 业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2) 过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3) 今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

## 三、明年的工作思路

(1) 从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2) 今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3) 明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4) 两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点□20x年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行□x年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

## 工作总结报告标题篇二

### 一、 提高政治修养

坚持以邓—理论、“三个代表”重要思想为指导，贯彻落实党的xx大精神，坚持落实科学发展观，切实加强院自律委员会全体学生干部的政治修养，求真务实、与时俱进、开拓创新，引导广大同学树立正确的世界观、人生观、价值观。

### 二、 组织建设

为了加强和完善律委组织建设，提高律委工作质量和效率，加强学生干部队伍素质建设，在10月份，院自律委员会面向全院新生进行招新、面试等一系列的选拔，经过学生自愿报名、面试、评审小组筛选等程序，在“公平、公正、公开”原则下，产生了第七届院自律委员会实习干事，并实行为期一个月的实习期。在实习期中，为了加强新成员对组织工作的了解，培养成员的工作能力，增进干事之间，干事与部长、主席团之间的沟通交流。我们组织了部门培训、素质扩展、观看视频、讲座、新老干部交流会等一系列活动，加强了新律委干部对组织的了解，端正工作态度，提高服务意识和自律能力，以学生干部的标准严格自己，使得学生干部的素质得到了很大的提高，加强了成员之间的合作能力，为常规工作的顺利开展打下基础。最终通过一个月的实习考察期，最终选拔出70多名新成员，为律委注入了新鲜的血液，带来了活力。

在宣传方面，建立和不断完善qq群、博客的前提下，成为全院第一个开通微博的组织，通过在微博上发表温馨的说说，让学生们更加深刻的感受到律委的知心，提高了律委的知名度及影响力，同时，也为同学们提供了更多的提建议或意见渠道。

### 三、 校园文化建设

促进校园文化建设，监督及校园秩序维护，创建节约型和谐校园，院自律委

员会分别在宿舍、饭堂、教室等方面的文明建设积极开展工作，并进一步使工作向制度化、规范化，项目化方面的发展和完善。

1、纪检部：每天定时进行检查，并开创课间值守的工作方法，引导同学们不要带早餐进教学楼，倡导一个干净卫生整洁的学习环境。除此以外，还和各系学生会共同检查大一晚修早退情况，提高同学们的自律能力。

2、膳食部：实行无人值守制度，加强宣传方面工作，由膳食部定期到饭堂去于同学交流，收集同学们的意见，并做好记录，定期总结意见，并与有关部门进行联系。

3、宿管部：每个月对宿舍进行检查评比工作，加强对宿舍禁止使用大功率电器的宣传以及应急预案的的学习和落实，共同营造一个安全干净舒适的宿舍环境。

#### 四、律委内部建设

##### 1、换届大会

在11月21日，院自律委员会举行第七届换届大会，经过了一个多月的筹备工作，在全体律委干部的努力下，换届大会圆满地结束了，本次换届大会以“温馨传承”为主题，整个换届大会充满了温馨和感动，受到了来自各位老师及各组织、各系团总支学生会的衷心祝福，最后新一届律委干部歌唱把整个大会引向高潮。大会的圆满举行，离不开每一个律委干部的付出和努力。

##### 2、自律委员会内部建设月

为了使律委工作进一步制度化、规范化、项目化，使律委工作各个方面有一个质的飞跃和提高，院自律委员会在12月举行律委内部建设活动月。活动月分别从加强律委制度建设，加强对律委考勤的管理，加强部门常规工作的管理，加强各部门之间的横向交流，加强律委协办活动的的能力，加强律委学生干部的心理素质和抗压能力，加强对应急预案的落实、学习和认知，完善自律委员会人事制度、考评机制等方面为主题，开展培训、讲座、辩论赛、座谈会等多种形式的活动，提高干部的整体素质和工作积极性，理解和清楚学生干部的定义和义务、责任，找准个人的定位，增加集体荣誉感和历史使命感，把律委推向一个新的高度。

1、提高律委干部的政治修养和服务意识，时刻牢记组织使命，落实工作责任制，增加集体荣誉感和历史使命感，提高组织凝聚力。

2、提高干部的心理素质和抗压能力，从学习，工作和生活等各方面，了解干部的需要，倾听他们的心声，遇到困难及时对他们提供帮助和进行心理干预。

3、高度贯彻落实律委的各项规章制度，严格按照各项规章制度开展工作。

4、加强部门之间的沟通，通过协办活动、各部门之间的联谊，加强各部门之间的交流，提高横行交流和纵向交流的效率，减少因沟通问题所造成的误解。

5. 宣传工作我们一直在不断地提高和完善，力度也在不断地加强，但宣传的质量和力度还远达不到应有的效果，各部门干事对自身工作的宣传力度也有待加强。

总的来说，各成员在本学期的工作表现出色，圆满顺利地完成了本学期的工作。感谢学生处老师的指导和支持，感谢各位律委人为律委所做的辛苦工作。下个学期，律委的工作会

更多，责任会更重，但是我们一定会做得更好！相信在明年春暖花开之际，律委的事业会更上一层楼。

## 工作总结报告标题篇三

xx年结束了，我想这一年我们取得的成绩是令公司全体人员都很满意的，我也不例外，我觉得如果要为这一年的表现打分的话，我想是90分。如果要为这一年找几个关键词的话，我想应该是忙碌、收获和成长。

忙碌，时间是过得挺快的，还记得我们在莱茵华庭，还记得新办公室开始装修，现在在新办公室都半年多了。从xx年初签下上海移动的合同，许多合同就接二连三地来了，陆续签下杭州永善、上海琨珏、上海创昊、福豚福餐厅、随客餐厅，人手紧，事情多，时间急，所以常常没时间关注事情进展程度，只跟着客户的电话走。在大家的配合下，事情进展得还算顺利，虽然期间有一些令客户不满意的小插曲，但是大家最后都能理解。上半年的忙碌和个人的努力以及业务水平的提升有密不可分的关系，所以在总结上半年的经验基础上，下半年的成绩的也是水到渠成了，于是又相继签到了常州安费诺、吴江天利聚合物、上海大建、杭州新华纸业、夏普、衢州浦发银行，由于人手不够，专业人才缺乏，所以从和客户接触的第一刻开始，我都不得不承担所有与之相关工作，从报价，到现场勘查，再到设计图纸，只要是我自己能做的，我都从来不麻烦别人。由于我们的项目是一个周期长，参数易变更的工作，所以每一个客户都需要反复再三沟通，图纸也是一遍又一遍的更改，报价也得随之变化，时间总在不知不觉中溜走。

收获，有了业务的忙碌，必然带来了许多工作经历上的收获。从与杭州永善签合同开始，就一路在学习，第一次做外贸相关的电梯，由于没有经验，在付款方式上未能给自己争取到最优的方式，也正是这样一次成交带给我记忆深刻的教训。从独自一个人去常州安费诺看现场，画图纸，签合同，让我

在升降平台的整个业务流程上有了新的理解和突破，增强了自信心，也为以后诸多升降平台合同的成交打好了坚实的基础。接着又独自一个人完成了琨珏企业的固定式登车桥从报价到合同工作，这次经历使得以后的固定式登车桥项目都变得轻车熟路。衢州浦发银行是我签的第一台汽车电梯，从报价到图纸，再到合同的签署，付款，也是自己尝试着独立完成的，此次合同的成功，让我尝试了给客户无微不至的关怀就能获得应有的成果。基伊埃现场参数和要求的反复变动，我都从不抱怨，每次都按时给客户响应，由于时间紧张，连夜给客户做中英文的报价书，又以最快的时间给客户设计图纸，这些都给客户留下良好的印象，接下来的成交几乎就是顺理成章□xx年完成的销售额几乎是我xx年的十几倍，在这样的过程中，不仅收获到成交的喜悦，在个人收入方面也有了明显增加，日子不用过得像xx年那样清贫。公司在业绩上升的同时也适时地改善了大家的办公环境，为新的前进目标提供了硬件支持。

成长，这一年伴随业务量的成倍增加和个人经验的提升也是我个人成长最快的一年□xx年上半年由于刚刚涉足电梯行业，对业务颇有些生疏，加上公司实力也比较薄弱，所以xx年未能取得比较理想的成绩，但是恰恰是xx年半年一点一滴的积累和不断地学习才打下了xx年收获的基础，经过这一年的锻炼，基本能独立完成电梯、升降平台等从询价到成交的相关工作，我想在我们公司这样的背景下，正是这样的成长才能为公司节省成本，提高效率，完成业务目标。经过这一年，与客户的沟通变得更加灵活了，更加能掌握客户的心理，以及在业务进展阶段能不断地分析客户的喜好和想法，能随着客户的想法，不断地改变自己的策略，正是这样的成长，才使项目进展的越来越顺利，成交得越来越快速。经过这一年，对客户的购买意愿有了更准确的把握，正是这样的成长，才使项目失误率越来越低，节省了自己的宝贵时间，提高了成交率。



xx年，对于公司，对于自己都是值得庆祝的一年，因为伴随着自己的付出得到了收获，因为伴随着个人的成长，公司正日益壮大，同时，公司的壮大又为大家的成长提供更大的舞台。xx年是大家辛苦忙碌的一年，也应是大家丰收的一年，所以希望大家能分享到一起努力换来的成果。快速的发展也提示我们当前还存在许多问题，产品的质量问题是首当其冲的，如果这个问题得不到妥善的解决，那么发展也许将会遇到新的瓶颈。

xx年即将来临，对于新的一年，希望公司事业蒸蒸日上，希望我一如既往的努力能换来一如既往的收获，业绩能在xx年的基础上取得更大的进步，工资能够不断提高，能够过上更加幸福快乐的生活。

## 工作总结报告标题篇四

20\_\_年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

### 一、回忆过去

#### 1. 对新运营区域的拓展。

以市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到年底止，总计运营金额为28万美金。从年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

#### 2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。年成功把品牌产品运营到，就目前来说，运营情况良好。

### 3. 对老客户的优质服务。

重点为客户和客户的跟踪和服务。在年运营金额总计为32万美金，面对年对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

## 二、总结现在

### 1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对运营工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

### 2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的运营计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

## 三、展望未来

海外市场的开拓没有初点，年对于年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地运营我们的产品！

## 工作总结报告标题篇五

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声，首先感谢公司经理室能给我展示才能、实现自身价值的机会。这段时间是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了\*\*人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了\*\*人作为拓荒者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为\*\*\*\*的一份子而感动高兴。

### 一、对公司的认识

\*\*\*\*以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。

### 二、工作成绩：

- 1、与\*\*一起主持员工联欢会，得到大家的认可。
- 2、将总公司下发的红头文件及前期\*\*公司各品牌三证整理分类，并制作电子检索，使调阅、查询十分方便简洁。
- 3、每次例会前做好准备工作，会后及时整理会议纪要。
- 4、完成优秀员工先进材料的起草工作；规范综合科对外联系函的行文格式并帮助其整理、修改对外行文；协助综合管理科科长整理车辆管理办法，并制作每月油费、修理费等相关费用的表格；完成武昌量贩店与超市独立核算的政策表格的整理工作。
- 5、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。
- 6、熟练操作vip客户档案管理系统。

7、通过在\*\*科的两天实习中，初步了解公司的供应链系统，能进行简单的`业务流程操作。

8、能做好其它的行政后勤工作。

### 三、存在问题及对其改进方法

1、由于在原公司从事的是机要秘书工作，未涉及业务操作，对于零售企业的进、销、存更没有实质理解，概念十分模糊，故对公司整体的运营模式与流程还需进一步的深入了解与熟悉。当然，我并不能以此为理由，我将会在今后的工作中多向前辈请教，勤问、勤练，用最短时间熟悉公司业务及流程，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，在工作中磨炼意志，增长才干。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。在今后的工作中，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，不辜负公司经理室对我的期望与栽培。

\*\*\*\*

\*\*\*\*年\*月\*日

## 工作总结报告标题篇六

回顾这一年的工作历程，我学到了很多，也充分的锻炼了自己，能够说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改善的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

个人总结

1、作为一个销售，必须要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去理解你，理解你的产品。

2、工作必须要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我此刻如果把自己定位成一个一流的销售就务必把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要透过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每一天要应对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎样放平心态，正确的应对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5、当你在和客户沟通时必须要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮忙他们解决问题的，这是一个各有所需的双赢，所以说这个十分重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6、做销售的必须要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就更不用说做出业绩了，自信主导着销售的内心，有了自信你能够随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的状况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7、必须要有耐心和恒心，相信自己只要付出必须会有回报，只是时间问题，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻持续上进心，不断的去努力。

8、作为一个销售人员总结是很重要的，不仅仅是对自己的工作资料、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才明白自己还有哪些能够上升的空间。

## 工作总结报告标题篇七

转眼间，我进入行工作已经两年零两个月了，不经历风雨，怎么见彩虹，从最初的新手成长为分理处的会计，再进入公司业务部，这其中辛酸，有汗水，当然，更多的是喜悦。回顾已过去的xx年，我用3个词来进行总结：珍惜、进步、成长。

### 一、珍惜

态度决定一切，银行业因为特殊的性质决定了其从业人员应该有更高的素质，从踏上银行工作岗位的第一天起，我就提醒自己要对得起所从事的这份职业：在思想上严格要求自己，生活上保持艰苦朴素的作风，在工作中勤勤恳恳，积极向上，刻苦专研业务知识技能，能够较好地完成领导和各级部门安排的各项任务，从而体现出自身的价值。

### 二、进步

通过对以往缺点的改正，不断完善自身。我从小就有点小马虎，做事情丢三落四的，这样的毛病对银行从业人员来说可谓是大忌，特别是从事柜面业务，为此，我时刻用胆大心细四个字来督促自己。两年的柜面工作，我累计出错过一次，当时是一位客户来取款300元，我因为一时疏忽，把存取搞反，最后操作成存款300元，还好及时发现错误，通知客户返回网点，在充分得到客户的谅解后更正了出错的款项。金融工作难免会出错，贵在怎么吸取教训并在今后加以避免，这次事件虽然金额不大，但是足够给我敲响了警钟。工作应以稳为本，在此基础上不断提高业务速度。

### 三、成长

逆风的方向，更适合飞翔，只有面对挑战，才能不断地成长。在20xx年x月末正式接手分理处会计岗位之前，我一直从事简单的柜面操作，对会计方面的业务不熟悉，能否胜任它对我来说是个不小的挑战。当时正值过年期间，是一年的业务旺季，仿佛所有事情一下都堆起来了，白天要办理柜面业务，晚上整理传票及其他资料。那段时间加班到11点是很正常的事，但我仍感觉有做不完的事，每天都被传票所累。我知道会计的工作远不止传票而已，但如果能及时有效地整理好当天的传票对会计工作又是相当重要的，因为这样既能为相关会计后续工作打下良好的基础，又能腾出大量的时间。

1、业务技能不够精细，虽然已从事记账岗位两年，但会出业务仍未精通。现在从事了全新的公司信贷岗位，首先要有肯学肯钻的态度，其次任何岗位都不可能在短时间内就能做到精通，因此我已经做好长期努力的准备。保持一贯踏实的作风，克服性格上内向的缺点，努力成长为一名优秀的现代商业银行客户经理。

2□20xx年，在争做最大的零售支行的目标指引下，更多的中间业务需要大力推广开，如手机银行，基金，网银，信用卡等，这就要求银行客户经理具备足够的业务知识与技能，我

需要加强专业知识的储备积累和进一步提高营销技巧。今天的行欣欣向荣，作为行的一员，我感到无比自豪，在新的一年里工作中，我将更加勤奋地工作，刻苦学习，努力提高各方面的业务素质技能，适应农商行的发展需要，踏实进取，克服不足，把工作推上新的台阶。

## 工作总结报告标题篇八

1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

(1)第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分校园处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力到达目标销售额。还要多回访老客户及加超多拜访新客户，第一个季度的意向客户要到达20家。

(2)第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分校园已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要到达10家。

(3)第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要到达10家。



(4) 第四季度的目标销售额为100万。10-12月份，校园基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要到达20家。

5、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的潜力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合潜力、都是我需要掌握的资料。