

最新销售公司管理工作总结报告 项目管理 工作总结报告(大全10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇一

20xx年以来，自己在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

1、如□xx住宅楼工程，成人面积24022m²，总高度57.25m□地下一层，地上十八层，钢筋砼剪力墙结构。质量目标为创市优工程和质量无通病示范工程，为了保工期，针对现场狭窄，周围居民楼住户多的特点，将原方案设计的基坑支护灌注桩止水帷幕□12m一根共250根，支出费用93万元。改为圆型平面布置的密排水泥搅拌桩，即达到了支护桩又起了止水作用。缩短工期36天，节省投资近46万余元。深得甲方满意，在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙镙栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙镙栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30%，还节省费用1.5万元。

2、原模板采用小钢模支护体系，但在开发的清水砼施工技术工程上，宜采用大模板钢木组拼体系支护，减少模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，从而取消抹灰层，经涂料装饰后，达到高级抹灰数据标准及使用功能要求，节省抹灰材料及人工，并减轻建筑本身的自重，减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的大量修理费用发生。在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省大量资金。

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握

了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严把了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把

项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。通过多年来，自己坚持和不断充实以上四

项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

20xx年，针对项目成本，自己在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着贬值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追得是高标准。特别是在材料使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会账的管理局面。通过多年坚持和完善这两项成本管理措施，使我们项目施工的任务无一亏损，为企业创效做出了一些工作。在新的一年里，我将继续拼搏，为企业发展尽最大努力。

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇二

（一）布局区域，未来签单；

在过去的2012年度中，我和双志共同负责xx□区域的销售及管理工作，通过一年的努力，已基本完成xx地区销售布局□xx及xx区域部分布局，现有意向约74万平方，有望在20xx年度陆续签单。

（二）区域销售项目跟踪情况；

在2012销售年度里，按照公司发展区域销售的工作思路和方向，陆续完成了整个xx地区的销售部局□xx市区在建项目做到了基本的全部摸底。意向主要有河南省机电高等专科学校新校区建设项目□xx学院三全学院平原新区建设项目□xx医学院综合办公楼建设项目□xx市人民法院办公楼建设项目□xx市牧野区检察院技侦大楼项目□xx市交通局大楼项目等。

xx区域本年度主要跟踪的项目有xx市山城区检察院项目、淇县检察院项目等。其中山城区检察院项目有望在20xx年上半年度签单。

xx区域本年度主要跟踪的项目有xx市财政局新大楼项目、平原光电新园区建设项目、光源电力新办公楼项目□xx沁阳市财政局办公楼项目，济源市卫生局松原卫生院项目等。

以上项目有望在20xx年度通过持续的销售推进出单。

（三）做好内部配合，共同完成任务。

销售团队内部协作配合，完成公司销售任务，参与济源教育局太阳能项目、华信集团投标等。

（一）完善区域布局；

积极跟踪xx地区现有项目信息，完善xx地区的销售布局，循环挖掘及跟踪xx地区的项目，做到持续稳定的投入，维护销售漏斗，争取早日出单。加大xx地区的工作投入力度，争取在20xx上半年度完成xx地区的销售布局，然后进入循环挖掘及跟踪阶段，争取早日出单□xx区域根据现有情况判断，竞争过于激烈，项目利润空间小，对于该区域的项目未来的计划是有选择的跟踪。

（二）跟踪行业发展；

跟踪行业发展，关注新技术前言，关注整体市场走向对公司运营的影响。

（三）公司内部配合，共同完成公司销售目标；

加强协作，提高自身黏合力。积极做好各销售区域的协同工作，完成公司年度销售目标。

（四）注意自身的能力发展与提高；

自我完善市场营销、企业管理的相关能力，进一步加深对公司自有产品的学习和理解。提高自身工作计划性，增强自身的执行能力，保持整体工作的主动性。一日三省，多思考，多总结。

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇三

一、健全安全管理机构，落实安全生产责任制度

为加强安全生产工作的监督、管理，充分发挥各管理人员的作用，及时发现和消除事故隐患，确保安全工作顺利进行。根据上级主管机关有关要求，结合我司实际情况，公司成立了安全生产管理领导小组，由总经理担任组长，副总经理担任副组长，成员由海务、机务和安全主管三人形成，安全领导小组主要负责审核公司重大安全事项、分析安全生产形式、事故处理和审批安全经费等。

二、抓好季节性防范工作

我司根据船舶航区和季节变化对船舶安全造成威胁的特点，结合各船舶的实际情况，着力抓了南海季节的强风、雾季安

全、防台、防汛工作，制定了《关于做好20__年防台工作通知》，拟定了一系列的安全防范措施。雾季期间，公司海务、机务和安全主管经常深入船舶生产一线，了解船舶生产情况，检查各种导航设备的技术状态和驾驶员对雷达等设备的操作技能，以及船员遵守制度、雾航规定等情况；台风到来前，按上级有关防台文件指示要求，召开了防台动员和部署工作会议，对防台安全工作做了认真研究和统一部署，成立了以总经理为组长的防台安全工作小组，各船舶也相应成立了以船长为组长的防台安全工作小组，并对船舶防台设备进行全面的检查，配足各种防台设备，发现问题及时就地采取措施整改。防台期间，防台工作领导小组用mhf和手机在办公室二十四小时值班，及时了解船舶位置、当地风力、海况和船舶防台动态。今年台风季节由于我司做到“早动员、早准备、早部署、早行动”，而且加强与气象台、港口、海事等部门的密切联系，及时掌握台风动态，认真落实防台各项措施，确保了我司船舶的防台安全。

三、做好职工安全意识的宣传发动工作，营造安全氛围

为了不断提高安全工作人员的管理水平及增强广大职工的安全意识，我司采取学习、会议、现场指导、阅读相关资料等形式进行学习和宣传安全知识。我司订购了《新安全》(海事版)、《中国安全报》、《广东安全生产》等杂志资料定期发到各船舶，确保船员得到最新的安全信息，从中借鉴经验不断提高自身的刚工作能力。公司今年召开安全例行会共十二次，其中有三三次在船上召开，九次在岸组织安全管理人员、部分船长参加，会议讨论安全存在问题、制定防范措施、总结经验，不断完善制度。

四、切实开展“安全生产月”活动，确保全司安全生产工作以月促年

(一)广泛深入安全生产知识宣传教育，购买了18条安全标语、6条宣传横额以及大量有关安全生产知识的宣传彩图、彩旗和

读本，在船上船员生活区张贴安全生产宣传彩图和横额。

(二)各轮船长组织船员学习安全生产法律、法规和公司安全管理规章制度。公司海务、机务主管分别对驾驶部板和轮机部船员进行技能考核，合格率达100%，通过培训、考核，大大提高了职工安全意识和业务水平。

五、加强船舶安全检查，确保船舶设备处于良好的技术状态
为了确保船舶随时处于良好的适航状态，公司安全检查小组人员每季度对所属船进行安全检查；今年公司安全检查小组对全司船舶进行了20艘/次的检查，共发现缺陷30项，每次检查完毕后总结检查情况，对检查结果通报并制定整改措施进行关闭。一年来安检结果表明：缺陷主要分布在消防设备、主动力及辅助设备方面，所有缺陷项已在限定期限内给予整改。

六、加大船舶维护保养力度，提高船舶安全系数

公司领导本着对人生命财产高度负责的态度，不惜资金投入，加大船舶维护保养力度，提高船舶的安全性能和改善船员生活环境，各船船员按照公司《船舶保养制度》编制船舶设备维护保养计划，并严格按照维护计划的维护内容在规定时间内对船舶进行了维护保养，能及时发现缺陷及时给予整改，确保了船舶设备随时保持良好的适用状态。船舶按法定时期进行检修，确保船舶符合船检标准要求。公司今年对五艘船舶投入维修保养费共计45万元。

一年来，我司安全工作虽取得了很好成绩，但是还存在着一些薄弱环节和不足，虽然杜绝人为事故发生，但船员素质高低参差不齐，以后要加强对船员培训力度，提高船员素质，确保船舶安全，为公司赢得良好社会声誉努力奋斗。

湛江市祥春顺发船务有限公司

20__年12月10日

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇四

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 5、严格遵守公司各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、完成领导交办的其它工作。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在__这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇五

从近几年的自然灾害、全球金融危机的爆发，无一不给人们的生活带来了巨大的影响，此时保险的多种样式被更多的人所热捧。我做一份保险销售工作总结，来系统性的给大家展示保险销售的具体业务流程及近期的发展。

公司在复杂多变的环境下，牢固树立科学的发展观，努力实践“三个代表”重要思想，在各职能部门的密切支持和配合下，通过全体员工的奋力拼搏，勇于进取，业务取得了长足发展，业务规模创造了历史最高纪录，回顾一年的工作，既有成功的经验，也暴露了一些不足。

一、个人业务取得突破性发展。

业务的迅猛发展，一定要有一支强有力的核心队伍作为支撑。公司加大了队伍建设力度，重金聘请北京专家进行增员指导，把展业和增员结合起来，通过增员来推动业务发展，通过业务发展带来的实惠来带动增员。主管也付出了辛勤的劳动，他们时刻关注着自己的组员，帮其解困、助其成长，让我们的员工感觉到了公司的温暖，做到了有爱留人。

个人业务是我们的核心业务，是公司持续经营、稳健发展的基础。我公司根据自身实际情况制订了相应的激励措施，利用“客户答谢会”、“产说会”等多种销售模式，抓住多个新险种强势上市的有利契机，全体员工斗志昂扬，经过辛勤的

耕耘，终于取得了丰硕的果实。

二、奋勇拼搏，团体业务稳中有升。

团体业务是公司经营成效体现的重要指标，也是产、寿险两类保险的交集市场，因此，竞争尤其激烈。在与多个竞争主体的交锋中，我司以全年团体业务共收取保险费266万元。四季度经营指标重新下达后，我司只用了一个月的时间就率先超额完成了任务目标。

一年来，我们除了维护好已有的渠道外，还积极寻找新的业务增长点，努力打破前期业务发展低迷的状况，同时积极加强与有关部门的沟通与协作，争取得到最大的支持和帮助，加大宣传力度，扩大影响面，从而赢得市场。

三、服务社会主义新农村

公司全面落实“巩固城市、拓展两乡”战略，积极响应中央关于建设社会主义新农村的号召，我公司加深了对“两乡强则县域强，县域强则全省兴”的理解和认识，增强了发展农村市场的责任感、使命感和紧迫感。

四、雄踞市场主导

今年上半年，公司发出全年目标上半年完成的号召，面对巨大的挑战，我们并没有退缩，我们积极联系各代理机构和网点，加强业务指导和促成。通过全司员工和各代理机构的共同努力，我司上半年共实现保费500万元，虽然这一成绩同州公司下达的任务目标还有一定的差距，但这一成绩已经创造出历史新高。

五、以人为本，诚信服务。

服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司

的声誉以及未来。我们坚持“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急。全年我司客户服务部门已受理各类理赔、满期给付案件金额 700万元。

这次的保险销售工作总结，更系统、全面的展示了我们公司可以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。我们辛勤的劳动，也得到了广大客户的信赖和认同，在以后的工作中，我们还将继续努力，让更多的人有担保。

我真实的感受到销售是一门艺术，要讲求语言的技能。作为珠宝销售员，让顾客买到满意的珠宝，需要考虑的几个方面：
1认真的接待顾客，主动问好询问，微笑服务是关键，为顾客制造一个轻松愉快的购物环境；
2由于多数客户对珠宝知识了解不多，因此尽最大努力为客户介绍她所想要的珠宝类型，了解越多购买欲望越强，满足感越强，因为顾客是最好的广告。
3减轻顾客压力，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。
4购买结束后，应当具体讲解佩戴与保养知识，最后说一些祝愿的话是顾客的心情愉悦，增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。
5以最好的.精神状态等待顾客的到来，重视自己的外表，穿着要干净得体，天天坚持化妆，切记不要浓妆艳抹，清新淡雅最好。

通过领导和同事之间的帮助，我圆满的完成了工作，同时学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，工作业绩有了长足的进步。

固然有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰不是全部的了解，还要加强学习；同时，自己的销售技能还应当进步，因为你不知道下个客户是怎样的脾气、怎样的爱好，需要学习这方面的知识，鉴戒他人成功的经验很重要。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到榜样，

模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能开释最大能量。比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否是僵硬造成顾客的不满意。对顾客是否是充分的展现了珠宝首饰?等等这些都需要想想。所以我们相互学习，共同进步。

平时，我也注重个人内在的修养。通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，爱岗敬业，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

总之，在这一年里我工作并快乐着，通过这次的品牌柜长销售工作总结，系统、整体的对过去的工作有了一定的了解，对未来精华我要继续坚持，糟粕转换为精华。

1.销售工作半年总结报告

2.瓷砖销售工作总结报告

3.年终销售工作总结报告

4.销售季度工作总结报告

5.销售工作总结报告范文

6.销售月工作总结报告

7.销售总结报告

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇六

从20__年3月中旬进入__开始培训，到1月17日提出辞职，鄙

人在汽车领域进行了近一年的汽车销售工作。特作此文，总结这段时间的得失，为以后的工作提供积极有效的指导。

先按时间顺序做一下简单的梳理。其实当时进入汽车销售领域，并没有考虑太多，一定程度上是抱着先做着试试的态度。还记得第一天背参数就把我整蒙了。背了一整天的数据，回到家睡了一觉发现几乎都忘了。心情顿时跌入谷底。当即觉得背书这关就难过，甚至生出了打退堂鼓的想法。勉强说服自己再努力试一试，不行再说。第二天也是马马虎虎，而比我早到培训一星期的同事，竟然还说我的进度算快的了。好吧，那就再试试吧。后面几天，逐渐找到了些窍门，背起来没有刚开始那么吃力了。终于以比别人短的时间结束了培训期进入总店实习。这段培训经历，让同事包括主管都认为我背书快蛮聪明。其实还是我自己知道，为了赶上进度，巩固白天背的成果，那几天每天早上爬起来在家里背。看似背的快，实际是总投入时间多。

进入总店后，时机巧，又蒙老板娘厚爱，三天时间就安排上岗。刚上岗那段时间，凭自己曾经的工作经历，自认为能很快打开局面的。但现在客观来讲，刚上岗那三个月确实没自己想的那么简单。订单量一直上不去，各方面能力掌握得也不是那么成熟，自己好像也没那么大的斗志。真正的爆发还是在8月份开始的，然后就是连续数月的过万月薪，以及销冠的荣誉。这让我打破了上岗时候认为在汉虹工资无法破万的论调，同时在平均工资两三千的大环境下，也让我感到行业或者说公司的天花板不高了。这也是最终离开的一个重要原因。

最后两个月工作没有了任何的新意，感觉整天做着翻来覆去而又做不完的工作，可业绩却无法再突破。卖了车没有了成就感，遇到客诉却非常烦。很多人认为我离开是因为受不了公司的严酷管理，规章制度。其实这只是表面。根本原因还是因为看不到与我未来发展之路的对接以及个人成长的空间所在。所以趁着掉头还好调的时候，赶紧退出来吧。

做的好的：

1. 坚持与信心。最让我骄傲的自然还是连续三个月破万的光辉记录，短期内估计难被超越。这其中离不开自己一直的坚持与奋斗，当然强大的信念与勇气是必不可少的。要不很难解释为什么十一车展坚持五天，单天六单是如何完成了。虽然我想做的事客观上不是都能做到做好，但如果主观上没有这种霸气的话那一定做不好了。

2. 还有在与客户交流跟踪谈判中的能力与技巧

3. 独立自主，自我约束。

4. 目的性强

做的不好的：

1. 浮于表面，做的仍然仅仅是销售，而没有上升到营销的层面。

2. 没有战略与品牌意识。

4. 没有核心竞争力，没有形成差异化与创新。

5. 变通能力与客户解析能力还有待提升。担当与处理的能力不足，心态不稳。

6. 计划性差

7. 执行力差

8. 学习效率、速率、成果转化率有待提高

9. 与领导同事的做关系意识，内部客户决定发展

1. 汽车销售看重的能力很多：拓客、电话邀约、沟通、谈判、专业知识、接待服务等等，但一个大前提是你个人的欲望，对目标的欲望、对业绩的欲望、对金钱的欲望将促使你不断提升，不断向前！

2. 销售是一场戏，我们是导演兼一号主演，客户只是二号演员。恐惧是失败的开始，信心是成交的支撑！

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇七

“君子慎始，差若毫厘，缪以千里。”严格管理，注重细节，城区站一直坚持以安全第一原则，并学习集团公司下发的“加油站生产安全禁令，”积极开展“我要安全”主题活动，每周例会随即抽取员工防范意识，及预案熟悉度，这样才能让员工能够更快的熟悉应急处置方位，提高员工防范意识。坚持“安全第一，预防为主”是相辅相成、辩证统一的关系。事业单位工作人员年度考核个人总结只有重视安全，才会去做预防工作，只有做好预防工作，才能实现安全。

营造良好的服务环境是做大销量一项很重要的基础工作。为了巩固中石化在温州乐清地区占有主要地位。在开展“争先创优”活动期间大家不懈努力去的了优异的成绩，自今年度开始集团公司开展“比学赶帮超”活动以来我们不断的创造新记录，不断在油品及非油品上面积极跟进销售量大的站，也不断的满足顾客的需求，也不断地去为顾客提供更好的更优质的服务。

在开展“争先创优”活动以来我们积极参与其中，近一年的时间我们不断努力，在非油品方面取得了470937.51元的销售成绩，同比去年70551.9增加了400385.61元，为顾客免费办理ic卡352张。城区站汽油持卡比例高达114.04%，柴油持卡比例78.91%。与此同时，在20xx年的五至八月份积极参加了公司“礼享车生活，尽在中石化”活动取得了优异的成绩，

并在今年夏季，啤酒团购及销售、彩票销售活动及近期开展的燃油宝销售竞赛，无不激发我们员工的积极性及主动性。

在今年六至八月份开展的“礼享车生活，尽在中石化”活动开展到结束，非油品销售额平均每天保持8247.68元，燃油宝完成当月的11.33%的成绩，水类商品完成12086.6元的成绩，在活动期间香烟及彩票是不包含在内的，但他们也不甘落后，香烟完成10027.5元，彩票5587元的成绩。

城区站很注重员工的推销技巧，在公司将其燃油宝加入到“加油八步法”中及与燃油宝销售竞赛活动集合在一起，大qq空间、新浪微博、腾讯微博、人人网更多大的激发了员工的推销意识，返利当场返还到员工手中，在此期间征得员工同意，并制定了指标奖罚制度，制定了物质奖励和精神奖励制度，并每月在墙面上公开优秀个人及班组名单，每月对员工的销售排名从单一的商品排名改为全面的推销额相结合的排名，用推销成功的金额来体现员工的推销能力，让每位员工明白“销售量的高低直接关系到自身的切身利益，加油员不能仅满足于提供单一的油品服务，还要拓展便利店、“燃油宝”等非油品业务，一名合格的加油员就是一名合格的营销员及优秀的推销员。

“金井梧桐秋叶黄，珠帘不卷夜来霜”；随着秋天的到来，公司也开展了“金秋服务月”活动，城区站本着以服务创品牌，以服务促销量，以最好的服务回报顾客，以良好的语言、形象吸引顾客，在此期间结合实际，培训员工八步法，在次强调将燃油宝纳入到“加油八步法”中，并培训员工形体动作，文明用语，及规范引车动作，并本着“以老带新”为原则，同时进步，在开展“争先创优”活动开展以来，才真正的看到了什么是“老带新”，在新到员工身上看到了希望。

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告

篇八

一、监理部安全提升管理工作

- 1、建立健全了各项安全管理制度，并监督落实。审查施工单位的安全生产资质和三类人员的上岗资质，督促施工单位建立健全施工现场安全生产保证体系：审查施工单位编制的施工组织设计中的安全技术措施，专项施工方案，对施工单位的特种作业资格证进行审核。
- 2、坚持召开安全周例会、每周安全培训并对培训内容进行总结评价，制定预防措施，使安全共和处于有效的持续改进状态。定期开展安全检查活动，对检查发现的安全隐患要求责任单位限期整改完善完成。
- 3、坚持每月对生活基地进行一次全面的安全检查，对电气线路、生活用气、用水等存在的隐患及时进行了整改。按照防恐防暴的要求对监理部及时配齐了防恐防暴器具，对全体员工进行了防恐防暴安全教育，定期组织防恐防暴演练提升了全体员工的防恐防暴技能。及时安装了一键报警设备、门口安装了防冲撞设施、围墙上加装了刀片刺网、院内重新安装了1080p高清视频监控，存储时间和覆盖范围都达到了相关要求。
- 4、督促施工单位开展常态化的安全教育活动，检查培训工作和安全生产费用计划落实情况，督促施工前做好安全技术交底工作，检查施工单位现场制定的应急救援预案措施落实情况。
- 5、坚持每天对施工现场安全生产情况进行巡视检查，监督施工单位落实各项安全措施，发现违章施工和存在安全隐患的，及时要求施工单位进行了整改，并签发整改通知单。
- 6、检查施工单位大型机械的合格证、检测、验收、准用手续，

对手续不完备的不准投入使用。要求施工单位按照西北油田分公司重点建设工程项目经理部的要求，在动火、破土、受限空间、吊装等直接作业环节实施全程视频监控，并检查具体落实情况，发现问题及时督促进行了整改。督促施工单位做好“四口”、“五临边”等危险部位的安全防护工作，并按规定设置明显的安全警示标志。对高危作业，易发生安全隐患的薄弱环节，监理部均作为检查重点，并加大监管力度。

7、做好安全信息管理工作，监理部安排专人对安全资料进行收集整理，建立了较完善的安全管理台账，通过对安全信息的收集有效提高了安全管理水平，并和项目部建立了网络信息系统，对部分安全管理资料利用网络及时的发布共享，提高了安全管理的效率。

二、监理部安全提升管理工作亮点

1、开展安全教育、宣传工作。根据工程制定了施工现场安全手册，并根据手册内容及作业人员的工作性质进行场前安全教育培训，监理部主持安全培训考试，按照顺北项目部管理规定要求施工单位对进场人员进行安全教育，要求施工前如实填写上报进场人员安全教育史。hssse监理工程师多次参加施工单位重要工序作业前安全技术培训交底工作，施工单位都按照文明施工标准在主要路口，制定企业的安全宣传牌，标语(工程概况、企业简介、企业安、健、环方针及施工平面布置图)主要通风口处设置七牌一图、七想七不干标语牌、安全标示牌，多次开展安全教育宣传和应急演练，提高作业人员的安全意识，增加施工现场的安全氛围。

2、高度重视应急管理工作。要求施工单位根据工程特点，制定了多项应急预案，监理部也要求施工单位根据工程情况更新应急预案，预案报审后，监理部及时组织对应急措施落实情况检查，并组织和要求施工单位进行防恐防暴、防h2s和消防应急演练，针对应急演练情况做出总结进而积累经验，并提出在演练过程中出现的问题从而进行完善。

3、防恐防暴方面的安全工作。目前监理部部分在监项目位于少数民族居住区，监理部为了有效防范暴力事件发生，切实保障公司及施工单位员工的人身和财产安全，要求施工单位保证各种应急救援物资供应并处于良好的备战状态，通过防恐防暴应急演练积累防恐防暴经验，对现场周边进行巡逻检查，我单位对现场配备的安防设施定期进行检查，实现了工程安全施工目标。

4、安全文明施工管理方面。工程建设期间，重点建设工程项目经理部领导高度重视文明施工工作，多次对施工现场文明施工情况进行了专项检查并提出了宝贵意见。监理部对材料堆放、现场文明施工都要求有明确的管理制度和文明负责人，对负责区域统一设置标准隔离，设置文明宣传标语，监理工程师现场检查时将文明施工做为检查的重点，对检查的不符合项要求施工单位hse负责人亲自落实，有效的提高了现场文明施工水平。

5、信息管理方面。监理部安排专职资料员负责收集项目建设过程的安全资料工作，资料员对安全信息管理思路较清晰，安全资料分类归档，监理部及施工单位每日编制工程安全简报，要求施工单位对工程重大hse活动及时进行了总结归档。

通过以上工作，监理部在地面工程建设安全管理方面得到了有效的提升，但同时也暴露了安全管理的一些不足之处。在今后的工作中我们将继续严格执行“安全第一、预防为主、综合治理”的基本方针，将安全管理放在监理工作首位，严把安全管理的事前控制关，确保无安全事故发生。

工程监理有限责任公司

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇九

1、收入保障完美收关：本年精确完成考核口径收入目标，收

入保障工作完美收关;基础业务收入增幅%,超考核目标。欠费管控方面,月度欠费率基本控制在2%以内。12月份,销售部重点加强欠费管控、做好支撑,每日一次通报、对落实单元及时对接整改,实时关注欠费收缴与话费预存进展情况,预计全年应收账款万元,有效保障公司收入指标的完成。

2、存量运营效果显著

公司存量收入保有率全区第一,有效保障了全年收入的完成。主要做法:一是优化存量运营体系。年初根据市公司客户运营要求,制定本地客户运营视图、指导维系中心开展工作;同时调整了维系中心的职责和承包办法,并调整老用户拆机挽留和低迁的管控机制。二是加大欠停激活催缴工作。为强化存量保有、减少客户流失,5月份起公司安排支局开展欠停派单激活工作。公司发布《关于规范欠停激活工作的通知》通过明确职责、规范流程及动作、销售部做好每日通报,提升欠停激活效率。

3、优化业务支撑流程、保障一线生产需求

一是继续贯彻业务支撑月例会制度。每月初,销售部牵头,召集有政企部、渠道中心、业务支撑中心、稽核中心、投诉中心、营业处成员参加业务支撑月例会。会议对上月一线发现的问题进行讨论、商讨解决办法、优化服务流程,并形成会议纪要、及时传达至一线。二是优化css每月对css的未认领客户进行认领,尽可能的使每月的收入能按渠道用户划分到每个划小单元。尽可能的做到不漏、不错,为各渠道的收入测算和考核提供数据支撑。三是开发支局收入视图、进一步位支局收入保障提供支撑。挖掘数据仓库功能,通过业务支撑系统,完善宽带续包、欠费、优惠等日常工作所需的功能,为各划小单元提供更好的支撑。

4、服务压降初见成效

一是制定20__服务压降计划，按客户接触界面分别制定投诉压降目标，提升整体服务水平；二是建立每周服务提升通报机制，及时通报上周客户投诉情况，并落实服务责任的考核和整改；同时根据投诉热点建立服务预警机制；三是对营业厅采用定期和不定期相结合的检查方式，对所有门店进行服务检查；对检查中发现的问题及时通报、落实考核、并督促整改。按投申诉用户归属渠道管控区指标，20__年公司排名全区第一。

5、业务稽核成果明显

一是梳理或制定了多类规范流程和稽核规范，力求内控稽核闭环管理；二是加强业务稽核，除日常业务稽核外，还安排了零资费电路的稽核审计、政企百团活动稽核等工作；三是落实考核和整改；稽核中心每月通报稽核中发现问题，并及时考核、督促整改。

6、其他工作。

二、20__工作计划

1、做好20__年收入保障。

2、优化存量运营。

3、继续投诉压降、建立服务追责制度，提升公司整体服务水平。

4、优化四级支局划小承包机制。进一步的落实“真”划小承包，做好专业支撑和资源放权，为支局长提供良好的创业平台。

以上是本人年度工作总结，敬请各位领导、同事审核和评议。

销售公司管理工作总结报告 项目管理工作总结报告 篇十

保险公司的主要业务就是靠的营销，一个优秀的保险公司，肯定有一个靠谱的营销团队。今天本站小编给大家为您整理了保险公司销售工作总结报告，希望对大家有所帮助。

刚来到公司就参加了短期培训学习，我象回到了年少时代，作回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过培训后我被分到业务部，得到了同事们对我的帮助，使我备感亲切，我认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，学习投保单的填写，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。

要出去展业了，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。第一个客户成为我追求的第一个目标，我记得跟第一个客户接触，向客户介绍天安文化、条款险种、特色服务后，得到的是拒绝，我失望、沮丧，经过同事们对我精神上的鼓励，通过再与客户接触，最后得到了信任。由最初与客户接触、怀疑、拒绝、再接触、忧虑、信任，最后得到了支持理解，使我迈开了成功的第一步。通过对第一个客户宣传天安，让第二个……让更多的客户了解天安、认可天安。

四月份牡丹花会期间，我积极到举办车展中去宣传天安文化，车险条款，售后服务，让洛阳市民了解天安、认可天安，进而选择天安。八月份积极参加客户温馨活动月，更好地为客户服务，特别是车险售后特色服务，如：“小额赔款现场赔付”、“重大赔案限时赔付”、“事故车辆自主择厂修理”受到了客户青睐。

夏天天空象小孩的脸说变就变，我为了及时能把保单交给客

户，冒着大雨，不小心路上滑了一跤，但是想到不影响客户审车，一定要把保单送到，客户见了我很是感动，说我太认真。当今世界，客户决定企业的发展 and 生存，使客户满意，是我应该做的。

认真学习陈总《以科学发展观为指导，坚持规模、品牌、效益的有机统一，把公司发展推向品牌建设新阶段》的重要讲话，使我意识到品牌是一种无形的财富，品牌塑造就能拥有现在，拥抱未来。认真钻研《业务员展业手册》，虚心向同事们学习，体会到一名营销人员学习获得知识越多，展业成功的机会就越大。

今年出去展业，也遇到不少挫折，有的客户不理睬，有的客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的十个月期间，每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展，先后承保了几家单位车险。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。

通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，在这个变化中也给公司进行了传播。

通过学习省公司会议精神，以后三年天安公司七个目标、八个意识，使我看到了公司的发展和未来。我为自己是一名天安员工而高兴。在公司我为天安人积极向上拼搏精神所感染，和同事们相处的互帮互爱美好日子里，我很快就发自内心写了一首诗《真好》——记我的同事们。今年当选为“优秀员工”，感谢领导和同事们对我极高的评价和厚爱，同时觉得

自己很惭愧，自己离一名合格的营销人员还相差的太多，今后更加努力学习和工作。艰辛与希望同在，我将用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓新的领域，迎接美好未来。

一年来,我们紧跟公司战略部署、把握主动、明确目标、扎实措施、合力攻坚、强势奋进的一年。在这一年里，我们紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，与时俱进，勤奋工作，务实求效，文明服务，较好地完成了领导交付的各项工作。

为深入贯彻公司做强战略，全面实现公司合规经营、风险控制、提高效益，加强理赔基础管理，规范理赔操作实务，优化理赔处理流程;领导多次安排组织学习专业理论，法律法规，条款要例等专业知识的培训，让我们掌握到更多的专业知识，为我们的工作打下了坚实的基础。

进公司以来一直从事结案岗的我，十一月份已被转为从事了档案管理。虽然新工作分项复杂，有些琐碎凌乱。对我，确实是全新的挑战。不过经过这段时间的奋斗，在实际工作中，只要有强烈的责任心，积极严谨的工作态度，一切都不是问题。档案管理岗现对于我来说，已是得心应手了。完成本职工作后，如果有需要的时候还会去协助结案岗。

在工作上，我严格要求自己，确保工作的顺利进行。做到敬业爱岗，格习职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念;饱满的工作热情，较好地做好自己本职工作和领导交办的各项工作。最后正视自己的缺点，在不断学习中进步，不断向前辈、同事请教学习，来弥补自身的不足，对实际问题的处理，使自己从中学到更多的东西，积累一些处理问题的经验。

总之，自己在以后的工作中要加倍努力，一定听从领导的安排，积极主动地工作，好好学习保险理论和业务知识，为公司的再次创业做出应有的贡献。

回顾历史展望未来，明天总是充满着希望。我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的天安保险公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人的理想，一定能！

在支公司7-10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写单等一系列工作。很多人认为是打杂的工作，这可不是一般的打杂的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的学习，让我更加理解到这两个字的内涵。感觉到做个真正的保险人真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我

更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。