

最新最精辟年终工作总结(优质5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最精辟年终工作总结篇一

加强;扶危济困、博爱助人的人道主义精神得到了进一步弘扬，今年为有特殊困难的同志解决实际共捐资47770元，体现了中华民族“一方有难、八方支援”的传统美德。

为提高医院诊疗水平，最大限度满足不同层次患者的就医需求，加强传染病的治疗安全隔离措施，改善就医环境，我院兴建了一幢占地730平方米，建筑面积1230平方米的标准传染病房大楼。目前，该大楼土建工程已完工，正在装修之中，预计年底可投入使用。投入资金160万元，完成了医院南大门、综合大楼等项目工程的征地26000平方米，该项目的立项、报建工作正在进行，争取明春工程能够顺利实施。继续推行医疗设备及药品招标采购，集中采购，以降低成本，通过公开、公平、公正的原则，购进质优价廉的设备，达到节约资金的目的，又促进了廉政建设。根据医疗业务发展需要，不断加大对医疗器械设备的投入，年内医院先后投资资金30万元购置了除颤起搏器一台、心电监护仪一台，集资、筹资320万元购进德国西门子螺旋ct机一台，并均投入使用，使得医院的诊疗水平上了一个新台阶。

医疗质量是医院各项管理工作的核心内容，是医院的生命线，也是管理成效的关键所在。为此，我们根据省卫生厅有关医疗质量管理规定制定了医疗质量管理的原则：以病人为中心，

以质量为核心。基础环节、终末质量并重，自我控制与全面监督并举，建立个人、科室、医院三级质控。医教股和护理部将提高医疗质量建在“三基三严”基础上，对全院医生、护士进行了基础理论、基本知识、基本技能的考核和测评，有效地使医务人员在临床中严格执行基本规章制度和各项技术操作规程。将科主任定为科室第一负责人，要求严把科内医疗质量、手术质量、护理质量、病历书写质量、各种检查、检验质量、医学影像质量等质量关，发现问题及时解决及时防范，使医疗质量管理更趋科学化、专业化。同时不断加强医技人员继续培训工作，继续选送各类医技人员到省级或对口扶贫xx市医疗单位进修学习，并在院内多次举办医疗学术讲座。通过学习，使医院全体医技人员不断更新新理念、新技术，并很好地应用于临床，为提高医院的医疗质量起到了促进作用，较好地调动了全体人员学习的自觉性和积极性，在院内形成一股“学、赶、帮”的良好学习风气。从而大大提高了我院医技人员的整体业务素质 and 诊疗水平，为人民群众的健康水平和生命质量作出了积极的贡献。取得了良好的社会效益和经济效益。

今年1—11月份业务总收入963万元，其中医疗收入548万元，药品收入415万元。接收进修实习生25人。全年总诊病人145300人次，其中门诊139630人次，急诊5670人次，抢救危重病人625人次，抢救成功例数594人次，死亡31人数，抢救成功率95%;住院总人数2565人次，出院人数2525人次，治愈病人2308人次，好转164人次，未治愈人数43人次，死亡人数10人(其中24小时内2人)，抢救危重病人236人次，抢救成功率97%，诊断符合率94%，全院开放病床200张，病房周转次数12次，抢救心脑血管病人83人次，外科住院病人723人次(手术265例)，妇产科住院病人1265人次(手术323例)，放射科检查5091人次□b超检查4536人次，检验科检查2436人次□ct检查2160人次，胃镜检查186人次，脑电图检查243人次，心电图检查1843人次，理疗科诊疗163人次，口腔科诊疗324人次，五官科诊疗3643人次，眼科复明术124人次，派出干部

到挂钩点及医生下乡计划生育382人次，完成高考、兵检1632人次，完成有关单位健康体检625人次。我们承接了xx年良好的发展势头，圆满完成了xx年上级和人民交予的各项工作任务，为xx年可持续发展奠定了坚实的基础。

1、经济基础较薄弱，资金短缺，地方财政投入有限，成为制约发展的瓶颈。

2、管理信息化的进程不够平衡，制度不够完善健全。

3、高级拔尖专业技术人才少，缺乏学科带头人。

4、行风建设还不够到位，缺乏监督力度。

5、基础设施建设和医疗设备配套需进一步完善、更新，以适应新的科学发展需要。

1、以社会需求、群众满意和医院自身发展的需要为标准，扎实抓好医院建设，不断增强综合实力和竞争力。

2、争取省、市和对口扶贫的支持，多方筹措资金，解决制约医院发展的瓶颈问题。

3、加大行风整顿力度，融入医疗质量监控全过程，塑造自身形象和品牌，营造温馨、舒适的医疗诊疗环境。

4、继续加强对医技人员培训教育、人才引进，完善医疗设备配套、提高设备利用率。

5、预投入资金兴建医院南大门、南面综合大楼、影相楼、供应室、“120”急救中心、污水处理系统以及老病房改造。

6、预投入资金完善icu病房建设。

- 7、预投入资金完善医院电脑化网络管理系统。
- 8、预投入资金购置一批科技含量高的医疗设备。

最精辟年终工作总结篇二

大家好！

20xx年已经结束。农历新春佳节将至，首先在这新年到来之际恭祝各位领导及集团全体员工马年吉祥，万事如意！

总结过去，交流经验，畅想未来。汇报一下20xx年的工作情况和20xx年的工作计划。

20xx年，我作为公司的技术总工，在集团公司朱总经理的正确领导下，在分公司各职能部门及项目部的支持下，解放思想，调整心态，转变观念，全面完成了年初制订的各项生产目标任务，各项指标发展又取得了新的成效。

工作的初期,虽然有过近十年工作经历,对即将开始的工作环境也有所估计,做足了充分的准备,但是由于建筑行业是一个需要更多实践经验和理论知识结合的行业,需要了解、学习和掌握的东西很多,我未敢有半点儿的大意,慎小慎微的做好领导安排的每一份工作,我内心告诉自己任何一个行业要想做好都需要花费很大的时间精力和精神支持,开始从一点一滴认真做起,很幸运自己被安排到公司的工程部,一个和我专业非常对口也和我自己的性格吻合的部门,主要从事对工程质量、安全进度的监督检查;资质年审、证书延期学习等工作,这是一个对建筑公司起着非常重要作用的部门。我先是从事工程管理做起,先后学会了沟通、协调,从基础学起,必须对工程项目和项目部经理的性格脾气都要非常熟悉,才能做得精做得准,只有这样在面对各种重点难点的时候对其才更有说服力,才能更有效保质保量的做好工程进度中的各项工作。面对这些繁琐且需要更多耐心和细心并要具备统筹

安排能力的工作，必须对每项工作，在一开始就要进行分析，做计划安排，如何去做，如何做更高效，刚开始我没有这方面的考虑，经常会做一些无用功，导致延迟工作的完成时间，有时候晚上会加班，影响到第二天的正常工作，幸好有部门各位领导的指导和帮助，我开始考虑如何计划性的安排工作。领导的帮助不仅仅局限于工作，在我平时的生活中，每当内心有所波动的时候，领导与我的谈心，对我无私的关怀与帮助，这种感激时常让我有种豁然开朗的感觉，这种工作氛围是之前在家中才有的感觉，我非常珍惜，当然也会更加努力去回报这些倾心帮助我的人，专心工作，多思考勤行动，用心把每份工作做到最好。

走上工作岗位，也就是走上了群体生活，我一直坚信一个人的力量是有限的，而群体的力量是无限的，每一个人身上都有可以学习和借鉴的东西，不管是总经理、副总经理和部门负责人，因为东润集团是一个各部门相互配合共同完成的系统，一名优秀的管理者一定是能够熟悉各部门职责，清楚各部门之间的协同作用力，各司其职，各尽所能才能让这个系统更高效的运转起来，为产品的高质量完成服务。所以在工作中遇见涉及到相关部门能解决的问题，我都会认真去请教，从中不但能学到相关的专业知识，而且促进了各部门间更好的沟通协作。而且我发现沟通也是一门哲学，是需要用心去钻研和学习的，最重要的是这个过程，有时候别人无意的一句话会开启并激活自己的一些想法，让自己的视野更开阔，同时在相互沟通的过程中也会去检验自己的专业技能和管理水平以及思考问题解决思路，也会逐步完善自己的人生观，因为通过别人的这面镜子看到的自己更真实，从中可以发现自己的各方面欠缺，从而改正让以后做到更好。

时间总是在不知不觉中匆匆流过，回顾那些过往，看到自己成长和收获的同时也看到自己需要补充和打磨的不足和缺点，虽然自己充满精力和信心的去做好每项工作，由于很多都是一些内业，这样就少了很多去现场的机会，从而对现场的一些具体操作和实际经验有所欠缺，所以在后面的工作中我要

有目的性的多去现场，多了解现场实际情况，对不熟悉的新工艺和新技术要多请教现场项目经理，只有这样谦虚的求教才能使自己的专业知识更扎实，也才能更顺利和切合实际的做好自己的工作。

作为一个行业的重点负责人，我需要学习的东西很多，包括部门需要做的和这个行业需要懂的以及要成为一名更专业的知识，这个过程是一个漫长的过程同时又是一步一个脚印稳健扎实前行的过程，既然选择了这个自己所爱的行业，就要为之付出心血和努力，要用自己每一次的进步去夯实自己脚下的路，我坚信一份付出就会有一份收获。

20xx年又将是一个崭新的开始，我对自己也有一些展望和期待，对明年的自己也做了一些规划，我会在做好自己分内工作的基础上，多学习各方面的专业知识，更主动自觉去承担一些工作，提高自己的业务能力。同时我也要提高自己的沟通能力，只有好的沟通才能使工作更高效，坚持锻炼身体，保持一份高度的健康心态迎接每一份工作！真正做到稳扎实打走好每一步，我相信充实的人生才更有意义！

此致

敬礼！

汇报人：司俊营

20xx年01月10日

最精辟年终工作总结篇三

（一）在xxxx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，

较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（二）在xxxx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

（一）xxxx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度xxxx年下半年，行政部组织召开了xxxx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

（二）对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

（三）做好了固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

（四）加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

（一）开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3、宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

（一）积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

（二）加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作

效益；

（三）加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xx的明天更美好！

最精辟年终工作总结篇四

一、加强班组建设和管理

1、塑造班组文化建设，提升班组成员的凝聚力。充分利用例会和车间班前班后会，传达公司的第二次创业发展方向，使班组成员真正领会到公司的发展要求、前景和目标，努力向新的方向迈进。

2、不断参加班组长培训。车间班组长的责任直接影响车间的工作绩效，因此，在__年的班组建设中我首先强化自身的带头作用。加强班组长的培训与学习，同时为班组成员团队学习的机会，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

二、狠抓安全管理

1、充分利用周二安全例会时间，认真分析一周来的安全生产情况，将车间发生的安全事故认真分析总结，吸取经验，杜绝类似事故的再次发生。

2、加强了对班组安全检查力度，完善了岗位责任制，发现问题及时通报并限期整改，使安全隐患大大降低，确保了__年的安全生产。

三、生产、技术管理得到加强。积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

四、现场管理得到改善。

1、制定了现场管理制度，并在生产过程中认真执行，

宣传贯彻“5s”活动，并认真组织实施，使现场管理得到大的改善。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

五、对设备进行技术改造。

1、分别对一、二、三、六车间的部分设备根据实际情况进行了改造，降低了工人劳动强度，提高了产品质量，节约了生产成本。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

一、安全方面：安全管理有好多没有到位，这主要表现在以下几点：

1、安全管理力度不够。安全操作制度不健全，安全培训不到位，检查不到位，有好多时候，由于我们的工作当中劳动量比较大，工人的体力消耗比较大，为此在生产安全检查过程

中，发现的安全隐患没有严肃的指出或者没有按照安全管理制度进行处罚，现在想来是完全不对的，在安全事故没有发生以前，就应该不讲情面，只有这样，才能彻底消灭安全隐患。为此，我想在今后的的工作中，对存在人情面子的安全隐患没有指出或处理的，我们将严肃处罚当班安全责任人。

2、安全隐患整改及时不彻底。由于存在侥幸心理，有些安全隐患的整改工作存在应付现象，并且还认为这样会降低一些生产成本，这样在有些安全隐患的整改中没有彻底整改，我想在今后的的工作中，不论要付出多少，只要是安全隐患，只要是不符合安全管理规定的，就要坚决不折不扣的进行整改，并安排整改责任人限期整改。对整改不彻底的，严肃处理整改责任人。

3、违章操作的几乎没有处理过。在工作过程中，

落实责任不到位。加大管理力度，建立成本考核制度，量化考核。

三、质量方面：

1、成品颜色不一：原因：管理不到位。

方案：(1)找最佳标准，定量添加(2)设专人负责添加(2)随时抽查。

四、现场管理方面：定置管理仍没有完全到位。到目前为止，我们还没有真正的对所有的物品进行定置管理，只是临时决定一些物品的摆放，同时由于工人的懒散性和素质的高低不等，有时在作业场地完成作业后，不能做到人走场地清，乱放的现象仍然存在。这一点我们准备建立定置管理图，以便在今后的的工作中能够依图加强巡查，对未按照标准进行摆放的，进行严格处罚，使“5s”管理初见成效。

五、设备现场管理没有完全到位。由于人人都有惰性，操作人员总是能省事就省事。这样运行设备上面的浮尘等经常不能及时清理。为此，我们准备加强设备浮尘清扫的检查，对能够及时清理并及时检查出设备隐患的，给予一定的奖励，对没有及时清扫的班组，则给予适当的处罚。

六、技术改造方面：

1、技术改造的奖励政策兑现的不及时。由于工作过程中注重工作过程，

而在工作完成后，没有及时进行回顾和总结，造成对一些小的技术改造没有进行及时奖励，有损技术人员的工作的积极性。为此，我们准备定期召开技术改造总结会，既能及时兑现奖励，又能总结经验，找出新的改造项目。

2、技术革新主动性差。以往的技术改造大多是在工作过程中确实遇到了不得不解决的问题了，才去想办法，或者才去同一些技术人员一起探讨解决的办法，没有把技术人员在工作过程中的经验充分的发挥和利用起来。为此我们准备经常召开技术研讨会，让大家把工作过程遇到的问题摆一摆，共同研究对策，找出改造的办法。就是俗话说的“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”。

七、培训方面：1、在岗位培训方面，不要说其他人了，就是我本人，实事求是的说，学习的也少了，我现在感觉靠经验进行管理是不行的，而现在我的技术知识又太有限了，因此在工作过程中大多靠的就是经验了。这一点在今后的工作中，准备加强学习，首先自己能够解决的办法就是多召开一些岗位工人的专题会议，让大家多谈一谈工作中的好的经验和办法，这样既提高了其他人的岗位工作能力，对我也是一个学习。2、一般岗位的培训太少。我们现在只是在一些主要的岗位实行岗前培训，但是对一般岗位的培训几乎没有。这样大多数工人的各方面的素质差距太大，一般岗位人员认为自己

不被重视，挫伤了一般人员的工作积极性。

八、环境方面：1、由于双粉、筛分控制不好，大量的尘土造成了车间的工作环境差，下一步控制改造加大除尘效果。

九、个人存在问题：

1、平常的工作没有计划性。由于工作的繁杂，在每天的工作中，都是以自己的想法，随意的进行安排工作，计划性太差。这一点我准备这样来解决。首先在每天下班后，要对各项工作进行调度，需要调整工作目标和方向的，提前计划好，并落实将新的工作目标落实到人。其次是及时与相关部门进行沟通，以便调整工作计划。三是对已经安排的工作在没有非常特殊的情况下，在没有完成以前尽可能的不再改变工作方案。

应该多给下属一些锻炼的机会，应该多支持下属的工作，提高下属工作的积极性和主动性，让他们把自己应该做的事情做好。

4、缺乏有效的沟通，一是部门之间的沟通，二是内部沟通，下一步加强沟通。

为切实抓好__年生产部的工作，我将按以下几个方面进行开展工作：

1、继续坚持“安全第一，预防为主”的方针，严格按照安全操作规程进行安全管理。(1)重点抓好三级安全管理网络的建设，充分发挥他们的职能作用。(2)全面落实安全生产责任制，重点抓好班组管理。(3)继续坚持每周一次的安全大检查，对各车间存在的设备隐患违章行业仔细排查，发现问题立即处理(限期整改，严重的给予处罚)，并责令责任当事人制定出改进措施。(4)对查出的安全隐患，当作事故对待，按照事故三不放过的原则进行处理。小事当作大事抓，把事故

消灭在萌芽之中。

2、做好节能降耗，降低生产成本。(1)认真计量好车间辅助材料使用，做好班组交接班记录，每月对车间班组附材进行清理考核，并将各班附材消耗每月进行对比，作为年终考核的依据。(2)会同车间制定班组交接班制度，加大检查力度，提高产量，确保产品质量。(3)加大低值易耗、辅材的考核，低值易耗品、防板结剂、机械油进行计量，降低产品消耗。

3、强化质量管理(1)进一步完善生产工艺，对影响产品质量，如色泽、颗粒因素加大管理力度，着色剂、板结剂设专人计量，确保色泽一致，颗粒均匀，同时防止产品板结。(2)加大生产工艺的检查力度，对不认真执行工艺的车间、班组进行通报批评，并上报处理。(3)积极与物资部、质检部沟通，特别是对自备袋包装的原料，落实好具体含量再使用，确保产品养分稳定。

使原材料的物流更加趋于合理，减少转货费用，降低生产成本。

5、积极做好现场管理(1)对成品或半成品进行定量存放，加强巡查，对未按要求进行处罚(2)强化设备管理，责任到人，每月由车间主任对设备管理、使用进行总结。加强产成品的防护措施，将所有产成品全部盖好，做到防雨防尘(3)强化“5s”管理，将“5s”管理制度化，规范化，每星期对车间不低于二次的检查，将检查结果车间内通报。

6、继续提倡和激励技术革新。积极为技术人员提供技术革新和对设备进行小改小革的环境和条件，及时将新产品的标准交到技术人员手中，使他们及时配合公司有关部门学习和掌握新的产品工艺，带动和激励全员积极学习技术，提高自身技能。对于在技术革新和对设备小改小革上确有提高生产产量、质量和改善工作环境、保护设备等特殊贡献，并在生产中得到证实的，报请公司给予表彰奖励。同时继续搞好设备

的检查、维护、保养与维修，使生产设备始终处于良好的运行状态。对设备的维护维修费用列入生产成本，并量化到每个班次，超支自负，节约按公司规定奖励。7、加强自身学习，并认真注重岗位培训、做好环境保护工作。将车间粉尘工作列入__年工作的重点，集思广益，认真分析，将车间粉尘降到最低化，净化环境，增加公司效益。

综上所述，在新的一年里，我们在做好各项工作的同时，积极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍。为创建一直卓越班组共同努力！

最精辟年终工作总结篇五

各位领导、同事们，大家好！

首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时，认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息

和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决方案。在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

在***销售总结会议上，我的销售跟同部门的同事xx的数据有一定的差距，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我

只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在20xx年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把目标任务细分到手中的客户里面，大方向从医院分，小到每一个科室。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成拟定的目标任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。为公司创造更多的财富。

祝所有销售人员身体健康、共同进步！祝愿公司在新的一年里，生意兴隆、财源广进！