

最新思想汇报中的不足与改进 销售总结 工作中不足及改进(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

思想汇报中的不足与改进 销售总结工作中不足及改进实用篇一

回首过去的16个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、 积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前的一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去K歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、 认认真真，做好本职工作。

1、 责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，

可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了中国台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，

并改变自己急性子的性格。

第五、 如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、 争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

思想汇报中的不足与改进 销售总结工作中不足及改进实用篇二

教师被喻为人类灵魂的工程师，教师的政治思想会直接影响到孩子。我在思想上高标准的严格要求自己。用心参加园内各项活动，并认真做记录。做到不迟到、不早退，树立为人师表的形象。

从本班幼儿的实际状况出发，精心安排好每周计划活动资料，认真组织好每节活动。在活动中，让幼儿在实际操作中学习，使幼儿真正成为学习的主人。在课前的教具准备要充分、资料要丰富、生动、新颖，并具有较强的操作性，在教态上具有儿童化，形象生动，和幼儿融合在一齐，为幼儿创设一个简单、愉快的学习环境。让幼儿学会在游戏中去寻找问题，并解决问题。

1、礼貌。

先从自我做起，对领导、同事、家长都要面带微笑主动问好。给幼儿带个好头，并严格要求自我的言行举止，同时培养幼儿成为一名尊老爱幼、讲礼貌、讲礼貌的好孩子，能友好与他人相处。

2、课堂活动纪律。

从生活抓起，培养幼儿良好的常规习惯。要正确引导幼儿课

堂上的坐姿、培养良好的课堂常规；不许随便下位、回答问题时要举手、并学会尊重他人，安静地倾听他人的发言，养成不随便打乱别人的讲话。

3、卫生习惯。

每一天持续幼儿户外体育活动时间，带领幼儿认真开展各项体育活动、锻炼身体。在每周计划活动中，根据幼儿的现状状况，合理设计好每日的户外体育活动资料和运动量明白清洁卫生的重要性，加强幼儿便后洗手的习惯，并能主动的在餐前、餐后洗手，餐后能主动漱口、擦嘴巴，能有条理地收拾餐具、折叠整理自我的被褥衣物。

我深刻地认识到，时代在发展，社会在进步，教育教学观念也在不断更新和变革，我十分注重业务学习，不断充实自我，解剖自我，分析自我，正视自我，不断为自我充电，提高自身素质，提高文化专业知识水平。

1、主动亲切地与家长沟通。我充份利用了晨接和放学的时间跟家长交流，使家长了解自我孩子在园的状况。

透过家园联系表、面谈等形式来了解幼儿在家与在园的各种表现。

2、及时向家长反映幼儿在幼儿园的状况表现，及时取得家长的密切配合。

3、在与家长沟通时应注意热情有礼、对待特殊状况要冷静、有条理地进行交流。

4、工作上加强互动，对家长的推荐虚心听取。

5、结合每月开展的主题教育活动，引导家长关注活动进展，并能主动参与到有关活动中，加深家长对幼儿园教育工作的

了解，促进家长和幼儿园的良好关系，让家长 and 幼儿共同成长。

1、本学期有时候有因自身懒惰思想造成的拖拉现象，在下学期的工作中力争做到“今日事今日完成”。

1、用心、认真开展幼儿课题的学习和探讨，多方面的提高专业技能。

以上是我本年度的工作总结，不足之处请各位领导及老师指正。我必须再接再厉，努力工作。在以后的工作中我将用心去爱每一个孩子。努力克服自身的弱点，争取更大的进步。

思想汇报中的不足与改进 销售总结工作中不足及改进实用篇三

自从去年五月来到新港城工作以来，已经有近一年的时间了，这一年中，在本人的不断学习，以及同事、领导的关心和帮助下，我不断加强学习，努力适应工作的需要。经过一年的学习和工作，我已完全融入了港城这个大家庭，也适应了规划科的工作，个人的工作能力有了显著的提高，回首翘望，有优点可待继承发扬，还有不足需学习改进。

一、自我反思

（一）岗位意识有待进一步提高

虽然近一年的工作，已经让我学到了很多，尤其是岗位必需的知识技能，但是有的时候在工作上存在自我放松的情况。由于规划科的工作任务比较繁杂，处理事情必须细致高效。在这方面，我还有很多不足，比如有的时候考虑问题简单化，没有做到细致全面；对工作程序掌握不充分，对自身业务熟悉不全面，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

（二）对工作缺少前瞻性和主动性

工作中，经常都是听领导安排，对于领导布置的任务能够积极去完成，但是缺乏自身对工作的计划与安排，没有思考工作的方向与目标。而且工作中会有“做得多，错的多”的现象，导致做工作只满足于不被批评，没有按照岗位职责去思考、去推进工作。不敢于、不善于克服工作中的困难，习惯于承担轻松、程序化的工作。究其原因，是我自身的知识、经验积累不够而导致的。

（三）缺少对工作方式方法的思考

在平时的工作中，只想着把工作尽快完成，没有开始工作之前先思考应该采用什么方式方法才能高效高质量的完成这一项工作。有的时候一味盯着工作本身，这样反而导致事半功倍。另外，在部门工作中，忽视了团队协作精神，往往只专注于自己的本职工作，没有考虑到大家一起协作完成，这样会产生工作任务很零散，没有一种凝聚力。

二、今后努力的方向

（一）不断学习岗位技能，提高工作能力

社会是一个真正意义上的学校，工作中的需要是最佳的学习动力，尽管我从事的工作和专业不对口，但只要一直有虚心学习的态度，在工作中不断摸索积累，就能慢慢培养自己的工作能力。刚踏入社会的我满怀工作的热情，但缺乏社会和工作经验，我会在以后的工作中积极向周围的领导、同事学习。

工作中普遍存在这样一种现象“做得多，错的多”，也就是往往做得事情越多，犯错的几率就越大，有“多一事不如少一事”的心态，缺乏工作主动性。我认为在工作中还是应该有敢于犯错的勇气，犯错是正常的，只要积极改错，并做到

不再犯同样的错误，那这个错误就是值得的，我们收获了一份工作经验，错误会让我们记忆更加深刻，所谓“吃一堑，长一智”，以后遇到类似的问题就会格外小心处理。

（三）注重讲究工作方法，培养团队精神

思想汇报中的不足与改进 销售总结工作中不足及改进实用篇四

一、9月份共实现销售订单136万，实现销售收入90万，实现销售回款82万。

二、销售订单比例、成套设备63万，刀具12万，配套61万。

三、9月份销售中大部分客户基本维持在常规的销售量，但是德阳片区(特别是二重)配套销售不理想，这也是直接造成配套销售额不高的一个重要原因。

四、在9月份与客户的沟通中发现，有许多客户主要还是反映我公司的反映速度太慢，往往不能满足客户的需要，这也是公司一直存在的问题，也会影响销售。同时，对于部分客户采购的历史价格，我公司还需要和客户尽量多的沟通，如能给客户解决问题特别是采购，可能销售会有所增加。

五、从3个片区中的销售分析中可以看出，9月份3个片区的销售基本差不多，泸州片区有所回升。但是3个片区的回款极不平衡，泸州最多，德阳最少。各销售片区的销售员对销售发票的处理和催回款的问题上还没有引起足够的重视，这也是导致回款不好的原因之一。

六、从目前销售环境中分析，配套销售的增长幅度不会有很大'增长，公司的销售增长一定要从数控刀具及配套设备中发掘。

七、从9月份的销售订单情况来看，关于我公司的销售价格从各个客户的情况反馈、各客户现在对价格审核非常严格，比价和询价的过程也非常全面和详细，因此要争取销售订单可能我公司对价格问题上(特别是配套销售)还要多考虑和核算(特别是采购成本和渠道)。

思想汇报中的不足与改进 销售总结工作中不足及改进实用篇五

生命安全高于一切。为了保证幼儿在园内的安全，我们要加强幼儿园的各方面安全工作，对幼儿进行安全教育，提高幼儿的安全意识及自我保护的潜力，并深入进行安全教育及检查，做到防患于未然。为了进一步提高我园师幼的消防安全意识，熟悉灭火、应急疏散安全常识，熟练掌握灭火、疏散的组织程序以及火场逃生和自救互救的基本潜力，增强组织实施扑救初期火灾的潜力以及引导人员疏散的技能，建设“平安校园”构建和谐社会，创造安全的教育环境，在市消防大队队长的亲临指导下，我园于20xx年x月x日下午进行全园xxx余名幼儿及教职工的消防演习活动。参加消防演习的师生们都感到，这样的演习，不仅仅使大家能真学、真会、真懂、真用，学到了新知识、新方法，熟练掌握了使用灭火器的要领，增强了消防安全意识，还为保证幼儿园消防安全奠定了坚实的基础，到达了预期目的。

本学期我园有几项大的任务：在x月的儿歌比赛中，我们班的xxx小朋友获得了“小明星”的光荣称号，小组和群众的都获得了不错的成绩，收到了领导和家长的好评[x月的合唱比赛中，由于伴奏带临时出问题影响了我们，但是我们还是坚持完成了比赛，不管成绩怎样，我们都十分的高兴[x月是向家长汇报演出，虽然受到“疫情”的影响，家长不能来参加，但是我相信孩子们的精彩表现家长们必须感受的到。这每一项都是展示自我，表现幼儿的机会，我们班的x位教师互相配合，认真的完成好每一项任务。

这个学期中，我班孩子的出勤率较好，口语表达潜力有了飞跃性的进展，自理潜力在不断提高。在看到成绩的同时，我们也注意到了自身的不足，如：有时会因户外活动超时回来较晚，给孩子穿衣着急，以至于孩子少穿了一件衣服、穿反了鞋子也没发现，幼儿进餐的速度有待进一步的提高。对此我们都进行了认真地总结，以便于以后更好地开展工作。辞旧迎新，在新的学期中我们会更加努力，争取把工作做得更好，取得更大的进步！