

# 最新新的一年工作开始 新的一年工作计划 (优质6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 新的一年工作开始篇一

20xx对于我来说是一个充满压力同时挑战与机遇并存的一年。进入社会开始工作已经是第四个年头了，回想这几年的工作经历，确实也让我成长了不少，从一个没有任何社会经验的大学生走到现在，所有的经验教训时刻提醒我克制自己的莽撞与那颗不服输的心，但是所有的小成绩又在不断的激励着我，促使我必须去了解自己、经营好自己。不论我们怀揣怎样的梦想，实现她唯一的途径其实都普通得不能再普通，即是脚踏实地的努力，克己求实的发挥。我感谢在成长路上激励过我的人，是你们让我羽翼渐丰。在此，我订立了20xx年年度工作计划，以便使自己在新的年里新的环境中有所进步做出成绩。

学习公司现有项目资料，了解公司业务范围与运作模式。目前主要了解□xx□资料，了解该项目的具体调研情况、开发立项、合作模式，积极掌握项目跟进程度，争取尽快进入项目角色，为项目顺利进行做好准备工作；同时收集了解与行业、项目相关的知识信息，以便更好的补充完善项目进度需求，在项目启动前努力补给做好准备工作。

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与业务方面的生命力。适时的根据需要调整学习方向，来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我们所必须掌握的内容。因此在专业学习方面还希望领

导多多给与与支持与帮助。

1、增强责任感古人云：“不患无策，只怕无心”责任是分内应做的事情，是一种客观需要，也是一种主观追求。有了责任心，工作起来才有激情与动力。不讲责任，不愿承担责任，不敢承担责任的行为，必然造成工作上敷衍了事、庸碌无为；随心所欲、弄虚作假；明哲保身、患得患失；缩手缩脚，无所作为。所以我认为责任心是做好工作的首要条件，一个正确的出发点会带动我们很轻松的积极向上，不断完善自己的专业技能与工作能力。

2、增强团队意识众人拾柴火焰高，在团队精神的作用下，团队成员会产生互相关心、互相帮助的交互行为，显示出关心团队的主人翁责任感，在工作中能够积极主动的为团队服务，为团队补台，并努力自觉地维护团队的集体荣誉，自觉地以团队的整体荣誉为重来约束自己的行为，从而成为公司自由而全面发展的动力。在加强团队意识的同时，需要有效沟通，只有正确了解领导意图的时候才能正确发挥执行力，我们应该努力加强自己的这种团队意识，通过发扬团队精神，加强建设进一步节省内耗。

3、增强服务意识很多时候服务意识能很好的帮助我们去了解项目情况、完善项目过程，这是一种积极的主管能动性。所有项目的市场就在我们的服务意识里，服务意识应该在我们每一位员工心中，我们只有把服务意识转化为具体的最佳服务，才能打动客户打开市场。同样，不仅仅是在业务方面，很大程度上来说日常工作也是服务意识的优先体现，做好各个部门的配合工作也是服务于大家、服务于自我。

以上，是我在新的一年里对自己的要求与计划，对于我来说这一年是崭新的，是充满激情与挑战的。相信自己会尽快熟悉工作，完成新的任务，做出工作成绩。感谢领导，感谢我的同事们！

## 新的一年工作开始篇二

日子如同白驹过隙，不经意间，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，是时候抽出时间写写计划了。那么我们该怎么去写计划呢？下面是小编收集整理的新的一年工作计划，仅供参考，欢迎大家阅读。

1、作为和客户后续沟通的主要渠道, 客服部扮演着重要的角色., 包括客户数据收集, 服务产品监查, 客户关系的维系都是客户服务的工作。以“客户为中心”为宗旨, 以“客户满意度”为目标, 努力做好客户服务的工作; 树立精品服务形象, 提高售后服务管理水平, 建立专业化队伍, 将售后服务提高到一个新的高度和水平。

2、围绕公司20xx年产销15万台目标需要很好的服务支持, 需要打造一支吃得苦充满活力的年轻化、知识化、专业化团队, 需要一套管理这个团队的行之有效的管理制度和考核制度, 要充分发挥服务人员身处市场第一线的优势, 收集行业内先进的技术信息和潜在的客户需求信息, 要及时反馈外部质量信息和多提合理化建议, 要塑造良好的“窗口”形象, 要牢固树立“服务营销”的理念。

按照工作目标的要求及最优化、可量化、可考核的原则:

1、延伸服务功能, 做到售前、售中、售后、信息反馈的全方位服务。

2、缩短服务流程, 避免多头服务, 实现“来电一拨就通, 一通就服务到底”的一站式服务。

3、加强团队建设, 提高服务人员整体素质, 全面改善服务形象。

4、根据产品销量及分布区域，逐步增加巡回服务人员数量，缩短服务到场时间。

5、加强客户档案管理和利用，提高回访频率，坚定用户再次购买信心。

6、认真贯彻执行公司方针，是售后工作的必须，对以往的成绩要加以保持，在服务体系运作过程中发现的矛盾以公司目标为准。

7、服务体系素质建设，坚决推行服务有关管理制度，为内外部服务人员的工作建立细化的指标，除现有考核内容外，增补月度工作总结、服务过程记录等，实施内部培训。

1、保修期内客户回访率为100%。

2、服务满意率98%以上。

3、配件出货正确率为98%以上。

1、人员编制的完善;随着客服工作的开展，部门人员配备需要完善。

2、完善客服内部流程，管理培训，及相关管理制度;包括客服部主要内容的描述;客服中心员工守则;客服岗位职责;回访制度;客户抱怨/投诉制度的制定与实施。

1、客户资料的管理：客户资料要求按地区详细登记每个客户的完整资料，并做好日常维护工作，与销售部保持良好沟通，对客户地址、电话、负责人等有变更的要及时更改;配件供应商的信息要保证准确，以方便公司及客户处售后工作的处理。

2、用户信息管理：客户反回的售后回执单，全部录入系统，

方便查找和统计、分析等。

3、产品质量信息管理：收集客户反馈回的各种产品方面的投诉，做好分类、整理、分析工作，及时的交公司相关部门处理。

4、配件质量信息管理：售后仓库要做好配件质量信息的反馈工作，针对重要零件如：电机、控制器、后桥、差速器、车架、前减震、轮辋焊合等做好数据监控，及时将异常信息分类、整理、分析，并报品质检验部以防批量事故的发生。

1、由巡回服务人员对其负责区域内维修技能不高或新开发经销商的售后能力进行评估，现场进行技术指导或定期组织到公司进行培训，提高维修技能，增强产品专业知识；对公司新产品、新技术要与客户及时进行沟通并详细讲解。

2、针对售后服务做的好的客户；引导并帮助客户建立独立的售后服务店，独立解决区域内所售车辆的`维修，配件更换等售后问题。

3、加强对客户售后服务工作的监督检查，不符合公司规定的要进行纠正指导，发现严重违规行为的要及时反映到客服部，根据《经销商合同书》相关规定进行相应处分。

在服务过程中出现的客户投诉，应及时向上级领导反映，并详细记录实际情况。并整理及时交于上级领导等待处理；并严格按照客户投诉处理流程操作。

应并协助各部门做好投诉处理，待事件处理完毕时，整理投诉单和各项处理文件归档备案。

随着新技术不断应用，产品更新换代周期缩短及客户期望值的提高，客户服务人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

- 1、加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核；
- 2、注重理论与实际工作相结合的培训，对接待客户要注重产品基本知识和实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。巡回服务人员注重操作技能、常规故障排除能力和沟通技巧方面的培训，提高员工的整体战斗力。

### 1. 日结周报，信息共享

每周将回访结果、客户反映情况以书面形式发馈给相关部门，便于及时掌握客户动态。利用质量周会时间，全面总结客户意见及反馈，总结当周服务质量，并分门别类制定相关的整改措施，并重点检查整改措施的执行情况。

### 2、各部门多方位合作，降低客户投诉

在接到客户投诉，或者在公司内部回访过程中发现的客户不满意时，客服部以书面形式通知相关部门和人员。并且由客服部专人根据部门解决情况再次与客户联系，确认客户满意程度。

## 新的一年工作开始篇三

财务部门作为企业的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作内容，在领导的监督下财务部门各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全；服务于企业、服务于员工、服务于客户，以促进企业开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，以最优的人力配置谋取最大的经济效益。

\*\*年全球金融危机时刻警示着我们，在新的一年里，财务部门工作人员应在厂领导的正确领导下制定对全厂其他部门的考核制度或者相关办法。我做财务工作已经好多年，深

知\*\*年财务对加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育，有着非常重要的作用。为了做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订了\*\*年财务工作计划。在国家各项财务法律、法规的监督下制定如下考核制度：

在去年会计工作规范管理的基础上，继续开展会计规范化管理工作，提高会计核算管理水平，防范和化解操作风险。具体从8个方面抓起：会计基本规定；会计核算质量；会计报表质量；计算机管理；联行结算管理；会计档案管理；信用社网点管理及其它；会计经营管理。特别是会计档案管理历年来有所欠缺，每年的会计凭证虽然都归了档，但未按档案管理办法归类整理，需要进一步规范。

紧紧抓住增收、节支两个环节，外抓收入，内抓管理，力争全年实现在足额提取应付利息，提高拨备水平的前提下，实现利润xxx万元，确保社社盈余和专项票据兑付全县信用社资产利润率逐年上升的目标。针对目标，制定出台《xx县农村信用社\*\*年增盈创利实施方案》，围绕增收、节支两个环节进行了安排。外抓信贷质量管理，积极盘活存量优化增量，拓宽增收渠道，千方百计应收尽收。内抓财务管理，降低经营成本，特别要加强营业费用的管理，在确保个人费用的前提下，压缩公费用，确保专项票据兑付全县信用社资产费用率逐年下降目标。

具体抓好五项操作：一是财务开支操作：对营业费用实行费用额和费用率控制，严格实行了“以收定支、先提后支、多收多支、少收少支、以率定额，超支自负”的费用计提开支原则，将费用控制在核定比例之内。二是比例操作：即在费用开支方面针对国家有关政策规定，对职工福利费，工会经费，养老保险，待业保险金等按比例准确计提。对招待费、宣传费等要在规定比例之内节约使用。三是预算操作：对培训费、会议费、修理费、电子设备费购置及运转费实行了预算制，做到了在具体操作中严格按照预算控制支出。四是包

干操作：对差旅费、邮电费、水电费、公杂费等我们结合区域实际和市场物价情况合理制定包干使用办法，无正当理由超出包干限额的社，其超额部分扣减个人费用。五是成本操作：严格加强了其他成本项目和营业外支出的管理，坚持按月监控，防止以其他名义列支。

在重要空白凭证管理上，今年我们还将继续加大检查力度，近年来，通过每年的序时检查，使得各营业网点重要凭证使用，管理达到了加强，但此项工作不敢懈怠。xx年5月份我们要组织人员对\*\*年\*月至\*\*年\*月的重要空白凭证领用进行了专项序时检查。从联社领回开始一直查到各社使用，逐项逐类凭证跟踪进行检查。同时要求信用社主管会计每月对所辖网点的重要空白凭证检查一次，每次检查认真登记《重要空白凭证检查登记簿》，责任明确。

去年\*\*月份，市银监局分局批复我县信用社自然人股入股起点为xxx元，法人股入股起点为xxxx元，投资股比例xxx%。入股起点的提高，给规范股本金带来了巨大困难，\*\*年虽然开展了此项工作，但离票据兑付要求还有差距，需要进一步规范。\*\*年底投资股比例xxx%，还差xx个百分点，需在一季内达到比例。\*\*年要大力开展增资扩股工作，虽然\*\*年底县信用社的资本充足率已达到xxx%，但如果按票据兑付考核办法，我县信用社的资本充足率还不足以兑付专项票据，还需进一步加大增资扩股的力度，确保专项票据兑付时不受影响。

信息披露工作直接影响到专项票据兑付工作，今年\*月份之前，要组织信用社按专项票据兑付标准认真开展信息披露，具体对\*\*年度的各项经营指标完成情况、股金分红情况、“三会”召开情况、利润分配情况等进行了披露，将信息披露报告和信息披露表放于相关场合，以便广大社员和利益相关者能真实准确地了解我县农村社各项业务经营的真实情况。

1、搞好会计报表、项目电报的汇总上报工作。



- 2、做好重要空白凭证订购、保管、分发等管理工作。
- 3、认真搞好全年各项财务制度和政策文件的上传下达。
- 4、做好信用社业务和微机操作的日常指导。
- 5、保证信用社日常会计核算的正确无误等各项工作。
- 6、认真编写财务分析和项目电报分析。
- 7、加强信用社无息资金管理。
- 8、继续做好信用社帐户、现金、大额支取方面的管理工作。

## 新的一年工作开始篇四

在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划.我是一个从事工作时间不长,经验不足的工作人员,很多方面都要有一定的要求,这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩.

20\_\_年是我们某房地产公司发展非常重要的一年,对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人销售员来说,也是一个充满挑战,机遇与压力的开始的一年.为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识,充分认识并做好房产中介的工作。

为此,在销售部的两位同事的热心帮助下,我逐步认识本部门的基本业务工作,也充分认识到自己目前各方面的不足,为了尽快的成长为一名职业经纪人,我订立了以下年度工作计划:

### 一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

作为一位新员工,本人通过对此业务的接触,使我对公司的业务有了更好地了解,但距离还差得很远.这对于业务员来

讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的房源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与某、某两经理一起培训新加入的员工，让房产销售早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的房地产市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的房地产推界、客户推广，我相信是我们房地产最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把房地产销售工作业绩做到最大化！

## 二、 制订学习计划

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个销售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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们的业务人员支持)。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20\_\_年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善房地产销售部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_\_年新的挑战。

## 新的一年工作开始篇五

20xx年，我支行各项经营指标快速发展、职工思想稳定、内控制度逐步完善，各项业务工作均创历史最好水平。在即将到来的20xx年里，面对xx银行上市以后的新机遇和新挑战，我支行将在上级行党委的正确领导下，继续全面推进经营模式和增长方式转变，提高经营效率，优化经营结构，完善内控机制，增强综合竞争能力、盈利能力和风险防控能力，打好经营基础，实现可持续发展，主要是做好以下几个方面的工作：

稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集

团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和化解融资风险。

努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。

以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

## 新的一年工作开始篇六

转眼又是新的一年的开始，终于从一个没有任何社会经验的大学生脱变为一个小有业绩的基层销售人员。过去的一年对我来说，是一个充满压力同时挑战与机遇并存的一年。回想这一年来的工作经历，确实让我成长了不少，虽然有挫折有失落，但更多的是屡败屡战越挫越勇的斗志，以及工作取得屡屡成绩的快乐。所有的经验教训时刻提醒着我要更加勤奋、更加虚心，更勇于实践，要充实的度过每一天，只有在“战争中学习战争”，才能更快地加速自己的成长；所有取得的成绩都在不断激励我，迫使我更加努力地工作、更加努力地经营自己。我想，实现自己更快成长的唯一途径就是脚踏实地的辛勤耕耘，为此特制定20xx年的工作计划，以便自己在新的一年中取得更好的成绩。

一是，坚定不移的执行自己先前制定的职业规划蓝图。“销售助理—销售员—区域主管—省区经理—大区经理—销售总监—自行创业”，经过一年的努力工作，基本可以胜任销售助理的工作职能。20xx年是由销售助理到销售员的艰难跃升，除了先前由老业务员手把手带之外，更多的需要自己独立地去开拓市场，面对更多陌生的客户。那么如何做好一个基层销售人员呢？我想，首先要不折扣地执行公司的规章制度和一切业务流程，虽然有老业务抱怨这个制度不可理，那个流

程不科学，但他们就是拿不出合理的改善意见，所以作为一个营销新人，执行力决定以后的工作成效，这就像一个士兵，士兵的天职就是无条件服从命令；其次，熟悉公司的规章制度和流程，严格要求自己遵守，明确相应的操作流程和汇报审批流程，为今后顺利开展明确方向；其三，加强产品知识的学习，不仅学习本公司的产品知识，还要更多学习竞品的产品动态，做到知己知彼。

二是，加强心态的修炼，不断夯实自己的工作态度。在一年的工作中，我发现很多老业务其实业务能力还是蛮强的，但就是牢骚太多，一起进入公司的新人渐渐也开始受其影响，工作态度逐渐开始消极。很多时候，我也被干扰，但每次想到自己的职业规划，便努力克制自己。跟他们在一起共事的时间长了，我也渐渐认识到了销售工作带给人的艰辛和酸楚，理想与现实的差距太大了，唯有努力调整好自己的工作状态和保持无限的工作激情，才能永保销售生涯的基业长青。同时他们的现状又在时时提醒着我，如果不努力，五年、十年后我就是他们的翻版。为什么老业务五年前迷茫，五年后还在迷茫呢？难道岁月带给他们的只有沧桑和失落吗？难道除了抱怨，还是抱怨吗？超越历史的最好办法就是改变当下的自己，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样，心态决定我们的生活，有什么样的心态，就会有什么样的未来。

下面以电影《少林寺》片段与大家共享，想学艺进少林，第一件事情不是学什么招数，甚至都没有练习基本功，而是先去担柴、烧火、扫院子，一做就是几年。师傅告诉弟子，心情浮躁是没有办法学艺的。所以一个拳师教徒弟的程序是：第一磨练心性；第二蹲马步；第三才是教招式。若没有前两项，任何招式都不管用，这就是职场新人最容易忽视的。我的同学李立大学毕业一年多以来，工作没有计划，没有目标没有决心，被动工作，思想消极，从不好好去研究自己的产品和竞品。三天打渔，两天晒网，从不反省自己一天做了什么，有哪些经验教训，做一天和尚撞一天钟，混一天算一天，到

了月底，一发工资才这么点，真没意思。看来该换地方了，于是牛气地炒了老板鱿鱼。一年下来，换了五六份工作，结果一年就这样白白浪费，一无所获，一事无成，一穷二白，连生活都得靠家里接济，这样的四年大学读出来还有什么意义呢？我知道李立是追求高工资而漠视基本的底层营销，万丈高楼平地起，没有一个好的心态，没有一个踏实做事的态度，没有打好营销的基本功永远都只能是职场菜鸟一个。为此强烈要求自己在工作中做到：

对公司分配的客户要经常拜访，制定详细的线路拜访图，经常与客户保持电话联系，夯实客情关系，加速终端出货。

1、在拥有老客户的基础上，积极开拓新客户，保证每个月增加两个新网点。

2、每天做好笔记，进行周总结和月总结，看看有哪些工作上的失误，及时改正，下次不要再犯。

3、见客户前要多了解客户的状态和需求，要加强产品知识和行业动态的了解，争取做一个客户的营销顾问。

4、对所有客户的工作态度要一样，不管客户如何待我，始终微笑相迎，对内加强专业上的修炼，对外加强服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，吸引行业更多的客户加盟我们公司。

5、加强自己的沟通能力，随时与公司所有员工保持良好的沟通，多交流，多探讨，不断增强自己的业务能力。

三是，加强自己的责任心，加强团队意识，让自己时时保持工作的激情。古人云：“不患无策，只怕无心”，责任心是职场成长的基础。有了责任心，工作起来才有激情和动力，不讲责任，不愿承担责任，不敢承担责任的行为，必然造成工作上的敷衍了事，碌碌无为，随心所欲，弄虚作假，明哲

保身，患得患失，缩手缩脚，无所作为。在工作中我发现许多工作多年的老业务，得过且过，“身在曹营心在汉”，虽然每天在工作，但纯属无心，懒惰和极不负责任使他们长期停留在一线业务层面。工作就意味着责任，既然选择了这份工作，就应该把他当自己分内的事，这不仅对自己的职业负责，更是对自己的人格负责。只有充满热忱地将自己的才华发挥出来，才能获得领导的充分信任和肯定，为自己在以后的职场成长发展中取得更多的机会。

四是制定严格的学习计划。每天上网浏览行业信息，关注行业动态，加强产品知识的再学习，多与行业精英交流，多学习他们的长处。多读营销类的书籍和报纸，每月通读一本营销类书籍，每周读一份营销类的杂志和报纸，系统专业地夯实自己的理论基础。加快打造自己在行业里的顾问形象，用自己的实践加理论知识更好的服务客户，促进产品更快地销售。努力做一个既会说，又会做，更能写的营销人员。

最后感谢一年来默默帮助和支持我的领导和同事，感谢公司为我提供了一个发挥自己才能的平台。无论在今后的销售生涯中，不管前面是地雷战还是万丈深渊，我都将义无反顾的坚持下去，相信经历了风风雨雨的洗礼，我的明天将会更加美好。