

# 房开公司年终总结 经营公司反腐倡廉工作总结(实用7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。相信许多人会觉得总结很难写？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 房开公司年终总结 经营公司反腐倡廉工作总结篇一

### 一、加强廉政教育，构筑思想防线

1、加强党纪国法教育。认真组织党员、干部和员工学习中央纪委“八条禁令”、省纪委八次全会、市纪委六次全会精神 and 《中国共产党党内监督条例》、《中国共产党纪律处分条例》以及市国资委制定的《关于企业领导人员廉洁谈话实施办法》、《关于市国资委纪委参与对拟任企业领导人员考察和征求党风廉洁情况意见工作的暂行办法》等，增强全体员工党纪、法制观念，从思想上牢固树立拒腐、反腐思想防线。

2、加强警示教育。组织收看了电教片《廉政中国》以及反腐倡廉警示片《慎权》、《权力寻租必自毁—陈家荣悔罪录》，教育党员、干部依法经营、廉洁从业、诚实守信、勤勉敬业，维护国家和企业利益以及职工合法权益，实现国有资产保值增值。

二、加强制度建设，从源头上防治腐败 根据市国资委《实施细则》，结合\*\*公司实际，把反腐倡廉工作融入公司发展全过程，加快制度建设，形成用制度管权、按制度办事、靠制度管人的有效机制。公司先后制定了《民主生活会制度》、《“三重一大”制度》、《重大事项报告制度》、《党风廉政谈话制度》、《干部廉政档案管理制度》、《禁止领导干

部配偶、子女及其配偶违规经商办企业的规定》、《办公会议事规则》、《效能监察实施细则》等，正在建立治理商业贿赂机制，明年将党风廉政建设纳入对各部门和单位的目标考核，进一步完善惩防体系。

1、逐步建立风险防范体系。公司成立了风险控制与稽核部，对公司的经营风险、法律风险进行防范，并逐步建立风险防范体系。

2、加强子公司监管。加强对子公司财务管理，下派了财务负责人，印发了子公司财务管理办法并实施子公司月度资金需求计划；对子公司的公章和重要证照等进行统一保管，同时对其签订的重要合同进行审核；实行每周工作例会制度，子公司负责人每周一向\*\*公司汇报上周工作情况；实行子公司负责人季度述职制度，进行经常性监督。

#### 四、加强纪检队伍建设，提高纪检监察水平

1、完善纪检监察组织。公司支部纪检委员和风控部分别承担纪检和监察职责，下属子公司也分别确立了纪检监察部门及专兼职人员，公司纪检监察网络初步建立并实现正常运转。

2、提高纪检监察水平。组织首期业务培训，使纪检监察人员初步掌握从事纪检监察的必备知识，提高适应能力、监督能力、办案能力、维权能力和协调能力。建立健全监督机制，完善内部管理制度，教育纪检监察人员自觉遵守党纪国法和廉洁自律的各项规定，以求真务实的作风，卓有成效的业绩，树立纪检监察队伍勤学善思、坚持原则、公道正派的良好形象。

## 房开公司年终总结 经营公司反腐倡廉工作总结篇二

金科公司年终总结报告尊敬的董事长、何董及各位同仁□  
20xx年是丰泰金科投资公司精耕细作、持续发展的一年，也

是集团公司重要项目——紫金城三、四期开发建设的关键一年。在集团公司正确领导和英明决策下，公司全体员工本着“团结、拼搏、求实、创新”的精神，经过辛勤工作，取得了较好的成绩。

## 一、20xx年工作中的闪光点

(一)20xx年是丰泰集团“紫金城”后续项目全面开发的关键一年。经历了一期、二期波折坎坷的开发历程，在20xx年上半年工作中，努力消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目开发的合力，在集团公司加快推进项目开发的总要求下，金科公司明确了各阶段重点工作，在合同约定的期限内达成了交房条件。

(二)紫金城二期交房期间，在各经营公司大力协助、支持下，在金科公司精心准备、组织下，按照交房预案，有条不紊、从容不迫的完成了交房工作，并得到了业主的普遍认同。

(三)20xx年年底，切实贯彻董事长工作部署，金科公司克服困难、化解矛盾，在开盘前两天取得了紫金城四期预售许可证，成功实现了预售开盘工作，并以此为契机成功举办了千人坝坝宴，提高了紫金城项目的知名度、美誉度。

(一)项目前期数据、资料不全造成后续工作推动进度乏力，未达成行政审批流程条件。

(二)需加强员工队伍的企业文化品牌意识培训;以上问题必须引起高度重视，并在今后的工作中切实加以改进，籍以推进公司的全面工作。

## 三、20xx年工作计划

(一)以经济效益为中心的指导思想，通过认真研究产品、研究市场，加大创新力度，使项目品质具有前瞻性和差异性，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

(二)目标计划1、紫金城三、四期全年计划实现住宅销售100%，回笼资金2亿元以上。计划在20xx年10月商业实现试营业，新的售房部完成装修及投入使用。2、其他事项完成紫金城前期开发楼盘竣工备案证的办理，完成瑞茂、浩通(一批次)、中通(二批次)土地变性工作。

### (三)工作措施

1、进一步完善企业管理体制和经营机制，根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员力量的配置。

2、以市场为导向，加强和做好市场调研，制定切实可行的营销推广方案，加大销售工作力度，强力推进紫金城三、四期项目建设和销售工作。

3、加快项目建设进度，加强项目施工过程中各个环节的建设管理，强化与设计单位、施工单位、监理单位及政府各部门的沟通力度，在确保施工质量和安全前提采取各种有效措施强力推进建设进度。

总之□20xx年工作时间紧，任务重，但我们相信只要公司全体员工能够统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

## **房开公司年终总结 经营公司反腐倡廉工作总结篇三**

### 1、顺利完成了公司的各项编标业务

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本年度，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了35个项目、54个标段投标项目和45个项目、65个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标4项，计xx万元，占承揽任务总额的xx%□路外项目中标7项，计xx万元，占承揽任务总额的xx%□公路项目中标2项，计xx万元，占承揽任务总额的xx%□地方铁路4项，计xx万元，占承揽任务总额的xx%□市政项目中标项，计xx万元，占承揽任务总额的xx%□

本年度的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

## 2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本年度的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了重重困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本年度中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

## 3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本年度经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

#### 4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本年度经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补充、更新，确保在投标过程中使用；在具体办理的各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。报价部人员在提升个人业务水平的同时，不断对报价清单、开标记录及时归档整理，初步掌握了不同区域、不同类别工程项目的准确报价。施组部在对常规施工工艺进行归类总结的基础上，加强了客运专线、高速铁路、轻轨方面施工的积累，确保日常编标使用。

##### 1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。

由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都

有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

## 2、集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量高、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自我修养，自我提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

## 3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。

我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实

现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的单—效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

#### 4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的`建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

二〇xx年，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

#### 1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，



提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的同时，一定要不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

## 2、加强组织过程中各环节的控制

经营工作的系统性很强，需要对各个工作环节有效控制。存在的问题都是以各种方式呈现出来的，这就需要有敏锐的洞察力，对呈现的各种情况迅速判断，找出出现问题的根源，在后续工作中加强控制，避免类似情况发生。以往的工作中，我们虽然已经积累了一套的行之有效的经验，但仍需要在下年度的工作中继续继承和发展：继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的手段，能够最大限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能最大限度地降低投标风险。

## 房开公司年终总结 经营公司反腐倡廉工作总结篇四

各位同事：大家上午好！

开一次这样的会不容易，这应该是信息部两年来人员的一次会议。外地的同事很辛苦的千里迢迢赶过来，希望大家珍惜这个机会，好好的沟通和交流，[师哈哈]使以后的工作进行的更顺利！

时间过的很快，很快又到了年底，一年的工作即将成为历史。

在这里我将对我xx年的工作进行一个简单的总结及对xx年的工作进行一个简单的规划。

## 20xx工作总结

1: 及时的修改在办公例会中提出的相关系统问题以适应公司业务的发展;

6: 在oa系统中嵌入美容院财务系统中各店院业绩汇总报表, 以方便相关领导及时的了解到公司的运行状况。

4: 修改系统中相关运营的操作(修改客户来源、咨询产品及客户资料的合并, 相应的减轻本部门相关人员的工作)。

## 20xx工作规划及打算

20xx年, 对于自己感受更多的是忙、压力、成就。

忙: 20xx年说起来应该算是很忙的一年, 系统不停的修改, 修改完一个功能后面还有很多的需求等着自己去做, 想找到一点空闲的时间很难。

压力: 看看未来的工作规划, 有个时候听别人说修改完这个需求后可以减轻别人的工作, 总让自己感觉到很大的压力。系统的稳定性、数据的准确性, 对于公司两个重要的系统来说表现的尤为重要, 虽说这两个系统还算稳定, 但是还是避免不了一些问题, 总给自己带来一些压力, 这也是以后的重点改进, 以确保更高的稳定性。

关于我们软件组, 我们每一位同事都是很优秀的, 我们几个人一年内开发那么多的系统。对于网络组的同事, 你们有个时候会存在一些抱怨, 说软件不稳定、报错, 也许是我们的开发时间太短, 很多的细节问题没有考虑到! 我知道我们的同事也很忙, 但请我们的同事不要急躁, 详细的记录好错误

信息，看清楚错误提示，有时对于一线反馈过来的错误希望大家能够确认好（因为有时一个简单的错误提示会被她们描述成系统使用不了），希望网络组的同事确认是否存在该软件上的错误，以至于我们能够及时的处理好！而我们能做的也就是及时的处理问题，提高系统的稳定性、错误，减少网络组同事不必要的麻烦！对于我们软件组的同事（包括我），要及时的处理好错误，找到错误的原因，希望下次不要再出现同样的错误！站在我们软件开发的立场上，虽说软件的错误是不可避免的，但我们可以把它降低到最小！当我们接到一个软件需求的时候，不要把它想的很简单，我们尽可能的可以把它考虑到很复杂，这样我们就可以考虑到更多的细节，比如限制一些相关错误的输入。有个时候软件是出现的不合理数据，我们不可以认为是操作员的错误，相反我们要想到是自己的错误，站在软件思想上，是我们做的不够，没注意细节，给网络组人员带来了不必要的麻烦。所以包括我在内软件组人员要提高自身的软件技术，多创新，提高自身系统的稳定性，数据的准确性！

在20xx年前希望上完所有奈瑞儿店院的分布式财务系统，对各店内的所有服务器数据库设置密码，相关的系统中数据连接配置加密，以对xx年的工作划一个圆满的句号。

20xx年我们继续努力。

## **房开公司年终总结 经营公司反腐倡廉工作总结篇五**

大家上午好！开一次这样的会不容易，这应该是信息部两年来人员的一次会议。外地的同事很辛苦的千里迢迢赶过来，希望大家珍惜这个机会，好好的沟通和交流，[本站]使以后的工作进行的更顺利！

时间过的很快，很快又到了年底，一年的工作即将成为历史。在这里我将对我xx年的工作进行一个简单的总结及对xx年的

工作进行一个简单的规划。

### （一）、美容院财务系统：

1、及时的修改在办公例会中提出的相关系统问题以适应公司业务的发展；

6、在oa系统中嵌入美容院财务系统中各店院业绩汇总报表，以方便相关领导及时的了解到公司的运行状况。

### （二）、美容院业务系统：

3、业务系统数据库电话号码加密(系统中对电话号码的操作进行加密及对电话号码解密的显示，实施时对电话号码的批处理加密)

4、修改系统中相关运营的操作(修改客户来源、咨询产品及客户资料的合并，相应的减轻本部门相关人员的工作)。

总结xx年，对于自己感受更多的是忙、压力、成就。

忙：xx年说起来应该算是很忙的一年，系统不停的修改，修改完一个功能后面还有很多的需求等着自己去做，想找到一点空闲的时间很难。

压力：看看未来的工作规划，有个时候听别人说修改完这个需求后可以减轻别人的.工作，总让自己感觉到很大的压力。系统的稳定性、数据的准确性，对于公司两个重要的系统来说表现的尤为重要，虽说这两个系统还算稳定，但是还是避免不了一些问题，总给自己带来一些压力，这也是以后的重点改进，以确保更高的稳定性。

成就：当自己接到系统的一个需求后想到能够给别人的工作带来方便、简化，即使再累也要以自己最快的速度最完善的

完成，当完成后自己感觉很有成就感。

关于我们软件组，我们每一位同事都是很优秀的，我们几个人一年内开发那么多的系统。对于网络组的同事，你们有的时候会存在一些抱怨，说软件不稳定、报错，也许是我们的开发时间太短，很多的细节问题没有考虑到！我知道我们的同事也很忙，但请我们的同事不要急躁，详细的记录好错误信息，看清楚错误提示，有时对于一线反馈过来的错误希望大家能够确认好（因为有时一个简单的错误提示会被她们描述成系统使用不了），希望网络组的同事确认是否存在该软件上的错误，以至于我们能够及时的处理好！而我们能做的也就是及时的处理问题，提高系统的稳定性、错误，减少网络组同事不必要的麻烦！对于我们软件组的同事（包括我），要及时的处理好错误，找到错误的原因，希望下次不要再出现同样的错误！站在我们软件开发的立场上，虽说软件的错误是不可避免的，但我们可以把它降低到最小！当我们接到一个软件需求的时候，不要把它想的很简单，我们尽可能的可以把它考虑到很复杂，这样我们就可以考虑到更多的细节，比如限制一些相关错误的输入。有个时候软件是出现的不合理数据，我们不可以认为是操作员的错误，相反我们要想到是自己的错误，站在软件思想上，是我们做的不够，没注意细节，给网络组人员带来了不必要的麻烦。所以包括我在内软件组人员要提高自己的软件技术，多创新，提高自身系统的稳定性，数据的准确性！

在xx年前希望上完所有奈瑞儿店院的分布式财务系统，对各店内所有服务器数据库设置密码，相关的系统中数据连接配置加密，以对xx年的工作划一个圆满的句号。

xx年我们继续努力。

## **房开公司年终总结 经营公司反腐倡廉工作总结篇六**

### **一、加强廉政教育，构筑思想防线**

1、加强党纪国法教育。认真组织党员、干部和员工学习中央纪委“八条禁令”、省纪委八次全会、市纪委六次全会精神 and 《中国共产党党内监督条例》、《中国共产党纪律处分条例》以及市国资委制定的《关于企业领导人员廉洁谈话实施办法》、《关于市国资委纪委参与对拟任企业领导人员考察和征求党风廉洁情况意见工作的暂行办法》等，增强全体员工党纪、法制观念，从思想上牢固树立拒腐、反腐思想防线。

2、加强警示教育。组织收看了电教片《廉政中国》以及反腐倡廉警示片《慎权》、《权力寻租必自毁—陈家荣悔罪录》，教育党员、干部依法经营、廉洁从业、诚实守信、勤勉敬业，维护国家和企业利益以及职工合法权益，实现国有资产保值增值。

## 二、加强制度建设，从源头上防治腐败

根据市国资委《实施细则》，结合\_\_公司实际，把反腐倡廉工作融入公司发展全过程，加快制度建设，形成用制度管权、按制度办事、靠制度管人的有效机制。公司先后制定了《民主生活会制度》、《“三重一大”制度》、《重大事项报告制度》、《党风廉政谈话制度》、《干部廉政档案管理制度》、《禁止领导干部配偶、子女及其配偶违规经商办企业的规定》、《办公会议事规则》、《效能监察实施细则》等，正在建立治理商业贿赂机制，明年将党风廉政建设纳入对各部门和单位的目标考核，进一步完善惩防体系。

## 三、加强监控体系建设，确保国有资产保值增值

1、逐步建立风险防范体系。公司成立了风险控制与稽核部，对公司的经营风险、法律风险进行防范，并逐步建立风险防范体系。

2、加强子公司监管。加强对子公司财务管理，下派了财务负责人，印发了子公司财务管理办法并实施子公司月度资金需

求计划；对子公司的公章和重要证照等进行统一保管，同时对其签订的重要合同进行审核；实行每周工作例会制度，子公司负责人每周一向\_\_公司汇报上周工作情况；实行子公司负责人季度述职制度，进行经常性监督。

#### 四、加强纪检队伍建设，提高纪检监察水平

1、完善纪检监察组织。公司支部纪检委员和风控部分别承担纪检和监察职责，下属子公司也分别确立了纪检监察部门及专兼职人员，公司纪检监察网络初步建立并实现正常运转。

2、提高纪检监察水平。组织首期业务培训，使纪检监察人员初步掌握从事纪检监察的必备知识，提高适应能力、监督能力、办案能力、维权能力和协调能力。建立健全监督机制，完善内部管理制度，教育纪检监察人员自觉遵守党纪国法和廉洁自律的各项规定，以求真务实的作风，卓有成效的业绩，树立纪检监察队伍勤学善思、坚持原则、公道正派的良好形象。

## 房开公司年终总结 经营公司反腐倡廉工作总结篇七

今天是我来泰康的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等；同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法

律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、



对产品和年金相关知识掌握不够;四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进;五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

5、其他相关工作。比如搜集xx市政、供水、电力等企业客户名单资料等

总结本月工作，觉得自己不够积极;一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。