

# 2023年城管中队半年工作总结 城管季度工作总结(大全5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 城管中队半年工作总结 城管季度工作总结篇一

### 一、工作内容

#### 1、跨部门协调与沟通项目

从9月10日项目启动大会到11月9日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括\_有效沟通培训\_；\_公共事务服务咨询日\_；\_部门例会互动\_；\_部长轮岗\_；\_标杆部门评优\_；\_部门协工作机制\_，第四季度个人工作总结。

立足公司现状和实际，没有搞形式主义；整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可；活动结束后新闻报道和反馈及时；能够根据三级公司实际同步开展部分活动；每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1)有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，张总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好！

2) 公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3) 部门例会互动活动前期调研深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动；例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在广东公司深入人心；例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点；整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4) 部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部；信用管理部与财务部；法务\_与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5) 标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6) 部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

## 2、职业规划项目

第四季度主要完成了财务系统、质量管理体系、采购系统、物流系统物流序列、助理营销师、信用管理系统的岗位资格认证工作。广东公司共有262人报名参与认证，250人参加认证考试，245人通过了认证考试，季度整体通过率高达，位居集团前列。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组讨论、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合能力进行了全方位、立体的摸底。

### 3、人力资源规划

1)广东公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班12月1日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑军训、理论课程的学习、沙龙探讨、外出拓展环节。

培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的\_职业经理人\_探索了思路，为中山、广州、深圳、湛江乃至明年开业的阳江、广西公司储备一批素质好、作风硬、业务技能强的中层管理人才。

本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的帮助，组织和协调能力得到了很大的提升。

2)九州通集团第四期中高管培训班学员第四季度学习情况跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期广东公司中高管培训学员学习情况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养会议的组织等。

### 4、活出真我风采集训营

10月30-10月31日，在手头工作很繁忙的情况下积极报名参与了公司组织为期2天的\_活出真我风采集训营\_，通过训练营的学习，个人在职业心态、演讲能力、执行力方面得到了很好

的锻炼，并获得了集训营\_最佳口才奖\_荣誉称号！

## 5、营销储备职业规划管理方案

一方面，集团人力资源总部的集中招聘无法满足广东公司业务快速发展对储备人才的需求，广东公司迫切需要建设自己的人才梯队；另一方面，目前90%以上的营销储备人员对个人的职业发展目标与发展路线很迷茫，找不到实现职业发展的方式和途径。

基于以上情况，作为广东公司职业规划专员，在第四度完成了营销储备职业规划管理方案的撰写，对于营销储备职业发展路线和考核方案进行了明确的规划，目前方案正在审批中，预计明年可投入使用。

## 6、新员工辅导

第四季度完成了对新员工陈梦佳和周军职业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经可以独立完成职业规划认证考试的操作流程。

## 7、部门项目的工作支持

1) 兼职管理岗关爱活动：从兼职管理岗关爱活动方案的撰写到活动后期的宣传，协助陈梦佳对本次活动进行了全程的参与和跟进，保证了活动的顺利开展。

2) 集体婚礼：全程负责婚礼现场的拍照和新人的户外取景摄影。

## 二、个人亮点

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项

目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

## 2、创新意识不断加强

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

## 3、综合素质在实践中得到很好的锻炼

现代社会需要的是综合型人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

## 4、沟通能力进步很快

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

## 三、个人不足

### 1、对于细节的关注不够

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的规范进行操作，出现扣分

的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

## 2、难以保持长久的工作激情

从刚进公司的满怀激情在现在的\_麻木不仁\_，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

## 3、对职业规划项目认可度不高

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

## 4、空杯心态没有自始至终

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补己之短，早日实现个人职业发展目标。

一、立足本职工作，做好领导助手，脚踏实地地为基层服务。

(一) 在芦笋产业结构调整的开展中，全心投入

芦笋被誉为“百蔬之王”，是今年我镇多种经营产业的重点，

芦笋种植业的兴起,是农村产业结构的又一次飞跃。然而面对这一新兴的产业,广大的农民群众感到很陌生。传统的思想观念和习惯,迫使他们对芦笋种植工作能否带来的长期经济效益和提高人均收入水平持观望和怀疑的态度;技术领域的创新和改革能否替代老式种植方法的发展,促使他们种植的热情不高,工作开展推动存在一定的阻力和困难。为能更好的贯彻、执行、全面带动和发展这一产业,在镇党委副书记李树玲和副镇长王学生的指引下,我们深入各个村庄切实切地的布署工作,号召发动群众力量,督查落实到人到位。特别是在芦笋大田移栽的关键时期,按照党委政府的安排,我和农机助理朱国利深入田间,统计每日各村移栽面积、督促和解决突发问题并及时向镇党委政府汇报。在全镇上下共同努力下,我镇成功举行了芦笋大田移栽现场大会,从而使我镇的农业产业结构调整取得了阶段性的胜利。

## (二) 为苏太猪扩繁基地项目建设,尽心尽力

宿豫区历来是一个畜禽养殖大区、养猪大区。而我镇的养猪业由于分散养殖、规模小等实际因素,造成经济效益提速不快、增长不高。为尽快的摆脱这种局面,在王学生副镇长和兽医站管守德站长的带领下,我们深入镇华夏种猪场、新大种猪场以及全镇10个养猪大户进行实地研究、考察,充分掌握了全镇养猪产业的具体情况。全镇现有育仔母猪1240头,商品猪6720头,其中长白猪2000多头,苏太猪1000多头,杂交约克猪近4000头,以规模养殖和分散养殖相结合。主要存在的问题为猪种杂、需要改良,饲养不规范,疫病防治能力差,经营成本高,销售体系不健全,导致广大农民养殖的积极性不高。为此,我们采取有效措施对症下药,努力改善养殖的软环境建设,为我镇的养殖业能讯速发展创造了良好的条件。

## (三) 开拓思路,引进技术,促进生产力的发展。

今年10月14日,省农林厅领导班子一行来我镇视察定点工作,

认定了我镇具备优越的养殖条件，并引进苏州创元集团和苏太集团这两大企业作为扶持我镇扩繁苏太猪的主导力量。为了使此项目的申报立项得以顺利进行，我随从区人大副主任周业春、区农林局局长助理叶敬礼、镇党委书记丁必煜前去省农林厅汇报情况，争取政策支持。同时，我们积极寻求技术指导，前往母校南农大请来黄瑞华、姚火春两位专家来我镇实地考察论证，保证了此项目的顺利实施。

## 二、经受磨练，刻苦钻研，努力提高各方面的才干

从事多种经营工作的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求每做一件事，每一项工作，能够更好的完成。

### （一）注重总结，力求尽快提高文字水平

## 城管中队半年工作总结 城管季度工作总结篇二

我局在坚持开展城市法规宣传的同时，继续狠抓了“治脏、治乱、治堵”工作，注重宣传教育先行。1—3月份，通过车载广播播放《通告》360多车次，悬挂横幅标语50条，沿街发放温馨提示告知单两千余份；继续推行一宣传二教育三警告四处罚的“四步”工作法，共开展集中整治50余次，取缔(规范)违规棚点153处，清理占道流动摊点40余个(次)，纠正机动车乱停乱放110余辆(次)，查处无证营运摩托车33辆次；对破旧、存在不安全隐患的大型广告及时进行了拆除，清除主次干道条幅200多条、破旧广告牌(铭牌)20多块，清除绿化带内违章广告牌30块，规范了广告行业设置行为，改善了城区市容环境和广告宣传效果。

积极做好xx大道绿化工程前期准备工作，组织对xx路、xx大道等行道路修剪、补植绿化提升工作，换植补植天竹桂、香樟、玉兰等180株。完成城区□xx大道□xx大道□xx路等主要路段路灯检修工作，共检修路灯105盏，预埋线路87米；完成花



园路□xx小区□xx小区等小街小巷路灯检修，共检修路灯41盏，整改线路72米；开展了建设路□xx厂下水道清理改造□xx路运油渣填路□xx路沥青修补□xx北路破损路面修复、城区各路段更换修补破损沟盖板和窨井盖11个等；进行了小街小巷路面硬化统计。

### (三)、从源头抓起、细节入手，环境卫生焕然一新

保持城区主次干道日常清扫保洁，做到道路无果皮、纸屑、树叶等，垃圾桶周围无垃圾杂物，保持了人行道、边沟墙角整洁；环卫督查考评组全天候对所辖路段不间断巡查，发现问题及时处置，对重点路段、重点时段实行专人负责，确保了清扫保洁质量；积极做好春节、“两会”期间的环境卫生工作，共出动环卫干部职工300多人次、环卫专业运输机械设备30多辆次，清理各类垃圾、杂物等80多吨；安排专人对西江河、河河面飘浮垃圾、排污箱沉淀物进行了清理；规范建筑垃圾管理，实施全地段式管理建筑垃圾和散装物料运输检查督查，并对建筑垃圾倾倒场进行了全面整顿，基本杜绝了建筑垃圾违规倾倒现象；对城区公共厕所粪池、管道和卫生状况进行了清理、疏通和排查，共出动吸粪车10余辆次，清理下水道淤泥、大粪等近50吨。

### (四)、强化措施，狠抓落实，确保市场繁荣稳定

依法做好农贸市场规范管理工作，建立健全各种制度，大力整顿市场，不断规范管理行为。一是落实了市场卫生管理制度，卫生工作有专人负责，实行全天候保洁，做到垃圾日产日清。二是落实了安全生产管理制度，定期不定期地对市场内消防设备、器材、市场设施进行检查维护，形成了“人人了解安全生产、人人关注安全生产、人人参与安全生产”的工作格局。三是投资252万元对县城三大市场进行了改造，现已完工恢复交易。

### (五)中心工作同步加强

年初以来，认真学习贯彻“xx规定”，并强化落实效果，加强督查督办，通过强化督查，促进“xx规定”落实不流于形式，成为常态化；“三送”驻村工作组积极帮助农户春耕生产、走访土坯房改造农户。积极宣传，做好今年土坯房改造工作。慰问困难户40户；开展矛盾纠纷、安全生产大排查，维稳信访工作平稳，坚持“零报告”制度。经自查清查，无干部职工非法开采稀土、参股矿业等行为；做好了重大项目建设前期所有准备工作，3月底完成安康路道路、排水改建工程招投标工作。积极跟踪对接苏区振兴发展提报项目，招商引资工作正常开展。

1、“脏、乱、堵”现象依然存在，监管人员综合素质不一，大城管社会舆论氛围缺乏。

2、市政维修及路灯维护技术人员不够，基础设施维修(含园林工程)经费跟不上，市政监察执法乏力。

3、环卫基础设施建设欠到位。

4、城区集贸市场偏少、容纳量不够。

1、建议成立“城市管理委员会”形成“大城管”格局，制定城管目标、政策，解决城管问题。

2、配足市政维修和路灯维护技术人员，及时足额拨付市政工程维护资金。

3、加大环卫基础设施建设。县垃圾填埋场已趋饱和，建议加快垃圾填埋场无害化处理设施的建设。

4、新建(迁建)水东市场，新建城北蔬菜批发综合市场、西牛(工业园)老山铺市场、嘉定镇白石(工业园)头坑市场。

(一)、强化内部管理，明确工作目标。采取以“铁的纪律狠

抓任务，硬的措施促城管”的方法进一步完善激励和约束机制，全面整治干部职工思想工作作风，扎实推进城管提水平、上台阶。

(二)、学习贯彻xx大精神，梳理《若干意见》，跟踪对接好原已提报的9个项目，积极向上争资争项，实现“垃圾焚烧发电厂bot”“路灯节能”和“数字化城管”项目开工建设。4月初，重点工程项目(安康路道路、排水改建工程)开工建设。加大招商引资工作力度。

(三)、全力推进市政面貌大改观，实现市政工作新起色。

(四)、全力加大环卫清扫保洁力度，力促大街小巷干净整洁。新建压缩式垃圾中转站1个、垃圾中转站3个和公厕2座。

(五)、强化市场物业管理，使市场交易环境有质的变化。新建(迁建)xx市场。

(六)、创新社会管理，逐步推行城管进社区、进学校工作。

(七)、积极完成新农村建设、计生、“三送”等上级交办的其它工作任务。

## **城管中队半年工作总结 城管季度工作总结篇三**

时间一晃而过，转眼间我来到公司两年了。在这两年的时间里，在各位领导的关心帮忙下，经过我刻苦学习、努力奋斗，始终以一名军人的标准严格要求自我，经过两年来的磨练，使我从一名无知的地方青年变成了一个敢打敢拼、坚决服从命令、听从指挥、勇敢顽强的合格的消防战士。

加强各项规章制度和政治学习，提高自身的各项业务技能水平和综合素质。两年来自我能够严格遵守队里的各项规章制度，努力提高自我各项业务技能和岗位业务、熟悉工作程序，

各项业务技能得到很大的提高，在业余的工作时间里和队里组织的政治理论学习本人能够认真的学习、政治理论方面也得到很大的提高。

我队随着业务的增加，服务区域扩大，服务单位众多且生产性质不一样，所以我们的压力也随着加大，俗话说的好“练时多流汗战时少流血”战场上过硬的队伍，仅有在平时的训练中努力提高自我的业务技能。

所以我积极参加队里开展的各项业务，刻苦训练，虚心向老同志学习，即使自我的业务得到提高又锻炼了自我的业务本事。据资料证明：战场上光有勇敢顽强是不够的，还需要我们用理论武装自我的头脑，使我们能临危不乱，速断火案。所以我经常利用业余时间对重点部位预案、消防理论进行学习，来武装自我的头脑，仅有这样才能有战必胜的信心。

我自调至电话班后，认真做好本职工作、坚守岗位、积极做好电话班的各项日常事务工作，听从队领导和班长的安排，配合队领导和班长做好各项业务和日常生活等方面的工作、按照职责做好上传下达。完成队领导和班长交给的各项任务。认真专研电话班业务，向正规化、统一化健康稳步发展。

积极参加团支部组织的各项业余活动和各项演讲活动，展现了我们消防队的风采。加强同事之间的团结与合作。能够与同事之间做到互相帮忙。

- 1、在平时的工作中不够大胆，创新理论不够强、还不够积极主动。
- 2、对政治理论学习和各项业务技能还不够深入，不能自觉抽时间学习。
- 3、是在工作中存在粗心大意、浮躁等方面的缺点。

4、身体素质可是硬，需要进一步的加强。

以上是我存在的不足，在今后的工作中我会更加严格要求自我、提高自身的工作水平、业务技能、思想觉悟；增加自我的知识，取长补短虚心向同事们学习，争取在政治思想、业务技能、工作学习等方面取得更大的提高。语言代表不了行动，行动才是最好的语言，请领导看我今后的表现。

## 城管中队半年工作总结 城管季度工作总结篇四

20\_\_\_年3月在城管大队的领导下，在同志们的关心支持下，紧紧围绕我队中心工作，以“城管为公、执法为民”为平台，开拓创新、积极进取，为居民营造一个优美和谐的人居环境作出了自己的贡献。

岁首年终，我静心回顾这一年的工作生活，收获颇丰。我时刻谨记“人人都是文明城市创建参与者，个个都是文明城市创建主力军”，从自身做起，从小事做起，求实创新，圆满完成城管综合执法各项工作任务。

现将这一个月来的工作总结如下：

第一，自觉加强理论学习，提高个人素质。自觉加强政治理论学习，提高自身修养。

第二，踏实肯干，努力完成好各项工作。我坚持做到热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。完成领导交办的工作。

20\_\_\_年3月，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚地认识到自身还有很多不足，比如工作能力和创新意识不足、政治理论水平有待提高等。

今后我将努力做到以下几点：

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中不断完善提高自己。
- 3、继续提高自身政治修养，强化为人民服务的宗旨意识，努力使自己成为一名合格的城管队员。
- 4、转变工作作风，提高为民服务的标准和质量，树立城管新形象。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，较好完成各项业务工作，努力使自己的思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为城管事业贡献自己的一份力量。

## 城管中队半年工作总结 城管季度工作总结篇五

我是营销部的xxx是xx年2月份进入的，2014年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和品牌推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在xxx的大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的及他是亲戚、朋友招待都

使用我们的柔和。我们部门经理常说：一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访；定期的实地拜访；定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋 一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；二、要勤拜访，增进客情关系；三、要勤动脑，如何有效的为客户服务 四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。这两个月对于我来说是成长、奋斗、学习的两个月，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我目前的工作。

## 月度工作总结

黄永嘉

不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

### 一，业务开展的情况

在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深

销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访！由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机（已经进行投标，基本完成），一是广东工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

## 二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是



会不由得产生一丝沮丧。

### 三、今后学习的方向及措施

#### 1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨

询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

#### 2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在

今后的工作中，应该努力学习产品知识！其学习方向如下：

（1） 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

（2） 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！

（3） 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！

争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

#### 3、加深和资深销售的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决

#### 4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一

年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

#### 5、加强自身的时间和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重

要的事情）提前完成□b类事情（相对重要的事情）及时完成□c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！四：目标：顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能

篇三：销售部经理月工作总结

篇一：销售经理当月工作总结及次月计划

11月份工作总结

经过11月份的管理工作，虽然业绩不是很好，但让我也有了点收获，临近年终，我觉得领导让做一个总结非常有必要。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把12月份的工作做的更好。