

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结(模板9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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇一

xx年在我们全体同仁的辛勤忙碌中就要匆匆走过，我们甚至来不及回首。今年一年的工作对于公司来说是里程碑式的一年。年初，为了使公司在残酷的市场经济体系下拥有更强的竞争力，公司提出了众多高难度的目标和要求。最终在全体员工一致的努力中，开拓进取，众志成城的圆满完成了全部工作目标，同时也使公司很多方面取得了实质性的突破。为xx年的工作画上了一个完美句号。也为新的一年奠定了良好的基础。

管理处在xx年工作中，在成本控制上下了很大的功夫，使管理处工作首次突破零的利润，创造出一份来之不易的经济利润。xx年工作全面展开之后，管理处为了寻求更大的利润增长点，召集全体员工在公司目标和经营思路的框架下进行分析，集思广益，根据小区实际情况，制订出适合自身发展的经营项目。

管理处全体成员在上半年工作中积极展开了各项有偿经营服务活动。如“家政清洁服务；小孩接送；房屋中介等各项有偿服务。全体员工利用休息时间加班、加点来展开各项有偿服务项目，家园全体员工共9人，在保证小区正常生活秩序的

前提下开展各项经营活动，管理处全体员工不计得失，利用休息时间来展开各项有偿服务。

做家政清洁，保洁做不过来，保安人员去协助。甚至上夜班人员也要抽出半天时间主动协助，在xx年元月份是家政清洁的高峰期，为了使管理处充分利用这宝贵的时间创造出利润，在保证小区正常工作的前提下，一天接4家家政清洁服务，就这样管理处全体成员在分分秒秒创造着利润。

一份耕耘一份收获，截止10月末，家园管理处就有偿服务这一项已产生10028元的利润，给公司创造出一定的经济价值。

是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在xx年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损；另一方面一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。xx年公司整体思路做了调整，作为管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足现有的管理服务模式进行创新，以服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。

管理处在xx年上半年工作即将结束时，对物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米0.13元。在这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨费的认可，管理处在进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的最高标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

1、加强各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月末管理处收费率达到98%以上。

2、厉行节约、降低成本

今年管理处全体员工，继承发扬xx年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月末费用支出比同期支出节约28243元。

通过管理处全体员工的汗水浇灌，上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到124%，已产生利润56336元。xx年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢？下面我就管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

1、巩固xx年新增的利润增长点

xx年，家园管理处对物业管理费和垃圾清运费进行了上调。xx年管理处的工作重点将放在物业管理费的收缴和解释工作上。

2、进一步寻求新的经营项目，突破常规，对外发展，辐射周边区域

xx年工作的实践证明，展开多种经营思路是行之有效的。xx年工作中，将在现有基础上更加放开手脚，对各项经营活动突破常规不只是局限于小区内，将对外横向发展。利用现有资源创造处每一份利润。

3、提升管理、以人为本、稳步发展

人能创造一切，管理处xx年工作中将加强管理，提升员工的综合素质和凝聚力，以人为本来展开各项工作，使管理处全体人员在管理服务工作中走向积极主动的方向。

一份汗水一份收获，管理处全体员工在默默无闻奉献的同时也在积累着利润和客户的满意，在xx年工作中我们虽然取得了一定的成绩但xx年工作还不能松懈。我们相信管理处在公司各级领导的正确带领下，将在xx年工作中谱写出新的篇章。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇二

一、影院的人才招聘

在今年年初的时候，我们影院的售票前台因为自己家庭的原因离职了，所以我赶紧做好招聘的工作，让另一位售票员临时加班顶替，不到三天，就招聘到了人手，还是有过这方面经验的人员，所以没有什么很长时间的培训就上岗了，一直到现在，工作做的都还不错，没有犯过什么错误。在一个就是公司的清洁工阿姨因为年纪比较大了，再加上影院的卫生工作比较重，自己想要离职了，我就通过阿姨的介绍，及时为影院找到了新的清洁工。影院的卫生工作大家都是有目共睹的，一直都是非常的不错。

今年的人才招聘上面，我的招聘条件都是比较严格的，滥竽充数的、水平一般般的都不予以考虑，所以我们影院的员工水平不敢说是本区的第一，但也至少是前列的。

二、工资薪酬的调节

因为近些年的物价水平的上涨，在加上近些年影院的业绩也还不错，所以领导就决定给员工增加工资。在接到领导的'通知后，我就立即与财务那边合作，一起结合了公司的员工档案，以及本市区的相关行业的工资水准，重新制定了我们影院的薪酬，基本上每一位员工的工资都跟他的工作能力得到

了一定的上涨。

三、员工福利措施

考虑到有很多的员工都不是本地的人，都是在外租房子，所以我们影院是哟员工宿舍提供的。随着今年员工数量的增多，原先租的宿舍已经不满足当前的情况，所以我咋通过各种渠道的寻找，重新租了一套员工宿舍，既考虑到了价格，有考虑到了房间的环境条件。这次租的价格虽然涨了一点点，但是毕竟面积大了，可供更多的员工居住了，而且环境也好了很多。

再就是今年专门制定了相关的福利制度，员工可以免费观看影院的电影，每一个月还有一次带朋友来观看的机会；这一年我们在各个国庆、元旦等重大节日的时候，专门购买礼物来奖励员工。通过保障员工的基本福利，增加了员工对影院的认可，增加了团队的凝聚力，大家的工作效率大大提高了。

四、20__年的工作计划

- 1、继续做好员工离职、招聘的工作，尽可能地不影响影院的工作。
- 2、在寒暑假的时候，招聘高校兼职学生，应对暑假影院工作任务量大大增加的问题。
- 3、20__年将招聘专门的宣传人员，做好影院新上线电影的宣传工作，包括影院大厅的相关布置，电影海报的设计等等，增加影响力。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇三

本人于19__年3月参加工作，工作于发电厂财务部，任财务部

副主任。

我在__年的一年来，在公司党委和党支部的领导下，用心参与公司党委举办的各项实践活动。做为一名省送变电工程公司党委领导下的共产党员，我用心投身于各种活动之中，以服务民生、奉献社会为己任，争当履行职责、恪守诚信、创造业绩、用心变革、崇尚服务、促进和谐的旗帜和表率，作为公司财务部副主任，负责公司成本管理等工作，在成本控制方面表现尤为突出。本人能坚决支持党组织的工作，爱岗敬业，忠于职守，团结同志，讲究和谐，表现突出，充分起到了共产党员的先锋模范带头作用，良好的形象和富有效果的工作受到领导和基层同志的一致好评。

本人自出任财务部副主任以来，工作具体负责公司所属分公司、项目部的成本考核、成本过程控制工作，我在工作中信守原则，严格按照财经管理规定及要求，认真抓好规范落实，强化了经营管理工作，当好公司经营者集团的参谋，把监督与检查的职责落到实处。一年来，考核、检查分公司及项目成本和财务基础工作几十项，效果显著，受到公司和部门领导的好评，也得到了公司审计部等兄弟部门的认可。

在工作中，我首先想到的是自己是一名共产党员，在这一年中，首先针对后方单位上年度下达的费用指标，进行了年度考核，考核的单位有：国际公司机关，管道公司机关，变电分公司机关，水泥杆厂，机械化分公司，风电分公司，物业公司，租赁公司，管道设备公司，培训中心，共10家。在职代会前顺利完成考核任务，为职代会报告及时带给了相应的数据。

春节后，参加完公司一年一度的公司职代会后，又对国际公司机关，管道公司机关(含设备公司)，变电分公司机关，水泥杆厂，物业公司，租赁公司，培训中心7家后方单位核定了年内费用指标，顺利完成费用核定工作。

而后陆续对完工项目(含分公司所属项目)进行了经营结果考核，考核的完工工程共有34个。为能够对完工项目及及时、准确的经营成果评价奠定了基础。

调查了直流项目的预亏状况，组织了南方分公司的财务主管交接工作，并对已完工的利源所属项目的成本进行了取数，检查了东北及内蒙地区的在建项目的财务基础工作及成本过程控制，检查的项目共有13个。发现了一些问题，对于容易解决的问题皆作了现场指导并直接整改，对于难以解决的问题给予了相应的指导意见，并限期整改、复查，必须程度上防范了经营风险。

一向以来，做为一名普通的领导干部，我十分注重学习，时刻用学习来充实自己的头脑。一方面我加强党和国家方针政策方面的学习，用以进一步坚定了自己的理想信念，增强自身修养，为做好经营管理工作打牢了政治基础;另一方面，做为一名财管理工作者我努力学习业务知识，学习制度、条例、规定，职责一系列专业知识，为保障公司实现最大的经济效益，作出自己最大贡献。

作为一名多年的共产党员，我始终站在为公司负责、为职工利益负责的大局，始终站在和公司党委持续高度一致的坚定立场上。透过努力学习来坚定自己的政治信仰，透过努力工作来表现对党和电力事业的忠诚。充分展示出了一个优秀共产党员的风范，永远持续共产党员的先进性，是我最大的思想追求。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇四

一、加强学习，注重政治素质和工作能力提高。党的十_大报告精神，用马列主义武装自己的头脑，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和工作能力。通过扎实的思想政治理论学习，为自己开展各项工作提

供了强大的思想武器，在日常工作中注重学以致用，取得了明显效果。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和政策法规知识的学习，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

二、身体力行，深入细致地作好本职工作。根据乡党委政府的安排和工作需要，20__年度我先后在山西庄和庙底两村进行包村工作，在工作中，我能够深入群众，深入基层，立足本职，发挥自身优势，创造性地开展好工作。在县委县政府安排的“转作风，暖民心，每村必进，每户必访”工作中，我在山西庄积极进村入户，走访群众200余户，仔细了解和询问农民的生产生活情况，认真听取农民群众对当前形势下对党的方针政策认识，询问家庭收入以及日常重大开支，生活中所存在的困难，详细纪录及时上报；在__年粮食补贴发放工作中，我被安排对山西庄，刘解，庙底，西王四个村粮食补贴进行发放，在发放过程中，我能够认真坚持原则，遇见所存在的问题及时上报，使__年粮食补贴发放工作顺利完成；在政策性奶牛保险工作中，我积极深入庙底村奶牛养殖户，认真细致的宣传奶牛保险的政策以及好处，动员养殖户积极参保，全村共参保奶牛32头，超额完成乡党委政府所下达的任务；在09年农村新型合作医疗保费征收工作中，认真宣传新合疗的政策，耐心的对思想不通，认识不够的群众讲道理，做宣传，争取使每个群众都能享受到新合疗，全村共参保1434人，比上年增加65人。我在__年包村期间，能够严格要求自己，努力做到“脑勤、手勤、脚勤”，积极进村入户，与村民谈心交心，了解群众的所想、所盼与所怨，明确工作的热点、难点和重点，在力所能及的范围内，主动为群众排忧解难，积极为村民办实事、好事。

三、坚持严于律己、恪尽职守、廉洁自律。一年来，在遵守机关纪律上我严格要求自己，争取作到了不迟到早退，不无故缺席，有事请假，克制了自由主义思想。不断加强思想作风建设。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的

准则;始终把增强公仆意识、服务意识作为一切工作的基础;始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上,脚踏实地埋头苦干;始终保持年轻干部的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气,坚持依法行政,从没利用工作职权之便,吃、拿、卡、要,做出有损群众利益的事。努力树立公务员的良好形象。

一年来,我深深的体会到,作为一名预备党员,一个基层干部,要在政治上靠得住,应具有“三心”。一是要有崇高的事业心。事业心是成功者的基石,胜利的源泉。在基层工作的我们由于工作对象的特定性及工作环境的艰巨性与复杂性,需要我们有强烈的责任感和使命感。只有这样,人生才会显得充实,精神才会有所寄托,困难才能得以克服。二是爱心。爱心的具体表现形式应是以人为本,坚持实事求是的工作作风。作为一名干部应有一种视人民为父母,时刻关心人民冷暖的爱心,以一种实事求是的态度发现问题、研究问题、解决问题,以一种主人翁的态度创造性的开展工作。。三是进取心。作为一名干部应该通晓要掌握党的路线、方针、政策;对一般的社会科学和自然科学有一定的了解;对社会生活的实际知识需进一步掌握;与此同时,知识更新的速度不断加快,这就必然要求我们挤出时间充实自己,继续接受教育,勤奋刻苦地学习新知识,新技能。既要向书本学习,又要向他人学习,向社会学习。

总之,一年来,我在工作上取得了一定成绩,理论水平、工作能力和自身修养有了一定提高。但距领导和同志们的要求还有不少的差距:一是政治理论学习的系统性和深度还不够,特别是具体事务性工作多的时候,对自己在理论提高方面要求的标准不够高;二是工作中有时有急躁情绪,工作方式方法有时不太细,需要进一步改进。三是如何在岗位工作中坚持与时俱进、大胆创新做的有欠欠缺,意识还不够强。在今后的的工作中,我将发扬成绩,克服不足,以对工作、对事业高度负责的精神,脚踏实地,兢兢业业,尽职尽责,做一名优秀的乡镇干部。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇五

20xx年已成为历史，但我们依然记得去年激烈的竞争。气象虽不是特别的酷寒，但大巷上到处飘飘的应聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感触到市场的残暴，坐以只能待毙。总结是为了来年取长补短，对自己有个全面的意识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其余1800万，基础实现年初既定目的。

球阀惯例产品比去年有所降落，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（筹划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量畸形□oem增加较快，但公司本身产品增长不够幻想，“双达”品牌增长也不理想。

对咱们出产销售型企业来说，品质跟服务就是我们的性命，假如这两方面做不好，企业的发展强大就是夸夸其谈。

1、质量状况：质量不稳固，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，产生的质量问题接踵而至，客户口碑载道。

2、细节留神不够：如大块焊疤、名义不光洁，油漆色彩犯错，发货时手轮落下等等。固然是小问题却影响了全部产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不迭时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成

货期迁延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支撑问题：客户的问题不答复或者含混其词，造成客户对公司埋怨和曲解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的主旨不协调。

6、报价问题：因公司内部价钱系统不完全，所以不同的客户等级无奈体现，老客户、大客户领会不到公司的照料与优惠。

经由近两年的磨合，销售部已经融会成一支精悍、团结、长进的步队。团队有分工，有配合，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已控制了一定的销售技巧，并加强了为客户服务的思惟；业务比较纯熟，都能独当一面，而且工作中的问题擅长总结、演绎，找到合理的解决方式□xxx在这方面做得尤其凸起。各相关部门的配合也日趋顺利，能互相懂得和支持。好的方面需要马不停蹄，发挥光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热忱不高，自主性不强。上班聊天、看片子，打游戏等景象时有发生。究其起因，一是轨制监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事件做得不少，但和其他部门比拟工资却偏低，导致心理不均衡。

2、组织纪律意识淡漠，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有恰当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要露面禁止。

3、发货人员的观点问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯

义务，认为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。实在细节上的居心更让客户感到到公司的服务和真挚，比方货物的包装、清楚的标志，及时告诉客户货物的分量，到货时光，为客户尽量把运输用度下降等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都须要向车间讯问货物库存状况，这样一来可能造成销售机遇丧失，造成劳动挥霍，而且客户也猜忌公司的办事效力。成品仓库和半成品仓库应定时供给报表，告知库存状况以便及时筹备货品和告知客户详细生产周期。

5、销售、生产、采购等流程连接不顺，常有造成交期耽搁事件且推辞责任，相互责备。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸缺乏。

7、部门义务不清，本末颠倒，导致销售部人员没有时间主动争夺客户。

以上问题只是诸多问题中的一小局部，也是销售进程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的基本，但不加以看重，终极可能给公司的未来发展带来重大的丧失。

我们双达公司经过这两年的发展，已领有进步的硬件设施，完美的组织结构，生产管理也提高显明，在温州乃至阀门行业都小著名气。应该说，只有我们策略切当，战术得当，用人得当，远景将是无比美妙的。

“管理出效益”，这个准则大家都晓得，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较重视情感管理，制度化管管理不够。严厉说来公司应当以制度化管管理为基本，统筹感情管理，这样才干获得管理结果的最大化。就拿考勤来说，卡每天打，可是迟到、迟到的没有处分，加班的也没有嘉奖，那么打不打卡有什么差别？不如不打。又如员工工作怠慢没人

批驳斧正，即便有人提起最后也是不了了之，这是迁就、放纵，长此以往，公司好处必定受损。

4) 公平鼓励树立一只和谐团队，调发动工的积极性、主动性都需要有一个公正的激励机制。否则会造成员工之间产生抵触，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人见地，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家心坎都有一些看法，燃气阀门。如果公司以为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛劳，盼望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我倡议工资仍是要有相应调整，究竟失去一位员工的损失太大了。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇六

人事部门的工作期实也是我在领导关心指导下一个人的工作。下面我对本学期的如下。

一、立场鲜明讲政治 人们说，人事也是一个实权位置，当然他大概是指其他行业吧，我想我的工作体会是我从事的是政策性比较强的工作，面对的是“是就是‘是’”“不是就是‘不是’”的问题，不存在模棱两可的回答，针对具体问题，一旦形成决定，不是面对这一类人可以这样，面对那一类人可以“不是这样”，更不可以带着私心杂念，感情用事，所以人事部门工作应该是一种原则性较强，有着党性作保证的很严肃的工作。在以往的工作中我也确实做到了这样，也具备了对党的忠诚和对人的负责精神。

二、摆正位置顾大局

学校人事所处的工作位置是联系上级主管部门的工作较多，与本校教师联系的反而比较少，许多事情是向上级主管部门拿出我校的各项管理数据，包括资金管理，人员管理，工作

管理及学校发展管理等等，所以大量的时间是一个人埋头苦干，而不会被人发现，更不会被人理解我从事的工作的辛苦，也无法了解我所做的工作的重要性。

2、加工资今年共进行了三次，二次是工资调整，一次是在暑期里、一次是在元旦。酷暑严寒，别人在空调中与亲人团聚在一起享受天伦之乐之时，我冒着烈日，冒着寒风，到学校为教师们的工资待遇的提高工作着，暑期里我烧到38.8度，由于时间紧迫，不能停下来，只能边吃药，边干活，元旦之时，天冷的要命，为了及时完成工作，我感冒咳嗽到晚上经常坐起来胸口受不了，但我不能停下来，因为时间紧迫。马上就要放寒假了，老师们都在完成了一个学期的辛勤工作等待着一个美好假日、盛大节日之时，我却在为老师们的第三次加工资，两年一次晋升工资档次和年终一次性奖金发放即所谓的第十三个月工资努力着，加工资对老师来说是一种喜事，对我来说是喜事，更是苦不堪言之事。当然这是我的工作，不管多么辛苦我都会一丝不苟的去完成工作，我一直是这样要求自己，我不可能是最好的，但我会为每一的“更好”而努力。

三、文明团结修养好，以身作则树榜样。

是人类灵魂的工程师，要塑人类的灵魂，首先要有一台能塑人类灵魂的好机器，怎样才算是一台好机器呢？我认为这台机器应该具有无论外界条件多么的恶劣，无论别人想怎样的损坏你，你都能够抱着一种宽广的胸怀接纳，同时感化他，我想我已经做到了这一点。我是一名教师，应该是学生的榜样，我又是一位中层干部还应该是普通教师的榜样。为此我处处严格要求自己，做到上课绝不迟到早退，不备课不进教室，不带胸卡不站在学生面前。穿着打扮朴实大方，既不华众取宠，也不怪模怪样。让学生服我而不威我，敬我而不远我。让同事和我相处，既随和又放心。关心同事的生活，积极帮助有困难的同事，敞开胸怀，容纳同事的误解、容忍同事的不讲道理的言行，减少与同事产生的误解，有时静不下心来

之时，我也会感到很痛苦，为什么别人可以误解我，我要怕伤害别人呢？但仔细一想我毕竟是一位中层干部，为了学校的稳定为了管理者的方便我应该配合学校领导尽可能的减少与同事，尤其是对中层干部有着“心理嫉恨感”的老师们的矛盾。有道是“正义终久会战胜邪恶”。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇七

产品销售的结束以货款回收为标志，回收决定着利润。然而目前我们的产品存在资金拖欠现象十分严重，要实现货款的回笼并有效地催讨拖欠货款，除分析造成拖欠的原因之外，还必须实施有效的控制方法。

- 1、在采取催款工作前先弄清造成拖欠的原因。是疏忽还是对产品不满，是资金紧张还是故意，针对不同的情况采取不同的收款策略。
- 3、当机立断，及时中止供货，特别是针对客户“不供货就不再付款”的威胁，否则只会越陷越深。
- 4、收款时间至关重要。很多企业喜欢年终讨账，孰不知年终往往是企业资金最为紧张的时候，清欠成功率低。应加强日常的清欠，时间拖得越长，就越难收回。有专家研究表明，收款的难易程度取决于账龄而不是账款金额。
- 5、采取渐进的收款程序。当赊销款在赊销期后仍不能收回，就应转入收款程序。通常先发催款信或打电话；如果不能奏效则应派人收款；最后是诉诸法律。

很多项目我们有了信息，跟进过程中且出现问题让同行占了优势中了标。在这种工作环节出现的问题我们还将要加强客户跟踪的方法和力度。

具体来说，有以下细节和注意事项。

1、主动联系客户。跟踪客户，遵循的原则是“主动”联系客户，而不是“被动”的等待客户的召唤。

我们在以后的项目跟踪当中不到最后一刻决不能失去信心，要积极跟进积极沟通。一方面表达出了我们的诚意和服务姿态，尊重和重视客户；另一方面也便于我们随时了解客户的真实需求，掌握商业合作的进度，做到有条不紊、未雨绸缪。

2、坚持与客户的沟通和联系。跟踪客户，是全方位的、多形式的跟踪客户，不管是电话、短信，还是邮件等等；总之，要利用各种不同形式的信息沟通渠道来交流。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇八

二、是做好延长油矿的电气材料采购，

三、是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量[]20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（七）对销售管理办法的几点建议：

1、年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

3、年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

4、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

四个方面的个人工作总结 物业方面工作总结篇九

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结。

20xx-x年我们公司在xx□xx等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解□20xx年度老板给销售部定下xxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxx万元，产销率xx%□货款回收率xx%□

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值□20xx年我学习了xxx内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

xxx我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业

协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。