

2023年电脑上写工作总结用软件(汇总8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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

电脑上写工作总结用软件篇一

又是年末，回顾这个学期所从事的电脑教学工作，基本上是比较顺利地完成任务。当然在工作中我享受到收获喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。我所享有的收获我会用于下个学期的工作中，我所碰到的问题我要认真思考想办法解决。

从教学上讲我主要做了这一些工作：

(1)、做到期初有计划，有教学进度，使教学工作能有条不紊地顺利进行下去；虽然其中出现一些突发事件比如：电脑室只能开放一个月，但由于教学计划安排的比较好，所以并没有给工作带来影响，反而在一定程度上有利于教学工作的进行，使得大量电脑理论知识得于传授给学生。当然也有不利的一面即学生没有办法上机，缺少实践机会，这个问题在下一个学期要特别加于重视解决。

(2)、按照学校工作管理规定，认真备好课，写好教案，努力上好每一节课。电脑科学校安排的课时比较少（一周每班一节）这对于学生来讲的很重要的一节课；对老师来讲是比较难上的一节课。所以才能上好每节课对老师对学生都是很重要的。除了备好课、写好教案外，我还要查阅各种资料，能上因特网时还上网寻找好的教学材料，教学课件，把它们和我所从事的工作结合起来，为我所用。

(3)、利用学科特点,和自身条件,组织部分学生参加电脑兴趣小组。活动的成果的喜人人如初一年级不少的学生电脑打字速度,电脑知识水平的很大的提高。

(4)、在转差促优上,我也注意在教学中或教学之余以各种形式如家访等形式学生进行思想教育,转化差生,促进他们的发展。

(5)、在教学之余,我也注重自身发展进步。除了听课,评课,参加教研组教研活动外,我还注意到要自学。从思想上,利用行评机会端正自己;从行动上参加自考学知识,学电脑技术,学教学技能等;在生活上注意形象,为人师表。

作为教师教学工作是主要的,但除了教学工作外,我也积极参加学校组织其它活动如:政治理论学习,运动会工作等等。

xxxx年x月x日

电脑上写工作总结用软件篇二

一、 经营方面:

20xx年客房完成的营业总额为14200717.19元(其中住房总收入为14017074.00元、客房杂项金额为183643.19元),月平均营业额为1183393.10元(其中月平均住房收入为1168089.50元,月客房杂项金额为15303.60元),累计住房总数达到了45750间,年度平均房价为306.38元,住房率为89.52%。

根据以上数据,再结合年度分析,客房各项指标较20xx年有所上升,但离酒店下达的营业指标(月均一百二十万)还有一定的差距,主要是受第一季度和九月份的影响,但是基本保持着上升的趋势,客房住房收入在酒店领导的指示下,以“能高则高”、“不留空房”、“留住每一位宾客”为原

则，除个别月份受酒店客房整体装修和旅游淡季因素外较为稳定，然而客房杂项收入不太稳定，主要因素表现在会议接待和酒水方面。

会议接待方面问题：酒店只有两个会议室，四楼多功能厅名为“多功能会议厅”但实质上并不能够满足许多商务会议、培训会议客人的需求。一是供客人上网的端口有限，只能提供一个端口，这样一来客人得自带相应设备，给客人造成一定的麻烦，建议购买相关设备一套，放于电脑房保管，客房会议使用所需时临时登记领用；二是会议白板质量差，不便于保管，一年内更换了几次，酒店培训会议比较多，针对培训型会议，客人不好使用，晃动大，书写的字其他人不好观看，建议购买一个电子白板，免去了普通白板的更换费用和白板笔的费用；三是面积有限，不便于摆设客人所想的摆法，人数多的会议接不了，人数少的会议又闲费用太高，建议酒店让销售部根据客人人数、会议内容和会议成本来灵活定价；四是供客人休息的场所没有，而且会议室周围就近的洗手间只有一个，还是男女公用的。十五楼行政会议室只可容纳二十人，属于小型会议室，其不利因素在于：一是没有定制多种桌套，如十人开会也还得用二十个人使用的桌套和桌子，桌子是拼凑而成，可定制多一种桌套便于更少人数来开会；二是没有音响设备。

酒水方面问题：个别酒水相对深圳同档次酒店费用偏高，还没有完全抓住客人的消费心理和嗜好进行采购酒水并配入客房。在零五年第三季度期间，调查了深圳个别酒店客房的酒水情况，作了相应调整，将开心果取消，把苏打水更换为王老吉，此举略有成效，使得客房杂项收入在后两个季度期间保持在月平均三万左右。

二、服务、卫生质量方面：

部门还是在酒店领导的宽容和信任下，及时进行了相应的调整，将原有的卫生班全部固定楼层情况更改为了单人固定楼

层、专人顶替楼层、三名机动延时上班和下班以补缺特殊时间段的空岗、其余机动灵活安排的情况，更加提高了团结协作精神，做到了随叫随到、互相帮忙，保住了客房的生命线。

三、配套设施设备方面：

为了提高客房的出租率，酒店在零四年年尾时下达了零五年的相关工作安排，其中有一项是将零五年作为客房设施设备完善年，在这一年里酒店及部门围绕此项工作重点加大了对宾客意见的收集，并且加强了与同行的沟通交流，对于员工的建议也加大了重视，在酒店条件许可的情况下，进行了相应的整改，整改项目大致如下：1、7楼至15楼前期投入使用的客房改造吧房淋浴间，取消浴帘，取而代之的是活动玻璃门，便于客人冲凉，防止水花四溅及吧房水淹；2、五楼餐饮包厢改造为新型客房，主要特点在于吧房淋浴间的玻璃门为双开活动式、房间取电快捷、地毯新，另外改造的三人房和三人套房可满足个别散客的特殊需求，投入使用后屡次受到客人的好评；3、增加了布草篮，虽然没有完全配备齐全，但是已很大程度的延长了布草的寿命，减少了洗涤费用，和加强了环保；4、淋浴间采用了防霉玻璃胶和白水泥，减少了以前的玻璃胶发黑、发黄的现象，提高了客房的美观程度；5、结合深圳市电视收看情况，优先在客房安装数字电视，并达到数字电视和vod的一体操作，从而使客人可以在房间里收看到更多自己喜爱的节目；6、为入住本酒店满十天的客人赠送不少于三种的时令鲜果一份（成本在于30.00元内），并且打印感谢函，以答谢客人对本酒店的信任和支持，确保客房的续住率稳步提升，收集更多的宾客意见，便于酒店及部门进行有效的整改；7、从新世界酒店借用抽洗机将客房的地毯进行周期性的抽洗，加大了客房地毯的维护力度。

四、培训方面：

在零五年里，部门陆续出台及更新了相关规章制度、管理手册、培训手册、消防档案、卫生档案、应急方案、节能方案

等，针对员工工作效率和工作质量，在标准上制定了相关硬型明文规定，如：查房时间、对客服务时间、工作量、卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，还针对宾客历史投诉，整理出了许多案例，不断的给员工进行理论培训，并且通过部门每月自发出钱组织的部门活动剩余的资金来组织了相应的技能大赛，以奖励在技能大赛中基本功扎实的员工，以留住更多的优秀员工，鼓励全员争当部门骨干，但是为了不影响员工的休息，部门培训又制定了相应的措施，在培训周期，每周培训不得超过两天，每次培训不得超过两个小时，以确保员工的正常休息，不影响员工的情绪。

五、物料管理与成本控制方面：

零五年里，部门的物料管理工作和成本控制工作存在着许多不足之处，值得一提的是期间三次出现了部门缺少物品的情况，影响了客房的销售。

根据酒店、部门的现实情况，部门没有固定的、便于管理的、有足够储存空间的仓库，造成了部门许多追构的物料时常没有地方存放，加上负责部门仓库人员的更换，新员工的责任心不强，对物料的掌控能力不好，多次出现了物料短缺，针对此情况，部门实行了部长兼管责任制，把仓库划分为一个部长管理，经理不断的抽查，从而在此后的工作中避免了类似情况的出现。

六、人员方面：部门员工来自五湖四海，其中2/3的员工都是实习生留店的，年龄普遍偏小，为了增强部门员工的凝聚力，避免员工因想家等影响工作，部门基本上坚持每个月或每个季度组织活动一次，让员工体会到家的温暖。

七、工程方面：

工程维修项目是客房的工作重点之一，客房出租率的持高，使得工程维修进展缓慢，时常出现旧的工程项目还没有处理

过半，新的工程项目又层出不穷，在酒店领导的重视下，客房与工程开展了多次协调会议，以确保工程维修项目计划性、合理性、及时性的处理，部门内部也制定了关于工程维修方面的相关制度，做到每日部长和员工日常检查工程维修项目，每半月计划统计工程维修项目呈报总经理及传至工程部，由经理计划性安排工程维修重点项目，员工可自报自查，部长及时检查督促到位。

针对目前客房存在的问题，现拟定以下工作计划：

一、加强与前厅、公关营销、工程方面的沟通协调，做好计划性控房维护保养和清洁工作，确保客房出租的及时性，多走访深圳市同档次酒店，不断吸取同行的经验，对部门进行有效整改，将客房出租率保持在90%左右，月收入提高到120万以上，完成酒店下达的经营指标。

二、针对酒店常住客较多、续住率高的现象，建议由各部门收集宾客意见，由前厅制订一系列的“常住客卡片”，登记宾客相关信息，提高个性化、特色化服务，给客人留下深刻美好的印象，利用客人的宣传作用、口碑效应，增加酒店的美誉度。

三、加大本部门与其它部门员工之间的面对面的沟通协调工作，多召开协调会，由部门负责人主持，部门全员参加，让员工多交流，做到换位思考，以确保部门相关工作的正常运转。

四、针对部门工作方针，不断健全、更新部门的管理体系，能够达到责任明确到人、奖罚到位，做到清晰、明了、合理、严谨、可操作性，使全员主动自觉遵守。

五、加强和工程部定期协调，将目前客房存在的工程问题“粉刷项目、兆凯公司方面的维修项目、木板发霉腐朽变型项目、渗水项目、镜面玻璃破裂项目、总套装修项目、玻

璃胶发黑发黄项目、门框裂缝、热水供应慢等”逐一处理完毕。

六、布草报废率逐渐攀高，协调洗涤公司拟定相关措施，提高洗涤质量，加强员工的思想品德教育和操作技能培训，减少报废率，将可重复修改使用的布草及时联系洗涤公司或相关单位进行修改使用，附带零五年客房布草报废赔偿签免调拨明细表，建议于三月份开始追购酒店所需备用布草，以避免布草短缺，不能及时出租客房现象。

七、加强对同行客房酒水配备情况的调查，及时进行相应整改，主动征求宾客意见，询问客人喜好的住店所需物品，寻求代卖出售业务，努力将客房杂项收入提高到月均四万左右。

八、继续征求宾客意见、员工意见、同行建议，提出合理方案，报酒店领导审批，完善客房产品。如：防盗扣、淋浴间物品架、服务指南、客人赔偿价目表等等。

九、更换客房房间内的工商指南、中英文黄页，以确保客人可以在房间里面浏览寻找到准确的信息。

十、对于员工的管理多采用刚柔并济的手把手说教方式，提高自身亲和力，拉近与员工之间的距离，多组织部门活动和相应的技能比赛，培养部门更多的骨干力量，提高员工对酒店的忠诚度。

十一、针对客房部分工具和对客服务设施出现的老化情况，多与供货商进行沟通，加强维护力度，计划性定期安排专人维护保养工作。

十二、重视对部门基层管理人员的培训，多传授工作经验，以确保部门思想统一，劲往一处使。

十三、制定周期性、计划性物品采购制度，杜绝物品管理中

的浪费和积压现象，确保采购物品的质量。实行班组负责制，遵循“谁当班，谁负责”、“谁管理，谁负责”的工作原则，规范和细化客房成本，防止各种方式的浪费，配合酒店真正实现五指“无纸”化办公，培训部门员工合理运用部门电脑进行各项操作。

十四、不断充实自己，提高自身综合能力，加大部门员工的培训力度，确保客房服务质量和卫生质量，让客房整体水平提高一个台阶，加强轮岗培训，培养部门多面手，避免人员流失影响部门正常运转。

十五、房间植物实行周检查制，每半个月进行相应更换，确保房间植物的新鲜、亮丽、完好，提高房间的美观度。

电脑上写工作总结用软件篇三

一是推行定期检修制度。为了提高设备的完好率，我在丹东市农行系统率先推行了定期检修制度，制作了检修检查记录簿，即每年对全辖所有微机、打印机、ups等设备进行两次全面的检修、维护和保养，尽力保持设备完好。去年七月和十二月，我带领本部两位专业人员先后用了50多天的时间，对全辖14个分理处、31个储蓄所（柜）32台计算机及233台打印机、终端、ups等附属设施进行了两次全面的检修和保养，能现场排除的隐患，现场排除，共排除各种软硬件故障57处。对需要更新的器件，记录后统一请示分管行长，集中购置，再予以更换。实践证明，定期检修制度对及时排除故障隐患、提高设备完好率起到了很大的作用。检修后，故障明显减少。

二是快速排除突发故障。对于突发故障，我坚持履行了对职工的承诺，做到随叫随到、雷厉风行、如同救火。去年，维护部通过电话指导排除的突发故障大约150多起，现场排除的故障130多起。如7月26日晚的雷电，将北井子所和龙王庙所线路击坏，第二天一早，我们就赶到北井子所，经过检查，故障是因电信部门设备被雷电击坏了，就积极联系当地和东

港两级电信部门检修。近中午时，龙王庙又来电报告故障，我们又从北井子赶往龙王庙，回东港车站时，已是中午11时20分，立即坐上11点30的班车，在车上买了两穗煮玉米充饥。在电信部门的支持下，当天下午排除了故障。有时虽然故障发生在下午结帐后，我们也尽量做到当天故障当天排除，不隔夜。如8月3日下午5点左右，大东办五四所微机死机，刚好第二天是周六，储蓄所的员工们建议第二天再维修，反正周六、周日也不上班。我们坚持要当天事故当天解决，等彻底排除故障时已是晚上9点多了。去年12月13日下午临近下班时，达子营储蓄所帐目不平，需要处理。此时，正下着今年第一场大雪，路早已被大雪封上了，非常光滑。为了保障核算安全，身兼系统管理员的翟德春，毫不犹豫地坚持赶往目的地。一路上，车子以每小时20公里的速度行进还经常打滑。问题解决后返回东港时，已经是半夜11点半多了。类似的事例在我们维护部经常发生。由于我们坚持履行自己的承诺，坚持了机关为基层服务、机关工作工员为职工服务这一根本宗旨，赢得了绝大多数一线职工的满意。

此外，我们对机关办公自动化也提供了有力的技术支持和服务，做到了随叫随到，耐心解答和指导，主动热情服务，不分份内份外。如对信贷综合业务、人事档案等系统，不仅提供了及时、可靠的技术支持，牟旭还帮助搞好数据录入工作，有时亲自录入数据。

三是与电信部门搞好协调。老科长宋伟在电脑工作时与电信部门的关系处得非常好，并将这一良好的关系介绍给我。我努力保持了这种合作关系，经常与电信局数据科和客户经理部的有关人员相聚。凡是线路或与电信部门有关的故障，他们都做到了随叫随到，尽最大努力保障我行网络畅通。如7月26日晚的雷击，造成我行北井子、龙王庙两个办事处第二天网络不通，接到我们的报告后，电信部门昼夜抢修，尽最大努力，修复了相关设备。

一年来，我们在市分行科技科的统一部署和指导下，按时完

成了主干网的技术改造项目；将市内5个电话专线储蓄所全部改造成ddn专线，避免了过去由于线路质量差造成的经常停业问题。还如期完成了人寿业务代收、电信固定电话代收、法院诉讼费代收、福利彩票代收、电信139手机费代收等程序的安装与调试，营业部全省实时电子汇兑系统的安装与调试也顺利完成。

全行办公自动化也向前迈进了一大步。业务科室安装了电子公文传输系统，业务报表和文档实现了网上传输；还配合市分行科技科完成了人事档案系统网络版的升级安装和数据补录工作；根据新的会计科目，重新编制了统计分析表；完善了信贷综合业务系统，配合信贷管理部完成了所有数据的补录工作；协助计财部门搞好统计综合业务系统科目的调整和有关公式的修改。

基层办公自动化也实现了零的突破，为各办事处装备了电子报表和办公、文字处理用的微机，为各专业实现报表无纸传输提供了必要的条件。

电脑上写工作总结用软件篇四

大家好！

我是***超市电脑部流浪的***，新的一年如期而至，做为超市的主导部门，我更应练好自己的内功，细化自己的工作。下面我将一年的工作情况作个汇报。过去的一年，我们为实实现公司的方针、目标，加强计算机信息管理系统，使之具体化、规范化和现代化，达到为商场经营管理活动全面服务的目的，我们对所管辖范围内的软硬件系统及设备进行严格的管理，确保信息系统设备的正常有效运转，以及数据的准确安全。

1. 商品信息管理系统：从一份份合同到一个个商品可以通畅的进行销售，从每一天各柜组商品的监控、每周商品价格

市调、商品负库存销售修正、商品损溢调整、每月商品盘点、每个档期商品促销活动的价格变更、到每月结算的销售汇总。后台系统及时做好商品的建档工作和维护工作，各类单据必须及时输入电脑，数据录入必须保证其准确性，以保证前台系统及时获得最新的商品信息并进行销售处理，所有单据的归档必须规范。及时做好销售和库存的调整工作并保证其准确性。这中间执行的每一步都严格规范，我要求在系统中操作的步骤一切依流程为准。认真做好每日例行的数据备份工作，确保信息的通畅流转。

2. 软硬件设施的应用、维护与管理：安装、调试进销存系统、财务系统，确保二套系统正常运行。根据工作分工授予不同用户在系统中的使用权限，确保系统的安全性。做到每日不定时巡场，及时排除收银工作期间pos机故障，督促各部门员工正确使用各类设备，纠正其违章操作行为，并对其进行指导和培训，定期检修清洁维护管辖范围内的各种设备，对系统运行过程中出现的疑难、突发性软件故障及时予以排除，保证设备的正常安全运行。对外进行技术合作，确保公司的管理系统处于领先地位。

3. 员工的培养与规范管理：我们部门人手少、事情多，工作的技术含量高，因此我对本部门的员工依据公司的各项规定进行严格的管理，定期的进行技术操作培训与系统操作运用知识的考核，为帮助大家提高解决工作的实际问题的能力，营造边学、边干、边提高的良好氛围，确保在工作中运用自如。本部门内部着重检查每位员工上月工作情况，布置当月工作，筹划下月工作，做到有部署、有检查、有落实、有回音。制定了规范管理办法，明确设置岗位与操作流程，对其进行跟踪管理和职责配置、设备的保管与维护、运行的规程与要求、信息的有效使用及网络安全等，统一作出了严格的规定。

第三个欣慰是本部门员工精诚有效的合作。信息系统管理是一项技术工作，我和我的员工使用好、发挥好所掌握的技术，

让它起到充分理想的作用，我的重要职责就是努力营造一个既有分工、又有协作，既有纪律、又有情趣的生动活泼的工作局面。

电脑上写工作总结用软件篇五

柜面系统的测试，更换。在日常工作中，电脑部积极配合交易所及总部进行各种新业务新系统的测试使用，认真对待每次测试工作，测试前进行认真准备，测试中详细记录出错信息，测试后进行详细的总结，跟总部及相关部门联系解决每个问题，在正式启用时，从未出现任何问题。对后台所有机器每周升级并查杀病毒，定期备份数据刻录光盘，定期给机器打补丁包，检查及整理服务器，交换机等重要设备，并定期进行应急演练。树立以客户及全体工作人员为核心的服务意识，及时解决遇到的各类问题。维护营业部所有电脑设备的软件问题及一般硬件故障排除。与后台其它各部门之间能很好的协调工作，积极配合前台做好支持工作。

展望****年我部的工作，今年的工作计划重点体现在以下几点：

一、做好本职工作，将营业部系统安全、稳定、高效地运行作为首要工作重点。

二、做为上半年工作的重点，一定要配合营业部做好系统搬迁工作。保证系统平稳搬迁。

三、贯彻公司营业部精神，做好前台支持工作。

四、除了传统业务外大力加强对远程业务的支持工作。

五、配合交易所和总部进行新业务的相关测试和使用。

电脑上写工作总结用软件篇六

甲方：

乙方：

今甲方向乙方采购一批电脑，为友好合作，特定如下协议。

一， 采购产品名称，价格和规定。

1， 甲方向乙方定购的电脑，共计__台配置详见附件：电脑设备配置单，单价为：__元(大写：__)

总金额为：__元(大写：__)

二. 产品的验收，售后服务及质保

1. 乙方按照双方约定的配置供货，甲方按照配置单收货。

2. 验收通过标准：所有产品部件均为协议附件之约定的部件。

3. 乙方对所提供的产品在质保期内出现的品质问题，在机箱锁具没有打开，设备没有人为外力损坏的情况下发生的一切设备故障，乙方将按照相应配件厂商质保标准提供免费维修，免费更换等无偿服务。

4. 人为损坏和其它非自然缘故造成的电脑不能正常使用的，乙方不予免费质保，但可以提供相关服务，由此产生的费用由甲方承担。

5. 软件故障不属于乙方维修范围，但乙方可以根据甲方提供的软件母盘，对需要软件维修的电脑开展无偿服务。

三. 货款结算。

1. 协议签署后，甲方首先向乙方交定金_万元整；
_万元整一次性付给乙方，乙方同时将电脑交付给甲方。

四 甲方的权利和义务

1. 甲方和乙方应充分协商，制定本协议约定的机器配置，在配置确定后，若有任何调整意向，应及时向乙方说明，如果乙方已经定货或者预付定金，则由甲方承担损失。
2. 甲方有对电脑采购建议和调整的权利，并有对乙方工作的监督权。
3. 甲方有按时交付货款的义务，如甲方因未及时交付货款导致的商品交付延期或其它损失，由甲方承担责任。

五. 乙方的权利和义务

乙方保证按照配置向甲方供货。如出现定制的配件型号无货或数量不齐时，则应及时向甲方说明协商调整，如因乙方单方面问题而出现有品种，数量，规格，品质不符合协议规定的，由乙方承担责任调换或退货而支付的现实费用。

乙方确保本协议中的安装，维修工作的及时到位，并根据双方约定的安装维修工作单开展工作。如果因为乙方的缘故给甲方带来损失，全部责任由乙方承担。

六. 本协议发生纠纷，甲乙双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可向协议签订地人民法院提起诉讼。

七. 附则

1. 本协议的附件，作为协议正式文本，具有同等法律效力。
2. 协议执行日期：自双方签字盖章日起。

甲方： 甲方：

代表人： 代表人

身份证号： 身份证号：

日期： 日期：

电话： 电话：

手机： 手机：

地址： 地址：

八： 附件

电脑配置单

商品名称

品牌

规格

单位

数量

单价

金额

cpu

内存

硬盘

主板

显示器

机箱/电源

键盘/鼠标

合计：元

电脑上写工作总结用软件篇七

我是刚刚大学毕业的，第一份工作找的就是这个电脑销售，还是比较陌生啊吧，以前接触的也不多，但是也在校内做过一些推销活动，效果不咋地，在来到xx电脑销售公司后对我进行了全面的培训，了解公司内部文化，还有了解公司产品，主要还是电脑的一些基本知识，这还是要自己具备一点专业知识，我对电脑方面还真是了解的不多，但是还好公司想的周到，给我做了全面的培训，培训的内容其实不是能多，但是都是必备的一些知识，这让我受益良多，总的来说培训还是对我之后的电脑推销工作有一定的影响。

我们xx电脑销售公司销售对象主要还是现在的大学生，大学是一个很好的推销场所，人比较多，需求也高，所以我上半年的工作中基本上跑遍了我们xx市所有的大学，虽然我是一个比较活泼的人，在别人眼里也同样是这种感觉，性格相对外向，虽说是这样一回事，但是真正让我推销产品的时候难免还是会有一点羞涩，让人看了底气不足，这是一名销售工作者一个致命的弱点，所以一开始的工作我并不顺利，一次次被拒绝让我感受到了打击，但是我还是在坚持，时间久了我慢慢的习惯，慢慢的克服了自己。

在与学生打交道的时后还是要具备一些技巧，不管是在言行举止还是形象方面都有学问，我不断的去学习去提高，一个个追着去介绍自己的产品，我觉得这是一种享受，一种身心上的锻炼，我后来不怕被拒绝了，这才是我最大的突破。

我们总是能够在不断的发掘中提高自己，发现自己的潜力，不去逼自己一把才是最遗憾的，最悲催的，这是半年的销售工作告诉我的道理。

只有不断的去接触陌生的东西才能真正的学到，领悟到，半年的工作这么过去了，在未来我还要努力。

电脑上写工作总结用软件篇八

我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。

勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。

同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。

针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。

这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xxx万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。

多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。

树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。