

最新中心工作汇报 销售人员年度工作总结 (精选6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

中心工作汇报 销售人员年度工作总结篇一

一、总体目标完成情况

销售1750万元，完成目标计划(2250万)的77.8%

回笼1100万元，与销售收入比为63%。

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重□xx年该客户完成销售1800万元，而xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售800万元左右，比年初公司下达的计划万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺

等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售650万)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心;另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5)积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

三、工作中存在的问题

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；
- 3、压库工作效果不明显；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；

公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

中心工作汇报 销售人员年度工作总结篇二

思想上，认真学习贯彻党的精神,充分认识“解放思想,开拓

创新”重要意义,加强理论与实践的联系,提高自己的思想政治觉悟,发扬求真务实精神,做到自觉遵纪守法,自觉抵制行业不正之风,“以病人为中心”,做好一线窗口及临床药学服务工作,荣获20__-20__年度院“优秀团员”称号。

在门诊药房工作期间,严格遵守处方调配制度,认真按照“四查十对”处方审查制度,发现处方中存在的配伍禁忌、剂量、规格等方面的差错,及时与医生沟通。准确调配认真核对并发放处方7万余张,未出现任何差错事故。操作熟练、迅速,尽可能减少病人取药等候时间。对发放到患者手中的药品,主动向患者讲解用药常识与注意事项,尤其对孕产妇及小儿用药注意事项作耐心交代,为群众提供快捷、准确、优良的药学服务。

在临床药学室工作期间,坚持每日参与新生儿科临床查房工作,一方面向医护人员学习临床一些知识,另一方面通过查看病历,监测、审核临床用药,及时了解患者的病情及用药全程。在药物选择、给药剂量、途经、方法等方面向医生及护士提供咨询和药物治疗服务信息。此外,积极配合并圆满完成卫生部“医疗质量万里行暨抗菌药物专项整治工作”的检查工作。

按照医院处方点评制度规定,组织开展门诊处方点评工作。联合计算机中心设计并初步完成处方点评信息化模块,提高处方点评效率。一年来,每月抽查门急诊处方、孕产妇、儿童、抗菌药物处方等进行专项目点评。分析评价结果,及时发现、纠正医生不合理用药现象。

学习上,加强药学和临床基础理论知识学习,不断充实和更新自己的知识,积极阅读国内外文献,了解并掌握专业的学术新动向,熟练掌握药学基础理论、基本知识和基本操作技能,利用药学专业知识更好地指导临床合理用药。积极参加本专业的各项学术活动,参加省级年会1次,不定期参加培训班及学习班若干次,发表会议论文1篇。承担1名药学本科生

的毕业实习的带教任务，使该生圆满完成实习任务及毕业论文的撰写。

作为一名临床药师，我认为自己做的远远不够，在专业上，我要更加认真努力学习，提高专业素养，在工作中，应该提高沟通协调能力和临床医生和护士更好的沟通，提高患者的合理用药情况。美好的20__即将开始，我会不断努力，不断突破，力争将自己的工作进入更高的层次，为我院合理用药的发展，做出贡献。

中心工作汇报 销售人员年度工作总结篇三

20xx年即将过去，在这一年，我完成了从一名大学生到一名银行工作人员的转变。在xx支行领导的指导下，在全体同事的共同帮助下，在各个方面取得了比较大的进步，从一名只会储蓄业务的柜员成长为一名能够独立各项业务的综合柜员，我感触颇深。

一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下[]20xx年我个人没有发生一次责任事故，完成了各项工作任务，其中储蓄存款日均200余万元，信用卡30余张，通过分行业务技能和知识的考试，并在分行技能大赛中取得第三名，为新人中唯一获奖员工。在这里我总结一下我在这一一年中的工作情况。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。作为一名综合柜员，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。思考的内容很多，包括如何提高服务质量，如何注意防范风险。同时，今年有很多新业务和系统上线，我都能够很好的掌握和应用。

一年来，我一直从事综合柜员岗，在这个岗位上我能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展贡献自己的力

量。做为综合柜员，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，积极为客户着想，向客户宣传我行的新产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度，能积极协同营业室经理搞好营业室内部工作，从没受到过一次顾客的投诉。在做好自己工作的同时，如果遇到问题，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。

取得了第三名的成绩，得到了分行领导的表扬和肯定，也为今后自己的发展提出了更高的要求 and 标准。

新的一年，我为自己制订了新的目标：

一、道德方面。做为综合柜员在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。综合柜员心理要成熟、健康，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力。在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。综合柜员要有系统、扎实的业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识。既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。男儿不展凌云志，空负天生八尺躯。我以加入xx的团队而感到骄傲和自豪，我会在未来的工作中，时刻以客户为本，加强自身学习，成为一名合格优秀的员工。

中心工作汇报 销售人员年度工作总结篇四

2月25日--3月29日，我在广西鹏轩房地产开发有限公司实习。

实习任务主要是做工程预算。首先进行图纸熟悉，为了能更明白的了解设计者的设计原理，我将办公室里的图集看完，对图纸进行了深入的研究，在这个过程中还提出了很多有见解性的问题，我和大家也进行了激烈的讨论，争取把每处不明白的地方都弄明白。因为实习过后就要进行工作了，看不懂图就不能做出合理的造价和全过程的工程管理，所以看图对我说确实很重要。实习期间我也有下工地进行了实践。

为了能对工程造价工作更熟悉和掌握，我对工程量的计算进行了比较深入的实际学习。钢筋的计算是最麻烦和费力气的事情。我也专门学习了一下。钢筋在一个工程中占据的费用很大，计算结果的要求也比较严格，对整个工程造价的影响也是比较大的。

我是学工程管理的，工程造价只是学习的一部分。对于工程造价，主要培养具备管理学、经济学和土木工程技术的基本知识，掌握现代工程造价管理科学的理论、方法和手段，具有工程建设项目投资决策和全过程各阶段工程造价管理能力的应用型高级工程技术管理人才。在书本上学过的理论知识，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正做出一套大楼的造价时，才会体会到难度有多大。也许亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。通过毕业实习这一个月期间，我验证和巩固充实所学的理论知识，加深了对工程造价内容的学习，接触课堂以外的实践知识，加深了解了对本专业的需要。培养了独立进行资料收集和解决问题的能力。拓宽了视野和增长了见识，体验到社会竞争的残酷。

毕业设计总结

累实践经验，这为我们将来走向工作岗位奠定了坚实的基础。

我们的毕业设计是对防城港市中心幼儿园教学综合楼(土建)进行招标控制价的编制。之前我们也做过一套图纸，但都是在课堂上由专业老师的一点点指导下完成的，所以这次完全

由我们自己动手完成，对我们来说也是个挑战。

我的任务是手算除钢筋外的全部工程量，钢筋手算一层，其余的用广联达软件计算，并且用博奥v8.0软件计价。我首先是熟悉好图纸，把设计总说明看懂，在计算过程中，必须要熟悉计算规则才能下手，为了完成工程量计算这一部分的工作内容，我觉得自己又重新将自己学习过的知识再次复习了一遍，对各个工程量的计算规则，又有了进一步的熟悉。在这一过程中培养了我的专心、细心和耐心。在套清单和定额的时候，需要参考图纸，但也有些是没有明确给出，只能套相近的或补充定额，这也是考验自己对专业知识的熟悉程度的时候了。在计算过程中，总会出现各种各样的问题，而我又解决不了时，我总会请教其他同学，他们也都会给我耐心地解答。有些问题拿捏不准时，我们也会互相商量，积极参与讨论，把问题逐渐明朗化，这不仅增进了我们同学间的友谊，也使我从他们身上学会了许多东西。

接下来就是钢筋的工程量计算，首先做的还是要熟悉图纸，了解它的抗震等级和混凝土的等级，还有各个构件的保护层厚度，这些在后面钢筋的锚固长度和弯折长度等地方都必须用到。板筋需要计算板底筋，上部纵向钢筋，支座负筋，端支座负筋，跨板支座负筋，等等，在熟悉图纸的过程中，在脑海里形成一个立体图，对自己的计算也会有一定的帮助。计算的时候，因为基础知识不够扎实，计算规则容易混淆，经常会粗心大意，时不时发现自己出现了这样或那样的错误，而且有些是很低级的，例如，计算根数的时候忘了减两端起步距离，支座负筋的总长度计算又忘了加上弯折，这些问题表面看起来不是很大，但是一个工程累计下来可能就会相差很多，而且钢筋是结构工程中非常重要的一种材料，经常会对整个项目的成本管理的好坏和盈亏产生非常关键的影响，所以在钢筋的计算上也不能马马虎虎，否则可能造成很大的损失。因此，不管在学习上，还是工作中我们都必须保持严谨的态度。钢筋的手算多而且繁杂，有时候会产生厌烦疲倦的情绪，这时候我会选择适当地放松一下，毕竟一项工程不

能一下子就能做好的，打打球或唱唱歌，保持健康活力和积极的心态，那样我们工作起来，效率才会更高。

别不了轴网，只能自己重新画个轴网，再通过cad图定位，将它和导进来的cad图重合在一起，而且如果要识别板的话，必须首先识别好柱子和梁。因为每一层都不一定一模一样，还要分层识别。经过慢慢摸索，也能够很好地掌握了，感觉自己又收获了一项技能，很充实。我觉得这是一个自学的过程，在以后岗位工作中也要不断学习，努力提高自己的知识和综合素质，这样才能走得更高更远。

经过这两个月的洗礼，我明白了手算工程量在实际工作的重要性，同时也明白了做好一件事情必须认真、努力对待，对于毕业设计，我很珍惜，每天都在严格要求自己，让自己尽量能从中脱颖而出。在此过程中，我从中学到最重要的，不是专业知识，而是为人处事的道理，我始终记得一句话：会做人一定会做事。所以我时时提醒自己，要做一个踏踏实实的人，要好好的工作，要努力为前途而战，不辜负老师、同学和家人对我的期望。

在这个繁琐而又充实的两个多月里，为了更好地完成任务，不断查阅了大量相关资料，与同学们交流经验，并向老师悉心请教等，不仅巩固了所学的知识，还使自己学到了不少新知识，也培养了我独立工作的能力，虽然艰辛，但努力和收获是成正比的。通过这次毕业设计，使我对本专业知识有了更深的了解和掌握，让我在即将走向社会工作增添了一份信心。

毕业在即，我们也将走向各自的工作岗位，回首两年的学习生活，我深深体会到了学院为我们的成材付出的艰辛劳动，在此我要向他们表示深深的谢意和崇高的敬意！

中心工作汇报 销售人员年度工作总结篇五

按照区、镇对帮扶干部调整要求，我了解贫困户农业产业发展、务工、家庭收入、致贫原因，发展意愿及生产生活中存在的困难等基本现状。通过详细了解交谈，该户夏微低保贫困户，家中2口人。户主现年65岁，常年患冠心病、脑梗。儿子现年43岁，患有肝炎、脑梗。该户有耕地7.5亩，主要种植小麦、玉米等用以自用。家庭致贫原因为因病致贫。

根据该户实际情况，我制定了xx□xx年帮扶计划。主要做好中蜂、大樱桃扶贫指导帮助工作、土地进行流转、医疗政策的宣传等。

(一)落实中蜂养殖产业扶贫项目。

(三)其家庭常住人口全部参加新型农村医疗及大病保险，帮助其报销合规住院报销比例88%。

(四)落实低保兜底政策

八个一批”各项政策全面落实，帮助贫困户增强了致富的信心和决心。下一步，我将继续不断努力，助其早日过上小康生活。

中心工作汇报 销售人员年度工作总结篇六

光阴如梭□20xx年的财务工作转瞬又将成为历史，回首这一年来，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。一份耕耘一份收获，下面是我20xx年来的工作总结。

过去的半年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。对财务报表进行梳理、格式作相应的

调整，制订了财务报表管理办法。使财务报表更趋于管理的需要。

修改完善了财务结算单，推出了财务凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。设置了资金预算管理表式及办法，为我合作社进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。

20xx年度财务决算与以往相比变化较大，且时间紧，任务重，为保证财务决算的内容涵盖单位的全部收支，数据真实，内容完整，我们克服了重重困难，及时、圆满地完成了这项工作。

1、核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、财务报表的编制、税务申报等各项工作开展都能有序进行、按时完成。财务审核是把好我社经济利益的关键，严格按有关规定执行，决不应个人面子而放松政策。

2、完善工资的统发工作。强化“工资直达”，防止各种变向的钱款滥发，达到加强工资及其福利性支出管理、控制和降低我社经费支出。统一固定资产账务管理，配合财政局资产清查，对盘盈盘亏的固定资产，做好相应的账务调整工作。

1、在我社主任领导下能够以身作则，严守财经法规制度，扎实工作，带动整个中心廉洁勤劳好风气，无任何信访举报、失职、渎职等行政过错行为。

2、严格要求。以格式化、规范化、量化考核等方式，严格责任考核，建立和明确了“一人一岗一关口”的目标责任体系，身体力行。

3、坚持“规范第一，服务至上，效率保障”的工作宗旨，倡导

“软服务”，软化矛盾，用心服务，加强与各核算单位之间联系，协调解决核算单位的实际问题，争取到核算单位的理解和支持。强化财务核算培训，力求打造一支业务精干的财务核算队伍。

认真做好资金结算的日清月结工作，及时反映资金的流向和存量情况，根据我社的资金需求量做好资金筹措工作。

以上是我一年来的财务工作总结，其中还存在不少问题，在下一年的工作中我将即使改正，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。