

2023年天勤计划工作报告总结 测试员的 年终工作报告总结计划(通用8篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

天勤计划工作报告总结篇一

在工作技能上，因为从事的是测试工作，对于自己来说是一个全新的概念，一切都是从头开始的，而更需要自己的努力、耐心和细心。这些都是自己欠缺的，但是在工作了这几个月后，真的发现自己有了很大的改善。虽然离真正的软件测试人员的要求还有很大的距离，但是自己一定会努力，向着自己的目标前进。下面给大家分享关于测试员年终报告总结，方便大家学习。

本人自2018年6月25日起进入__公司从事手机软件测试工程师一职，在不知不觉中已经过了半年。在这段时间里，我感悟颇多，虽然这并不是我的第一份工作，但是在此期间，我对于工作一贯谦虚谨慎、认真负责的工作态度，从来没有改变过。

在本部门工作中，我一直严格要求自己，认真及时地完成领导布置的每一项任务，并虚心向同事学习，不断改正工作中的不足；配合各部门负责人落实及完成公司各项工作。

在过去的半年中，通过不断的学习和自我提高，已经适应了本职的工作，但对于一个初入公司的新人，要全面融入企业的方方面面，可能在一些问题的考虑上还不够全面，但我相信，通过公司领导及同事的悉心指导，我一定会在今后的工作中更好的提高自己的水平、素质，更好的完成本职工作。

在今后的工作中，我要继续努力，克服自己的缺点，弥补不足，向白盒测试、内部代码测试方向了解，加强软件测试、计算机语言方面的知识，不断自我学习，力争成为学习型、创新型、实干型兼备的新世纪人才。

转眼间20_已经成为昨天。在这过去的一年，对于_来说也是不平凡的一年，我们进行了多项设备改造、新产品开发；也经受了全球金融危机带来的巨大冲击波，让人感慨颇多。质量部20_年的工作进行需要回顾总结的也比较多。

质量部的工作主要分为七大块□iso质量体系运行、原材料外购件进厂检测、质量检测分析、成品检验包装、计量管理、质量控制等。

一、iso质量体系运行

1、20_年_月_日至_日由质量部牵头，组织了审核小组对公司各个部门进行了全面的审核，共发现了2项不合格，并开具了3项观察项。均已经按要求在规定时间内进行整改。

2、20_年_月_日至_日，由__认证公司对我公司进行了外审，审查结果比较理想：没有不合格项(轻微、严重)，但有2点建议需要整改。公司各相关部门已经针对外审所提出的建议项作了整改，并对部分外来文件进行了修订。

3、公司于20_年_月_日协助总经理召开了“管理评审会议”，由质量部负责会议决议的执行跟踪。

4、为确保质量管理体系持续的适宜性、充分性和有效性，20_年对质量手册和程序文件按标准进行了修改，明确了职责和范围，同时增添了新的标准文件。

二、原材料外购件进厂检测

部门加强了对原材料外购件的质量监控：对纳入iso质量管理体系的所有原材料外购件全部进行跟踪检测。本年度因各种原辅材料价格上涨，导致部分原辅料品质下滑，质量部加强了对原材料、外购件的检验把关。其中原材料大部分采取折价让步接收处理，也给后续加工效率带来一定困扰。

还是需要加大对原材料的监管力度，严格执行退货制度，确保原材料质量的提升；对于外购件质量部积极与同行交流，加强数据对比，每月对进厂外购件抽查多次。有效地减少了检验误差，但在采样、制样上还需进一步提升，以保证检测数据的及时性和性。

三、质量检测分析

今年半成品数量大，往往在入库码放过程中有擦刮掉漆现象。有时因现场原定进场时间有变动，要推迟发货时间，使得产成品、半成品在成品库里日晒雨淋导致褪色，虽有补漆措施，但也使得产品外观质量受到影响。

这是我们今后生产中应特别注意的地方，多角度想问题，才能把工作做的更全面，提高自身责任意识，时时处处从思想到行动都明确“质量就是市场”。

再好的内在质量产品外观有瑕疵，也将被市场淘汰，我们始终坚信产品质量是生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，以达到满足客户质量要求的目标。为此我们还必须进一步加强生产过程中各环节的管理，使我们的生产水平、产品质量有新的突破。

四、成品检验包装

公司的主要产品是除尘器，成检车间是除尘器产品质量把关的最后一道工序，直接面对客户，其责任重大。公司于20_克

服了人员紧张，包装场地狭小，产品规格批号多的困难，出色地完成了除尘器成品的质量把关。成品检验和原材料料控制、安装质量控制等关键业绩指标完成良好。全年没有大的客诉事件发生。

五、计量管理

计量器具检定工作：对于外较的计量器具按计划请技术监督局人员进行外校。部分检测设备按周期内校，有效降低了成本。现公司已将计量器具档案划归到质量部进行统一归档，并按要求作好相关对外工作。

六、质量控制

2、质量研讨会、客诉分析会：

应公司要求，由总经理主持，质量部参加质量研讨会。会议主要讨论了工程质量情况及原因分析研究，并就工程质量问题作了深入分析。

召集干部和技术人员参加了“质量分析会”。会议就项目情况进行了分析总结，深刻剖析了问题产生之原因，制定了从原材料采购、成品检验出厂至产品安装的相关行动目标。

3、加强了除尘器生产状况、品种规格情况的跟踪，对生产中的波动及时进行反馈。并设计统计报表完善质量记录和统计。将产品质量状况直观的展现出来。对公司整个管理体系的维持和产品质量的改进方面起了积极的作用。

4、加大对员工的培训力度：人是质量控制中最重要的因素，员工素质的高低对质量控制起着决定性作用。因此质量部加大的培训的力度。各车间也从管理、技术方面加强培训，同时也借公司“内训”机会对员工和班组长进行了如“抽样检验、激励管理、时间管理、员工职业意识和品管部品质控

制”的相关培训。

加入质检部不已有数月了，针对质检部的工作也有了深深的体会。作为一位质检人员我们应该以身做责，为酒店起到带头的作用。全面负责酒店规范化运营和服务质量的提高。现将质检部20_年的工作总结如下，质检部的主要职责是通过计划、组织、培训、指导、协调、控制、监督、检查等保证饭店管理目标的实现。不妥之处，请批评指正。

一、主要做法和工作思路确保质检工作有章可循，有标可依

1、按照原制定质检规范及奖惩条例执行工作。

执行的规范主要有《饭店行业服务礼仪规范》等相关行业规范。执行的制度是《酒店管理手册》各部门文件《管理规范》《员工手册》及《质检奖惩条例》等。另外，开展质检工作。规范和制度的掌握上，始终坚持“结合实际、对标检查、公开公正、人人平等、一视同仁”原则。

虽然在目前有些制度还不够健全，但我们坚持一边检查工作一边完善制度，以使制度全部出台以后，为执行工作打下了基础，也为质检工作提供了参考依据。

2、坚持以酒店领导、质检人员、部门经理、部门主管四级检查相结合开展质检工作。

坚持“酒店领导重点检查，检查中。质检人员全面检查、部门经理专项检查、部门主管日常检查”四项内容相结合的检查方式。即每月至少邀请总经理进行一次重点检查，由质检部、人力资源部、办公室以及随时抽调的其他部门质检人员每天进行全面检查，各部门经理根据自己的职责范围，对各业务项目进行专项检查，值班经理每天进行日常检查四项检查相结合，并做好质检记录，由质检部整理后根据《质检奖惩条例》下发质检通报。

3、做好定期对新入职员工的培训工作。

对每一位新入职的营业部门员工的培训。确保有独立上岗能力，以减轻部门的压力。同时让员工明白其所在岗位的重要性，提高员工的业务知识和岗位技能。

4、坚持以引导教育为主、处罚为辅的原则处置检查中出现的问题

对第一次出现的通过我们引导能够纠正的以及对责任部门或个人单独无法解决的一些问题，质检过程中。将通过口头通报责令其现场整改或协助协调解决，回头再做检查，一般不会处理，而对于多次强调的一些问题，多次屡教不改的一些问题以及直接影响到公司的平安、顾客满意度以及违反公司规章制度的一些问题，都会下发质检通报进行扣分处理，质检通报一式三份，质检部备案一份、人力资源部绩效考核一份、责任部门参照整改一份。

二、取得的主要效果推动了酒店质量管理体系的建立

1、质检工作的开展。

质量管理是企业管理的核心，质量是企业的生命。所以，质量管理体系的建立体现了以顾客为中心的原则，使酒店的管理更科学、更规范、更有效，同时通过合理的资源配置，使我服务质量等各个要素的形成过程都处于受控状态，预防质量事故、减少内耗和消除平安隐患、达到节能降耗和提升服务质量的从而保证酒店目标、指标的实现，促进酒店健康发展。这里我要特别说明的凡是一个规范的企业。不会因为地域的差异而改变其标准。

2、服务质量提升方面起到有力的推动作用

凡是客人看到必需是整洁美观的凡是提供给客人的必需是平

安有效的凡是员工见到客人必需是热情礼貌的至于质检工作对服务质量提升的推力有多大，严格执行饭店服务的三个黄金标准。想各部门应该深有体会，特别是营业部的领班更有发言权。大到部门工作顺序的调整，小到墙上的一个螺丝洞，地上烟灰我都不会放过。都要进行纠正，同时也引得了客人的好评。

3、内耗控制方面起到积极的作用

更加关注酒店的资产管理，通过质检。设施的维护颐养、节能降耗以及易耗品的控制，更加关注目标任务的完成。资产管理方面，要求做到资产定期盘点，责任到人，及时修补，防止报损；设施设备维护颐养方面，要求做到日常维护，即损即修，定期颐养，尽可能延长其使用寿命，节能降耗方面，要求做到加强宣传引导，实施量化管理，责任区域到人。

易耗品控制方面，要求做到易耗品出库数据控制和鼓励二次回收利用以及各部门目标任务的落实情况，质检人员切实起到督促、监督和引导作用，但是为实现我能耗控制目标，还需要我全体员工的共同参与，才干在内耗控制方面起到更大的作用。

三、主要存在问题

1、工作量非常大，质检队伍力量缺乏。

一方面是若要切实做好质检工作。不亚于其他职能部门，目前的质检队伍明显在精力上有点跟不上。另一方面是质检工作的性质比较特殊，主要是依照规范及制度给大家挑毛病，一项得罪人的工作，大家压力比较大，不愿意参与质检，面对困难有所退缩。

3、由于培训较少，制度还待进一步完善。

4、工作中员工重个人利益，轻集体利益现象比较多，对质检工作的重视水平不够，认识有偏见。

5、虽然质检工作的思路已经基本理清。但质检工作的落实还不够全面，执行力不够。

时光飞逝，转眼间我的_已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们积极乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

1□500x改版

1)500x扩展接口修改

3)500xddr部分修改

4)500x项目文档建立归案

2□e7面板制作

1)e7面板根据结构制作

2)e7面板鼠标接口修改

3)e7面板项目文件归档

3□h2面板制作

1)h2面板根据结构制作

2)h2面板指示灯修改

3)h2面板项目文件归档

4□g3面板制作

1)g3面板根据结构制作

2)g3面板项目文件归档

5、串口板焊接测试

6□hdmi接口板项目文件归档

7、鼠标切换板制作

1)按照要求制作(八路切一路)

2)项目文档归档

3)鼠标切换板焊

一、前提条件

1. 培养个人素质：

a)对工作一丝不苟的谨慎态度和一如既往的高昂热情。

b)探索精神，打破沙锅问到底。

c)追求完美，创造性思维，想出富有创意甚至超常的. 手段来寻找缺陷。

d)善于表达观点，并组织好语言，描述操作过程应做到通俗易懂。

2. 认识职责所在：

a)测试用例、测试计划的编写，测试资源、测试质量的协调保证。

b)测试执行，部分自动化测试、性能测试。

c)国外、国内，外场测试的支持。

二、测试目的

测试的目的是为了发现尽可能多的缺陷，这个观念很容易让人接受，但是却很难落实到实际工作中，因为测试的目的常常被定位为“证明软件没有问题”。软件质量是否优良在投产后才能有所体现。

正确理解测试的目的十分重要。如果认为测试的目的是为了说明程序中没有缺陷，那么测试人员就会向这个目标靠拢，因而下意识地设计很多不易暴露错误的测试示例，这些测试用例恰恰证明软件实现了预期功能，这样的测试是不真实的。成功的测试在于发现了迄今尚未发现的缺陷。

三、测试流程

1. 项目需求评审：

a)评审原则：检查需求的正确性，无歧义性，完整性，一致性，可执行性，可验证性，可修复性，可追溯性。不要只检查文档的表面文和界面，要深入思考，该功能是否符合逻辑，敢于提出问题。

b)评审要点：是否描述可输入/输出值的属性，如边界值，度量单位，时序要求等。是否描述清楚软件模块与模块间衔接处的处理情况及返回值。专用名词是否一致性等等。

2. 制定测试计划

a.对测试项目进行划分进程，明晰在某个时间应该完成某个测试任务。尽量细分测试阶段及人员分配。

b.了解、收集并整理测试所需的资源。

c.制定可用度量指标定义的测试成功条件。

3. 设计测试用例：

a)基本要素：测试目的、前提条件、输入数据或操作过程、期望的响应。

b)不同的测试例其用途应当不同，不要冗余。

c)设计测试用例在除了常用数据外，还需要考虑极限值、边界值、重复值、0值及负值，即不同的测试用例需要不同类型的数据值来进行测试。

d)设计测试用例时需要注意的是，除了对整体流程及功能注意外，还要注意强度测试、性能测试、压力测试、边界值测试、稳定性测试、安全性测试等多方面。

4. 测试过程

a)集成测试：将一些程序模块集成在一起时，测试它们能否正常运行。

b)系统测试：指在于模块测试与单元测试的基础上进行测试。了解系统功能与性能，根据测试用例进行全面的测试。目的在于测试软件是否符合所有需求(包括功能性需求与非功能性需求)

本着对it业的憧憬，走进了中城泰信(北京)信息技术有限公司，我在公司所从事的工作是软件测试，在真正投入到工作之前，我在网上查询了许多测试员的相关要求，了解了作为一个测试人员必须耐心，细心和平和的心态，他的目标是尽可能早一些找出软件缺陷，提高产品的质量，降低维护的成本，尽可能的达到客户的需求。

软件测试员的一个基本素质是：打破沙锅问到底。另外还必须具备探索精神，有创造性，追求完美，判断准确，老练稳重，强的说服力以及受过编程方面的教育等素质，同时也还必须是个故障排除能手，等等。还没看完就发现自己离这些要求真的好远，更进一步认识到自己必须要全心全意投入工作，虚心请教，一切都得从头开始。

另外，测试并不是单纯意思上的机械的“测试”，它首先要求对产品非常熟悉，不管是从功能上还是操作上。更为重要的还有就是我们要了解客户的需求，根据客户的要求来测试，看看产品是否能达到他们的要求。而从这些方面考虑则要求我们必须比任何人都要熟悉产品的一切。公司的主要产品是电脑还原软硬件和电脑锁等一些电脑安全周边的产品，在真正的投入到测试这个工作之前，我们首先该做的就是熟悉产品，而最最直接的途径便是查看说明书，刚开始每天都是打开电脑，看产品说明书，重复的看，本以为看几遍就都记住，但是到公司进行考核的时候，才发现原来自己真的什么都没有掌握，第考核不及格，虽然具体的分数没有看到，但是那份心情，却使自己始终无法忘怀，也更让自己认识到要虚心的，按部就班的好好熟悉产品，要做到对产品耳熟能详。在我实习期间公司给北京市自来水集团负责查表税费稽查等系统，它主要应用是水费的业务管理。对于我们来说，它是一个全然陌生的产品，老总要求我和跟我一起实习的同事三天之内迅速熟悉产品的各种功能及完成测试。当时听了吓了一跳，一个对于我们来说全新的产品，一天就要全部掌握而且要测试出它尚存在的问题，这似乎很不可能，而且也有点不相信自己有这样的能力。但是一天下来，我们竟然可以从什么都

不懂，到熟练的掌握。并且也完成了一些简单的测试，发现了一些界面错误。但是对它的具体性能和功能的测试还没有完成，不过老板并没有责怪我们，只是让我们明天接着做，听了心里有些安慰。因为本以为他会大发雷霆呢。

那一天对于我来说最大的收获便是，要相信自己，不要被没有去真正实践的事情而吓倒，其实如果你真的去尝试，你会发现一切都没有你想象的那么难，只要你努力，没有什么不可以。最后在我们的努力下，共用了不到三天的时间，熟练的掌握了白板的操作，对它的界面、功能、性能等做完了全面的测试，及时做了总结，反馈给北京的公司，让他们对存在的错误做了修改，而且我们还协助老总教会了销售人员，以便他们能够在11月29日的会议上能够熟练的操作，把产品展现给自来水集团的工作人员。后来听说得到了很大的反响，公司同事听了都非常的高兴，想想那两天的班算是没有白加。

实习结果几个月的实习下来，让自己走进了一个全新的领域，开始了自己真正的工作生涯。实习无所谓结果而言，更确切的说，它是一个开端，一个让自己学会成长的地方，当然也确实让自己长大了许多。不管是从工作技能上还是从为人处事上，我都感觉到了有很大的提高。

首先，在工作技能上，因为从事的是测试工作，对于自己来说是一个全新的概念，一切都是从头开始的，而更需要自己的努力、耐心和细心。这些都是自己欠缺的，但是在工作了这几个月后，真的发现自己有了很大的改善。虽然离真正的软件测试人员的要求还有很大的距离，但是自己一定会努力，向着自己的目标前进。

其次，在为人处事方面，也让自己成熟了许多。虽然不能用语言来描述，但是确实可以从生活中的点点滴滴感觉得到。经历使人成长，只有真正的经历过，才可以让自己真的成熟起来，要想真的出人头地，好的为人是前提。

说来自己真的算是很幸运吧，我应聘的职位是软件测试员，当初在大家包括我自己的眼里都认为软件测试的要求非常高，而且似乎有一种可望不可及的感觉，但是当自己真正的接触了这个行业之后，发现其实并没有那么的高不可攀。不过后来发现自己所从事的，并不是真正意义上的软件测试，只是一种“手脑”测试罢了，不过虽然如此，但依然学到了很多，尤其是对计算机的硬件知识和底层操作有了更深的一步了解。还记得刚刚走入公司的时候，感觉很奇妙，一切都是那么新奇，那么陌生，不敢随便讲话，凡事都小心翼翼的，这对于性格开朗的我来说，简直到了折磨的程度，不过幸运的是很快就跟所在部门的同事混熟啦，公司虽然很小，但是工作的氛围却非常的轻松。也许大家都是年轻人，且都是刚刚进入社会不久，所以有很多的共同话题，在工作之余，和同事之间的关系相处的很融洽，完全化解我当初的惶惶不安。

天勤计划工作报告总结篇二

一、思想认识方面

加强政治理论学习，不断提高自身政治和思想觉悟，时刻严格要求自己，增强大局意识和服务意识。时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

二、工作态度方面

爱岗敬业，踏实肯干，勤奋上进，不忘初心，积极向上，充分发挥自己的主观能动性和创造性，以正确的态度对待各项工作任务，努力提高工作效率和工作质量。以“六型班组”为依托，进一步完善细化班组建设工作，积极宣传正能量，引导员工行正确的事，做正直的人，与企业同呼吸，共命运。

三、执行力方面

服从领导安排，不讲客观条件，不消极怠工，积极与领导沟通；努力学习，掌握新知识，树立新观念，提高新技能；进一步完善班组管理机制，利用科学的标准衡量员工，合理的奖惩制度激励员工；设立反馈机制，及时发现和解决实际问题。

四、廉洁自律方面

坚持以学习自警自励，以学习提高自我，以学习增强贯彻执行党风廉政建设的自觉性和坚定性。提高自身政治素养的同时，增强业务知识，不断提高自己的业务水平和工作能力。做到自重、自省、自警、自励。在工作中坚持说真话，办实事，不弄虚作假，敷衍搪塞，注重实效。严于律己，宽以待人，通过谈心、交心，充分调动员工的工作积极性和主观能动性，发挥好群体的力量，努力形成“心往一处想，劲往一处使”的良好氛围。

在20__年，作为一名组长，我在思想上严于律己，热爱自己的事业，以组长的要求严格要求自己，鞭策自己，力争思想上和工作上在同事心目中都树立起榜样的作用。积极参加工厂及公司组织的各项活动，如工厂的主管讲课。一年来，我服从和配合领导做好生产部门各项工作。我相信在以后的工作中，我会在领导的关怀下，在同事们的帮助下，通过自己的努力，克服缺点，取得更大的进步。下一年，我将更加努力工作，勤学苦练，使自己真正成为一个经受得起任何考验的组长。

一、维修工作

在维修工作方面，20__年任务都非常重，但不管怎样，为了把自己的维修水平提高，我坚持经常看一些相关的书籍，还经常网上找一些机械维修资料，还争取机会多与同事们聊天，从中学习别人的长处。平时还虚心请教有经验的老师。自己也经常去设备现场看、与生产部门沟通挖掘他们对设备操作存在的缺陷，自己做好笔记统一处理，处理不了的通过oa流

程上报设备动力部要求他们的技术支持。

二、组长工作

我严格要求自己，工作实干，并能完成领导给予的各项任务。由于我们是机修工，这个特殊的职业决定了我们必须还有许多的工作要做，我服从领导的安排，兢兢业业，主要的完成每月的设备保养计划工作和日常维修工作的安排，还处理一些突发性事故。并很好的完成了领导安排的所有任务。在以后的工作，我将一如既往，脚踏实地，我会更加积极地配合领导完成各项任务，为华峰的美好明天更加努力。

三、考勤方面

我在做好各项工作的同时，严格遵守公司的各项规章制度。处理好公司工作与个人之间的关系，到目前为止，考勤制度我还在制定当中，以机修以前的制度为版本再增加一些工作的实际情况。我将会用最少的的时间逐步完善考勤制度。下半年，我将更加勤恳，为自己作更多的事，自己更加努力学习专业知识，使自己的业务水平更上一层楼。

综合以上几点，其中还有不足之处，所谓“人无完人”，我将用更多的时间带领机修的全体同事发挥他们自己的专业技能，为自己和他们去寻找更大的发展舞台。

一粒砂中看世界，一滴水中见人生，我觉得自己的价值取向是正确的，自己的职业是崇高的。一年来，我一直在自己平凡的岗位上忘我地工作着，虽然经常劳累过度，但能为自己所热爱和追求的事业默默奉献，再苦再累他也觉得心甘情愿，虽然默默无闻，但只要能把对事业的情、对岗位的爱奉献给公司，只要能使公司能够蒸蒸日上，充满活力，就是我最大的心愿。

天勤计划工作报告总结篇三

从学校毕业后进入公司，经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以此作为自己工作的一个阶段性的总结，同时向领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

一、工作成绩与收获

首先要感谢公司人力资源部的认可，让我有机会进入公司学习，并对我进行的全方面的培训。在这三个月里，我从公司学到了不少的知识，也得到了不少的讯息，能力得以进一步的提高。进入公司的时候，我就知道我最大的缺点就是对公司、行业以及产品系统知识的掌握，好在，这些只要努力，都是可以学习的。

1、在人力资源部的培训下，我了解了公司的历史以及规章制度等，这使我对公司有了更全面的认识，公司的历史底蕴，严谨的工作氛围，科学的管理制度增强了我在公司发展的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

2、在公司对新员工的培训期间，我努力学习公司整体情况及产品系统的知识，熟练掌握了产品系统各部分的作用、工作原理、结构、特点、材料等情况，能系统明了的将整个产品详细、调理清楚的向项目业主讲解，交流清楚，为今后业务工作的开展奠定坚实的基础。在对公司介绍的学习过程中，挖掘公司与别的公司的区别与优势，自己组织语言，将公司的特点、优势、业绩等全面的介绍给业主。这也是董事长提倡业务制胜的“三把斧”中的两者，所以我从不敢懈怠。

3、为了让自己更好的进入工作角色，我在短时间内尽量掌握多的行业知识，并在后期工作中随时学习补充行业知识的学习。要想在这个工作中出色，融入到这个行业里，就只能在工作过程中广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通

消息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、为了我们在业务工作中与人沟通更胜一筹，我仔细的学习了商务知识，我们部门的总经理对我表示认可，商务知识是业务员成功必备的素质，这使我们在谈业务的时候比别人更容易成功。

5、前不久，我跟随团队出差，在这近一个月的业务出差中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通，这为以后我们与这两地的合作提供了有效的资料。

二、我在工作中得到的感悟

1、最先要感谢的是公司对我们业务工作的支持。为了方便我们业务员开展工作，公司特意给我们业务员配备了笔记本，并在资料库中准备了公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程演示，这使我们在业务需要时查找项目和介绍产品信息方便快捷了许多。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、业务工作的首要前提是勤奋。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、“学而不思则罔，思而不学则殆”，除了学习，我们还要善于思考。在工作过程中我们要对工作过程的事物进行思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，这些都是工作成绩和业务能力的取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进

步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

三、岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找得到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和_(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

四、优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对产品系统技术细节的了解没有熟练掌握。在前一个项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

改进措施：对产品系统的制作及安装过程，我将全程进行跟踪和学习，相信经过这个系统全过程的学习，我会对产品系统的细节了解的更为全面。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

改进措施：通过这次投标，学习了投标工作的全过程，相信今后的投标工作，自己会准备的充足。

“与谁同行，决定你能走多远！”——这是我的座右铭，我坚信，我与公司会走得更远。

天勤计划工作报告总结篇四

一、端正思想，迎难而上，时刻坚持高效工作状态，工作中严格要求自我。

二、工作中我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条。

三、严格履行财务上的三铁(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。

始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

天勤计划工作报告总结篇五

一、明确工作职责，端正工作态度

作为一个组长，首先要处理和协调好与各方的关系。首先就是顾客和商场的关系：通过自己和同事们的工作及时有效的解决和处理好广大顾客所提出的各种合理或不合理要求，使其给卖场带来不良因素及事故都及早的消失在萌芽当中。同

时通过工作中的招呼道别、商品介绍、售后服务等等工作中的点滴细节让顾客从中感受到重百最优质的服务。其次是起到和成为一个沟通上下级之间的桥梁,协调好员工与部门之间的关系。有效的转变员工的工作态度,使部门的相关任务有效的传递到员工当中、确保了辖区内的工作正常开展。在工作中做到了多汇报、多商量。同时在自己的本职工作岗位上尽其心、负其责、全心全意,创造性的干好自己的工作。主动的把自己的全身心融入到大家的工作中去。

二、做好日常事务的管理

员工的工作激情,使每位员工都以饱满的精神状态投入到工作中。

2、巡查工作的开展:现场巡查是现场管理中的重要一环,配合商场现场服务管理的要求做到每日现场巡视一天都不会少于八次,在现场巡查中针对员工的各种行为、姿势,着装语言方面进行检查。在巡查中发现员工的违规违纪行为都及时给以纠正和引导,并注意加强员工的自觉遵守意识以保证到班组长在和不在卖场都是一个样。及时处理现场各种突发事件。

物欲望。

3、认真做好其他各项工作记录:如顾客投诉处理的记录等,认真记录投诉原由和处理的过程及结果,并整理成册利用早会时间与员工一起讨论,预防类似的情况再次发生。及时记录对代销商品的检查:对代销商品的进退货,帐册,小票,审查表,上柜档案,实物库存进行不定期的抽查,并准确的记录抽查结果。对不规范的令其限期整改。

4、认真做好员工的绩效的考勤记录:严格依照商场和部门的考勤管理制度执行,安排好员工的代换班,保证小组的工作顺利进行。及时记录员工的奖惩情况,考核好员工的绩效。

5、耐心细致的做好盘点工作:盘点是一个月的工作体现,对每月的盘点数据进行登记,做到月月帐实相符。

6、售后投诉的处理:作为一个现场的管理者,每天都会面对各种不同的售后投诉。刚开始的时候我对手机和数码产品的售后处理能力较差,产品知识了解不够,经过一段时间在领导的帮助和自己的学习下,我学习和掌握了相关售后处理的法律法规条文做到了遇事不慌。同时也已经初步掌握一些手机和数码产品常见的故障原因和处理的方法做到处理时成竹在胸能够做出让顾客信服和满意的解释。

在对于处理一些比较困难和超出自身权限的售后问题时我会积极与部门经理和质管部请教、沟通,认真努力的解决好每一次售后投诉,让每一位顾客都能满意而归。

在处理完毕每一次售后过后我都会认真的总结并深深的体会到售后问题对于我们来说并非麻烦而是一次让顾客从新认识和了解商场的机会。而我們也可以通过这种.种投诉来发现和找到我们在工作中的缺失和不足,并找出解决的方法,努力改进。以避免再犯同样的错误。同时让我们的实际行为让顾客深切的感受到重百的优质服务,树立重百的优质服务的形象,让重百成为顾客购物的习惯。

8、了解市场动态,方能做到知己知彼百战百胜。在工作中与顾客进行沟通,了解顾客的需求,做到让顾客满意,为顾客营造一个温馨舒适的购物环境。随时关注周边市场的各项动态信息,从而及时反馈给部门立即调整。做到人无我有,人有我精,人精我独,让商场领先抢占商机。

三、把稳商品质量关.提高服务质量

1.商品质量是一个商场的立足之本。我配合组长把握好商品质量

2、提高服务质量：在激烈的市场竞争中，商场的服务质量关系到一个商场的兴衰，所以在加强团结服务质量的工作是刻不容缓的。工作中利用早会时间加强员工的服务意识，提高员工的服务水平。在去年商场进行的《员工服务守则》考试中，本部门及格率达到95%以上，经过努力，小组的各项工作均有所提升。并取得了20__度职工小家的光荣称号。

四、做好培训工作

1、配合部门加强员工培训，提高自身的素质。我利用早会与班后会的时间对员工进行一些陈列方面的知识培训，进行了色彩的搭配，货品的摆放。并和员工一起学习五一销售法则，并有多篇学习心得在商场的评选中获奖。

2、加强小组消防知识的熟记熟背并在保卫部的指导下对员工进行了防盗防诈骗的专题培训，使员工时时都做到警钟长鸣，从开业至今小组无一盗窃和诈骗案件发生。

失误的阴影中走出来适应到商场的正常工作中来。

总之，在这段的工作中，我也遇到了一些困难和疑惑，但是在部门领导和同事的帮助下，都一一的得到了解决。在往后的工作中，我还有许多方面都还要加强和提高，我会更加努力地学习和提高自己的专业知识，完善自己的管理水平改变自己的工作效率，更加积极的团结同事，做好带头表率作用，多向更多更优秀的领导和同事学习，积极协助部门完成各项工作落实各项指标。我相信通过自己的不断的学习和提高我会更好的适应我现在的工作，也会为重百灿烂的明天贡献出自己最大的光和热。

天勤计划工作报告总结篇六

转眼间又是一年。这一年，我继续负责酒地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这

一年来，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

本年度的工作情况

一、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

二、人性化服务。自酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了元。

存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括

业务员的管理，后勤的配合。

一、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

二、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年酒的销售中取得更好的成绩。

天勤计划工作报告总结篇七

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：

进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；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。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发

展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;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，___万元，纯利润___万元。其中：打字复印___万元，网校___万元，计算机___万元，电脑耗材及配件___万元，其他：___万元，人员工资___万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20_年我们被授权为_电脑授权维修站;_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___万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要计算机网络工程;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。

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。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

天勤计划工作报告总结篇八

一、明确工作职责，端正工作态度

作为一个组长，首先要处理和协调好与各方的关系。首先就是顾客和商场的关系：通过自己和同事们的工作及时有效的解决和处理好广大顾客所提出的各种合理或不合理要求，使其给卖场带来不良因素及事故都及早的消失在萌芽当中。同时通过工作中的招呼道别、商品介绍、售后服务等等工作中的点滴细节让顾客从中感受到重百最优质的服务。其次是起到和成为一个沟通上下级之间的桥梁，协调好员工与部门之间的关系。有效的转变员工的工作态度，使部门的相关任务有效的传递到员工当中、确保了辖区内的工作正常开展。在工作中做到了多汇报、多商量。同时在自己的本职工作岗位上尽其心、负其责、全心全意，创造性的干好自己的工作。主动的把自己的全身心融入到大家的工作中去。

二、做好日常事务的管理

员工的工作激情，使每位员工都以饱满的精神状态投入到工作中。

2、巡查工作的开展：现场巡查是现场管理中的重要一环，配合商场现场服务管理的要求做到每日现场巡视一天都不会少于八次，在现场巡查中针对员工的各种行为、姿势，着装语言方面进行检查。在巡查中发现员工的违规违纪行为都及时给以纠正和引导，并注意加强员工的自觉遵守意识以保证到

班组长在和不在卖场都是一个样。及时处理现场各种突发事件。

物欲望。

3、认真做好其他各项工作记录：如顾客投诉处理的记录等，认真记录投诉原由和处理的过程及结果，并整理成册利用早会时间与员工一起讨论，预防类似的情况再次发生。及时记录对代销商品的检查：对代销商品的进退货，帐册，小票，审查表，上柜档案，实物库存进行不定期的抽查，并准确的记录抽查结果。对不规范的令其限期整改。

4、认真做好员工的绩效的考勤记录：严格依照商场和部门的考勤管理制度执行，安排好员工的代换班，保证小组的工作顺利进行。及时记录员工的奖惩情况，考核好员工的绩效。

5、耐心细致的做好盘点工作：盘点是一个月的工作体现，对每月的盘点数据进行登记，做到月月帐实相符。

6、售后投诉的处理：作为一个现场的管理者，每天都会面对各种不同的售后投诉。刚开始的时候我对手机和数码产品的售后处理能力较差，产品知识了解不够，经过一段时间在领导的帮助和自己的学习下，我学习和掌握了相关售后处理的法律法规条文做到了遇事不慌。同时也已经初步掌握一些手机和数码产品常见的故障原因和处理的方法做到处理时成竹在胸能够做出让顾客信服和满意的解释。

在对于处理一些比较困难和超出自身权限的售后问题时我会积极与部门经理和质管部请教、沟通，认真努力的解决好每一次售后投诉，让每一位顾客都能满意而归。

在处理完毕每一次售后过后我都会认真的总结并深深的体会到售后问题对于我们来说并非麻烦而是一次让顾客重新认识和了解商场的机会。而我們也可以通过这种.种投诉来发现和

找到我们在工作中的缺失和不足，并找出解决的方法，努力改进。以避免再犯同样的错误。同时让我们的实际行为让顾客深切的感受到重百的优质服务，树立重百的优质服务的形象，让重百成为顾客购物的习惯。

8、了解市场动态，方能做到知己知彼百战百胜。在工作中与顾客进行沟通，了解顾客的需求，做到让顾客满意，为顾客营造一个温馨舒适的购物环境。随时关注周边市场的各项动态信息，从而及时反馈给部门立即调整。做到人无我有，人有我精，人精我独，让商场领先抢占商机。

三、把稳商品质量关. 提高服务质量

1. 商品质量是一个商场的立足之本。我配合组长把握好商品质量

2、提高服务质量：在激烈的市场竞争中，商场的服务质量关系到一个商场的兴衰，所以在加强团结服务质量的工作是刻不容缓的。工作中利用早会时间加强员工的服务意识，提高员工的服务水平。在去年商场进行的《员工服务守则》考试中，本部门及格率达到95%以上，经过努力，小组的各项工作均有所提升。并取得了20__年度职工小家的光荣称号。

四、做好培训工作

1、配合部门加强员工培训，提高自身的素质。我利用早会与班后会的时间对员工进行一些陈列方面的知识培训，进行了色彩的搭配，货品的摆放。并和员工一起学习五一销售法则，并有多篇学习心得在商场的评选中获奖。

2、加强小组消防知识的熟记熟背并在保卫部的指导下对员工进行了防盗防诈骗的专题培训,使员工时时都做到警钟长鸣,从开业至今小组无一盗窃和诈骗案件发生。

失误的阴影中走出来适应到商场的正常工作中来。

总之，在这段的工作中，我也遇到了一些困难和疑惑，但是在部门领导和同事的帮助下，都一一的得到了解决。在往后的工作中，我还有许多方面都还要加强和提高，我会更加努力地学习和提高自己的专业知识，完善自己的管理水平改变自己的工作效率，更加积极的团结同事，做好带头表率作用，多向更多更优秀的领导和同事学习，积极协助部门完成各项工作落实各项指标。我相信通过自己的不断的学习和提高我会更好的适应我现在的工作，也会为重百灿烂的明天贡献出自己最大的光和热。