

陪读感悟工作总结(通用6篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。那么心得感悟怎么写才恰当呢？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

陪读感悟工作总结篇一

本阶段客服督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并执行督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点。

一、服务整顿活动

_月_日，客服督导部成立了，我带着期望和愿景在_经理的带领下开始了公司交给我的任务和工作，和服务台的其他四位同事并肩作战。在此期间，我和大家围绕卖场劳动纪律和员工基本行为的纠正开展工作，在繁忙的店庆和国庆结束后，策划和组织了《__商厦服务整顿月》活动。

在公司领导的协调下，最后将整顿月变更为整顿活动，执行期限随整顿情况即时调整，本次活动加大了对竞争力打造阶段的要求和的维护以及执行，并对卖场不良风气和习惯性行为做了严查处理，针对检查和整改情况，每周我都写出整顿总结，每个阶段都会界定出新的整顿目标。

服务整顿方案要求各部门于_月_日写出本部门的服务整顿活动总结，要求每个员工于_月_日写出自己对服务整顿活动的感想或总结，员工的个人总结中，_%的员工都很认可本次整顿活动，_%左右的员工认为之前的整顿还存在很多盲区，有待进一步细化和加强，并长期坚持。

_%左右的员工从意识上到行为上，在对自己的要求上都对服

务和服务打造有了一个比较深刻的理解和认识。有_%至_%的员工把自己在整顿期间的表现和同事做了对比，在对比的基础上对自己的表现做了分析，最后还对自己在下一步服务整顿过程中的打算做了愿景规划，并表达了自己的决心。_%左右的员工在感想中对服务做了细细的温习和复习，期间将自己对这些的应用做了详细的描述，提高了他们对服务打造方案的认识和理解，并在每天的检查中对这些措施的应用进行了督促和检查。

员工感想和总结有助于我们掌握员工对服务的认识和执行效果，并涌现出了一批优秀案例和优秀员工，在我部门和各营运部的综合评定后，对员工做了相应奖励，大大鼓舞了员工的工作激情和士气，为卖场气氛的好转起到了积极的推进作用。

二、对营运_部和营运_部服务整顿工作的评比

我部从整顿的积极性、时效性、彻底性上对营运_部和营运_部做了最终评比，各部门都做得很好，通过为期__天的集中整顿，全体工作人员自律意识、服务意识、发展意识、大局意识、组织纪律观念和大公司观念得到进一步增强，工作作风和服务水平的得到了相应的提高，展现出了不同于以往的良好精神面貌。平均周违规人数与整顿前相比_部下降了_%，_部下降了_%。

工作人员更加自律，各项规章制度的落实更加到位，工作中的不良现象得到了很好的遏制。顾客满意度得到了进一步提升，服务整顿活动进一步促进了公司一些售后服务的落实，规范了售后服务等相关基础工作，避免了厂家和员工之间在退换货过程中责任无人担当推诿问题，顾客在退换货过程中的担忧和不满现象的发生，服务更加高效、便捷。

同时，针对整顿过程中员工反映的问题，公司组织召开专题讨论会等，进一步明确严格执行服务整顿标准和加强服务员

工、服务顾客的理念，进一步提升了公司的总体服务水平。

三、员工和顾客调查

为了调查服务整顿活动的效果和作用，我们对员工和顾客做了一次系统的调查，调查显示，公司各项工作总体有向上的趋势，但多数停留在了较有好转的层面，尚没有达到很好的层次，多数员工为整顿而整顿，被动提升者较多，有作用但效果不是很理想。顾客层面对我商厦的服务整顿也有了一个了解，但了解覆盖面较窄，对公司服务等惠民政策了解不够宽，并提出了很多改善的方向和要求，对我们下阶段工作的进一步开展做了规划。

陪读感悟工作总结篇二

一、立足本职，不断提升销售水平。

不知在座各位是否看了《非诚勿扰2》，不知大家是否对葛优向舒淇求婚时那枚2克拉的钻戒心驰神往，那正是我们潮宏基foreverdo心蝶系列，正是别出心裁和匠心独运的设计理念获得了冯小刚导演和剧组的认同，我相信这个戏份最足的小精灵也赢得了观众的心。不仅如此，《非2》中的所有钻石饰品都是来自我们潮宏基，这对向来在广告上投入甚少的潮宏基品牌来说，是一个创新，一个突破，一个让全世界重新认识潮宏基品牌的大好机会。事实已经证明，并将继续验证我们潮宏基是有实力，我们的产品是值得拥有的。

同时我集团公司于今年1月28日在深交所上市(股票代码002345)，这大大鼓舞了我们全体员工的士气，更昭示着我们全体员工的共同努力取得了良好的成效，我们的未来有了更广阔的发展平台。我们王府井店在一年来全体员工的共同努力下，销售情况较去年总额有明显增长，但我们深知，今年的销售情况对照公司要求和企业发展需要还有很大的距离，

特别是在营销创新、机制创新方面需要进行不断的努力和开拓。我们要在集团领导和商场领导的大力支持与帮助下，认真总结经验，学习先进方法，提高管理水平，争创更好业绩，为明年迈上新台阶做出更大贡献。

二、自我磨砺，不断提高业务水平。

作为一名柜长，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从事百货行业的人来说，更是有太多的东西让我去学习，随着百货行业的发展，对我们柜长的工作提出了新的要求，只有通过学习，才能更好地完成本职工作，才能和本柜的员工共同进步。三、精诚合作，不断提高沟通能力。

卖场里的各个分柜就象是一张网，每个卖柜看似独立，实际上它们之间存在着必然的联系。通过一年来与各个卖柜打交道，不仅结实了许多新朋友，更让我看到了与在座各位的差距，时刻鞭策着我向大家学习，不断提升自己的管理能力。

当然，在取得成绩的同时我们还是不忘总结经验，并希望能以此为契机与王府井百货共同进步。

首先，我们不得不承认地铁施工对我们卖场销售情况造成了比较明显的影响，分流了相当一部分客流，但是就今年的销售总额来说我们已经超过了平和堂，后起之秀的增长势头明显，加之百货大楼的外墙装修和卖场改造也使得我们更符合引领五一商圈高档消费的理念，但是我认为，是不是可以建设专属我们王府井百货的停车场，这样不仅便利了开车购物的高档消费人群的需求，提升了卖场整体的档次，更迎合今后的消费趋势。其经济效益和社会效益都是长远的、持久的、看得见摸得着的。

其次，我们各个柜台都多次向上级有关部门反映，希望能利用王府井百货广播平台这个资源，滚动播放各个专柜的促销

活动，对于顾客来说，得到了及时的商品活动消息，对于王府井百货来说是一个特色品牌，对于我们与王府井百货共同进退的合作者来说更是关切到直接利益。因此，我想借柜年终总结会这个平台，向王府井百货提出这个建议，并希望我们的声音能得到迅速的、妥善的答复。

在过去的一年中，承蒙各位照顾，我们潮宏基和本人都从与大家交往，向大家学习的过程中获得了大的提升，在这里我表示最真诚的感谢，并祝各位王府井百货的领导和在座的各位同仁，身体健康，工作顺利！

最后，我想说的是，打一个形象一点的比喻，我们各个卖柜和王府井百货就是四肢与头脑的关系，只有各个卖柜精诚合作，才能做到四肢协调，只有我们都为王府井百货献计献策，才能保证头脑的灵活运转，我们才可以在五一商圈演绎出更精彩的明天！

陪读感悟工作总结篇三

金融营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据，把握市场机遇”的能力。

1、区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，

体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2、管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3、品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4、终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

陪读感悟工作总结篇四

春季，我班根据以邓小平理论为指导，全国以少先队大队的指导思想制定本班工作计划，开展各项有意义的班活动，努力做到减轻学生负担，落实素质教育，并以形式多样，内容丰富，寓教素质育于活动中，使我班形成一个团结向上、生动活泼的集体。下面谈谈具体的工作和做法。

一、抓好学生的思想工作，为成为新世纪人才奠定基础。

1、坚持从爱入手启发教育学生，

热爱学生是一种强大的教育力量。特别是刚入小学第三个春秋的学生来说力量更大，我对学生既像父母爱自己的子女那样热爱自己的学生，把自己爱的感情无保留地全心全意地倾注到每个学生的身上，用爱的感情去打开他们的心灵之门，启迪他们的聪明才智，激励他们的进取心，使他们茁壮成长。如：__同学，他是一名双差生，学习成绩比较差，又不遵守学校纪律，成为了班的典型。为了使他早日赶上队伍，他每

天的作业坚持在校内完成，老师就在旁边给予引导，和进行思想教育，经过一个学期来的努力，他现在能坚持完成作业，不再与同学打架等违反学校纪律的事了，而且成绩也有了不同程度的提高。如以前他的作文、日记只写一两句话就交作文了，但现在他的作文有一二百多字，而且句也比较通顺。

要搞好一个班单靠班主任孤军作战，是一件很难的事。在多年的实践中，使我知道培养一支有力的骨干队伍，是搞好一个班的重要环节。首先要选好班干部，选大胆管，愿意为学生们服务的学生担任班干，大胆选用那些调皮好动，有一定组织工作能力的，并能听从教导的学生担任班干，根据他们不同的特长，个性分配工作任务。其次，我迅速组织了班干部学习班干职责。为了使人人尽职尽责，我班开了一个“宣誓就职”班主题会，使他们更加明确自己的职责。并定时给他们开会总结经验教训。为使班干们树立威信，一方面对他们严格要求，以身作则，努力为学生服务。另一方面，要求同学听从指挥，老师把一些班务放手让班干去做，培养他们的工作能力。这样经过一段时间的努力，班干部的工作能力和威信提高了，学生们的自觉性也提高了。结果，他们把班级管理成了规范化，日常化，绝大多数学生都遵守纪律，安静地听广播，早读课上书声朗朗，受到很多老师的赞扬。

如：___这个副班长，她做得非常出色，一季多来她都坚持比其他同学早、午都早10分钟左右，为班开门、开窗、开灯等。她带学生早读和红花登记簿扣奖工作。她就像小老师一样，有谁做得不好或有谁违反纪律，她就要扣他的红花。她每天都和同学们一起，谁违反纪律她最清楚，这样一来为文明班打下了良好的基础。还有俩位宣传员，每一个月都能在老师的指导下按时按量出好班墙报，在学校评比中获得比较好的成绩。班干部的确成为老师的好助手，卫生工作在卫生委员和值日组长的监管下，教室的桌子、凳子、窗帘成一直线。每一天的值日都做得。三年班居然在校的班风评比中能获得流动红旗奖最多的班级。二个学期末都评为文明班。

3、密切与家长配合，做好学生思想工作。

家庭教育在青少年成长中发挥着不可估量的作用，家长对孩子的管教方式直接影响着孩子的健康成长。一直以来，我保持与家长密切联系，不断进行电话联系和家访，形成“双管齐下”教育网络，促使学生良好行为的形成。每周认真签阅红花表。全国用红花表作为互联的桥梁，每周将学生在校情况呈交家长审阅，以取得家长的支持，达到齐抓共管的目的。还进行家访，召开家长会使家长及时了解孩子的情况。

4、学雷锋。

3月5日是毛主席“向雷锋同志学习”题词纪念日，雷锋是学生们学习的榜样，处处为人民多做好事，在班里设立光荣册，每周统计一次好人好事情况，对做得较突出的学生给予大力的表扬鼓励。我还利用晨会课讲述“雷锋的故事”，讲述社会上乐于助人、热心帮助孤寡老人的好人好事。同时开展“学雷锋见行动”为主题的公益活动，清扫村尾乡主要街道，买礼物去慰问村尾的孤寡老人。并结合学英模，开展“学英模、发奋读书月”的活动，指导学生收集、剪贴英模画像及事迹，摘录英模格言等。在活动中，使学生们受到教育，得到提高。

5、班手拉手活动

认真组织学生开展“手拉手，献爱心”的活动，我给学生们讲述贫困地区儿童的学习、生活处境。以及各地对他们的关心、帮助之情。在少先队大队的组织下，学生们向贫困地区儿童捐赠了自己的零用钱、零用钱。三年班捐赠的数量是全校之首。我班还开展“手拉手，结对子”的活动，让学生们关心身边的学生，成绩好的和成绩差的结成一对，在学习上帮助他，无论做作业，还是他碰到什么难题，成绩好的学生，他会的都教他，帮助他共同学好。

二、结合“减负”抓好学生的文化知识，学习，引导学生科学安排课余时间。

本学期为贯彻执行上级有关“减负”工作的实行，学生的课余作业、学习时间有不同程度的减少，为了保证对学生的教育质量，我对学生的作业做到科学化，合理化，系统化，做到有针对性地结合学生实际组织练习，以此强化学生的课前预习，使之形成制度，以培养学生的素质和能力，教师力求做到精练，突出重点，突破难点，以保证教学质量。学生的课余时间充裕了，教师及时引导安排多进行课外阅读的比赛，看谁读的书最多，这样一来，也防止了学生沉迷玩游戏机等不良现象。也提高了学生学习的积极性。

三、开展形式多样的班活动，寓思想性、知识性、和趣味性于活动之中。

(一)知识性的活动

创设换位体验情境，不仅可以促进师生间彼此理解，建立信任感，而且是一种非常有效的教育手段。正如孔子所言：“亲其师，而信其道”，我们一方面可以利用班队会、课间休息等时间与学生进行形式多样的交流，让他们站在老师的角度去考虑一些问题，这样可缩短师生间心理距离，建立起互相理解、尊重、和谐、信任的友善型师生关系；另一方面教师也可以设身处地地反思自己的行为是否妥当、合理，站在学生的角度审视自己的言行，总结教育得失。创设换位体验情境还可以使学生获得对事物更深刻的认识及改正错误后的轻松和愉悦，并使其产生不断进步的强大动力。例如教育学生不说谎话时，教师除了进行正面的教育外，还可以让学生自己进行换位体验。我曾引用列宁小时候打破花瓶说谎，后来给姑妈写信承认错误的典型事例，对学生提出了例如你是列宁的父母，当列宁承认错误后，你会对列宁说些什么？假如你是列宁，你此时此的心情怎样、会怎么想等等问题。孩子们争先恐后发言，有先赞扬的，有肯定的，甚至还有几位同学说：从前自己也曾说过谎，可是却没有勇气承认，以后要向列宁学习，勇于承认、自觉改正错误。孩子们在换位体验情境中，轻松地实现了自我教育。

陪读感悟工作总结篇五

农药可以用来杀灭昆虫、真菌和其他危害作物生长的生物。那么我们要如何把农药销售出去呢?今天本站小编给大家为您整理了农药销售工作总结感悟，希望对大家有所帮助。

时间过得真快，来到强克也已经有半个多月了，在这半个多月中，经历了太多曾经都没想到过的事情，最重要的是，在这一段时间，我学到了很多。

时间是长长的，也是短暂的。在我加入强克这长长短短的半个多月里，完成了一个历史性的转变：从一个很傻很单纯的学生，即将变成一个对社会有用的劳动者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民朋友，服务于中国第一产业--农业!可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。

经历与感想篇

一、战略合作伙伴会议期间

初来公司的时候，正赶上公司举办战略合作伙伴会议，在这几天里，发生了一些事，让我颇受感触，也有些汗颜。

1、12月12日下午。前一天已经分配了任务，计划中白天我们是在家待命的，直到下午的时候，我们跟卢石华经理一起去了公司，后来卢经理去了大厅，我们就在公司里跟马总一起等来接我们的车。

正等着，卢经理就给我打来了电话，说有辆车到了，叫我向马总问问，看怎么安排。由于才到公司，对公司情况不是很熟悉，加之我并没有在意，也没有多问，接完电话后就去问马总应该怎么安排。这时马总就问我，来的是哪一辆车，能

坐多少人!可这我并没有问清楚,也不知道该怎么回答了,于是就傻傻地站着了,到后来还是马总打了好几个电话才问清楚情况,做出安排。

这件事在后面好些时间令我想起来都感觉到很不安,因为刘哥在前一天晚上还给我们讲了个例子。说的是有关助手帮老板买水果的事,好的助手会主动去了解收集各种有用的信息,在向老板汇报的时候,对老板需要的信息一定要有数,这样才能算合格的员工。可是昨天才听刘哥讲了,今天我就犯了这样的错误,真不应该啊,我以后一定会努力做好的。

2、12月13日。晚上的晚宴,座次都是排好的,到快开始的时候,胡经理走过来问我,敢不敢在台上去唱一下歌,我听了,犹豫了大约有两秒,然后就肯定地回答:“敢啊!”其实我这样的经历是很少的,以前在学校的时候,虽然也在学院活动中表演过,但也是硬着头皮上去的。平时我自己也很喜欢唱歌,应该还算唱得不错吧,可是在当时的场合我不可能还唱平时唱的那些缠绵悱恻的爱情歌曲吧,没办法,后来想了好久,总算找了一首勉强能跟上几句的歌来唱着吧,毕竟这样的机会是很难得的,对我这样才来公司的新人更是重要,我不能错过的。后来唱完下来,我都想在地上找条缝钻进去,自己感觉唱得真烂,虽然后来刘哥还夸我表现很不错。

在后来的这些时间里,我越想越不觉着难为情了,反而越来越感觉到自豪了,因为我在一点点成长着,我所经历的每一件事都是一份成长。

3、12月14日。晚上强哥做的狗肉,算是前些天会议成功举办的庆功宴吧,饭后,坐在一起喝酒聊天。聊到兴处,马总让我们三个新员工各自讲讲自己的想法,我才讲完以后,强哥当即问我:“如果你的老板对你很刻薄,你会怎么样选择?”当时我回答了,我说,如果我努力了,并且我的努力有了成果,为公司带来了很大利益,老板会不会这样对我的。争辩了一小会儿后,强哥对我说:“你说话很谨慎,这一点很可

爱，可是，你为什么不跟我争呢？”说实话，到目前为止，我仍没有弄明白那晚强哥为什么会问我这样的问题，还有那晚他对我的回答给予怎样的评价。

一个人如果总是为自己到底能拿多少工资而大伤脑筋的话，那他又怎么能看到在工作中潜藏的各种机会呢？又怎么能理解到从工作中获得的技能和经验，会对自己的未来产生多大的影响？这样的人最终只会被困在装着工资的信封里，永远也不会知道自己真正需要什么。我关注待遇，但我不只是关注待遇。

二、东莞深圳二日游

12月18日，开完早会我们五个新员工就和胡经理随着送货车向着东莞深圳出发了。东莞和深圳这两个地方在我很小的时候都经常听到了，去之前，我对这两个地方充满着向往、好奇还有敬畏。然而当我真正来到这里的时候才感觉到，我之前所能想象到的繁华，不过是这里现实中的九牛一毛而已，在这里，我看到了比我们县城更繁华的村庄，比我们市更繁华的镇，比我们市镇府更宏伟的村委办公大楼……仿佛一切都在我的想象之外，然而这一切又都实实在在存在着，刺激着我所有的感官。来到这里，我才更深切地体会到什么叫富有，才更深切地感觉到自己的渺小，也更感受到压力——只有更加努力，我才有可能得到这些。我知道，在回去以后，我是不会再用语言来描绘这里的繁华了，因为在我的语言中，已经没有更好的词汇来诠释它，这里，将成为我放在心底不断追寻的目标。

三、增城朱村站店

从来到朱村，我才真正开始接触到我们今后将面对的工作，在这里站店的几天也同样发生了许多值得我回味的东西。

1、从实干做起

初到邓丽香的店里，跟他们不熟悉，也不知道该说些什么，就想起了胡经理给我们说的，开始没话说没关系，从做事情开始。所以我就只是从包里摸出两张纸巾开始帮她店里擦拭、整理货架，到后来她帮我拿来抹布，再到后来聊聊生意，拉拉家常，一点点熟络起来。现在回想起这些天的经历，我所做的还真应和了胡经理给我们讲的那些话，只要你稍微机灵一点，愿意去做，就能够把站店的工作做好。最近这些日子常常降温，农作物病虫害发生不是很多，以致农药销售很不理想，所以在邓丽香店里站店这一段时间，我主要就是帮着搬肥，卖塑料膜等等，让人家觉着你公司的人都是很热情、肯实干的人，跟这样的公司做生意，信誉有保障。

归结起来，这样做就是人们常说的做客情关系，客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大小。在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务！让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市场。

2、下到田间第一线

在邓丽香店里的这些天，我常在下午抽出一些时间来，自己去到田地里去看看，看看当地地里种的是什麼，种植的情况怎么样，有没有发生什麼病害，发生的规模怎么样……我觉着，作为一个农资销售人员，了解清楚农民在做什么、需要什么这是最基本的，了解了这些，我们才可能有针对地为他们出谋划策，同时更好地推广我们自己的产品。

23号上午，我正跟邓丽香聊着天，这时来了一位农户，他带来了一枝快完全枯萎的番茄枝条，问这个需要怎么样用药。由于枝叶干枯，不好辨认，我就建议他带我去地里看看，到了地里，发现这的番茄这种病害发生很普遍，而且也是平时见得不多的，当时我无法辨认，就留下了他的联系方式，采集了一株比较典型的病株回到邓丽香店里一起辨认，最后通

过多方查证，初步认定这种病害是番茄细菌性疮痂病。通过下到田间第一线的方式，可以很有效地了解到当地的种植情况，病虫害发生情况，为公司做市场调控打下基础，同时拉近了与农户的距离，赢得客户信任，也增长了自己的见识。

一年是长长的，又是短暂的。在我加入国光这长长短短的一年里，完成了一个历史性的转变；从一个很傻很单纯的学生，变成了一个有用的社会主义劳动者！不错，我干的是服务工作，服务于广大农民同志，服务于中国第一产业——农业！可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。

成绩与经验篇

成绩：在公司大力支持下，在经理的英明领导下，在精心指导下，在女士的认真配合下，在女士的严格监督下，本年度完成工作任务情况□xx年基础销量69.58万，截止20xx年9月9日本年度完成销量105万，增长率超过50%。尽管增量中大部分为大产品，但是基于客户实际情况，也是无奈之举！能多卖就多卖，挖到篮里就是菜。具体原因在后面差距与不足里面阐述。

经验：通过一年的市场打拼，切身体验得出了如下一些经验。

一：客情关系。客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大小。在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务！让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市场。

建立良好客情关系的办法：

(1)，把客户当朋友。你们既是合作伙伴，又是朋友。

(2)，让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又帮助他工作。

(3)，维护公司信誉!一个强大的公司是你的坚强后盾。

(4)，建立个人品牌。比如：诚实，守信，善良，认真等个人品牌。

(5)，学习上进。经常学习，不断增长知识，让客户看到你有前途。

(6)，作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲道理，和气解决争端;和气生财嘛!

(7)，你不仅仅是自己公司的员工。在客户门市上开拓本公司市场的同时，你不仅仅是自己公司的员工，你还是客户的伙伴，帮助他分析市场，也分析其他公司产品的市场。

二：市场的开拓。要亲自下到基层去观察，去学习，去体会。和批发商了解整体行情，和零售商了解小区域需求，和农民了解具体需求。及时掌握农时情况：生长情况，病虫害情况，竞品情况，农产品价格。总结种植结构及生长情况，结合公司产品，策划上市。

三：产品宣传。产品宣传的方法也有很多，下面具体介绍一下我所体会到的一些方法。

(1)，随车下乡。这是最基本的，也是最传统的方法。其好处有：节约宣传成本，方便，快捷，有效。随车下乡要带上目标产品，做好目标产品的准备工作：熟悉产品的质量，有效成分，价格，卖点，亮点，宣传画张贴，传单发放等。随车下乡也有许多缺点：受到客户时间的限制;目标对象选择限制;避免不了当搬运工的命运。

(2)，单独下乡。单独下乡要受到很多制约：主要是交通限制。可以选择交通便利的基地中心作为单独下乡宣传的重点，运用王良经理提出的“中心造势”理论，带动周边上量。单独下乡所做的工作也有多种：门市讲解；门市建设，包括张贴宣传画，悬挂横幅，货架整理等；挨家挨户发传单；农村街口聚众讲解；深入大棚了解情况，随之宣传公司产品。

(3)，做实验。做实验必须亲自动手，否则效果可能不理想。实验目标的选择必须是当地种植能手，管理经验好，名声好的人。实验效果出来，必须邀请零售商亲自观察效果，让他真正体会到你的产品质量，他在销售时才有底气。实验效果出来，必须召开现场会，以扩大宣传。

(4)，零售商会。优点：扩大公司知名度，提高零售商忠诚度，全面推出新产品。缺点：费用过高，纪念品风行增加了开会成本。零售商会要有针对性邀请有用的人来。

(5)，电视广告。其实，目前电视广告仍然是宣传面最广，最有效的宣传炒做方式！可惜费用过高。一般县级主要电视台，30秒广告在黄金时间播出要6000元/月。

差距与不足篇

我个人感觉与别人的差距与不足主要在于实际经验；由于从业年限短，市场实战经验不足，市场把握不够准确，植保知识有待提高。下面从一些些方面具体论述一下我所负责的市场情况。

(1)，客户。乐亭县客户孙树明，男，今年58岁，健康状况良好，存款丰厚，没有儿子，两个女儿已嫁人。基于孙树明情况，年龄大了，推广力度有限。后代无人，进去心磨灭，缺乏拼搏精神！年总销量400/500万左右，属于吃老本的客户。今年给国光销售55万以上，主要是大产品，因为他只喜欢销售大路货，大路货销售顺畅，无须费力推广，新产品推广困

难，且新产品大都价格高。基于这种情况，一个老客户，大客户，推广不开小产品，实在头疼！只有，我们帮他宣传。他拿钱进货，我们帮助推广，这是唯一的出路！

(2)，交通工具。其他厂家基本没有xx市场做的细致，他们基本都是业务员负责大区域，很少有时间和精力下乡，城市间的交通非常便利，可是乡下的交通不可同日而语！相对来说，我所负责唐山-乐亭县，秦皇岛-昌黎县两个县，需要下乡宣传，而且公司也要求我们下乡！交通就是一个头等大事！没有工具怎么下乡，凭借两条肉腿就可以下乡吗？只有坐客户的车下乡，这样受到很多限制！曾经写过申请让公司提供一辆电动车作为交通工具下乡，可是总经理没有批准。希望公司能够解决交通工具，明年才能完成任务！

(3)，宣传工具。当时公司招聘会上承诺的是：工作满一年后，公司提供手提电脑，数码相机，投影仪。可是，现在似乎变化了！我是农村孩子，当初上大学带了款，现在必须先还国家贷款，没有经济能力自己买电脑，投影仪等！所以下乡放科技电影及宣传片就受到限制。希望公司能够提供宣传工具！我们是为公司工作，公司希望我们好好工作，那么就完善自己的条件吧！

办法和计划篇

如果公司政策支持的情况下，在今年的基础上，明年继续增长50%的销量并不是梦想，是可以实现的。

一：公司必须解决交通工具。

二：公司必须解决宣传工具。

三：制定一套详细可行的个人销售计划！

a□狠抓葡萄基地，冬季进行大量前期宣传工作。利用冬季闲

暇时光，一个村庄一个村庄的放科技电影，讲课!科技下乡的形式，让国光在农民心中根深蒂固，深深的抓住农民的心!

b□春季在葡萄开花前，选定定点客户，大力支持!建立专卖点。

c□重点推广产品施行奖励制度，对武宝悦门市上业务员进行激励政策。可针对重点产品负责到人，销售一件给予rmb奖励!来增加推广力度，提高销售激情!他们收入都不高，如果能给他们带来额外收入，在同类产品中他们会很乐意地大力推广你的产品的。当然，费用从提价费用以及促销费用运做。必须事先与武宝悦沟通好。

d□20xx年昌黎销量38万□20xx年武宝悦处，目标销量50万，实现两年翻一翻。

(2)，乐亭市场。乐亭市场可以简洁的这么概括：“大，杂，汇”!所谓大，就是市场空间大;一个乐亭县销售空间相当于同等规模的种植大田作物的三个县。所谓杂，就是种植结构杂;在乐亭县你能看到所有适合在河北省生长的植物：水稻，小麦，玉米，棉花，花生，红薯，豌豆，豆角，黄瓜，甜瓜，番茄，芹菜，韭菜，白菜，西葫芦，苹果，梨，葡萄，油桃，桃子等应有尽有，就没有你找不到的，只有你想象不到的!所谓汇，就是所有厂家的汇合，在这里厂家多如牛毛，所有厂家都抢滩乐亭市场，分一杯羹。竞争是异常激烈!20xx年春季内蒙古一个公司，在这里推广一种叫做“生命素”的产品，投入力量之大，历史罕见!据说最多的时候，业务员加上其他工作人员达20--30人之众，免费为选定零售商做门牌，配三条横幅，宣传画，报纸n多。电视广告每天18遍之多!竞争激烈可见一斑。在乐亭能找到你所知道的任何一个厂家;一肥肉块，众多狼。

简要计划如下：

a□客户老化，僵化。必须我们多家宣传推广。计划主抓乐亭

规模以上作物：大棚黄瓜，大朋甜瓜，大棚油桃，韭菜，番茄等作物。

b□乐亭明年施行一个奖励政策。暨，客户完成目标任务报销运费，完不成目标按照实际比例报销。完成任务后给予一定奖励，现金或者实物。奖励费用从提价里运做出来！

c□孙树明20xx年销量55万□20xx年目标销量80万。

总结：

通过一年的打拼，我们更加成熟，更加自信！更加相信我们的公司是最有前景的，更加相信我们的营销团队是最优秀的！我们通过认真地工作，努力地完成了任务。尽管市场形势是严峻的，竞争是激烈的，可前景是光明的。只要公司明年大力支持，那么明年又是一个漂亮仗给你看！明年的更强大！

陪读感悟工作总结篇六

1. 思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2. 专业知识和具体工作。

(2) 做好了各类信件的收发工作□xx年底协助好办公室主任顺利地完成了x年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3) 协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院x年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年里再接再厉把工作做的更好。

(4) 做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6) 认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3. 工作态度和勤奋敬业方面。

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，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，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。

4. 工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。