

最新思想汇报不足之处及改进 思想汇报 不足之处(优秀5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

思想汇报不足之处及改进篇一

在杭州美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——xx国际贸易有限公司。成为了xx普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢xx给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位——xx杭州业务区业务员。时间飞逝！一转眼，在xx三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底！

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人“海纳百川”的胸襟，感受到了xx人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

一、萌芽阶段（4月6日—4月30日）。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。比如4月6—9日，公司派专业的讲师给我们业务课进行香蔓5.5、思派雅spa、安婕妤、安吉希可儿各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得“化痴”，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，4月12—13日荣幸的参加了xx公司2011年第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到xx这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的陈课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢！再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一

定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进xx之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

二、成长阶段（5月1日—5月31日）

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步

一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她的确需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的市区了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功！

“成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！”这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的’经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格！通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作！今天，我要开始新的生活！

三、成熟阶段（6月1日一至今）

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

“业精于勤而荒于嬉”，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验和教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提要求，多提建议，使我在xx这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值！

坚持不懈，直到成功！

销售工作总结及不足之处篇二

20**年即将悄然离去，20**年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络营销等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每

天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

思想汇报不足之处及改进篇二

在工作上，除了积极参加学校、系、班级组织的各项活动外，结合自身特长，我还积极参加学校、社会组织的各种网络设计比赛，并获得奖励，为学校争光，得到了学校、老师和同学们的认可。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度，良好的生活作风；为人热情大方，诚实守信，乐于助人。有自己为人处世的原则，与同学，朋友和睦相处，共同进步。

当然，我也有自己的不足之处，那就是做事有时候会优柔寡断，不能果断、大胆的放开手去做事。在今后的日子里，我会从自身找原因，改进缺点不足，继续努力，不断进取，以饱满的热情去迎接我人生的新旅程。

对于一名大四毕业生来说，离开校园踏入社会开始人生的新旅程，走好这段人生新旅程的第一步也非常重要。通过对这三年多的总结，我对自己有了一个更加系统地客观地认识，在以后的求职路上我会更加明确自己的职业目标，以全新的面貌面向社会、迎接未来，迈好人生新旅程的第一步。

思想汇报不足之处及改进篇三

敬爱的党组织：

10月30日周四下午两点我和本班其他推优人员一起接受了党

小组的谈话。这是本年度我接受的第一次党小组的检验，这次谈话让我认识到自己在这一年来的收获，同时也意识到了自己的不足。

本次谈话的内容是：结合自己的实际经验谈谈入党历程。回忆第一次对入党有一个比较具体的印象是在高中参加业余党校学习时党校指导老师为我们做得一些介绍。但那个时候的我们已将全部的心思投入到高考这座大山中去了。对于政党知识的了解也仅限于死记硬背的书本知识，也不会说去思考这些理论知识背后所蕴含的深刻含义。来到学校的那天，我居然将录取通知书、准考证全部落在了家里。迎新的学姐学长们还是帮我登记住进了宿舍。去宿舍的路上王xx学长非常热心的跟我们一群新生以及家长介绍学校的各个方面，让我们尽量放松心情。后来党员下寝室活动期间，我才知道迎接新生的都是党员和预备党员。从迎新生和下寝室这两次党员活动中，我第一次真正的感觉到党员在身边，明白了党员身上具备的闪光点和值得我们去学习的品质。

去年十月份，在同学们信任与支持下我成功竞选成为班级团支部书记，成为班级干部中的一名。同样是十月，我参加了学校组织的团校培训，对团支部工作有了一定的了解。也是十月，我递交了，并通过了民主投票成为班级第一批入党积极分子。但事实上，这些大部分都是我被动接收的一些信息，带有一定的盲目性。直到我被推选上了党校进行理论知识的学习，才开始意识到，递交是我做的多么正确的事情。

可以说，一路走来，我都是比较顺利的。这让我意识到群众基础的重要性。在班级建设过程中失落过、迷茫过、想要退缩过。最终仍然坚持走了下去。要问我原因？我记得党校的老师曾经说过一句话“组织上入党一生一次，思想上入党一生一世”，当时这句话感动了我，并深深影响了我。一路走来，我想我也开始树立了一种说不清的信仰。这个月的团组织生活是与xx的学弟学妹们一起联谊。看到他们仿佛就像看到去年此刻的我们，青涩而富有对未来的憧憬。这次的主题

是“学习核心价值观，培育青年树新风”。考虑到这个主题的性质，所以我在找相关材料的时候尽量贴近生活，去深入浅出地让学弟学妹们对社会主义核心价值观的基本内容有一个了解。但实际情况却是大多数同学依然提不起兴趣来认真倾听和思考。这让我当时有点失望，不过转面也明白这样的现象很正常，毕竟我自己之前也和他们的反应一样，也明白事物总是在曲折中不断前进和发展的。循序渐进，凡事都需要一个过程。我也希望能够在今后的时间里继续帮助他们，同时也是帮助自己不断成长成熟。

同时，这次谈话，让我正视了自己的不足。大一结束后，我的成绩明显下降，排名十分靠后。显然，我在学习方面出现了严重的错误。作为一名学生，学习是我的首要任务。同时，《党章》上说过，党员要时刻发挥先锋模范带头作用。作为一名党员，不仅要在工作上认真负责，学习上也不能落于人后。全面发展，理论与实践并重。尽管还没有成为党员，但我也会在这条路上严格要求自己。因此，我在此郑重承诺，在接下来的日子一定认真学习，调整自己的生活重心，努力做到工作学习两不误。

希望党组织随时考察并检验我！

尊敬的党组织：

作为一名预备党员，在这段时间里，预备党员这一光荣称号不断激励着我，成为我工作、学习、生活的动力，经过党的教育、培养，我更加深刻地领会到我党的进步性、先进性和代表性，从心里感觉到自己的思想觉悟提高了，视野广阔了，。现将我近段时间的思想、工作、学习情况向党组织汇报：

在思想政治上，努力学习政治理论知识，全面学习了习在庆祝中国共产党成立九十五周年大会上的讲话，通过学习的七一讲话，我深刻地认识到要永远保持建党时中国共产党人的奋斗精神，永远保持对人民的赤子之心。要不忘初心，继续

前进。保证思想不变质、信念不动摇，激发灵魂深处的伟力，用行动践行理想信念。我党才能具备强大的真理力量与道义力量，为国家富强、民族振兴、人民幸福建立更大功勋。

在学习工作上，作为一名学生，我会始终以饱满的热情来对待学习和工作，认真学习各学科文化知识，积极参加各项有意义的社会实践活动，充分利用在校时间，努力学习科学文化知识，时刻严格要求自己，我会不断学习，打好基础，熟练掌握专业知识，并注意拓宽自己的知识面。同时还应当紧跟时代的步伐，把自己培养成德、智、体、美全面发展的建设性人才。此外，还应在学习文化知识的基础上提高自己的动手能力，因为实践是检验真理的唯一标准[!--

randomword.13--]在学习工作中，我深刻地体会到，一个人的力量和智慧是有限的’，我们今天完成社会主义现代化建设的伟大事业，乃至我党的最高理想：实现共产主义社会，也是需要我们当代广大的人民群众和党员同志，无怨无悔地奉献自己的力量和智慧。在社会的发展变革中蒸蒸日上，使我看到了党组织的凝聚力，向心力，体会到了全心全意为人民服务的精神，这使我清醒地认识到只有在党组织的激励和指导下，才会有新的进步，才能使自己成为更优秀的人，才能充分地发挥自己的潜能，更好地为集体做出自己的贡献。

《党员思想汇报不足》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

思想汇报不足之处及改进篇四

本人对照工作、学习实际，认真排查，主要在以下三个方面存在不足：

一、学习缺乏深入性，理论水平和业务水平还在低度徘徊。

在学习上缺乏理论对实践的有力指导，学习要求不严，学习质量不高。虽然写了一些学习心得体会，但大部分还是在摘

抄的层面，真正感悟性、指导性文章还没有，学习缺乏档次，流于形式。

二、思想解放程度不够，创新意识不强。

习惯于按领导的安排和部署，机械式地开展。思想没有完全与社会发展构成的管理合拍，致工作中手脚不能完全放开，在团结等因素的左右下，在推动工作中，存在着萎缩心理。

三、工作缺乏深入研究和细致，不能进取全面掌握相关工作规定、资料、方法等，工作中时而出现盲目和被动。

存在上述不足，虽然有必须的客观因素，但更主要的还是主观因素影响。深刻剖析产生这些问题的思想根源，概括起来主要是：党性修养不到位，科学发展观的内涵理解不透彻，业务素质不到家，学习不重视，领导和驾驭工作本事还不强、水平还不高，大刀阔斧地开展工作的魄力不足。

思想汇报不足之处及改进篇五

生活作风简朴，以艰苦朴素为荣，以骄奢淫逸为耻。乐于助人，积极参加社会公益活动。在后，积极参与班级、学校以及社会举办的各项献爱心活动，为灾区人民尽绵薄之力。此外，本人和善热情，关心同学，经常帮助身边同学解决实际问题。

人无完人，金无足赤。我也有一些缺点：例如缺乏工作经验，思想不够稳重，对事过于执着，爱钻牛角尖，影响对事物的全面认识。这些都需要我注意并加以改正的。在以后的工作和生活中，我会向优秀同事学习，不断地完善自我，做一个全面发展的优秀的人，做一个对国家，对人民有益的人！