

最新工作报告分组讨论情况汇报 分组讨论工作报告(实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

工作报告分组讨论情况汇报 分组讨论工作报告篇一

1月18日下午，参加市政协十二届四次会议的市政协委员，围绕市政协工作报告和提案工作报告展开热烈讨论。委员们一致认为，两个报告内容丰富、重点突出、实事求是，具有很强的凝聚力和感召力。大家纷纷表示，在“十三五”开局之年，将进一步增强率先在全省全面建成小康社会的责任感和使命感，围绕会工作报告确定的目标，履职尽责、凝心聚力，为全市经济社会发展作出新贡献。

在讨论会工作报告时，中共组和青联组委员给予了“短、精、实”的评价。他们认为，过去的一年里，市政协紧扣中心、服务大局，带领广大政协委员围绕转型升级、生态改善、省会绿化等全市重点工作，齐心协力，议政建言，充分发挥了协商民主重要渠道作用。大家表示，要进一步提升履职水平，聚焦深化改革，关注民生改善，为省会发展建睿智之言，献务实之策。

经济一组、经济二组委员讨论时认为，市政协把政协工作融入全市发展大局，科学谋划了20xx年的政协工作蓝图，为委员履职建言指明了方向。大家表示，将以市政协确定的目标为指引，齐心协力谋发展，履职尽责为民生，凝心聚力促和谐，为实现“十三五”良好开局贡献智慧和力量。

委员们还围绕提案工作报告展开讨论，教育组、妇联组委员

们讨论时认为，提案工作报告内容翔实、亮点纷呈，一年来，提案工作取得了显著成效，特别是一批人民群众关注的实际问题通过提案得到了解决。大家纷纷表示，在新的一年里，要进一步深入基层，倾听民声，反映民意，通过提案、反映社情民意信息等方式，为促进民生改善竭诚尽智。

工作报告分组讨论情况汇报 分组讨论工作报告篇二

程进展，各专工要熟悉系统，发扬优点，克服困难，为公司年内机组顺利投产做出新的贡献。设备安装开始后，设备维护部要抓住机遇，积极投身到设备安装调试中，努力提升工作技能。按九月份第一台机组投产，四月份化学开始制水，需要做的工作很多，希望发电部抓住重点，克服难点，发扬敢为人先的精神，确保完成各项奋斗目标。

x总谈到□x总在报告中提出的目标也是大家盼望已久的，从今天代表的发言中，大家感到既有动力，又有压力。希望大家将压力转化为动力，立足本职本岗，努力学习，抓好管理人员、技术人员、员工队伍建设，找中本部门重点、难点，圆满完成公司奋斗目标。在以后的工作中，具体做好以下几点：1、继续抓好培训实现无缝衔接；2、从经验来看，调试时是很好的学习过程，今后厂家调式过程，运行和检修人员要积极参与；3、要求专工在外出培训学习的时候，既要注重专业知识技能的学习，也要学习兄弟单位先进管理经验及人员配置情况；4、在同类型电厂实习时，要学习了解设备常见的故障及改进整改方法。

x主任提到，工作安排进度紧，任务紧，报告细化明了，节点项目明确，方方面面能否如期实现，关键在干部的团结到位、齐心协力，为了一个共同目标，各部门要以大局为重，落实好报告，关键要抓干部到位，部门协调□20xx年工作的安排部署，目标明确、任务清晰、重点突出、鼓舞人心，并客观地分析和提出了今年工作所面临的挑战和机遇。问题找的准、

分析的透，符合公司实际。

x主任提到□x总的工作报告明确提出了20xx年的奋斗目标、任务。随着工程进度加快，检修要积极介入到现场设备安装、调试过程中，进一步提高培训效果。另一方面，虽然维护部有78人，但三分之一为女员工，部分员工缺乏检修经验，人才趋于两个极端，参差不齐。热控10人，能胜任者寥寥无几。为了完成检修维护工作，必须提前介入，从组态到安装，再到调试，对照设备图纸学习。

xxx代表说□x总的报告详细明了，去年今年维护部任务繁重，今年机组投产前，培训工作仍为重要一环，检修人员结构情况要向上级汇报，适时引进部分优秀人才，充实检修力量。

xxx同志补充说到，现在设备安装都是成品，建议班长和主要人员到厂家参观学习，了解设备组成。

xxx说，报告指出□20xx年双投生产准备工作繁重，压力大，报告提出百分之七十人员要持证上岗，如何持证，人员结构不合理，部分老同志的工作积极性仍有待进一步提高，思想政治工作要做到位。脱硫专业都为非专业人士，如何转为内行，需要做的工作很多。技术帮扶人员早到位。

xx提出□x总的报告与以往相比，内容充实，特别是20xx年都是实实在在的任务，今年要实现“双投”，对发电部来说，任务也很艰巨，就化学专业来说，本专业出身的没有，均为转岗人员，而且女同志居多，工作能力，专业知识，良莠不齐，要在条件允许情况下增加男职工。

女工代表xxx□xxx□xx□xxx□xx也结合实际谈了体会。对公司关心员工，服务员工，特别是保护女工方面做了很多切实有效的工作表示感谢。大家纷纷表示立足岗位，尽职尽责，珍惜公司发展的大好形势，保质保量完成本职工作。同时希望公司在今后的工作中，尽量安排一些符合性别年龄结构的岗位。

会议认为，随着工程建成进入高潮，一线员工工作强度明显加强，为了鼓舞士气，鼓励员工从事生产一线工作，在收入分配上应有明显的区别及提高。

代表一致认为，公司领导班子面对复杂多变的内外部形势，高瞻远瞩，措施得力，率领公司员工克服困难，工程建成强力推进，职工利益得到保障，大家纷纷表示，通过对工作报告的深入学习和讨论，更加坚定了发展的信心和决心，要切实将职代会确立的目标要求落实到实际工作中去，为实现年内“机组双投”目标而努力奋斗！

工作报告分组讨论情况汇报 分组讨论工作报告篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

各位代表、同志们：

。总结工作反映了我市五年来砥砺前行的奋斗历程，展现了本届政府驾驭复杂局面的能力。特别是在攻坚克难中化解风险、维护稳定，在推动工作中务实担当、勤政为民，办成了许多过去想办却办不了的难事，确保了全市经济平稳向好和社会和谐稳定。

明 当前隐藏内容免费查看确了今后五年要实现“六个一”先行目标，提出了实施“1221”战略举措，描绘了今后五年乃至更长时期晋中发展的宏伟蓝图、吹响了加快建设全省全方位推动高质量发展先行区的进军号角。同时，明确了今年重点抓好的十方面工作，为晋中发展划定了“路线图”、制定了“任务书”，让我们抓落实有方向、有目标、有动力。

报告特色鲜明、耳目一新，既有明确的结果导向，知道“干什么”；还有清晰的思路引导，知道“为什么”“怎么干”。特别是在具体工作谋划部署中体现辩证分析，围绕打好“山西智创谷、综改区晋中开发区、晋中国家农高区”三张优势

牌，聚力“投资、消费、产出”三个关键点，务求“经济总量质量、项目招引建设、产业转型升级”三大新突破，给我们教思路、教办法、教担当，对全面系统做好工作提出了新要求。

市政府工作报告是我们赶考新时代开局之年的“考试大纲”。灵石县将坚决贯彻落实市政府确定的目标任务，与市委建设全省全方位推动高质量发展先行区战略目标和“1221”战略举措紧密结合，在进一步解放思想中推动灵石经济社会全方位高质量发展，为我市加快建设全省全方位推动高质量发展先行区贡献“灵石力量”。

突出传统产业升级、新兴产业培育和服务产业提升三项重点。传统产业主要是推进4座煤矿基建技改工程，积极支持4座煤矿核增产能，全年产量达到2200万吨以上；加快宏源富康、中煤九鑫、聚源、天星等4个焦化技改升级项目建设，全力打造800万吨焦化产业园区。推动三峡集团绿色能源一体化示范项目和光伏发电项目尽快落地，力促东方希望产能稳定到300万吨以上，扩大3个碳素企业（扬帆、晋阳、宏兴）生产规模。新兴产业主要是抓好亨泰荣和金属压铸件、达辰新材料、鸿锐达丁腈手套项目，推动装备制造、新型建材、医疗器械等成链条、上规模。服务产业主要是抓好交通运输、批零住餐和文旅服务三大板块，完成山西货达12个网络货运平台建设，推动亿岩大宗商品仓储项目尽快落地，力争天星农商城项目4月份开工，以王家大院为龙头，推动石膏山、红崖峡谷、王家庄园等a级景区联动，游客接待量、旅游综合收入增长25%以上。

按照市委、市政府建立“484”现代农业产业发展矩阵工作部署，深入实施“12245”农业发展战略，全力构建“以工补农、以城带乡”的三农发展特色路径。农业产业重点是在稳定粮食生产的基础上，深入实施“特”“优”战略，发展生猪、蜜蜂等传统畜牧业和核桃、酸枣等特色种植业，全力打造总投资20亿元鑫奥特现代农业示范园区，加快东方希望养殖二

期、王家庄园蜜蜂产业园、福禄堂酸枣仁产业园建设，带动农业增加值完成4.8亿元。农村环境重点是铺开6个乡镇所在地人居环境改善和15个人居环境改善示范村建设，全力推进百里汾河乡村振兴廊带建设。农民增收重点是做好脱贫攻坚与乡村振兴有效衔接，健全完善防返贫动态监测和帮扶机制，坚决守住不发生规模性返贫底线。

紧抓中部城市群一体发展机遇，深入推进全国文明城市创建。以城建重点工程为抓手，扎实开展城市更新行动，抓好11个房地产开发项目，完成燃气管网更换、破损路面翻修等基础设施维修改造工程，新建1.5万平方米的城区生态广场，种植花卉30万株、新增绿地面积6万平方米。以解决城市停车难、小区物业管理难为抓手，合理布局静态交通设施，进一步优化城区交通道路；开展加强改进物业管理三年行动计划，提升小区物业管理覆盖率和业委会组建率。

牢固树立“两山”理念，一体推进“降碳、减污、优生态”。节能降碳重点是推进能耗双控十大行动，抓好光大危废处置和两渡、段纯“公改铁”项目，全县万元gdp能耗下降3.6%。污染防治重点是抓好***环保督察反馈问题整改和污染防治措施落实，加快天星焦化封闭改造、乡镇污水处理厂管网修复、关闭退出企业土壤污染防治，确保空气质量排名进位、国考断面水质稳定达标。生态修复重点是加快汾河干流生态保护与修复综合治理工程进度，完成6000亩坡耕地综合治理，人工造林6600亩、封山育林3800亩。

五是全心全意办好惠民实事。继续加大财政投入，办好办实70余项基础设施改造和重点民生实事。高标准规划建设灵石四中、七中和致诚中学，统筹推进灵石一中、职中等学校基础设施升级改造，全面提升教育硬件水平。加快中医院、疾控中心搬迁改造和妇幼保健中心改造，加大医护人才引进培养力度，建设医疗联合体，全面提升医疗卫生服务水平。全力实施涉及10个乡镇及城区的地质灾害治理工程，消除安全隐患，保护群众生命财产安全。

发言完毕！

工作报告分组讨论情况汇报 分组讨论工作报告篇四

过去一年，面对复杂严峻的国内外发展环境，在党中央、国务院和省委的坚强领导下，全省上下认真贯彻落实党的□xx届三中、四中全会和系列重要讲话精神，按照“发展升级、小康提速、绿色崛起、实干兴赣”十六字方针，坚持稳中求进、改革创新，统筹做好稳增长、促改革、调结构、惠民生各项工作，较好地完成了省十二届人大三次会议确定的主要目标任务。实现“五个突破”：即生产总值突破xx000亿元，社会消费品零售总额突破5000亿元，外贸出口总额突破300亿美元，城镇化率突破50%，农村居民人均可支配收入突破1万元。主要经济指标增幅位居全国前列。

——经济发展稳中有进。全省生产总值xx708.6亿元，增长9.7%。财政总收入2680.5亿元，增长13.7%，其中一般公共预算收入1881.5亿元，增长16.1%。500万元以上项目固定资产投资xx677亿元，增长18%。社会消费品零售总额5129.2亿元，增长12.7%。

——结构调整成效显著。粮食总产428.7亿斤，实现“十一连丰”。规模以上工业增加值6833.7亿元，增长11.8%，其中战略性新兴产业增加值增长11.3%。服务业占生产总值比重提高0.8个百分点。三次产业比由11.4：53.5：35.1调整到10.7：53.4：35.9。

——城乡建设步伐加快。高速公路通车里程45xx公里，实现“县县通高速”。新增铁路营运里程588公里，达到3734公里。沪昆客专杭南长段建成通车，昌吉赣客专开工建设，江西进入高铁时代。城镇化率达到50.2%，城镇人口超过农村人口。

——人民生活持续改善。城镇新增就业55.1万人，社会保障水平进一步提高。居民消费价格总水平涨幅控制在2.3%。城镇居民人均可支配收入24309元，增长9.9%。农村居民人均可支配收入10117元，增长11.3%，连续五年实现两位数增长。

让全省人民过上更加幸福美好的生活，对政府工作提出了更高要求。我们将进一步加强政府自身建设，不断提升工作水平，尽心竭力为人民服务、对人民负责、让人民满意。坚持依法行政。认真贯彻落实依法治国要求，坚持把依法行政贯穿到政府工作的各方面、全过程，确保在法治轨道上行使权力、履行职责。健全依法决策机制，全面推行政府法律顾问制度。深化行政执法体制改革，开展综合执法试点，全面落实执法责任，严格规范执法行为。深化司法行政体制改革，健全行政执法与刑事司法衔接制度。加大政务公开力度，及时回应社会关切。自觉接受人大及其会监督、政协民主监督，高度重视舆论和社会监督，强化监察、审计等内部监督。建设诚信政府。严格履行向社会作出的承诺，把政府履约和守诺服务纳入政府绩效考核评价体系，把经济社会发展目标落实情况 and 为群众办实事情况作为评价政府诚信程度的重要内容。加强政府工作人员诚信管理和教育，增强诚信意识和信用观念，以诚信办事、诚信服务取信于民。持续改进作风。坚持抓常、抓细、抓长，持续努力、久久为功，巩固提升群众路线教育实践活动成果，形成作风建设新常态。厉行勤俭节约，完成全省行政机关及参公事业单位公务用车制度改革，减少行政支出。改进文风、会风，进一步精简文件、会议。完善抓落实工作机制，把抓落实、求实效作为衡量工作成效的重要标准，以“钉钉子”精神抓好落实。坚决反腐倡廉。认真履行“一岗双责”，深入推进清廉政府建设，强化对权力的制约和监督，从严管理政府工作人员，建立健全不敢腐、不能腐的体制机制，用制度管住权力、预防腐败。深入开展损害群众利益突出问题专项治理，严格公共资金、公共资源、国有资产监管。坚持以“零容忍”的态度惩治腐败，严肃查处各类违纪违法案件，严厉惩治腐败分子。

各位代表，研究制定“十三五”规划，是今年的一项重要工作。我们将深入研究、统筹谋划，坚持以改革的精神、创新的理念和科学的方法，编制好“十三五”规划，指导全省经济社会发展。

各位代表！适应新常态，抓住新机遇，展现新作为，推动新发展，需要凝聚全省人民的智慧和力量。让我们更加紧密地团结在以同志为的党中央周围，在省委的坚强领导下，坚定信心、积极进取，攻坚克难、真抓实干，奋力迈出发展升级、小康提速、绿色崛起、实干兴赣的新步伐！

工作报告分组讨论情况汇报 分组讨论工作报告篇五

销售对于许多人来说，是一份赚钱的工作，虽然辛苦了一些，但是终究还是能够体现出自己的价值。下面是小编整理的销售个人工作报告范文，欢迎阅读！

20xx年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过x年的工作还是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划：

a.产品的开发

1. 每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。
2. 独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3. 对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。
4. 对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品牌，这对外销合内销都有好处。

b. 销售业务

1. 由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持x年xx月xx日万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。
2. 出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是x年出口部要重点培训的内容。
3. 要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城[jumbo] cainz home[沃尔玛]的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱涝不均，对工厂来说，不是好事。
4. 列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。
5. 建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c. 人员配置

1. 加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。
2. 在搬出广州后，要招一名会日文的业务。
3. 多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水

平。

4. 定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。
5. 鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。
6. 参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d. 与工厂的合作

1. 对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。
2. 多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。
3. 为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确，麦头，设计稿等。
4. 延长交货期，工厂有充足的生产世间。（促销单除外）。

二、不足和挑战：

a.产品的开发

1. 未能提供有效的产品开发的方向给工厂。
2. 现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。
3. 现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4. 客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b. 销售业务

1. 总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的xx月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2. 外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在xx年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例[fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3. 美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4. 赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小[oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c. 人员配置

1. nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2. 目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性

格和老的业务差异太大，较难平衡。

3. 新人的敬业精神不足。
4. 业务员的业务水平参差不齐，整体影响团队的业绩。
5. 日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。
6. 我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d. 与工厂的合作

1. 总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。
2. 客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。
3. 工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。
4. 模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

x年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

x年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有

利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好！

不知不觉中□20xx年已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验□20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，

要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会

对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

(一)、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六) 制订学习计划

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!!!

毕业离开校园一景半年了，在这半年里，我终于知道了什么是竞争，什么是社会现实，找一份好的工作时多么的难了。在先实习了半年，结果半年工作下来，我知道了太多、太多，我想我可以出一本书了，我可把什么酸甜苦辣都吃了。

离开校园之前我还有着一丝的侥幸，希冀自己能够找到一份还不错的工作，可是现实的打架就是如此的厉害，我不得不低下曾经高昂的头颅，我要从最底层干起了。

步入社会我知道什么是辛苦，步入社会我知道什么是节约，步入社会我知道什么是生活。

离开学校生活已经有近半年，起初是怀着的一颗兴奋的心走出学校，而现在是拖着疲惫的身躯回到家里，理想与现实总是有差别，这是我离开学校前能够想到的，可是它们之间差距如此之大是我没有预料到的。踏出校门就意味要靠自己养活自己，不再是家人手中的宝贝，工作中太多的麻烦事会让你无数次想到放弃，可是现实是：没人再无缘无故的给你生活费了。也只能一个人学会忍受，正如《教父》里面考利昂老头子说的：要学会认识这个世界突如其来的侮辱。

做好一名销售人员我所总结的心得：

1、嘴要甜、脸要厚，不要担心被保安赶出大门毕竟他们也是在工作，第一次赶你是不认识，第二次赶你是出于无奈，第三次赶你是无语，可是四次、五次大家都认识了也就不存在赶与不赶了。吃闭门羹是正常的事，倘若你是业主，遇上业务员起初也是关门避之，可是热情的业务员是换来业主的信任。

2、掌握扎实的业务知识，比如：公司发展、产品特点 and 价格。只有掌握了扎实的业务知识在外与客户交流才回感到底气十足，才会令你有十足把握做成生意。

3、态度决定一切，只有放下浮躁的情绪才能全身心的投入到工作，才会以最积极的态度去面对工作。

销售是一项锻炼人脸皮和嘴皮的工作，虽然我从小到大就是性格开朗、嘴皮乖巧、脸皮甚厚，可是做起真正的销售工作我才明白什么是“艰辛”。每日骑着自行车在小区中穿行，一不注意还会被保安请出大门，突如其来的还会是业主无理的赶人出门。在每天的工作中我会想到放弃，几乎每天清晨起床都会有一种辞职的冲动。

我问自己学到了什么，我问自己明白了什么。是的，现在不是讲索取的时候，我只不过是一张白纸，刚入社会的我有什

么资本去索取呢。于是，我摆正自己不平衡的心态重新投入到工作中，以一颗容忍一切的心去面对突如其来的打击。在一次次闭门羹后我给自己在手机上留下一句话：微笑每一天。态度决定一切是真理，当然只是对我个人而言。

现在的我虽然已经非常的疲倦了，可是我想还是需要继续工作下去，没有工作就等于没饭吃，那样的生活是最悲惨的了，社会主义是不养闲人的，按劳分配是最公平的了。要不中国13亿人只要有百分之一的年轻人不工作，那我们的国家经济发展就无从说起了。

以后我的路途该怎么样，我也没有底，我还在实习工作中，公司对我也无所谓，想辞我很简单，我的业务能力暂时也不强，我只能再做更多的工作了，生活要继续，工作就无止境，我会努力的！