

年度工作总结学校(优质9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

年度工作总结学校篇一

又是一年岁尾年初，时光如白驹过隙。过去的一年，对于xx部来讲，是不平凡的一年，是与时俱进、开拓创新的一年！对于我个人来讲，是成长的一年，是忙碌的一年，是收获的一年，更是难忘的一年！

综合岗与组训岗的工作主要是围绕晨夕会组织、培训、日常报表统计、文件内容传达、职场布置、协助经理室及分公司各部门安排的工作等等；工作较为杂乱、繁琐、耗时。刚开始接触此岗位时，经常感觉时间不够用，工作做不完，常常要靠加班才能完成，也降低了工作效率，成为自己非常苦恼的问题。通过经理室领导正确的指导和帮助下，我学会了合理的安排时间，合理的安排工作事物，工作效率也得到了明显的提升。

作为组训工作中重要的环节，刚开始的晨会没有计划性内容很空泛也不能很好的发挥业务推动和激励的工作，基于这种情况在领导的支持和参加公司组织的专业培训下，我们进行了调整，按照总公司指定的晨会经营模块和基本运作，从现阶段业务伙伴的需求出发，明确晨会经营的原则和程序后，力争做到了晨会有四声，歌声、笑声、掌声、欢呼声。为此我们还采取了晨会经营轮流上台的形式让每位伙伴轮流主持。晨会活动开展以来晨会出勤率提高了，业务员积极性调动起来了，每个人的主观能动性也发挥出来了。但如何保证早会的高质量，内容的丰富精彩，并让业务伙伴感到每次开早会都有

收获, 从中受益, 这是让我大费苦心的一件事也是每个组训都在研究中的问题。

一年当中也多次组织了业务推动会、夕会、代理人资格考试、新人岗前培训、内勤人员礼仪培训班等衔接教育, 从而逐渐提高了新人的留存率和转正率。重点是提高业务员学习意识和打造培训风气, 把业务员拧成一股绳。

天下之大事做于细, 天下之难事做于易, 要耐得住磨练, 踏踏实实从身边的小事做起。通过努力, 去赢得团队伙伴们的认可和支持。这句话一直深刻的印记在我心中, 鼓励着我不断的提升自己, 从小事慢慢的做起。一开始, 大家还不是很接受我, 必经工作经验不足, 处理能力也不强, 为能更快的融入这个团队中, 我从小事做起, 严格要求自己, 把每件事做精做细、热情帮助每位伙伴、礼貌待人, 慢慢的大家都认可了我, 工作也得到了配合。通过与伙伴们朝夕相处的日子里, 能够更多的了解伙伴的心声, 了解营销展业的艰辛, 也逐渐建立了与大家的深厚感情。很多时候, 能够第一时间感觉到大家的所思、所想, 能够掌握前沿动态, 帮助公司及时发现问题并快速解决问题。

20xx年里, 在分公司领导、经理室的推荐下, 多次荣幸参加了总公司组织的培训班, 有了更多与其它兄弟公司交流学习的机会。每次培训都让我受益匪浅, 学到了平时工作和生活都学习不到的知识, 也解决了日常工作中出现的问题。在业务方面, 自己也利用身边可用资源, 大力发展属于自己的客户小天地, 依靠个人的努力也做出了小小的成绩。

回顾20xx年的工作, 我抱着用心负责、帮助他人、谦虚谨慎、学习成长的原则, 不怕吃苦耐劳的工作态度, 认真做好每一天的工作, 受到领导及外勤伙伴的认可。但总结一年中的工作还存在很多不足和欠缺的地方, 例如在工作效率方面、沟通方面、专业知识领域等。

一是急躁情绪严重，工作中有急于求成现象。面对新的环境看到困难和现状心急如焚，于是在工作中时常表现出急躁情绪，有时讲究方式方法不够，有时要求过高、强调过甚、操之过急。

二是发挥团队整体作用不够。在工作中临事事必躬亲多，调动大家力量少，特别是发挥外勤伙伴层次的作用不到位。

一是加强学习锻炼全面提高，作为“一流组训”的能力素质，进一步增强各方面技能，求把的工作做得更好、更细。

二是加强组织协调克服急躁情绪，注意和学会用正确有效的工作方法发挥好各个层次、各个岗位的积极性和创造性，形成合力干工作、搞建设、求发展。

三是加强干事成事的能力和执行力，多为人保的发展做贡献。必须加大发展力度、加快发展步伐，既要有干事的决心，更要有成事的能力，力求多干事、干成事、干成大事。

四是加强自我监督严格自律，特别是要多向领导汇报，积极争取各个方面的重视、支持使自己的工作再上新台阶、再做新贡献。

20xx年我将在工作中不断学习，努力钻研专业知识，用心做好自己得本职，工作不断创新磨练自己，使自己快速成长起来，为xx20xx年的发展贡献出自己的力量。“捧着一颗心来不带半根草去”陶行知先生的真知灼言，成绩属于过去，未来才属于自己。作为一名人保人，我知道我的工作才刚刚开始，我惟有勇于进取、不断创新，才能取得更大的成绩。我感谢人保让我有了一种信仰，感谢公司领导给我的关心和帮助、给我教育和培训的机会，让我感到了公司的温暖。我坚信20xx年xx部在公司的领导和支持下、在全体内外勤人员的共同努力下20xx年一定会是“直挂云帆济沧海”。

总结人：

20xx年12月5日

年度工作总结学校篇二

本学期，我担任实二（1）的班主任。按照学校和少先队总部的工作要求，结合班级的实际情况，大力推进体验教育，以《小学生日常行为规范》、《规矩集—学生篇》为管理、教育主线，开展班级各项工作，使班级学生之间团结友爱，每个学生都能做到积极向上，个性充分的发展，班级凝聚力不断增强。

一、组建班级干部组织，真正实行自主管理

号召力的班干组织。开学初，我就在班上进行了一次民主选举，通过竞选演讲、自主投票，学生充分行使自己的权利，选出了他们信任的小干部，并且根据这些小干部的特点，给他们明确职责，让他们进行班级自主管理，一级对一级负责，这样既减轻了老师的负担，又锻炼了学生的能力，班级秩序井然。

二、常规工作常抓不懈，促进班风学风建设

通过学习《小学生日常行为规范》和学校《规矩集》，让每个学生明确他们的行为准则，教育他们在学习上做到互帮互助，人人争先；在生活中做到相亲相爱，情如手足；在活动中做到团结一致，发挥集体的力量，为班为校争荣誉。同时，利用班级舆论的力量，对一些行为不合规范的同学进行教育，让他们明白做人的道理，促使他们在校成为真正的好学生。

三、开展丰富多彩的活动，全面发展学生素质

了各项班级活动：算24点比赛、查字典比赛、写字比赛、

跳绳比赛等，学生在活动中不仅体验到了无穷的乐趣，而且锻炼了能力，更重要的是学生从此爱上了学校生活，班组凝聚力大大增强。

回首本学期工作，有喜有忧，取得了一些成绩，孩子们的茁壮成长令我欣喜，但同时，本人也能清醒地看到自己工作中的不足，有时工作缺乏耐心，有时对学生的错误过于苛责，造成一些负面影响，这些将在今后的工作得以改正，以期来年的工作能上一个新的台阶。

年度工作总结学校篇三

一、工作概述：根据审计室要求完成生产车间相关核算工作；根据人员工资情况对劳动工时定额进行核定；月生产完成产品的分类统计及产值核算；对车间设备、物品状况统计、损耗核算；登记车间固定资产明细账及低值易耗品台账，并与相关部门核对；按时编制车间成本预算和产品成本计算单。

二、本月工作内容：

2、盘点制度专项审计：在车间现场看到绝大多数的车间对生产盘点不积极，《盘点表》跟实际的物资有相当大的出入。

3、完成xx年年和20xx年上半年电器高压单元数的分析统计

4、完成仓库低压板材库存状况分析

5、完成6月、7月工装生产记录的录入和统计

6、完成smc各种报表和台账的建立和完善（样本）

三、本月存在的问题：

对生产订单变更流程的审计生产计划部没有相应的《生产订单落实和控制措施》，拿不出相应的有力证据。所有的凭证没有通过统计汇总：订单变更的记录没有、订单变更统计分析没有。

生产审计严重人力不足，公司在管理上龙头太多，方向太乱，职责重复，相互牵扯。没有明确的管理思路 and 理念。

在质量体系文件中《生产计划部生产运作控制程序》5.1.1和5.1.3对市场订单变更的变更形式作了规定（《合同变更》），其他没有相应的控制措施或制度。

1、公司的事就是大家的事，全民皆兵，共同奋斗。铺天盖地的官衔，轻而易举的职位。

2、心得

在盘点制度审计中的审计方法：在审计调查中，我们采用了“点面线”方法，取得了较理想的效果。所谓“点面线”方法，就是在审计调查中，听到或看到某一管理现状之后，通过横向的全面了解、纵向的连线分析，最后确定其控制环节是否完整、控制点是否有效。

因此：我们断定公司盘点制度是失败的，财产安全制度不完善，公司制度不健全。

年度工作总结学校篇四

—鸦鹊岭镇梅林小学

一、校本课程《丝竹神韵》步入正轨、影响更广。

本学期，学校进一步完善了校本课程的编班，整理了学员名单，明确了各班专业教师、专任教师、管理教师与参与教师

的分工与责任；本学期，校本课程按课表正常运行。学生练习宜昌丝竹曲目《南正宫》、《万年欢》、《小开门》、《粉合莲》的主旋律。3月，湖北汉川市教研室一行到我校参观基地学校创建情况。各位领导和教研员们对我校取得的成果高度赞赏。4月，我校丝竹乐团参加宜昌市药材科技节演出并获得好评。5月，我校举行“宜昌丝竹”进课堂成果展示。110名丝竹学员集体合奏了宜昌丝竹曲目《南正宫》、《万年欢》、《小开门》、《粉合莲》；二胡、琵琶、中阮等7个乐器小组分别进行了技能展示，深受家长的喜爱。

二、提教师素养、促课堂质量。

开学之初，全校教师进行培训，各教研组分组学习新课标、教学设计和说课等资源，提升老师的学科素养。3月13日，学校集中进行了教学设计和说课竞赛。4月8日，我校承办了鸦龙片区语文教师说课决赛活动。4月，组织我校教师参加2015年晒课教师的录制、晒课工作。周小玲、林涛参加区级优课赛课。4月17日，组织语文、信息、体育教师参与2015年春基地教研工作。我校六年级调研考试的成绩喜人，5月7日，鸦龙片区六年级调研检测质量分析会在我校召开。5月13日，研训中心数学组成员带领城区学校的三位骨干教师送课到我校，开展教研活动。并对我校美术教师林涛进行了磨课指导；5月19日，我校美术教师林涛晋级并完成市级“一师一优课”的录制工作。

三、活动打造德育品牌，培育学生美好心灵。

《以琴育情

情动心弦》，已初见成效。

年度工作总结学校篇五

一、认真学习，落实责任，促进了廉政建设工作的顺利开展。

按照我局党风廉政建设工作会议的要求，把全局的责任进行分解，把廉政建设的责任和要求落实到每个水务人员身上，明确了每个工作人员的职责要求，做到了责任明确、任务明确、要求明确，促进了廉政建设工作的顺利开展。同时落实，同时检查，同时考核，促进了各项工作的顺利进行。

二、积极开展“学党章、守纪律、转作风”专题教育活动及贯彻落实“八项规定”情况。

开展“学党章、守纪律，转作风”专题教育活动以来，水务局坚持贯彻落实党的十八大精神，切实加强党的纪律作风建设，以开展“学党章、守纪律、转作风”专题教育活动为主线，结合工作实际，围绕中心，服务大局，全面推进支部思想、组织、作风、制度和反腐倡廉建设，不断提高支部党员的素质和工作效率，为全面完成机关各项工作任务提供坚强有力的思想保障和组织保证。

为认真贯彻落实中央八项规定以及县委、县政府关于加强作风建设的相关精神，我局结合水务工作实际，严格对照规定要求，认真组织全局干部职工学习文件精神，相继出台了各项规章制度，用实际行动来转变干部作风，坚持以抓作风建设促进各项工作的开展，并取得了明显的成效。

三、认真执行党员领导干部廉政准则、“八项规定”，规范了工作程序。

为认真落实廉政建设的各项规定，我们坚持把各项工作与廉政建设相结合，严格遵守党务会议制度，凡涉及重大或较大问题，在汇报县领导的基础上，都在党务会议上经过充分的酝酿后再做决定，从而规范了工作程序，确保了党风廉政建设的落到实处。在开展重点监察和专项整治过程前，都先召开会议，强调和安排廉政建设工作，要求严格遵守“八项规定”，严格遵守政务大厅的办事流程，不越级或越权受理，不违反工作程序，从而保证了各项工作的顺利进行，在具体

工作中做到了廉洁执法，公正执法，严格执法。

四、严格执行“一岗双责”制度，把廉政建设责任制落实到具体人和具体工作中。

强化组织领导，明抓责任，落实一岗双责，每个水利人员既对所分管的具体业务负责，也对廉政建设负责，不论是分管领导、股室负责人还是一般人员，都强调“一岗双责”和廉政建设的重要性。主要负责人在反腐倡廉建设中始终做到重点工作亲自部署，重要工程亲自过问、重点环节亲自协调、重大案件亲自督促督办。

五、开展经常性的党风党纪政纪教育，增强了每个党员干部和监察人员廉洁自律的自觉性。

通过开展警示教育活动，观看廉政建设警示教育片，接受正反两方面的教育，使我局全体干部职工树立了正确的世界观、人生观、价值观，有力的推动了党风廉政建设工作。通过学习，大家都认识到，只有时时用党纪国法约束自己，时时加强世界观、人生观和价值观的改造，加强党性修养，不断增强自律意识和拒腐防变能力，从点点滴滴严格要求自己，才能从思想深处构筑反腐倡廉和道德意识的防线，真正做好廉政建设工作。

六、认真开展了惩治和预防腐败体系建设，构筑了拒腐防变的防线。

对照我局建立健全惩治和预防腐败体系工作规划和局监察室2014年党风廉政建设主要任务及分工的具体要求，认真贯彻落实了“八项规定”、，严格落实党风廉政责任制，全体干部职工做到了依法行政，公正执法，有效的构筑了拒腐防变的防线。

当前和今后一个时期，水利建设投资大、项目多、战线长、

覆盖广，强化水利系统各级干部职工廉洁自律意识是非常重要的，要进一步完善小型水利建设中的廉政风险防范机制，强化源头治理，强化权力运行监督制约，强化关口前移，严格基建程序，完善各项制度。

七、严格执行廉政建设的各项规定，保证了用水许可证的审核发放工作顺利进行。

在审查颁发用水许可证工作中，我们始终坚持了严格审查资料，由水资办和纪检监察室分头把关，共同会审，并经局领导组织进行现场验收，验收合格后，经局领导研究决定后同意后颁发证件。发证工作严格遵守政务大厅工作流程，做到了公开、公正、廉洁、高效，没有发生违反规定的事例和行为。

八、赴下身子全面完成各项目标任务

(一)、预计今年解决3.3373万人饮水安全，超出州达目标任务的317%，全县累计达32.3973万人农村饮水安全。

(二)、新增有效灌溉面积2.469万亩(超出州下达任务252%)，恢复灌溉面积1.635万亩，改善灌溉面积1.57万亩，新增补充灌溉面积0.43万亩，全县有效灌溉面积达到20.524万亩。

(三)、新增节水灌溉面积1.428万亩(超出州下达目标任务42%)，新增蓄引提水能力621.5万方，新增节水能力70万方。节水灌溉面积达到10.153万亩。

(四)、全年预计水产品产量1070吨(州下达任务1065吨)，超额完成州下达目标任务。

年度工作总结学校篇六

1、为全面规范管理，树造良好形象。**店全体员工在深刻学

习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、积极回笼公司货款，做的日清日结。为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得**的大部分礼品渠道已步入正轨。

5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、春节期间**专卖店实现销售额**万余元，其中现金**万，暂欠款**元，团购与店内销售参半。较之中秋节，销售有所增加。

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥

员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

年度工作总结学校篇七

一年来，本人都能认真地对待学院和图书馆组织的每一次政

治理论学习，积极参与集体组织的一切有益活动，自觉把关心国家大事，把关注学院和图书馆的发展建设与自己的现实工作紧密相连。时刻牢记图书馆人“以人为本，服务至上，一切为了读者，一切服务读者”的服务理念。坚持学习，做到了思想上，行动上不掉队。为此我从未放松过专业技术的学习，积极利用每一个学习的机会，多渠道的来提高自身的业务素质。定期参加了calis中心举办的网络课堂的学习，本年度共参加calis网络课堂七次；今年八月参加了在北京国家图书馆举办的《中国图书馆分类法》第五版的培训。通过这些学习我既取得了工作上的成绩，又锤炼了自己的业务技能。

1、图书采购方面□20xx年我们加强了和各院、系的工作联系，在了解教师对文献资源的需求的基础上下功夫，满足教师读者对图书的要求。今年重点填补了心理学、管理学及大学生就业指导这三类图书的空白，加大了英语四、六级、考研英语、雅思英语、计算机等级考试用书的采购力度；充实了人民卫生、人民军医、北大医学、科学出版社近三年出版的高品质医学图书。在各位老师的帮助下，全年发出采购订单4万余册，几次远赴外地现场采购。本年度采编部共验收图书18批次30544册图；回塑建库600余册，修改、补充不完备的书目数据2700多条，并随时打印补缺因时间久而脱落的图书条码。

2、配合学院资产装备处，完成全院各系、部、处、室现购图书281册次的编目、验收工作。接待了全院20余人、光盘60多张的验收工作。并及时做好了每批图书的报账、汇款与各类统计工作。

3、协助完成了20xx年图书馆使用的各类数据库的续订工作。

4□20xx年全年共完成各类汇款171万余元，本人都能够做到每比汇款账目清清楚楚。

5、及时完成图书馆领导交办的各项临时性的工作任务。

总之，这一年来，我在思想上、工作上取得了一点点成绩，但仍存在着不少问题，问题还有待于我在今后的工作中去不断努力，加以克服、解决。新年新气象，新的一年我会向其它同事们学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同学习、共同进步，争取更好的成绩。

年度工作总结学校篇八

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交

货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，

需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

年度工作总结学校篇九

永坪销售处在销售公司和处领导的正确领导下，认真落实集团公司和销售公司的招标工作精神，严格贯彻执行招标管理相关规定□20xx年的招标工作取得了显著的成绩。

永坪销售处20xx年招标业务共计10批次，工程招标业务8次，采购招标业务2次，业务总额为186.3041万元。

今年的招标业务中1批次为公开招标，占总批次的比例为10%，

邀请招标9批次，占总批次的比例为90%□20xx年各项招标业务顺利开展，为我处安全生产和目标任务的完成提供了保障，为我处的快速发展提供了坚实的基础。

我处严格执行集团公司和销售公司在招标业务领域的各种规章制度，不断加强对招标业务的规范管理。在招标工作中始终坚持公正、公平、公开的原则，招标管理工作不断向制度化和规范化迈进。

一是建立健全组织机构，加强人员配备。我处先后成立永坪销售处邀标领导小组和永坪销售处招标领导小组，全盘负责我处的招标管理工作。从人员配备上来看，包含处领导及各个科室代表，做到了机构精简、成员专业，从而提高招标工作的科学性和效率。目前我处的招标管理工作有永坪销售处招标领导小组全盘负责，由各单位、部门的14人组成，包含了财务、监察等方面的专业人员。处招标领导小组下设招标办公室，负责全处招标工作的日常事务，招标办公室主任由综合办公室主任兼任。为了提高工作效率，在重大项目的招标建设方面成立专项组专门负责，如在开展清罐项目时，成立了清罐领导小组。

二是不断加强制度建设，实行绩效考核和业务监督相结合。我处严格执行公司招标管理的相关规定，出台了《永坪销售处工程建设、物资采购及技术服务管理细则》，对公司相关制度进行了必要的补充，招标工作向着规范化、制度化迈进了一大步。在绩效考核方面，一方面牢牢坚持“比质比价”的原则开展招标工作，另一方面有专门的部门（监察室）负责绩效考核和管理。在业务监督方面始终坚持上级监督和内部监督相结合的方式，同时自觉接受群众的监督。通过加强制度建设，强化绩效考核和业务监督，有效地杜绝了招标工作的违纪和不法现象。

三是加强档案管理和业务培训。我处严格遵守档案管理制度，各项招标工作的相关文件在事后都有专人负责整理和保管，

严格按照相关规定装侧存档。通过派人参加公司组织的业务培训和内部组织对相关制度的学习，不断提高人员的业务能力。

一是要进一步完善招投标管理的相关制度。参照销售公司的招标管理办法和公开招标要求，进一步加强对邀请招标、竞争性谈判的管理。

二是要加强从业人员培训，提高从业人员的综合素质，推动招标工作高效运行。作为基层单位，我们缺乏专业的招标管理人员，大多是半路出家，自学成才。另外人员专业性不够。我处招标领导小组包含各部门人员共14人，但是缺乏项目成本核算等方面的专业人才，人员的培训工作有待加强。

三是要进一步加强档案管理，积累和保存好与招投标有关的所有资料。

20xx年我们将继续严格遵守销售公司的招标管理办法，不断加大招标工作力度，提高人员的业务水平，努力健全和完善相关制度，使我处的招标管理工作继续向制度化、规范化迈进，为各项招标业务的顺利开展创造条件，为我处的发展提供保障。