# 2024建材商会工作总结(38篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-06-11

*20\_建材商会工作总结1在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，...*

**20\_建材商会工作总结1**

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

**20\_建材商会工作总结2**

在集团公司领导指导下实行“无人清洁”，“本色清洁”取得了良好的效果。

在原有的白班基础上分成两个班次，主要清洁工作放在夜班进行。在实施“无人清洁”的同时为保证卫生质量，加强了保洁巡查清洁频率。现有人员配置xxx一名保洁员基本能够达到将随时产生的卫生问题在30分钟内解决，但在高峰期xxx经常存在1小时保洁员无法进入男卫生间现象，导致卫生间较脏。

在“本色清洁”方面加强清洁频率，将原来的固定的计划清洁改为现在的随时清洁，发现污脏立即清洁，恢复原有本色，取的了较好的效果，但清洁成本有所增加。近一时期因二建施工和市政道路施工，整体环境灰尘较大，虽然加强了清洁但整体卫生状况没有达到要求，而且清洁成本有所增加，随着施工的结束将进行彻底清洁，以达到卫生标准。

在保证电梯地毯卫生达到标准的要求，每20分钟吸尘一次。

**20\_建材商会工作总结3**

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心！工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备！作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务！

**20\_建材商会工作总结4**

1、日常管理，不仅要保“量”，更要保“质”;

每天的巡场除了保证次数外，更要对巡场中发现的问题及时记录并处理，从店面的卫生、亮照到展员的工服、纪律，我们要时刻按照商场规定严格执行，对于不符合规定的要及时更改，不能立即更改的通知负责人限期整改，以期真正做到“眼之所及，心旷神怡”。当然，经理也不仅限于店面经理，我们更要走进店面，深入了解店面的经营情况，及时与商户负责人沟通，把握商户的思想动态，以做到“为我所用”。

由于近期展员更换频繁，新老展员交接不畅，也给我们的日常经理带来了一定的不便，如工服领花不齐，对商场规定不了解以及开单不熟练等问题时有发生，我们在日常巡场及周例会上都会强调，并邀请财务部专门开展过单据填写类的培训，目前已有较大改观。

2、招商清费要“稳、准、狠”。

鉴于各种原因，负一楼空租摊位较多，招商有一定的压力。但是我们在领导的支持和帮助下，招商工作中一直坚持“看准把稳”，平时多渠道的搜集各品牌信息，看准那些有意向的商户，我们时刻跟踪，变有意向为有想法，直到最终确定进驻。由于老合同即将期满，新合同签订在即，这对我们是一个挑战，更是一个机会，我们要利用好这个契机，程度的解决空租问题。清费方面，对于经营确实有压力的，我们要稳住他，促销活动时给予一定的支持，平时经常与商户沟通，为其经营提出一些建议，让其了解到我们的负责，从而解决费用问题。

对于那些恶意欠费的商户我们要够狠，限期结清，否则采取一些发函、断电、封门甚至状告的措施威慑他，并在合同期结束时视情况而定是否续约，以期为在场商户的稳定经营提供保障。

**20\_建材商会工作总结5**

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

**20\_建材商会工作总结6**

现场管理一直是我最头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

**20\_建材商会工作总结7**

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，领导带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花花公子、哈雷纳金狐狸等知名男装品牌30余家，国际运动品牌匡威、Kappa入驻我商场，并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

**20\_建材商会工作总结8**

对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际操作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写字楼保洁工作的要求。

在对保洁员进行《保洁工作手册》培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁烟灰盅，清洁壁纸，电梯的清洁保养，锈的处理。

加强了员工考核制度的培训，创优和有关贯标知识的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成，但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。

经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理摸式和工作程序，人员基本稳定。

**20\_建材商会工作总结9**

  一年来，我会在做好工商联会务工作、商务工作的同时，我们还认真抓好自身建设。硬件建设上，在民营企业的倡议并支持下，办公条件大大改善，并建立了工商联会员之家。在软件建设上，建立健全了各项规章制度，并采取多种方式、通过不同渠道，认真组织全体工作人员抓好对党的方针、政策、法律法规的学习，对有关发展非公有制经济的决定、意见的宣传，不断提高每位同志的政策理论水平和业务能力，争取做到理论上成熟，业务上精通，工作上能干，作风上过硬，逐步树立了新时期工商联的崭新形象。

  我们的工作虽然取得了一定的成绩，但与形式发展相比，步子不是很大，思想还需解放，观念还要更新。同时，参政议政工作有待进一步加强，为会员服务工作有待进一步加深，对乡镇商会和市场商会工作的开展要加强指导，工商联自身建设有待进一步提高。在今后的工作中，我们将再接再厉，巩固成果，克服不足，抢抓机遇，再创辉煌。

  协伴：是一个专业的云端商协会运营管理系统，致力于协助商协会实现数字化转型、快速建立自有数字化管理体系，提升组织管理效能、会员粘性及品牌形象，为构建有影响力的现代化智慧型组织赋能。

  \_\_\_成立于20\_\_年8月8日，半年来，我们的工作是打基础。现将20\_\_年工作情况作如下总结：

**20\_建材商会工作总结10**

首先感谢公司对每个业务员的培养，在公司学习到先进的营销理念以及实战的机会。从了解公司品牌化运作模式来，深刻领悟到品牌的影响力及走可持续发展路线。以往的单纯销售产品逐步拓展到销售产品的附加值。市场就是一个巨大的舞台，好的产品是一个媒介，以产品为载体，通过媒体，产品本身优势，服务来增加产品的附加值，提高了产品在消费者心中的档次，在一定程度上增加产品的价格。我们金为公司不单单卖的是产品，我们为客户提供的是系统的工程服务，以及怎么样把产品销售出去的一套营销方案。我的销售生涯不在单单是单单卖产品，是帮助客户赚钱的顾问，我相信凭借公司领导的先进理念，营销政策的支持，厂部的规模，质量的优势，不断研发的专利技术，同时，集体员工齐心协力奋发向上，金为公司将横扫同行锌钢，xx新的一年，新的开始，让锌钢走向品牌的路线。

很庆幸自己能够有机会加入xx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20xx年x月x日加入xx至今已有半年之久，值此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

**20\_建材商会工作总结11**

  为会员服务是工商联的重要职能之一，服务工作的好坏直接关系着工商联的凝聚力和向心力，因此我会始终把为会员服务放在日常工作的首位，不断探索为会员服务的新方式、新途径。为维护会员的合法权益，我会积极协调与有关部门的关系，加强与其他县市工商联的联系，协调处×内外经济纠纷或侵权案件十数件，维护了会员的合法权益，优化了经济发展环境，赢得了会员的信赖。

  贷款融资难的问题一直是困扰我县民营企业做大做强的瓶颈。一年来，我会十分关注民兴担保公司的发展，及时加以引导，使之走规范、健康发展之路，努力为我县民营企业提供贷款担保服务。截止十一月底，已累计为民营企业担保贷款60万元，有力地促进了我县非公有制经济的发展。

  针对我县民营企业管理水平不高，现代企业管理知识不多，企业缺乏竞争力的现状，我们选择了一些经济状况较好的企业，引导他们科学管理，努力把企业做大做强，以此来带动其他民营企业发展，为此，我会今年四月份组织了15位民营企业管理人员河南、陕西等地参观学习，并组织次参加了×民营企业融资及入世发展论坛、×民营企业家业务培训班、×民营企业发展论坛等。通过一系列的考察、学习、培训，使广大民营企业管理者开阔了眼界，增长了现代企业管理知识，也增强了做好、做大、做强企业的信心。目前，慎城医院、博林私立学校等一大批民营企业也以走上了快速、健康发展的道路。

**20\_建材商会工作总结12**

  商会自成立以来，虽然做了大量的工作，但还存在一些不足，主要体现在以下几个方面：

  (一)对外宣传力度有待进一步加强

  由于我们商会成立时间不长，还在起步发展阶段，而且秘书处人手又少，所以在对外宣传上力度不够，商会的知名度还不高。

  (二)区域经济合作渠道有待进一步拓宽

  我们的商会还很“年轻”，经验也不足，与外界其他行业的沟通还要进一步拓宽，在区域经济合作力度上还需要进一步加强;要切实树立商形象，坚决贯彻落实“以商养会”的宗旨，切实提高商会实力，建立商会的经济实体，从而实现商会强强联合，抱团发展。

  下年度工作安排：

  \_\_\_在\_\_市工商联和\_\_市民政厅的关心指导下，在会长、副会长的带领支持下，团结一致，攻克时艰，本着“团结、交流、拓展、服务”的办会宗旨，履行商会服务会员、服务政府、服务社会的基本职责，尽力为企业，为会员办实事、多办事，保证了商会工作任务的较好完成。商会的凝聚力和影响力得到了不断的巩固和提高。服务，是商会的立会之本，是商会工作的出发点和落脚点。加强服务意识，拓宽服务内容、提高服务质量，是商会年度工作的主要任务。和往年一样，商会20\_\_年工作的着重点仍是放在为企业、为会员服务上。

  一、抓好接待来访，重视会员反映的每一件事。随着商会影响力的不断提高，找商会咨询，来商会取经，求商会办事的人员日益增多。平均每天电话数起，来商会的人几乎天天不断，求商会办事的也是周周都有。商会工作人员秉承商会宗旨，牢记理事会重托，热情接待，耐心解答，尽力帮助。做到商会“电话有人接，上门有接待，说事有人办”。同时商会还接待了省内异地商会、全国福建商会和不同行业不同界别的领导及人员来询来访，处理电传、函件及上下、平行公文近百起，均未误时误事差错和事情发生，受到了各方好评，提高了商会的地位及声誉。

  三、积极参与社会活动，为会员发展创造条件。今年各类社会活动频繁，省、市大型企业开业、庆典等对商会团体的参与非常重视，一年来商会应邀参加各项活动达12次之多。

  四、深入各县(市)区，走访未入会的同乡企业，加快发展会员的步伐。

  五、围绕“服务”和“维权”，积极认真地开展各项工作和活动。

**20\_建材商会工作总结13**

  20xx年严把入会门槛，将会员发展速度设定在20%。全年入会会员控制在10家左右（副会长1名，理事2名，会员7名）。加入的普通企业会员，秘书处必须亲自上门考察，核对证件，完整填写表格。新加入的理事，必须有一名副会长以上人员考察和推荐。

  继续对已入会会员实行净化机制，对与入会条件不符的会员仍将劝退，不按时缴纳会费的会员仍将被冻结会员资格，发现不诚信、屡教不改正的会员仍将被开除。净化淘汰比率暂定为4%。

  数字目标：发展10家，淘汰2家，年底总数60家。

**20\_建材商会工作总结14**

  工商联宣传工作开展的成功与否，直接影响着后续工作的开展与提高，也影响着民营企业外向发展的步伐。一年来我们始终把宣传工作作为工商联工作的重要内容。今年我们推荐了华源服装技校、日月商贸有限责任公司、缔煌商贸有限公司、同达汽车运输公司等四家民营企业家参加县劳动模范×先进个人评选。通过各级报刊杂志对数家民营企业进行了宣传。今年年初，我会又对1优秀民营企业和1优秀民营企业家进行了表彰，刘辉县长、郝立昌副县长参加了会议。刘辉县长在讲话中对民营企业在我县的经济发展中所做的贡献给予了高度的评价和赞扬，鼓舞了民营企业的士气，在社会上引起了强烈的反响。由于宣传工作卓有成效的开展，我县工商联再次被省工商联评为宣传工作先进单位。

**20\_建材商会工作总结15**

a、福建/江苏xx年任务额：，总销售额元，完成率%；

b、江苏工程客户，xx年总销售额，占总销售额%；

c、福建现有客户提货上10w的占总销售额的%，其他%；

工程客户，xx年总销售额元，占总销售额%；漳州重点客户，靠关系做工程，需求大，对产品性能（型材，配件要求高）特别是供货速度；来自其他锌钢品牌，价格竞争压力，计划着手渠道市场扩大产品品牌影响力。

渠道客户，xx年总销售额元占总销售额%；原本做不锈钢，玻璃加工，现门店主营锌钢加工半成品方式销售（价格55元/平方），福州市有两家做锌钢加工（原本是做金为锌钢）市场各占一半，都是加工销售半成品，市场难以扩大，但较之年，年市场明显好转，对此需要传达公司核心营销政策，做好产品销售引导工作，实现批发材料为主。

**20\_建材商会工作总结16**

  (一)加强企业工会规范化建设，推动辖区企业基层工会开展工作。

  南湖街道总工会组织各社区工会干部逐一走访巡查企业基层工会，了解企业经营和工会运作情况，了解企业工会工作是否存在困难，面对面帮助企业工会干部做好企业工会组织的各项工作。今年，南湖街道总工会带领各社区走访指导企业基层工会526家。

  通过走访巡查检查企业基层工会的工作开展情况，指出不足和提出整改意见，推动企业基层工会实行规范化建设，做到有批复，有名册，有活动资料，有牌子等，为建设有用工会、实力工会打下基础。南湖街道总工会对辖区30个重点企业基层工会重点指导督促，在规范民主换届程序、签订集体合同和企务公开化管理上花大力气，玛雅城有限公司工会建立了职工俱乐部;艾奕康公司工会、百佳公司工会完成民主换届工作;永旺特慧优国际贸易有限公司完成民主建会工作;完成企业工会换届74家。

  广州百佳超级市场有限公司工会被评为“市先进职工之家”称号。世纪星源和沃尔玛嘉里中心店工会递交罗湖“巾帼文明岗”申报资料，并获得“巾帼文明岗”称号。

**20\_建材商会工作总结17**

  今年年初和八月份\_和×委、市政府先后出台了“\_关于鼓励支持和引导个体私营等非公有制经济发展的若干意见”(即“非公经济36条”)和“×委、市政府关于加快推进非公有制经济发展的若干意见”，为了便于及时有效的传达贯彻，我们将文件原文专门印发小册子发到广大民营企业家手中。并通过县工商联九届三次执委会和民营企业家座谈会对两个文件进行了全文学习和讨论，极大地鼓舞了我县民营企业做大做强的信心。

  市委、市政府关于加快推进非公有制经济发展的若干意见出台后，根据县领导安排，我会及时起草了关于发展我县非公有制经济的实施意见，并专门组织召开了部分民营企业家座谈会对文件草案征求意见。我会并根据市委、市政府意见精神对我县非公有制经济领域的各类商会、协会进行了摸底，对筹建“中国\_×非公有制经济党的工作委员会”和“×非公有制经济权益维护中心”做了大量的前期准备工作，并起草了筹建方案。

  为了顺应新时期工商联工作的需要，进一步加强和完善工商联组织建设，我会于九月九日召开了九届三次执委会，增补了15位民营企业家为县工商联执委，并对黄桥镇商会班子进行了调整。为了更好地建设我县的专业市场，规范行业行为，有力地促进我县经济发展，我们先后到临泉、霍丘等县市进行考察学习，积极筹备成立市场商会和行业商会，经过精心的论证、策划，于九月一日成立了“×工商联管仲商贸城商会”，填补了我县市场商会空白。另外，龙门商场商会、机械行业商会、家电行业商会正在积极的筹备之中。

**20\_建材商会工作总结18**

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，利用好五项管理。

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对20xx年全年的工作总结，在工作总结中分析出自我工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自我的目标而努力！

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及\_\_年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果非常明显。特别值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾\_\_年的工作，可以总结为以下几大方面

**20\_建材商会工作总结19**

1、增强员工素质，向管理要效益

从提高自身素质做起，柜长精通导购员和收银员的业务，现在无论是哪个专柜人员短缺，还是大型活动中顾客排队交款，每名柜长都可以替补到基层工作岗位中去。在方便顾客的同时，提高商场的经济效益。

柜长素质的提高，带动了柜组成员。随着员工素质的整体提高，树立品牌意识，销售业绩不断攀升，取得了利润比去年翻一翻的好成绩。

2、全方位培养人才，各项工作领先其他部门

发现每一名员工的闪光点，并善加利用，使她们都有用武之地。培养出了一支高素质可以参加各种比赛的员工模特队，培养出了多名优秀报道员。

商场无论下达的是促销任务还是举办活动，我们都能超额完成或取得领先的成绩。目前我商场已培养出一支不计得失，不计报酬、过得硬的员工队伍，多次受到了领导及相关部门的表扬。

3、建立员工档案，了解员工家庭状况，关心员工生活

通过建立员工档案，了解了员工的第一手资料。对家里特殊困难的员工予以照顾，动员员工关心和帮助他们。主动从家里拿不穿的衣服和生活必需品给特困员工，员工家里盖房子，我们发动员工利用个人时间去她家帮忙，员工的家中出事，我们问长问短尽量解除员工的后顾之忧。

4、发扬勤俭善持的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支

我商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼四个清洁员，现每层楼两名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼两名，现两层楼两个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。

因商场大，费用高，我们将可利用的东西修修补补，凡是能用的，可修补的绝不花一分钱。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

20\_\_年的工作已近尾声，我们会把今年取得的工作成绩当作明年工作的新起点。总结工作经验，针对不足，在求实、做细、落实上下功夫。我们将继续在领导的带领下，向着新的一年迸发。

我于20xx年X月加入商场，开始了我新的工作和学习过程，一年来，收获良多，感慨也不少，现将本阶段工作总结如下：

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。

**20\_建材商会工作总结20**

一名前台人员，最重要的就是服务态度，其次就是我们的一个个人形象。但我们的形象往往是建立在我们的态度上的。面对前台咨询的顾客记得保持微笑，经常微笑会让自己的气质变得更加柔和，也会让自己的形象更加亲易近人。给人的感觉也会更加的和睦友好。这是一名前台人员的必需品。所以，这一年，我都没有出过一次态度不好的错误，这也是对自己努力的又一次肯定。我的性格也变得更好了起来，我想这也就是努力之后的副产品。在此之间，我也为每位顾客耐心的解答，尽管有些时候会有顾客故意的刁难，但是我还是保持了一个前台人员应有的水准，从未因为这些事情做出任何冲动的行为，我也更加锻炼了自己。

**20\_建材商会工作总结21**

作为商场前台的客服人员，我是很骄傲的。虽然说上去只是一名前台客服，但是这是一份十分有标准也有要求的工作。一是需要良好的外貌形象，二是要有温和的气质，三是要有自己的能力。这三者都是对一个人的肯定，而公司能够给我这样的机会让我做前台客服，这无疑是对我的肯定，所以在这年的工作中，我尽自己的能力维护商场的形象，商场是一个人流量很大的公共空间，而我们前台的形象也直接代表了商场的档次。所以我对自己的工作态度或者是自己的个人形象都是非常注重的，我也常常收获到了很多的赞美，很感谢这些鼓励让我变得更好起来！

**20\_建材商会工作总结22**

截止到20xx年x月xx日，我所负责的区域累计销售回款xx万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一起。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里。新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里。紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上半年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

一、学习勤奋度不够

具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试，思考，考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢

原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重！

三、感性，固执，不热诚

凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来

自本年度\_月\_日任\_\_公司主管以来，经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始

“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

在今后的工作中，我希望更多的得到吕总、任经理的指导与点拨，并且谨遵教诲。有几点不知当讲否？

1、如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。

2、来\_\_已经两个月了，没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。

3、我相信一时运气差不代表永远都这样，我也相信我一定能够做的更好，我的成绩离不开公司的大力支持，在这里感谢我的上级领导，深深的鞠一躬。相信公司发展明天更美好！

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备做战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络！在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。

20xx年即将悄然离去，20xx年步入了我们的视野，回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我xx年6月24日进的公司一直到现在，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20xx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。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

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。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

**20\_建材商会工作总结23**

xxxx年春节后，我依旧负责xxxx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xxxx市场进行了一定的布局调整。3月份xxxx市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，xxxx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xxxx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xxxx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xxxx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xxxx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xxxx市场工作得到的最深刻认识。同时，xxxx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xxxx市场工作得到最大的收获。

**20\_建材商会工作总结24**

X月X日，客服督导部成立了，我带着期望和愿景在X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X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《XX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承诺的维护以及执行，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X月X日写出本部门的服务整顿活动总结，要求每个员工于X月X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，XX%的员工都很认可本次整顿活动，XX%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。

XX%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XX%至XX%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。XX%左右的员工在感想中对服务承诺做了细细的温习和复习，期间将自己对这些承诺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。

**20\_建材商会工作总结25**

通过了解与介绍，我成功了进入了XX，这是一个主要销售塑料建材的销售部。产品以管材为主，大大小小的管材所占的面积就有一千多坪，还有两个两百多方的仓库。里面主要是放有一些体积较小的套管，弯头等。在佛山来讲这样规模的建材销售部算是有一定实力的了。

20XX年x月x日是我上班的第一天，跟我一起做销售的还有三个小伙子，他们都是在这里做了好几年的业务员。虽然我是学高分子材料专业，而这里销售的也都是一些在课本上讲过了的高分子材料，但对于材料的规格我还是很不清楚的，还有对外销售的一些技巧也都不清楚。所以前天我都是在他们身边打转，帮忙接接客户的电话，带客户去看看我们销售部门的材料，但对于材料的细节方面的东西，比如规格与价格我就一问三不知了。最后只能由我的同事给客户介绍。

由于我刚接触销售，所以遇到什么问题我都会找他们问问。我的几个同事也都很乐意教我。慢慢的我跟同事的说话也都变得没那么严肃了，有时也都跟说说笑笑，他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售业方面的经验与事迹。这些话对于我这个没怎么接触过社会与销售行业的小生来都是宝贵的经验。慢慢的我对这个行业有了一定的了解，接触客户的机会也多了，利用同事给我介绍的经验与技巧，再加上我学的专业知识，在客户面前说得头头是道。

通过一段时间的实践，我发现对于一个销售员来说，在说话和接待顾客方面是销售量高的关键，实践中我总结出了以下几点：

>第一，服务态度至关重要

做为一个销售行业，客户就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。有时客户因为某种原因延迟了取货的时间，或者到别家销售部去购买了，这时我们没必要去抱怨客户的不是，而应该理解，商人都是向着有更多利润的方向去选择。而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户。所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时，在失败时更应表现出好的服务态度。

>第二，创新注入新活力

创新是个比较流行的词语，销售同样需要创新。现在的信息发达了，交通也是四通八达，而降低成本却是不变的理论。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材，由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触，这是我们的优势，而购买我们商品的客户在这方面就欠缺了，所以为了降低成本，我们对于的需求量大的客户，我们直接从进货处给客户发货，这样不仅降低了运输成本，还减少了由装卸货物的人力。

>第三，诚信是成功的根本

诚信为本，成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，关门是必然的。诚信，我的理解是对人要信任，只有信任我们的客户才能创造利润，真诚才能得到很好的信誉。老板之前也是个搞销售的，后来慢慢的被他的老板看好，为人也讲信用，以至最后他的老板交给他一些建材让他自己去干一番。谁都知道，做销售最重要的是有固定的大客户，客户越多越大在这一行就有了站脚之地，我们老板办事周到，在做销售期间他与客户的人际关系就搞的很好了，这都是源于客户对他的信誉信行过，因此结下了不少固定客户，这些都为他以后的发展提供了源泉，这些我都是从同事们的谈话里知道的。

实践确实让我长了不少销售方面的知识，也懂得了许多销售中的做人道理，也更清楚地认识到自己的不足和缺点，这些都是在实践中发现的，也就是课本之外的知识。每个人、每个大学生都要走向社会，在走向社会之际能有这样一次的体验是很荣幸的，当我走向社会的那一天开始，我相信这一段实践定会让我在大路上走得越来越宽阔。

**20\_建材商会工作总结26**

  参政议政是工商联在新时期的一项重要工作职能，是工商联当好政府助手、联系非公有制经济桥梁纽带作用的具体体现。为做好这项工作，我会积极组织引导工商联界别的`人大代表、政协委员抓好学习，紧紧围绕经济建设这个中心，为党和政府当好参谋，为人民群众多谋利益，为颍上发展多做贡献。他们提出的一些议案、提案被县政府和有关部门采纳，为政府决策提供了可靠的依据。我们还多次配合省、市、县人大、政协开展有关非公有制经济发展等专题调研，并分别写出调查报告，报送上级和有关单位参考。

**20\_建材商会工作总结27**

  1、各级政府要重视支持乡镇商会。精神上多给鼓励，政策上多给扶持，政治上多给关心，业务上多给指导，环境上多给宽松。从根本上引起政府对商会工作的重视，使商会的巨大能量释放出来。

  2、各级政府要搭建商会舞台。张瑞敏说过，你有多大的能力我给你多大的舞台。基层能人比比皆是，他们用现代的经济模式把事业搞的红红火火，利用自己的力量建立自己的网络。各级政府要利用商会基层组织把他们组织起来，搭建一个平台，互通有无，共同进步。

  3、各级商会领导要有自己的威望，仅仅有服务会员的热情是不够的，要有可以让人信服的创业史，创业成果，德高望重，业绩不凡;要有沟通政府和企业的能力方法，如维权活动，信息反馈，开拓市场，与客户对接等等方面的能力。

  4、乡镇商会要有凝聚人心的力量，树立好自己的良好形象，形成为社会造福，为政府分忧，为企业解难的坚强的堡垒。

  南湖街道总工会从“服务基层”“密切联系群众”“建设规范化基层工会”的工作思路出发，深入贯彻落实“组织起来，切实维权”的工作方针，充分发挥工会组织的桥梁和纽带作用，以维护职工合法权益、促进经济发展为目标，以完善工会基层组织建设为基础，以企业工会自身规范化建设为关键，深入开展工会活动，全面完成了全年的工作任务。

**20\_建材商会工作总结28**

20xx就这样无声无息地溜走了，幸运的是，我抓住了它的尾巴，侥幸得到了它最后的一些养料，加强了自己的信心，为20xx年做一个更好的铺垫，让自己能够在20xx更加的充满信心，充满希望。希望在新的一年，我可以将这个工作做的更加成功，能够体现出我独有的工作态度，让顾客感受到我独特的服务感受，希望能够给公司带来我独特的价值！让我们好好的望向未来，更勇敢的冲吧！

我于20xx年月加入商场，开始了我新的工作和学习过程，一年来，收获良多，感慨也不少，现将本阶段工作总结如下：

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。

**20\_建材商会工作总结29**

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xx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xx%，部下降了xx%。

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。

**20\_建材商会工作总结30**

安全工作一直是责任重于泰山。尤其是我们商城这一级防火部门，如果出现问题，损失将是无法估量的。作为分管这一工作的领导，我深感自身责任重大，因此，我是每会必讲，强化安全意识；落实责任，防患于未然。确保商城安全工作万无一失。工作的开展得到了集团班子成员及广大干部员工的大力支持，各项工作取得可喜进展。

更加激烈的市场竞争要求我们必须超越自我，创新思维，给自己一个准确定位，摆脱困扰企业发展的问题，使企业在发展过程中更加具备战略性、创新性、应变性。

回顾今年这么多个月的工作历程，在领导和同事的指导与帮助下，我从一名刚接触商场的门外汉成长为一名基本熟悉各项业务的经理。在这段时间里，我认真的履行岗位职责，努力的做好本职工作，现已基本熟悉业务流程，但自身仍存在着众多不足，在此将今年的工作做一个总结与汇报。

**20\_建材商会工作总结31**

  (一)建章立制，工作规范化、制度化、效能化在工作中，商会首先建立和健全了规章制度，用制度管事管人，工作做到规范化、制度化、效能化。为此，我们先后制定了《\_\_\_\_\_\_章程》、《\_\_\_\_\_\_工作人员守则》，这些规章制度，完善了商会的工作程序，规范了商会的工作秩序，使商会的工作在有序、规范中运作，提高了商会的工作效能。

  (二)拓宽服务领域，提高商会凝聚力

  1、为会员企业提供人才招聘支持。商会秘书处为会员企业建立了人才储备库，无偿提供人才推荐服务，并在网上发布招聘信息。

  2、商会建立了自己的网站，网站共分八部分，首页内容分为关于商会、商会动态、商会服务、会员介绍、商务合作、八闽大地、下载中心和留言咨询。

  3、为会员企业融资服务。资金是企业生存和发展的血液，商会正在与兴业银行等多家金融机构广泛合作，拓宽会员企业快捷的贷款方式和融资渠道，更好地为会员企业融资服务。

  4、组织会员参加商务考察活动，引导会员投资创业。商会发挥了桥梁纽带作用，主动为会员牵线搭桥，帮助会员企业参加各种投资推介会、招商会、展销会、博览会和一年一度的川商大会，为会员企业寻找商机。

**20\_建材商会工作总结32**

20xx年行将过往，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，邻近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，进步自己，以致于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行扼要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作之前，我是没有\*\*\*\*\*\*\*销售经验的，仅凭对销售工作的热忱，而缺少\*\*\*\*\*\*\*行业销售经验和行业知识。为了迅速融进到这个行业中来，到公司以后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，碰到销售和产品方面的难点和题目，我常常请教\*\*\*\*\*经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决题目的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，获得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\*\*\*\*\*\*\*市场有了一个大概的熟悉和了解。现在我逐步可以清楚、流利的应对客户所提到的各种题目，正确的掌控客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐步获得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也获得了几个成功客户案例，一些优良客户也逐步积累到了一定程度，对市场的熟悉也有一个比较透明的把握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比之前有了一个较大幅度的进步，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完全的方案应付一些突发事件。对一个项目可以全程的操纵下来。

**20\_建材商会工作总结33**

  1、缺少相关培训，商会学习总数不足。

  商会缺少相关培训课程，如法务、财务、电商、网络等内容，对商会会员有帮助、支持的培训学习亟待增加。

  2、组织与其他商会互访活动较少。

  与其他商会组织进行互访沟通交流，能比较快的提升商会相关工作开展，20xx年本商会与其他商会交流不足。

  3、秘书处工作有待深入。

  因秘书处人员少、工作琐事多等原因，对会员的走访有死角，现在注册的近50家会员企业中，仍有多家秘书处没有走访到，工作有待深入。

**20\_建材商会工作总结34**

xx年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。总结如下:

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢!

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

当然，现存的缺点也有很多，比如：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验等等。

市场分析我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2、5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。国产车这方面主要是a4，a6、几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心!随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

**20\_建材商会工作总结35**

我部从整顿的积极性、时效性、彻底性上对营运X部和营运X部做了最终评比，各部门都做得很好，通过为期X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X部下降了XX%，X部下降了XX%。

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。

**20\_建材商会工作总结36**

今年以来，我负责啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作小结如下：

一、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，再到无处不在的画报招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个成为样板工程，啤酒卖的不仅是商品，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x元。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上啤酒占市场达x%以上。而竞品啤酒较我们的啤酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的办法,比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司啤酒节活动，收到了明显的效果,结果使当地的老百姓对我公司的啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力,消费时认准了这一品牌。

三、我提出一点看法，就是针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打x特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告x应该能受到农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，上一年在领导正确指导下，在我不断努力下，取得很不错的成绩，但是在好成绩下也有一定的不足，我相信在下一年工作中兢兢业业，售量会更上一层楼!

**20\_建材商会工作总结37**

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，对公司服务承诺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。

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自我今年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法：

**20\_建材商会工作总结38**

x月份xx采购绿植内共有绿植约100颗，办公室及大堂内的长势一般，其他地方因缺少日照，潮湿度不够，尤其不通风，导致绿植虫害较多，电梯厅内的大部分植物死亡，其他勉强成活但无观赏价值而言。在养护时努力克服不良因素，做到每两季更换土壤，增加养分，及时杀虫，一定时期集中养护。夏威夷椰子成功繁殖了两颗。在20xx年室内绿化建议考虑外包，保证植物可观赏性。

外围绿化因防水施工未补种，20xx年x月份应全面从新设计绿化。

名称购进数量（棵）现有数量（棵）死亡数量（棵）

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找