# 聘期内工作业绩及个人总结 聘期内工作总结5篇怎么写

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-07-20

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**聘期内工作业绩及个人总结一**

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。在一个收获的季节，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业——中电数码。成为了中电普通的一员。感谢中电给了我工作的机会，是您——延伸了我继续展翅的梦想。

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了中电人“海纳百川”的胸襟，感受到了中电人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了中电人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中电的一份子而惊喜万分。

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。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；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。

这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，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。在这段过程中，我想分三个阶段来总结我这段时间的工作。

。

1、在这期间，我主要是熟悉日常工作流程。比如熟悉前期的加工阶段例如：（如：光机的区分跟组装、IO支架的焊接地线的焊接及其他的前期加工过程。

2、能熟悉整机的组装过程：（如：616553的机型的组装跟包装的工作）事情比较芜杂，具有较强的随机性。

就拿插线来说吧，我要用心认真的去做这项工作，专心的做好每一天的工作。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作，一如既往地做好每天的职责。

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改进方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，工作中我始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，学习他们任劳任怨、求真务实的工作作风和处理问题的方法；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

要做好一份工作，我认为最重要的是要有责任心，有了一份责任在身上，就会努力去完成它，并完成好，这样爱你的工作，你的工作就会喜欢你。公司常宣导大家都要做到：认真做好自已的本职工作。这就是一种无形的责任，鞭策着我，朝着这个方向努力，不断改进，不断提升。

有首歌唱得好“看成败人生豪迈，只不过是从头再来。”我对它的理解就是：如果成功了，不要骄傲，继续努力，以便取得更大的成功；如果失败了也不要气馁，总结失败教训，争取下次成功。不论怎样，在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度，才能工作的更好，生活的更精彩。

**聘期内工作业绩及个人总结二**

不知不觉中三个月的试用期很快过去了。回首这三个月的工作，自己在工作和学习中都有了长足的进步，同时也存在缺点。工作中我喜欢用笔记录下自己成长的足迹，总结自己的得与失，三个月试用期总结如下：

财务方面的工作

我认为财务工作是简单的事情重复做，从小事做起，从细心做起，不断总结经验才能把工作做得更好。

1、记账：出纳工作从简单的审核票据，粘贴票据等最基础的工作做起，已经付了的单据都要在其上面盖好“现金付讫”的章。审核无误的原始凭证做好记账凭证，每笔已经发生的业务，及时记账，及时记录记账明细，已备查询。在以后的工作中个人报销的原始单据要有个人签字。记账过程中不断明确各业务走的具体科目，不明白的向赵姐请教，同时也查询以前的凭证。

2、记现金日记账和银行存款日记账：根据审核无误的原始凭证和记账凭证定期的核对现金和银行存款，及时登录现金日记账和银行存款日记账。刚开始登录现金和银行存款日记账时会出现不同程度的错误，如借方写成贷方，贷方写成借方，以及因为粗心的缘故把记账凭证漏写，在出现错误和问题的时候我及时改正，并做好工作心得。

记账时一定不能分心，认真做好分析，在填写每一笔业务的时候都要认真、细心，在心情急躁和不平静的时候不能做记账方面的工作。对于记错账的情况下，怎样修改也从x姐那学到一些经验。年初和月初记现金日记账和银行存款日记账时，我也从去年的账本上学到了不少经验。

现金日记账要记录好每笔发生的业务，而银行存款日记账则要明确各个银行的业务，每笔业务要根据发生银行的不同而登录。目前公司的开户行是建行市中支行，也是主要业务的发生行。建行营业部主要发工资，农行和农信主要是税金方面的业务。每行每季度都会有银行利息单。

日清月结是现金日记账和银行存款日记账的特点与需求。

3、做报表：目前主要做的报表是每周的财务收付存报表、每月的流水账明细。

（1）、财务收付存报表：每月根据审核无误的记账凭证，做好财务收付存报表。此报表周一交予赵姐审核，刘经理核准。一般情况下我都在前一周的周末做好，并根据审核无误记账凭证和现金、银行存款做好核对工作，次周的周一直接将表打印。刚开始因为对此项工作不是很熟悉，经常出现账目不准和不平衡，且备注中的数目不能随之相应的调整，主要是预付货款及存货余额要随着在外资金的变化而变动。经过一月的调整后，这项错误基本很少出现了。每周一，将报表传给王经理审阅。在此之前经常会漏写记账、审核、核准人的名字，不过如今发邮件之前我都会仔细的核对，漏写记账人员的名字情况如今也很少出现了。

（2）、每月的流水账明细：流水账的登记和核对一般在做好财务收付存报表和现金日记账、银行存款日记账的前提下，根据记账凭证仔细地入账，每月月初与现金和银行的账目都能一致。此项工作越来越熟悉，而且越做越快。

4、其它细节方面的工作

（1）、票据：目前主要开的单据有现金支票、转账支票、电汇、入账单。这四种票据的要求非常高，无论是填写方面还是盖公章方面，若出现错误填写都要加盖“作废”章。

（2）、支票方面：刚开始在票据填写和加盖公章时，经常出现错误，如日期没大写，单位名称和金额没顶格写，填写不规范等问题。经过一个多月的熟悉，规范此方面的工作。同时，根据需要到银行提取备用金和办理银行入货款账等业务。

（3）、电汇：货款主要通过电汇付出，在实施的过程中积累了主要付款单位的各项明细，如单位名称、账号、汇入行名称、以及传真。填写名称要和其单位名称一致，一个字都不能漏写。

（4）、入账单：主要的入账单有收到货款收入的转账支票和每月发放工资时的入账。

（5）、税务：对于发票审核和交税金有了初步的认识。

（6）、关于增值税发票的开据：此项工作有一点小小的了解。

其它工作

（1）、每周固定的会议记录：根据每周一的例会，尽快整理好会议纪要，并让X经理修改和审核，大家签字后传给XX先生和X经理，此工作当天完成。

（2）、相关人员接待：对于公司外来人员，主要做好接待方面的工作。

（3）、其它工作：如交公司话费、和X姐一起审核公司的营业执照、组织机构年审、工商年检等等。

虽然现在做的工作与学校学的知识有所不同，但是我并没有感到灰心和气馁，不会的地方不断向X姐请教。X月份与X姐一同去XXX学习最新的《企业所得税》。财务知识更新的速度不断加快，我还需不断学习新的业务知识。

工作与学习很重要，但良好的心态是搞好工作的前提。工作中我不断的摆正自己的心态，以乐观的心态去面对一切，这不仅使我的工作开展很顺利，同时与同事之间的相处非常融洽。

以上是这三个月的工作总结，当然在工作开展的过程中还存在这样和那样的不足：

1、知识方面的匮乏：财务方面的知识更新速度很快，这方面的知识仍要不断的加强。

2、记账：记现金日记账和银行存款日记账时会出现漏写和填写方面的错误，更改时比较麻烦，在业务不断熟悉的过程中，类似的错误出现率也越来越少。偶尔的时候在记账凭证上会漏写附件多少张，但随着业务的熟练以及检查，出错率逐渐减少。

3、单据的填写：在填写单据方面曾出现过不同的小问题，如填写不规范、盖章不合理等问题，随着经验的积累，此类问题已很少出现。

以上是我在试用期的工作总结，感谢赵姐和刘经理在工作中给予我的巨大帮助和鼓励，感谢其他同事的鼓励与合作。在以后工作开展过程中，我将会熟悉更多的相关业务，用笔记录自己的成长足迹，不断鞭策自己，不断成长。

**聘期内工作业绩及个人总结三**

1。通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2。通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

在老师的带领下我们从六月二十八号到八月二号在\*\*\*（贵州）有限公司进行了为期六周的实习，在这次实习中有新鲜有陌生但更多的是体会到了以后进入企业工作的话，我们现在还有很多很多的不足。

进公司参观后首先了解到的是\*\*\*（贵州）有限公司的概况：

风度传媒（贵州）有限公司成立于XX年2月6日，位于贵州贵阳市云岩区贵州省贵阳市中华北路99号美佳大厦22楼，是省内专业提供整合营销服务的机构，也是首个专业从事文化发展、营销以及传播的团队。其以倡导和实践文化灵魂为理念，将媒体、营销和服务合为一体。依托整合人力、媒体等资源，形成公关传播、广告传播、活动传播、网络传播等独特的渠道网络，并以此为客户提供全方位的优秀整合营销服务。有效整合资源，形成以伙伴式营销、教育式营销、差异化营销、游戏营销、网络营销和体验营销等为主体的独特渠道，传播人文理念，为大学生提供职业发展服务，为企业提供专业的校园营销服务。风度植根于校园，凭借对高校市场的全方位了解，专业的团队，高效的执行力以及已经成功铺设的高校互动营销网络，致力于打造“校园营销策划推广专家”品牌，成为企业和高校的最佳互动平台。

\*\*\*\*的合作伙伴有：深圳纵横品牌顾问公司、中国房地产商学院、可口可乐公司、克莱克国际教育、蒙牛乳业、武岳集团—林城花都（楼盘）、海尔集团——贵州海尔工贸公司合作伙伴和全国第二届大学生广告艺术大赛贵州赛区等。贵州省独家项目合作伙伴有：深圳纵横品牌顾问公司和《房地产纵横》杂志社等。

公司业务结构：

实习的第一天，龚中尉总经理提出希望我们能在短短的实习期间了解贵阳市广告行业的整体情况，并有所收获。次日，王经理在晨会上给予了我们几点建议，随即安排了我们的第一项工作任务。王经理提出：runnerteam是一个团队，必须有团队的合作精神，在团队中要调整好自己的心态，把握好实习的机会。王经理还要求我们每一天都要有晨会，以晨会来有条不紊的安排每天的各项工作，在下班之前也要开结束会议，总结一整天的工作收获和心得体会。

我们的第一项任务是在一周内做出贵阳市广告行业媒体的调查和房地产策划营销案例的调查，以及分析出贵州广告行业与全国各地主要城市的广告行业的对比，并提出改变贵州广告行业现状的提案。一周下来，我们对工作的适应良好，并在工作中积累了经验和教训。在杨经理和王经理的指导下，我们渐入佳境。本周以风度传媒的工作原则来总结就是：不做没有效果的工作，不在目标没有确立之前盲目行动。快乐的工作，快乐的生活。

在紧张的一周工作后，顺利的完成了公司交给我们的实习任务，接着又接到了公司安排的第二个任务—————给两个客户做vi设计，并且要求每人都做两个logo，挑选出六个来做完整的vi全案。时间过得飞快，就两个任务我们用了差不多三个周的时间，前三周的任务为一个市场调查，两个vi设计。通过三周的努力所有的工作基本完成。在这段实习工作中我们感觉到社会和学校是完全不一样的。调查工作和根本没有书本上写的那么简单，会有种种问题出现在我们的调查工作的中。心得体会所以很多知识不想书本上写的那样，书上的就是人们实践中得出的理论，我们要把这些理论用在实践中去，在实践中找到实际情况和理论的结合点重新提炼出自己的理论。这样才能跟好的理解和完善我们的专业知识。

在前面任务完成的情况下杨经理给了我们第四周的任务———凤华冰箱的销售活动策划案，在这次的策划案任务中我们发现了自身的很多不足。很多策划的想法没有切合广大受众的实际，思想也不成熟。我们在自身不足的情况下，认真听取杨经理的教诲，吸取在学校学不到的经验及内容。在团队的讨论下我们确定了策划案的总体方向，并在团队的共同努力下和在杨经理和王经理的指导下我们终于写出了符合他们大致要求的凤华冰箱的活动策划。总之，通过这次策划案任务中，我们发觉了自己很多的不足。也许我们的专业知识真的是很扎实，但是我们的经验、思考问题的方式都和现实中都有很大差距。我们需要学习的东西真的还有很多很多……。其次，我们一致认为一个策划方案同一个陈述方式给别人的理解是不同的。因此，对活动方案的陈述还要因人而异，要根据被陈述人接受话语的方式进行陈述，这样才能达到事半功倍的效果。

第五周我们在完成了杨经理交代的任务后，主动向杨经理提出我们想参与公司下一步的业务工作。此次实习后期的主要任务是揽业务，摆在我们面前的业务有四个：第一是招揽雅园内刊杂志的广告商；第二是招揽风度自办车类杂志的广告商；第三是招揽风度在蟠桃宫的led大屏的广告商；第四是与茅台啤酒贵阳总经销商洽谈新产品换代升级的推广策划。我们六人组分成了三小组，分别去做了任务，这次任务中，我感受到作为一名业务员的辛苦，招揽客户并不是一件容易的事。也许我们忙活了好几天，联系了很多客户，到头来，能合作成功的就只有一两家而已，甚至是没有。

就这样一转眼我们的实习就结束了。

通过这次实习我真正感觉到步入社会后我们要学得的东西很多，差距还是有的，专业课知识的欠缺、动手能力不足等等，我也知道这不是一天两能够学会的，不过我坚信我能做到这一点。这次实习对我的毕业设计也有很大的帮助，我想能够在以后的设计过程中体会到很多东西。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

人们常说，大学是个象牙塔。确实，学校与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着巨大的差异。在角色的转化过程中，人们的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整。所以，不要老抱怨公司不愿招聘应届毕业生，有时候也得找找自己身上的问题。而实习提供了一个机会，让大家接触到真实的职场。有了实习的经验，以后毕业工作时就可以更快、更好地融入新的环境，完成学生向职场人士的转换。

而如今，我能体会到了。有些挫折，有些压力，有些伤害是无法避免的，这是成长所带来的阵痛。想起之前很不屑的看待家人的安排，和不知深浅，没遮拦的向罗老师阐述自己的愤青思想，我真该反省了。找准自己的定位，探明自己的道路，看清自己的实力，高瞻远瞩，脚踏实地，我想我们会走得更远，会看到更多的风景。最后用罗老的一句话和同学们共勉：“毕业以后的日子，大抵如此，这就是现实。实习，只是体验了一把而已。实际上很多时候要的不是你的知识和技能，要的只是一种精神。这个精神的名字叫：坚持”。

最后还应该感谢老师给的此次机会，让我真正学到了很多专业和社会知识。

**聘期内工作业绩及个人总结四**

时光飞逝，转眼间我的工作试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里大家给予了我足够的宽容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念，和同事们积极乐观的精神。在对大家肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司正式员工而感到光荣和兴奋。

在这一个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

记得初到公司时，我对公司的了解仅仅局限于公司网站的简单介绍，除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

到公司的一天，我有幸参加了公司召开的工作会议，受益匪浅，感觉这是一份关荣而附有挑战的工作。学习是取得一切进步的前提和基础。在这段时间里我认真学习了公司各相关资料，并从网络上摄取了大量的有用素材，思想汇报专题日常工作的积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司的壮大对中国的互联网电子商务所起到的重大作用。

在这一个多月的时间里，兢兢业业做好本职业工作，不迟到不早退，并积极自觉利用节假日参与公司的加班工作。严格遵守公司的各项规章制度，认真履行岗位职责。

认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

我所在的技术部是一个充满激情和挑战的部门，我要认真学习岗位职能，做好自己的本职工作，努力完成好各项工作任务。

在今后的工作中，我将努力提高业务水平，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

2、提高自己解决实际问题的能力，并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。

通过这三个月学习与工作，从中熟悉了公司以及有关工作的基本情况，了解外联部的重要工作内容与职责，对新公司的注册流程有了一个具体的了解，同时也对公司年检做了初步的接触。三个月内，在领导的协助下，完成了几家公司的注册及组织机构代码证的年检工作。在工作中我也出现了一些小的差错和问题，例如工作中没有充分领会领导的意图，独断专行，忽视公司的工作流程等等，这些都是由于工作态度和细节决定的。对于我所犯的错误领导都给予了我足够的宽容帮助。

三个月里，喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗。今后工作时间我一定要在部门领导的带领下倍加努力，不断学习、虚心学习，严格要求自己，较全面地提高自己，为公司贡献出自己的一份力！

关于新员工的个人试用期工作总结范文2时间一晃而过，转眼间到公司已经三个多月了。这是我人生中弥足珍贵的一段经历，在这段时间里领导及同事在工作上给予了我极大的帮助，在生活上给予了我极大的关心，让我充分感受到了领导“海纳百川”的胸襟，感受到了“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在肃然起敬的同时，也为我有机会成为公司的一份子而自豪。在这三个多月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

在9月份，我拿到的第一份资料就是公司简介，当时觉得企业规模较大，发展空间。经过了不太漫长的程序而入职，其间对公司有了一定的了解。通过了三个多月的亲身体会，对本职工作和公司有了更深的了解。我对这一文化理念非常认同，公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是不断能发展壮大的重要原因。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个多月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是历史审稿。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的XX人员应当具有良好的专业基础、流畅的文字写作能力、灵活的处理问题能力。

虽然到公司来了三个多月，对公司还不够了解，审稿熟练程度也不够，问题还很多。随着对公司和工作的进一步熟悉，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力做好本职工作，把自己的工作创造性做好做扎实，为公司的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。成立十五年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永载史册。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。来到公司工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与进步，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了公司的美好明天要靠大家的努力往创造，相信在全体员工的共同努力下，公司的美好明天更辉煌。

关于新员工的个人试用期工作总结范文3首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的，也很荣幸地能够成公司新员工。首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的工作总结，也很荣幸地能够成为贵公司的一员。我从入职至今已快三个月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，后来又经过公司的专业培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向主任、老同事请教后，给予解答，工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到“礼先到”，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

xxx施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：“进入施工区域没戴安全帽，高空作业没系安全带；动火时没有灭火设施”等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，以坚持到“最后一分钟”的心态去工作，一如既往地做好每天的职责，生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格金源人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的xx人，能在xxx这个大舞台上展示自己，能为xxx的辉煌奉献自己的一份力量。

**聘期内工作业绩及个人总结五**

1、遵守岗位职责，认真履行本职工作。我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款;然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销;及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施。班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

3、正确对待客户需求并妥善解决。了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位(同竞争对手做比较)，有预见性地提出提高销量的建议。

4、认真学习拜访八步骤，灵活运用到工作中。客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

5、在今后的工作中我要作好以下两方面的内容：在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数pop等(包括同类竞争品牌)，要力争最好的位置。加强自己的语言表达能力。

在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人

工作计划

，为我们能把工作做的更好加油!

【聘期内工作业绩及个人总结 聘期内工作总结5篇怎么写】相关推荐文章:

教师教学个人工作业绩的总结

电力企业员工个人工作业绩总结

个人工作业绩总结范文三篇

个人工作业绩总结范文3篇

教师工作业绩总结报告范文 教师工作业绩总结初级职称

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