# 内勤服务群众工作总结(精选14篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-09-07

*内勤服务群众工作总结1我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我非常感谢公司领导特别是刘总、王总及各位同事的支持与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了xx公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事...*

**内勤服务群众工作总结1**

我来公司工作已两年多时间，在任职期间，我非常感谢公司领导特别是刘总、王总及各位同事的支持与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。我很庆幸自己来到了xx公司，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的爱护，感受到这种集体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自己成长了很多。更感谢领导的器重和关照，我在工作上也有了突破和改进，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

作为原料事业部的销售内勤，我知道岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调、多方面联系的重要岗位，为销售业务人员做好保障。两年多期间，我对销售内勤的各种工作都有接触，这些工作对一个人的要求也很高，需要很好很强的耐心、细心。找车发货，物流发货，文件整理，合同整理，数据分析等各项工作都需要认真的去做，面对这些繁多的日常事务，要有头有尾，有安排有跟踪，这些都增强了我协调工作意识，这两年来对工作我也是力求自己做到让公司、领导满意，可是工作中，出现了一些错误，也给公司照成了损失，我表示对公司，对领导歉意，我自己认识自己身上有很多的缺点和不足，我也在一点点的进行自我的改进，自我完善。

>一、切实做好自己工作

加强工作技能，在工作上力求做的高质高量高效，切切实实做好自己的本职工作，做好领导交代的每项任务；服从领导的指挥和安排；加强自己的工作技能，在工作质量和效率上严格要求自己，减少错误的发生。细节的工作特别能考验一个人，工作中需要细心、认真和一丝不苟。工作是对自己的一个锻炼和考验；在以后的工作中我一定会用心，做好自己的本职工作。

>二、加强统筹和管理

销售内勤工作本身就会面临着很多繁琐的日常事务，解决问题要一件件解决；如果仅仅面对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到全局的统筹和管理。

三、加强工作反馈

工作是一个闭环，工作有安排，有过程控制，也应该有反馈；这一点需要自我加强！在工作中一步步的深入。

>四、工作要有记录

工作有记录，也可以让工作避免遗漏，也可以帮助日后追查，有助于更好解决问题。

>五、加强部门内部人员协调

内勤工作岗位上，新加入了员工，需要学习，也需要大家之间的磨合和配合，不过这些都不是问题，工作中通过配合都能达到协调工作的目的，而且这也是我需要关注的地方，在工作中经常沟通和交流，发现问题、解决问题。

>六、加强与公司内部其他人员的协调

工作中，在与业务人员、其他部门人员都要好好的配合，包括其他部门、财务部、人力资源补等，需要相互的帮助和支持。

>七、自我工作总结、审查

经常检查、审视自己的工作是一个好习惯，这样有益于查漏补缺，了解自己工作的进展，有没有偏离自己的方向，以便于更好的开展下一步工作。

>八、加强自我学习，提高自己

学习是一个人成长的动力，没哟学习一个人不会有进步，所以我要加强自身的学习，拓展知识面，努力提高自己.我会通过自己的努力，提升自己的工作能力，做一名优秀、卓越的员工。

**内勤服务群众工作总结2**

20\_\_年，是我加入\_\_保险公司的第四年。在这一年中，在各级领导的悉心教导下，在同事的热情帮助下，我较好地完成了全年的各项工作任务，在工作和思想方面取得长足的进步，政治觉悟和业务素质得到较好地提升。现将全年工作总结如下：

一、工作思想方面

积极贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

二、业务方面

我主要负责柜面单证的打印和整理归档工作，每到值班周早晨8：30分上班先打扫办公区卫生，月初把所要申领的有价和无价单证数量发邮件向公司财务人员申报，公司单证管理人员每月规定1号和16号为我们的领单日，每次只能申领半个月的用单量。我在申领时都要根据近期的客户出单数估算出下半个月的一个数量来申领，尽量做到不断单。每次单证寄到，先把它们以25份为一个单位用橡皮筋捆好，盖上公司的保单专门章，做好标注。其实打一张车险很简单，也不是一项比较复杂的技术活，一共就五样东西，发票、交强险保单、标志、商业险保单、保卡,打完附上一份商业险条款装进保险封袋给予投保人就可以了，但是需要足够的细心和耐心，客户多的时候还要认真仔细检查，防止装错单，减少不必要的麻烦。

剩下的事情就是整理打过的单子，少投保单的补投保单，少告知书补打告知书，如果有证件不足的先将其剔除，待业务员补齐资料后以25份为一单位录入归档清单表格进行系统内归档处理，归档好的客户资料装入牛皮纸档案盒(4套为一盒)标注好盒号和归档号放入档案柜进行保存。每天的工作就是打单、打单、再打单，理单、理单、再理单。我的工作内容虽然枯燥无味，但是我深知我的工作是公司业务环节中的重要一环，必须要认真工作，全力以赴。这几年保险市场竞争非常激烈，我们坐前台的就应在售前服务方面做到尽可能的让客户满意。

三、工作中做的好的方面

1、立足全局与整体，从宏观层面切入问题的思考，较好处理整体与局部、大我与小我的关系，遇事能从大局考虑。

2、心态平和，为人谦和，处世积极，有良好的人际关系。

四、工作中的不足

1、限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我。

2、须加强与人沟通的能力。

3、须加强应变能力。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

**内勤服务群众工作总结3**

  首先要把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。其次经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱守键，必须在工作中不断地提高自己、提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，不断学习专业知识，全面提高自己，在协调关系的能力上要有突破，在组织管理的能力上要有突破，在完成工作的标准上要有突破。

**内勤服务群众工作总结4**

时间过得真快，加入\_\_工作已经三年了。非常荣幸和庆幸自己能够成为\_\_的一员，要感谢的是领导对我的信任和工作上给予的肯定，同时也离不开各位同事在我工作上的帮助和支持。给了我一个发现自我、认识自我的平台，并在工作实践中不断完善自我的机会。三年的前台接待工作，对我自身的改变和影响很大，让自己克服了害羞的心里，战胜了自己羞于开口的胆怯思想，激励和鼓励着自己我可以。下面对我三年的工作情况作如下汇报：

一、作为公司的内勤人员，自我认为就像是个管家，一个服务于公司全体员工的人员，有求必应，有需必帮，我本着把工作做的更好这样一个目标，积极的完成了以下本职工作：

l主要工作内容：负责公司日常办公用品及固定资产的采购、保管、领用管理;

2、负责公司日常办公设备的维护、报修、定期检查;

3、协助财务部完成年终的固定资产盘查工作并制表汇总登记;

4、各下属公司上报集团的各类传真文件归档整理保管;

5、协助各部门经理及助理日常的文件资料整理或向各职能部门上报材料;

6、负责公司宿舍人员安排管理;

7、负责公司出差人员机票、车票、酒店等购买和预订;

8、前台接待工作

9、公司年报刊杂志的订阅

简述工作情况

1、前台接待工作。能够积极主动热情的对待每一位客人，并时刻提醒自己，微笑待人。在这期间，陪公司客户游玩，得到了他们的满意。同时也大大提高了我的人际交流水平;采购和设备维护方面：作到了货比三家的原则，大力响应领导的话-把公司当作自己的家一样对待。

2、丰富业务知识、提高工作能力。在工作期间，不断的给自己充电，积累业务文化知识。去年办理了公司的07年的工商年检，参与了公司的ISO9001质量体系认证，为了搞好工作，我不怕麻烦，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力。

3、工作态度：能够正确认真的对待每一项工作，投入认真，始终以公司为重，只要公司需要加班，绝无任何借口推辞，能够认真负责的完成领导指派的工作和任务。

二、工作职责

内勤工作是一项综合服务性的工作，内勤位轻责重，在完成自己分内工作的同时，既要完成领导及各部门经理临时交办的工作，又要协助主任处理日常程序化的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的敬业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和一丝不苟的工作作风，任劳任怨的忘我精神。结合上述三年的内勤工作经历，谈谈自己的几点深刻认识：

一切以公司利益为出发点、切实履行岗位职责

作为公司的内勤采购人员，要以节约成本为先，花最少的钱，买的东西，不吃回扣，不私自占用公款;为了避免虚报的申请，一定要在取得物资申购单的情况下，方可采购，或领导有特定交代除外。对所购买的固定资产和易耗品及时登记，编号，以保证公司财产的完整。对购入和领用的物品，通过填制入、出库单的形式制盘存表，进行仓库物品的盘存，不虚报，不漏报，不谎报，做到帐数相符，帐库一致。并做好月底与财务部人员校对核实的工作。每一季度与财务部人员共同进行一次全面的库存清点盘查。

确保办公设备和设施的正常运行

爱护和保管好公司的财产，对日常的办公设备，如复印机、投影机、传真机等等办公耗材，力求作到定期检查，定期请专业的服务人员上门维护，已保障所有设备的正常使用和延长使用寿命。

及时准确、认真负责、谨慎细致的文件管理

对本单位下属公司上传的审批文件实行安全有效管理，做到类别清楚、目录齐全、排列有序，便于提供文件查找和使用。应该在收到登记后，第一时间送达收件人，跟踪审批文件，及时询问了解文件的审批进度，并把情况尽可能的反馈给发件人。严格遵守宿舍管理制度

高度的安全防范意识，爱惜宿舍个人及公共设施，热情服务于大家。以宿舍整体利益优先，以宿舍人员的生活安全为首要，以保持良好的宿舍环境为重点，以大家的团结和睦相处为目标。工作积极主动热情，为他人所想，做他人所需。

总结三年来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别业务工作做的还不够熟练，与领导之间的沟通交流还不够多，需要在以后的工作实践中不断完善自我，鞭策自己。在以后的工作中要求自己做到五勤：眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。为公司的发展贡献自己的微薄之力。眼下，正值辞旧迎新之际，一年一度的工作总结又开始粉墨登场了。于是各单位各部门拿出浑身解术，通过秀才们的浓墨重彩，总结一年来所干的工作，这本无可厚非，实属正常。但认为，>年终总结切勿脱离实际，唱高调，拣好听的说，必须有一说一，有二说二，客观地评说，总的来说，这年终总结一定要杜绝三忌。

一忌夸夸其谈，夸大其词。这一年来干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得好，要总结经验话得失。总之有则改之，无则加勉，切不要夸大政绩，欺上瞒下。

二忌避重就轻。一些部门、单位在年终总结时往往好大喜功，对成绩大肆渲染，小事说成大事，芝麻说成了西瓜，摆功臣，讲苦功，好事说了一大堆，好话说了一大箩。而在总结过失和不足时，总是轻描淡写，几句话一带而过，有的甚至大事化小，小事化了，片面地多讲客观，而少讲主观。因此年终总结应多讲工作中的不足和存在的实际问题。

三忌长篇大作。一些部门单位在年终总结时认为，总结写得好，说明工作干得多、干得好，有水平，否则相反。于是一些单位的年终总结中废话、大话、瞎话和牛头不对马嘴的话充斥于总结中，令人有华而不实的感觉。同时内容空洞，东拼西凑的总结还严重地浪费了人力、物力和财力，助长了不正之风的滋生。因此，年终总结应实事求是，少讲空话，切实转变工作作风。

**内勤服务群众工作总结5**

我于20xx年8月23日正式加入xx公司，四个多月的“时光”让我感触颇多，感恩，是给了我这样颠沛流离于职场中人一个温馨的家;感恩，在我人生陷入低谷和黑暗中给我援助和光明的“希望之泉”;感恩，给予我一个放飞梦想和祈盼的人生舞台。

自入职以来，我遵照公司的工作部署，担任xx部xx人员一职，负责日常行政及招聘培训工作。四个多月的时间在紧凑的学习适应过程中如白驹过隙般转瞬即逝，在这一期间领导和同事们的和煦友善使我迅速融入了公司团队，工作上遇到的困难和瓶颈也在领导和同事的谆谆教导下得到了顺利解决，个人的业务能力和综合素质得到了明显提升。

在这四个月期间，我工作态度认真积极、具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈、富有工作激情;性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好的沟通能力和团队协作能力，能积极配合同事们完成各项工作业务;主动学习新知识、新技能，注重自身发展和进步，能自觉利用休息时间自我学习，提升相关业务素质。

现将我在这四个月期间的工作学习情况总结如下：

一、 业务工作情况

(一)招聘工作

每个工作日维护管理“智联招聘”、“前程无忧”招聘网站和公司两个招聘邮箱，梳理求职简历，并对符合初审要求的求职人员及时进行电话口试、技术口试，做好现场面试工作的安排部署。截止到12月31日，共计进行电话口试54人次、技术电话口试16人次、现场面试5人次，并对口、面试情况做好记录维护和上报反馈等工作。

(二)员工考勤工作

每个工作日做好全体员工的考勤登记记录管理(每个工作日两次)和上一工作日(含周末)员工加班情况记录管理工作;每周定期(星期一和星期五)清查梳理考勤机数据，及时通报督促考勤异常人员;每月按时(5日前)出具《员工请假登记表》和《员工事、病假扣款通知》并及时上报相关领导和财务部门。

(三)行政部质量管理体系工作

融合完善质量管理体系和cmmi体系的培训管理程序和记录模板;对行政部20\_\_年度质量管理体系外审文件进行梳理完善、持续改进，确保20\_\_年度行政部质量管理体系资料文档无重大缺失和纰漏，顺利通过质量体系外部审核。

(四)日常行政工作

认真做好公司日常文件(含红头文件)的登记发放和存档管理、公司笔记本电脑管理、公司快递业务的寄送(共计35批次)、报刊杂志信函的分发回收、员工一卡通管理等基础性行政工作。积极协助配合其他部门同事开展好日常工作，全力做好每个工作日行政部电话、传真机接听接收工作，对接收到的传真件和电话信息第一时间送达相关部门和人员，做到公司对外沟通交流畅通无阻。

(五)保密资质认证工作

**内勤服务群众工作总结6**

  随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

  1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

  2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

  3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

  4、在xx年6月之前完成xx营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

**内勤服务群众工作总结7**

刚刚走出校门的我，走进社会，走进工作，对我来说，一切都是崭新的，对环境的适应，对工作的理解每一天都有所不一样。经过两月的工作，使我少了些许幼稚，多了几分成熟；少了些许挑灯夜读，多了几分奔波劳碌；少了些许纯真快乐，多了几分职责在身……

办公室行政后勤工作对于我来说是一份新的挑战。经过两月来的摸索，我逐渐熟悉并适应了自我的工作岗位，逐渐构成了自我对办公室行政工作的一些认识和看法。作为公司六部一室中唯一的非业务类部门，办公室在公司中起着沟通上下、协调左右、联系各方、照应内外的作用。办公室是一个单位里工作最杂、最繁琐、和领导最近、和员工利益关系最密切的部门，因此，其运行状况直接影响着公司整体工作水平和效率。对于刚刚参加工作的我来说，现阶段的任务就是多学习，多思考，将领导交予的任务做实做细，扩展知识面，尽快使自我成熟起来。现将任职以来的状况总结如下：

>一、工作总结

（一）努力做好行政管理工作

1、为加强公司管理，工作以来，制定并下发了《车辆管理制度》、《驾驶员安全协议书》、《食堂用餐管理规定》等多项规章制度，切实透过落实各项制度，规范了工作程序。

2、在集团的统一领导下，组织公司员工参加《建国大业》首映礼，观看《建国大业》电影，在喜迎国庆60周年之际，让每名员工重温历史，增强爱国主义和英雄主义的教育，有利于社会主义精神礼貌建设和人生观构建。

3、协助公司领导组织园区开工仪式的各项筹备工作。园区开工仪式有着重要好处，它不仅仅标志着园区各项工程的全面动工，更象征我司发展的新起点，新机遇、新挑战。

4、与管委会共同配合电视台制作园区纪录片。在节目录制过程中，与电视台工作人员一同深入基层，了解园区现有产业结构，为深化对园区的进一步认识起着用心推动作用。同时，我也透过与管委会工作人员的用心配合，拓展了人际关系，各方面组织协调潜力也有所提高。

（二）全力做好后勤保障工作

1、对打印机、复印机、传真机、计算机及网络等办公设备的保养与维护。公司建立几月来，各种设备不断增加，维护难度也随之增加。为避免因设备问题影响正常工作，我坚决做到小问题即刻解决，大问题用心联系厂家或经销商进行维修，在最短时间内确保员工使用不受影响。

2、办公易耗品的保障。公司对各种易耗品如打印纸、碳粉、计算机配件等需求较大，用心保障好这些常规易耗品的供应。

3、加强车辆管理，保障行车安全。按照我司《车辆管理制度》的要求，厉行节约、严格把关、统一调度，认真做好车辆用油、行车登记等日常工作，确保我司公务用车及时、快捷、安全。公司用车统一指定维修及保养地点，坚持事前申报，保障了我司公务用车能够得到及时维修和保养。

4、管理物业工作。尽力为公司员工带给舒适安全的办公环境，抓好食堂餐饮工作，为员工带给干净整洁的用餐环境以及丰富多样的可口饭菜。

>二、工作中的不足

1、工作中没有做好统筹安排，经常疲于处理工作中的各项纷繁琐事。

2、缺乏工作经验，对于突发事件的处理办法不多。

3、文学功底不够扎实，公文写作潜力有待提高。

>三、今后的工作思路

1、\"没有规矩，不成方圆。\"办公室特殊的地位和工作性质要求办公室务必是一个制度健全、管理严格的群众。办公室每一天应对的工作纷繁复杂，要想从这些琐事中抽身而出，最有效的办法就是依靠制度。完善并下发各项制度有助于提高办公室工作效率，使各项工作有据可依。办公室对于某些具体事务可依实际状况只做监管与统计，这样能够大大节省时间与精力放在综合行政管理工作上。

2、做好行政工作首先要做好计划，学会统筹安排，做到每日“朝计划，晚总结”。领导安排的事情做好记录，逐件落实，以防遗漏。

3、端正态度，铭记态度也是竞争力。我在今后的工作中要学会开动脑筋，主动思考，主动工作，提前做到。工作无小事，我要用心探索和总结适合自我的工作方法和思路，在纷繁的工作中更加游刃有余。

4、对于领导安排完的任务，要做到及时反馈。

5、做事要用心，细节之处方显价值。工作中多留意别人的工作方式方法，学会发现别人的优点，做到取长补短。

6、培养工作热情与职责感。要将公事当做家事，当做自我事对待，牢记工作是为自我，不是为别人，时刻激励自我以饱满的精神面貌干好每一项工作。

7、加强公文写作训练，多阅读相关书籍，勤写勤练，努力做到所写文章简明扼要，易读易懂。

8、用心与领导进行交流，工作上和思想上出现的问题及时汇报，也期望领导能够对我的不足之处进行批评指正，以便我能够及时改正，使我的工作更加完善。

对每个人来说，职业生涯中的第一步是至关重要的，它对我们今后的社会定位和事业发展方向会起到很大的引导作用。因此我格外珍惜自我的工作岗位，我会将自我所学知识和公司的具体环境相互融合，利用自我精力充沛、理解潜力强的优势尽快掌握各项业务技能，踏踏实实地走好自我工作道路上的每一步，尽快从一名刚刚走出校门的大学生转变为一名职场干将，为公司的发展尽我绵薄之力。

**内勤服务群众工作总结8**

年初以来，政府办紧紧围绕区委、区政府中心工作，解放思想，团结一致，更新观念，转变职能，优化服务，开拓创新，充分发挥办公室综合、协调、服务、督办四大职能，较好的完成了各项工作任务。

一、主要工作

1、严肃了督办检查工作。以提高办结率、答复率、满意率为工作目标，严格按照督办时限和要求，及时反馈情况，采取多种形式，提高督办质量，做到了件件有着落、事事有回音。截止目前，共办理市督办件7件、下发督办单93份、电话督办50余次、深入基层走访37次，办结率、答复率均达到100%。年初，在征求各部门意见的基础上，起草制定了重点项目推进责任制，结合《政府工作报告》中确定的工作，将其进一步分解，经过严格筛选、论证，确定了32项需要重点推进的工作和项目，制定重点工作推进落实表，明确责任单位和责任人，进行重点督办和推进，有效促进了全区整体工作快速向前发展。明确了八届人代二次会议和六届政协二次会议梳理的36件人大建议和13件政协提案的牵头单位和承办单位，截止目前已全部督办完成。

2、狠抓了日常工作。建立了主任主抓，副主任分管，各位秘书负责的信息网络，增强了信息的时效性和实用性。共编发各类信息110篇，被省政府办公厅《信息参阅》转发大庆市龙凤区建立流动人口管理新模式、大庆市龙凤区检察院为企业服务提出四项承诺等3篇信息，实现了零的突破，被《大庆信息》采纳50余篇;编写龙凤区政务大事记11期、月报11期;进一步规范了发文程序，按照新标准重新制定了12个文种的公文格式，使公文印发和处理与市政府标准相统一，共处理省、市各类文件316件，起草区政府文件25件，区政府办公室文件48件;起草各类汇报材料80多份，领导讲话30多篇，会议纪要13次，印制了《20\_年龙凤区相关工作基本情况》手册;对全区电话号码表进行了更改和设计;进行了20\_年文书立卷归档工作，存档各类文件材料600余份。

3、细化了接待服务工作。办公室在做好领导日常服务的基础上，提高了会议筹备工作质量，共筹备会议127次，其中:全体会议3次，常务会议7次，区长办公会议53次，区政府党组\_生活会1次;共承担省、市领导接待任务64次，其中大型接待21次。今年省委工作会议后，市县分别组团到我区参观，在筹备和接待工作中，办公室积极与各部门协调，对参观路线、领导用餐、车辆停放等相关事宜进行了认真安排和部署，基本做到了领导放心、客人满意。在材料准备上，办公室全体人员分工负责，加班加点，圆满完成了接待任务。

4、加强了民宗外侨工作。对4家宗教场所进行了年检审批;完成了区级20\_年度少数民族中、高考考生民族成分的初审工作，共审核50余人;对辖区内的清真食品生产和经营单位进行了拉网式检查;对归侨和侨眷困难人员进行了走访调查，并发放困难补助金2800元;对全区信教群众进行了普查和分类;严格依法行政，取缔了建兴念佛堂等非法宗教活动场所3处。

5、完善了法制工作。对全区265名行政执法人员进行了执法资格考试，其中:合格242人，不合格23人，并给考试合格人员换发了执法证;依法起草了大庆市天文建筑有限公司诉区城市建设综合开发公司的市中级法院的(2024)庆经初字第122号民事判决书的执行和解协议，并帮助办理了公证，还起草了区政府与温州投资商任金荣的招商引资合同、与大庆义耕房地产开发有限公司的合作开发建设注塑城合同、与银龙实业有限责任公司的原银龙宾馆买卖合同、合作建设奶牛合作社\_同等21份合同;依法代理了靳玉林诉区政府房屋买卖纠纷案等三起案件，现已全部审结，我方均胜诉，有效的维护了我区的权益;对我区制订的《龙凤区加快发展地方工业经济暂行意见》、《改善经济发展环境的暂行规定》等规范性文件进行了法制把关，确保了规范性文件的合法性。

6、规范了政府各项制度。结合区情实际，参照市政府有关制度，起草制定了《龙凤区人民政府例会规则》、《龙凤区人民政府重大事项请示报告制度》、《龙凤区人民政府印鉴管理制度》、《龙凤区车辆安全管理规定》等7项工作制度。

二、存在的主要问题

从一年来的工作情况看，基本完成了各项工作任务，但也存在一些问题和不足。

一是工作人员少，个别人员身兼数职，有时工作质量不高。

二是办公室忙于事务，深入基层调查研究少，对基层情况了解不够全面。

三是有些工作缺乏科学性和预见性，为领导超前服务做的还有不够的地方。

三、下步打算

1、注重实效，增强督办工作力度。督查是检验政府各项决策能否落实的关键环节，我们将结合工作实际，拓宽领域，突出重点，采取专职督查与分路督查相结合的办法，对市政府批转的信件、区政府的重大事项、重点工作及人大代表建议和政协提案进行有效的督查。对督办件实行“三定”，即定部门牵头，定人员落实，定时间反馈，确保政令畅通和全区整体工作的快速发展。

2、把握形势，全面反映政府工作。继续扩大信息覆盖面，健全信息网络，掌握基层的重点、难点、热点问题以及对全区有指导意义的典型事例，对政府直属部门的上报信息实行分类把关、突出热点，统一印发，在保证信息质量的同时，及时将情况反馈给各级部门。

3、严格标准，提高公文发行质量。做到文件的及时收发、传阅、送阅。严格执行印鉴管理程序，完善使用登记制度，禁止无登记、无审批用印现象的发生。完善各项规章制度，严格按照各项制度办事，做到收文有规范、办会有制度、办事有纪律，各项工作都有章可循，有据可依。

4、优化素质，加强自身队伍建设。充分发挥办公室综合部门的作用，结合政府中心工作和重点工作，对各科室进行有效地协调，形成工作合力，提高整体工作水平。同时，转变工作作风，不断加强办公室工作人员个人修养和业务水平，提高服务档次，深入基层调查研究，努力适应新形势下办公部门的需要，深化办公室学习制度，全面准确掌握政治形势，努力提高政治素质和业务素质。按照市政府要求，做好我区无纸自动化办公传输系统的实行。

5、稳步推进，抓好民宗外侨工作。对全区少数民族干部和归侨、侨眷基本情况进行摸底调查;完成我区20\_年度少数民族中、高考考生民族成分市级审核的申报工作。及时做好少数民族及信教群众思想工作，保证社会稳定。严格依法行政，治理和规范非法销售宗教用品和清真食品等伤害少数民族感情的行为，杜绝非法宗教在我区的传播。

**内勤服务群众工作总结9**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家下午好辞旧迎新，自我总结！众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山、下面，我就自XX年1月份至今以来的工作开始总结。

>一、个人自身方面的总结：

深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情

>二、工作方面的总结：

1、始终坚持公司的开发重点：以猪浓缩料特别是乳仔猪料为重点，扩大预混料的销售量。

2、关于销售网络的思路整理，以前在关中市场做工作的时候，始终围绕着客户做工作，忽略深入基层能看透问题本质，轻视了这对实现销售信息资料掌握和及时改变销售策略的重要性！因为错误的思路导致自己在关中市场失利较多，发展缓慢、最终公司领导能在关键时刻做出正确的策略：调换我到陕北市常俗话说：新环境，新的挑战！因为陕北地势的特殊性，同时自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路、大家都知道2点之间的距离是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客，因为饲料是要给猪吃的，可是离猪最近的就是我们的顾客养殖户，原来饲料最终的消费者是养猪户，清晰的思路让我明白：应当思考如何给顾客方便购得商品，那就是靠近消费者，走直销到最后一级终端分销渠道。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传、不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

那么走直销到最后一级终端分销渠道有哪些好处呢？——①走直销到最后一级终端分销渠道可以说让养殖户的养殖成本最低。

②离消费终端最近，最为方便养殖户。

③强调消费者愿意付出的价格和方便的购买点都在这样的条件下等到了满足。

④对于公司和销售员来说，这种渠道便于掌控，稳定性强。

⑤利于培育忠诚客户，利于精耕细作。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本、对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题、盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

这些好处都是大家显而易见的，也可谓是得渠道者得天下开发新客户的意识一定要上一个台阶、例如我的片区最大的2个顾客赵雪红和王强，从事养殖行业多年，经验丰富，而且规模在各县都很是鼎鼎有名，其它厂家在很早切入的时候早都按这个思路去走了，结果都很成功，客户也是收益很大，很喜欢直接和公司合作！但是面对这些大的客户我们怎么能做到转换成功呢？就是工作方面的第三个。

3、自己给客户能带来那些更好的服务。

因为我们做销售本来就是服务，通过自己使顾客的利益更大化，更长久一些，从而使公司获得利润达到共赢、蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的.顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为、环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！还有就是我们必须运用科学，使得自己把一些高新技术授予顾客，这样顾客在你的服务下也在不断的成长。

4、货款的回收方面。

以前在关中市场，对于货款的回收问题重视程度不够，容易给客户养成不好的习惯，同时还容易产生不必要的麻烦、到陕北市场后，面对市场上客户和顾客能很好的把握，大部分的做到了先款后货、部分客户存在的问题也不容忽视，力争做到货到付款，最大限度达到双方诚信合作，最大宽限1周，确保资金的安全和公司资金链的不断裂

5、货物的物流方面。

自己能积极的配合公司办公室内勤的工作，共同寻找物流资源，力争降低物流费用、客户报货及时报给公司，并提供随市场变动后的价格，方便公司开票和客户打款、并在公司发货的时候电话通知客户做好收货的工作销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售工作是朝预定目标稳步前进的。

市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的营销工作产生了负动力、我能及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重客户的意见，参考公司领导的建议，以市场需求为导向，不断提高工作效率。

>三、工作中存在的问题：

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间，工作的计划性不是很强

2、公司产品的销售结构不够合理，没有能够很好的利用好资源，发展鸡的预混料和牛的预混料。

3、客户网络建设上，不能进行科学的网点布设，坚持个人传统的思想。

>四、新年工作计划：

维持稳定原有的客户资源，加大绥德市场，米脂市场和佳县市场的开发力度，重点围绕王强和白占孝周围的客户开发猪料市场，在绥德龙湾重点做鸡预混料。

>五、总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来！到那时侯我们将大鹏展翅最后祝福大家新的一年身体健康，工作顺利，好运连连，青春永驻营销员。

**内勤服务群众工作总结10**

  根据xx年中支保费收入xx万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。xx年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入xx万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

  1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

  2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

  3、积极做好与银行的代理业务工作。xx年10月我司经过积极地努力已与xx银行、xx银行、xx银行、xx银行、xx银行等签定了兼业代理合作协议，xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益化奠定良好的基础。

  今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗!

  20xx年x月前，我担任xx内勤工作，之后调入综合办公室，从事文秘行政工作。在领导和同志们的关心、支持、帮助下，我认真履行职责，快速转变角色，加强学习，积极进取，努力完成各项工作任务。现将20xx年工作总结如下：

**内勤服务群众工作总结11**

我于今年6月份任职市场部内勤岗位，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作，现将今年的工作总结如下：

>一、日常工作

内勤工作是一项综合协调，综合服务的工作，具有联系内外的纽带作用。内勤工作位轻责重，既要完成事务处理，文件制作处理，填写报表，汇总数据等日常程序化工作，又要完成领导临时交办的工作。作为市场部内勤，我深知岗位既是重要的又是琐碎的，需要耐心的同时，还考验着个人的工作能力。在这半年中协助业务人员共制作标书21次，网上投标1次。文件数据的整理、标书制作、合同的存档、回款进度记录、车辆联络、出库数据出具等等都是有益于公司业务工作的.，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来我在学习中实践努力做到准备无误。

>二、工作态度

通过几年的工作经验和半年来在茂盛的工作学习，我认识到在工作中坚持做到五勤，就能够切实履行内勤岗位职责。

一是眼勤，每天查阅资料，熟悉情况，看到信息及时提供给业务人员。

二是手勤，在工作上积极主动，做好各项工作的记录，做到有数可查有据可依。

三是嘴勤，处理日常工作中，要多动口向同事请教，对不清楚的情况、细节勤问。

四是腿勤，对遇到的问题多与相关部门互相交流情况，互相支持配合好各项工作。

五是脑勤，对各类业务报表要认真分析，对收集的信息要动脑分析研究，注意摸索、积累和总结。

总之，以持之以恒的做到五勤为基点，就能做好内勤工作。

>三、面对困难

在工作中难免遇到各式各样的问题和困难，在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出解决问题的办法。在遇到困难的时候，不一味去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服，在遇到每一个有问题，有困难的事情，努力去处理它，克服它，在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程，解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到了很大的提高。

>四、今后努力的方向：

这半年来，本人在学习中实践，在实践中总结经验，虽然熟悉了工作，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，下一年工作中，除了做好数据输出和提示工作之余，我还要帮助业务员加强对各自客户的管理。

第二，加强自身的学习，拓展知识面，除了对公司产品熟知外，其他零星用品也要多了解，做到心中有数。

第三，一个合格的内勤必须具有强烈的事业心，高度的责任感，求真务实的工作态度，具有较高的业务能力，熟悉业务和内勤的工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与公司共成长。

**内勤服务群众工作总结12**

从年初开始，区部就针对一年的工作方向，推出了“人人达标，争做明星”的竞赛方案，倡导全体业务伙伴达到基础目标，向明星业务员学习，并持续努力实现高要求。在全年的工作中，区部带领业务伙伴始终沿着既定方向努力，实现了整体工作的持续性和有效性。

第一阶段：

年初xx趸交销售业务竞赛，我区部配合市公司“xxxxxx”趸交推动方案，推出区部“金鸡报喜”趸交业务竞赛方案，全面提升规模保费，实现开门红。

第二阶段：

二月份至八月份，区部围绕期交业务和增员工作，先后推出了春节期间的“正月十五闹元宵，新春佳节赛中赛”新春推动方案、“阳春三月换新装”期交业务推动方案、“雄鹰行动”期交业务推动方案、“激情初夏之六月风暴”业务推动方案等一系列有针对性的推动方案，有效地拉动了业绩增长。区部借助七月份乔迁新职场的契机，推出“火红七月，淘金行动”业绩、增员推动方案和“八月感恩勤拜访，人人举绩庆乔迁”推动方案，倡导“人人举绩，为新职场做贡献”，区部还借机提出了“天天拜访，周周举绩，月月增员，年年进步”的区训。

20xx年是我加入xx险公司第四年，回望过去的一年，感慨万千，在这一年里，在公司领导的指导下，在同事的帮助和配合下，我在学习和工作中成长，逐步成熟，现将一年的工作、学习、思想作一总结汇报，以便来年更进一步，有所提高。

自加入公司我一直从事白水营销部综合内勤岗，综合内勤是公司的后勤保障人员，日常重点工作是核保初审、保全受理、理赔受理以及营销部日常财务工作，除此外还包括公司文件上传下达、文件管理、档案管理;协调回访;外勤人员入司、离司手续办理，柜面客户接待以及领导交付的其他工作。

面对公司日益增长的业务量，以及不断增长的客户服务需求，我们营销部也增加了一名综合柜员，我也由原先全面负责白水部综合柜员工作变为主要负责营销部日常保全处理及财务工作。但这并不意味着我们减少了工作量，相反，随着太平洋保险面向未来，全面实施“以客户需求为导向”的战略转型，努力建设“专注保险主业，价值持续增长，具有国际竞争力的一流保险金融服务集团”。为达成公司这一战略转型目标，对我们每一位员工都提出了更高的要求。具体到我们综合柜员，不仅是工作量大幅增加，对我们的.业务水平也要达到更高更全面的水平。因此在20xx年我为自己提出以下要求：

1、时刻严格要求自己，兢兢业业做好本职业工作，积极、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责。

2、通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作。通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、积极参加公司组织的每次学习、培训活动，更快提高自己的业务工作能力和水平。

4、争取在20xx年通过公司中级保全员考试。

财务报销方面，要更严格遵守公司财务制度，严格审核财务发票，对不符合手续的发票坚决不予报销。

总结下来，这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在新的一年的工作中，我会继续努力，为客户提供更优质的服务，为公司创造更大的效益尽一份力。

**内勤服务群众工作总结13**

到今天三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于二零零七年四月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在国盾公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到国盾传媒公司只有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到国盾传媒这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情;性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作能力;责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的转变。

现将这几个月试用期间的工作和学习情况总结如下：

一、 试用期期间工作

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有一定的差距;但是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务;专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的\'贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正;但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

业务方面的工作

1. 子夜时段项目

在子夜时段准备初期，内容由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情况，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有一定帮助。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，形成了一些汇总资料。

通过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，因此对栏目的内容和形式有了较大的调整。最后敲定栏目内容为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的内容和形式已经确定，到现在与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成一个综合的品牌栏目。按照国盾公司的

总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基矗

2. 华泰项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

3. 印章媒体项目

随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一起关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我现在已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，但是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己业务能力。

管理主要工作：

我作为销售组的一名成员，同时承担了部门内部的内勤工作。

1.流程制定：配合张清、季海强完成市场调研流程、电话拜访流程、登门拜访流程的制定。

2.年度计划：参与传媒年度计划制定。从为年度计划制定框架开始，具体分为这几块：背景描述、传媒08年目标、现状分析、实施策略、实施步骤、实施计划、财务分析、所需的资源与支持。明确各项目的运作目的，对年度计划进行修改。从国盾公司的规划和传媒的规划出发，明确传媒在国盾公司的定位。08年各项目的实施目标。

3.部门会议会议纪要：前期完成了每次会议纪要的编写。每次的会议纪要，确定会议纪要的流程，可以提高会议开展的效率，明确会议议题，能让自己投入到会议的开展中去。在整理会议纪要的时候，能提高自己的总结概括能力，对自己的工作任务、内容等也有较深的认识。

4.日报汇总：前期完成了每天日报的汇总工作。每天的日报汇总，在看其他同事的日报的时候，可以更明确地了解日报该怎么写。同时整理发现的问题和学习的内容。

5.预算制定：前期完成每月办公用品预算和财务预算的制定。

6.每日出勤表：完成了每天的出勤表的制定。

7.值日检查：完成每天的值日检查。

**内勤服务群众工作总结14**

20xx年的工作中，我透过实践学了销售以及财务的相关知识，在工作之余报考会计班，不断的学习逐步提高了自己的潜力，有时在去财务办单子时也会学到很多的财务知识，但是作为新人，我深深明白，自己经验还是十分欠缺的，仍然需要不断的学习和磨练。

我于20xx年x月进入公司熟悉公司的工作环境。我非常感谢公司领导及各位同事的支持语帮助。在工作模式和工作方式上油了很大的改变，在职期间严格要求自己做好本职工作。

日常工作在工作的过程中经常会遇到诸多的问题，当遇到这些问题没能及时处理好且没上报时，给公司带来了没必要的损失，个人感觉非常内疚。

经过大半年的`工作，深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力，为此非常感觉公司能给我这次机会。销售内勤是承上启下、沟通内外、协调左右、联系的重要岗位。在处理一些日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

销售内勤这个岗位。根据销售人员提供的相关资料及合同。仔细核对名称及相关说明，根据情况和客户的需要做出相应的总结。避免错误发生，带来损失。严格把关要谨慎。

及时了解用户回额和逾期欠额的情况：作为公司的内勤，应了解合同中交货日期，付款的方式收取款项。调查用户的到账情况，根据合同向有关人员汇报。用户到款进度是否及时，关系公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解客户的到款情况，在做合同清单表格时，要做到准确、及时，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策。

新的的目标是在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝即止、一知半解的倾向。配合好销售人员，跟进生产。做事有条有序，保持头脑清醒。做到实事求是。

我是xx销售部门得一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面得知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导得帮助下，我很快了解到公司得性质及房地产市场。作为销售部中得一员，我深深觉到自己身肩重任。

作为企业得门面，企业得窗口，自己得一言一行也同时代表了一个企业得形象。所以更要提高自身得素质，高标准得要求自己。在高素质得基础上更要加强自己得专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场得动态，走在市场得前沿。经过这段时间得磨练，我已成为一名合格得销售人员，并且努力做好自己得本职工作。

房地产市场得起伏动荡，公司于20xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司得员工，以销售为目得，在公司领导得指导下，完成经营价格得制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份得销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额xx万元得好成绩而告终。经过这次企业得洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司得一次重大变革和质得飞跃。在此期间主要是针对房屋得销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段得铺垫制造出xx火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量得增加以及销售工作得系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间得熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟得完成了自己得本职工作。由于房款数额巨大，在收款得过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万得房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月得工作总结和每周例会，我不断总结自己得工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短得三个月得时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员得努力是分不开得。

20xx年这一年是有意义得、有价值得、有收获得。公司在每一名员工得努力下，在新得一年中将会有新得突破，新得气象，能够在日益激烈得市场竞争中，占有一席之地。

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