# 一周工作总结汇报10篇

来源：网友投稿 作者：独影花开 更新时间：2024-06-23

*一周工作总结汇报范本10篇不经意间，一段时间的工作结束了。这是宝贵的工作时间，我们收获了很多。是时候在工作总结中总结过去的成绩了，相信很多朋友都不知道怎么写工作总结吧。下面小编给大家带来关于一周工作总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助...*

一周工作总结汇报范本10篇

不经意间，一段时间的工作结束了。这是宝贵的工作时间，我们收获了很多。是时候在工作总结中总结过去的成绩了，相信很多朋友都不知道怎么写工作总结吧。下面小编给大家带来关于一周工作总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

>一周工作总结汇报篇1

加入远洋地产秘书行政部这个团队已有一周时间，虽然只是短暂的五个工作日，但是通过学习和观察，对于身处全新的环境中扑面而来的各项新鲜事物还是感受颇深，现总结如下：

一、本周工作简述

为尽快熟悉公司整体情况，融入新的企业文化，本周的主要工作是学习网络办公流程和相关规章制度，了解公司的组织架构和集团主要高管职责分工，研习往期会议纪要和20\_年总裁讲话汇编，通过初涉领导秘书事务、参与撰写四月份总裁办公会会议纪要、参与讨论18周年系列活动和行政系统培训活动等，逐步进入工作状态。

二、印象和感受

1、公司管理规范，高效运转

进入远洋的感受就是集团上下各职能部门分工明确，日常工作井然有序，有规章可循有制度可遵守。这是一个大企业所应具备的特质，也更坚定了我来远洋的正确选择。

2、部门各司其责，有序配合

我部工作分为董事局事务、总裁事务、公共关系、文秘及行政管理几个部分，各自在职责所在领域兢兢业业，对于部门的重要工作，又能群策群力，发挥专业所长，积极协作。

3、交流氛围融洽，无抱怨状

部门成员虽然有着不同的知识背景和从业经历，但彼此之间互帮互助，气氛融合。值得一提的是，相处时间虽短，但没有听到一句抱怨的话，无论是对工作还是对同事关系，这说明大家对工作环境的满意度较高。

三、想法和建议

1、提倡适度工作创新

参与房地产行业的行政工作三年有余，的感受为行政是一个吃力但并非事事讨好的工作，尽管很努力地在完善改进，可任何的一点纰漏都可能造成功亏一篑，时常如履薄冰。对行政要求的苛刻说明行政的重要性，但秘书行政部的工作不能仅限于后台服务，也需适当有所创新。例如，利用18周年的系列活动，对远洋进行品牌打造和形象宣传，将远洋理念广泛传播，社会符号植入大众，对产品销售无疑具有相当大的推动力，应高度重视。在万达工作的时候，该企业提出的“百年企业”概念，说明了品牌塑造任重道远，同样，远洋的“相伴一生”也说明追求基业长青需要品牌的长久生命力。既然我部门已承担起品牌推广的工作，可在今后每年都有计划有步骤地进行下去。

2、加强业务知识培训

秘书行政部作为公司的中枢机构，负责协调管理和后勤保障，在日常工作的开展过程中，需从宏观层面对公司发展战略进行整体把控，也需从开发环节对公司具体业务有所掌握，做到“眼光放长远，行动落实处”，有点有面远近结合地优化服务效力公司。无论是日理百事的秘书服务，全面综合的汇总材料还是公共关系的新闻宣传，都应建立在熟知业务情况的基础上。因此，建议可在内部开展系统的业务知识培训，邀请业务部门的同事讲解房地产开发过程中的相关情况，或者有意识地参与更专业化的知识讲座等，从而打下坚实的行业基础。

3、正确对待加班现象

据观察，虽然制度规定下午五点下班，但每到五点时部门里并没有同事离开，仍一如既往地工作着，相信公司其他部门也存在这种情况。一般来讲，加班说明两点：第一、工作量饱和；第二、工作效率较低。但从我们部门加班的情况来看，大家都加得心甘情愿加得甘之如饴，甚至在家也要加班加点完成任务的，这又说明两点：第一、对本职工作充满热爱；第二、对交办工作认真负责。因此，我认为，原则上不鼓励加班，避免工作中养成拖沓习惯，也能节约一定的办公成本，但一切以业绩说话，付出更多的时间和精力，才能创造更有用的价值。

4、关于秘书工作

秘书工作无小事，无论何时，都要想领导所想，甚至提前想到领导所未想的，这是做好工作的前提。对于秘书基础服务工作，面临如何提高工作效率问题，例如怎样更科学地切入管理领导行程安排，怎样解决文件送签费时低效问题等。另外，因秘书岗位缺乏连贯性和传承性，建议可逐步摸索探讨建立秘书规范管理流程，总结出一整套切实可行的放之四海而皆准的工作模板，解决更替过程中的衔接问题，减少专业素质的差异，提高秘书工作的质量，具体方案有待日后工作中总结。

**一周工作总结汇报篇2**

通过这一周的锻炼成长，我也逐渐成熟了很多，对霍邱32个乡镇的整个销售情况有了一个整体的把握，因为通过两周的.下乡铺货，我跑遍了霍邱的所有乡镇，一些大的销售网点我都基本亲自到过，通过两周的营业日记填写情况，可以很直观的看出，我们这两周以来的销售通路盘点情况，那些地方我们到过，那些地方我们还没有铺到，那些新的网点还有待于我们进一步开发，我们选择铺货路线是否高效快捷合理，这样及时对工作进行总结，有助于我们发现自身所存在的问题。所以说，通过这些天的学习，给我感触非常深的就是，作为销售业代，我们一定要认真填写营业日记，对客户的资料进行统计，了解店主的姓名、地址、电话、进销存情况等，这样我们就能有计划的对客户进行下一次拜访，逐渐在市场中培养出一批我们的忠实客户。

我作为一个销售代表应掌握一些技能：

1、我们是做方便的，属于快速消费品，要熟悉企业产品的属性、特点。

2、我们是直接向终端市场推销，要求我们对自己产品的品质，加工工艺，包装材料，品牌特性，使用价值等必须充分熟悉，一便及时回答客户的疑问。

3、熟悉不同产品的目标铺货渠道。不同的产品有不同的利益点，有的强调高品质，高档次，有的强调经济实惠，有的突出携带方便，不同的利益点则吸引不同的消费群，因此就适合在不同的渠道售卖，熟悉自己产品的利益点和目标铺货渠道，才能给客户推荐合适的产品，减少即期、浪费，促进销售。

4、熟悉本品及竞品的价格。

5、生动化技能，按照企业标准陈列产品，以使产品能够更生动的展示在消费者面前，同时注意尽可能的占有终端售点的货架空间。

6、客户库存管理。怎样科学的管理客户库存，以避免即期品的出现，保证提供给消费者最新鲜的产品，同时尽可能的占用终端售点的库存和资金。

7、客户异议的回答。客户经常会提出疑问，对于客户的疑问问题我们要提前做好准备，回答话术熟念于心。

8、规范的完成客户拜访。我们每天要拜访很多家店面，如果能够在每家店都按照统一的工作流程执行，其一可以提高工作效率;其二可以树立专业形象;其三可以避免疏漏，减少出错率。

**一周工作总结汇报篇3**

不知不觉，入职已经一周了。在经理和前辈的指点和照顾下，我逐渐对公司的文化、产品和业务流程有了一定的了解。作为一名新入职的员工，我需要走的路还很长，需要学习的还很多，回顾这一周以来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自身，基本上了解了自身的本职工作。在此，我对公司的.领导和同事们表示衷心的感谢，感谢你们的不吝赐教，感谢你们对我工作的支持和帮助。虽然我接触工作的时间不长，但是我在这段时间里学到了很多在学校不曾学到的知识。另外在工作中也在慢慢学着与同事相处，慢慢融入到鹏远这个大家庭中来。来到鹏远电缆集团之后，对鹏远企业氛围深入的了解和认识。鹏远所倡导的导师制度，可以帮助新员工迅速融入集团文化，了解工作环境，熟悉工作流程，促进新员工的成长。作为新人团队中的一员，我也成为了这一制度的受益者，办公室的资深元老Dimple和lynda，成为了我进入到鹏远电缆的入门导师。有了她们，使我在工作问题的处理上，从没有感到有任何的盲目和无助，任何问题的提出，都会得到她俩热情、及时的解答，所以即便是对于第一周的工作，仍然是充实并且忙碌的。通过一周的工作，个人主要完成的工作有：

1、认真完成领导交代的任务。

2、参加第一次例会，在总经理的讲解下系统的了解本公司的情况和背景。

3、参加了三次对企业文化，公司制度，产品知识的培训。

4、做好本职工作，团结同事。

对于下周的计划和今后努力的方向为：

我将继续努力提高自身的工作水平，为公司的发展贡献自身的绵薄之力。我想我应努力做到：

首先，遵守公司内部规章制度，维护公司利益。

其次，加强学习，增加自身的知识面，加强对专业知识技术的强化、学习，要对自身的工作有规划、做到心里有数。

再次，加强工作力度，要积极主动的为公司创造价值，力争取得更大的工作成绩。

总之，我会努力将自身的知识背景和公司的具体情况相结合，利用自身精力充沛、接受能力强的优势努力学习专业知识和技术，为公司的发展尽我绵薄之力。再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我会继续努力，不断提高自身的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取更上一个新台阶。

**一周工作总结汇报篇4**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲 望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的.客户交流，其实是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。7月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

**一周工作总结汇报篇5**

一周的工作也是结束了，回顾上一周的销售工作，其实也是有挺深的体会，特别是刚好是双十一这个促销的节日，可以说很是考验我们销售，而我也是尽责的去做好自己的一个工作，为公司的销售额贡献了自己的努力，也是做得还是不错的，完成了业绩目标，当然依旧是有做得还有提升的方面，我也是在此来总结下。

此次的大促，其实我们也是准备的很是充分，从货品，到营销的策划，可以说很多准备的工作从半年前就开始去准备了，也是为了能在这个节日卖出好的成绩来，同时也是为我们完成年度的目标而去努力，通过此次的活动，我也是感受到，的确好的节日对于促销真的有很大的加成作用，同时我们自己的努力也是没有白费，每一个到店的客户，我们都是尽力的去抓住，避免流失，去让他们下单也是利用好了我们的销售技巧，在和客户沟通的过程之中其实也是知道，由于价格合适，只要产品是满意的，他们都是愿意下单，而且这种状态也是一直持续了几天，让我们的销售工作也是开展的比较顺利。而自己也是尽力的去做好，去迎接客户，完成了销售的任务。

当然我也是发现了自己身上的一些问题，对于销售自己做的时间不是太长，所以经验还是不够的，又是赶上这么一个大促的时间，可以说我也是浪费了很多的销售额，都是由于自己的忙碌，然后导致接待不过来，并且也是让我知道，做好销售并不是那么的简单，更是需要自己去多一些的付出，经验更足，那么也是可以提升销售的业绩，看到了问题，我也是去反思，由于一周的时间也是太过于短暂，而且为了完成业绩也是加班，所以没有太多可以去反思去学习的机会，不过和同事的交流也是不少，所以很多的事情，我能做好，也是同事帮了我很多。但今后还是要多一些时间去花费在学习上，去提升自己，改进一些不足，来让自己销售能做得更好些。

工作进入到新的一周，我也是要继续的努力，同时对于上周自己一些细节方面也是做得还是不够好，一些问题的出现，自己要去反思，并且改善之后也是要在接下来的工作里头去做好，让自己一周的工作好过一周，不断的去进步，只有如此，自己的收获会更大，同时也是让自己能真的有更多成长。

**一周工作总结汇报篇6**

时间真快，一周又过去了，做着销售工作，让我接触的人越来越多，积累的销售经验也越来越多。这一周虽然短暂，但还是有收获的。过去的一周的销售工作，让我知道自己目前还有很多需要去改进的地方。如此我也来对我一周的销售做如下工作总结：

一、外出了解市场

这一周里为了能够更好的进行销售，我被派出去了解市场。了解了市场，才能找到更合适产品的客户，才能去找到产品的在市场的流通情况，进一步的对产品作分析。在我外出调查了解市场的时候，我从各大市场对公司的产品做了一定的分析，知道了怎样去销售这些产品才能达到的效益。随着我了解的市场越来越多以及广泛，我也知道自己之后的工作怎么进行。

二、联系更多的客户，加深合作

公司原本就有客户，这周为了维持产品的销量，我和其他销售也加紧的联系原来的老客户，把情感建立起来，并加深合作。一共联系了\_\_位客户，虽然客户很多，但是实际上跟公司继续合作的却是在减少的，很多的客户合约到期了，就不再跟我们签订续约合同了，这样就会让产品销量下降。但是客户的减少也并非是全无非用处的，既然有客户不再跟我们，就说明我们的产品有需要改进的地方，而且还是需要进行很大的转变，因为在调查了市场之后，发现跟我们竞争的公司很多，如果要想留下更多的客户，那就只能转变策略，把原有的客户先拉拢过来。

三、工作的不足

这周的工作其实很累，不停的外出跑腿，不停的打电话联系客户，但是也发现了自己在工作上短板，发现自己在销售上还是有很多的欠缺。就拿调查市场进行对产品的销售的了解情况，我几乎是只在一个地方进行，很难转变思想去找寻其他的市场，做事不懂得变通，这对于销售工作来说是一个弊端。公司产品一旦进入市场，我们销售就应该随时的对市场进行观察，紧跟市场变化，可是之前因为没有这样做，所以这一周外出对市场进行调查的时候，才会不那么顺利，就是之前没有做好额外的准备。以后这方面需要特别的进行更正，不然销售工作将无法做好。

一周工作已经结束，可对我来说，新一周的工作也即将来临，而我要做的就是制定好个人的销售计划，努力去把自身的缺点和工作的不足改正，为公司的销售工作能有好的发展多出一份力。

**一周工作总结汇报篇7**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云:磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

**一周工作总结汇报篇8**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过一周。回首这走过的一周，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。一周以来我心中的感受便是要做一名合格的\_\_\_\_\_\_\_\_不难，但要做一名优秀的\_\_\_\_\_\_\_\_就不那么简单了。我认为：一名好的\_\_\_\_\_\_\_\_不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的\_\_\_\_\_\_\_\_需要学习的东西还很多很多。

思想修养

作为一名\_\_\_\_\_\_\_\_，要想完成工作的责任，首先必须具备\_\_\_\_\_\_\_\_素质，树立正确的世界观和人生观。在这一周中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名\_\_\_\_\_\_\_\_，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

素质提升

在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在班中进行一些尝试。如：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

在空余时间，我会阅读一些自己订的杂志，去图书馆翻阅、网上查询有关相关资料，去书城自费购买与教育教学有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

通过这一周的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在\_\_\_\_\_\_\_\_方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

**一周工作总结汇报篇9**

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧，ＱＱ聊天交友，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的客户交流，其实是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。\_\_月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

**一周工作总结汇报篇10**

一周的工作很快就结束了，在这一周有很多收获，下面就这一周的工作做一个小的总结。

首先我要给自己定下一个目标，然后就是去做到。在做到的前提下，首先要相信我们自己是行的，然后思考我该怎样才能去做到，寻找正确的方法。另外就是一定要去行动，去尝试。在工作中发现问题，总结问题，并且改正问题。这其实就是一个准备过程，并且是一个长期的准备过程。在这个过程中慢慢的积累，知识的累积必将有一天将我们推到巅峰的状态，那个时候我们工作起来便是如鱼得水了。

生活中，我是一个很乐观开朗的人，天天都快快乐乐、无忧无虑的。在工作中，我想目前最重要的就是在工作中寻找乐趣，利用电话与人谈话，把与人交流当成是一种乐趣，而不是首先将推销作为目的，做到更加的自然，先在心理上取得顾客的好感，在往我们产品的方向去引导，那样才更加有机会，更能取得顾客的信任。我希望以后我在这方面加强一下。还有就是将可以给顾客介绍一个这么好的生财之道当成是一种荣誉，那样工作才更有激情。

在这一周的培训+实践，实践在+培训中，对一个基本的情况是掌握的还不错的。在实践中，很多技巧上东西还是没有很好的运用，还是不够灵活。我知道自己还有很多的东西不懂。未来我会更多的像大家学习，更多的发现自己的问题。要努力每天完成一个A+的目标。这一周我是有天天做工作笔记，以后，我也会坚持天天都这样，每天让自己进步一点点吧。相信以后我一定会让现在的自己都感到吃惊的。

在这一周，也熟悉了我们的团队，了解了我们工作的气氛，大家的相处都是很温馨很融洽的。我一定会努力的，也希望通过我们大家的一起努力，我们仓库的业绩蒸蒸日上。

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