# 个人月工作总结(汇总17篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-28

*当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢...*

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**个人月工作总结篇一**

在这万物复苏生机勃勃的`季节里，转眼间三月份的工作已经结束，四月份的工作即将开始。在三月份的工作中，有很多收获和喜悦，同时也遇到很多困难，存在一些问题。下面即本人三月份的工作心得体会。

首先，在这一个月的时间内对公司从不了解到现在对公司有了初步的了解，作为行政主管兼物业管理的我感觉压力很大，同时也有很多收获。身处这个职位，肩上有领导对我的信任和期望，更有工作的责任，因而感觉压力很大。但是我自信不会被这种压力所压垮，“地无压力不出油，人无压力轻飘飘”，在未来的工作中我会迎难而上，找准自己的位置，不缺位，不错位，不越位，在了解公司的同时也开始逐步的将工作开展起来。

其次在工作中我也有很多收获。例如，在人际关系的处理上，以前接触的大都是受教育程度相差不大的同事，交流起来得心应手。但是在这个新的环境中有不同年龄的同事，受教育程度不同的同事，由于每个同事的综合素质不尽相同，因而对同一事物的看法也不相同，所以在交流上会存在一些问题，遇到一些困难，这也是在所难免的。但是我们每个员工都本着一个目标——将凯谛公司做大做强，相信随着时间的推进和相互进一步的了解，我们一定会在业务上达成共识，我也会时刻的严格要求自己取人之长补己之短做好本职工作。

最后我力争下个月的工作能再上一个新的台阶。也许领导对我还不是十分了解，相对而言，我是一个做事认真仔细的人，接受过高等教育，而且从毕业到现在的几年的工作中也积累了许多企业管理方面以及人事行政管理方面的经验。我本人曾在广州、东莞、深圳三地工作过，在天津工作了六年多的时间，见证了一些企业的发展。我力争将所学到的理论和工作实践结合起来，探索性的应用于日后的工作中结合公司现有状况来处理和解决公司现在在管理方面存在的问题。在日后的工作中我会努力去完成领导部署的各项任务，争取将自己的工作做得尽善尽美。

望领导在日后的工作中多给予我指教和帮助！

**个人月工作总结篇二**

暑来寒往时光飞逝，眨眼间这个学期又过去了三个月。现将小二班的工作做一个小结：

1、提高幼儿的自理能力。老师和保育老师之间密切配合，加强保育工作。在一日生活中，注意关照幼儿的冷暖、安全，及时提醒幼儿饮水、擦汗，根据天气变化增减衣物，督促幼儿养成良好的生活习惯。此外，我们还开展了形式多样的生活自理能力训练，如：我会自己吃饭、睡觉不用陪、冷了热了都会说、想喝水就去喝等，让幼儿懂得自己的事情应该自己做，使幼儿形成初步的自我服务意识。值得一提的是，针对班级中个别幼儿严重挑食的现象，老师们坚持鼓励、引导和家园配合的原则，逐步帮助其克服不良饮食习惯。本学期，幼儿挑食的现象有很大改善，进餐的速度也比以前有所加快。

2、培养幼儿良好的常规。幼儿良好、文明的行为习惯是班级开展工作的保证。在日常教育中，老师们注重多途径、多渠道对幼儿进行行为习惯的培养。首先，我们运用音乐来进行常规训练，把各种音乐贯穿于幼儿一日生活的各个环节，比如：听见老师弹出的不同曲子，幼儿知道了要坐回自己的座位或者是该排队了还是该收拾玩具了等等式。这样，使我们的管理更加规范，常规更加好。其次，针对个别幼儿时而发生的争执、攻击性行为等，我们采取了一系列的教育措施。首先，在集中教育活动中，通过组织“不乱发脾气”、“好东西大家一起玩”、“有话好好说”、“我们是好朋友”等各种形式的活动，让幼儿懂得同伴之间互帮互助的好处及争执甚至动手带来的坏处。学习用商量的、礼貌的语言和同伴说话。再次，抓个别教育，针对班上有攻击性行为的突出个体，进行全面教育。最后，树立榜样，通过分发小红花，集体表扬等手段，激发幼儿改正缺点、争取进步的愿望。

3、重视幼儿的体育锻炼。我们利用早操、晨练、户外活动等形式，激发幼儿对体育运动的兴趣，使得幼儿喜欢参加体育活动，并从中体验运动的乐趣。户外活动已成为孩子们最喜欢的项目之一。同时我们加强对幼儿进行安全教育和疾病的防治工作，促进了幼儿的健康成长。

4、结合我班幼儿年龄特点，开展了“海底世界”主题活动。在开展“海底世界”主题活动中，我们通过和孩子交谈、绘画、科学、歌曲等知道了更多的海洋知识，知道要爱护小动物、保护环境，同时通过亲子手工，也促进了亲子关系，孩子们也体验主题活动带来的快乐和成就感。

5、在教育教学中能注重幼儿自主性的发挥，将新的教育观融入到工作中。在组织活动的过程中，注重师生互动，特别注重游戏性在活动中的运用，针对小班幼儿的年龄、心理、认知特点，我们老师多以合作游戏者的身份参与到幼儿的活动中，以自身的行为来吸引幼儿的注意，来激发幼儿主动学习的愿望。对小班幼儿来说，一次教学活动并不能掌握，而只有在直接的感知和体验中，通过不断的重复才可以稳定巩固。因此，同样的活动内容，我们会投放到区角活动、自由活动和日常生活活动中，通过老师实施个别化教育才能达成目标。情绪的外露、易感是小班年龄阶段幼儿的特点。小班集体教学活动，往往需要教师充分激发幼儿情绪，通过群体间的情绪相互感染，才能让幼儿体验参与集体活动的快乐。本学期，幼儿在课堂上与老师互动更活跃了，回答问题的积极性了提高了，语言表达能力也增强了许多。

1、我们针对班级个别幼儿和家长的情况进行了电话家访，向家长反馈上学期幼儿存在的问题，并和家长一起探讨共同教育的方法，从思想上和方法上达成共识，促进孩子的成长。

2、充分利用“家园联系的册”、电话等手段向家长反馈幼儿在园的学习情况和班级最新的活动情况，加强家园联系。我们坚持每周五发放《家园联系册》，并在联系册里详细汇报幼儿的点滴进步，以及回复家长的建议和意见；对于不经常来园的幼儿家长，老师也会打电话跟他们交流幼儿在园的表现。

3、通过家长半日开放日活动，让家长了解我们的教学内容和教学形式，以及孩子在园生活学习的情况。家长们对老师辛勤的工作也给出了很高的评价。

**个人月工作总结篇三**

又到了每年一度的质量月，今年的质量月让人尤感不安。xx事件的发生，让人触目惊心，其造成的后果让人产生心理恐惧，其造成的社会影响和给企业带来的影响将是可怕的。因此，我们该如何应对xx最近讲的“我们不能以牺牲质量来换取社会的发展、换取企业的效益”，我们应在工作中始终确保质量，把每年一个质量月变成每年12个质量月，天天讲、时时讲，始终持续清醒的头脑，少一点花架子，多一点实实在在的行动，让我们的质量意识，体此刻工作的每一分钟中去。我们公司的第一个质量月已经过去了，质量月是我们今年的经营目标“精耕细作，稳步增长”的一个重大举措，提高了全员质量意识，促进公司产品质量再上一个新台阶。回顾这个月，我有以下深刻体会：

1、xx知识的培训，使我们更加清楚化妆品行业的法规知识和生产的基础知识，让我们在以后的工作中能做得更好、更正确无误。

2、透过参加外部培训机构关于iso质量体系换版和内审员的培训，让每一个人都充分体会到质量体系对生产和质量工作的重要指导作用，并能透过不断学习逐步制定、完善一套适合我们公司的管理体系文件，同时也为我们公司培训了一批优秀的内审员。

3、品质管理基础的培训，不仅仅使我们学习到更好的管理方法和管理手段，且让每一个员工清楚认识到自我工作岗位的重要性，让自检、互检做得更好、更到位，减少质量事故，做到五大满意。

4、透过自查自纠，发现问题且提出解决问题方案，让我们每一个对自我工作岗位的工作，由不清楚到清楚，由清楚到熟悉，且对不贴合事实的工作流程作进一步的完善及改善。

5、三个考试及竞赛，使我们享受到学与考的快乐，让我们回到学校时的感觉，将学到的知识更加巩固，并应用到我们实际工作中。

质量是企业的生命，它不仅仅仅是质量管理部的事，是我们每一个员工的事。不要认为质量月只是一个月，所以此次活动不是流入形式，要深入、落到实处，不要将其作为一场运动，而是要长期坚持下去，把它作为一个企业管理来制定，把产生不良品的隐患控制在可能出现的萌芽状态。使我们公司的经营更上一层楼，让我们雅纯在化妆品行业有更好的名声，成为最有影响力的一个企业。

质量月虽已结束，但质量月的风气时时在我们的日常工作中。质量是企业的生命，产品质量水平的提高，需要公司全员的共同努力。让我们携手共创xx完美的蓝图!同时也期望公司多举办一些趣味活动，丰富员工的业余生活。

**个人月工作总结篇四**

四月的税改给五月的行情带来了无限的期望，毕竟，大盘这几个月的走势有些太熊了，个人月度工作总结范文。行情似冰，可我却没有停下手上的工作，我开始带起了自己的团队，也开始找到了不一样的酸甜与苦辣。

年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着07年持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从08年的2月18日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统技所有的数据。在这次活动中，截止到5月1日，所有营销代表8名开户数共计199户，其中有效户100户，入金量472，7829元，在统计完每一个营销代表所开发客户的情况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了农行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意接受我们的产品，个人总结《个人月度工作总结范文》。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经历，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实用到了。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听咨询电话，在每一次接待客户的工作当中，让她正真意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过了实践掌握了很多更深更实际的方法。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。后来经过与营业部人员的沟通后，根据现有的条件，我们将现在的大户室单独辟出一间，起名为“网上交易实战室”，选在每天开市时间进行真实环境的培训，充分的调动了客户的积极性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此，六月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

写工作总结的时候，正赶上央行继续加存款准备金率1个百分点，而且美国市场在油价飙升10美元的消息下出现暴跌，心情真的很沉重。但不管怎样，工作还是要继续，路还是要走下去。

**个人月工作总结篇五**

9月份总共开发了19个客户，完成了计划的50%不到，感觉非常的不满，应该说整个9月份过的非常煎熬，反思整个9月份，其实最关键失败的原因是因为自己对他们两个太过于高估，以至于在执行计划之前没有做好充分的准备，导致了整个9月份在超市的驻点一点点的收获都没有，这也让我提高了警惕，在后期的活动当中要做好充分的准备，以致于我自己本人一起去参与整个的销售过程，并且设置奖罚措施。

10月份的奋斗的目标是：

2.自己目标开发15个，挑战20个，实现1-2个20万以上的客户开发

3.拜访2-3个核心客户，并且进行深入交流，培养感情

4.跟同行交流，并且实现很好的合作

5.每周一次的总结会议，并且讨论潜在客户的开发状况

6.讨论更好的开发客户方法，并且实现每天的工作安排计划

7.想办法寻找到一个渠道

**个人月工作总结篇六**

两周的时间很快就过去了，来公司上班仅仅8天的时间，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本上完成了自己岗位上的各项职责，下面我将就自己的工作状况、感想等做一个简要的总结。

1、 参与一比多产品服务中心站点的改版

一共参与了29幅页面的页面示意图的制作，其中有两幅是试画，在进行纠正之后，用了两天的时间完成了余下的27幅，通过制作页面示意图，对visio这一图形制作工具进行了全面的了解与熟悉。

2、 建立一比多免费商铺

通过建立的一比多免费商铺对一比多平台进行了解，尤其是一比多的商铺管理，通过与慧聪和阿里巴巴的比较，来找到一比多的优势与不足，提交了一份关于三方产品对比的分析报告。

3、 尝试开发后台求购信息录入页面

后台求购信息页面以产品的前台求购信息页面为参考，同事参照了阿里巴巴和慧聪的前台求购信息录入页面，收集了后台求购信息录入工作人员的意见，将其中不需要用到的地方删减，有利于加快后台部门求购信息录入的速度。

4、 部门其他的例行工作任务

在完成以上三个主要任务的同时还参与了部门的其它例行工作任务，包括产品服务中心页面错误之处的维护修改申请，整理网络营销推广的方法等。

2、 工作中由于对业务不够熟练、产品和流程不够熟悉，花了很多的时间来做这方面的了解，浪费了一些时间。

这短短8天的工作时间就算是我8月份的工作总结了，虽说只有8天的工作时间，但凭着这段时间所做的这些工作任务，以及同事和领导的帮助，让我成长了不少，我相信，在以后的工作中我会做的越来越好、越来越出色的，请公司放心。

xxx部：xxx

20xx-9-5

**个人月工作总结篇七**

为期一个月的质量月活动已圆满结束，这是我门全体\*\*工作人员上至管理人员，下至普通职工，9月份工作生活中的一件大事。在开展大力宣传“质量在我心中、质量在我手中”的同时也大大提高了全员的安全意识，从我做起，从小事做起严把质量关，促进和保障了我们的产品质量和服务质量再上一个新的台阶，向更高目标迈进的又一重大举措。

回顾一月以来的活动开展，我们全体\*\*工作人员严格按照公司及部门指示和要求精心组织、合理安排、积极参与、全面实施、逐步推进并不断完善，圆满完成了此次活动的各项具体内容与要求，取得了可喜的成效，达到了理想的目的。通过认真分析问题的症结，提出合理的建议，拿出整改的，采取过硬的措施，扭转了过去存在的一些不良习惯。

1、质量月活动期间\*\*积极开展了岗位大练兵活动，在同事中间组织了“集体标兵”和“个人标兵”工作质量评比活动，使职工的干劲十足，开展你追我赶“争做标兵”的喜人局面，涌现出了优秀的岗位能手，质量与安全管理标兵，他们是我们全体\*\*工作人员的学习榜样，是我们的楷模，更是我们的追求目标。由标兵为先锋以点带面，让先进的更先进，让后进的赶先进。

2、利用班前班后会议组织开展了“质量是企业生存和发展的生命线”的讨论。结合质量月岗位大练兵活动，让广大职工结合自身工作，纷纷表达了对质量是企业生存和发展的生命线的认识，大家一致认识到：质量就是生命，没有质量企业就会失去市场，更谈不上大发展了。只有产品质量好了，我们才能赢得用户的信任，才能争取更多的生产任务，企业才能得到生存和发展。我们才有更好的明天！

3、通过粘贴质量宣传标语和板报的形式，大大加强了广大职工对质量的深切认识。并且做好安全与质量教育管理，严格落实互联保对子安全职责，坚决杜绝“三违现象”发生，使\*\*工作人员做到人人爱护和正确使用机器设备、工具，以及在岗工作期间保持个人劳保用品穿戴整齐，做到“三不伤害”。

4、通过推进和加强质量、安全与环境卫生方面的管理，从库房到办公室内外环境卫生有了很大的改善，面貌焕然一新，令人舒畅，同时也给工作和生产创造了一个舒适的环境和良好的条件。对于外来装货的车辆驾乘人员进行耐心的安全教导确实落实好《安全管理入库须知及现场管理规定》，大大提高了\*\*工作人员的服务质量。

以上成绩的取得，是在公司及部门领导以及全体\*\*工作人员的上下协作、大力支持、积极配合、共同努力而来。我们按照公司及部门领导的指示：让此次活动不只是流入形式化，要深入、落到实处，不要将其作为一场运动，而是要长期坚持下去，把它作为一个\*\*管理工作的奋斗目标。

此次活动的开展，全体\*\*工作人员都倾注了大量的心血，付出了辛勤的汗水，通过一系列举措，有效的提升了职工们的品质意识，大家都齐心协力，围绕“勤奋努力、勇夺佳绩”的奋斗目标，全方位保障“质量月”活动的成功，促进了服务品质的改善，并且要长期坚持下去，严把产品质量关坚决杜绝不合格产品流入市场。我们收获的不仅仅是经济效益，它更是对全体\*\*工作人员的敬业精神、团结意识及求实理念的一次深刻检阅和升华！而这，将是我们搞好九月份“质量月”的宝贵经验，更将是我们公司及部门今后持续稳定发展的最宝贵的财富！

**个人月工作总结篇八**

在八月份本人都一直在xxx里面担任资料员的工作，或者有些人对这个位置的工作并不是十分喜欢，但是在我实习加上正式签约工作的这段时间里面，能够体会到这个岗位上更多的平时所不能接触到的事情，首先来说资料员并不是意味着只是做好资料的整理，因为在做资料的时候你就会接触到分公司的构建，公司的主营业务，公司的营业收入情况。从数据中分析问题，从实际工作中解决问题，只有在工作中“站得高”，才能够“看得远”。

那么在这个月里面除了做好资料员的工作还多次参加了分公司的活动和任务，如举办的拔河比赛，分公司组织的篮球比赛等，同时也除了本职工作外，还参与了总公司派出的微博小组工作，让日常的工作更加的充实和认识到不同分公司的其他同事，也从他们身上学习到更多宝贵的经验。那么其实在这段时间里面我主要是认识到下面的两个大方面：

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，资料员的工作也不例外。我认为资料员工作的主要就是要合理的分配好工作的时间，把工作做在前面，把问题先解决，因为工作的数量就像圆的半径一样，半径越长到最后，圆的面积也就更大，这时候我们再去处理事情就很容易力不从心了。做好全局观还体现在工作时候对问题分析的是否透彻，能否主动发现问题，做出果断的判断。在把握好全局观后，我们更多的要学会把握工作的重心，学会解决好公司的所思所想才是一名好员工，学会想好上司的困难，才是一名好的下属。

资料员不仅要有做好自己本职工作的能力，还应该具备良好的沟通交流能力，因为这是人与人沟通的社会，在资料整理的`时候，并不是我们一个人所能够做好的工作，日常中你必须学会和队长、站长、智能做好沟通，互相协作，取长补短才能够把事情给办好。在8月底的出站中更是让我深深的体会到这一点，我是在xxx总站做好出站任务的，明天7点到岗，在现场你能够更加贴近我们一线的生产运营的员工，通过沟通就会听到司机对工作的不同的心态，学会聆听，学会分析，多去思考，这就是我现在更多所去学习的事情，只有立足基层才能够真正的做好工作。

回顾这段时间确实让我感受良多，那么我将会在日后的工作中不断提升自己，更加主动的去接触更多的事物和把握好自己的发展方向。

**个人月工作总结篇九**

1、参与一比多产品服务中心站点的改版

一共参与了29幅页面的页面示意图的制作，其中有两幅是试画，在进行纠正之后，用了两天的时间完成了余下的27幅，通过制作页面示意图，对visio这一图形制作工具进行了全面的了解与熟悉。

2、建立一比多免费商铺

通过建立的一比多免费商铺对一比多平台进行了解，尤其是一比多的商铺管理，通过与慧聪和阿里巴巴的比较，来找到一比多的优势与不足，提交了一份关于三方产品对比的分析报告。

3、尝试开发后台求购信息录入页面

后台求购信息页面以产品的前台求购信息页面为参考，同事参照了阿里巴巴和慧聪的前台求购信息录入页面，收集了后台求购信息录入工作人员的意见，将其中不需要用到的地方删减，有利于加快后台部门求购信息录入的速度。

4、部门其他的例行工作任务

在完成以上三个主要任务的同时还参与了部门的其它例行工作任务，包括产品服务中心页面错误之处的维护修改申请，整理网络营销推广的方法等。

二、工作中出现的问题

2、工作中由于对业务不够熟练、产品和流程不够熟悉，花了很多的时间来做这方面的了解，浪费了一些时间。

这短短8天的工作时间就算是我8月份的工作总结了，虽说只有8天的工作时间，但凭着这段时间所做的这些工作任务，以及同事和领导的帮助，让我成长了不少，我相信，在以后的工作中我会做的越来越好、越来越出色的，请公司放心。

xxx部：xxx

20xx1-9-5

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**个人月工作总结篇十**

10月份很快就过去了，在公司领导和各部门同事的配合与协助下，我基本完成了自己岗位上的各项职责，我将就自己十月份的工作状况、感想等做一个简要的总结。

1、协会的查找

对公司可加协会的查找，将协会名称、入会须知、入会要求、会费以及联系方式进行整理，并逐一打电话联系，其中只有一家有明确答复，其余没有结果。

2、cad制图

成都别墅要求将一套样板房进行设计，加上我们公司的产品，包括灯光、窗帘、监控等系统，在领导和各部门同事的协助下，全部完成，等待对方的答复。

3、其他部门的工作任务

在完成上述两项任务后，还参与了其他部门的工作任务，包括不同品牌产品的比较和知识产权会议的参与。

1、工作中由于对于产品说明以及使用的不熟悉，导致花了很多时间来做这方面的了解，浪费了一些时间。

2、制图方面，不是很精通，遇到的问题没有及时的提出来解决，导致作图时间延长了。

1、在空余时间，对于公司的产品要进一步熟悉，不只是表面，要深层了解，包括每一类每一个产品的功能、用法、安装等。

2、制图方面，在手头任务完成的同时，多看看网上cad教程及设计方面的知识，为之后的设计积累经验，以免浪费不必要的时间。

其实工作也不是想象中的那么难，只要多听，多学，多问，多想，多实践，这就是工作以来所得出的心得。

以前，自己只知道做好自己的本职工作就算是做好了工作。好好工作就是为了企业。其实不然，在工作中，让我慢慢明白做好了自己的本职工作并不完全算是一个好员工，一个好的员工需要富有更多的责任感。好好工作也不单单只是为了企业，更是为自己而工作。

在公司我学到了很东西，也改变了很多。让我不断的完善自己。当然我现在也有很多不足。比如技术上还不够熟练，责任心还不够严谨。这都是需要我去改善的问题。

**个人月工作总结篇十一**

来到销售部工作已有一个月。在这一月的时间中，领导、同事们给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的工作，同时更感受到了公司领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部的人“气吞山河”的豪气，也体会到了销售部作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一分子而荣幸和高兴。一个月以来，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，下面我把工作情况作一下简要汇报。

根据公司安排目前我的工作重点：

点点滴滴的积累，为我们今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

二、是根据公司的要求制定相关销售管理制度，并进行实施、监督、检查具体执行情况，提出意见和建议。

三、是组建销售队伍。做好销售人员的业务培训工作，组建一支业务过硬销售队伍。

针对公司下达的任务，结合刘总经理在20xx—9—5会上的指示精神，销售部做了一下对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、 服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、 检查工作规律化

4、 销售指标细分化

5、 培训业务例会化

6、 服务指标进入考核化

对策二：注重信息收集，做好科学预测，做好销售工作计划。 当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天销售人员反馈的资料和信息，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和品牌相关部门保持密切沟通，做好个人工作计划，增加工作的计划性，避免工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们制定不同的销售策略。

根据今年的销售形势，我们采取相应的营销策略，宣传公司经销品牌的优惠政策。我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。我们与老客户保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解客户换车的需求，每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解车辆的使用情况，并了解一些常见故障；为以后的服务做好准备。 有不对之处请大家指正，谢谢大家！

**个人月工作总结篇十二**

我是xx年xx月来到热力公司，因为我是搞计算机的，所以对集中供热了解的不是很多，但自我第一天来到这个集体，就觉到热力人的热情与友好，班长和主任的悉心教导让我爱益不浅，使我很快的融入了这个大集体中，就象在家中一样温暖，在这里每一项工作对我来说，都是学习专业知识的机会，遇到不懂的问题，班长总是耐心的为我解答，使我掌握了不少有用的知识。

刚到二工区，对各站的地理位置，所管辖的小区，阀门位置不是很清楚，所以在初期我主要和班长熟悉这些基本的地方。后来自学了换热站的运行原理，软化水的操作和变频器的使用。公司举办的各种活动，我都会积极地参加。

进入xx月份后，为了保证设备在试水和供热时正常运转，我们定期对各站进行维护保养工作，例如检查仪表，泵的磨合声音，固定螺丝的牢固等，有的换热站水箱不符要求，象县开发站，就重新订做了一个新水箱，班长和师傅们连续奋战了八个日日夜夜，才把以前水泥构成的老水箱砸平，并清理干净，现在新水箱己投入使用，丝毫没有影响集中供热，到了中旬，工区里开始对各站的试水工作，对所有的软化水设备检查了一遍，对有问题的设备做了统计，并及时联系了厂家售后人员，以防在供热时出现问题。对于后勤保障，我也根据领导的指示及时上报了计划，确保在运行前全部到位。

软化水在供热运行中，占据着得要位置，而检测软化水合格不合格的主要途径，就是化验药剂，所以我虚心向班长们学习药剂的配制方法，连夜就制出34份化验药剂，并及时地送到各站，看着合格的软化水，我心中的石头总算落了地。

在供热初期，我知道了工区与经营科的密切关系，开通阀门的种种情况，都是互相有联系的，所以开始我就负责通知开通阀门单子的工作，加班加点是在所难免的，但我们都没有怨言，因为我们的任务就是为居民取暖服务的。有一次在长征物业站，我工区的各班长，主任和公司领导，抢险队在站里清理换热器，一切都在有序的进行，终于在次日凌晨5点使居民正常供暖。还有一次在电视塔站，循环泵水封漏水，也是抢修了三个小时，只有多参与到实际情况中，才能增长知识提高素质。

后来等到各站运行正常后，我就参与到管理换热站的工作中来，这也是我学习的好机会，哪个站需开通阀门，维修设备，哪个小区居民楼不热或漏水，我都要奔赴现场取得第一手资料，有一次在消防队站，负责银都花苑的主管道和通讯营的主管道有多处漏点，到凌晨1点还是没找到，急得我不行，主任对我说凡事不要慌张，找到问题想办法，一步一步来，一项一项排除，事情就会好办许多。后来我就一截一截的管道测试，一个阀门一个阀门的检查，终于找到问题的根源，并让施工单位及时排除故障，正常供热。

经过这一段时间，我发现了我的不足之处，一是有时不认真，有些工作做的不彻底，二是专业知识欠缺，这就更需霜我努力学习，三是遇到问题时缺乏解决困难的信心，慌了手脚。在今年的工作中，我决心做到以下几点：

1严格要求自己，把工作做细做精。

2虚心向班长学习专业知识，做到说一知二的镜界。

3努力干好本职工作，积极完成上级交给的各项任务。

总之，我将发挥我全部的精力来干好热力工作，成为新一代的热力工作者!

**个人月工作总结篇十三**

暑来寒往时光飞逝，眨眼间这个学期又过去了三个月。现将小二班的工作做一个小结：

一、保教工作：

1、提高幼儿的自理能力。老师和保育老师之间密切配合，加强保育工作。在一日生活中，注意关照幼儿的冷暖、安全，及时提醒幼儿饮水、擦汗，根据天气变化增减衣物，督促幼儿养成良好的生活习惯。此外，我们还开展了形式多样的生活自理能力训练，如：我会自己吃饭、睡觉不用陪、冷了热了都会说、想喝水就去喝等，让幼儿懂得自己的事情应该自己做，使幼儿形成初步的自我服务意识。值得一提的是，针对班级中个别幼儿严重挑食的现象，老师们坚持鼓励、引导和家园配合的原则，逐步帮助其克服不良饮食习惯。本学期，幼儿挑食的现象有很大改善，进餐的速度也比以前有所加快。

2、培养幼儿良好的常规。幼儿良好、文明的行为习惯是班级开展工作的保证。在日常教育中，老师们注重多途径、多渠道对幼儿进行行为习惯的培养。首先，我们运用音乐来进行常规训练，把各种音乐贯穿于幼儿一日生活的各个环节，比如：听见老师弹出的不同曲子，幼儿知道了要坐回自己的座位或者是该排队了还是该收拾玩具了等等式??这样，使我们的管理更加规范，常规更加好。其次，针对个别幼儿时而发生的争执、攻击性行为等，我们采取了一系列的教育措施。首先，在集中教育活动中，通过组织“不乱发脾气”、“好东西大家一起玩”、“有话好好说”、“我们是好朋友”等各种形式的活动，让幼儿懂得同伴之间互帮互助的好处及争执甚至动手带来的坏处。学习用商量的、礼貌的语言和同伴说话。再次，抓个别教育，针对班上有攻击性行为的突出个体，进行全面教育。最后，树立榜样，通过分发小红花，集体表扬等手段，激发幼儿改正缺点、争取进步的愿望。

3、重视幼儿的体育锻炼。我们利用早操、晨练、户外活动等形式，激发幼儿对体育运动的兴趣，使得幼儿喜欢参加体育活动，并从中体验运动的乐趣。户外活动已成为孩子们最喜欢的项目之一。同时我们加强对幼儿进行安全教育和疾病的防治工作，促进了幼儿的健康成长。

来的快乐和成就感。

5、在教育教学中能注重幼儿自主性的发挥，将新的教育观融入到工作中。在组织活动的过程中，注重师生互动，特别注重游戏性在活动中的运用，针对小班幼儿的年龄、心理、认知特点，我们老师多以合作游戏者的身份参与到幼儿的活动中，以自身的行为来吸引幼儿的注意，来激发幼儿主动学习的愿望。对小班幼儿来说，一次教学活动并不能掌握，而只有在直接的感知和体验中，通过不断的重复才可以稳定巩固。因此，同样的活动内容，我们会投放到区角活动、自由活动和日常生活活动中，通过老师实施个别化教育才能达成目标。情绪的外露、易感是小班年龄阶段幼儿的特点。小班集体教学活动，往往需要教师充分激发幼儿情绪，通过群体间的情绪相互感染，才能让幼儿体验参与集体活动的快乐。本学期，幼儿在课堂上与老师互动更活跃了，回答问题的积极性了提高了，语言表达能力也增强了许多。

二、家长工作

1、我们针对班级个别幼儿和家长的情况进行了电话家访，向家长反馈上学期幼儿存在的问题，并和家长一起探讨共同教育的方法，从思想上和方法上达成共识，促进孩子的成长。

2、充分利用“家园联系的册”、电话等手段向家长反馈幼儿在园的学习情况和班级最新的活动情况，加强家园联系。我们坚持每周五发放《家园联系册》，并在联系册里详细汇报幼儿的点滴进步，以及回复家长的建议和意见;对于不经常来园的幼儿家长，老师也会打电话跟他们交流幼儿在园的表现。

3、通过家长半日开放日活动，让家长了解我们的教学内容和教学形式，以及孩子在园生活学习的情况。家长们对老师辛勤的工作也给出了很高的评价。

小二班巫冰

**个人月工作总结篇十四**

xx月份，承蒙领导关心与支持，给本人提了些许薪金。对于薪金的欲求每个人无穷无止的，这个也是一直困扰着我，慢慢就如成了一种心病。眼看着别人工资飙升，自己的那份却是如蜗牛上树，不过总算有了点改变，权且当是望梅止渴吧！每次的那点变化总是意味着要写工作总结或者工作报告之类，说的好听点就是必须走下流程。无奈挖点心思对自己工作回顾一番，既对自身小结一番，又完成公司流程，总算也是一石二鸟一回吧！

总结历往工作始终觉得自己都是胡混过来的，既没有拿得出手的.业绩，也没让公司背上黑锅。一切都是平淡如水，一切都是浮云，一切都不是神马！总结起来觉得有以下不足：

1、作风散漫，工作无服务精神。感觉自己的工作像当官做事一般，每天一杯水一份报就过完了，真正工作的时间不超过2小时！不知是自己太能干还是就那么点事情，反正每天觉得甚是无聊，工作完全无状态。作为通信服务业，要的就是比别人多走一步，多做一点，多想一点，这些基本不能用在我身上！想想就好，做起来比较难。

2、沟通能力差，学习能力不足。沟通能力差主要体现在沟通不主动，交流缺少耐心。学习主要呈现无动力，无兴趣状态，总之每天都觉得自己的能力在遗失，学习在退步，估计不久的将来就赶成世纪“盲人”了。

4、见识不足，视野不广。现在都讲究与国际接轨，没有国际视野可是要被淘的，虽说这话有点托大，但也不定有点道理。一个人不够成功就是因为学识不够，如果学识足够了还不够成功，那就一定是见识不够。结合自身，就感觉自己就像井底之蛙。

然自身的工作也并非一无是处，否则也不会受领导褒奖，同事们的信任！总结起来有3个亮点：

1、耐力非凡。不知是不是天生劳作命还是工作太轻松需求压力的渴望在作祟，每次在繁重的工作面前表现出“嗜血”的欲望，在这种欲望驱使下往往表现出惊人的耐力与表现。不说自己在压力面前多么了不起，只是想说在压力面前的那份镇静，那份甘之如饴。

2、脚踏实地。虽说工作不积极，服务被动，但总感觉自己还是脚踏实地的完成了工作，多多少少也帮助过同事共同完成了其他的任务。套一句常话，没有功劳也有苦劳，没有苦劳还有疲劳！不想标榜自己功劳确是也没啥功劳，只说自己未曾在办事上给公司拖后腿。

3、求变心盛。都说穷则思变，一则自己确是穷酸，还就是周围朋友太过扎眼，每思及此，总想做点什么，改变一下。有一句话这么讲的，“持续不改变，将来会死掉”，话中意思大多能猜上一二分，就是不打破旧观念，不打破旧习惯，将来会这样沉下去，和死人无异。突出了个人危机感，行动改变命运的强烈决心。

总结到此，感慨不想太多，感触不想太深，工作实在无奇。最后一句鼓舞的话，结束这篇无奇的工作总结：在接下来的工作中我将继续努力，在不断的实践中努力提升自己的，在提升自己的同时也为团队及公司现出自己的一份力量。

**个人月工作总结篇十五**

为进一步加强全区教育系统的安全工作，全面贯彻落实国家、省、市、区关于安全生产的工作部署，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”方针，围绕安全生产月活动主题，强化“以人为本、安全发展”理念，面向师生、面向家长、面向社会，采用喜闻乐见、易于参与的形式，开展资料丰富、形式多样的宣传教育活动，普及安全法律法规和安全知识，弘扬安全文化，大力推进校园安全文化建设，构成关爱生命、关注安全的浓厚氛围，扎实推进全系统安全稳定工作的开展，努力构建和谐平安校园。现将我校“安全生产月”活动的开展状况总结如下：

按照教育局文件统一部署，我校在6月7日进行迎大运保安全振新小学“安全生产月”启动仪式，进一步加强我校安全生产工作，落实各级安全生产职责，重视抓好安全防范工作，构成了一级抓一级的安全生产职责制。透过“安全生产月”活动，大力宣传安全生产方针政策、法律法规和加强安全生产的重大举措，推进安全文化建设，强化全面安全意识，引导全校师生重视人的生命价值。

学校透过国旗下讲话、教职工例会、“安全在我心”主题班会，广播室等广泛宣传“迎大运保安全”活动，让全体师生用心参与活动，明确职责，明确任务，保证学校各项安全职责和安全工作落实到位。班级黑板报和学校宣传栏，各具特色地进行安全工作宣传，构成良好的宣传氛围。

“安全生产月”活动期间，我们努力让活动贴近学生，贴近生活，突出重点，增强针对性。我们认真组织开展“安全在我心”教育活动，开展每周五或节日学生“不私自下水游泳保证书”承诺签名活动，“重点教育和提醒学生防溺水防范要求，致家长一封信与学校、教师联手共抓，杜绝学生溺水事故发生。在校园悬挂“加强校园安全防范构建和谐平安校园”的横幅营造氛围。

在安全生产月工作中，我们对涉及师生安全的各个方面进行分析研究，制定工作方案，成立组织，分工落实，确保隐患排查整治工作落实到位。对学校食堂、校园设施、交通、治安安全作为重点来抓，与龙岗派出所等相关部门相互配合，综合治理，努力打造平安校园，确保学校稳定和谐。

学校定期或不定期检查食堂卫生状况，了解食品原料采购、贮存、清洗、加工和成品出售等各个环节状况，检查工作人员、工作场所、设施环境卫生状况，及时反馈检查信息，督促工作人员对存在问题整改到位。切实履行工作职责，严格执行制度规章，杜绝发生食堂卫生安全事故。

坚持24小时值班制度，值班人员要尽职尽责，坚守岗位，接班人不到岗，交班人不得离岗。提高警惕，搞好安全保卫工作。注意防火、防盗，妥善处理突发事件，加强楼内外巡视，加强对值班人员的职责心教育，严禁空岗、漏岗，确保学校的安全稳定。

透过开展“安全生产月”活动，进一步增强了广大师生对安全生产工作重要性的认识，提高了安全意识和安全素质，强化了职责意识，促进了全校安全形势的稳定，为交通的快速发展创造了一个安全、健康、稳定的环境。

个人月工作总结8

我从20xx年xx月xx日xx物业正式成立后，接管xx物业客服部客服领班工作，负责客服组、清洁组、维修组的管理工作。历时x个月，从摸索到熟悉，边做边学，在我前进的每一步中，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数住户的支持与认可。在这x个月来，我们面对了很多压力，克服了很多困难，但我们却非常愉快和充实。因为我们有一只高素质的队伍，有一群热情、愿奉献的物业管理人。我们扎实工作，勤奋敬业，协调各方，周到服务，完成了各级领导交办的工作任务。具体情况如下：

管理处员工统一着装，挂牌上岗。对住户、客户服务按中心要求规程操作，贯彻礼貌待人、化解矛盾、微笑服务，适时赞美等工作规程。员工按时上下班，打考勤，请假需经班组及主管批准。员工分工明确，工作内容落实到人，熟知岗位职责、工作标准、工作规程。

认真书写各项工作日志，文件、记录清楚。建立了清洁、维修日巡检表，落实交班工作记录本。客服组每周二下午召开一次周例会，在员工汇报工作的基础上，小结、点评、总结前一阶段完成的工作任务，同时布置新的工作任务，宣传中心例会规定，提出明确要求，及时上报主管，请示工作。每月对住户来电来访进行月统计。接待来电来访共计xxx件，其中住户咨询xxx件，意见建议xx件，住户投诉xx件，公共维修xx件，居家维修xx件，其它服务xx件，表扬xx件。办理小区xx门禁卡xxx张，车卡xx张，非机动车张。建立完善的档案管理制度，对收集各类资料等文件分类归档完整，有检索目录，共计xx盒。同时，初步实施了电子化管理，各种公告、通知、报告、物业费、业主信息资料，并同步建立电子档案，可随时调阅。

及时处理居家报修和公共区域的报修问题，半年居家维修服务量高达xx件，公共区域xx件，小区维修量大，技术人员少，要求维修工技术全面，并且还要带夜班维修工作和xx日夜维修任务。维修工作人员总是默默地工作，从无怨言，从不计较个人得失。我们的xxx师傅总是一手肩扛梯子，一手骑自行车，从这家到那一户，从来都是热情微笑，仔细讲解和宣传维修知识。xxx师傅一次又一次“违规”配合业主买材料，骑电瓶车到建材市场寻找匹配的材料，从来没有申请过一次路费和人工费，在繁忙的维修工作中，分担着一部分xx维修工作，每次都是风风火火两边跑。维修师傅忙碌的身影，无数次地感动了我，各种重大维修、夜晚维修都是随叫随到，谢谢他们在自己的岗位上无怨无悔地奉献，真诚而执着地付出勤劳的汗水。

对正在装修的房屋，我们严格按房屋装修规定，督促户主按规定进行装修，装修申请、装修人员实施xx卡的管理，杜绝违章情况的发生。对小区已装修业主发生房屋渗漏等情况，管理处采取几种方式帮助住户排忧解难，一方面打报告由学校集中处理，一方面报学校修建中心，一方面积极联系施工单位。针对住户反映的问题，落实维修。

建立维修巡查制度，对公共区域日常设施、设备进行保养维护，及时通知电梯、门禁公司技术人员维保、维修。对小区路灯督促全面检修，供水供电系统及时查验、修缮，排除安全隐患，对小区公共区域便民晾晒等问题及时打报告学校筹建。

监督指导小区保洁工作、制定标准操作监督流程，落实分区负责制度，定人、定岗、定工作内容，每周定期检查制度，有效地调动其积极性，促进内部和谐竞争，提升小区环境质量。

生活垃圾日产日清，装修垃圾每周一次落实清理。园林绿化工人坚持每月对小区树木进行修剪、补苗、病虫除害、施肥施水等工作。目前树木长势良好，保证小区内的绿化养护质量。

根据财务的分类规则，对于每一笔进出帐，分门别类记录在册。同时认真核实收据、钱、票记录，做好票据管理，及时上交，领用。短短7个月以来，领用收据xx本，已上交xx本，正使用xx本，备用xx本。上交现金共计：xxx元，其中办证制卡为xxx元，维修费xx元，自缴物业费xxx元，管理费xxx元，垃圾清运费xxx元。在工资中造表扣款xx月物业费合计：xx元。到目前为止，无一例漏报、错报、错钱的现象。

团结合作，共同进步，开展批评与自我批评，打造和谐、文明、团结创新的团队，提升物业服务品质，宣传物业的工作及中心的服务理念，保证畅通的沟通渠道，坚持正确的服务理念，及时向业主提供安全知识，健康常识，天气预报，温馨提示等。赢得了业主对物业管理工作的理解和支持。每月两次的定期天然气充值服务，半年共为xx户业主提供服务，期间无一例钱、卡、票失误现象，在住户间建立了良好的口碑。多次为住户捡到钱包、衣物、自行车、电瓶车等拾金不昧的行为，也因此受到住户的表扬，帮业主联络钟点工等家政服务，向外联络家电、开锁等有偿服务。为业主提供一个弹琴吟唱的娱乐环境，拉近与住户之间的关系。xx物业积极响应、参与集团的文化生活，组织舞蹈、唱歌等娱乐活动，目前正在积极筹备“xxxx舞会”活动。

本次调查共发放调查表份，收回份，总体对物业管理满意度为，其中客服满意度为，清洁满意度为，维修满意度为。经过xx个月的工作，熟悉了基层管理工作流程，基本能够将所学知识与实践相结合，形成了自己的工作方式，也对中心理念有了更深刻的认识。我在工作中越来越感受到以诚待人，以诚处事，从短期看也许会给自己带来一些困扰，但从长远来看，其效果显而易见。无论是对物业领导、对同事还是对住户，诚实本身就是最大的尊重，以诚待人，才能得到真正的理解与支持。“劳酬君子，天道酬勤”。我们的业主群体属于高素质、高素养的知识群体，随着他们对物业管理工作的了解程度加深和关注度的提高，必然要求提高管理上的透明度，使物业管理行为更加规范。因此，诚信决不仅仅是个口号，而是我们发展和生存的前提。这x个月的工作，也暴露了自身存在的问题和缺陷，如在设备管理上比较薄弱，与上层沟通上欠缺力度，有待在今后工作中予以改进和学习。同时，希望能有机会到比较成熟的社区学习，掌握更多的技能，提高自身的专业水平，多与同行进行横向联系。

下半年，即将来到，决心在岗位上，投入更多的时间，更大的热情，完成上级布置的各项工作，不辜负上级领导的期望。希望我们的团队每一个人珍惜在一起的和谐气氛，创造更多的惊喜和超越，更好的发挥团队精神，以“住户无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无隐患”为工作目标，让我们xx物业随着新年悄然而至的脚步，而潜入我们广大住户的内心而努力、奋斗！“xx物业，加油！”

**个人月工作总结篇十六**

时间就是生命,真是绝对巧妙和公平的形容。一个月的\'时间又在荏苒之间滑过，感叹时间的紧缺，同时也更为珍惜点滴时间，积少成多，便学会了合理利用时间。

回顾本月所定下的目标，以及工作的实际情况，做出如下工作总结：

一、本月工作基本情况

1．完成日常内务工作

2．正常接待客户，引导办理入会

3．对户型说辞和销售技巧的学习和分析

4．学习相关行业政策知识和各种有利于工作的书籍,加强自身的学习能力

5．正常接听电话，跟踪客户回访

6．市场调查与分析汇总,并分析竞争对手的情况和客户需求

7．学习本项目相关的知识，增加销售卖点和说辞

**个人月工作总结篇十七**

xxxx年的xx月已经过去，新的挑战又在眼前。在xx月里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xxxx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

1、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在xx月的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xxxx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

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