# 2024年暑假社会实践报告800字左右高中生(7篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-15

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。2024年暑假社会实践报告800字左右高中生篇1三个...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**2024年暑假社会实践报告800字左右高中生篇1**

三个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

我深刻地体会到了公司从老总到同事踏实认真的工作态度，让我更加的警惕自己，把工作做好做细.每个公司的制度和规定在细节上虽稍有区别，但大体方向和宗旨却都相同.所以，很快我就适应了这里的工作 流程 ，尽量配合大家的工作.虽然也有一些不当之处，但是我都积极改正，避免再犯.所以，很快的，我就融入了沁园这个大家庭，并认真做好自己的本职工作.我喜欢这里，并且很愿意把这里当作锻炼自己的平台，和公司共同发展，做出自己的贡献. 对我而言，不论在哪里，在哪个公司，只要我能有幸成为其中的一员，我都将以饱满的热情，认真的态度，诚恳的为人，积极的工作融入其中.这是作为一个员工基本的原则.团队精神是每个公司都倡导的美德.我认为，公司要发展， 彼此的合作协调是很重要的.没有各个部门和各位同仁的相互配合，公司的工作进程要受到阻碍，工作效率会大打折扣，公司效益自然会受损.这样对公司和个人都无益处.

在沁园，我的主要职责是营销中心内勤，负责统计各区业务人员的工作汇报、每月费用报销的初步审核。同时，负责与各区经销商核对每月的帐务，资料和信息的传递。

三个月来，我更是体会到，工作时，用心、专心、细心、耐心四者同时具备是多么的重要。就拿每月和经销商对帐来说吧，我要用心的做出近百家经销商的帐务，专心的做好每一家经销商的帐，细心的做好各经销商的每一笔帐，耐心的与各经销商对好每一项帐目。

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。

**2024年暑假社会实践报告800字左右高中生篇2**

光阴似箭，日月如梭，不知不觉中，20\_\_就这么过了。在公司工作的这段时间里得到了公司领导和同事的支持和帮助，很快的适应了销售内勤的工作，回顾这段时间，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也意识到自己还存在很多的不足。

一、内勤日常工作

作为\_\_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展;

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点及计划

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

20\_\_年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上面的一些小建议在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

四、总结

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、我决心再接再厉，更上一层楼，努力打开一个工作新局面。

**2024年暑假社会实践报告800字左右高中生篇3**

2024上半年，区治安巡防大队党建工作在区党工委、管委会的正确领导下，在党群工作部的正确指导下，在全体队员的积极配合下，工作开展稳中有序，效果明显，较好地完成了上半年党建工作目标任务，主要工作如下：

一、基本情况

区治安巡防大队现有干部队员68人，党员50人（预备党员0人、正式党员50人），入党积极分子5人。其中：本科学历19人，大专学历26人，高中学历10人。

二、主要工作及成效

（一）加强政治理论学习，统一思想、提高素质。2024上半年来，领导班子始终抓住党的路线、方针、政策不放松，党员干部队员广泛深入地学习习近平新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神，深入学习贯彻上级指示精神等，每周四组织全体队员学习，全面提高党员干部及队员的自身素质。集体学与自学相结合，学深学透、理解含义、学出新意、学出氛围、学出成效。敢于开展批评和自我批评，从内心深处查找不足，查找根源，采取方法，迎头赶上，使党员干部树立责任意识、发展意识、创新意识、服务意识。

（二）强化组织建设、作风建设、坚持领导带头，学习教育有序展开、不断推进。两学一做学习教育常态化制度化开展以来，按照党群部工作部署，成立了两学一做学习教育领导小组，总支部书记任组长，以深入地学习十九大、党章党规、习总书记系列重要讲话精神为根本，把深入开展学习教育作为正风肃纪、凝心聚力、破解难题、推动发展的重大举措，广大党员干部踊跃参与、接受洗礼，干部队员热烈响应、大力支持，保障整个学习教育进展有序、扎实开展深入。在学习教育、听取意见环节，采用集体学与自学相结合，理论与实践相结合。清明节前夕，组织全体党员到萍乡市革命烈士纪念碑下、凯丰纪念园参观学习，缅怀革命先烈，弘扬民族精神。共写出心得体会50余篇，通过追思革命先烈的丰功伟绩，领导班子及广大党员从内心深处查找不足，查找根源，采取方法，迎头赶上，使党员干部树立责任意识、大局意识、服务意识。坚持开门搞学习教育，领导班子成员广泛深入队员中、征求意见，收集整理各类意见、建议。一是坚定了党员干部的理想信念。通过深入地学习党的十九大精神，学习习总书记系列重要讲话精神，准确把握中央领导重要讲话中贯穿的信仰追求、担当精神、务实作风和科学理论，党员干部政治敏锐性和政治鉴别力不断增强，在精神上补了钙，坚定了道路自信、理论自信、制度自信，更加自觉地在思想上政治上行动上同以习近平同志为总书记的党中央保持高度一致。二是塑造了务实重干的工作作风。严格落实中央八项规定、省委一通知一通报精神，对照各种问题，开展专项整治。作风建设成效明显，各类检查、评比、考核进一步规范;迎来送往、公款消费、出入高档会所的行为得到有效遏制。党员干部普遍认为，大队强化作风的螺丝帽越拧越紧，有效整治了四风突出问题，党员干部务实重干的工作作风进一步加强。

（三）开展党员活动日，丰富党员组织生活。党员活动日开展以来，大队每个月都开展了一次。通过开展党员活动日活动，真正将两学一做学习教育落实到实际行动中；积极开展志愿服务活动，让大家体会到了助人的快乐、奉献的快乐，充分发挥了党员的先锋模范作用；有声有色的开展诵读《红色家书》活动，让大家感受革命先烈的生死处境，充分认识今天的幸福生活来之不易，增强忧患意识，继续艰苦奋斗，发扬先烈们的爱国情操，更好的做到全心全意为人民服务；组织全体党员开展追寻红色足迹，重走秋收起义之路爱国主义教育活动，感受红色革命的洗礼，追寻老一辈革命家的足迹，传承秋收起义精神。全体党员到浏阳文家市。修水县、铜鼓县、莲花县、永新县三湾村遗址参观见学。让队员铭记历史，缅怀先烈。树立正确的人生价值观，坚定理想信念，认真履行好工作职责。

（四）加强党员干部廉政教育，提升自律意识。一是及时进行了传达。大队组织全体队员对十九届中纪委二次全会精神、省市有关会议精神及习近平总书记在中纪委会议上的重要讲话精神进行了原原本本的学习。狠抓了把纪律挺在前面工作，组织队员开展了相关的学习，开展了谈心活动，观看了《蝇贪之害》纪录片，并组织全体队员进行了党纪党规测试，检验全体队员的学习成果。二是认真抓好了落实。我大队将纪律作风建设作为贯彻落实全区党风廉政建设工作会议精神的重要举措，组织全体人员重温规章制度，强调全体队员一定要严格遵守各项规章制度，特别是在上班时间杜绝上网聊天、炒股、购物，8小时以外严禁在娱乐及高档场所消费，打牌赌博。坚持用制度规范、约束干部队员自身行为，做到以制度管人，促进党风廉政建设在基层末端的落实。三是严格进行了整改。为确保会议精神的落实，分队干部对队员上班前签到，上班中工作，下班后生活进行全方面检查了解，对发现的问题及时指出，限期进行整改，确保落实不流于形式，确实将党风廉政建设会议精神落实到工作生活的方方面面。

三、存在的主要问题

上半年党建工作，党员干部同心协力、求真务实，取得了一定的成绩，但还存在以下一些不足：

一是抓党建工作的意识需要进一步强化，进一步提高政治理论素质和业务知识水平。

二是思想政治教育有待加强。

三是工作作风需要进一步转变。

这些问题必须引起高度重视，采取措施，在下一步工作中加以克服和解决。今后，我们将按照区党委、管委会的要求，加大政治工作力度，搞好班子建设、队伍建设和支部建设，充分发挥基层支部的战斗堡垒作用，扎实做好各项工作，进一步推动各项工作的顺利发展。

四、下半年工作打算

(一)继续强化党建目标责任制，促使党建工作上新台阶。严格按照区党委、管委会要求，做到认真制定学习计划，积极组织实施;坚持民主集中制，把握好舆论导向;促进党员教育管理与职工思想政治工作科学化、规范化，突出实效性，保证长期性，制定党员教育、政治学习考核制度，进一步确保此项工作的严肃性及纪律性。

(二)继续做好宣传工作，充实大队文化内容。认清形势，明确任务。通过向队员摆形势，讲任务，提要求，把大队干部队员思想统一到全年工作目标上来。充分利用三会一课等教育阵地和形式，提高广大干部队员的服从意识和执行力。通过发放学习材料、开展座谈讨论等形势，开阔广大队员的视野，创新广大队员的思维理念。

(三)继续加强教育职工思想政治工作。一是加强论理教育。思想政治工作是要解决队员的思想问题和认识问题。采用民主、讨论、说服教育的方法，以理服人。二是利用典型示范。要善于用先进典型来教育队员。三是对症下药。做好思想政治工作，应首先为队员思想把脉，根据不同的病情对症下药。四是针对队员各自的思想特点，把三知五谈工作做实做细，及时了解和掌握职工思想动态，及时处理和反馈思想信息。

(四)继续加强作风建设，扎实推进党员干部党风廉政建设。牢固树立服务为本理念，不断加强党员干部作风建设。增强党员服务大局、服务基层、服务群众的意识，让更多的党员走进企业，研究和探索维稳工作的新途径。党员领导干部要带头讲党性、重品行、作表率。大兴调查研究之风。自觉接受群众监督，为群众办实事、办好事，树立人民公仆好形象。

**2024年暑假社会实践报告800字左右高中生篇4**

又一个月过去了，这已经是我接内勤工作的第6个月了，整整半年的时间，过的真的很快。在此期间，我非常感谢领导和同事对我的支持与帮助。在大家的帮助下，让我尽快融入了到这个大家庭中，并成为这大家庭的一员，这个大家庭中的每个人都很有特色，有很多值得我去学习的地方。也许在别人看来，这只是一份繁琐的内勤工作，但是我不这么认为，我反而觉得内勤工作很重要。这是一个服务岗位，是为大家庭中的每一个人服务的。因此，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

首先是公司各销售部门的销售进度情况。一开始对这类报表，我很头痛，确实不太理解其中的各项之间的关系，但是现在我已经很明了了，但在填写数据的时候，我都很谨慎，小心，因为我知道，这类报表就是各部门的销售人员跟领导证实自己销售能力的一个强有力依据，所以容不得一点错误。因此一定要做到准确无误，既让领导对各部门的业务人员的能力水平有个了解，也让领导对目前的销售进度有了解，同时领导还可以根据这些报表发现现在市场的一些动荡，以便来及时改变营销策略。

然后是日常工作总结。作为一名销售内勤，我很明白岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，在处理一些繁琐的日常事务时一定要有头有尾，全程掌控，同时也要增强自我协调工作意识，把工作做到前面，给自己留下充足的时间去面对突发的事情。把工作做到前面是经理每次开会都会跟我说的话，我也慢慢的学会了，也体会到了其中无穷的好处。现在我每天早上来了，都会把每天的日程看一遍，然后一件一件的去做，把今天的事情全部做完，绝不拖到明天。做的多了，熟练了，自然就会节省出不少事件。如果有剩下时间，就把第二天需要做的事情也看看，能提前做的就都提前做好。我每天都会做备忘，有的事情可能是今天通知的，但是要两天甚至三天以后才要做，所以我每天都会把事情记录下来，第二天把基本工作做完，就看看今天有哪些事情需要做。这样做事情有条有理，有计划。

最后是我今后要努力的方向，也是我需要努力去填补的不足和缺陷。

首先，要加强自身的学习，多了解单位的整个运作流程，就算系统我不懂，单位的共享里面有sap系统的培训视频，有时间的时候就可以去看看。其次还要努力学习医药专业的知识及专业英语，我不能丢下我的英语，这是我的强项，我会尽量抽出时间去学习，去练习。另外，还要做到和其他各个部门良好的沟通，做领导的好助手!最后，用我们经理的话说。所有的事情就是四个字，勤能补拙。

有一句话说得好，时间就像海绵里的水，只要你挤总会有的。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤的同时，做一名合格的翻译，不辜负自己，也不辜负领导对我的期望!

**2024年暑假社会实践报告800字左右高中生篇5**

本人根据组织安排担任治安支队管理大队教导员，今年以来，在市局党委的精心培育、关心和帮助下，在兄弟部门的大力支持、配合下，紧紧围绕市局工作目标，立足本职，严格要求，扎扎实实地开展各项工作，取得了一定的成绩。现将本人任职以来的思想、工作业务、纪律作风等情况向组织和领导汇报如下：

一、重视理论学习，政治素质和业务水平有了新的进步

任职以来，本人将习近平新时代中国特色社会主义思想、党的十八大以来开展的各项主题教育作为理论学习重点，在市局、支队组织安排下，先后参加了多次政治理论学习和报告会，多次聆听报告后感触颇多，认真撰写学习心得，对本人的思想认识提高有很大的帮助。同时有效结合治安工作实际，积极组织大队的政治理论学习。在大队全体民警中进一步巩固了执法为民的思想基础，强化民警法纪观念，正视存在的问题和不足，坚决杜绝违反五条禁令行为发生，有效促进了执法规范化建设，达到了预期的目的。

二、狠抓队伍正规化建设，民警整体素质和队伍战斗力得到提高

治安管理大队现有民警x名，协警x名，职工x名。任职以来，本人以进一步贯彻落实公安部五条禁令为抓手，贯彻队伍正规化建设这一主线，强化领导班子、民警队伍两个建设，实现班子凝聚力、队伍战斗力、群众满意率三个提高的工作思路，发挥自身榜样力量激发鼓舞全体民警的斗志,统一团结集体。1、日常管理中，加强对全体民警和辅警的纪律作风教育，从细节入手，狠抓养成教育，进一步深化抓警容风纪、抓工作态度、抓办公环境、抓规范执法、抓车辆管理、抓枪械管理、明确大型安保活动的协调工作和日常工作的监督管理，严格落实民警请销假制度，执行情况较好。2、认真开展民警谈心制度。注重与班子其他同志的交流与沟通，坦诚相对，氛围融洽。对大队干部和民警也经常性地开展交流，及时掌握他们的思想动态，对反映的困难及时帮助解决和协调。通过切实有效地队伍管理工作，2024年x年，有x名同志记个人嘉奖，x名同志荣立个人三等功，有x名同志被评为优秀公务员。大队的综合素质有了很大的提高，队伍战斗力不断增强。

三、强化业务、严格纪律

1、管理大队对辖区x家旅馆业和x家网吧等行业场所的信息进行了全面清理，摸清底数，核实信息，并在警综与社区警务平台中及时更正，建档立卷，有效夯实了公安基层的基础工作。2、通过对辖区行业场所进行分级管理，建立日常巡查与清查相结合机制，重点落实隐患整改回头看，对发现的问题跟踪督促，防微杜渐，确保整改到位。3、强化专项整治，抓打击处理。大队结合打击两抢一盗、禁赌扫黄、缉枪治爆、扫黑除恶等专项行动，加大了清理社会环境的打击力度。今年，大队共办理涉及行业场所的案件x起，打击处理x人。（目前，治安大队捣毁的赌博窝点，涉案的刘某、吕某和赵某等三人于某日行拘转刑拘，此案还在深挖之中。）（随便举一个目前在处理的案子或者省略）

任职以来，我时时告诫提醒自己，严格领导干部重大事项报告制度，全年无违法违纪现象。在日常工作中，以身作则，严格纪律，和同志们同甘苦，共战斗，认真做好每一项工作，以自己的行为带动和影响同志们，同时对家属、身边人员严格要求、严格教育。任职以来大队无廉政违纪事件发生。

以上是本人对任职以来思想、工作情况所作的简要小结。在看到成绩的同时，本人在学习和工作中还存在一些不足，有待于在今后的工作中进一步努力和改进。

**2024年暑假社会实践报告800字左右高中生篇6**

今年以来，站前治安大队以迎接十九大，忠诚保平安为主线，紧紧围绕习总书记对党忠诚、服务人民、执法公正、纪律严明新要求，认真践行两学一做常态化，全面开展各项工作，辖区社会治安状况明显好转，发案率逐年下降，得到了上级部门的充分肯定和辖区群众的广泛好评。

一、以继续深化两学一做学习教育为引领，不断提升队伍整体素质。多措并举抓学习。党支部把党员个人自学作为学习教育的基础环节，抓好抓实。要求每名党员根据支部学习安排制定个人学习计划，要求充分利用党支部微信群方便管理辖区各企业。

二、以培训、练兵、建机制为抓手，不断提升民警个人素养。一是多措并举抓培训。二是苦练精兵铸警魂。三是创建机制促提升。

（一）落实三项机制，严抓考核促提升,以目标责任考核作为队伍规范化管理的主抓手，制定站前治安大队目标责任考核细则，推动各项工作的贯彻落实，并抽调专人负责，进一步夯实责任，今年将采用逐人分解任务，将目标任务细化到人，责任落实到人，年底根据排名应用鼓励激励机制评优、评先。

（二）严抓日常养成，狠抓队伍管理，抓小、严抓，从民警日常行为、内务卫生、穿衣戴帽、言行举止、上下班纪律等基本行为规范抓起，日检查、周通报、月汇总，结合党员积分制，奖优罚劣、奖勤罚懒，不断培养优良警风。

（三）健全完善合力抓党建的领导机制，成立了党建工作领导小组，把敢于担当，业务过硬，开拓创新，兢兢业业，淡泊名利的党员充实到领导小组。落实三会一课制度，积极开展三十活动，坚持班子成员讲党课，深入开展支部承诺和党员承诺践诺活动。坚持以创新实施骨干民警能力提升计划为主线，以创书香队伍，建学习型队伍为目标，创新培训方式，提升党员民警素养。

（四）以创一流警队，护一方平安，警民一家亲为目标，积极开展五亮活动。一是亮出身份，夯实党员思想根基。二是亮出标准，树立党员行为标准。三是亮出服务，转变党员工作作风。四是亮出承诺，践行党员责任担当。五是亮出兑现，提升组织战斗合力。

（五）开展两学一做学习后，所领导开拓思维、积极探索，结合辖区警情特点，解决了群众化解矛盾的新需求。

三、抓作风、优服务、净化警务生态。

认真落实党风廉政建设主体责任，坚持把党风廉政建设纳入大队日常工作，做到与警务工作同部署、同落实。认真贯彻落实《公安机关人民警察纪律条令》等警纪警规，结合分局《队伍管理记分办法》，从内务卫生、警容风纪、上下班纪律等6大块基本的行为规范抓起。

基层党支部不仅公安业务工作，更要注重对党员思想政治教育。一定抓好党员队伍的新思想、新形势、新任务的教育，用两学一做重要思想和科学发展观武装党员队伍的头脑，进一步加强基层单位的党建工作，规范党组织的组织生活，定期召开民主生活会，使三会一课经常化，增强党组织战斗堡垒作用。

**2024年暑假社会实践报告800字左右高中生篇7**

我来公司工作已快一年时间，在任职期间，我非常感谢公司领导特别是李总、韩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山东联邦恒升，来到一个很温暖的部门，有领导的关爱，有同事的帮助，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，在以后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

这些都增强了我协调工作意识，这一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、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、办公室日常工作总结：

作为全国部的销售内勤，我知道岗位的重要性，销售内勤是一个承上启下、需要沟通、协调左右、联系八方的重要枢纽等，为销售业务人员做好保障。一年多期间，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。准备发货资料(彩页、样品等)，提供客户所需的文件，销售表格的整理，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，(例如快递件及时的跟踪，有时间就去查一下网站，问问客户，货物收到否)。

在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时同时也要增强自我协调工作意识。经过一年来的努力，我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定

工作计划

。有条有理，有力有效

三、今后努力的方向：

一年来，本着爱岗敬业的精神、开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在有次发货过程，没有及时跟踪货物，至使货物晚到客户手中。跟踪工作做的不够完善;今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

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