

水电工作人员个人总结

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

水电工作人员个人总结篇一

XXXXXXXXXXXX

实习是检验真理正确与否的唯一标准。理论要回到社会实习中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识事物要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识，从理性回到现实。在当今社会无时不刻在发生日新月异的变化，身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。社会实习能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实习中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实习能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

20xx年8月1日至20xx年8月20日 共20天

4.1单位现状：

我进入的是一家建筑涂料个体经营户，实行十小时工作制。该户主要经营的xx乳胶漆是由天津xx涂料工业发展有限公司生产的，具有九十多年的历史，是中国涂料真正的老学者、老品牌。该公司生产的乳胶漆具有耐擦洗、遮盖力好、涂刷面积大、浓度好、不脱粉、环保、无毒害等特点，拥有多种档次的商品。

4.2 工作范围:

向顾客推销建筑乳胶漆，为顾客挑选适合、喜欢的颜色，并用调色机配色。

4.3 销售情况：由于xx涂料在当地只有一家代理商，且经营历史不过三两年之久，顾客多为老主顾，故而销售量并不大。通过为顾客细心讲解如何辨认是否为好的乳胶漆，且经过各种途径的宣传和比对销售情况也日益好转。

4.4 销售策略

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝优良的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要态度周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品，这样才能使消费者买到满意的产品。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，商品档次也实习报告实习报告格式实习报告注意事项土木工程实习报告会计实习报告计算机it实习报告要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

第三，诚信是成功的根本。

本着诚信为本的信念，您的光临是我最大的荣幸，您的满意是我最大的愿望!诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的。诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。为人稳重，待认真诚，办

事周到，这样能为商家提供好的人缘，带来更多、更大的机遇！第四，付出才有收获。

每天都在重复同样的话语，同样的工作流程，面对的是不同的顾客，与此同时也有很大的快乐，因为每天都在成长，每天都比昨天懂得多，每天的动作都比昨天熟练。我相信，熟能生巧！

工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

通过二十天的实习使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

我充分认识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会继续努力！努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才！感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任！

水电工作人员个人总结篇二

大家好！

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次机遇，在任代法标销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫xx今年xx岁，20××年10月我加入xx这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20××年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。证明在xx是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投资要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20××年里我的工作计划安排如下：

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点

进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点和奇迹。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

20××年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20××年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20××年公司各项工作的顺利完成。

水电工作人员个人总结篇三

进入公司一个月了，，回想自己这段时间所做的工作，所经历的事情，有太多的感慨，有太多的惊喜，有了一份镇定，从容的心态。对这份工作我有很多的感触，一个月的了解我发现我对这个行业有很大的兴趣，不管是公司的工作环境还是领导同事之间的关系都特别的好，我想能在这里工作我是幸运的，这是我人生的第一份正式的工作，我需要好好的去对待、好好的去学习积极认真的去对待我的工作。

刻苦钻研与本职工作相关的知识。虚心向身边同事学习，努力提高适应本职工作需要的本领。同事是我的老师，坚持向领导和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，培养勤于思考的工作习惯，增强了工作和思维能力，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，虽然我的工作是那么平凡和琐碎，但是我知道在这些平凡和琐碎中我能学到许多我在学校里所无法学到的知识，让我对商标有了一个全新的认识。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处：工作中不够细心，缺乏全面性考虑，业务熟练程度不够，工作内容规范性不完善，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

我是诚挚的关心公司未来的发展，想伴着公司的成长而成长，为公司和自己都争取荣耀。

水电工作人员个人总结篇四

作为销售我是一个靠业绩说话的人的，在业绩上面我时刻重视着，一年来我努力把自己的业绩做好，在工作当中不断的挑战自己的能力，维持维护好自己每一位客户，在这方面徐需要花很多的精力，所以我从来都不会轻视这一点，无论是做什么事情我都会考虑到这些，现在包括未来我一直都会保持下去，因为这是我的职责所在，在业绩上面，一年来我矜矜业业，每一次业绩考核我都通过了，而且连续两个月都是销售冠军，其实在这一点上面我一直都是保持着乐观的心态，我从来不会居功自傲，我认为一个销售一两个月业绩很好不值得骄傲，我的目标是能够长期的保持下去，把自己的能力充分的发挥出。

我对自己在工作的当中的表现还不是特别满意，我认为还会有更多的事情等着我去做好，我也相信这是未来一段时间我需要去考虑的，我一直用一个客观的方式在看待自己的工作，作为一名销售我感觉自己的业务能力还是有待加强的，回顾一年来的点点滴滴，包括在跟客户交流的时候这些都是我在考虑的，我认为这些都是可以认真的去对待的，在工作当中其实会发生很多有趣的事情我认为那些事情都应该从最基础的开始做起，无论是做什么事情都应该是这样，现在我一直都在保持好的心态，包括工作的当中点点滴滴，很多时候我都会认为哪些是弥足珍贵的，在工作当中不是所有的事情都是那样，至少现在我是这么认为的，我会继续提高自己业务能力，做一名更加优秀的销售。

在过去的一年当中，我还是出现了很多问题，特别是在跟客户交流的过程当中，作为销售切不可操之过急，我就是这一点做的不好，一年来我把重点都放在了一些无关紧要的事情上面，包括在工作的时候，与客户交流的时候等等，其实问题还是显而易见的，在未来的工作当中我一定会好好的完善。

水电工作人员个人总结篇五

1. 建立健全各项规章制度，奠定会计出纳工作的基础。今年我根据业务发展变化和管理的要求，对责任、制度修旧补新，明确责任、目标，并按照缺什么补什么的原则，补充建立了上些新的制度，对支行强化内控、防范风险起到了积极的作用。特别是针对七、八月差错率高居不下，及时组织、制订、出台了“xx”有效地遏制了风险的蔓延。

2. 加强监督检查，做好会计出纳工作的保证。年内一方面加强考核，实行工效挂钩的机制，按月考核差错率，并督促整改问题，及时消除事故隐患，解决问题。另一方面，加大检查力度，改变会计检查方式，采取定期、不定期，常规与专项检查相结合的方式，及时发现工作中的难点、重点，再对症下药，解决问题，有效地防范了经营风险。

3. 以人为本，加强会计、出纳专业人员的素质培训，进一步实现了会计、出纳工作的规范化管理。

1、 更好的完成年度财务工作，我严格按照财务制度和[]xx[]等规定，认真编制财务收支计划，及时完整准确的进行各项财务资料的报送，并于每季、年末进行详细地财务分析；在资产购置上做到了先审批后购置，在固定费用上，全年准确的计算计提并上缴了职工福利费、工会经费、职工教育经费、养老保险金、医药保险金、失业保险金、住房公积金、固定资产折旧、长期待摊资产的摊销、应付利息等，并按照营业费用子目规范列支。

2、 费用支出实行了专户、专项管理，在临时存款科目中设置了营业费用专户，专门核算营业费用支出，建立了相应的手工台账，实行了一支笔审批制度，严格区分了业务经营支出资金和费用支出资金。在费用使用上压缩了不必要的开支，厉行节约，用最少的资金获得最大利润[]20xx年开支费用总额为x万元，较上年增加了x万元，增幅为x%；实现收入xx万元，较上年增加x万元，增幅为x%[]从以上的数据可知，收入的增长速度是费用增长速度的x倍。在费用的管理上，根据下发的[]xx[]等文件精神，严格费用指标控制，认真执行审批制度，做好日常的账务处理，并将费用使用情况及财务制度中规定比例列支的费用项目进行说明，以便行领导掌握费用开支去向。全年按总部费用率的考核标准，支行实际费用率为x%[]节约费用x个百分点，费用总额没有突破下达的年度费用控制指标。

我在抓好管理的同时，切实注重加强自身建设，增强驾驭工作能力。一是加强学习，不断增强工作的原则性和预见性。二是坚持实事求是的作风，坚持抵制和反对腐败消极现象，在实际工作中，积极帮助解决问题，靠老老实实的做人态度，兢兢业业的工作态度，实事求是的科学态度，推动各项工作的开展。三是加强团结合作，不搞个人主义。

1、 挖掘人力资源，调动一切积极因素。立足在现有人员的基础上，根据目前人员的知识结构、素质状况确定培训重点，丰富培训形式，加大培训力度，特别是对业务骨干的专项培训。

2、 降低成本费用，促进效益的稳步增长。一是加强成本管理，减少成本性资金流失。二是加强结算管理，最大限度地增加可用资金。三是合理调配资金，提高资金利用率；认真匡算资金流量，尽可能地压缩无效资金和低效资金占用，力求收益最大化。四是降低费用开支，增强盈利水平。五是准确做好各项财务测算，为行领导的决策提供依据。

3、 充分发挥职能部门的“职能”，加强管理，加快工作的效率，并向财务总监汇报工作。

回顾一年的工作，在平凡而繁细的工作中，付出了许多艰辛与努力，有了一些收获与喜悦，重要的是丰富与锻炼了自己，虽然我的工作取得了一定的成绩，但仍有许多不足，仍需在今后的工作中不断地加以完善，面对日益变幻的金融经济形势，金融工作任重而道远，成绩永远属于过去，在今后的工作中，我将不断完善提高工作水平，在新的一年里迈上一个新的台阶，做好20xx年个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

水电工作人员个人总结篇六

20××年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的奥迪4s店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的%。总销售辆车，总销售额万元，回笼资金总计万元。

（一）抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（二）抓好展厅管理，树立品牌形象

1带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

4销售人员 随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

（三）抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。

首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。

其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

（四）树立信心，排除万难

20××年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，

要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

（五）制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

（六）提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

（七）抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源 优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2进一步加强客户关系维 护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。

3维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特 定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办 的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的经营理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材。

水电工作人员个人总结篇七

一、内部管理方面：

由于公司的不断发展，保安队伍也在不断的增加。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，在招聘保安方面，我们始终坚持两个原则，一是应聘人员必须有优秀的个人素质，品质端正，精神面貌较好，这样，才能将我们某某物业的精神面貌昭示于社会，使更多的人知道我们某某物业。二是我们坚决不招聘有前

科的人员,这样,才能更好的保证我们队伍的质量。我们在一手抓人员配备的同时,还一手抓素质的提高。在队伍建设上坚持两个方针,内抓素质,外树形象,多次组织人员进行应急训练,如、军姿队伍训练、礼节礼貌讲解、消防应急训练,突发事件紧急应对预案演练,通过集训不断加强保安自身素质.更好的为业主提供高质量的服务,树立良好的自身形象及企业形象,促进我物业公司健康发展。在训练中既锻炼了队员之间的协调能力,也锻炼了团队合作精神,使队员能尽快掌握各项基本的本领,达到公司要求。今年,由于保安人员招聘困难,公司领导及时的调整了保安工资,这一重大改革有效缓解了招聘困难压力,解决了xx年长期影响保安部管理的严重缺编、缺岗、积休等多种问题。

二、做好本职工作,确保小区的安全防卫

今年,保安部继续脚踏实地抓好小区日常安全管理工作,加强小区日常安全巡检和巡查监督管理,做好经常性的安全大检查,对存在安全隐患较多的个别小区进行了加强管理,做为工作中的重点。如:某某小区,外来人员和车辆较多,小区又大,很容易发生盗窃案件,为了避免盗窃案件的发生,我们及时的调整了工作方法,1、所有出入小区的车辆我们实行了发卡制度,无卡的不准进出小区,必要时需和业主打电话联系,征得业主同意,方可进入小区。2、对电动车我们实行了查车锁制度,每个出入小区的电动车,必须检查车锁,车锁如有被别痕迹,立即扣留,待核实无误后放行,外来人员必须拿有效证件登记(如身份证、驾驶证等)方可进入小区,这样一来保证了小区的安全问题,也保障了小区业主正常的工作和生活秩序。

由于工作认真,一年来我们保安共抓获了偷盗电动车犯罪分子二名,偷盗工地建筑用品的二名,一分别交由刑警队和派出所处理,在工作的同时我们还大力发展好人好事,一年来我们保安在巡逻过程中共拾到手机4部,手提电脑一台,我们保安大力发展拾金不昧的精神,将物品一一归还失主,均得到了业主与领导的嘉奖与肯定。

三、协同公司各服务中心,做好服务与安全保卫工作

今年,保安部与公司各服务中心积极配合,保证了,公司运动会,某某三期,某某社区交房等期间的安全保卫工作,保证了运动会现场和交房期间的正常秩序。

四、提高自身素质,以实际行动感动业主

因为保安肩负着小区的治安管理,势必要对小区出现的一些违规行为进行制止,但个别业主极度不理解,对我们保安进行多次打骂,使我们的人身安全受到了威胁,但我们始终坚持公司制度,尽量做到打不还手,骂不还口,多次给业主做解释工作,由于我们保安始终保持冷静的态度处理这些问题,得到了广大业主的支持,使我们保安工作得到了进一步提高。

我们在室外站岗的保安人员,为了小区的安全,他们秉着高度负责的精神,在自己在岗的12小时内,无论严寒酷暑、刮风下雨,他们都坚持在工作岗位,指挥着车辆的进出工作,尤其是在寒冷的冬天,有的保安手脚冻得都麻木了,他们也没有脱岗的行为,这种精神得到了公司员工和广大业主的赞许,也成为我们小区一道靓丽的风景。

当然我们还存在很多不足,但我相信,在领导的关怀与指导下,在同事的帮助与支持下,在队友的努力与合作下,我们某某保安将会更加完善,更加成熟。以上就是我们保安部20xx年工作总结。不到不拖之处请领导批评指正。

水电工作人员个人总结篇八

作为一名销售业务员,自己的岗位职责是:

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。