

被考察对象工作总结(大全7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

被考察对象工作总结篇一

白驹过隙，转眼我在__已经工作快x年了，自20__年__月__日到岗，至今半年有余，在这半年里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望这半年来的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。下半年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接它的到来时，也不忘来回顾和总结上半年来所做的努力。

__团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20__年以来，__的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

- 1、__销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。
- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。

以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

下半年年工作改进措施：

针对上半年工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在下半年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。

3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。

4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，比如工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。销售助理年终工作总结销售助理年终工作总结。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

被考察对象工作总结篇二

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。

被考察对象工作总结篇三

为推进全州基层党建工作上台阶、上水平，使基层党建工作能更好地服务“两区”建设，经州委同意，由州委常委、组织部部长赵xx带领的海西州组织系统基层党建学习考察团一行8人于5月25日至6月6日赴四川、浙江、江苏等地区学习考察了统筹城乡基层党建、街道社区党建、非公企业党建、机关党员双重管理工作的经验和做法。考察组每到一地都与当地组织部相关同志进行座谈，听取他们的情况介绍，并进行了实地观摩考察，并与xx市xx区委组织部就干部教育培训工作有关事宜进行了接洽。

（一）xx市统筹城乡基层党建工作的经验

一是全面推行了村（居）民议事会制度。xx市推行的党组织领导下的村（居）民议事会制度，其亮点是村（居）民议事会行使自治事务决策权，村（居）民委员会主要执行议事会的决策。村（居）民议事会还选聘了一些政治素质好、责任心强的村（居）民专门负责工作落实情况的监督。使村级事务的决策权、执行权和监督权分离，有效解决了村（居）“两委”代民做主的问题，形成了党组织领导下的充满活力的村

（居）民自治机制，在农村产权制度改革、村级公共服务和社会管理及灾后重建中，发挥了很好的决策监督作用。

二是构建了城乡统筹的社会管理与公共服务供给机制。主要是将城乡社会管理和公共服务职能进行分类提供，对应该由村（居）委会承担的管理和服务职能，其费用由财政进行定额补助；对应该由政府提供的服务职能，由政府购买服务，财政买单；对可以交由市场和其他经济社会组织提供的服务，由政府给予扶持。城乡统筹的社会管理和公共服务机制的构建，改变了以往农村社会管理和公共服务主要由基层组织提供、城市社会管理和公共服务主要由政府提供的不均衡、差异化情况，使城乡党员群众能够享受到均衡化、同质化的公共服务。

三是构建了集体经济组织经营管理新体制。借鉴城市社区治理结构，在农村把经济职能从村“两委”剥离出来，使集体经济组织成为独立的市场主体，自主地进行经营管理，独立地承担市场责任，不仅促进了农村集体经济的快速发展，为解决基层党组织“有钱办事”的问题开辟了新途径。

四是构建了城乡统筹的基层党建工作新格局。先后出台了《xx市乡镇党委书记公开推荐直接选举试行办法》等13个配套办法，制订了《xx市村（居）党组织班子成员公推直选试点办法》等7个配套文件，打破城乡身份、户籍限制，形成了城乡一体的党员群众民主权利保障制度体系；开展党委委员联系党代表、党代表联系党员、党员联系群众的“三联系”活动，健全党内沟通渠道，做到统筹城乡党建一盘棋；开展县级以上党政机关干部驻村任职、一村一名大学生志愿者、统筹调配机关干部和事业单位人员到艰苦地区工作、村干部到县市相关单位挂职学习等办法促进城乡人才的互动；加大资金投入力度，使村（居）活动阵地统筹规划建设；统筹村和社区办公经费、干部报酬动态增长、医疗养老保障等相关制度，较好地调动了各级干部的工作积极性。

（二）杭州市街道社区党建工作的主要经验

一是以党的建设带动社区建设。探索出“党员会客厅”、“功能性党小组”、“楼道党支部”、“红色港湾”等在全国具有一定品牌效应的党建工作模式，充分发挥街道党工委、辖区单位党组织和社区党组织的作用，通过完善共建组织、创新共建机制、健全共建制度、开展共建活动，初步构建起了区域大党建的工作格局。通过在职党员进入社区管理层，提高了社区干部队伍素质，从福利待遇、年龄层次、知识水平和管理水平上改变了原来的结构，整合了社区党的资源、公共服务资源及社会各类资源，为社区共建夯实了基础。

二是党建模式从管理取向转为服务取向。上城区党建模式最显著的特点就是其服务型取向几乎贯穿在其所有的创新实践中，改变了以往党建就是抓党务管理和进行政治教育、对党员偏重管、布置任务多、强调要求多的陈旧模式，将党建工作的内容由主要抓党务管理向关爱服务党员、解决党员实际困难，并解决居民生活实际问题转变，如小营巷社区明确提出“党建促民生”的口号。上羊市街社区以5a“即任何人 anyone 在任何时候 anytime 任何地点 anywhere 通过任何方式 anyway 得到任何服务 anyservice”为目标，进行网格化管理、组团式服务为居民群众和党员提供各类服务，大大提高了社区党组织的凝聚力和号召力。探索“一册三网”服务群众新途径，积极探索社区服务网络化、社会化、产业化的路子，在便民服务、再就业服务、志愿者服务等方面进行积极拓展。

三是党建平台从单一到多样的拓展。他们根据最新形势，不断拓展党建平台，使其多样化。利用网络等先进技术手段为社区党建服务，成功开办了党建网络平台，利用“e家人”社区事务信息化管理平台开展网上党务管理；将“党员会客厅”搬到网络上，形成“网络党员会客厅”，通过建立e支部，召开网络会议、电视滚动字幕等方式开展部分组织活动，开拓和丰

富了党建网络平台。

（三）温州市非公有制企业党建工作的主要经验

二是完善非公有制企业党建工作机制。首先，建立健全非公企业党建工作保障机制。出台了《非公有制企业党组织活动经费、时间、场地保障若干意见》，明确规定非公有制企业党组织活动经费在企业管理费中列支，据实在税前扣除，其限额一般根据企业上年的销售额和当年党员的人数核定，并不得低于员工年度工资总额千分之八。要求广大党组织要按照相对独立、规模适中、功能多元、配置齐全的原则，加强活动阵地规范化建设，确保企业党的活动正常开展。其次，建立健全功效评估机制。华仪集团在党建工作中引入iso9000质量评估体系的基础上，导入pdca（策划—实施—检查—改进）原理，将上级党组织的需求、期望和企业员工的利益有机结合起来，构建活力和谐企业目标和党建工作指标有机结合，建立非公有制企业党建评估体系，并通过开展管理评审和满意度调查等，对党组织工作运行和作用发挥情况进行客观评价。第三，建立健全党务干部权益保障机制。制定实施《关于建立非公有制企业党务工作者权益和激励的若干意见》，把党务工作者等级评定与待遇报酬挂钩，在推荐各级人大代表、政协委员时，要有一定数量的非公有制企业党务工作者，充分调动了党务工作者的积极性和主动性，为党组织扎实开展工作提供强有力的领导保障。

（四）昆山市非公有制企业党建工作的主要经验

一是创新党组织组建方法。通过审批非公企业项目与党组织设置同步提出，筹建行政领导班子与选派党组织书记同步考虑，招收企业职工与调配党员骨干同步进行，企业生产经营与党建工作同步开展，从源头上保证了非公企业党组织的覆盖面。在科技教育园区、软件园、留学人员创业园等园区组建了企业联合支部，解决了非公企业中的党员组织挂靠问题。发挥工商部门与企业联系密切的优势，通过实施“登记申报、

年检年报”制度，动态掌握非公企业党组织和党员情况，推动组建党组织。

二是创新党建工作手段。在非公有制企业中推行了“支部+工会”的工作模式，提倡在条件成熟的非公企业中支部书记和工会主席一肩挑，统筹开展党组织和工会组织活动，党组织把工作重点放在为职工服务、凝心聚力、解决劳资矛盾、提高员工素质上，贴紧了企业发展需求，赢得支持，赢得地位，有效提升党建工作水平，以党群一体化整合资源推动党建工作上台阶。通过在非公企业相对集中的区域设立党员服务中心，在较大规模的企业中组建党群俱乐部，开辟“网上党员之家”等多种手段，丰富了党建工作内涵，提高了党建工作水平。

考察团还对上海市杨浦区五角场社区党员双重管理，发挥社区在职党员作用工作进行了学习考察。

（一）党建工作理念方面

一要树立基层党建品牌理念。温州市以建设“活力和谐企业”为目标，强化党组织功能，建立工作机制，昆山市以打造“红色方阵”助推非公企业科学发展，这些党建品牌在促进企业发展、提高党组织凝聚力上发挥了重要作用。近年来，海西各地和各级基层党组织也积极探索并初步形成了一些党建品牌，如德令哈工业园区的“红色驿站”、都兰县的“村企联建”、乌兰的“企地共建”、天峻县的“岗位创星”等，但由于受主客观因素的影响，我们的党建工作品牌还有待提升，作用还有待发挥。我们必须树立党建品牌理念，通过打造符合海西实际、基层组织需要、党员群众认可、各类经济社会组织欢迎的党建品牌，彰显党建品牌的社会价值，展现党建品牌的导向作用，进一步激发我们各级基层党组织的活力和广大党员的积极性，更好地投身于“两区”建设的实践中。

二要树立服务型党建理念。基层党组织只有畅通了社情民意反映渠道，发挥桥梁纽带作用，才能使党和政府能在第一时

间倾听民声、了解民意、做出科学决策。上城区的"5a"做法启示我们要立足群众需求开展服务工作，切实帮助群众解决各种问题。要将党建活动这种“务虚”工作做成为民做好事、办实事、解难事的“民心工程”，我州要把“创先争优”活动与加强基层党组织建设结合起来，紧紧围绕服务群众这个宗旨，切实更新党建工作理念，改进工作方式方法，改进工作内容和价值取向，使党建工作更好地服务于地方经济发展，以抓好党建工作来促进各项事业的健康发展。

三要树立敢于尝试勇于实践的创新理念。从海西实际出发，走自身特色的基层党建工作新路子，就要学习先进地区敢想敢干、敢为人先的精神，进一步解放思想，如实行党组织负责人职业化模式，大胆运用社会主义的利益原则和价值观抓非公企业和社区党建工作，拓宽服务渠道、更新服务理念，做好服务群众工作，进而提高基层党组织的凝聚力和号召力。

（二）党建工作领导体制方面

浙江和江苏省在两新组织党建方面，一是他们设立了党的社会工作委员会或非公有制企业工作委员会，做到有专门的机构和人员来抓两新组织党建工作，并取得明显成效，这种领导体制方面的做法值得我们借鉴学习。二是推行领导联系企业制度，明确了联系职责和任务，推动市县、乡镇和有关部门领导经常性到企业指导工作，加强与业主的思想沟通，提高企业主对党建工作的认识，有效促进了非公企业党建工作。在如何加强党建工作责任制方面我们可以借鉴他们的这种好做法，各级党政主要领导要经常到非公企业就党建工作开展情况与企业主动沟通，掌握情况，解决困难，达成共识，促进党建工作上水平上台阶。

（三）党建工作机制方面

一是要建立健全基层党建工作保障机制。温州市明确规定非公有制企业党组活动经费、时间、场地，特别是经费要在企

业管理费中列支，列入企业财务计划，并专款专用。同时也明确规定各级财政要对党组织活动给予支持的做法，较好地解决了非公企业党组织不被企业主重视的问题，为非公企业党组织开展活动提供了制度保障。从近年来海西基层组织建设工作的实际来看，非公企业基层党组织开展活动的经费较为紧张，应该结合海西实际，制定非公有制企业党建经费保障机制，包括企业税前列支、财政支持机制、企业党务干部补贴机制等，以提高他们的工作积极性。

二是建立健全基层党建工作的管理机制。各地先进的党建理念和成效启示我们，一要强化党建目标考核工作，建立一套科学、可行的目标考核制度，把各级基层党组织完成任务、履行责任情况作为工作实绩考核的重要内容。继续完善把党建目标与经济工作、业务工作目标相结合的“双线目标考核制度”，把年终考核与平时检查结合起来，把定性考核与定量考核结合起来，把考核结果与干部任用、奖惩结合起来，作为评先表优、提拔重用的重要依据，形成党建工作“动力源”。二要推行任务分解制。各级基层党组织要坚持逐级负责原则，坚持书记抓、抓书记，把各级党组织的目标责任分解到各级，分解到人，形成纵向、逐级负责的责任体系，保证上级党组织部署的各项工作落到实处。

三是积极拓宽基层党务干部来源渠道。昆山市集中选派党务干部到非公企业任职、温州非公企业组团以年薪3-20万的优厚条件面向全国招录专职党务人才，为我们拓宽工作思路提供了成功案例，启示我们也应以县市为单位建立党务干部人才库，采取内部选拔、公开招聘、组织推荐等多种方式，向非公有制企业和社区党组织配置党务干部。完善选拔党政机关优秀干部到农牧区、非公企业和社区挂职制度，为建立高素质的党务工作者队伍拓宽渠道。

（四）党建工作载体方面

温州市把开展“创建活力和谐企业”□xxxx县把开展“三百工程”

活动做为加强基层党建的有效载体，得到各方面的认可、好评，为创新基层党建提供了有益的借鉴。结合我州目前正在开展的统筹城乡基层组织建设工作确定的目标，如何把各项任务做实做细，我们认为，一要把“百企联百村”这个活动载体赋予更多新内容，进一步发挥企业和村社党组织的作用，科学整合村企党建资源，有效发挥组织优势，围绕城乡“双赢”目标，加强交流合作，促进企村之间党建工作资源互补。二要在非公有制企业抓好“三培两推”这个活动载体，努力做到企业党建工作与企业发展的同向，真正使企业感觉到组建党组织是推动企业健康发展的生力军。三要在街道社区继续探索丰富以服务群众为重点的各类党建载体，完善党员二次管理相关制度，使社区党组织在区域性工作中发挥领导核心作用，有力地推进社区建设与管理。四要在机关围绕开展“岗位创星”活动这个载体，建立健全工作考评制度和岗位目标量化标准，增强岗位考评的可操作性和公正性，进一步转变机关作风，提高行政效能。

被考察对象工作总结篇四

x年是保持快速发展的一年，在以董事长为首的农化新班子正确领导下，我们保持高昂的斗志，努力拼搏，实现了年销售额2.38亿元的突破。这得益于吴大香董事长接任丰乐以后的这五年，通过这五年的励精图治，让我们每一位丰乐人看到了一位严与踏实干事创业的企业家，看到了一位有血有肉有情感的管理者，是他的人格魅力影响了周边的人，虽然我是一线的销售人员长年奔波在外，但有时间还是经常学习领悟董事长讲话精神，把他运用到实际工作中去，逐步改变和改造我的人生观、价值观，通过市场的磨练，不仅培养了我任劳任怨、勤奋务实的工作精神和严谨求实的工作作风，同时丰富了我从事各项工作的经验和适应各种环境。

就这半年作为一名销售人员自己的切身感受和感悟向大家做如下汇报：

（一）进入农化行业已经半年了，应该说对目前市场略知一二，但真要想好好操作一片市场必须全情投入的向书本学习、向市场学习、向其他业务经理学习，全面了解情况做到知己知彼百战不殆。每次的选择都是一个挑战，接手后首先尽可能的通过以往客户资料以及网上信息掌握了该片的大体种植结构，每个县的耕地面积以及重点乡镇的情况，这都是我以后工作重心，利用最短的时间完成了对该区域所有客户地毯式地了解，我清醒的认识到这远远是不够的，要想在市场实现突破，必须在销售渠道上下功夫，在做实网络降低风险的前提下大胆的进行客户整合，保留合作热情高，以丰乐为密切伙伴的客户，形成我的最核心的客户层，坚决淘汰信誉程度低只想占有丰乐资源而无销售业绩的老油条客户，逐步培养扶持一批中小客户。“一事一毕、日清日高”时时刻刻不忘加强自我学习和自我改造。

（二）要做一名合格的销售员，必须加强自我修炼，加强情商培养提升个人素质。做为丰乐的一名业务人员，这是一个特殊的岗位，是对外的一个窗口，直接代表公司形象，我是从四个方面完善提升自己。

1、对挫折的承受力：干销售没有不遇到挫折的，但不能害怕更不能被他击垮。

2、对情绪的控制力。每个人都有情绪也都有需要宣泄，但在销售工作中不能带着情绪。董事长曾经说：“只有把事业做好，我们的情感才能实现，我们的情感才能更加丰富，我们的情感才最为现实”，经过了这么多才发觉自己真正理解了董事长的这句话。

3、对他人的宽容力，理解别人，才能成就自己，也正是有了这样的相互宽容才使得我们变的更为和谐。今年很多货短缺，对于每个业务员来说就是一个字来表达：急！但每笔业务又都切身关系到业务人员的利益，就在这样的环境下，我们没有一个人去争去抢，而是显示了很好的宽容力，步调一致服

从公司安排，发扬团队精神。

（三）要成为一名合格的销售人员必须有很强的责任心。都说业务人员辛苦“十个千十个万”但我觉的做农资的业务人员更辛苦，因为当前农资市场极不规范，同行业竞争也是不择手段，导致赊销风盛行，这是短时期无法改变的事实，我作为一名销售人员最羡慕的是能够做现款的行业，然而现实是货物到市场后一切风险和压力都落在我们身上，这样我们就更要有责任心，对客户的考察、对市场的洞察力以及对无法抗力因素发生的灾难。铺货高峰期每个人应收帐款都有一两百万，彻夜难眠，没人要货又担心任务完不成，有人要货又担心赊欠比例过大，内心矛盾复杂我想每个农化业务人员的痛苦莫过于此。欣慰的是农化公司领导对市场的重视以及对一线销售人员的关心和理解，这让我们感到我们并不是孤军奋战，我们有强有力的后盾让我们有良好的心态去迎接困难。

“不经历风雨怎么见彩虹”历经磨难才觉的今天来自不易，作为一名销售人员是培养了我也是丰乐锻炼了我，无论世事如何变化都将会忠于丰乐诚信于丰乐，我坚信在公司领导的带领下，将会有更辉煌的明天！最后祝各位领导同事们在新的年里身体健康，心想事成！

被考察对象工作总结篇五

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，

待客要热度周到，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!

被考察对象工作总结篇六

时间过的好快，转眼之间八月份就这么结束了，九月份也即将开始，离年底还有四个月的时间，感觉时间紧迫。所以要珍惜每一天，把时间管理好，不然这几个月就稀里糊涂的过去了。这个月无论是从天气上还是从业务上来说对自己都是一个挑战。随着工作的深入，对唐山这片市场也渐渐地熟悉了很多。很喜欢和唐山这边的人打交道。其中的复杂性只有自己明白。针对这个月的工作，从以下几个方面做工作总结。

1. 市场分析
2. 业绩完成情况
3. 个人能力方面
4. 下个月计划

唐山是一个重工业城市，主要分为两类：钢厂和机加工厂，像唐钢、迁钢等大的钢厂。盾石机械，中国北车等大的机加工厂。而对机床方面的需求相对来说是比较多的，所以无论是厂家还是机电公司都看好这片市场，厂家有很多，机电公司也不少。这里面就存在着竞争，归根到底还是价格的竞争。因为各个机电公司代理的品牌都差不多，但是每个公司都有每个公司的特色，比如我们公司就在服务上做的很好，保证24小时到位，所以注重服务的客户还是停下来考虑考虑的。另外对销售人员的专业技术也是一种挑战，对于一些比较深奥的东西我们没有厂家的精，所以也存在这方面的不足，这种情况随着时间的积累和经验的积累是慢慢会弥补过来的。最近2个月唐山对机床这方面的需求相对前几个月来说是减少的，客户普遍的反应是：原材料价格不稳定、利润薄，不好干。工人工资要求比较高，另外工人也不好找等等。许多客户有这方面需求大多数要么厂房没建好，要么就是处于观望状态。总之前景是挺好，困难也不少。需要各个方面的努力。

由于上个月时间比较紧，客户方面也没有稳定下来，所以大多数都在这个月该签的设备都签了。一台普车、一台折弯机。所以这个月的业绩是完成了。但是一台加工中心给丢了。从这个月跑市场的分析来看，这个月有信息也算不少，但是都处于困难状态。要么就是资金还没有周转过来，要么就是厂房兴建过程中，要么就是还在相互比较当中。所以跟踪是必不可少的。

回头想想自己个人能力哪方面有所提高呢？似乎没有什么提高。也许这个月对工作的情况没有仔细的分析，也许是自己懒惰了。能力包括什么呢？仔细想想还是“专业能力，销售能力、为人处世接人待物的能力”，这个月没有好好的去有针对性的去训练这方面的能力，没有规划与计划导致自己没有对自己有个深刻的认识。说起来容易做起来难啊，比如专业的能力，必须下一番苦功夫，因为没有人会教你，只有自己自学或者请教别人，另外销售能力，就是要不断的去跑市场，去接触更多的人，这个不是很重要，重要的是接触那么

多人后的分析，以及碰到的问题做到准确的判断与分析。一天两天可以，时间长了能够坚持下来不易。爸爸曾告诉我“做生意就是要不断地去听，去悟，没有人手把手的教你”想想也有几分道理。所以以后要有计划有目的的去工作，对自己各个方面的能力每天进步一点点，另外还要学会坚持，持之以恒的做下去。

主要是对有信息的客户做一下回访，开发一些新用户。主要是在丰南和玉田方面的客户。每周制定好所要拜访客户的名单，然后有计划的去实施。对有信息的客户做到定期回访，防止丢单。

对专业知识这方面的学习要加把劲，这是自己的一个弱项。尤其对碰到的床子要研究透，做到下次遇到类似问题时从容应对。另外还有有针对性的学习一下其他产品。对销售这方面的情况也要多多学习，抓住学习的机会，要自己多看看有关方面的书籍。增强自己对业务销售这方面的能力。

被考察对象工作总结篇七

一、考察情况

（一）政府重视，加强领导、健全机构。

深圳市政府把物业管理工作列入政府重要工作之一，把打造文明城市与建设文明小区紧密结合在一起，十分重视组织领导和组织建设。

1、组织领导层次高，深圳市成立物业管理委员会由市政府牵头，主管副主任委员会主任，深圳市政府副秘书长、深圳市住宅局长任副主任、成员由6个行政区和计划、财政、国土等13个部门领导及深大电话公司等4个企业负责人组织；委员会下设办公室和物业管理招标办办公室，两个办公室均设在深圳

市住宅局，负责日常工作；各区人民政府也成立相应机构，领导辖区内物业管理和老住宅区整治改造工作。

（二）、重视法制建设。

深圳市物业管理起步早，政策法规建立超前，对发展物业管理具有前瞻性和预见性，1994年出台了《深圳市经济特区住宅区物业管理条例》。开创了我国物业管理法制建设先例，之后相继出台了《深圳市经济特区住宅区物业管理行业管理办法》、《深圳市家庭装饰装修管理办法》、《深圳市业主大会和业主委员会指导规则》等十二种物业管理政策法规。为深圳市物业管理的健康发展起到了重要作用，从时间上看，我国制定的一系列物业管理政策都是在深圳经济特区制定的物业管理政策法规的基础上修改出台。

（三）加强开发、物业综合管理推动物业产业发展。

1、深圳市现有注册物业管理企业898个，管理项目3500余项，对物业企业的管理主要是资质管理，除每年进行年检外，在适当时间与工商部门联合检查，检查内容包括：企业是否按申报项目操作，企业是否帐目公开，企业实际操作是否降低资质申报条件，对外来企业实行登记备案制度等，通过检查整顿规范提高管理水平，减少业主投诉。

2、严格推行物业管理合同和业主公约必须是在开发企业售房时就与业主签定，而不是在向业主交房时签定物业合同和公约。

3、加强物业管理从业人员培训，深圳市专门设有房地产和物业管理进修学院，为上岗培训和继续教育创造了先决条件，学院每年不断循环组织物业管理培训，新的物业管理政策法规和物业管理理念不断从这里输出，从而提高员工素质和管理水平。

4、建立物业管理招投标机制，把物业管理引入市场机制，2000年下发了招投标管理工作通知。成立了招投标办公室，制定了招投标有关程序规定，设立考评专家库，在一些规模小区开展了招投标工作，对达到5万平方米的小区准备强行启动招投标。

（四）全方位、多角度解决物业收费问题。

一是通过媒体加强物业管理宣传工作，二是要求开发企业与业主签定的物业服务合同和业主公约内容必须明确到位，三是物业企业的服务承诺要到位，四是对恶性欠费的业主物业管理人员耐心上门催收或找工作单位，单位解决不了的起诉法院，五是要求业主委员会成员带头交纳，不能拖欠，也不能领导业主集体拒缴或组织上访，深圳市物业平均收费率达98%。

二、我市与深圳市物业管理的差距。

（一）、起步时间的差别，深圳市物业管理起步于1981年，人们对物业管理的消费观念已基本形成，接受和认可物业管理已成为人们生活中必不可少的一项内容，而我市物业管理起步于2000年，人们从福利性住房管理过渡到商品化住房管理还有一个转变的过程，不可能一蹴而就。

（二）经济基础的差别，深圳是一个经济发达地区，城市整体生活质量和生活水平我市是无法相提并论的，在深圳人们追求的是高收入、高消费，深圳市物业收费每平方米最低2.6元，而我市最高0.4元。

（三）、物业市场的差别：深圳具有一个庞大的物业管理市场，全市注册企业898家，一级企业50家，管理项目3500余项，管理面积6000万平方米。我市注册物业企业25家，全为三级以下企业，管理项目30项，达5万平方米以上只有8个小区，管理面积173万平方米。

（四）业主委员会管理机构设置差别，深圳市将业主委员会的选举与日常工作划归到社区工作站或街道居民委员会，有利于业主（也是居民）与社区的联系与小区管理的协调，我市物业小区业主委员会选举及投诉、归属物业管理主管部门。

（五）水电抄表的差别：深圳市物业小区的`用电全部由电力部门抄表到户，水除高层二次加压外，也全部抄表到户，我市截止目前水电抄表到户仍没有落实，是物业投诉的焦点、也是物业管理的难点。

三、几点建议。

（一）物业管理应积极主动的向政府及有关部门作好工作汇报和意见反馈，在认真调查研究的基础上，多拿建设性意见，争取领导的重视和支持。

（二）加大物业管理政策法规的宣传，要通过各种宣传形式使物业管理法规深入人心，不断转变人们对物业管理的重要性的认识，要通过宣传树立我市市民物业消费商品观念，增强业主自治自律意识，推进物业管理迈向规范化、法制化轨道。

（三）不断完善物业管理政策法规，目前我市出台的《安康市城市居住区物业管理实施办法》和《安康市住宅共用部位共用设施设备专项维修资金管理使用办法》等一批法规，为促进我市物业管理发展起到了积极作用，但针对性政策缺位，应加快出台《安康市物业管理投诉受理暂行办法》、《住宅共用部位共用设施设备专项维修资金使用续筹办法》和《安康市城市居住区业主大会指导规则》等地方性政策法规，进一步完善政策法规体系。

（四）加强领导，建立物业管理相适应的组织机构，一是应建立物业管理高层次的议事，决策权威机构，指导政策法规的执行和研究超越信访部门，物业主管部门权限的热点、难

点问题，尤其是一些长期议而不决困扰政府部门工作秩序的问题；二是根据目前我市物业管理市场发展需要应组建安康市物业管理协会，提升物业管理自我约束，自我管理能力和发展空间，为繁荣物业市场，共创文明城市共负职责。

（五）强化物业管理监管力度，全面提高物业管理质量。一是要建立监督管理制度，不定期对物业企业进行综合检查和抽查，尤其对经过等级评定的小区，更要从服务标准上严要求严管理，达到服务与收费相一致；二是建立物业企业信用档案，从评定先进单位、文明小区活动中鼓励企业讲信誉、守信用；三是加强企业资质管理，对业主投诉多服务质量差限期整改、坚持不改的企业降低资质等级或注销其资质证书。四是要求物业服务行为公开化，接受业主监督，凡与业主签定的合同内容要公开，服务项目、收费标准要公开，五是加大物业从业人员技能培训，把坚持持证上岗与上岗培训结合起来，使物业管理水平不断提高管理水平，以适应物业管理产业发展需要。

在领导的关心和帮助下，在全体同志们的支持配合下，本人加强学习锻炼，认真履行职责，全面提高了自己的思想认识、工作能力和综合素质，较好的完成了各项目标任务。虽然工作上经历了很多困难，但对本人来说每一次都是很好的锻炼，使我逐渐走向了成熟。

本人表现主要体现在以下几个方面：

5. 在思想作风建设方面，严格按照同志提出的勤于学习、善于创造、乐于奉献的要求，坚持讲学习、讲政治、讲正气，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则；把增强公仆意识、服务意识作为一切工作的基础；把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求真上，脚踏实地埋头苦干；保持青年干部的蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气，努力成为青年同志的楷模。办公室工作最大的规律就是无规律，不由自主。而该同志切实做到了正确认识自身的工作和价值，正

确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益、工作与家庭的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，带领办公室人员经常加班加点，为全局的各项工作提供了强有力的后勤保证。

6. 能积极参加政治理论学习，始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫，重点学习了三个代表重要思想和十届中全会精神等文件，作为一名委员，能及时将学习材料搜集打印下来发给党员进行学习，进一步增强了党性，提高了自己政治洞察力，牢固树立了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观。

无论在工作中，还是在自身建设上，本人都能时刻严格要求自己，做到要求别人做到的事情，自己必须首先做到；严格按照法规、政策办事，在党风廉政建设上挺直腰杆，刹歪风、树正气、恪尽职守，全心全意的做好人民的公仆。

特别是自开展保持共产党员先进性教育以来，更能主动学习提高自己的认识水平。广泛开展谈心工作，多方征求意见，并对征求到的意见进行梳理归纳，针对自身的不足制定切实可行的整改措施，认真加以提高和改正。