

# 总结上周工作情况(汇总10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 总结上周工作情况篇一

春去秋来，四季轮回，公司已经迈进一个新世纪。我们财务部也有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我觉得有必要对这半年多的工作做一简单的回顾。

一、上半年在稳定的工作环境中，努力提高自身业务水平及管理能力。

(一)以提高自身素质为突破口，在不断地学习中掌握干好工作的基本技能和知识。

在工作中，我经常把自己放在公司的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。我经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键。20\_年上半年审核各类单据5460余份，制作凭证400余张，准确率均达到99%以上；进行了一次固定资产盘点，对报废、调拨、毁损的固定资产及时进行了处理，有效保证了固定资产核算的真实性；负责本部门采购计划的编制和物质的领用管理，做到既不短缺又

无富余。

(二)以提高工作效率为根本，在坚持原则和正确心态的基础上保证完成工作的标准和质量。

在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。坚持原则、客观公正、依法办事。半年以来，我主要负责存货核算、固定资产管理工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报销工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，具体问题具体分析，就必须持正确心态，一丝不苟，不骄不馁。只有做到这些，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责。

(三)以强化服务质量为目标，在不断的经验积累中探索新方法，研究新模式。利用ufo设置了总账、明细账自动对账表，每月核对总账、明细账，保证了账账数据一致；实现了存货凭证全部由子模块生成，有效保障了总账明细账数据一致，使差错率大大降低并减少了工作量。

二、下半年工作转变较大，面临新的工作岗位和环境，努力提升自己积极寻找一个自身能力提高和圆满完成工作的平衡点。

(一)顾全大局、服从安排、团结协作。

根据安排本人从存货岗位调至客户往来，又从客户往来调至现在的稽核岗位，同时兼顾总账报表。虽然我从05年参加工作至今已近6年时间，但稽核、报表对我来说都是全新的体验，加之原稽核岗位调离、报表岗位休产假，工作量骤然上升，这次调整算得上是前所未有的巨大挑战。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同事学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，与全部门同事一起做好财务审核和监督工作。

## (二) 坚持原则、客观公正、依法办事。

在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计业务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

## (三) 任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。

由于岗位变动，原稽核岗位调离、报表岗位休产假，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成稽核工作，本人还同时兼顾科里的内勤工作。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。

## (四) 爱岗敬业、提高效率、热情服务。

在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到

本职工作中。对待来报账的同事，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难、不拖延；对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。

### 三、存在的问题及下步工作计划：

(一)存在问题：首先，工作不够细心。作为一个财务工作者，细心是应该具备的基本条件，但在工作中由于年龄较轻，经验稍显不足，对待一些问题的解决方法过于单纯，工作方法过于简单；看问题有时比较片面，以点盖面，此外在一些问题的处理上显得还不够冷静。接手新工作以来多次出现失误，审核单据不看大写、手续不齐未能审出等等问题，都是由于不够认真细心造成的，所幸在领导和同事的帮助下没有铸成大错。在以后的工作中我会克服这些缺点，努力让领导放心。其次，不善于沟通。不善于沟通属于财务人员的通病，但对于一个和外部门联系较多的岗位来说，这也是必须要改正的缺点。尤其是对于别人的误解，甚至是断章取义的曲解，自己总觉得是小事不愿意去解释，而这些小事往往会造成不可低估的影响，甚至影响到部门工作的开展。

再次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高；应把自己放在一个更高的高度看待问题、解决问题，为领导排忧解难，做到让领导省心、公司放心。

#### (二)下步计划：

在下一步的工作中，我要虚心向其他同行和同事学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方法；同时在业余时间努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和管理水平，使自己的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和社会的需要。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

年终总结(含综合性总结)或专题总结，其标题通常采用两种写法，一种是发文单位名称+时间+文种，如《铜仁地区烟草专卖局20\_年工作总结》；另一种是采用新闻标题的形式，如松桃县大兴访送部的卷烟零售户诚信等级管理专题总结：《客户争等级，诚信稳销量》。

正文一般分为如下三部分表述：

1、情况回顾这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。

2、经验体会这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。

3、今后打算这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

## 总结上周工作情况篇二

为尽快熟悉农村工作，在得知自己要被下派时，就通过上网，查找各种资料，熟悉和了解各种相关的政策、法规，从思想上给自己洗脑，深刻理解“三农”重要意义，树立为民办实事，为民谋利益的民本思想。刚到乡时，便主动向乡领导提出要参加乡里的周办公会议以便听取乡各部门在每次会议上

的工作小结，尽可能快的了解乡情，融入乡政府的工作。在乡里工作较空闲时，便拉着乡干部到乡里各个行政村、自然村里走访，向村干部请教各个村的具体情况，详细了解、熟悉各村村情民意，逐步对村的自然条件、经济发展、人口结构、主要收入来源及科技扶贫工作有了一个大概的了解，并考虑今后工作的打算。

通过一段时间的调查摸底，根据市政府对乡工作的指导意见，并进行乡领导多次研究确定了以发展“无公害”茶叶基地建设的主要方向。发展“无公害”茶叶基地项目，发展下洪乡农村经济发展是重中之重。预计，该项目不但可以取得良好的经济效益，同时取得不菲的社会效益。而且，该项目的实施，能起到很好的示范作用，让一些持观望、怀疑态度的农民朋友，也能纷纷主动要求加入进来。现在乡里正在筹划，以该项目为契机，把下洪乡建成一个绿色无公害的茶叶基地。更为重要的是，该基地各项前期工作正步入了正规，将为下洪乡经济可持续发展打下良好基础。

在当地“党委、政府”的帮助下，经深入调研后，确定了科技特派员的主要工作：一是结合特派员的工作特点和当地农业生产实际情况，研究制定了山区“无公害”茶叶规模化生产技术研究开发方案，在科研示范试验中努力与农民群众一起积极探索适合当地提高经济效益的先进实用技术，不断提高群众对科技致富的认识，逐渐树立科学技术是第一生产力的观念。二是在不断深入调查基础上，结合农民群众实际需求有计划开展科普宣传教育活动，以提高农民群众文化素质。三是协助乡党委、政府做好当前群众关心的热点问题。如：农民群众普遍关心的“医疗”问题。随农村合作医疗工作的开展，下洪将逐渐开展农村合作医疗工作，农民群众对此事都很关心。为此，我与乡政府工作人员共同开展了“农村合作医疗”政策的宣传，帮助农民理解新农村合作医疗政策。

另外，开展了“传染病预防”的宣传教育，提高农民群众对“传染病”的认识（不良的生活习惯与传染源-传播途径的

关系），引导农民群众改变不良习惯，提高对卫生、饮食等的认识，对传染病既不要漠不关心，也不要恐慌。与乡政府人员一起先后开展科普宣传几十次，发放相关材料500多份，受到当地农民群众的欢迎。

结合特派员专业特点及当地实际，积极开展相关研究，我主要从事山区“无公害”茶叶规模化生产技术研究开发的研究。下洪乡种植茶叶有悠久的历史，高山区气候适合茶叶栽培，但由于茶叶品种老化，种植技术落后，产量、效益不高。当地农民种植茶叶主要用于自己食用，栽培面积小，无法形成规模。针对当地生产实际，经过与乡政府共同研究，确定共同开展山区“无公害”茶叶规模化生产技术研究开发。通过科研示范，一方面筛选适宜当地条件的品种，增加当地种植品种的数量，为生产做好基础工作。另一方面，通过试验及小面积示范种植，努力探索适合当地茶叶种植的技术及营养条件，帮助农民群众提高茶叶种植的技术水平，提高茶叶经济效益，提高对科技致富的认识。

茶叶种植的规模化在下洪乡得到推广，首先要让农民群众掌握一定的技术。因此，针对他们知识层次低、培训难度大的实际，撰写了通俗易懂的培训教材，先后请来了茶叶、蔬菜等方面的专家，深入各村为农民举办技术培训班10余次，200多人（次）。为把“无公害”茶叶种植的规模化推广开来，经常翻山越岭、走村串户，进农家门，吃农家饭，深入田间地头，手把手的教农民技术知识和营销知识，还挑选了部分具有一定文化基础的青年农民进行指导，使他们掌握较为系统的礼仪知识、营销知识，成为科技创业的带头人。下洪乡推广“无公害”茶叶种植的规模化项目示范取得了显著成绩，使从粗放经营迈向了高效集约经营的发展道路，茶树良种比例由20xx年8月的35.1%提高到37%以上提供技术支撑；促进传统茶产业的改造升级和产品的更新换代，实现每亩年收益7000元；农民的致富技能和科技意识明显提高。一年来，积极探索科技成果推广转化的新模式，研究在当地如何实现“无公害”茶叶种植的规模化、效益化，开展茶叶清洁化

生产技术、茶叶质量安全控制技术研究，对茶农提供茶叶技术培训服务，引进高产优质“安吉白茶”品种，建设、改造成200亩左右的名优茶生产基地，实现绿色环保、高效高产。

进乡驻点正式开展工作后，积极向各村村两委干部宣传市里有关下派科技特派员进村服务的精神和要求，提高村两委干部对科技特派员工作的思想认识，形成共识。通过召开座谈会和走村串户等方式，深入开展调查研究，熟悉村情，寻找工作的切入点和经济、科技发展的突破口，帮助制定下洪乡经济、科技发展规划。

结合温州职业技术学院与泰顺县下洪乡人民政府实际，充分发挥科技特派员入驻下洪乡的优势，建立“三下乡”实践基地，把科技扶贫工作贯穿到“三下乡”活动的每一项任务、每一个环节，全面推进“三下乡”活动深入开展，帮助农民脱贫致富。

## 总结上周工作情况篇三

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作□xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，



因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1) 对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2) 药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3) 招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4) 工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的

任务。

## 总结上周工作情况篇四

### 5、开展统计考核评比，推动公司统计工作迈上新台阶

根据统计工作的要求和公司《统计工作管理办法》，制定了《公司统计工作考核评比办法》，对统计工作考核标准进行了量化、细化，使统计评比工作有了具体的依据。

### 二、当前统计工作中存在的问题和不足

1、对统计工作的认识不足、重视不够。一些人认为统计工作可有可无，统计数字可以马虎对付。这种思想势必影响统计工作的进一步开展，进而给企业经营生产带来负面影响。

2、统计归口管理职能仍需加强。归口管理的职能虽然在逐步加强，但由于长期以来各专业统计各自上报，缺乏沟通，数出多门，造成同一统计指标出现多个数据的混乱局面。

## 总结上周工作情况篇五

在今年，我很荣幸被选为科技特派员，在县科技局的关心与帮助下，围绕“实体创业，服务农民”的原则，在山青水秀、省内兰花名贵品种主产地的晓天镇开展科技创业，并取得了较好的工作成绩。现将20\_\_年个人工作情况总结如下。

### 一、积极申报市级科技专家大院

兰花在晓天已成特色产业，20\_\_年成立了兰花协会，目前，已发展会员近300人，年收入在10万元以上的就有40户之多，据估计兰花协会成立年总收入在3000万元。为把兰花产业做大做强，我建议通过科技部门，以协会的名义，申报市科技专家大院，此举得到了县科技局的大力支持和帮助。为此，

成立了以我为负责人，副会长\_\_等为成员的工作机构，共同负责大院建设工作中的具体事宜如动员、协调以及所需资金的筹措和相关档案的建立等等。结合行业实际，拟定了大院的运行机制，以及执行的会计制度，我们还聘请了安农大教授该学科领头人，兰花协常务理事，合肥肥市兰协副会长付玉兰为首席专家，针对产业和市场需求，制订研发项目和项目的技术方案，同时确定本会顾问朱学存为技术方案实施督查员，以确保首席专家制订的技术方案真正有效的落到实处。建立兰花专用栽培室、配置了电脑等设施，专家大院内有制度外有标识。目前，兰蕙专家大院已申报成功。

## 二、开展产、学、研合作，为大院需求技术依托

在县科技局的主持与协调下，大院与首席专家签订了权、责、利明晰的产学研结合技术合作协议，约定安农大林学与园林学院为大院发展兰花产业研发项目作技术依托单位，为大院兰花产业化发展提供了强有力的技术支撑，首席专家根据院方实际需要，负责引进先进的科技成果和研发手段，实施相关的科技服务，帮助制订研发计划和具体实施方案，经常来院检查指导，编写有关技术资料，定期不定期培训兰农，大院方负责免费安排首席专家在院工作期间的食宿和交通，并提供相应的技术服务费，共同申报技术成果，实现利益共享等。

## 三、确定研发项目，打造兰花产业基地。

经过认真梳理后，拟通过为期三年时间，将大院初步建设成为皖西一流的下山铭品新花品种园，打造成兰友交流与协作的阵地，连接市场的桥梁，兰农活动的中心。具体项目内容有六个，一是开展名贵品种对比试验。对以选育的大别山兰花十三个名贵优株（其中春兰11个如：大龙胭脂、童话、皖军梅、向天歌、晶亮天堂、褚字、中华荷蝶、新方字、皖西青龙、富贵荷蝶、晶梅；蕙兰2个即：晓天麒麟、晓天牡丹并分别对“色、香、型；叶色，花色、抗性等进行观察记载，

以及收集整理会员历年数据、资料，申报省级兰花良种签订和品种登录；二是建立50m<sup>2</sup>兰花组培室和100m<sup>2</sup>标准化示范室；三是建0.3亩规模的铭品园；四是建立下山新花种质资源圃0.7亩；五是建立2亩成品、半成品兰花示范基地；六是实施商品兰花会员示范培育和推广。并与专家共议，制订了项目实施方案和阶段目标任务，以真正将兰花列作地方性区域特色产业做大做强，推进我地兰花持续发展科学发展。

四、完成了年度阶段性目标。

1、开展五次科技培训和市场与营销分析培训。本人根据大院发展规化和当前市场营销实际，从浙江请来宁波兰花大王（）和省兰花协会副秘书长分别作《当前兰花面临的机遇与挑战》和《当前市场经济下，兰花营销的策略》报告会，请本院首席专家三次深入调研指导兰农的兰室设计与栽培管理，并作专题科技报告，参训人员达450人次。

## 总结上周工作情况篇六

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx-xx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是xx-xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售高潮奠定了基矗最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

XX-XX年下旬公司与XX-XX公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

XX-XX年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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，工作总结《销售工作总结》。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。

例如：

- 1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，

出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

### (一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其

采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

## (二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

(一) 依据x年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二) 针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。



(三)对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因04年农网改造暂停基本无用量□20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

## 总结上周工作情况篇七

- 1、领导重视，艺术教育成果丰硕，教学设施不断得到完善。
- 2、体、音、美教学工作逐步得到规范，师资队伍不断加强。
- 3、教师待遇逐步得到落实。
- 4、课外活动、业余训练丰富多彩，校园文化氛围浓厚。

各学校能够按照局直各部门下发的艺术工作要求，积极认真的完成各项工作。

- 1、快大镇满族民间剪纸、金斗小学的满族刺绣。
- 2、第七中学的校园的文艺活动开展。

### 1、进一步提高认识，加强学校体育和艺术教育工作

体艺术教育是学校工作的重要组成部分，是实施素质教育的突破口和切入点，各学校要提高认识，在师资方面要专职专用，专业对口。加强非专业专职音乐、美术教师的学习，培训力度，不断提高业务水平和教学能力，各学校要以中学

专职教师为龙头，经常开展乡级音乐、美术教研活动，充分调动专兼职教师教学工作的积极性。不断挖掘潜力，严格执行国家对体育和艺术教育课程开设的规定，逐步配齐音乐、美术教师。

## 2、加大对器材的管理力度，提高使用效率

音乐、美术器材的配发、购置，投资大，在教学及活动使用过程中自然损耗也较大，各学校应加大对音、美器材的管理力度，配备相应的器材室专门存放，并安排专人负责管理，做好器材种类、数量的详实登记，添置损耗，借用有记录，坚决杜绝因乱堆乱放、无人管理而造成人为的破损及丢失，在实际教学中，要充分发挥现有器材的功能和作用，提高使用效率。

## 3、积极开展学校和艺术活动，丰富校园文化生活

因地制宜地开展课外活动，各学校要贯彻小型多样、单项分散、竞赛与趣味性相结合的原则，每学年举办一届内容丰富、形式多样的艺术展演活动，充分利用学校专栏、墙报等现有资源，展示学生艺术作品，不断丰富校园文化内涵。

## 总结上周工作情况篇八

现在每一个细小的市场几乎都是买方市场，竞争无一例外地趋于饱和，产品的优势很快就会被竞争者赶上甚至超越，所有的竞争都集中在市场争夺方面，而无论是价格战还是品牌战，到最后促成销售，归根结底要依赖销售人员。就如同现代战场上，无人驾驶飞机侦察后，远程导弹轰炸后，还得依赖地面部队去短兵相接争取最后胜利，而销售人员就相当于地面部队，由此可见，优秀的销售人员及销售团队于企业而言有多重要。

近两年来，我也试着做一些零散的销售性工作，亲身经历后，

才改变方案范文了以前对销售工作的轻视和偏见——我以前一向是认为没有学历、没有专业、找不到好工作的人才去做销售。

我性格外向、擅长交流等特点的确给我的销售工作带来一些方便，但我不善于控制情绪、处处想占上风、恐惧被拒绝、承受挫败能力极低等缺点则屡屡给我的销售性工作带来很大的负面影响。我和客户的对接人员争吵过，虽然争吵总是我赢，但却以合作的不顺利甚至是中止作为惨痛代价。我还曾经和客户方的总经.在餐桌上拍案而起，虽然淋漓尽致地展示了我的个性并博得了个当场痛快，到最后，品尝挫败和飞单的痛苦的我及我服务的公司。另外，可能是在我的人生成长过程中，我以前经历的失败很少，对自己的估值又偏高，因此，我应对被拒绝和承受挫败的能力非常的差，客户不够友好的语气都会令我非常受伤，如果通过自己的努力马上就迎来了胜利的曙光时，客户却突然坚定地拒绝了我，更会令我郁闷多日。

每一次经历被拒绝或迎来挫败后，我都把这当作我人生路上迟来的成长机会，经历过后，我的免疫力都会提升一级。

慢慢的，虽然我是零散性的做销售工作，我发现我自己控制情绪的能力无声无息中悄然提升了，这是比我销售取得业绩更让我欣慰鼓舞的好收获。与此同时，我慢慢于销售也有了自己的一点小体会。

销售工作有三大忌，第一大忌是欺骗：无论多高明的欺骗总有一天都会露出马脚，销售人员虽然获得了一时“成功”，但失去了人格和信任，是作为人最大的损失。第二大忌是卑躬屈膝：销售是要成功对接产品与对产口的需要，销售人员是帮助客户找到适合他们的产品的，是协助者，而不是乞讨者，因此，销售人员任何时候都应当充满自信的出现在客户面前，向客户展示优秀产品和优质服务的同时，向客户展示我们的人格魅力和精神风貌。第三大忌是死打烂缠：我们常

常看到一些销售人员，尤其是人寿保险、二手房市、安利产品、证券经纪人、炒股软件等市场的销售人员，因为公司取底薪高提成的人海销售战术，从而导致销售人员素质良莠不齐，许多销售人员用电话和短信骚扰、穷追猛打的销售方式，给客户和潜在客户造成了许多痛苦，也给销售行业抹了黑。这样的销售方式是最不可取的，就算客户因为求清静或者碍于人情而一时妥协，但他一定会在心中埋伏下对销售人员的不满和怨恨。销售是要满足客户需求的，给购买者带来快乐和满足，而不是给他们带来压力甚至是伤害。如果客户没有需求，更不要强行推销，\*\*\*购买的痛苦等同于被强\*\*\*。

我会继续尝试一些销售性的工作，不求业绩和赚钱，只求磨砺自己的性格，提升自己的修养。

## 总结上周工作情况篇九

现在每一个细小的市场几乎都是买方市场，竞争无一例外地趋于饱和，产品的优势很快就会被竞争者赶上甚至超越，所有的竞争都集中在市场争夺方面，而无论是价格战还是品牌战，到最后促成销售，归根结底要依赖销售人员。就如同现代战场上，无人驾驶飞机侦察后，远程导弹轰炸后，还得依赖地面部队去短兵相接争取最后胜利，而销售人员就相当于地面部队，由此可见，优秀的销售人员及销售团队于企业而言有多重要。

近两年来，我也试着做一些零散的销售性工作，亲身经历后，才改变<sup>方案范文</sup>了以前对销售工作的轻视和偏见——我以前一向是认为没有学历、没有专业、找不到好工作的人才去做销售。

我性格外向、擅长交流等特点的确给我的销售工作带来一些方便，但我不善于控制情绪、处处想占上风、恐惧被拒绝、承受挫败能力极低等缺点则屡屡给我的销售性工作带来很大的负面影响。我和客户的对接人员争吵过，虽然争吵总是我

赢，但却以合作的不顺利甚至是中止作为惨痛代价。我还曾经和客户方的总经.在餐桌上拍案而起，虽然淋漓尽致地展示了我的个性并博得了个当场痛快，到最后，品尝挫败和飞单的痛苦的我及我服务的公司。另外，可能是在我的人生成长过程中，我以前经历的失败很少，对自己的估值又偏高，因此，我应对被拒绝和承受挫败的能力非常.的.差，客户不够友好的语气都会令我非常...受伤，如果通过自己的努力马上就迎来了胜利的曙光时，客户却突然坚定地拒绝了我，更会令我郁闷多日。

每一次经历被拒绝或迎来挫败后，我都把这当作我人生路上迟来的成长机会，经历过后，我的免疫力都会提升一级。

慢慢的，虽然我是零散性的做销售工作，我发现我自己控制情绪的能力无声无息中悄然提升了，这是比我销售取得业绩更让我欣慰鼓舞的好收获。与此同时，我慢慢于销售也有了自己的一点小体会。

销售工作有三大忌，第一大忌是欺骗：无论多高明的欺骗总有一天都会露出马脚，销售人员虽然获得了一时“成功”，但失去了人格和信任，是作为人最大的损失。第二大忌是卑躬屈膝：销售是要成功对接产品与对产口的需要，销售人员是帮助客户找到适合他们的产品的，是协助者，而不是乞讨者，因此，销售人员任何时候都应当充满自信的出现在客户面前，向客户展示优秀产品和优质服务的同时，向客户展示我们的人格魅力和精神风貌。第三大忌是死打烂缠：我们常常看到一些销售人员，尤其是人寿保险、二手房市、安利产品、证券经纪人、炒股软件等市场的销售人员，因为公司.取底薪高提成的人海销售战术，从而导致销售人员素质良莠不齐，许多销售人员.用电话和短信骚扰、穷追猛打的销售方式，给客户和潜在客户造成了许多痛苦，也给销售行业抹了黑。这样的销售方式是最不可取的，就算客户因为求清静或者碍于人情而一时妥协，但他一定会在心中埋伏下对销售人员的不满和怨恨。销售是要满足客户需求的，给购买者带来快乐

和满足，而不是给他们带来压力甚至是伤害。如果客户没有需求，更不要强行推销，\*\*\*购买的痛苦等同于被强\*\*\*。

我会继续尝试一些销售性的工作，不求业绩和赚钱，只求磨砺自己的性格，提升自己的修养。

## 总结上周工作情况篇十

一个学期的工作已经结束，下面对该学期的工作作总结。

在这一个学期里，我在思想上严于律己，热爱党的教育事业。去年下半年我向学区党支部递交了入党申请书，所以这一学期来我都是以党员的要求来约束自己，鞭策自己。对自己要求更为严格，力争在思想上、工作上在同事、学生的心目中树立起榜样的作用。在“七一”那天，我还荣幸地成为了一名预备党员。使自己的思想上上了一个新的台阶，同时也是对自己思想上严格要求的一个新的开始。一学期来，我还积极参加各类政治业务学习，努力提高自己的政治水平和业务水平。服从学校的工作安排，配合领导和老师们做好校内外的各项工作。

在教学工作方面，整学期的教学任务都非常重。但不管怎样，为了把自己的教学水平提高，我坚持经常翻阅《小学数学教学》、《优秀论文集》、《青年教师优秀教案选》等书籍。还争取机会多出外听课，从中学习别人的长处，领悟其中的教学艺术。平时还虚心请教有经验的老师。每上的一节课，我都做好充分的准备，我的信念是—决不打无准备的仗。在备课过程中认真分析教材，根据教材的特点及学生的实际情况设计教案。

这学期主要担任二年级两个班的数学、思想品德、科技、文体的教学及其中一个班的班主任工作。因为已经接手第二学期，学生的思想、学习以及家庭情况等我都一清二楚，并且教材经过上学期的摸索，对教材比较熟悉，所以工作起来还

算比较顺利。培优扶差是一个学期教学工作的重头戏，因为一个班级里面总存在几个尖子生和后进生，对于后进生，我总是给予特殊的照顾，首先是课堂上多提问，多巡视，多辅导。然后是在课堂上对他们的点滴进步给予大力的表扬，课后多找他们谈心、交朋友，使他们懂得老师没有把他们“看扁”，树立起他们的信心和激发他们学习数学的兴趣。最后是发动班上的优生自愿当后进生的辅导老师，令我欣慰的是优生们表现出非常的踊跃，我问他们为什么那么喜欢当辅导老师，他们说：“老师都那么有信心他们会学好，我们同样有信心。”“我相信在我的辅导下，他一定有很大的进步。”“我想全班同学的学习成绩都是那么好。”于是，我让他们组成“一帮一”小组，并给他们开会，提出“老师”必须履行的职责，主要就是检查“学生”的作业，辅导“学生”掌握课本的基本知识和技能。给后进生根据各自的情况定出目标，让他们双方都朝着那个目标前进。“老师”们确实是非常尽责，而“学生”时刻有个“老师”在身旁指点，学起来也非常起劲。两个班所定的9对“一帮一”小组，“学生”们全班都有进步，有的进步非常快。

这学期我还承担了数学优质课比赛的任务。从接到任务的时候开始，我就感到压力是非常重。首先这次优质课是数学开放式的课，是一种新的尝试性的教学模式。还有这次优质课与众不同的是上完课后还要进行答辩，要考的还是教师本身的素质。再者本校的数学优质课连续三年能够取得镇的一等奖，并代表镇到区参赛。面对这样的压力，我和数学科组的老师没有气馁，都想把这次课取得最好的成绩。我从学习理论知识开始，翻越大量的书籍及从网上搜集有关数学开放式教学的资料。数学科组的老师及校长都非常重视这节课，给予我莫大的帮助，一起定内容，一起出谋献策想教案、课件的设计，共修改教案、课件、试教十多次。有时候还得全科组加班加点。像x老师帮我把课件做好，领导主动帮我提建议，其它老师帮我做教具、录音等等。令我感觉到不是我一个人上公开课，而是有一股凝聚力使我感觉到是全校上。而在全体的努力下，这次的公开课终于实现了我校数学优质课连续

四年获镇一等奖、并代表镇到区参赛的梦想。

在班主任工作方面，我非常重视学生的思想工作。通过班会、晨会、思想品德课及结合各科教材对学生进行爱祖国、爱人民、爱集体、爱劳动、爱学习等的思想教育。使学生能养成良好的班风、学风。班干部是老师的左右手，所以我把培养得力的班干部作为班主任工作的一项重要内容。我培养了两位得力的班长。这些班干部能把班的学习和纪律管好，为我减轻负担。我为他们定出要争取每星期都拿文明班的目标，各施其责。还常给班干定时开会，了解他们工作的情况，鼓励他们大胆开展工作。使班干能在同学中树立起威信，成为同学学习的榜样。在他们的努力下，班务工作能正常开展，本班这学期也只有两次没有取得文明班的称号。这个班本学期的插班生很多，有六个，加上原来的一共有13个，全是男生，并且来自不同的省份，语言沟通和学习习惯的参差就最令我头疼。他们连上课的基本要求都没养成，并且有几个象xxx□xxx等是最调皮的。特别是xxx□这个小孩特别好奇、好动。上学期天天都要跟同学打上几场架，我唯有苦口婆心地跟他做思想工作，慢慢把他转化，今学期打架违纪的现象大大减少了，上课能遵守纪律，并且非常积极回答问题，学习成绩也优秀。但还是不时出现一些消极的思想。为了把班的常规工作搞好，我每天都坚持早上七点三十分前、中午一时四十分前就到校，回到学校的第一件事就是到班上了解学生的早读、午读等情况，对学生进行晨会教育。经过一个的努力，我们班的各项常规工作像早读、卫生、课堂纪律等都抓得比较好。

这学期班主任工作最使自己满意的是与家长的联系沟通工作。这一学期，我主动与家长通过电话、校访等方式进行密切联系，了解学生在家的学习与生活情况，也向家长汇报其子女在校的情况，争取与家长的教育思想达成一致。当家长对我的工作提出意见的时候我非常乐意接受，并且调换角色站在家长的角度去考虑问题。结果，绝大部分的家长对我是非常信任和尊敬。像xxx同学，她的家长因为望女成凤心切，把



女儿的学习管得特严。要她在完成老师布置的学习任务的同时，中午要她写两页的生字，晚上要写两课的生字和背语文或数学，完成不了还用棍棒侍候。结果把小女孩压得透不过气来，上课也没精打彩的，老师在学习要完成的作业总是完成不了，成绩也越来越差。我跟她家长谈过几次，了解到这样的情况，给他们提了个建议，让他们不要布置额外的作业给她，不要把她逼得太紧，先试行两个星期，如果还是老样子的话就一起再想别的办法。家长听从了我的意见，结果这个同学在轻松的学习环境下成绩进步很大，语文数学都达到了优秀，数学还考了一百分。她的家长也对我表示谢意。