

# 新年工作汇报(优秀9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 新年工作汇报篇一

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的x年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的x年。

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的

关注库存销量。22店从5.1开业到9月份女裤一直占比都比较高，73%，男裤只占27%，后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

## 新年工作汇报篇二

裴梅镇地处万年县东南部，素有贡米之乡、革命摇篮之美称，锦黄线穿境而过，皖赣线横贯东西。全镇国土面积为152.6平方公里，下辖12个行政村，人口2.3万人。拥有耕地29425亩，林地16.4万亩。有小(一)型水库4座，小(二)型水库6座，山塘46座，拦水坝75座。多年平均降雨量为1789.5毫米，4—6月降水量占全年总降雨量的47.8%，汛期4—9月份降雨量点全年总降雨量的68.5%。

各位领导：

### 二、认真做好汛前准备工作，做到有备无患

我镇为山洪灾害重点防治区。为做好“防大汛、抗大灾、抢大险”准备工作，对防汛抗旱工作做出早安排，完善裴梅镇防汛抗旱工作预案，调整充实防汛抗旱指挥部成员，进一步全面落实以主要领导为核心的防汛责任制，做到思想到位，措施落实，并完善村级防治预案，责任落实到人，切实做到认识到位，组织到位，责任到位，措施到位，以确保安全渡汛。

1、落实防汛责任制。镇防汛指挥机构和防汛指挥成员已调整到位，严格落实以行政首长负责制为核心的各项防汛责任制，各行政村水库已落实了镇领导班子成员，并已召开防汛工作会议，签订防汛责任状，对今年的防汛工作进行了全面部署。

2、组建防汛抢险队伍。镇防办组建了40余人的突击抢险队伍，每村按照计划组建抢险队伍。全镇4座小一、6座小二型水库，14名安全管理员已全部完成了选聘续聘，全部上岗到位开展汛期巡查值守报汛工作。

3、编制和完善防汛预案。为有效应对突发事件，根据水利工程渡汛方案的编审程序和要求，完成了水库等水工程渡汛方案的编制并如期下达执行。进一步完善了山洪灾害危险区居民移转方案和跨汛期施工、破堤破坝等工程的度汛方案。

4、清理水库及周边环境。为了做好防大汛、抗大洪的准备，要求各村组织劳力对各行政村水库进行三清；对水库堤坝上的杂草进行清理以便观察堤坝是否存在渗水；对水库溢洪道进行清理以便在大的降雨情况下泄洪；对水库的平管前方的冲积泥沙进行清理以便排洪。

5、防办对安全员的管理。防办接上级通知强降雨时立即以电话形式通知安全员，要求加强对水库进行巡查并报告情况。全面开展防汛检查，对检查中发现的问题逐一下达整改通知，限期整改到位。进入汛期，实行24小时值班，领导带班制，确保讯息畅通，真正做到了“事事有人员，处处责任明”。

6、各村严格按照镇防办调度渡汛，确保调度执行到位。并对安全员进行巡查等业务知识培训，强调执行调度的重要性。

7、积极配合大港桥中型水库防汛工作。

8、对险工险段争取“三清三快”即险情查清、报告讲清、信号认清；发现快、报告快、处理快。

### 三、完善制度建设，加强督查落实

#### 1、行政首长责任制

镇长为我镇辖区防汛第一行政责任人及主要职责。各村主任为辖区防汛第一行政责任人。

## 2、防办主要工作职责

我镇防办的主要工作职责。要加强对水库进行巡查并报告情况。

## 3、防汛值班制度

值班员职责和带班领导职责、值班时间、值班纪律、交接制度等。

## 4、小型水库巡查制度

小型水库安全管理巡查报汛条件、时间、内容、方法及需注意事项。

## 5、信息报送制度

水旱灾害统计及工程险情、防汛信息制度和要求。

## 6、组织储备防汛物资，发放山洪灾害避险明白卡。

## 四、加快对已开工的水利工程建设扫尾进度

抓住当前天晴有利时机，在确保质量的前提下，对我镇已开工的大港桥东西干道、燕窝、杨家水库的除险加固进行扫尾，力争在主汛期来临前，全面完工。

## 新年工作汇报篇三

1、抓好园区企业经济运行。力促多伦煤化工项目实现60%产能，世腾化工项目正式投产，大河口酒业项目完成全部土建

及主要设备安装工程，督促已投产企业及早复工生产。

2、继续完善园区基础设施建设。在已经完成地勘、发改备案、环保审查、设计招投标、道路设计和管网专项设计等前期工作的基础上，在财政资金许可和实际工作需要的情况下，随时可以开工建设新型化工产业南区南纬三路、南经四路和南经六路三条主干道路，道路全长5.9公里，计划工期三年，当年完成三条主干道路的路基工程和管网工程的隐蔽部分。

3、做好盆窑三组搬迁安置工作。在对盆窑三组做了大量详实基础工作的基础上，待评估结果公示后，将集中精力、全力以赴做好盆窑三组搬迁安置工作，确保此项工作8月22日前全部顺利完成。

4、抓好招商引资工作。在与北京怀柔雁栖开发区建立密切联系的基础上，加大力度，加强联系，围绕园区主导产业和南部区域中心城市建设积极引进新项目入驻园区。

5、积极争取上级资金支持。认真研究自治区人民政府《关于保持全区工业平稳增长促进转型升级的意见》内政发[20xx]60号文件精神，继续做好资金争取工作，在20xx至20xx年连续4次争取上级扶持资金850万元基础上，重点在小微企业发展、服务体系建设和节能降耗等方面继续争取资金支持。

20xx年，是贯彻落实党的十七大精神的关键之年，是深入学习实践科学发展观的深化之年，是积极应对全球金融危机的重要之年。为推动xxx工业城科学发展，又好又快发展，特提出20xx年度工作计划。

## 新年工作汇报篇四

从20\_\_\_\_年7月27号来到润和\_\_\_\_的那一天起，到目前5个月过去了，回望这段日子，我在工程部的工作。

- 1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了《\_\_\_\_员工管理制度》，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。
- 2、节约资金投入。总包单位临时区域屋面需覆盖，对比施工单位报价与工程部材料采购费用情况，整理报告经领导批准，通过工程部自购材料，节约资金投入。
- 3、项目协调。积极协调桩基单位，土方单位为现场出土创造条件，最终为总包单位按时施工创造作业条件。
- 4、配合材料部进行消防、空调、幕墙施工单位的考察工作，整理考察要点及将考察收集到的资料交材料部。
- 5、总包单位进场后通过巡查，发现施工过程中及现场安全文明存在的问题后及时与监理单位、总包单位负责人沟通督促落实整改。

## 二、经验教训总结

经过近半年的施工，通过平时不定期检查，发现各方面有成功的经验，也有失败的教训，这里进行总结，在明年的各项工作中加以改进。

- 1、监理的作用没有完全发挥出来。因为监理单位在施工中有很多需要把关的地方，例如出现施工单位冬期施工方案、安全应急预案未及时提供，出现未经允许私自施工现象。而且因为施工单位没有按照投标文件组织投入相应具有施工管理经验的专业技术人员，所以工程中有技术、进度与质量方面没有达到预期要求。
- 2、对于管理过程中出现问题的前瞻性不够强，要提升自己对于要发生问题的敏感性，尽量作到少出问题或不出问题，当问题出现后也能有条不紊的处理。

### 三、弱项分析及改进计划

个人业务技能方面由于以前没有在华中地区工作的经历，所以对相关规范、法规、制度认识方面还有一定的偏差，在组织协调能力方面还有待加强。

#### 改善计划

制定学习改善时间，作为专业技术管理人员，学习就像逆水行舟，不进则退。通过收集相关规范、法规、制度，尽快将学到的知识融入到现场管理工作中去，努力提高自己的大局意思与组织协调能力。

### 四、对公司的工作建议

#### 1、办公耗材用品：

目前工程部激光打印机碳粉使用完了采取直接更换硒鼓方式。硒鼓耗材是激光打印机后期使用的必备消耗品，现在而灌粉就是最简单的再生方式，通过灌粉完成再利用降低耗材使用成本。

#### 2、开展健身活动：

有句话叫身体是革命的本钱，公司主营是软件技术，大量的软件人才每天伏案工作。公司通过组织健身活动，即锻炼了员工体质，通过活动又可以加强公司集体凝聚力。

#### 3、提高职工素质：

职工素质的高低，直接影响企业的兴衰。职工的个人全面发展需要经常的培训，新技术的推广和使用、提高劳动生产率、增强职工参与管理的能力，也需要经常性的培训。职工教育应该做到经常化、制度化、正规化。培训内容应从实际出发，

坚持“按需施教，学以致用”的原则。培训时间不论长短，都要建立正规的学习制度，以保证教学效果。建议鼓励员工参加社会培训。

## 五、其它

明年的任务、工作量相当大且重，随着现场各相关专业单位进场施工，现场协调工作也相应增加，施工过程中既有雨季又有青奥会，如何协调合理组织施工安排，施工节奏，保质保量的建设我们的工程，需要的是我们每个人齐心协力的配合，我对此充满了信心。同时我也有很多的不足，尤其管理能力更有待于提高，在以后的工作中更要努力学习，不断提高自己的业务能力和管理水平，为公司创造更大的效益。愿与\_\_\_\_一起成长，一起辉煌。

## 新年工作汇报篇五

2015年度

一、创新工作思路，明确基层党建的工作方向。

制、限时办结制和失职追究制。把每一个党员都代表政府形象，每一个职能部门都是发展环境的要求落实到每一名党员身上。力求服务窗口成为行政效能的典范、服务优质的样板，促进窗口服务标准化、制度化和规范化。

二、主要做法和措施

1、制定党员示范窗口评比办法和实施方案。按照我区今年制定的加强作风建设、优化发展环境实施方案的工作部署和安排，服务中心以便民、高效、廉洁、规范为准则，以培育一批示范窗口为重点，全力推行服务窗口的标准化建设。中心党支部结合此项工作，在示范窗口的基础上，大力推行党



员示范窗口建设。制定了党员示范窗口达标评审标准和党员示范窗口达标评审工作方案。主要内容包括政务公开标准、服务行为标准、服务质量标准、窗口环境标准和示范窗口一次性否决条件共33条具体要求。这些要求是基本的、具体的、必须做的且是做得到的，具有很强的操作性。

2、在所有有党员的窗口设立标识牌。

口建设，为我区经济又好又快发展做出党员应有的贡献。

3、抓服务，提出四四服务理念和四四服务规范。

一、四心、四不、四荣。

四一：给一张笑脸，多一句问候，送一份温馨，行一个方便；  
四心：对待群众要贴心，服务客商要热心，接受监督有诚心，优质服务有恒心；  
四不：不让政策在中心被截留，不让差错在中心里发生，不让时间在中心被耽误，不让客商在中心受冷遇；  
四荣：服务以群众为荣，个人以事业为荣，窗口以形象为荣，中心以发展为荣。

四四服务规范即四声、四清、四快、四办。四声：来有迎声，问有答声，走有送声，处理有回声；四清：咨询事项一次讲清，办事程序一次讲清，收费项目一次讲清，审批表格一次给清；四快：受理快，调查快，处理快，反馈快；四办：手续齐全马上办，承诺事项抓紧办，有困难的帮助办，部门之间协调办。

一流的服务窗口典范。

三、工作成效及工作体会

此项活动一经推出，各驻厅窗口都积极参与到此项活动中来，中心窗口申报率为100%。活动开展以来，各窗口工作人员的

服务意识、服务态度、服务效率都有了明显提高。区工商分局窗口、区国税局窗口各收到表扬信1封。通过这一活动，我们深刻体会到：投资服务中心窗口是展示我区行政服务水平的一面镜子，要想做好这项工作，就必须加强自身的服务意识，提高服务水平。在今后的工作中，我们要将此项活动深入开展下去，以党建促服务，以服务促发展，使中心各项工作步上新的台阶。

在过去的一年中，我校党支部在市、区党委和教育局党委的正确领导下，在各级领导、社会各届的关心帮助下，紧紧依靠广大教职工，充分发挥全体家长的积极作用，群策群力，锐意进取，开拓创新，坚持“关爱生命、尊重个性、开发潜能、全面发展”的办学理念，秉承“立德树人，一切为学生健康成长服务”的育人宗旨，全面实施素质教育，推进均衡发展，规范办学行为。紧密结合学校实际，以办人民满意教育为宗旨，紧紧围绕“发展教育抓党建，抓好党建促教育”的原则，创新性地夯实“两项基础”（即：基层党组织建设、师德师风建设），优化“三大工程”（即：家校教育工程、课改工程、社团课程化工程），进一步提升学校领导班子的能力建设、作风建设，不断加强党员队伍和教师队伍建设，全面提高了教育教学质量，实现了学校内涵特色发展。

## 一、加强党的基层组织建设

培养”、“三亮三比三评”活动，完成党员示范课20节，评选出党员示范班5个、党员示范岗3个、优秀共产党员6人。坚持“三重一大”集体决策，财务政务公开制度。组织纪律观念不断增强，政风行风评议连续三年为满意单位且排名靠前。全年无违规违纪现象发生。

### （二）加强制度建设是加强党的基层组织建设的保证

加强制度建设，建立健全各项管理制度，进一步增强党员的政治意识、大局意识和责任意识，努力提高全体党员的政治

素质，是党员发挥先进性的重要保证。我校党支部建立和完善了《“三会一课”制定》、《民主评议党员制定》、《党内民主监督制定》、《党内民主生活会制度》、《党支部议事制度》、《组织生活制度》、《教职工谈心制度》、《党费收缴制度》、《教职工政治学习制度》等制度，确保入眼入耳入心，落实到位。通过这些举措，吸引更多青年骨干教师向党组织靠拢，新转正一名预备党员为正式党员，确定了一名入党积极分子。储存了发展的后备力量，壮大了党员队伍，为党员队伍增添了新鲜血液。

## 二、加强师德师风建设，开展争做“好老师”活动

（一）对教师中“三乱”现象警钟长鸣，常抓不懈。通过严格的制度约束，向社会和家长公开举报电话，领导包组包片深入社区明察暗访等措施实现全年无违纪违规情况发生，无越级上访和投诉。

享受在后，深入到群众当中，做到“宣传员、服务员、战斗员”的作用。在建党94周年之际，我学区党支部还组织全体党员同志及入党积极分子观看爱国题材的纪录片、教育片，接受革命传统教育。

三、坚定德育方向， 创新德育途径 ， 增强家校教育合力。变单调枯燥的德育说教为生动形象的具体活动，由对教师学生的道德教育到对学生家长的疏导转变。

（一）在全校所有班级开展“面对面沟通与对话”主题班会，全体同学及科任老师、家长、心理辅导老师、学校领导围绕青春期困惑、亲子沟通、学习生活等话题，以答疑解惑、辩论、情景表演、亲子互动等灵活多样的形式，进行面对面交流，有效的解决了学生的心理问题，促进了学生阳光自信、活泼开朗性格的形成。

（二）家长进学校、进班级、进课堂的“三进活动”已成为

常态，正在纳入课程化管理。安排每班每天1名家长听3节课，同时参观校园环境、教室布置、参加学校组织的各类活动。全年进课堂家长人数超过4000人次。家长体验了做学生的感觉，能够更好的理解学生、体谅教师、支持学校。今年我校又被列为“自治区首批家庭教育实验基地”。

（三）强化心理健康教育。目前学校共有专、兼职心理健康教育老师13名，今年又有8位老师考取了国家二级心理咨询师资格证。每班每学期开设心理健康教育课2节，全校共开展心理健康团体辅导172节次，参与人数约4150人次，个别咨询辅导182人次。社会、家长普遍评价我校学生活泼开朗、阳光自信，今年我校又被列为“自治区心理健康教育实验基地”。

#### 四、落实“实干”精神，促进课堂教学改革

呼市等地外出学习考察67人次，培训费用支出9.3万元。随着我校课改水平的不断提升，各校纷纷前来学习考察。临河九中、八中、回中、一中、曙光、金川、十中、前旗三中、六中，杭后六中等来我校听课学习达300余人次，与我校教师交流研讨，共同提高。

自2015年课改开始，党员干部始终是排头兵，带领广大教师推敲斟酌，课改模式重新确定为“五环三导智慧生态课堂”，即“自主学习，导学交流——探究展示——检测反馈——总结提升，导学——导思——导行”，“以人为本、激发师生智慧”课堂教学法，与“小组管理、互动课堂、激励评价”三位一体的学习框架相结合，在全校课堂教学中已经形成常态，“一科一品牌，人人有风格”的教学格局已悄然形成。学生的学习主动性、课堂参与的积极性显著提升，“我的课堂我做主”“我的学习我做主”势头良好。

（二）积极探索，深度开发课程资源，将国家课程校本化。精编、细化《阳光学案》、《古诗词诵读》，通过学生调研和编委集体讨论，不断发现并调整存在的不足，提高校本教

材编写和使用质量。《纠错本》、思维导图与课堂教学相得益彰，学科使用率100%，提高了学生课前自主学习能力，减少了课后作业，家庭作业实行选择加自主，切实减轻了学生过重的学习负担，真正实现了课堂教学的有效性。

音乐课在完成国家标准课标任务的基础上增加礼仪、形体训练内容，组建36人的学生管乐队。体育课，开展足球进课堂，每班每周增加一节足球课，由专业足球教练讲授课程，相继成立校女子足球队、班级足球队。间周开展武术、跆拳道进课堂。实行眼保健操、跑操、韵律操“三操连做”的阳光大课间活动，确保学生每天锻炼1小时。通过定期举行“校长杯”足球联赛提升学生的足球水平。目前，我校已被列为“全国青少年校园足球特色学校”。我校女足获“区长杯”、“杯”冠军，代表巴市参加了自治区“主席杯”和自治区足球锦标赛，并闯入前8名。

（三）积极引领踏实工作，切实提高绿色教学质量。打破教学质量唯分数论。将学习目标、学习动机、学习态度、学习负担、学习兴趣、学习方法等纳入教学质量评价指标，形成符合素质教育“三维目标”要求的绿色质量评价体系。2015年我校中考九科成绩总均分全市第一，在市教育局督导室组织的全市16所学校学生学习压力、心理健康等多项指标抽样调查中，我校学生各项指标良好率均居各校之首，5月代表巴市参加自治区汉字听写大赛，成绩优秀。10月中旬代表临河区接受了国家义务教育初中生体质检测。从巴市一中、临河一中、三中等高中学校的反馈表明：我校学生普遍“自信阳光、会学习、会交友、有潜力、有能力”。

五、发挥群团作用，做好教学坚实后盾。

（一）加强工会工作。让老师有依靠，安心工作。慰问参加高考、中考教师子女16人，发放慰问金3200元。慰问贫困、生病、生育及其他特殊困难教师12人，发放慰问金1.2万元。教师节为老教师发放8000多元纪念品红烛奖。组织教师体检费

用4万元。为老师锻炼、活动提供6间活动室。规范教代会各项程序，推进学校民主政治建设，维护教职权利。提升教职工职业能力与幸福指数，组织丰富多彩的教职工活动。做好完善职工疾病疗养休养工作与扶贫帮困工作。

(二)以党建带团建，实施社团课程化工程，尊重个性，开发潜能，全面发展。

在巴市前列。

发挥团建灵活便捷优势，开发社团课程资源。为学生创造个性发展的机会和空间，积极引进社会优秀人才，目前共引进篮球教练1人，足球教练3人，乒乓球教练1人，蒙语、俄语、日语、航模、中国象棋、民乐、管乐等教师等12名，同时挖掘校内有特长的教师开发学科资源，共成立校级学生社团33个。2015年春季，我们开始尝试实现社团活动课程化。除了原有的校级社团以外，初一、初二年级各班可自定主题开展班级社团和学科社团活动，每周安排一小时，全员参与，班班有社团，人人有特长。目前我校已经构建了“校级社团、学科社团和班级社团”课程体系，实现了100%的学生都有自己喜欢的社团，为学生兴趣培养、张扬个性、全面发展搭建了广阔的平台。

今年我校加大创新力度，促进支部工作跨越式发展。进一步解放思想，不断强化创新意识，加大创新力度。加强领导班子和干部队伍建设，努力将领导班子建设为创新型班子，将干部队伍建设为创新型的群体。积极探索创新路子，大力培育有利于创新的文化氛围。，使我校党建工作更上新水平，确保我校教育事业又好又快发展。

临河五中

二〇一五年十二月

## 新年工作汇报篇六

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对x的口味有不同需求□x本属于x类，但有些初尝x的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的x产品分为x三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同x品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

### 2、订单跟踪：

在下订单后要确认库存是否满足需求，如果需要增补调配货源，我店还进一步了解补货进程，确定新x是否能够按时到货，最后对于外送的x□我们还要确定客户是否准时收到，同时在日后根据顾客所留下的联系信息，做好日常回访，不仅可以做好日常销售反馈，而且还能了解顾客口味需求推荐适合各种层次顾客需求的口味的产品。

### 3、货款回笼：

目前本店销售产品基本上以现金或是刷卡形式消费的，较少

出现签单拖欠货款的情况，对于签单的顾客，我们将在约定时间及时提醒应付货款，对于采用提货卡的顾客，我们也及时记录提货卡采购的x品，并在通我司财务人员核对账款是及时提供货款型号等信息。

#### 4、了解市场需求：

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的x叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品x不久的顾客面对五花八门的x产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

#### 5、新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。x本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购买的顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~16月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强的员工之间的沟通交流和团结。



# 新年工作汇报篇七

## 1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

## 2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有深度的解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

## 3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要

从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。20xx年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力！我们是一个整体，奔得是同一个目标！我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

## 新年工作汇报篇八

不论从事什么工作，坚持全局认识是首要的问题，现场技能服务也不破例。我以为售后服务工作的全局就是，“坚持企业形象，使客户对公司产物的称心度和忠实度化。”限制的维护客户的好处，是提高我们公司产物的中心竞争力的一个主要构成局部。做好售后服务工作，还也是对公司产物的宣传，以及对公司产物功能的谍报搜集，以便作出实时改良，使产物更好的知足现场的运用要求。

### 二、擅长沟通交流，强于协助协调

现场技能服务人员不只要有较强的专业技能常识，还应该具有优越的沟通交流才能，一种产物良多时分是因为运用操作欠妥才呈现了问题，而往往不是如客户反映的质量不可，所

以这个时分就需求我们找出症结地点，和客户进行交流，规范操作，然后防止对产物的不信任甚至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户称心就是对公司品牌形象的有力宣传。

### 三、精于专业技艺，勤于现场察看

随着电子行业的不断发展，竞争不断增强，如何做好电脑售后服务，也是增强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技能服务人员，要在现场勤于察看、自力考虑、多与同事交流，努力不断提高本人的营业程度。每次优异的售后服务，代表了客户对本公司产物进一步的信任。

### 四、技能常识程度与实践操作纯熟

在过去的工作中获得了一些领会，在工作中间态很主要，工作要有热情，坚持阳光的浅笑，可以拉近人与人之间的间隔，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作。

积极的思想和平缓的心态才干促进工作提高和工作的顺利，在售后工作中要有好的办法技能与判别力才干使工作顺利。

<

## 新年工作汇报篇九

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的x年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的x年。

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业到9月份女裤一直占比都比较高，73%，男裤只占27%，后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。