

2023年纪检季度工作总结(汇总8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

纪检季度工作总结篇一

- 1、配合各业务科室做好档案资料收集、整理和归档工作。
- 2、单位房屋改造及设备购置项目。
- 3、王吉洪交通事故赔偿事项。
- 4、做好社会救助培训班会务工作。
- 5、主要做好2012年度工作目标管理考核准备工作。

(1) 党风廉政建设的党性党纪党风教育，全年组织党员干部集中学习，组织召开专题民主生活会。

(2) 按责任书要求，做好社会治安综合治理、信访维稳、安全生产、人口和计划生育工作的考核事项。

(3) 按工作目标责任书的要求，配合局财务科做好农村福利院资金审计检查工作。

(4) 社会救助大厅来信、来访、政策咨询工作。

- 6、认真做好领导交办的其他事项。

纪检季度工作总结篇二

- 1、按照医院的整体部署整理补充护理部分的院内应急预案
- 2、建立并审议通过医院护理岗位说明书。
- 3、按新标准建立起“二甲”资料新框架

二、抓好护理质量与安全管理

- 1、认真做好季质控及月重点质控工作，认真完成对重点部门的质量控制工作，持续改进护理质量。
- 2、抓好环节管理，抓好重点病人、重点部门、关键时间、关键人群等的管理，保证患者的安全。

三、加强业务学习，落实三基三严

按计划组织两次业务学习，于12月底完成对全院护理人员理论考试一次，并继续对低年资护理人员每月进行强化考核。

四、加强应急演练及重点部门的评估与考核

- 1、10月，根据各科具体情况现场模拟应急演练，以检验各的应急反应能力。
- 2、11月，与医务科一起对全院的重点部门进行集中的评估与考核，从而提高重点部门的管理水平和业务技能。

五、认真做好带教工作

- 1、根据上次评教评学会中所存在的问题，有意识地对科室教学工作的质量进行检查，由护理部牵头组织各科进行一次大查房，并保证质量。

2、按教学计划完成每月两次的教学讲课，召开评教评学会一次。

认真按要求做好优质护理服务工作，在人员保证的情况下保证各项工作的质量，11月在内二病区继续推广。岁末年初，认真做好上级部门检查工作的各项准备，完成今年工作总结及明年年护理工作计划。

纪检季度工作总结篇三

销售季度工作总结及下季度工作计划范文

***年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结，销售季度工作总结及下季度工作计划范文。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大体的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，

感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员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) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

下季度工作计划

在下季度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，销售工作计划《销售季度工作总结及下季度工作计划范文》。

人才是最宝贵的资源，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根本。在下季度的工作中建立一个***，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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) 建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

具体的其他工作计划如下：

第一步：招聘员工

- 1、看销售人员的心态及人品
- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标
- 3、建立一个***的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

- 1、让员工学习产品知识及互联网常
 - 2、培训员工的销售和与人沟通的技巧
 - 3、培训员工的快速成交法
 - 4、引发员工的积极性和责任感
- 1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作

情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更***的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大

3、让我的团队成为xxx行业的”虎狼”之狮。

4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

纪检季度工作总结篇四

1、完成了腾冲后勤基地综合楼、宿舍楼、备用房的门窗安装窗框工作和阳台栏杆制安工作。

2、完成了腾冲后勤基地综合楼装窗芯和固定玻璃安装工作；宿舍楼、备用房因土建不能提供安玻璃条件，玻璃和窗芯没有安装完，计划10月10日安装完。

3、完成了云峰山va□vb户型样板间的铝合金吊趟门的门框制安工作。

4、在财务、市政负责人、施工方三方的配合下对三期c片区的防水、外墙涂料、水电、市政工程进行了收方，计算工程量，报送财务。

第四季度工作计划如下：

1、10月10日计划完成腾冲后勤基地宿舍楼、备用房、锅炉

房的门窗全部窗芯、玻璃安装工作，10月25日楼梯栏杆全部安装结束，面漆刷完。

2、春节前完成云峰山北片区的铝合金吊趟门制安工作。

李顺生

二〇一一年九月二十七日

时间如白驹过隙，忽然而矣，在忙碌中，第三季度又过去了。回顾这季度的工作，从各位领导身上我体会到了敬业，在同事身上我学到了努力与从容。现将第三季度的工作 简要总结并剖析不足，请领导和同事予以指正。

一、端正态度，脚踏实地

工程建设部的内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调上下、联系内外的纽带作用，内勤工作位轻责重，就像一栋大楼离不开基础中的一块小砖一样，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、档案管理、起草文件等日常程序化的工作，又要完成临时交办的其他工作任务，一个合格的内勤工作人员必须具有高度的责任感和严谨细致的工作作风。作为一个工程部文员，岗位看似轻微，但若有任何一点做得不好，都会影响到工程进度以及与其他部门的对接顺畅度。进入公司以来，我始终保持较为踏实的工作态度，尽力做好本职工作，充分发挥好一块砖头的作用。

二、事无巨细，尽职尽责

实，以防差错，为付款审核提供依据。为避免推诿扯皮的发生，提高工作效率，防止工作差错，做好发票、合同等重要文件的接收与移交，使凡事有据可查。

一是小事当大事办。作为工程部文员直接负责着所有文件的

收发流转，如果流转不及时，可能会贻误工作，拖慢工程进度。因此对待接收的每一份工作都要足够重视，树立主人翁意识，立即行动，对工作的完成情况负责。

二是再忙也要出精品。这是个工作标准问题，进入公司一年多的工作经历让我感到，活越多，越需要抓紧；工作再忙，越不能乱了方寸；要求越急，越不能浮躁。整理文件，办理事情，不仅不能出差错，而且要强化精品意识，做到干一项是一项，办一件成一件。

三是充分发挥主观能动性。工程建设部的工作随着项目的推进，往往会有很多紧急事务要去处理，作为工程部的内勤人员，应多打进攻仗，留足提前量，事事想在先，工作干在前，在突击性工作多的情况下，才能保质保量完成任务。

另外作为工程建设部的一名文员，尤其重要的是做好档

案管理工作。平时工作中我严格按照档案管理规范，努力做到收一份文件，及时存录一份文件，将各类资料如合同、会议文件、付款文件、招标文件、工程竣工资料等进行分类存档，除了纸质档案外，必要的做好相应的电子档案，并一一贴好标签，按要求汇编档案目录，为以后装订档案做好准备。

三、加强自身学习，提高业务水平

对于工作，我从不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年多来还是有了一定的进步，现在也能看懂一些工程图纸了，对于工程报批报建，招投标的一些流程也有了一个大体的了解。经过不断学习、不断积累，已具备了一些经验，相比刚来公司时已经能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题了，在综合分析能力、协调办事能力和文字语言表达能力等方面有了一定的提高。

现我的错误及时纠正，此事让我明白了是自己不够细心，做完工作没有再三核对检查才导致了错误的发生。

2. 不够积极主动

有时工作中也会产生懈怠情绪，不能积极主动地去完成工作，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但几乎都只是为了完成工作而工作，对于问题的解决只是浮于表面，而没有深入的了解。

3. 工作不够扎实

目前工作还没有上升到一定高度，很多知识虽然了解但却不精，比如项目推进过程中的一些具体审批流程等都不是很精通。

对于第四季度的工作，我心中也有了一些想法：一是加强学习，主动学习。平时要利用各种空余时间努力学习专业知识，为工作的开展积累必要基础知识和基本技能。

二是明确目标，学习经验。每天阅读公司收发文件，翻看档案，查阅资料，看文件、资料不能像过眼云烟，毫无印象，要认真看，对上级的文件要反复看，吃透方针、政策，记住术语，明确任务，对其他部门的文件和材料着重学习经验和做法。二是手勤，在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

三是勤思勤问，及时汇报。在处理日常事务工作中，积极主动地领导或同事请教，对不清楚的情况和细节勤问，实事求是，及时全面地向领导汇报。

四是善于总结，提升自我。对各类文字材料，认真分析研究，采取归纳、比较、判断和分析，积累和总结工作经验，做

到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。

梦想的道路是遥远的，但路是一步一个脚印走出来的，我会在今后的工作中用自己的实际行动做好每一天的工作，以更好的姿态迎接未知的挑战。

签字：

2017年10月7日

纪检季度工作总结篇五

孩子是祖国的花朵，为了让这些可爱的花朵柱状成长，再苦再累我们做老师的也不算什么。

五年级有学生29人，其中男生16人，女生13人，平均年龄在11-12岁之间，学生大多数思想品德良好，天真活泼，上进心强，有较好的学习习惯和生活习惯。但是，班上有个别学生没有养成良好的行为规范，不能约束自己的言行，如陈家豪，李新宇等同学的思想境界还有待进一步提高，在学习上还需要别人的帮助和自己的努力提高。

针对以上情况，我对今年的班主任工作有以下设想：

本学期我要制定班级奋斗目标，通过召开主题班会力争形成“自主，文明，乐观，创新”的良好班风，使班上每个学生都能做到“我爱我的学校，我爱我的班级，我爱我的老师，我爱我的同学，我爱我自己”。

优秀的班干部是班主任的得力助手，因此，开学初我要根据班级的实际情况，重新调整班干部，实施班干部竞选上岗。然后，我要着重培养当选的班干部，使其真正起到模范带头作用。首先，要教给班干部正确的工作方法，同时，还要更

严格地要求干部个人在知识，能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求在各方面起到模范带头作用；其次，要大力表扬班干部，宣传他们的先进事迹，帮助小干部维护权力；第三，鼓励班干部大胆创新，不仅要做到上传下达，协助班主任做好工作，还要创造性地开展班级活动。

最好的教育方式就是让学生进行自我教育。因此，在新学期里，我准备从正面激励树立榜样，使违规者自觉地遵守规章制度，让他们增强自我控制意识，经常检讨自己的言行，努力做到超越自我，用今日之我战胜昨日之我，使明日之我比今日之我更进步。长此以往，班级管理就会逐步步入自动化与良性发展的轨道。

小学生年龄小，自觉性差，行为习惯下处在形成之中，可塑性大，可变性强。首先，寓养成教育于课堂教学中，把握规范性。课堂教学既是培养学生智能的基本途径，也是养成良好的行为习惯的主渠道。因此，我要与科任老师协调好，有目标地，有标准，要求一致，这样才能使学生的行为有所依据，知道怎样做才对，怎样做才错，也便于老师指导和检查。对学生进行行为规范训练，必须持之以恒，像滴水穿石一样，一点一滴，经年累月，才能达到目的。

性，学生养成了良好的行为习惯，对他们的学习和生活具有十分重要的意义，将会使他们终身受益。因此，行为规范养成教育应渗透于他们的学习，劳动，娱乐 等各个方面。为使他们在日常生活中的行为举止有一定的依据，加强行为规范养成教育还应把握其具体可行的特点。（ 励志天下 ）

2月份：开展“好习惯伴我成长”主题班会 学习日常行为规范

4月份：“祖国在我心中”读书活动 爱国歌咏会活动

5月份：“爱劳动我光荣”主题班会活动 “六一”儿童联欢会

6月份:交流复习经验 做好复习迎考

纪检季度工作总结篇六

一、加强护士在职教育，提高护理人员的综合素质

1、重点加强对新入院护士、聘用护士、低年资护士的考核，强化她们的学习意识，护理部计划上半年以强化基础护理知识为主，增加考核次数，直至达标。

2、加强专科技能的培训：各科制定出周期内专科理论与技能的培训与考核计划，每年组织考试、考核2—3次，理论考试要有试卷并由护士长组织进行闭卷考试，要求讲究实效，不流于形式，为培养专科护士打下扎实的基础。

3、基本技能考核：属于规范化培训对象的护士，在年内16项基本技能必须全部达标，考核要求在实际工作中抽考。其他层次的护士计划安排操作考试一次，理论考试二次。

4、强化相关知识的学习掌握，组织进行一次规章制度的实际考核，理论考试与临床应用相结合，检查遵章守规的执行情景。

(二)、加强人文知识的学习，提高护士的整体素养

1、组织学习医院服务礼仪文化，强化护士的现代护理文化意识，先在护士长层次内进行讨论，达成共识后在全院范围内开展提升素养活动，制定训练方案及具体的实施计划。

安排全院性的讲座和争取派出去、请进来的方式学习护士社交礼仪及职业服务礼仪。开展护士礼仪竞赛活动，利用“5.12”护士节期间掀起学礼仪、讲素养的活动月，组织寓教于乐的节日晚会。

(三)、更新专业理论知识，提高专科护理技术水平。随着护理水平与医疗技术发展不平衡的现状，各科室护士长组织学习专科知识，如遇开展新技术项目及特殊疑难病种，可经过请医生授课、检索文献资料、护理部组织护理查房及护理会诊讨论等形式更新知识和技能。同时，有计划的选送部分护士外出进修、学习，提高学术水平。

二、加强护理管理，提高护士长管理水平

(二)、加强护士长目标管理考核，月考评与年终考评相结合，科室护理质量与护士长考评挂钩等管理指标。

(三)、促进护士长间及科室间的学习交流，每季组织护理质量交叉大检查，并召开护士长工作经验交流会，借鉴提高护理管理水平。

三、加强护理质量过程控制，确保护理工作安全、有效

(一)、继续实行护理质量二级管理体系，尤其是需开发提高护士长发现问题，解决问题的本事，同时又要发挥科室质控小组的质管作用，明确各自的质控点，增强全员参与质量管理的意识，提高护理质量。

(二)、建立检查、考评、反馈制度，设立可追溯机制，护理部人员经常深入各科室检查、督促、考评。考评方式以现场考评护士及查看病人、查看记录、听取医生意见，发现护理工作的问题，提出整改措施。

(三)、进一步规范护理文书书写，从细节上抓起，加强对每份护理文书采取质控员—护士长—护理部的三级考评制度，定期进行护理记录缺陷分析与改善，增加出院病历的缺陷扣分权重，强调不合格的护理文书不归档。年终护理文书评比评出团体第一、二、三名。

(四)加强护理过程中的安全管理

1、继续加强护理安全三级监控管理，科室和护理部每月进行护理安全隐患查摆及做好护理差错缺陷、护理投诉的归因分析，多从自身及科室的角度进行分析，分析发生的原因，应吸取的教训，提出防范与改善措施。对同样问题反复出现的科室及个人，追究护士长管理及个人的有关职责。

纪检季度工作总结篇七

孩子是祖国的花朵，为了让这些可爱的花朵茁壮成长，再苦再累我们做老师的也不算什么。

五年级有学生29人，其中男生16人，女生13人，平均年龄在11-12岁之间，学生大多数思想品德良好，天真活泼，上进心强，有较好的学习习惯和生活习惯。但是，班上有个别学生没有养成良好的行为规范，不能约束自己的言行，如陈家豪，李新宇等同学的思想境界还有待进一步提高，在学习上还需要别人的帮助和自己的努力提高。

针对以上情况，我对今年的班主任工作有以下设想：

本学期我要制定班级奋斗目标，通过召开主题班会力争形成“自主，文明，乐观，创新”的良好班风，使班上每个学生都能做到“我爱我的学校，我爱我的班级，我爱我的老师，我爱我的同学，我爱我自己”。

优秀的班干部是班主任的得力助手，因此，开学初我要根据班级的实际情况，重新调整班干部，实施班干部竞选上岗。然后，我要着重培养当选的班干部，使其真正起到模范带头作用。首先，要教给班干部正确的工作方法，同时，还要更严格地要求干部个人在知识，能力上取得更大进步，在纪律上以身作则，力求在各方面起到模范带头作用；其次，要大力表扬班干部，宣传他们的先进事迹，帮助小干部维护权力；第

三，鼓励班干部大胆创新，不仅要做到上传下达，协助班主任做好工作，还要创造性地开展班级活动。

最好的教育方式就是让学生进行自我教育。因此，在新学期里，我准备从正面激励树立榜样，使违规者自觉地遵守规章制度，让他们增强自我控制意识，经常检讨自己的言行，努力做到超越自我，用今日之我战胜昨日之我，使明日之我比今日之我更进步。长此以往，班级管理就会逐步步入自动化与良性发展的'轨道。

小学生年龄小，自觉性差，行为习惯下处在形成之中，可塑性大，可变性强。首先，寓养成教育于课堂教学中，把握基础性规范性。课堂教学既是培养学生智能的基本途径，也是养成良好的行为习惯的主渠道。因此，我要与科任老师协调好，有目标地，有标准，要求一致，这样才能使学生的行为有所依据，知道怎样做才对，怎样做才错，也便于老师指导和检查。对学生进行行为规范训练，必须持之以恒，像滴水穿石一样，一点一滴，经年累月，才能达到目的。

性，学生养成了良好的行为习惯，对他们的学习和生活具有十分重要的意义，将会使他们终身受益。因此，行为规范养成教育应渗透于他们的学习，劳动，娱乐 等各个方面。为使他们在日常生活中的行为举止有一定的依据，加强行为规范养成教育还应把握其具体可行的特点。（ 励志天下 ）

2月份:开展“好习惯伴我成长”主题班会 学习日常行为规范

4月份：“祖国在我心中”读书活动 爱国歌咏会活动

5月份：“爱劳动我光荣”主题班会活动 “六一”儿童联欢会

6月份:交流复习经验 做好复习迎考

纪检季度工作总结篇八

***年的第一季度已经过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的'销售情况:

1月总业绩: 166700

2月总业绩: 241800

3月总业绩: 252300

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的,在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个,加上没有记录的概括为46个,三个月的时间,总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员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)市场的开拓能力不够,业绩增长小,个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强,业务能力还有待提高。

下季度工作计划

在下季度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根本。在下季度的工作中建立一个***,具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善综合事业部制度,建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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) 建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

具体的其他工作计划如下：

第一步：招聘员工

- 1、看销售人员的心态及人品
- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标
- 3、建立一个***的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

- 1、让员工学习产品知识及互联网常
- 2、培训员工的销售和与人沟通的技巧
- 3、培训员工的快速成交法
- 4、引发员工的积极性和责任感

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更***的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大

3、让我的团队成为xxx行业的”虎狼”之狮。

4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。