

# 最新大班数学走小路说课稿 幼儿园大班 数学活动教案分饼含反思(通用10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 销售培训工作总结篇一

回首20xx年，有太多的美好的回忆，20\_\_年本人来到\_\_工作，但是唯有年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的\_经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手[]20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是\_月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的.欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当

成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2、因\_\_限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1、每月应该尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

## 销售培训工作总结篇二

时间总是不紧不慢地走着，犹如上了发条的闹钟，在培训结束之际，又来提醒我们要写培训总结了。培训总结是要写的，写了之后不仅能够使我将培训的内容重新梳理一遍，也可以让本人对接下来的销售工作更有把握和信心！

如果不是这一次公司组织我们进行所有销售员工的培训，或许我还会继续对“销售”这个词继续保持着一些陈旧的误解。当给我们做培训的营销总监向我们提到“那医生向你推荐药品，这算不算是销售”时，我忽然意识到，我们每个人活在世界上，做的大多数事情，不都是在向别人推销自己吗？不管我们如何做，我们都正是在向别人推荐一个叫做我的人，这正是“销售”的本质。这一点是本人在此次培训中学到的最重要的一点，亦是使我重新认识销售这门职业的关键所在。

### 二、对营销理念的初步建立

除了对“销售”的重新认识，本人在此次的培训中也逐渐开始接受用营销的方式来推动销售了。的确，现在这个时代已经是人人都是自媒体了，每个人都会用到社交软件，只要我们在工作中好好用好自己的社交软件，把其当成一个展示自己与自己的工作的平台，那么在无形中就为我们的销售工作做好了前期的品牌营销宣传。在如今这个时代，要想将自己的货卖出来，光靠主动去寻找客户，已经不怎么奏效了，要通过神不知鬼不觉的吸引，将客户的眼球吸引住，你才有可能建立有效的买卖关系。

### 三、对推广方式的继续改进

通过此次的培训，我也总结了一点非常重要的，那就是对推广方式的继续改进。当市场需要我们主动出击最好的时候，我们做销售的就应该主动出击去做好销售工作，当市场需要我们通过品牌营销这样的方式来进行宣传推广，从而促成销售时，我们就应该通过这样的方式去做好销售，无论时代如何变化，市场如何变化，我们都要从客户出发，为客户着想，才有可能打动客户的心。销售做得好，关键还是要打动客户的心，不然使用强买强卖的方式，别人购买了第一次，别人也不会再来购买第二次了。

以上三点，差不多就是本次销售培训的重点，以及本人有所收获的要点了。它们将成为本人未来工作的方向，本人会朝着这方面去改进自己的工作的！

### 销售培训工作总结篇三

20xx年共举行内训24项，分别质量管理意识培训占46%，专业技能培训占50%，规章制度与职业道德培训占4%，共计57：85课时，参训27人次。

培训课程主要集中为以下几类：

- 1、员工必修类：企业文化培训、职业道德规范、管理制度；
- 2、重点培训：软件测试、开发及管理□cmmi3□
- 3、新员工岗前培训

20xx年培训费用总计为22397.50元，费用均为下半年，因上半年没有做培训成本这一项。

（一）取得的成绩：

1、20xx年度的培训工作与20xx年度相比，从培训项目数、举办培训课程次数、接受训练的人次等方面，取得了一定的增长。

2、建立制度性培训体系。以往，公司培训工作缺乏系统性制度，培训管理幅度和力度很弱，培训资金无保证，员工培训意识差，培训工作开展十分困难。今年质量管理部投入大量精力，在总结了以往公司培训经验的基础上，优化培训管理流程，完善教育培训制度。重点加强了培训需求分析和培训项目审批流程，在多次征求各单位意见后，全面提升公司培训工作的制度化、规范化、程序化管理。

3、在20xx年公司通过iso9002、20xx标准认证和cmm认证的基础上，引入iso10025、gb/t19035-20xx和mqms体系知识，逐步掌握与国际接轨的培训管理制度和工作程序，建立和完善职工培训教育的质量保证和效果评价体系。

4、不断改进培训方式，积极探索新的培训模式。

## （二）存在的问题和不足

1、培训工作考核少，造成培训“参加与不参加一个样，学好学孬一个样”的消极局面，导致培训工作的被动。

2、培训形式缺乏创新。只是一味的采用“上面讲、下面听”的形式，呆板、枯燥，提不起学员的兴趣，导致学员注意力不集中，影响了培训效果。

3、原则性不强。不能严格执行培训纪律和有关规定，对违反者睁一只眼闭一只眼，不能按章办事，这是导致培训纪律松懈、秩序较乱的主要原因。

4、在年中所做培训中我们不难发现，一部分人员感觉培训过于频繁，另外一部分员工则反应得不到相应培训，这是一

个不容回避的问题，作为致力于学习型组织的企业，首要的培训任务是要使全员树立培训意识，为企业发展和自我发展充电。而培训层面的不均衡，更是需要20xx年去大力改善。

5、内部讲师授课技巧普遍不高，有待提高，制作课件水平不足，自主研发课程能力有所欠缺，所以，以上需要改善，进一步规范内部讲师管理，提升内部讲师授课水平，推行内部讲师认证，真正打造一支合格称职的内训师队伍。

### （一）有利条件

1、公司改制后，改制企业的机构、人员做完调整后，改制企业员工的综合素质和工作技能的提高，以及企业文化的再建，必然是下一阶段的工作重点，培训工作的任务必将增加，良好的培训效果和质量也会越来越得到公司领导的重视。

2、随着mqms体系《培训管理程序文件》的发布，公司教育培训体系正在初步建立，培训工作有了制度的指导和约束，将大大的有利于以后工作的展开。

### （二）具体措施

#### 1、作好培训基础工作

《培训管理程序文件》虽已发布，在具体执行过程中一定还会遇到各种困难，还需要我们的不断总结和及时调整。在具体工作流程上还需要进一步理顺，在管理制度上还需要多方面补充。还要进一步加强培训资料的收集和培训器材的配置，加强相关工作人员的专业素质培训。

#### 2、建立培训资源网络，进一步丰富企业培训资源。

公司业务的广泛性也决定了公司各部门培训需求的广泛性。为了较好的满足公司成员的培训需求，选择合适的培训课程，

培训讲师，配置合适的培训资源，我们必须取得大量及时、准确的培训信息，扩大培训业务联系，建立起自己有效的培训资源网络。特别是要积极与比较强势的专业机构保持好战略性的合作伙伴关系，及时掌握前沿的动态信息，并横向了解到业界相关的热门需求，调整思路，并就某些具体项目达成合作协议。

### 3、重点建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队

培训需求的多元性和企业内培训资源的有限性的矛盾，已经越来越突出。建立一支富有实践经验，熟悉现实情形的内部讲师团队就变的越来越重要了。培养起自己的内部讲师团队，首先大大节约了公司有限的培训经费，其次，为公司培养了一批各个领域内的专家，再次，也可以在员工中树立起学习的榜样，培养员工的自主学习思想。以往的实践表明，听过公司内部领导讲课的员工都能觉出，企业高级主管对企业经营认识之深刻、解释之透彻更容易让大家接受和理解，应该积极倡导高级主管都为培训工作做出良好的表率。在具体措施上，重点加强对管理人员各项培训的同时，也从制度上明确、选拔优秀管理人员作为企业内部讲师。并建立起一套企业内部讲师的日常管理、激励、考核制度。

## 销售培训工作总结篇四

随着汽车工业竞争的加剧、国内汽车消费者的日益成熟，汽车销售的难度越来越大，可以这样说，现在的汽车销售工作已经成为了高难度、高技术、高技巧、高专业化的职业。摆在广大汽车销售人员面前的重要任务，就是要认真学习和借鉴国外的先进理论，认真总结经验，通过自我学习，迅速提高自身的专业素养，使自己能够适应新的形势和要求，成为卓越的汽车销售人员。本书针对这一市场需求而精心打造，它不仅是汽车销售代表的入门必备教程，也是具有一定工作经验的汽车销售人员提高自身业务水平以及汽车业务经理做

好管理工作、提高销售业绩的最佳读本。

本书详细介绍和分析了汽车销售代表在销售过程中，必须掌握的销售流程和各种销售技巧，同时借鉴国际上最新的销售理念，针对目前国内汽车销售市场的实际状况，提出了一些及时有效的应对策略。这是一本立足于中国国情，并取材于销售一线的实用汽车销售培训总结教材。

公司汽车4s店自成立以来，秉承“业精于专”的思想理念致力于suv专业化销售，坚持“市场第一，用户第一，服务第一”的战略思想，按照集团全国建立省级营销中心的思路，通过资源整合，进一步理顺销售渠道，实现了二级网络区域单一性销售，方便了对经销商的销售管理。公司自4s店成立以来陆续对各二级网点实行优胜劣汰，区域市场具备资金优势，网络优势，人脉优势及维修优势的经销商进行了重点扶持。全省十四个地州市目前已与半数地区签定了代理协议，通过这种严格的资格评审使二级网点均具备了售后服务，形成了一个全方位，多功能，立体化，能够全天24小时为用户提供援助，售后的服务体系，同时在品牌意识，品牌忠诚度，市场能力，员工整体素质方面有大幅度的提高和加强。后续几个地区也将根据地域特点促成代理协议的达成，真正达到全面建立各地州市网点分布的目的。，使汽车在全省各个角落都有网络服务人员的关心，树立汽车国内越野车第一品牌的形象。

汽车在年月号之前的销售由于多家经销商之间的竞争，价格体系一直处于混乱状态，客户对于汽车的价格始终存在怀疑的态度，车的形象受到很大的影响。近五个月公司通过对经销商的整合逐步调整控制市场的价格，对二级网点的价格进行统一控制，在二级网点与公司之间价格方面进行多方面的协调，虽然其中存在有一些问题，但整体态势向良好方面发展，二级经销商较以前有较大的利润空间。通过这种价格体系的调整，真正能使二级网点销售避免了价格战转而将服务意识融入到销售过程中，让车客户在二级网点买车更加放心，



更加具有保障性。今年四月通过对车配置上的升级进行了新一轮的价格调整，在将近一个月的时间经销商反映强烈，其中也有不少的质疑，但是通过市场的反映程度，公司的销售影响相对较少，二级网点销量虽然有一些影响但相对利润在增加，相信通过一段时间的整体价格控制过程，二级网点会在利润与销量上成正比增长，车潜在用户将对车的价格稳定体系充满信心。

二级网点与总代之间关系的维护一直是汽车销售环节中的重要部分，培养忠诚，有实力的经销商是公司目前经营的原则。二级网点与总代之间关系衔接直接影响双方的利益。汽车市场需要总代与二级网络之间的共同维护，也需要二者之间的相互促进包括市场监督有效性，信息渠道畅通性，信息反馈的准确性。针对二级市场公司目前正加速人员配备，合理运用人力资源，尽快落实市场区域人员到每个区域与二级网络销售人员共同开发大客户市场，通过对市场需求的分析，对购车客户群进行行业划分，真正做到购车信息的准确性。希望通过市场区域人员与二级经销商通力合作达到双赢的良好结局。除此之外公司也将提供更多的市场购车信息分配到二级网络，使汽车在二级网点具备强大的市场信息网络，公司也将与二级网络长期合作与发展。

汽车湖南营销中心通过5个月的整合销售以来，市场格局呈现了强势市场与弱势市场，其中主要原因第一受区域条件的限制，第二公司经销商网络不完善造成。从市场发展情况分析呈现地区，地区销售量占整个省内销售量三分之二，其它地区销售不胜理想，为达到各区域销售的市场均衡，需要各二级网络共同协作，公司将鼓励二级网络建设，提供人员及资源支持，全力配合二级经销商开拓市场，争取年内促使全省各二级网络销售量都能达到预期的效果。

健全二级网络建设是销售与售后服务上的双重建设，对于全省车区域管理由于各地区网点建设分布不均，使销售与售后产生了脱节。在这方面公司将尽快确定销售政策，在人员汽车

销售培训总结，广告，售后等给予大力支持，我们希望通过邀请各经销商来长共同探讨车经营的最佳模式，公司也将认真听取大家的建议能尽快弥补我们管理上的不足之处，确保二级销售网络向健康的方向发展。

总之一条公司与二级网络经销商就像鱼与水的关系只有相互之间融合共同发展才能使这个本土越野品牌发展的更持久，更壮大，同时也希望公司能在各二级网点的支持下建设成为全国一流的4s营销中心。

## 销售培训工作总结篇五

最后一天我们首先学习了公司的档案管理制度及公司档案室的主要职能。由于我是在档案室工作，并且已经进行过2个月的实习，对这一方面比较熟悉。我认为档案的价值在于利用，在别人需要资料的时候，能快速及时地找到所需资料是档案是档案人员最主要的职责。公司的档案室已有了50几年的历史，制度健全，库房分类明确。在实习中，我就深深的体会到，我没有选错单位。有好的基本建设，有好的师傅，真正的让我能学以致用，并能通过实践体验更好地掌握理论知识。公司档案室还兼管着规范与杂志的管理，并有专门的阅览室，是专业技术人员能及时了解新规范掌握行业新动态。

初入职场的大学学生在刚参加工作时，往往会表现出一种非常积极，充满激情的工作心态。然而，一旦自己在短期内的努力，没有马上得到回报，就会认为这公司不重视人才，没有伯乐，在人才的管理上存在问题，好象自己在这里工作没有前途。在这种情况下，一些人又会产生一种想跳槽的想法。殊不知，在这里工作的老员工他们无论在工作的能力还是在工作的经验上都比现在的你做得更好。也许你就是下一个很有潜力的股，也许领导会在对你考查一段时间后，会让你从事更多的更重要的工作岗位，但由于一个急于求成的心态，让成功与你失之交臂。

刚参加工作的大学生在和自己同学交流的过程中，很多人都表现出对目前工作的不满，甚至对别人的离职特别不了解，认为那么好的工作怎么会离职那，这就是一种“围城”的心态。

而公文写作的学习弥补了我们理科生在大学几年里都没有接触过文学教育的不足，也给我们传授了公文的有关定义和用途、如何阅读和处理公文等。如文件的格式、传真的格式等等。

里面的人想出来，外面的人想进去，一山望着一山高。人们都一直在向外思考，而没有向内去思考自我，去站在企业和社会现实的角度去考虑一些问题。当出现这种浮躁心态的时候，有没有认真思考过究竟是自己的问题还是企业的问题。沉下心来，踏踏实实地干一段时间，当真正的融入到企业里干一段时间后，也许你会重新找到自己的定位，发现自己的价值。

我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项制度的维护和贯彻是要\*我们广大的员工严格执行，正如《违规违纪警示案例》之案例三中所提及的违规行为，如果没有柜员黄齐秦的大意未临时签退系统、没有出纳颜朝霞的随意放纵、大悟支行本身存在未按章办事让坐班主任代班，明有光一切的违规行为也就不能得逞。而事后大悟支行的纵容庇护也导致了明有光的违规行为事件的延伸。管中窥豹，时见一斑，规章制度的执行，不是\*某一人来执行的，而是要\*一个集体相互制约、监督来实施的。

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面

对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

虽然当前的大学生很清楚大学生就业形势的严峻，但在工作上都仍然会出现一些比较理想的想法，希望自己所在的公司规模要大，知名度要高，管理规范 and 成长空间大。用人单位一般都会让大学生从底层的工作做起，从事一些简单和枯燥的工作。在这种情况下，与他们所想象的理想的工作存在很大的差距，于是，就会出现一些跳槽的现象。

在这半年里，我在领导的耐心指导和每月培训知识下我学到了很多提高了自己的业务水平，也发现了自己的不足。

要有团队合作精神这次岗前培训中在番禺开展的拓展训练给我的启发是非常大的。拟渡硫酸河、飞夺卢定桥，走踏脚板等都锻炼我们的团队合作和沟通的能力。难度最大和足以体现团队力量的就是翻墙了。如果要我自己一个人不借外物翻过一缝4.5米高的墙，那简直的不可能的事情。但我们团队168人仅仅用了38分零2秒就爬过了4.5米高的墙。事实我们做到了！由此，我总结得出如下结论：个人的力量是有限的，只有发挥整个团队的作用，才能克服更大的困难，获得更大的成功。

我们强调心态的重要性，是因为心态很多时候都是决定你会不会努力工作的因素，没有一个好的心态，工作怎么会有起色，又怎么会给企业带来效益呢，又如何去表现出你的能力呢？不要急于求成也不要自满自大脱离现实，一步一步的走下去，会更加扎实，员工心态培训网，专业提供新员工心态培训课程！

## 销售培训工作总结篇六

随着新年脚步的临近□20xx年的各项工作即将结束□20xx年初，市场部根据公司的统一要求和销售市场情况的变化，制定了较为系统全面的销售培训计划，以“xx年年是寿力培训年”为行动指南，精心组织，积极协调，通过一年的探索实践，顺利地完成了销售培训计划，有力地支持了我公司的销售工作，达到了年初制定的销售培训工作目标。代理商销售人员整体素质和业务水平有了较大提高，“技术行销”深入人心，初步实现了“关系型”销售向“专家型”销售的转变。

值此岁末，现将市场部一年的销售培训工作总结如下：

对xx年年的销售培训工作，市场部实行多地点、多层次、封闭式的培训办法，始终把握技术行销的宗旨，采用集中脱产培训形式进行，并与销售实践相结合，力争每一名参训学员成为合格的专家型销售顾问。

市场部全年根据地域，组织进行了9次销售培训。

市场部承担了销售培训所有组织工作，包括培训通知的下发，学员的召集，培训地点的选择，课程的安排，人员的食宿，培训效果调查等，销售部对我们的工作给予了大力协助，在此表示感谢。在具体培训过程当中，我们积极主动地与培训学员沟通，对代理商、代理商学员提出的合理要求及时满足，对培训过程当中出现的问题及时协调解决。

销售培训管理工作有以下几方面需特别注意：

1、培训地点的选择：

1) 僻静的地方；

2) 能刷银联卡结账。

## 2、宾馆预定：

- 1) 报名时需通知代理商价格；
- 2) 报名代理商人员为单，需包间。

## 3、培训收费：

- 2) 以先交费，后培训为主。

今年以来，市场部先后完成了“24kt无油系统”、“螺杆空压机组应用”、“差异化行销”等3个培训科目的开发与课程设计工作，尤其是“24kt无油系统”培训课程的设计以及实施，为该系统地推广奠定了良好的基础。