

# 荷叶圆圆听课反思及建议 荷叶圆圆教学 反思(精选8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 空调工工作总结篇一

我公司市场部的工作在领导的正确指导及部门员工的努力下将0年的工作划上一个满意的句号。为再接再厉，特做出市场部年度工作计划和内容提纲。

2、首先是对公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手的产品特点情况。分体空调可以研究苏宁商场、格力空调专卖或者空调商场的营销手段，中央空调看齐北辰、希望，竞争宇航、金光□20xx年即将远去，面对即将到来的xx年，新的工作给我带来的既是挑战又是机遇。在此，我从个人的角度谈谈自己xx年的改善和努力：最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

3、建立销售渠道，这一点可以向领导或者厂家代表请教，并仔细观察他们的工作方法。销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团队意识、礼仪等。

- 4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。
- 5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。做开利、麦克维尔应该多依赖点技术，兼做关系。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系（有些偏激，但也差不多），技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。
- 6、中国的中央空调销售还很黑暗，但离曙光不远了，以后做销售必须明白技术才行！应该先去学点技术再搞销售！咱们公司已经重视这一点了，公司领导多次组织的人员培训就是在提高销售人员的技术水平。
- 7、实惠的价格，合理的设计，完美的服务。总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。
- 8、钱和质量是产品销售的基本，既要懂产品又得晓得送礼。
- 9、技术第一、服务第一、做人第一，就可成为高级销售。
- 10、做个骗子可以销售的很好，做个诚实的人一样可以销售的很好，看你愿意做什么人而已。
- 11、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。
- 12、还有一点，在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你

没有素质。

13、个人素质第一技术知识第二关系网络第三产品质量第四金钱支持第五工作责任心最重要了！外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

14、信息量，关系网，品牌，公司实力，个人能力。

我总结一下做销售很重要的几点：勤奋、关系、专业、做人、坚持、大胆、机遇。

## 空调工工作总结篇二

1、有关系要用关系，没关系要做关系；知己知彼；设备技术上要经得起考验；强大的经济后盾。

2、首先是对公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手的产品特点情况。分体空调可以研究苏宁商场、格力空调专卖或者空调商场的营销手段，中央空调看齐北辰、希望，竞争宇航、金光。

3、建立销售渠道，这一点可以向领导或者厂家代表请教，并仔细观察他们的工作方法。

4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。做开利、麦克维尔应该多依赖点技术，兼做关系。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系(有些偏激，但也差不多)，技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。

6、中国的中央空调销售还很黑暗，但离曙光不远了，以后做销售必须明白技术才行!应该先去学点技术再搞销售!咱们公司已经重视这一点了，公司领导多次组织的人员培训就是在提高销售人员的技术水平。

7、实惠的价格，合理的设计，完美的服务。

8、钱和质量是产品销售的基本，既要懂产品又得晓得送礼。

9、技术第一、服务第一、做人第一，就可成为高级销售。

10、做个骗子可以销售的很好，做个诚实的人一样可以销售的很好，看你愿意做什么人而已。

11、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。

12、还有一点，在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你没有素质。

13、个人素质第一技术知识第二关系网络第三产品质量第四金钱支持第五工作责任心最重要了!

14、信息量，关系网，品牌，公司实力，个人能力。

我总结一下做销售很重要的几点：勤奋、关系、专业、做人、坚持、大胆、机遇。

### **空调工工作总结篇三**

在定向钻领域，泥浆伴随着工程的始末。它不仅包括泥浆的配制，还包括泥浆回收、废浆处理等环节。以上这些环节，需要大量的设备和原材料，如泥浆制备装置、回收装置、膨

润土和添加剂、泥浆性能测试仪器及辅助设备。本文以第二工程处泥浆岗位为例，对不足之处提出一些建设性的意见，供以后的穿越工程借鉴。

目前，膨润土的存放方式是就地堆积，然后用塑料彩布进行简单遮盖。这样，在多雨的季节，由于防雨不及时，堆积的膨润土上层被大雨浇灌，底层被雨水浸泡。大量的膨润土因受潮而凝固成块，或者袋子长期风花而破裂，浪费严重。废弃的膨润土不但污染土质，而且不利于美化工程现场。

为了避免膨润土的无辜浪费，在工程准备阶段，要慎重考虑膨润土的存放问题。简单易行的办法就是，保证膨润土存放区域的地势较高，然后在低层放置适当厚度的钢板，或者用砖块铺砌整个地面。这样，一方面，由于地势高，大雨过后，不会存积大量雨水；另一方面，低层膨润土不易受潮。同时，要购置高质量、超大面积的帆布，每次取土后，全部遮盖好。以上方法行之有效，并不会过度增加工程成本，却可以有效地保护膨润土免受损失。相反，还可以降低工程成本。

在设计上应该充分考虑泥浆回收池、残渣池和清水池的相对位置，总的原则是相互调配方便、管道连接最近和残渣池清理方便。图1是在场地面积允许的情况下三个水泥池的布局图。当然，在实际操作中还应该根据实际情况来布局。

布局好整个泥浆系统后，工程现场需要大量的管道输送浆液和清水。目前，绝大多数工程上习惯采用管道软连接方式（水袋连接），连接方式十分随意和混乱，而且水袋极易破裂，一旦发现不及时，将造成浆液溢满场地，给施工带来很多麻烦。基于以上问题，管道尽量采用硬连接方式（钢管道埋地）。根据需要，首先把管道走向图设计好，然后，把连接好的管道进行填埋，埋深30厘米为宜。管道硬连接的优点是：一方面，净化工程现场，避免出现大量的管道外露，阻碍运动机械的行走；另一方面，可以做到一劳永逸，硬连接使用寿命很长，在整个施工过程中不用更换管道，且可以在

不同的工程上重复使用。总体考虑，并没有增加工程的成本。

在工程现场，泥浆设备多，其主要包括泥浆泵、泥浆罐、水化罐、加土漏斗

泥浆回收系统以及一些辅助设备。目前，除泥浆泵外，其它设备均没有明确的责任人去维护和保养。这样，加快了设备的老化速度，甚至充满安全隐患。在停工期间需要安排相关人员进行设备维护。主要包括设备的检修、加固以及油漆粉刷设备。这样，不但消除了设备的安全隐患，而且净化设备，美化工程现场。这也体现了标准化机组欣欣向荣的一面。

以上四点，是本人在四个月的实习过程中，对泥浆岗位的一些见解，也是第二工程处有待提高的方面。本文只是提纲挈领地予以论述，在具体的落实过程中，还需要充分结合工程实际，结合工程上的人力物力财力进行实施。在整个穿越工程中，解决以上问题并不代表着工程的成功，但它却标志着一个机组的正规化程度，彰显着一个机组严谨、科学的施工理念。这对一个工程团队软实力的提高会大有裨益，也是一个标准化机组应该体现的精神面貌。

## 空调工工作总结篇四

要说这一年工作的感触，我想说：选择了综合维修行业，就选择了终生不断的学习。其一是自觉地学习知识技能，综合维修是当今社会发展最快的行业，天天在发展，时时在更新，维修理论日新月异，新设备层出不穷，时刻感觉到知识和能力的不足，是自己工作的障碍。

其二，做事先做人，多年的工作和学习过程中，留心向周围的师傅学习他们做人做事，多看他们身上各自的优点，从别人上学习到了不少的知识、技能，也学到了不少做人的方法和道理，对自己是一种很大的帮助和教育。尤其是技术性要求很强的行业来不得半点虚假，踏实工作，虚心学习，不得

有一点马虎和差错。

其三，注重修养，养成良好的职业道德和修养，摆正自己的位置，端正自己的态度，找准自己的定位，服从领导的安排和指导。对自己的工作认真负责，勇于承担责任，虚心诚恳地听取别人指点和建议。其四，不断学习，提高自己思想素质和觉悟。我是一个有着20xx年党龄的党员，定期参加党员学习和活动已成为了习惯，听广播，看电视，看报纸，及时了解新闻，领悟精神实质和发展趋势。

同时也认识到，人的社会性，决定了人必须融入国家、社会和团体，我们必须保持符合当前时宜的思想觉悟和行为规范，成为一个国家、社会、团体需要的人，有用的人，对家庭、对自己负责任的人。人，都要属于某一群体，团体意识、团队精神，是不可或缺的。不断地学习，保持思想的先进性，眼光的长远性，成为一个有胸怀、有志远的人。

日常工作中注意养成认真仔细，一丝不苟，发现问题就必须解决，决不能潦草应付，深知隐患则是后患无穷，特别是安全隐患，这就是我们的责任，也是考验[]20xx年中心成立机动室，做机电修班长，一线故障和问题都得自己拿方案、想办法，带领大家一起做好设备的维修工作，有急、难的故障自己首先走在前头，干在前头，首先做好带头作用，承担责任。做大家的思想工作，首先做的是自己的思想工作。

日常工作、学习中，社交中，同事、朋友是一个重要的组成部分，\*时就要注重真心相待，诚心相处，搞好同事间的交流沟通和互助合作，形成一个良好的团队和集体。团结就是力量，有团队才能做好每一项工作，才能有个人发挥的空间，起到传、帮、带的作用，履行好自己的职责，在一个团体中起到模范带头作用。

从事维修电工工作以来，经过自己努力工作，不断学习，积累了一些技能和知识，凭着自己的能力，解决了一些生产中

的技术难题和故障。受到了领导和同事的好评，给了不少荣誉，是对我的极大的鼓励和促进。同时感谢领导和同事的指导和帮助，给我提供了发挥自己一技之长的\*台和机会，成为一个为社会承认的、有用的人。相信我会努力的，认真做人、做事。在新的一年里，我要注重加强学习本专业知识和技能，不学习就要被淘汰，这是客观现实。

## 空调工工作总结篇五

你自己做得相当不错。

对自己的生意能做得得到怀疑就可以了，对自己不了解就可以了。

遇到的问题可以咨询有经验的老员工；

对自己的本职工作能够兢兢业业，认真对待，及时解决。

顾客需要，做到不拖沓、不失误、不敷衍；

能保持良好的精神状态，承压能力强，工作认真。

一是对所属区域内的客户了解不够；

与客户的沟通并不是很好；

自己有偷懒的心理，不重视回访。

### 20xx年度计划

进一步加强自己在中央空调行业的学习，使自己掌握知识。

更加宽广；

加强与客户的联系，做到半月打电话一次，一月拜访一次；

时刻保持良好的心态，以积极的心态去应对出现的工作。

在20xx年遇到的困难很多，挫折也不少，但是人生的旅途中，如果没有障碍，人还能有什么呢？生活中，工作总是不断地出现问题，不断地解决问题，希望自己在20xx年能取得好成绩，完成更多的业务量。

20xx年-1-10

## 空调工工作总结篇六

我公司市场部的工作在领导的正确指导及部门员工的努力下将0年的工作划上一个满意的句号。为再接再厉，特做出市场部年度工作计划和内容提纲。

2、首先是对公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手的产品特点情况。分体空调可以研究苏宁商场、格力空调专卖或者空调商场的营销手段，中央空调看齐北辰、希望，竞争宇航、金光。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

3、建立销售渠道，这一点可以向领导或者厂家代表请教，并仔细观察他们的工作方法。销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团队意识、礼仪等。

4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。做开利、麦克维尔应该多依赖点技术，兼做关系。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系（有些偏激，但也差不多），技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。

6、中国的中央空调销售还很黑暗，但离曙光不远了，以后做销售必须明白技术才行！应该先去学点技术再搞销售！咱们公司已经重视这一点了，公司领导多次组织的人员培训就是在提高销售人员的技术水平。

7、实惠的价格，合理的设计，完美的服务。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

8、钱和质量是产品销售的基本，既要懂产品又得晓得送礼。

9、技术第一、服务第一、做人第一，就可成为高级销售。

10、做个骗子可以销售的很好，做个诚实的人一样可以销售的很好，看你愿意做什么人而已。

11、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。

12、还有一点，在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄

是非的人，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你没有素质。

13、个人素质第一技术知识第二关系网络第三产品质量第四金钱支持第五工作责任心最重要了！

外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

14、信息量，关系网，品牌，公司实力，个人能力。

我总结一下做销售很重要的几点：勤奋、关系、专业、做人、坚持、大胆、机遇。

11月至今，我加入我们联宇已有2个月，作为一名初来乍到的公司员工，一开始还有点担心不知道如何与同事相处，如何把领导交给的工作做好。但近2个月来，在公司融洽的工作氛围中，在部门领导和同事的精心关怀和耐心指导下，我很快就对公司的产品和业务有了全面的了解，在较短的时间内就适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构及相关制度，最重要的是接触并学到了不少相关业务和专业知识。

尽管这两个月的大部分时间都是在工地上度过的，但这对我来说又何尝不是一个学习的机会，因为我不是暖通专业的，所以如果让我一进来就直接和设计院之类的专家交流肯定会有很多问题。但经过一个多月的学习，我对公司的经营计划有了更深的认识。从现场的学习过程中，我了解到本公司冰蓄冷中央空调系统的工作原理，以及与普通中央空调相比，我们的优势在哪里。销售过程中，我们就是要充分利用自己的优势来达到相互说服的目的。尽管到目前为止，我还没有真正开始做自己的生意，但我觉得明年我应该从哪些方面开始做自己的生意呢？有关系就有关系，没有关系就没有关系；

知己知彼；设备技术上要经得住考验；还有强大的经济支撑。

是对我公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一到两个竞争者的产品特性情况(如华电华源、贝龙等)。要击败竞争对手，就必须对其有全面的了解。建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方，了解一些招标信息。熟悉一定的商务礼仪，在待人方面要有分寸。品牌的因素，大品牌多靠技术，小品牌多靠价格和品牌的关系。拼价时用小品牌强化大关系的支撑。但是在国家投资的项目中，99%都是关系(有些偏激，但也差不多)，而技术和价格只是帮助你的老板拍桌子的工具。因此说，只要我们能搞好关系那一定可以做工程。

做销售一定要懂技术才行！在搞销售之前应该先去学习一些技术！我们公司当然很重视这个问题，我一进公司就直接到下面的工地去学习技术。有良好的服务态度也是特别重要的，加上质量上的保证，价格上的优惠肯定会对我公司的发展有很大的提升空间。一定要了解对方的心理，在加上金钱的诱惑。适时送出礼品等。

还有一点，我觉得在推销的时候只谈自己品牌的优点和缺点，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，尽管你说得对，单甲方是不会去管的，他会觉得你没素质。团队协作，在我们跟踪的过程中，有了技术支持就可以拿下目标，所以各个部门的协作也很重要。

总而言之，我要从自己的实际情况出发，发挥自己的优势，有针对性地采取各种措施，弥补自己的不足，不断地提高各方面的能力，抓住本部门大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，同本部门的同事们团结奋斗，通力合作，尽自己最大的努力做好本职工作，为实现本部门的事业目标和快速发展做出自己的贡献。

## 空调工工作总结篇七

辞旧迎新，在x年的最后一个月，我们迎来了空调上门维修服务的高峰期，这个月是冬天最寒冷的一个月，空调制暖就派上了大用场！，在这一个月的时间中我们经过不懈的工作，有了一些收获。同时也发现了一些问题，我们一边学习一边摸索，最终都把这些问題顺利解决了。

首先，使用空调进行取暖时问题就出现了——用户操作不当而引起的空调不制热、制热效果不好等问题时，我客服中心工程师在与用户经行电话解释时，会出现部分用户不接受，但是我们本着“用户的满意是我们永恒的追求”的服务宗旨，客服中心迅速安排技术人员进行上门服务。上门后我技术人员先测试机器是否真正存在故障，在排除故障并确认是用户操作不当引起的不制热、制热效果不好的问题时，我们都会耐心的给用户讲解空调的一些使用、保养常识。

其次，我中心在坚持“以质量求生存，以技术创品牌的发展方向”对乡镇技术人员进行强化培训，提升服务人员的服务素质。在本月走访乡镇经销商过程中，发现他们都有了很大进步。乡镇经销商认识到了“优质服务可以提升用户满意度，从而推动品牌竞争力。”这说明了我們每个月对经销商的技术、服务培训都是颇有成效的，以后我们要坚持把每个月的培训工作落到实处，这才能更加的满足用户对我们要求，从而提高用户的满意度。

最后，这个月我中心对所有安装工进行了特种作业证的资格培训，根据公司要求所有从事空调安装维修人员都必须有上岗证和特种作业证，两者缺一不可。这样不仅提高了安装及维修人员的安全意识，而且规范了我们的服务，提升了我们的形象。将我们的服务理念和服务宗旨处处落实。

让我们及众人之所长，用我们的服务质量和维修技术说话，打造一个优秀的服务团队，从而更好的为用户服务。

让我们高举格力的大旗，扬帆起航，迎接崭新的20xx吧！

## 空调工工作总结篇八

本人进乙丁空调这个大家庭已经快1年了，回望过去到现在很感谢公司对我的培养与支持。

1、从零售上：有活动搞时，卖机数量就多，没活动时就静悄悄，在夏季销售时，陈工去治病了，香姐太多事忙不过来，店面只有我和方姐，再加上我又没经验，旺季内部工人每天加班加点，许多工地要做事，外派，有嫌我们给的安装费过低，供应商没空送货，我们没人手拉货；由此导致不是没机就是没人装的尴尬场面，更让我们掉失了很多顾客，下一年开始我们一定要做好准备！

2、从售后上：因从装机的维修率可见，外派没问题，公司内部老员工带新员工80%以上都要返工，导致客源的回头率和公司经济的损失；对此如何针对加强新员工的培训，进一步减少维修率，进而巩固老顾客对公司的信心！

3、从老顾客的回头率上：空调行业最注重的“三分设备七分安装”，经历了这大半年，我真的体会到了一台好的空调，安装不好，好如一台宝马给你不会开，就如垃圾没分别。从统计的数据上看，我们卖出那么多的空调，属于老顾客带来的生意占比率少于10%。

由以上总结，我建议如下：

1、一定想办法搞活公司的资金周转，大家都知道一个公司的资金是很重要的，资金变活了一切都好说。

2、技术那方面就需要工程部想办法解决，以后尽量减小返工现象，维护公司以及个人的利益不受损。

3、今年的员工变动，是公司创立至今最活跃的，大家都知到培养一个新员工不如留着一个老员工的好，希望人员方面能够稳定点。

## 空调工工作总结篇九

实施乡村振兴战略，是党的十九大作出的重大决策部署，是决胜全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家的重大历史任务。今年以来，我镇紧紧围绕xx发【xxxx】x号“关于推进乡村振兴战略的实施意见”，按照“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求，围绕“产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、组织振兴”五大任务，努力推动我镇乡村振兴工作。

镇成立由镇党委书记、镇长任组长的乡村振兴工作领导小组，确定一名班子成员具体分管，镇农业、农经、水利、农机、财政等部门抽调工作人员联合办公。

今年以来，全镇新成立农村经营主体x家；农业招商引资项目x家，引进资金x产业扶贫持续发力，产业带动x户帮助贫困户增加收入x万元；农技部门积极宣传农技知识，提升农民秋种积极性。

加强新型农民、返乡农民的职业培训，努力培养造就一批致富带头人和高技能人才。今年返乡创业农民x人，到x月底全镇参加各类技能培训达x人次。

制定农村人居环境整治三年行动方案，今年以来已经完成改厕任务x户；牢固树立绿水青山就是金山银山思想，积极推进河长制工作，建立一河一册档案，镇村河长巡河制度常态化，汲取河长制工作经验，建立林长制一林一册档案；与扶贫广场、文化活动中心高度融合，打照精品公庄中心村。

近年来，随着x省级文化广场的建成，健康的文化娱乐生活在我镇蓬勃兴起，共有腰鼓队、锣鼓队x支，龙狮队x支，广场健身舞队xx余支，群众业余生活极为丰富，篮球队、乒乓球队相继组成，锣鼓队、篮球队还参加县级组织的活动，都取得了很好的名次。移风易俗落到实处，深化中国特色社会主义和中国梦宣传教育，弘扬民族精神和时代精神，让社会主义核心价值观深入人心。

抓住今年村两委换届机遇，选优配强村支部书记，建好支部班子，积极输送年轻干部到市、县参加学习培训，充分发挥各村支部在社会主义新农村建设中的主导、引导和指导作用，通过支部班子的以身作则、带头示范，营造你追我赶、不甘落后的生动局面；结合乡风文明建设，制定村规民约；发挥基层组织堡垒作用，不断壮大村级经济，继去年我镇消灭村级集体经济空白村后，今年各村积极稳步发展□x月底全镇村级集体经济收入达到x万元；推进农村集体资产产权制度改革□x个村已经完成清产核资工作，建立台账，搭建集体资产管理平台，适时开展股权设置、成员身份界定工作。

## 空调工工作总结篇十

\_\_\_\_年即将过去在将近半年的时间中我通过努力的工也有了一点获临近年终我觉有必要对自己的工做一下总结。目的在于吸取教训提高自己以至于把工做的更好自己有信心也有决心把明年的工做的更好。下面我对半年的工进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工的十月份开始组建市场大客户拓展部在没有负责市场大客户拓展部部工以前我是没有汽车销售经验的仅凭对销售工的热情而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到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公司几位领导和其他有经验的同事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取同行业之间的信息和积累市场经验现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题准确的把握客户的需要良好的客户沟通因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例一些优质客户也逐渐积累到了一定程度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各组员的能力业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高针对市场的一些变化和同行业之间的竞争现在可以拿出一个比较完的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操下来。

存在的缺点：对于汽车市场了解的还不够深入对产品的技术问题掌握的过度薄弱不能十分清晰的向客户解释对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在客户的沟通过程中过分的依赖和相信客户以至于引起一连串的不良反应。本职的工做得不好觉自己还停留在一个销售人员的位置上对市场销售人员的培训指导力度不够导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

## 二. 部门工总结

在将近半年的时间中经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。是我认为我们做的比较好的方面但在其他方面在工中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在客户沟通的过程中不能把我们公司产品的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\_\_\_\_\_科技有限公司就是一个明显的例子。

工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总结和计划的习惯销售工处于放任自流的心状态从而引发销售工中没有一个统一的管工时间没有合的分配工局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够例如宣传车业务增长小个别业务员的工责任心和工计划性不够强业务能力还有待提高。

### 三. 市场分析

现在汽车市场品牌很多但主要也就是那十来个品种现在我们的产品从产品质量功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位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的。在明年的销售工中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动样可以促进销售人员去销售。

在深圳市市区域我们公司进入市场比较晚产品的知名度价格都没有什么优势在汽车开拓市场压力很大所以我们把主要的市场拓展放在市区外那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了加上我们的销售人员的灵活性我相信我们做的比来更好。市场是良好的形势是严峻的。据经济分析师的分析明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好没有抓住个机遇我们很可能失去个机会在个市场会丢失的客户。

### 四. \_\_\_\_年工计划

在明年的工规划中下面的几项工为主要的工来做：

- 1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队。

人才是企业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精神的销售团队是企业的根本。在明年的工中建立一个和谐具有杀伤力的团队为一项主要的工来抓。

## 2、完善销售制度建立一套明确系统的业务管办法。

销售管是企业的老大难问题销售人员出差见客户处于放任自流的状态。完善销售管制度的目的是让销售人员在工中发挥主观能动性对工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、在地区市建立销售服务网点。(建议试行)

根据今年在出差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车辆不在家的情况使计划好的行程被打乱不能顺利完成出差的目的。造成时间资金上的浪费。

## 5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

我认为公司明年的发展是个公司的员工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模式工环境是工的关键。

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。