

2023年施工员工作总结工作亮点(模板9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

施工员工作总结工作亮点篇一

在繁忙的工作中不知不觉又半年的时间又过去了，回顾这半年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到xx企业之蓬勃发展的热气□xx人之拼搏的精神。下面是我20xx年年终工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

我是xx销售部门的一名员工，刚到房产时，我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，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我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，我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20xx年与xx公司进行合资，做好销售工作计划，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合xx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x月份的销售奠定了基础，最后以x个月完成合同额xx万元的好成

绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx年下旬公司与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，我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，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过几个月时间的熟悉和了解，我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，在收款的过程中我做到谨慎认真，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，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的几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，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx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。

转眼xxxx年已经结束，为了更好的开展xxxx年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把xxxx年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，xx市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额

的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的xx购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是xx大酒店和xx大酒店，其中xx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年□xx大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“xx酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对xxxx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在xxxx年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

施工员工作总结工作亮点篇二

我在20xx年5月刚接手深圳市场时，该市场在三甲医院的销售一片空白。为了迅速启动市场，除了自己虚心向老员工学习和请教外，同时与该市场的其他公司业务员协调关系，通过各种形式对各医院的相应科室、门诊室、患者群结构、消费习惯、大夫的爱好、性格等方面进行详尽的了解和分析，初步确定以广东省二院为重点终端，以其他医院为辅进行科室开发和维护，奔波在八大三甲医院之间，从细微处着手，关心体贴医生，尽管临床费用相对较少，但自己发挥女性细致、温柔的特长，把工作做细做好，使有限的经费发挥最大的作用。特别在20xx年春节回公司开会期间，根据自己所了解到

的医生的爱好，购买了根雕、腊染、天麻、茅台酒等地方特产，送给不同层次的医生，通过这些工作的开展，与医生建立了深厚的友谊，与个别重点医生还建立起了母女关系。医生对我公司产品的认同度得到了进一步的加强，产品销量也得到了稳步提高。

当深圳市场销量稳步上升的时候，疾病突袭河北，整个销售迅速下滑，在此情况下自己仍坚持做好临床工作，开始之初，得知勤洗手能防疾病，就从超市里面批发洗手液，对几个科室的医生逐科室去送。几天以后，形势迅速恶化，在自己去不了医院的情况下，仍然坚持电话拜访各医院的目标医生，随时了解防非的各种措施和方剂，自己通过朋友购得了几支重组人干扰素，及时送给重点医生，在疾病最严重的五、六月，在省二院门诊患者寥寥无几的情况下，也能销售一百盒。

疾病之后，通过自己在淡季做扎实的市场工作后，旺季应该是上销量的时候了，但省二院进货情况不升反降，医生在不断开药，病人在不断拿药，但就不见销量上升，根据自己多年的临床推广经验，肯定省二院出了问题。自己把工作重点转移到查找问题上来，从一些蛛丝马迹中寻找出了省二院被窜货的证据，这一切都是在当时的省区经理胡非严重脱岗，自己孤身一人凭着自己对xx制药的忠诚来完成的。

xxx离职以后，本来指望有一个好的经理来带领我们做好市场，谁知来了一个王国青，由于他对市场生疏、对业务生疏、加之从业心态不正确，到了市场以后，就严重违反财务制度，日常工作抓不住重点，不抓稳定，不解决具体问题，不上销量，反倒四处点火，把一个本来就问题重重的河北市场，搞得雪上加霜，在自己临床工作无法正常进行的情况下，为维护公司利益，在河北市场“白色恐怖”的情况下，自己不怕打击报复，不怕丢饭碗，坚持从各种途径如实向公司高层反映市场实际问题，使公司得以掌握市场更全面的真实情况，及时对问题作出处理，不至于使河北市场毁于个别人之手。

20xx年春天，冬寒未褪，我怀着春天般的心情奔赴河北，开始了深圳市场劫后余生的艰难重建工作。这时候我原来管理的广东省中医院、省医院、省四院已经交接出去，只剩下省三院、省二院、和平医院、省直一门诊四家医院。其中省三院是骨科医院，省直一门诊是日门诊量不足30人的卫生所，和平医院是新开发的医院，上述三家合计销量不足200盒！只有省二院稍好一些，但销量也就200盒左右！总体销售不过8000元，而公司下达的全年任务却高达30万元！整个市场千疮百孔、百废待兴！

此时，在王洪刚经理的指导下，我根据市场实际情况，确立了“以省二院与和平医院为重点终端，目标直指杀手级医生，集中力量提升纯销量；紧抓药剂科和药房，随时掌握库存，保证渠道畅通”的工作思路，开始了深圳市场的复兴之路。

施工员工作总结工作亮点篇三

每日必做：1. 早上用十分钟鼓舞自己，增强自信2. 用十分钟做户外活动3. 细化一次当天的工作4. 参加一次鼓舞式的晨会5. 整理一次所需的资料礼品等6. 确定一次拜访医生的路线7. 在医生上班时，以每位客户朋友礼仪性的问候一次8. 到**站，查看一次住院病人的情况9. 同**沟通交流了解一次用药的情况10. 查房后，与自己的目标医生沟通一次11. 给医生或**帮一次忙12. 拜访一位目标医生看能否约好外出活动一次13. 中午给值班医生或**买一份快餐或水果14. 请一个医生吃饭或喝茶聊天15. 了解一个医生的性格爱好及家人情况16. 了解一个医生的社会关系17. 参加一次找差距式的业务沟通会18. 汇报一次工作并提出需要解决的问题19. 夜访一次值班医生以增进感情20. 熟记一个医生或**的名字21. 认真填写一次工作日志22. 计划一下明天的工作23. 给一个医生通一次电话或发条短信24. 看一份报纸或新闻杂志25. 给家人和朋友通一次电话26. 听一段音乐或唱首歌放松自己27. 睡前二十分钟，找出当天工作中的不足。

每周必做：1. 参加一次科室学习推广会。2. 做一次重点医生的家访。3. 请一个目标医生户外活动一次。4. 交一个医生或**做朋友。5. 收集一次疗效显著的病例。6. 根据可客户的爱好、学习一门知识。7. 与一名优秀同事做一次请教沟通。8. 与经理或主管谈心一次。9. 与一名新同事沟通交流一次。10. 浏览一次公司的网页，了解公司的最新动态。11. 总结一次本周工作中的不足。12. 协助主管开一次科会。13. 参加一次找差距式的周例会。14. 查找一次本周不足，制定纠错措施。15. 参加一次‘案例’轮讲轮训课。16. 核销一次本周的费用。17. 认真制定下周及维护计划。18. 给医生或**发一次祝福‘周末愉快’的短信。19. 积极主动清理一次集体和个人卫生。

每月必做：1. 统计一次当月的销量。2. 兑一次费（不带金销售的不在次列）3. 排一次当月医生的用量，并重点维护。4. 把同类品种做一次比较，找出差距。5. 系统分析一次客户资料及竞争对手。6. 制定一次针对性对策。7. 开发一位目标医生。8. 交一位医生做朋友。9. 参加一次市场部每月例会。10. 根据业务排名找一次不足。11. 请教一次排名上升业务员的工作经验。12. 参加或讲一次业务培训课，并做好记录。13. 一次下月的维护费。14. 细化一次经理下达考核目标任务。15. 参加一次市场部娱乐活动，放松自己。16. 交一位医药销售方面人士做朋友。17. 认真做一次下月的。

每季度必做：1. 总结一次本季度的工作，找出不足。2. 汇总一次医院的季度销量。3. 评述一次本季度中的每月销量。4. 收集一次专家的学术论文并上报公司。5. 和主管、内勤分析研究一次业务工作计划。6. 参加市场部全体员工聚餐联欢一次。7. 参加一次市场部季度工作计划，深入学习公司的企业文化。8. 汇总一次的档案，上报省区。9. 认真做一次下季度工作计划。10. 细化一次下季度工作、销售目标。11. 确立一次目标医生的销售排行，并重点维护。12. 调整心态，善用阳光思维，永不言败。

每半年必做：1. 汇总一次半年销量与计划任务做比较。2. 参加一次半年工作总结会。3. 参加一次批评与自我批评活动。4. 参加一次下级评价上级的活动。5. 申请一次重点主任到公司参观旅游。6. 参加一次业务技能比赛。7. 参加一次半年工作考核。8. 修正一次客户档案及资料并上报。9. 参加一次市场部集体旅游活动。10. 细化一次经理制定下半年工作计划。11. 对公司的制度、文化等提一次意见和建议。12. 回家探亲一次。

每年必做：1. 做一次全年自我工作总结并上报。2. 制定下一年度工作计划。3. 收集医生有价值的临床资料并上报。4. 请教其他市场部同事的工作经验，取长补短。5. 找出自己工作中的不足，并改进。6. 慰问一次vip参加一次业务培训。8. 参加一次全国销售会议。9. 参加一次年终总结会。10. 参加一次公司举行的文艺活动。11. 参加一次内部的评比活动。12. 回家探亲，并给予亲朋好友新年的问候。

施工员工作总结工作亮点篇四

在共性目标中，客服部完成情况如下：

一、我部无违反安全生产、党风廉政建设、计划生育现象，并积极贯彻执行党的路线、方针、政策，遵守国家法律法规，真抓实干，严格落实公司各项规章制度，全面完成了与公司签订的工作目标。

二、切实加强党风廉政建设、政风、行风建设，严格遵守了“五禁止、十不准”，无重大违纪违法案件发生。

三、继续深化创先争优活动，在党员队伍中，按照“五个好”、“五个表率”的要求发现、培养和树立先进典型；认真开展优质服务，兑现了“服务制”及“首问负责制”，热情接待办事群众，服务满意率达100%，投诉处理满意率达100%。

四、狠抓安全、生产管理工作，安全生产责任落实到位，无重大责任事故发生。落实信访责任制，无赴省以上集体上访事件，并认真办理局交办的市长热线、信访件及各类督办件，按时按要求上报了办理结果，办结率达100%。

六、在做好本职工作的同时，客服部的全体员工们能积极完成上级安排的各项临时工作，如组织人员进行客服基本知识培训，做好争创国家卫生城市责任区卫生清扫和安全防汛工作。

在业务目标中，客服部完成情况如下：

一、服务窗口业务精准、积极协调解决各类咨询和投诉问题。

各服务窗口紧紧围绕公司总体发展目标，积极配合客服部总体工作部署和工作目标做好本职工作。

1、营业厅共计收缴水费元，共计出票279017份。营业厅主要担负公司供水用户水费收缴、水费水量查询、电话咨询、业务接待等多项服务工作。自大厅成立以来，始终本着“诚信为本、优质服务”的宗旨，内强素质，外树形象，通过真诚接待、耐心解答及详细宣传，赢得广大用户的声声称赞！面对各式各样的用水客户，大厅工作人员总是以平和的心态，坚持微笑服务、耐心解释，取得他们的理解、平息怒气、化解矛盾。

施工员工作总结工作亮点篇五

大家好！

今天，我在这里向区_会汇报我的履职工作，内心充满感激之情，感谢区人大领导及大家对我的厚爱和栽培。我是__市第__届、本届市人大教科文卫委员会委员和鹿城区第八届人大代表。作为市区两级人大代表，现就本人的履职情况向各

位述职，请批评指正。

一、用心学习法律，积极参加各项活动

当选代表以来，我积极参加市_会组织的代表培训学习，认真学习了宪法、人民代表法，选举法、律师法、食品卫生安全法等法律法规和相关规范文件，了解人大基本制度，掌握人大的议事规则。通过学习和实践，对代表议案和建议的提出，对参加闭会期间代表活动和如何代表选民利益等代表履职所需要掌握的法律、知识和能力有了比较全面系统的了解，提高了依法履职的责任感、使命感，提高了代表履职的法制意识、服务意识、大局意识、监督意识，为履行好代表职责打下了基础。

市区两级两会闭会期间，我积极参加各项活动。如温州市教科文卫专业代表会议、全市财政体制改革听证会、温州金改专题视察、食品安全监督员会议及人大代表明察暗访，还参加了母亲河督查等活动。

另外，根据人大代表联系选区(重点建设项目)制度的规定，我联系的是市人才公寓庙宇搬迁和宏源路庙宇搬迁两个重点工程。目前市人大公寓的庙宇已顺利搬迁，人才公寓三期已进场施工。宏源路拦路的庙宇也已完成搬迁，实现初步通车。最近由于地下管理尚不健全，最近仍在封闭施工中。

二、立足社会热点，积极撰写代表建议

在本届市人代会召开前夕，我策划开展了“代表选民面对面”活动，除自己外，还邀请了7名市人代表和14名经筛选的选民参与对话，时间长达4小时，共听取了选民的60余意见与建议。

大会期间能积极参与报告审议，多次发言被列入两会代表委员发言摘要。同时还在《温州晚报》上开辟言论专栏先后发

表了《政府工作也要算算性价比》、《让公交优先更要让公交》、《有了钱就一定会投向实体经济吗?》、《如何从信用“可怕”重回信用“可信”》、《小儿郎，你为什么少了快乐?》和《企业招工何时不去“牛山”去“茶山”》等，就政府自身建设、城市交通、实体经济振兴、教育问题、信用重塑和企业转型升级等热点问题建言献策。

在今年的会前调研中，发现我市存在比较突出的应竣工未竣工、应开工未开工等“失诺工程”比较突出，有的一个县级单位内就有50余项此项目。这些失诺工程的大量存在，既损害了政府公权的威信与形象，也透支了政府未来的信用。针对这一问题，提出了“关于加大对失诺工程行政问责力度的建议”。推动市纪委、监察局决定向社会公开征集有关部门和单位存在吃拿卡要、办事拖拉、浮夸奢侈、有令不行问题等线索，公开处理一批典型案件。

并制定《纪检监察机关服务保障重大建设项目实施意见》，重点加强对实施“两海两改”战略举措等工作情况的监督检查；大都市构建、招商引资等事关转型发展工作的监督检查；保障房建设、生态建设等事关民生工作的监督检查。督促实施重大项目全程代办员、监督员、联络员制度，实施全程跟踪服务，积极引导对工程建设项目量力承诺、科学承诺、严肃对待，对不负责任的、主观上原因造成的失诺行为，一定严肃查处，促进项目落地和顺利实施。

大会期间还提出了“关于在市区设立行人过街语音提示系统的建议”和“关于温州市科学仪器设备共享平台构造的建议”等，也推动了市公安局和市科技局出台了相关的举措。

另外，作为市教科文卫的委员和市食安办的人大代表监督员，能积极关注民生，在今年315期间精心策划推出了“染色黄鱼”系列报道，使得多年普遍存在黄鱼染色问题得以彻底打击，4人被追究刑事责任，该案例也被评为全省十大食品安全案例。针对市郊有人用死禽死畜喂养黑鱼鳊鱼等现象，安排

记者进行长期两个月的暗访，该窝点最终得以清除，为餐桌安全尽了一名人大代表应尽的责任与义务。

三、密切联系选民，积极为民办实事

得益于就职媒体的工作便利，使得我有更多的机会听取各界的声音，为了能更及时地掌握社情民意，我通过向选民公开了代表邮箱及手机号码，收集更多更接地气的民意。

由于我来自媒体，使得我有更多的机会接受到选民的意见建议，同时也由于媒体的关系，使我有更多的可能与机会与职能部门接触、交涉，立足于这种特点，尽可能帮助选民解决、落实合理诉求。如今年两会期间，组织推出了一组新附一医公交线路少、交通管理薄弱、垃圾运输不出等问题，最终引起了时任市委书记及市长的重视及批示，副市长王祖焕亲率十部门现场办公，推进解决；5月份，有选民反映市区荷花路路灯缺失，屡现交通事故，成为全市事故黑点一事，经报道，最终促成了此事的解决，相关责任人也被免职处理……这此民生实事都最终得到了较好的解决。

此外，为了增强社区底子，我还牵线为社区争取到了2万元的经费。

施工员工作总结工作亮点篇六

本小组的幸福时刻终究还是迎来了这一刻——沉睡中的“睡美男”胡嘉钰，你是否做好了觉醒呢？在后面欢快议论着的龙森阳和曾文杰小朋友你们是否察觉到洋溢着你们两张小脸上的小菊花就要凋零了呢？亲爱的7组小可爱们，为了我们能继续幸福下去，请在周末好好努力吧！

生物科代表总结：

本周本组成员状态较好，没有什么违纪现象，但没有很好的

复习状态，希望本周组员能好好复习，段考好好发挥交一份满意的答卷。

施工员工作总结工作亮点篇七

我自20xx年7月16日加入神威药业集团有限公司，至今已度过了6个月，在这六个月实习里，我收到了集团、领导、同事们对我的教导和关怀，经过集团总部入司培训、车间实习与市场实习三个阶段，我顺利地从一个大学生转变为一名神威人，开始了我的职业生涯。

20xx年7月16日-8月5日，我参加了为期21天的军训。军训锻炼了我的身体；磨练了我的意志；规范了我的行为；增强了我的集体荣誉感；使我得到了迅速的成长，在此感谢公司对我们的良苦用心。

入职培训中，经过集团领导的介绍和讲述，我更加全面、深入地了解了神威药业，能有幸进入这样一家现代中药行业领航者，我庆幸自己当初的选择，同时也感谢公司给了我机会和这么广阔的平台。神威文化的学习，让我收获良多并深感认同。神威阳光文化早就了神威人，我坚信并推崇神威精神：称职、敬业、公正、无私！员工职业道德行为规范、保密制度、人力资源管理、职业安全等一系列的培训，使我很快地了解了作为一个职业人所需具备的各项条件和要求，我也必将以此严格要求自己。

20xx年8月7日-9月9日，我参加了为期四个周的车间实习。通过在四个不同车间，不同岗位的观察和学习，我亲眼见证了神威现代化生产设备和高科技生产技术，以及严谨的生产过程。车间实习让我对神威质量有了最直观的认识，让我在以客户时，可以理直气壮地告诉客户：“神威药品，从药材种植开始就渗入了严细文化，严把质量关，高于国家标准的检测让出厂药品不仅是合格品，而是优等品，更是行业精品！”神威药业注重“严细文化”神威人常说的“一支针，

两条命”尤其能体现出神威所推崇的“严细文化”。神威严把每一道质量关，要么不做，要做就做到最好，做到行业领先。“严细文化”和创优争先精神极大地感动和激励了我。让我在以后的工作中更加严谨细致，一丝不苟。

而在车间实习其后的培训中，我系统地学习了产品知识、商务礼仪、销售技巧等知识并进行了现场演练。让我在以后的销售工作中能够如鱼得水，驾熟就轻。使我在面对客户时能够展现出更良好的精神面貌及专业品质。

从9月12日到市场进行实战演练至今。在公司导师的带领下，更加深入的学习了企业文化、公司制度、产品知识、商务礼仪。并将之前学到的销售技巧及拜访策略灵活运用到实际中。

在市场实习过程中，通过市场调研等手段，我了解并熟悉了所负责区域神威药业的市场情况及竞品、消费人群、目标药店的情况，并及时向上级反应；自主对目标药店进行拜访及药店各级人员的客情关系建设；根据公司统筹安排进行促销活动及店员培训会；积极对负责区域店铺及目标药店进行铺货和最优陈列；自主自觉维护好药品价格；定期对负责区域内药店进行评估、备案或淘汰；及时做好各项总结，并上报上级领导。参加地办会议，及时与地办经理沟通工作内容及工作中遇到的问题并及时解决。与同事交流工作经验和心得，学习新的公司政策及如何灵活应用为公司创造更多的利益。

我在工作期间我严格遵照公司章程，认真做好每一项工作任务，从不迟到早退，用自己的责任心肩负起工作任务。团结同事，尊敬领导，积极融入同事中，力求将工作做到最好。在工作中不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。

当然，我身上也有缺点，我虚心接受并改正。争取在以后的工作中更加努力，以更好更积极的心态面对工作中的挫折与困难，脚踏实地走好每一步，完成每一个任务，同时求实创

新，做一个全面发展的复合型人才。

在以后的工作中，我必将恪守神威天条，秉承严细文化，捍卫神威利益，发扬并践行神威核心价值观，保持“严、敏、实”的工作作风，为神威的明天，为了美好的将来而不断努力奋斗。我坚信在神威阳光文化的引领下，神威人必将领航现代中药，造福万千人类。

四川-终端事业部otc代表□xxx

20xx年1月14日

施工员工作总结工作亮点篇八

10000号客户服务中心是中国电信在激烈的市场竞争中着力打造的品牌形象，是化解各种复杂矛盾，持续改进服务质量的重要环节，一方面通过优质服务提升客户满意度，增强客户忠诚度，保持市场存量；另一方面通过与客户的良好沟通向客户推介新产品、新业务，收集市场需求信息，进行客户关系管理，它不仅是差异化服务平台，更是对渠道、对客户经理的营销支撑平台。时光飞逝，转眼间来到10000号客服中心已经有一年多的时间了，在这一年多的磨练中，我欣喜地看到自己的悄然变化，也亲眼目睹随州电信10000号客服中心在坚决执行“用户至上，用心服务”的服务理念中经历的种种改革浪潮。

2008年6月，由于工作的需要，我被调入10000号，由一名机务员变成了一名话务员，成为这个大家庭中的一员。初来乍到，对于我来说，这里的一切都是新鲜的，明亮的机房、温馨的气氛、陌生的面孔、甜美的声音，然而新鲜过后，更多的是严明的纪律、严格的要求，由于在乡镇时散漫惯了，一下子要改变这种习惯还着实有些不大适应。刚到10000号，首先要从最基本的114查号开始学起，这件工作的难度系数在10000号的各项工作中算是较低的，但是要想真正熟练掌握，

也不是件很容易的事情。面对成千上万条单位编码，同一个单位，有着许多不同的名称，一些比较出名的风景区、厂矿企业、培训机构、训练基地在什么地方，隶属于哪个单位，全国23个省的省会、有哪些有名的城市及其区号等等，都需要我花大量的精力来熟读、牢记。一般单位的编码都是有规律的，但也有些是根据人们的习惯说法来进行编码的，这些都没有什么技巧可言，也就需要我去死记硬背。由于当时人员紧张，主任给我的要求是十天上岗，在她满心期盼的背后，我感到沉重的压力，但是有压力才会有动力，为了不辜负大家对我的希望，我一心用在学习上，每天除了记编码还是记编码，读累了就写，写累了就在微机是敲，把那些特殊的编码单独记下来，为了将所学的东西记牢，我每天晚上睡觉前都要将白天记下的重点重复温习一遍，早上起床前在心里把容易混淆的相近单位的编码默记一遍。学习过程是枯燥的，我每天在电脑前一坐就是四五个小时，有时候时间看长了，眼睛酸痛流、模糊，就滴点眼睛水继续看。功夫不负有心人，在连续几次的测试中，我都取得了较好的成绩，并顺利上岗。

由于原来114和10000号用的是两个不同的平台，所以平时很少有机会接触到10000平台，对于平台上的一些新业务，新咨询，我都要比别人晚一拍知晓，但这并不能成为我拒绝学习的理由，于是我常常抽闲暇时间将别人打开页面就能看到的东抄下来，遇到疑惑主动向同仁咨询求教，并且通过做固话障碍报表分析统计的机会，了解10000号平台的各项操作功能及各项处理流程，凭着自己认真的学习态度和对知识的积累，终于在2009年3月份，我成为一名10000号客服代表。都说经历是财富，由于原来在乡镇分局很多工作环节都是亲历亲为，而且直接与用户接触，并且亲自上门给用户安装和维护过宽带，这些经历让我积累了很多经验，使得我在接到用户反映电话或宽带问题时，能够很快地判断出问题的症结之所在，大大缩短了处理时限。每每遇到用户带着满腹埋怨而来，在我的引导下慢慢发现问题并解决问题后，听到用户诚心的谢谢时，莫名的成就感就会涌上心头。

10000号作为电信企业一个与客户不见面的服务窗口的性质，决定了我们的语音、语调运用的好坏将直接影响到与客户的沟通和表达。为此，我通过网上大学和其他渠道，不断来提高自己的语音表达能力和沟通能力，并把它们应用到服务的过程中去。人人都说，微笑着的声音是最甜美、最有感染力的。所以在服务工作中，我都努力做到这一点，让客户在被我服务的过程中得到体贴、关心和快乐。在工作中我始终谨记对待用户要做到态度和蔼、语气亲切、耐心体贴、服务到位，并且时刻保持良好的心态，决不把自己的情绪带到工作中去。不过人都是感性的，在平时的工作中，难免会遇到一些难缠的用户，有些甚至会口出污语，他们的态度会给我们的情绪带来波动。每次遇到这样的客户，我都会暂停几分钟，深呼吸几下，对着镜子看到自己最美丽的微笑时，我的心情也就会平静下来，继续面对新的客户，而不会因为个别用户的蛮横无理而影响到我的心情。通过自己的不断努力，我顺利通过了全国普通话二乙考试并获得证书。

在5月份的新平台割接中，我整月没有休息一天，每天除了上班外，还要利用空余时间了解工程进度，新平台的各项功能如何使用等，以确保在新平台投入使用后能为大家提供指导和帮助。

在8月份的10000号的改革中，我被选项为专家坐席。

施工员工作总结工作亮点篇九

回首20xx年的我的销售历程，经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，在20xx年希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察□20xx年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解；理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！