

最新中班区域户外活动教案 中班益智区域活动方案(实用5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

冶炼厂员工个人工作总结篇一

回顾过去的一年，是我们国家深入改革的一年，也是我们各项工作突飞猛进、硕果累累的一年，我在各级领导的关怀和同志们们的热心帮助下不断学习，深入开展文明服务的一年。

文明服务是企业的外在形象，一个企业要想在社会上获得广泛的知名度、美誉度，与他所提供的服务是密不可分的。信合作为一个特殊的服务性行业，在取得经济效益的同时，更要取得良好的社会效益。做为服务窗口的信合员工，结合我自己的工作实际，我给顾客提供文明，高效，优质的服务是树立信合良好形象的最佳途径。我只有心系储户，树立“储户利益至上”的思想，牢记“储户第一，服务第一，信誉第一”的宗旨，为储户提供安全，方便，快捷的服务，使客户来时舒心，在时称心，走时开心。以高尚的职业道德和真诚的服务态度来扩大信合的社会知名度和美誉度，为古冶联社的发展贡献自己的力量。

文明服务不能流于空洞，浮于表面，清淡冷漠，不理不睬，更不能横眉冷对，讽刺挖苦；而是应该出自真诚，发自内心，主动热情；更应该热心帮助，急人所急。

1 . 无论在何时何地始终注重自身仪表，给人以端庄、稳重、严肃、认真的仪表印象，使顾客感受到温馨，轻松的人文环

境，从而信赖我，支持我，支持我们信合工作。

2. 我的言谈举止直接体现我们整个集体素质的高低，坚持使用文明用语，让顾客感受到信合员工是有礼貌的，是高素质的，信合的服务是文明的，优质的。

3. 文明服务不能光喊口号，还要实施到行动中。工作中的每一个微小举止直接影响到顾客对信合的认识，用文明、礼貌的服务行为使顾客高兴而来，满意而去。

4. 为了稳、准、快、好地为顾客服务，我不断加强业务学习，取人之长，补己之短，拓宽自己的知识层次，努力提高服务质量，为我社文明优质服务工作水平的整体提高奠定了坚实的基础。

5. 没有规矩不成方圆。严肃的服务纪律促使我严格遵守各项规章制度和财经纪律，做到了不该说的话不说，不该问的事不问，保护了储户的商业秘密，赢得了顾客的好评。

不集溪流，无以成江河；不集跬步，无以至千里。我所做的只是xx联社全体员工的一个缩影，真正的成绩是靠我们大家共同创造出来的。我们是一颗颗螺丝钉，应牢牢的坚守在自己的岗位上，毫不松懈；我们是钢铁，那文明服务标准就是模具，定能把我们锻造成合格的、优秀的品牌员工。只要我们人人文明服务，从我做起，信合事业必然会欣欣向荣，其道大光。

冶炼厂员工个人工作总结篇二

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

1、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进；

2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3、市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

因此我也针对自己的不足作一些计划：

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息；

3、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

以上是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！

冶炼厂员工个人工作总结篇三

“十五”期间，我县旅游工作在县委、县政府的正确领导下，积极贯彻省委、省政府把江西建成沿海发达地区的后花园的精神，以丰富的山水生态资源为依托，加大资源开发力度，强化旅游业管理，积极推动市场宣传，使起步较晚的武宁旅游行业呈现出了蓬勃的发展势头，到“十五”末，全县预计年接待游客达2x人次，预计年旅游总收入1.2亿元，旅游业已经初步成为拉动×××域经济发展的一项新兴支柱产业。

一、领导重视程度不断增强，旅游业发展环境日渐优越。1、政府主导型战略初步形成。“十五”期间，是我县旅游业从刚刚起步到发展较快的一个重要时期。这一时期，若没有政府的主导作用，旅游业发展往往寸步难行[]20xx年，县委、县

政府制定出台了《加快旅游业发展的工作意见》，明确提出“全县上下要把旅游业长期作为我县县域经济新的增长点来突出地抓”，成立了县委书记亲自挂帅的旅游开发领导小组，同时，明确了全县各乡镇、县直及条管各有关单位的旅游开发任务。20xx年，县委、县政府又进一步提出“1321”工程，把旅游业作为富民强县的特色经济来抓，明确了其支柱产业地位。20xx年度，我县首次将旅游发展专项资金列入县财政预算，加大了政府对旅游业发展的扶持力度。

2、旅游发展规划逐步完善。20xx年，县政府委托×××城市规划设计院编制了《武宁湖旅游总体规划》；20xx年，县政府又斥巨资聘请江西师大旅游发展研究中心编制了《×××旅游业发展总体规划》，这两个规划已初步成为指导武宁旅游业发展的纲领性文件。

3、旅游从业人员队伍迅速壮大。“十五”初期，我县旅游业正处于刚刚起步阶段，其从业人员数量偏少、素质偏低，远远不能适应旅游业的发展需要。经过五年的努力，随着旅游开发建设力度的加大和各旅游景区景点的建成开放，全县旅游从业人员队伍迅速壮大，一批具有专业知识和中专以上学历水平的人才逐步充实到旅游专业人才队伍中来；县职业中专开设了旅游专业班，积极为我县旅游业发展培养和储备专业人才。20xx年初，县委决定专门成立旅游局，以进一步加强旅游行业管理，推动全县旅游事业快速发展。旅游从业人员队伍的迅速壮大，为我县旅游业的长足发展提供了有力的人才保障和智力支持。

二、开发建设力度不断加大，旅游业整体规模日益壮大。

1、旅游开发不断升温。到“十五”末，全县累计签约旅游开发项目6，签约资金33亿元。国防教育基地、步红休闲娱乐城、中国五矿集团开发武宁湖沿湖岛屿项目等一批投资规模过亿元、旅游品味档次高的重大项目相继落户武宁并开工建设。

各路客商普遍看好武宁丰富的生态旅游资源和后发优势，有力地推动了武宁旅游业开发建设的持续升温。

2、景区景点建设初具规模。“十五”期间，武宁旅游景点不论是在数量上还是在档次品位上，都有大的变化。到“十五”末，全县已建成开放8类2景区(点)，初步形成了一个融山上、湖岛、漂流、溶洞、宗教、温泉、生态观光农业和休闲娱乐于一体的比较完整的生态休闲度假型旅游风景名胜区。火爆省内外的武陵岩峡谷漂流，较九江龙宫洞都不遑多让的“江南地下水晶宫”鲁溪洞，长年雾气缥缈的神雾山，省委孟建柱书记赞不绝口的平尧生态农庄，立有亚洲最高石刻观音像的观音岛，建有观湖双塔、可饱览40x个千姿百态岛屿的观湖岛，以及可欣赏茶道表演和武宁传统剧目采茶戏的茶岛等景点，都具有较丰富的文化内涵和较高的品位档次。另外，全县尚有各类在建旅游项目2，累计已完成实际投资960x万元。

3、基础配套设施建设快步跟进。在上级党委、政府及各有关部门的大力支持下，“十五”期间，共计投入资金280x万元，修建旅游公路11条104.5公里，新架旅游供电专线85公里，新建无线通讯基站、直放站。投入资金97x元兴建的县城旅游码头年内将建成开放，投资10x元兴建的杨洲旅游码头已建成投入使用。全县各类旅游配套设施建设快步跟进，“吃、住、行、游、购、娱”等旅游要素功能逐步完善，有力地促进了武宁旅游业的快速发展。

三、宣传促销领域不断拓展，旅游业知名度日渐攀升。

1、申报工作提升了武宁旅游业的档次。武宁湖申报国家级重点风景名胜区工作和九岭山申报国家森林公园工作，取得了突破性进展。武宁湖已由省政府向国务院正式申报国家级重点风景名胜区，国家建设部专家工作组现场考评评估已通过；九岭山申报国家森林公园各项资料已上报国家林业部，首批

专家考察组已经考察完毕，申报工作可望今年取得成功。

放飞江西生态游”活动和市政府组织的“九江人游九江”活动;主办了“神奇大雾山，锦绣武陵岩”笔会活动;利用已开放景区景点的接待能力，成功地与黄石、武汉、长沙、南昌、九江等地旅游社、报社、电台、电视台共同组织了十余次如学生夏令营、避暑宿营、汽车接力赛、自驾车旅行、玩家俱乐部、漂流比赛、登山比赛等活动;邀请各大旅行社老总、新闻媒体记者、社会各界知名人士到武宁来旅游、踩线、观光等。通过积极组织和主动参与各项旅游宣传促销活动，推介了武宁丰富的旅游资源，扩大了武宁旅游业在全省、全国的影响力。

3、各种宣传推介资料展示了武宁旅游业的魅力风采

采[]20xx[]20xx年，县文化广播电视旅游局连续两年修订重编了《旅游与文化》一书[]20xx年又重新设计制作了装帧精美的《武宁旅游》画册;县政协支持编印了《武宁风情》一书;县电视台制作了《走进武宁湖》、《绿水青山美武宁》等电视风光片;全县各旅游景区景点自行制作的宣传画册、音像资料等等，均生动形象地反映了武宁旅游的风貌，较为全面地展示了武宁旅游业美仑美奂的魅力风采，成为推介武宁、宣传武宁的不可或缺的有力工具。

四、规范管理水平不断提高，旅游业发展态势日趋看好。

1、规范了旅游开发管理。为有效保护我县优美生态环境，合理开发利用旅游资源，规范全县旅游市场秩序，促进全县旅游业稳步、健康、有序发展[]20xx年5月份，县政府结合我县实际，制订出台了《×××旅游开发管理若干规定》(武府发(20xx)11号文件)，对旅游开发中涉及的土地管理、项目审批、生态环境保护、森林资源保护、景区规划及日常管理等问题进行了规范。如今，从旅游开发项目的立项、准入、规划审批到开工建设，均有一整套严格的审批程序，诸如旅游开发保证金制度，旅游项目集体讨论审批制度等等，这些严

格的管理制度，有效地避免了旅游资源的无序开发现象。

2、强化了旅游行业监管。“十五”期间，按照上级统一安排部署，我们对全县的旅游市场秩序进行了多次专项整治，严厉打击了旅游市场中的不法经营行为，切实维护了各旅游业主和广大游客的合法权益。连续几年来，我们组织旅游业有关单位×××内全市百强民营企业对旅游行风进行了认真的评议，促进了旅游业行风的进一步改善。牵头组织旅游、国土资源等部门先后两次对涉及违约的79宗旅游开发用地进行了清理，收回违规开发用地516，严格了旅游开发中的土地管理。20xx年9月，全县旅游行业协会正式成立。旅游行业协会的成立，加强了会员单位之间的横向交流，发挥了较好的行业自律作用，促进了旅游业经营管理整体水平的提高。

3、狠抓了旅游安全。“十五”期间，我们逐步建立健全了全县旅游安全管理体系，充实完善了各旅游景区景点的紧急救援机制，实行了专项检查和平时抽查相结合的安全检查管理制度。每年五一、十一和春节黄金周前，县政府均要牵头组织各有关部门组成联合检查组，对全县各旅游景区景点进行严格的安全检查和督促整改。同时，在黄金周期间，还专门抽调人员到各开放景区景点进行现场巡查监管，防止出现安全问题。

冶炼厂员工个人工作总结篇四

客服工作是一个很大的话题，单说一方面未免有失偏颇，但要各个方面都展开来说，又未免太泛，很难说到重点。只能选择其中印象比较深刻的方面来探讨一下。

客服部门管理制度

投诉管理制度

业绩考核制度

处理问题流程

秀的客服人员往往具有一些性格特质，所以在甄选的时候经过谈话，问卷等方式沟通基本上能够明白一个人是否适合从事客服工作，谈话是最好的方式，因为客服工作就是直接沟通的过程，应对面的谈话更能识别出一个人是否满足客服工作的要求。在招聘客服助理的时候，可研究心态进取，沟通本事良好的应届生。应届生优点是进取，理解本事强，可塑性强，但也存在一些缺点，如心态容易不正，工作经验不多，不够成熟等等。

在团队组建的同时，尤其要注意的是分工要明确。在有流程的基础上，搞清楚诸如碰到谁受理，怎样处理，谁反馈，谁跟踪，谁记录等等。

团队需要经常进行培训，包括业务知识和沟通技巧，异常是更新了的业务知识，具体能够邮件和例会等方式实现，原则是简单有效。

其次谈谈客户期望的管理，在软件行业，由于客户使用习惯以及业务变化等多种原因，提出变更的需求是经常的事情。如果客户提出的事情都答应，不可能，如果拒绝客户，又怕影响公司形象，这就涉及到需求管理中的一个环节—客户期望管理了。客户期望管理的最高原则是信誉，也就是答应客户的事情必须要按时办到。没有信誉，其他技巧都免谈。其中一种方法叫做“降低承诺，提高交付”，如果一件事情预计需要1个小时完成，你应当和客户说需要一个半小时或者2个小时，因为很难保证实际情景会不会超出预计，而提前交付比延迟交付效果要好得多。还有就是不能在满足客户需要的时候，需要耐心有技巧的解释，如果平时信誉良好而你又解释得当的话，十有八九客户是会理解的。

还有一个客服人员业绩考核的问题。良好的业绩考核制度是坚持客服人员工作进取性的一个重要因素。我个人觉得能够

从以下方面研究：客户满意程度，考勤情景，工作量饱满情景，工作及时完成情景，团队协作精神，岗位纪律，工作态度，工作进取性，工作创新本事，月度工作推进情景，负责人考评，日常考评，业务知识考核等都能够纳入考核。

冶炼厂员工个人工作总结篇五

1、 储蓄余额发展分析

(1) 储蓄存款增长严重乏力，“扭负”成为发展的主旋律。

上半年，我行储蓄存款日均余额新增1.13亿元，同比增长116%（xxx年同期日均新增5229万元），但多项指标在全省排名持续靠后，截至6月30日，全辖本年新增仅为1.14亿，点均增长422万，处于负增长的网点有七个，分布在城区、**、新会和**四个支行，其中，负增长最严重的是1月份高达1.35亿元，是近三年“开门红”下跌最多的月份。

(2) 余额发展抓手不足，未能实现常态化发展。

上半年，通过提高商贸结算优惠套装使用率和推广率，商贸客户结算走帐效果明显，商贸结算沉淀余额达到3000万元，但与此同时交易手续费流失严重。代收代付业务项目新增少，仅为43户，未能成为有效的增长来源。信贷联动有进步，但还没形成在结算走帐的习惯，贡献率为2.35%（全省2.71%），其中最高的个商贷款是3.37%，最低的消费贷款是1.19%。

(3) 客户维护工作有待深化，产品渗透率有待提升。

上半年，我行10万以上高端客户共新增633个，全省排名第一，20—50万元区间段客户账户比重0.3%，但上年年新增余额达到1.03亿元，已经成为我行存款增长的主要力量，但对该类客户维护工作手段单一，配套金融打包营销能力薄弱，没有

完全落实分类管理和跟进发展。同时，没有充分利用我行大理财的优势发展新增优质客户，产品渗透率有待提升。

2、信用卡业务发展分析

(1) 多措并举，多项指标得到有效提升。

信用卡业务通过锁定六大客群、侧重“抵押类消费信贷、侨汇、网格化营销等重点项目”、试点建立直销团队等创新发展模式，推动了发展，上半年，新增发卡5248张，同比增长150%，完成省分行下达的上半年进度的122%，在全省排名第一；累计净收入190万，同比增长55%；不良率为2.73%，比去年底下降0.35个百分点。其中，开平市支行有效进件1746份，同比增长176%；我行消费贷客群交叉营销的有效进件613份，开发率达65%；**支行侨汇卡发卡量近600张。

(2) 发展心态不端正，导致发展不平衡。

我行信用卡的发展分化明显，城区、开平支行持续上量，每月完成指标，但其他四个支行没有完成转变发展思路，存在怕困难、不尽力的情况，未能形成常态化发展机制，发展不平衡，发卡量、激活率、用卡率、不良金额等指标没有如期完成，导致业务收入完成仅为计划调整后的23.75%。

3、综合理财业务发展分析

(1) 发展整体向好，但短板明显。

我行通过与保险公司合作“薪火传递 激情一夏”等主题营销活动、落实网点转型的具体措施、开展理财沙龙等活动，推动了代理保险业务向好的发展，保费同比新增239万元，同比增长25%，业务收入同比多增57万、增长24%。

基金业务销售量同比新增1.47亿元，同比增长205%，其中在

重点基金南方通利全国的销售竞赛中，我行销售金额达933万元，在全省排名第二，**环北支行，在全国4万个网点中排名第八，成为全省唯一一个跻身全国十强的网点，为全省、全辖加快业务发展树立了榜样。

但贵金属业务不受重视，没有找准客户群，导致发展严重滞后，同比大幅下降，拖了xxx年个金业务收入进度的后腿。

(2) 理财经理配备未达要求，队伍水平有待提高。

我行应配置理财经理人数为33人，实际配置专职理财经理人数为23人，完成率仅为69%，其中城区、新会、**和开平支行在每个网点配备一位专职理财经理，但**和**支行配备不足。专职理财经理中基金从业资格证的持证率仅为39%，其中城区支行8人、新会1人，其他支行为0。

4、个人国际业务发展分析

(1) 发展平平，乏善可陈，业务收入缺口大。

我行通过个人国际业务“争先进位”竞赛活动等方式，推动业务发展，上半年，个人国际业务收入为241万元，完成调整后计划的40.11%，缺口仍然较大。个人国际汇款业务量同比减少5.49%，其中，**支行同比下降14.96%，成为本年度唯一一个国际汇款业务量同比减少的一级支行；个人结售汇同比减少6.60%，其中，**、**支行分别同比减少17.80%、15.90%；西联汇款电子渠道收汇替代率为3.95%，在全省排名靠后（电子渠道收汇替代率偏低，也成为个人外币储蓄日均余额不高、以及前台收汇压力大的重要原因之一）。

(2) 邮银联动，严抓国际收支申报、结售汇统计质量。

上半年，我行先后组织5场国际收支申报、结售汇统计培训（含邮政代理专场培训），并印发《**市分行个人国际收支

业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》，对邮银双方发生差错的个人、二级支行、一级支行、主管部门均设置考核。经过努力，监管部门对我行的质量评价有所提升。

5、 电子银行业务发展分析

（1）多层面、多方式，促进电子银行业务新发展。

我行通过南航促销、手拉手活动、网商大赛等专题营销活动和加强考核、加强培训等方式，促进了电子银行业务的新发展。6月末，我行手机银行新增1.49万户，激活率48.29%，全省排名第五；个人网银新增1.33万户，新增激活率51.36%，全省排名第七；电子银行替代率为74.92%，全省排名第七。

（2）以活动和项目为切入点，试点探索电子化发展之路。

联合市分行工会组织开展手机银行“扫一扫，10元话费1元充”扫描二维码支付体验活动，培养员工使用手机银行的兴趣和习惯，全行手机使用量大幅提升，效果明显。我行成功开发中医药学校“一卡通”项目，开启了我行银校合作的新渠道，进一步拉动了存款，提升了我行的知名度。

6、 网点服务方面

上半年，我行协同大堂经理服务外包项目公司重点开展大堂经理轮训工作，结合每月的大堂经理巡查、市分行服务暗访和现场检查发现的问题，有针对性地在**市各地区分别召集大堂经理开展培训，通过开展每月的培训，使大堂经理的网点现场服务管理能力得到较大的提升。

1、 以储蓄存款为基础，确保存款余额稳步增长。

（1）抓支行的业绩提升：一是抓新网点业绩提升，新网点将

成为储蓄余额增长的主要抓手之一，新网点余额提升侧重柜台外市场开发；二是抓现有网点的业绩提升，要对“到访客户挖掘、存量大客户维护提升、柜台外市场开发和交叉销售”同步推进，让网点真正成为增长的发动机。

（2）抓好商贸客户开发：套餐营销式推进，结算促商贸客户拓展的同时兼顾效益，对未能达到我行优惠标准的客户及时引入推出机制。以商贸客户转账资费优惠，升级优化流程，精选潜力大客户，严守准入关为商贸拓展重点工作，加大宣传力度，与商家联合开发，提升商贸客户结算量与在我行的资金留存量，提高我行商易通机具使用率。

（3）以项目为切入点，抓好，做大，做强代收付业务的拓展和大客户维护开发：配合其他业务的开发推进工作，以公司、信贷客户资源作为开发点、关系人和关键人来拓展代收付业务，重点客户跟踪开发，突出代收付项目行业特点，制定专门的营销推进方案。同时要求网点加强对周边市场走访，因地制宜促发展：扫楼、扫铺、扫工厂；寻找关系人发掘需求批量发展；加强对现有代收付客户中的关键人、中高端管理层的年末走访维护，促进年终代发。落实大客户跟踪维护工作，完善大客户vip客户信息管理，做好中小客户开发和大客户的深化营销工作。

2、切实做好大客户维护工作，提升维护水平确保做出成效。

（1）切实把握四个“着力点”，做到三个“达成”：四个“着力点”：一是着力建立10万元以上vip客户与网点支行长和理财经理间的定向维护关系；二是着力加强对网点大客户发展指标的考核激励，建立并完善网点大客户发展考核激励机制；三是着力以大客户升级礼包为业务抓手，突出邮储银行的服务和产品优势；四是着力铺开省行组织的大客户营销活动，通过活动带动营销。三个“达成”：一是达成大客户维护关系不断优化；二是达成大客户结构优化；三是通过形成业务发展来带动大客户余额增长的模式，最终达成提高

大客户数量和余额占比。

(2) 将以大客户数量和资产量的增长为评价标的，推动维护工作出实效：一要加大营销礼包的升级推广；二要推进vip客户优惠产品的交叉销售，加强大客户情感维护和业绩提升。

3、信用卡要突出重点客群、重点项目，强化内部组织推动，优化外拓措施，促进快速发展。

下半年，我行信用卡业务将围绕“增发卡、促消费（分期）”两大重点来推动发展。增发卡整体思路为：强化三大主营措施，营造一种理念和战法，创新一种模式。

(1) 强化三大主营措施：首先是持续强化网点阵地营销以提升基础产能，具体措施一方面持续开展网点破零竞赛，力争实现每个网点每天进两件，另一方面，组织网点深入开展名单制营销，将筛选清洗、符合条件的潜在目标客户开展针对性邀约营销；其次是深入开展抵押类消费信贷客户的交叉营销，力争将新增放款的消费贷客户整体开发率提高到80%以上（上半年65%）；第三是与综合消费贷等业务联合对优质目标企事业单位、政府部门进行综合性、深度的、有组织的团办营销开发，通过网格化竞标等方式明确开发单位，通过多产品线联合上门营销实现开发效果最大化。

(2) 强化树立以客户为中心理念，持续开展整合营销，发展“高价值目标客户”：借鉴同业正在实施的战略转型，强力推动交叉销售、整合营销，大力发展高价值关系客户（在本行办理了多项业务，稳定性高，对本行的综合贡献高），力争成为客户的主办行。

(3) 深入实施直销团队、电话销售等专业化直销拓展模式：一方面，借鉴同业经验，总结提炼前期小规模试点经验，逐步扩大信用卡直销客户经理队伍的试点支行和人员数量，与名单制营销、团办营销等战法相结合，发挥直销客户经

理“专业的人做专业的事”的力量，提高项目业绩；另一方面，扬长避短，充分发挥我行基础客户多的优势，探索开展信用卡发卡的电话营销，探索出一条可持续发展之路。

（5）强化提升条线的垂直管控能力：第一，在二级支行设立兼职的信用卡专员，让各层级都有人关注、推动信用卡，提升条线整体的经营管理能力；二是加强动态管理和发展督导，加大条线考核力度，推动一级支行切实发挥好属地指挥职能，强化过程管控；三是建好微信订阅号、信用卡qq群等交流平台，加强全辖条线的互动交流和经验、信息的及时传导，提高条线整体的合力和战斗力。

4、继续加大电子银行对外宣传渠道，同步加强“量质”共同抓，重点进行二次客户开发。

（1）是持续在上半年的基础上做好对外宣传推广。加大短信引导客户注册和使用。印制客户使用指南，重点放在如何指引客户的使用上。配合总行、省行优惠政策，推出项目营销及时推广专项活动，结合银信通、信用卡、个人外汇业务助力营销。加大存量和新客户开发力度，吸引新客户开通电子银行是流程也是规定动作。

（2）整合做好工资代发类和校园项目客户电子银行开发。加大我行电子银行宣传力度，促进代发工资类客户尽量到网点开办，并与厂商沟通安排指定时间段加办，网点做好应对措施，开设方便通道、专窗和增加人手。针对远离网点的代发工资客户，实行上门营销，利用电子银行自助注册形式让客户体验，从而发展客户。分行已成功开发校园项目，可以利用各种方式加大电子银行的开发力度。

（3）优化布局，提升设备的运行效率，支撑业务发展。按照上级要求，科学合理布局网点；与相关部门积极沟通，做好自助设备投放的计划，对存量运行不足的机具通过多种方式进行调整，提升非柜台的替代率。

5、以大理财优化大个金结构，细化产品，促进均衡发展。

(1) 要继续加强“邮银理财、关爱未来”品牌宣传。通过理财产品告知短信、网点电视、网点橱窗、电台、平面广告的投放，理财产品销售推广活动等多层面向社会公众持续传达邮行理财业务的特点及理财品牌的内涵，同时逐步树立“邮银财富——慧理财”的品牌。

(2) 要加快理财类业务的发展。切实做大资金池产品“日日升、鑫鑫向荣”的销量，通过以量补价减少因理财产品收入让利给客户的影响大理财的收入，重视资金池等常态化理财产品的销售，要作为拓展和维护客户的重要抓手，同时这也是我们改变存款余额增长方式、留住客户的一个有效手段，不能仅就理财业务而讲理财业务，要真正把理财业务作为战略业务来抓。

(3) 要把保险业务的销售回归保障、唤醒需求的方式方法上。顺应市场形势，精确定位客户需求，恰当匹配产品，产品转型、销售转型，与保险公司加强合作，引入pts[联动营销]项目，整合客户资源，通过营销培训、实战操作等，提高团队的营销能力，推动业绩的提升；强化督导，加强网点晨会、夕会，及时辅导，化解营销人员畏难情绪，营造全员销售氛围。

(4) 要大力抓好贵金属业务发展。把这项业务作为一项长期的战略业务、创收业务来培育、推动，迅速发展外部大客户，快速做大贵金属规模。通过加大对理财品牌的塑造与宣传、理财产品的销售力度与考核，持续推进我行大理财产品销售领跑全省，进一步提高贵金属业务的综合贡献度。

(5) 要持续做好基金定投平稳发展。加强与基金公司合作，开展定投开户真情回馈（赠送礼品）；网点开展至少一场目标客户定投推荐会，利用基金公司资源，邀请同业专家等开展定投目标客户主题营销活动；加强对大堂经理基金业务、

定投等知识培训，每个大堂经理在前台把握机会，凡是到前台办理业务的客户一律争取加办理财卡或开办基金定投。

6、立足存量客户，细化分层，创新推动个人国际新发展。

(1) 注重现有个人国际客户维护的基础上，充分开发新客户群提充分利用我行银星速汇、瑞亚汇款、速汇金（总行预计下半年能开办）等新产品的手续费优势，充分吸引新客户群到我行办理个人外汇业务，同时引导老客户向我行介绍新客户群体，以老促新，高电子渠道收汇替代率体。

(2) 打造我行“出国金融服务中心”品牌。经过前期走访于调研，已初步确立**市东华支行为我市分行个人出国金融服务中心旗舰网点，后续将对网点进行一系列的装修、培训工作，同时继续走访相关出国留学中介机构、外语培训学校、旅行社等，确立合作机构，签订长期合作协议，实现资源、客户共享。

(3) 继续想方设法压降个人国际收支申报、结售汇统计差错率，逐步完善个人国际业务内控体系。计划下半年邀请**外汇局相关科室到我行进行国际收支申报、结售汇统计等进行授课。同时，市分行必须严格依照《**市分行个人国际收支业务申报、结售汇统计管理办法（试行）》（**邮银发□xxx□122号）对每月的差错数据进行整理、通报、考核，必须不遗余力压降差错率，促进我行个人国际业务的良性发展。

7、强化考核，全面提高网点服务管理水平

通过加强服务考核、明查（暗访、录像检查）、加强整改落实等方式，加强对网点的服务检查工作，对各一级支行的服务管理状况强化检查并提出指导意见，继续以开展服务主题系列活动，加强活动过程的执行力度，营造争先进位的活动氛围。开展多样式的服务培训活动，包括网点优质服务、投诉应诉技巧等，全面覆盖全区，来进一步的提高网点各项服

务管理工作，强化客户投诉管理措施，全力压降客户投诉总量，进一步提升我行的服务质量。

展望xxx年下半年，个人金融业务仍然面临较大的挑战，但办法总比困难多，相信通过我们坚定的意志和坚决的执行力，个金业务必定能克服困难，向全年目标冲刺！

冶炼厂员工个人工作总结篇六

在“十二五”良好开局之际，集团加大人才开发培养的力，为年轻人搭建了一个宽广的学习成长平台，将各公司多年来优秀的积累，在我们集团内部传承、发展、辐射开来。

为了能更好的做好做实这项工程，作为集团“大项目人才培养计划”的前期亲历者，我有以下几点想法供参考，片面不足处敬请包涵。

思想决定行动。各单位各部门各级领导职工学员对“大项目人才培养计划”的理解和认识，尤其是每个公司、部门、项目的一把手或骨干，直接决定了对这件事情的重视程度，贯彻执行力度，最终必会实实在在影响到实际效果上来。

一般来说，学习、工作，一定是个双向交流过程。既从外部输入信息和知识，也一定要尽量向外输出信息和知识。我们这个大项目计划最好也应该互惠互利。所以，在选派学员，安排接收单位上，一定要事先充分做好双方的需求匹配工作。学员既能学到自己所需，又能为接收单位做出贡献。

建工地产采取了“五定一跟踪”办法将大项目培养计划落地生根。我在亲身参与这个项目，并且时常与其他学员沟通交流，普遍有过无所适从的感觉。学习过程中，指导、激励、考核、监督、保障等配套措施是非常重要的，必不可少的。那么，对于派出学员的指导、激励、考核、监督等等，是集团统一部署把控，还是各单位自由发挥？如何能让这些措施积

极促进这项工作，让原单位放心，学员安心，接收单位舒心？需要事先制定更明确具体的规则和标准。就如同我们做住宅，不单纯是盖几栋住宅楼，相应的市政、绿化、教育、医疗、生活等等配套均要完善一样。

“大项目人才交流培养”是一项系统性工程。我们知道，开放的系统是一个有活力的系统。而封闭的系统最终会走向死亡。我们的大项目人才交流工程要做成一种名牌的长效的人才培养渠道，就必须时刻保持它的活力。完善的进入退出机制必不可少。参与到其中的人员，包括学员、老师、各公司，如何首次进入，中途进入，中途退出，最终退出等。进入前需要具备什么，做好什么，退出后怎么安排，怎么使用，及时发挥实效。

“大项目人才培养计划”成功迈出第一步。因为是第一步探索，所以，现在有一些环节、接口、制度上存在不足。但是，我们已经做好了第一步，人员已经在各板块各公司流动起来了，下一步就要在实质内容上下功夫，充分利用发挥好这个平台，从而达到良好的效果。这个项目不是某个人或某个公司可以做好的。这个项目涉及到集团、各派出单位和部门、各接收单位和部门、各级领导、各学员、以及很多相关的员工。所以，必须大家都理解认清重视这件事，集大家之力去探索完善，使“大项目人才培养计划”真正落到实处，为我们集团的发展发挥效益。

冶炼厂员工个人工作总结篇七

为畅通全校党政决策渠道，提高学校管理民主化、科学化、制度化的水平，保证学校教育教学质量的提高，结合我校实际，制定本制度。

1、学校贯彻落实党的路线、方针、政策和国家法令法规，以及上级党委和行政部门的决议、指示的意见、措施和办法。

- 2、学校的办学思想、办学原则和教育教学中的重大问题。
 - 3、学校的发展规划、学年和学期工作计划。
 - 4、学校各项改革方案、素质教育重大事项以及教研科研重大事项。
 - 5、学校人事、机构设置，人员调整。
 - 6、学校重大人事问题的决定，含中层领导干部的推荐和聘用，学校教职工的调配。
 - 7、学校重要规章制度的制定和执行。
 - 8、学校年度财务预、决算，含重大财务收支项目及重大经济活动。
 - 9、学校重大基建、维修工程项目的确定和预算、工程验收，重要设备、器材的购置和变动。
 - 10、教职工的奖惩。含各种奖励方案的制定以及各种先进的选举。
 - 11、其他应由领导集体议事决定的事项。
- 1、主管或分管领导依据主管或分管工作内容，以书面形式提出所需商讨重大事项。
 - 2、校长组织校务领导委员会形成初步决策议案。
 - 3、通过教代会，党员大会或意见箱，收集师生反馈的意见。
 - 4、校长组织校委会成员在教代会评议的基础上，形成新的议案。

- 5、校务民主监督小组对整改后议案进行审核。
- 6、通过教代会、公开栏、家长会等多种形式向师生公开或公示。
- 7、经公开或公示，确定无异议后，由校务委员会形成最后决议。
- 8、经一至七项程序后，交办主管部门实施。

冶炼厂员工个人工作总结篇八

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。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__经理和北京总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，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对__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，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，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，自己的能力，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整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于__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。在与客户的沟通过程中，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，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，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。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。

下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做

好。

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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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。

现在__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，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。在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年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，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理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、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与整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作模式与工作环境是工作的关键。

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。

冶炼厂员工个人工作总结篇九

20xx年“十一”黄金周，景区共接待海内外游客11.6万人次，同比增加5.5%。黄金周期间，景区管委按照市委、市政府工作部署，努力做好山、海、品牌、文化四篇文章，充分发挥某风景区在青岛市旅游发展中的龙头作用，在市假日旅游指挥部的正确领导和各有关方面的大力支持下，景区全体干部职工和各方面工作人员一道坚守工作岗位，认真履行工作职责，严格规范管理，文明热情服务，整个景区环境优美，秩序井然，未发生治安、安全责任事故。

一、旅游高峰进一步缓和，客流分布更趋均衡今年“十一”黄金周，是长假制度实施以来的第15个黄金周，全国各大旅游景区假日旅游消费更趋成熟，散客比重逐步扩大，自驾车旅游持续升温。风景区客流分布在黄金周中呈现出“三多三少”的新特点，“三多”是散客多、自驾车多、新景点游客增多；“三少”是旅游高峰游客比例减少、旅行社团队减少、传统景点客流减少，出现“高峰不突出，客流更均衡”的趋势，更有利于景区健康有序运行。

(一)各景区客流分布更趋均衡。“十一”黄金周，景区传统的流清、太清游览线路客流呈下降趋势，由流清进入景区的游客人数所占游客总人数的比例略有下降，从20xx年“十一”黄金周的58.4%，降为这次黄金周的57%。巨峰、北九水游览区客流增幅明显，同比分别增长20%和33%，所发挥的接待作用显著增强。两大游览区接待游客人数占景区总游客数

的比例，分别从20xx年“十一”黄金周的5.4%和18.8%，上升到这次黄金周的6%和22.5%。

(二)时间分布更趋合理。黄金周期间，部分游客和旅行社团体有意规避上午旅游高峰和交通调流时间，选择下午进入景区。2:00以后进入景区的游客人数所占总游客数的比例，由20xx年“十一”黄金周的12.5%，上升至这次黄金周的14.6%。

(三)客源结构出现团体减少，散客增加的趋势。随着私家车的普及和景区交通的日趋便利，散客所占游客总量比例明显增加，旅行社团体所占游客总量比例有所下降。黄金周期间，景区接待旅行社团队人数占总游客数的比例由20xx年“十一”黄金周的35%，减少至这次黄金周的31%。

二、交通管制作用弱化，景区容纳能力加强今年黄金周，假日指挥部根据景区实际情况，采取了灵活的交通调流措施，在10月2日至4日采取交通管制措施，日均管制时间由以往黄金周的5小时减少到这次黄金周的3.5小时，极大方便了自驾车出游的游客。大河东停车场三天累计停放车辆1200余辆次，发送旅游循环车240车次，转运游客6300余人次。转运游客人数占从流清进入景区游客总量的18%，车辆容纳量占从南线进入景区车辆总量的34%。景区管委针对自驾车增多的情况，积极采取措施，确保景区良好的交通秩序。

一是在节前完成仰口停车场、北九水停车场的扩建改建工作，增加停车位800余个。二是在主要游览路沿线增设交通指示牌、导向牌和调流方案说明牌，方便游客游览。三是在新闻媒体加强交通调流方案的宣传，在游客中发放说明交通调流情况的《致游客一封信》，增进游客对景区车辆调流工作的了解和认可。四是在主要游览线路和各车场入口增派工作人员，协助做好车辆的疏导和停放。

三、安全工作措施到位，假日旅游安全得到有效保障景区管

委各部门、各单位认真贯彻落实省、市关于加强黄金周安全保障工作的指示精神，始终把安全保障工作放在最为突出的位置，不折不扣地做好各项安全管理工作。

一是责任到位。节前召开黄金周工作动员会，总结分析历次黄金周安全工作成功经验和薄弱环节，有针对性制定了安全工作方案，明确责任分工。根据安全管理标准制定出各游览区安全工作目标，并予以量化、细化，与督查考核相结合，确保安全工作各项措施落实到位。

二是检查到位。开展了安全工作大检查，重点检查在台风和强降雨中遭袭的桥梁、游览路、防护栏和索道等旅游设施，对损毁设施及时组织抢修，清除落石、滑坡等安全隐患，确保不发生安全责任事故。

三是教育到位。组织干部职工和经营业户进行安全生产教育，进一步树立“没有安全就没有旅游”的责任意识。在主要游览区内发放致经营业户的一封信，开展旅游安全自查自纠活动，提升景区整体安全工作水平。

四是管理到位。节日期间，按照“谁主管、谁负责”和“统一指挥，分级管理”的原则，实行各级领导负责制和岗位安全责任制，在各游览区建立了安全工作领导小组，在景区旅游沿线、车场、主要景点等处设置安全管理员，完善值班、值勤制度，并认真抓好落实，为黄金周旅游安全工作提供有力保障。

四、服务品牌成为新亮点，旅游质量显著提高 黄金周期间，景区广大干部职工结合iso9001质量管理体系的推行，强化优质服务观念，积极开展“山海之约、满意之旅”主题服务活动，进一步完善服务流程，严格服务标准，建立人性化、亲情化、细微化的服务模式。一是流清管理处努力打造“流清快通”服务品牌，改进工作流程，完善工作措施，加快售检票速度，提高车辆通关能力。二是北九水管理处充分发挥国

家级“青年文明号”示范带动作用，团员青年佩戴团员服务牌，在三水等处设置旅游服务咨询台，为广大游客提供咨询、救护等服务。三是太清、仰口管理处认真加强“服务无极限”、“情景交融仰口行”等服务品牌建设，组织开展各种便民服务活动，为游客提供开水，帮助游客寻找丢失财物、走失亲友，积极营造温馨的游览环境。黄金周期间，景区品牌服务已成为新亮点，也是景区实现旅游由数量型向质量型转变的重要举措。

五、文化建设成果初现，游览内容极大丰富近年来，景区管委积极推进“文化某”建设，全面整合文化资源，精心打造文化品牌，为某风景区的长足发展提供了重要文化支撑。节日期间，按照“顺法自然”道家思想修建的北九水游览区九水十八潭，体现“八卦”文化的巨峰环行路、文化墙，纪念名僧法显的棋盘石法显广场等新景点，吸引了海内外越来越多的游客前往游览，不仅成为游客体验传统文化重要窗口，也已成为景区新的旅游增长点，极大丰富了景区游览内容。此外，景区管委充分发挥山海特色优势，积极打造精品游览线路，满足游客听山观海、体验自然的需求。

一是构建电视、报纸、广播、网络全方位的宣传平台，加强景区特色宣传，积极推介精品旅游景点，并在景区内建设完善的旅游标示导向系统，帮助游客游览。

二是在龙潭瀑、潮音瀑等处增设护栏和铁链，完成北九水冷翠峡循环路和沿途景观型水库建设，拓宽八水河游览路，在确保安全的前提下，尽可能满足游客亲近自然的需要。

三是增加太清湾游艇班次，充分发挥出这一特色海上游览项目优势。

四是加强景区旅游市场多元化建设，丰富旅游纪念品种类，为游客提供体验某茶、海鲜等当地特产的场所。六、景区执法能力进一步加强，综合协作机制更趋成熟黄金周期间，景

区管委严格执法、文明服务，进一步提高依法行政水平。加强对景区市场监管，取缔了旅游沿线无证经营的商业摊点，杜绝了强拉强卖、围车叫卖、骗客、宰客等现象；对非法营运车辆和无证导游等难点问题集中进行了整治；对部分游览区内存在的封建迷信活动进行了治理；加强对各种逃漏票和倒卖景区门票行为的监管，切实保障广大游客利益；对卫生死角进行了重点清理，进一步净化了景区旅游环境。公安、交警、工商、交通、公交、卫生监督、质监和军车纠察等方面工作人员、部队官兵按时到位，与景区管委工作人员一道，积极协调，密切配合，确保旅游接待管理工作得以有条不紊地进行。

冶炼厂员工个人工作总结篇十

能够认真贯彻__基本线路政策，通过市场、客户、团队互相学习销售实战：遵守公司原则，认真学习销售知识爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真学习与客户交谈技巧与攻破的方法，工作态度端正，认真负责。

本人去年六月份毕业广西大学计算机学院，现承担__销售工作，主要去到各商铺寻找客户。销售工作的琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向同事请教，秉承互相学习的态度。自己摸索技巧方法，在短时间内便熟悉了销售工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并开展工作熟练的完成基本工作。

在这三个月，我本着把工作做的更好的这样一个目标，开拓创新意识，积极的努力的完成了以下本职工作：(1)协助xx经理做好xx办事处建立的工作，主要有找好办事处的地点(把办事处的房价压低，一次性成交的金额少)、招聘新员工(在现场招聘以及网络招聘的第一次筛选人才，让xx经理第二次筛选人才)、培训新员工(主要把产品的知识和参数讲解销售技巧)、带领新员工跑销售(主要是按照xx经理的销售方针进一

步的销售成功做努力) 安抚新员工的的情绪(__经理主要做黑脸然后我主要唱白脸的基本工作)

为了办事处的工作的顺利进行及部门的工作调配，除了做好本职工作，我还积极和其他同事做好工作，让x经理能够充分的按照卢总的思路方针去走。

热爱自己的本职工作，能够正确的对待每一个工作任务，工作的投入，热心为大家服务，认真遵守公司的销售原则，按照步骤一步一小成，积少成多的方针去实施。在这过程中无节假日，有效利用工作时间，坚守岗位，利用周末的时间继续去做好销售这份工作，尽量多出单的高效率去完成任务，避免减少工作中的失误。

在开展工作之前做好个人的工作计划，有主次的先后及时的完成各项，已达到领导分配的目标去要求自己，用百分之一百热情投入完成工作. 但由于自己本身没有这样的工作经历，所以在完成了任务过程中有许多的失误和不足，但我也会努力的去避免这类的事情的发生，在这里我对自己所做的不足深感歉意，只能在以后的工作过程中去更好的完成。同时在工作中学习很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为了xx及部门工作做出自己的微薄的力量。

总结三个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别的工作还不够完善，我会在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项同事的经验以减少失误，努力使思想觉悟和工作效率全面的进入一个新的水平，为xx的发展做出更大更多的贡献。