

# 2023年村干部入党申请书 农村干部入党申请书(优秀5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 黄金工作总结篇一

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

### 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如您好！欢迎光临。

### 2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

### 3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

### 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：满意的顾客是最好的广告，影响力最强的广告是其周围的人。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

### 5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句再转转看看而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

### 6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。最后最好用一些祝福的话代替常用的欢迎下次光临，比如愿这枚钻石给你们带去美好的未来，愿这枚戒指带给你们幸福一生等等，要将情字融入销售的始终。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本公司越走越好！

## 黄金工作总结篇二

9月21日-25日，乡安办组织相关部门对场镇个体经商户进行了食品、药品安全目标责任书的签定，十一黄金周安全生产工作总结范文。同时对危险化学品、重点企业、单位分别签定了消防安全责任书，为此目标明确，责任到位，措施及力，奖罚分明的原则。

全乡认真组织学习“四川省安全生产条例”，同时开展的主题为“落实安全规章制度，加强安全防范措施”的“安全生产周”、“安全生产月”、“反三超”及“道路交通安全”专项整治活动中贯彻“安全法人人事事保平安”，工作总结《十一黄金周安全生产工作总结范文》。本乡组织公安、工商、交管、农机、学校、医院、社区等部门有针对性开展了“查隐患、抓整改、保平安”的安全生产检查3次，同时对学校危房、食堂、小卖部进行了专项检查，对全乡石油液化气、烟花爆竹、危险化学品、页岩砖厂、食品、药品、消防安全进行了专项检查。不留死角，不留隐患。

- 1、部分摩托车有超载行为，进行了教育和警告。
- 2、部分药店有过期药品，责令当场销毁。
- 3、场镇烟花销售点摆放不规范，当场责令改正。
- 4、其余一切正常。

总之，我乡在“十·一”黄金周安全生产大检查工作中，做到了责任、措施、人员、时间四落实。对安全检查中查处的安全隐患不能处理的及时向领导和有关职能部门汇报，力争把安全隐患消灭在萌芽状态，时刻牢记“安全重于泰山、安全第一、关爱生命、预防为主”的方针，努力实现不发或少发事故，杜绝特大事故的工作目标，为我乡的经济的发展，社会稳定创造一个良好的安全生产环境。

## 黄金工作总结篇三

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

### 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

# 黄金工作总结篇四

## 1北海宾馆餐饮部“十·一”黄金周工作总结

### 一、“黄金周”的主要经济指标

#### （一）中秋节当日

今年黄金周第一天，应当从9月30日算起，也恰是今年中秋佳节。30日当天，接待游客708人次，实现营收86414元，人均餐费122.05元。与去年中秋节（9.12）当日相比，要高出约57个百分点。主要原因：一是今年游客数量比去年多；二是今年菜肴价格比去年高（去年年底做了菜谱更换）。

（二）“十r26;一”黄金周截止10月5日，共实现营收543332元，消耗成本112817.15元，食品毛利率79.24%。去年同期实现餐饮营收594479元，消耗成本106015.62元，食品毛利率82.13%。人均餐费102.92元，相比去年同期120.32元，降低14.46%。主要原因还在于内宾的增多，而内宾餐标和消费普遍较低，导致人均餐费相比去年人均降低约20元，总营收也受此影响而偏少。

#### （三）外卖收入

考虑到黄金周游客量多，和往年一样，今年从9月30日开始设外卖，连续5天，共实现营收5,1570元。

### 二、“黄金周”的主要工作内容

（一）储备先行，保证黄金周所需设施设备完好，食品原材料供给充足；

（四）临机应变，宴会班成员随时待命，切实保障重要接待任务的完成；

（五）成本控制，一方面加强餐厅的现场管理，避免因上错菜、退菜造成成本的浪费；另一方面加强厨房的成本控制，在原料和菜肴方面都尽可能做到物尽其用，杜绝浪费。

（六）宾客至上，免费为游客提供开水，积极回答客人的咨询，不遗余力为客人寻找遗失物品。

### 三、“黄金周”的接待工作特点及变化

#### （一）游客

1、总量增加。与去年相比，今年餐厅就餐客人总数增加了约10%。

2、散客增加且以内宾为主。散客与去年相比约增幅20%。

3、内宾增多，外宾下降。由于相关政策因素，今年自驾游人数明显增多。同时，由于经济水平的提高，人们对精神方面的追求会越来越多，内宾旅游市场将会进一步扩大。

4、外宾旅游团减少，内宾旅游团增加。

5、人均餐费降低。与去年相比，人均餐费约降低13%，主要原因还是内宾餐标的下调和外宾人数的减少造成。这要求我们必须必须吸引更多的游客前来用餐。

#### （二）员工

##### 1、人手显现不足

黄金周期间客流量大，上班时前后拉动较长，服务员人手不够，加班加点工作；厨房也安排加班，增加中午值班人员数量，以保证中午餐厅连开的出菜速度。

##### 2、服务意识较好

黄金周期间长时间的加强工作，员工们虽偶有情绪，但对客户服务上整体还是良好的，未出现服务投诉问题。对服务上出现的问题能及时发现与汇报，为及时解决问题打下了基础。

### （三）服务

#### 1、规范化服务有待提高

服务的标准化、规范化一直是餐饮部在建设中的一项大工程。我们清楚地认识到现阶段餐厅服务在标准和规范上与行业标准和星级标准的差距。此次黄金周的接待更突显出我们在此项上的弱点，要求在接下来淡季的时间里，餐饮部要加强标准化、规范化的培训。

#### 2、个性化服务还需加强

个性化服务是获得客人满意的最佳方法。根据不同的客人提供个性化、针对性的服务。黄金周期间，临时通知的接待多，对我们的服务要求很高，从菜肴的针对性配路，到服务员的现场服务，都体现着我们对客人的重视，都是个性化服务的体现。但我们做的还不够，个性化服务还需加强，一是加强服务人员的服务意识，二是加强管理人员的督导力度。

#### 3、微笑服务务必长期保持

微笑是最好且最通用的国际语言，可表示欢迎、友善、歉意等等。黄金周期间，来自世界各地的客人很多，我们的服务能力有限，但服务态度是无限的。在服务不周时，微笑是给客人最大的安慰。所以搞好微笑服务的培训使我们务必长期保持的重要内容。

### （四）管理

#### 1、主管领班现场督导能力要提高



从黄金周的现场督导来看，主管、领班的现场控制能力还很不足。尤其是前后场的控制方面，导致仍有上错菜和上菜不及时的情况发生。后实行分区域管理，有很大的改善。

## 2、新员工技能要加强

今年内新老员工的更替现象很严重，新员工占了大部分。而新员工都只是“以老带新”的帮带成长起来的，而且很多“师傅”也是新员工，导致服务技能欠缺很大。这要求我们必须要进行一次新员工的系统培训，全面统一的提高服务技能。

## 3、安全事故：钢化杯伤人事件

10月3号，一位用自助餐的客人用钢化杯接了一杯茶拿到桌上，坐下后一会，钢化杯自动爆炸。幸运的是没给客人造成大的伤害。这起安全事故给我们安全生产上了重要的一课。

（一）培训：开展员工服务意识和服务技能的培训

（二）销售：与销售部联合，加大餐饮销售力度

（三）成本：控制成本，主要从原料选用和团餐菜品配路方面着手。

（四）创新：在菜肴创新方面下工夫

国庆节是举国同庆、家人相聚的好日子，庆祝自然就少不了会餐，酒店部门领导高度重视，制定国庆节促销活动方案，国庆节餐厅促销，以国庆节为大背景，结合自己的产品特点，做出适合自己的促销活动。结合客房推出758元房包餐活动，团购158元活动，酒店官方微信等促销活动，全日餐厅推出海鲜自助餐，为了增加特色，在活动期间增加了传统小火锅，得到了客人的一致好评。

十一期间总接待了散客2282人，其中早餐1711人用餐，午餐114人用餐，晚餐457人用餐，总收入141778元，其中早餐收入72100元，午餐收入15484元，晚餐收入54194元。

## 一、国庆节准备工作

- 1、 为了增加餐厅整体氛围，全日餐厅统一布局调整台型，在餐桌上摆上一瓶色泽鲜艳的插花，给消费者带来优美的用餐环境。
- 2、 在菜品上厨师长根据自己多年的经验经过思考，反复的调整菜品，为满足每位客人的口味。
- 3、 本部门人员力量不够，30号进了6名帮工，增加员工培训，自助餐服务流程，火锅服务流程，促销特色，服务态度意识培训等，结合模拟式演练，让员工更快的了解工作流程。
- 4、 30号对本餐厅整体做了细节卫生。

## 二、活动期间工作安排

- 1、 全日餐厅每天开早、中、晚三餐，活动期间全日餐厅员工全体加班，考虑员工长时间加班，在不忙时合理安排员工休息。
- 2、 对部门员工做了细致的分工，分为早晚两个班次，每个班次6名员工，领班1名，领位1名，餐台1名，服务3名，各为其职。
- 3、 1-2号是客人用餐上升期，3-5号是用餐高峰期，6-7号下降期，在6-7号客流量少时，合理安排员工倒休。
- 4、 每天领位18:00会询问前台，统计在住客房率，通知厨房为转天三餐做准备。

### 三、问题与不足

- 1、在工作的过程中不够细节化。
- 2、服务员的服务意识不够，没能及时清理客人所用过的餐具。

春节黄金周全市共接待游客43.5万人次，旅游综合收入1.92亿元，与xx年比，分别增长51.5%和67.5%（xx年春节黄金周受雪凝灾害影响，旅游指标数据呈负数）。未发生旅游安全事故，无旅游投诉，旅游市场秩序良好，实现春节黄金周旅游接待健康、安全、秩序、质量目标要求。

#### 一、接待情况

1、重点旅游区（点）接待情况遵义会址旅游区（包括红军烈士陵园）共接待游客3.67万人次；赤水旅游区共接待2.28万人次；遵义动物园接待1.57万人次；盐津河旅游区接待0.32万人次；水晶温泉接待0.84万人次；乌江旅游区接待0.69万人次；雅泉乡村旅游接待1.62万人次。

2、重点星级宾馆酒店接待情况。大世界酒店、东方建国酒店、中悦大酒店共接待了3612人，客房平均出租率均在60%以上；遵义宾馆、京滕丽湾酒店、广电酒店、港澳酒店共接待2371人，客房平均出租率在55%左右。

#### 二、特点及变化

1、游客以散客为主。省内外游客主要来自重庆、四川、贵阳、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏、成都、福建等地。

2、自驾车游增多。外地自驾车游主要来自重庆、四川、广东、广西、云南、湖南、浙江、江苏等地，其次为本地、贵阳及周边。

3、游客以探亲访友、休闲度假为主。城乡互动游增多。

4、红色旅游持续增长。其中以家庭为单位来参观遵义会议会址大幅度增加，成春节黄金周旅游新亮点。

5、温泉休闲度假游大幅度增长。

6、城郊游、乡村旅游持续增长。

7、过夜游客量大幅度增加。

8、游客人均花费有较大增长。

### 三、原因分析

1、旅游营销宣传效果凸显。我市加大对重庆、四川、贵阳等中短程市场的宣传推介力度。同时在北京、郑州、太原等地开展旅游宣传活动。在中央电视台、四川电视台等新闻媒体上投入旅游宣传。

2、举办丰富的旅游节庆活动。市政府启动东线乡村旅游大型活动；举办xx中国（遵义）酒类博览会、娄山关、海龙屯国际户外挑战赛等系列活动，对外产生了极大影响，预热了旅游市场。

3、旅游产品建设步伐加快。加快了遵义会议会址、娄山关、四渡赤水纪念馆、生态旅游、酒文化旅游、温泉、全国工农业旅游示范点、乡村旅游等重点旅游产品建设，形成点多面广的旅游线路。

4、南北大交通及景区交通改善。

## 黄金工作总结篇五

翡翠的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要销售职员不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格翡翠销售职员。

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及b货翡翠和c货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

要以恰如其分的语言引导顾客熟悉本品牌及产品，如我们只经营a货翡翠；我们的翡翠饰品全部经过权威鉴定机构的鉴定并配有鉴定证书，证书的真假都可以通过网络等进行查询；它是真正的翡翠，这些语言有利于顾客消除戒备感，建立对公司产品的信心，顾客对产品有了信心和信任度才能产生购买本公司产品的欲看。

要以翡翠的文化内涵激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生平安，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

作为一个翡翠销售职员，首先，要对翡翠的专业知识有全面的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，

才能取信于顾客，让顾客买得放心。其次，要对翡翠消费的历史背景和文化内涵有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传中华民族的翡翠文化，激发他们的购买欲看。另外，还要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化内涵。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映中华民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所代表的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

1、营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2、工作积极性不高，缺乏主动性；有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

3、对客户心理把握不够。

1、在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2、不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4、掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

## 黄金工作总结篇六

今天□20xx年即将进入了尾声，“温故而知新”！在此就过去的两个月的工作进行一下回顾和总结。在这里我们回顾一下刚刚过去的两个月里精彩难忘事迹。襄阳分部珠宝部银泰周大生珠宝专柜12月份销售突破 万。这些都是值得可喜可贺的事情，是全公司都值得学习和总结的。

开创了全新的市场营销模式。在公司全体员工的努力下，在公司各个部门的通力配合下，公司首届新品展销会暨精英店长培训会取得了圆满的成功。这次展销会的成功，开创了公司市场营销的新模式，是对公司原有的营销模式进行的一次大胆的创新！

公司通力合作谱写新篇章。公司物流部全体员工在时间紧，任务重的情况下，无怨无悔，兢兢业业的投入到展销会的货品包装和分发中，公司各个部门发扬了通力合作的精神，全体员工奋力投入到了这次艰巨的任务中，谱写了一曲大合作，大团结的壮丽凯歌。为公司的企业文化注入了强大的精神力量！

1 2 3 圣诞促销全员参与引爆销售热点，无惧风雪铿锵玫瑰写

新篇!

平安夜圣诞节，雪花寒风，你们无畏无惧，坚守工作岗位，“红颜娇美承受雨打风吹拔剑扬眉豪情快慰风雨彩虹铿锵玫瑰芳心似水激情如火梦想鼎沸!”董姗，刘晓芳，江添，赵娅，蔡琳，金映红，张金燕，惠熊齐，魏丽，张欣，肖双红，徐艳琴等等，你们用你们的热诚为圣诞节的促销，为20xx年划上了完美的句号。

5. 公司团购取得新进展!机遇总是青睐有准备的人!在公司六渡桥店全体员工和店长陈玲的努力下，抢抓一切机会，顺利促成今年冬天的第一笔团购业务，完成二次销售，取得了销售110根银条的良好成绩!因为是今年的第一笔团购业务，所以意义重大!值得表彰!

6、积极引进风险投资，为公司的发展作出了”打基础，管长远”的工作，龚总不遗余力，不顾身体生病，为引进风投不辞辛苦，作出了有益的尝试和探索!这是一件具有重大战略意义的大事情!引进风投，必将为公司的发展打下坚实的基础，推动公司的各项工作朝着“百年品牌，千店连锁”的发展愿景向前一大步。

7. 公司的知名度得到了极大的提升!正是因为有公司全体员工兢兢业业的努力工作，正是因为有一大批员工多年来的忘我付出，才铸就了熊银匠在今日的市场地位，我们的努力得到了社会的肯定，得到了社会的认可!近期我公司荣获了“20xx年最具成长力50强”的荣誉，这是对我们几年来的工作的肯定和鼓舞!使得我们公司能够有机会和九州通这样的行业巨头同台的获奖的荣誉!

荣誉属于过去，未来等待我们开拓!新年新起点!新年新希望!

现在我就20xx年的工作进行一下布置:



1. 年会准备各项工作要抓抓落实的落实，分解到各个部门，每一个人，大家的年会大家办!希望全体员工积极参与。
2. 抓好年终工作总结，店长以上人员要在明年1月10日前完成。
3. 继续全力支持配合 正在进行的品牌提升工作。
4. 全力支持配合公司启动的人力资源项目工作。
5. 提前做好春节和情人节销售筹备各项工作。做好春节值班人员安排各项工作。

总结过去是为了更好的面向未来!让我们全体团结起来，向着更加美好的未来前进!

## 黄金工作总结篇七

工作总结今年二月份，我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

- 1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略 熟悉

一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。

我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。

这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

2、提升自己的销售能力和技巧 作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附

加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

3、认真观察消费者的消费心理 消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

4、加强团队合作与销售配合 团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，真正把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

二、对公司郑州市场发展的一些建议 根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

(3)有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的优势。

2、销售管理和业务培训 销售管理是基于目标和过程的双向管理过程。

一般商场终端的销售目标都是终端按照以往历史销售情况，结合当前情况上报销售计划，然后公司根据情况调整计划，最后确定销售目标。这样制定方法比较务实，也具有可操作性。销售目标的分解往往是一个很有技巧性的问题，需要店长做多方面的考量，使分配到每个人身上的任务都合理，并且大家都很有信心，这样才是成功的。但事实上很多店长因为一些主观原因往往不能合理分配任务，造成旱涝不均，团队不和谐、互相猜忌、辞职离职频发等问题。当然，任务达成后的奖励也是很必要的，但这些奖励也是店长具体分配，也需要很高的技巧，才能达到奖励的有效性。业务培训对于以上问题的解决具有很重要的作用，可以采用经验交流和内部充分沟通的方法来解决遇到的问题。

培训的目的是提高员工的综合素质，更重要的是提升员工的视野，让员工学习新知识，站在更高角度看问题。

优秀的员工就要有不一样的思维模式，这样培养成的员工才有创造力。

3、假日促销和日常跟单销售目标制定后，利用节假日消费者集中购买进行促销是很重要的一项工作。一般每次的促销都要提前半个月设计方案，准备货源和促销品，布路终端展示区，对员工进行话语标准培训等等。这项工作如果开展较好，往往能很容易超额达成销售目标，但如果准备不好，就会被对手抢占客源。日常跟单是一项很细致的工作，根据以往顾客信息和购买意愿，采取回访，电话告知活动，饰品保养提醒等方法将潜在客户和犹豫型客户变成立即购买型客户。这需要设计很好的方案，需要细心和耐心，既要用好公司提供的大的销售政策，又要终端在服务上大胆创新，这样才能让所有来访的客户变成购买客户。

以上是我两个多月的工作总结和一些不成熟的建议，并根据自己以往的经验 and 思考谈一些粗浅的认识。

我希望在多了解公司的基础上结合自己所在终端的实际情况，在以后的工作中充分发挥自己的主观能动性，把公司的工作做好并能为公司提供一些合理的建议。

共2页，当前第2页12