

# 医院护士个人总结文库(大全6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇一

20xx年x月xx日xx时，由总务部组织在保安开展了防汛应急演练。保安人员参加了这次应急演练。

现场应急领导小组事前编制演练计划，并组织了对应急预案的培训。通过培训，进一步明确了组织机构及职责、应急响应程序等。本次演练，模拟了因下暴雨□xx大门口地势较低，巡查人员巡查到xx大门口时，大量的洪水向大门口涌来，巡查人员，立即报告，随后应急领导小组组织防汛的场景。

xx时xx分，巡查执勤人员巡查到xx门时大量的洪水向大门口涌来，形势严峻，并向队长报告发生紧急情况。队长接到报告后立即向总务部经理报告，同时组织保安人员向xx公寓门口集合，在保安人员下水道疏通任务和截流、排水和筑水沟等措施，将积水清除。总体评价：本次演练从发现情况到积水清除，共历时xx分钟xx秒。及时、有效地控制了汛情的扩大、保障了人身安全，避免了财产损失。真正做到了分工明确，责任到人，在汛情发生的第一时间，要冷静、沉着，每个对员应该做什么，如何正确报警，如何正确扑救，如何疏散，如何自救和逃生。

本次演练结果表明，应急响应程序简明清晰，各级人员对应急职责及工作流程比较清晰；保安人员在发生社会不稳定事件应急状态下具备充足的安全处置能力，现场配备的应急武器充足，证明保安对突发事件的应急有效使用，本次演练达到了较好的效果。通过演练，积累了组织应急的经验，为下次

紧急情况下的组织起到了宝贵的参考作用。

有两个队员，没有穿工作服，不能体现紧张气氛，有些队员比较被动。减少事故给公司带来的损失是每个队员的义务和责任。队员都必须密切配合处理突发事件，一旦接到处理突发事件的指令后，在确保自身安全的情况下要义不容辞的快速执行。不得以任何借口推托责任或拒绝执行。这样我们的公司才是一个大家庭，一个有战斗力和执行力的集体。同时我们希望在下次的演习中，大家能够更为积极主动。

## 铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇二

一、进入汛期以来我局转发了省厅《关于加强防范强降雨引发地质灾害的紧急通知》。长白山保护开发区管理委员会根据《地质灾害防治条例》、《吉林省20\_\_年地质灾害防治方案》，结合我区地质灾害现状，印发了《长白山保护开发区20\_\_年地质灾害防治方案》，方案中明确指出20\_\_年全区地质灾害灾情预测情景、重点预防区域、防治措施、巡回检查计划和突发性地质灾害调查等相关事宜。

二、20\_\_年汛期我区总的天气气候趋势是气温略高，降水略少，降水时空分布不均，降水集中在6月上旬至6月中旬、7月中旬至8月上旬，有局地性或区域性暴雨，多雷电、冰雹等强对流天气，容易发生局地洪涝、雷击、冰雹、泥石流、山体滑坡等灾害。为高效有序地做好突发性地质灾害预防抢险救助工作，最大程度地减轻地质灾害造成的损失，根据xxx《地质灾害防治条例》20\_\_第394号、《吉林省地质灾害防治条例》20\_\_第14号、《吉林省突发性地质灾害应急预案》、《长白山保护开发区突发公共事件总体应急预案》及管委会辖区地质灾害分布特征及防治工作实际，长白山保护开发区管理委员会印发了《长白山保护开发区突发性地质灾害应急预案》，做到当出现地质灾害险情和灾情时第一时间到达现场，开展调查和应急处路，并及时向有关部门通告。

三、为使地质灾害应急工作落到实处，我局专门成立了地质灾害应急工作领导小组，由赵喜亮局长任组长，耿永卿副局长任副组长，成员由矿产科人员组成，具体负责我区域内地质灾害应急工作。领导小组成员24小时开机，执行汛期24小时值班值宿制度，进行汛期“三查”（汛前检查、汛中巡查、汛后复查）工作。各区国土资源分局上报汛期值班表，建立健全“统一管理、职责明确、分工协作”的工作机制，按照职责分工，密切配合，做好地质灾害防治工作。严格落实汛期值班制度，确保应急系统信息畅通，信息报送及时准确。

四、长白山地区异常是长白山景区内地势险峻，地质结构复杂，岩体破碎，地质环境质量差，崩塌、泥石流等地质灾害频频发生，我局建立制度，落实职责，按照“预防为主、防治结合”的原则，建立“统一领导、分级管理、条块结合、分工负责、协调一致、反应灵敏的应急反应机制，增强应急处路本事有效预防突发事件。6月底我局分别对池北、池西、池南地质灾害监测点进行地质灾害汛前检查，并构成地质灾害检查记录，最大程度的减轻灾害造成的损失，维护人民群众生命财产安全和社会稳定。

五、我局对本辖区内的地质灾害隐患点和地质构造复杂的建筑物、交通线路、取土区进行一次现场实地检查，对隐患部位提出具体防范意见和可行的防灾减灾措施。我区域内的重点地质灾害隐患点有17个，并组织实施重点监测，发放地质灾害防灾工作明白卡16张和避险卡1张，明确地质灾害防灾职责单位和职责人，确定监测职责人及日常监测措施，落实群测群防职责制，争取最大限度的做好地质灾害防治工作。

六、按照《关于加强汛期地质灾害防治工作的通知》（吉国土资环发20\_\_·7号）及省厅《关于开展20\_\_年汛期地质灾害防治工作检查的通知》（吉国土资环发20\_\_·9号）的相关精神，我局于7月开展汛期地质灾害防治工作检查，此次自查工作不仅仅给减少和避免因地质灾害供给了有理数据，也为下一步地质灾害防治工作奠定了基础。

七、省气象局8月7日发布重要气象信息，受台风“梅花”减弱后低气压影响，8月8日傍晚前后至11日，我区域有一场明显的降雨过程，我局转发了省厅《关于防范九号台风“梅花”影响引发地质灾害的紧急通知》，要求各区国土资源分局落实24小时值班值守制度，明确值班值守负责人，出现险情和灾情时，要及时上报，不得瞒报、漏报，并立即组成工作组，以最快的速度赶赴险情和灾情现场，协助地方政府做好抢险救灾工作。

八、20\_\_年8月10日早6点30分左右，长白山北景区瀑布东侧发生泥石流，泥石流流量大约四万立方米，已对观光游客、聚龙泉景点造成威胁，我局立即赶往地质灾害点进行处理、拍照，封锁通往瀑布道路，以确保观光游客的财产和生命安全。20\_\_年8月16日7时10分左右，长白山北景区瀑布东侧发生泥石流，泥石流流量大约三万立方米，已对观光游客、聚龙泉景点造成威胁，我局立即赶往地质灾害点进行处理、拍照，疏散和撤离提前进入景点游客200人左右，派人员全天监测，封闭通往瀑布道路，雨停两小时后无灾害迹象，开放。20\_\_年我区域内共发生两起地质灾害，由于现场监测人员的高度警惕，在灾害发生时及时将情景报告我局，我局能及时做好妥善处理，未发生人员伤亡。

地质灾害防治是一项长期而艰巨的工作，我们将按照省厅和管委会的总体部署，站在对人民群众生命财产安全负责的高度，充分认识地质灾害防治工作的重要性，认真践行科学发展观，精心组织，科学部署，全力防治，确保取得明显成效，为全区人民创造安全、和谐的生存环境，为全区经济社会发展供给安全保障。

## **铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇三**

为做好我县交通防汛工作，局里成立了由局主要领导为组长、分管领导为副组长、各单位负责人为成员的防汛抢险工作领导小组，对防汛抢险工作进行统一调度和指挥，制定和下发了

《关于认真做好xx年汛期交通安全工作的通知》，明确了各单位各部门的职责任务，落实了值班制度和人员，为安全渡汛提供了坚强的组织保障。同时，局防汛领导小组经常深入生产施工一线开展防汛工作的检查指导，确保防汛、抢险工作有序进行。并在系统各领域扎实开展交通安全防汛大检查，加大隐患排查力度，以确保交通安全度汛。

县道路运输管理所对全县客货运输企业、维修企业、驾校及车站开展了汛期专项检查，重点检查企业防汛应急措施及隐患排查治理工作，共出动执法人员75人次，执法车20辆次，重点对农村客运、超长客运、维修企业进行了全面检查，督促检查全县客货运输企业、车站、驾校、维修企业60余家，发放限期整改通知书2份，整改企业经复查全部整治完毕。

县地方海事处一是在汛前召开船员安全会，集中统一思想，强化意识；二是开展渡口渡船专项整治，对辖区内所有渡口进行全面清理，督促经营业主配齐消防、救生等安全设施设备，严格执行“六不发航”等规章制度。三是对船舶系泊情况开展专项检查工作，确保每艘船舶系缆设施齐备有效；四是密切关注气象信息，对气象预警信息及时向相关乡镇及船员传递，做好应急准备；五是加强汛期安全巡查密度，对重点码头渡口实行每周巡查制，发现问题当场整改；六是加强对乡（镇）自用船舶汛期管理的指导工作，并对乡（镇）自用船舶的登记、检丈发证及责任书的签定情况做了检查，对还不符合要求的乡镇提出了整改意见要求进一步完善；七是在大佛场码头、门坎码头等重点渡口的显要位置，设置统一规范的“交通安全警示栏”，张贴宣传标语，进一步增强船舶经营业主及乘客的水上交通安全意识。

由局工程股联合县高速指挥部组成检查组，对我县各在建工程项目开展检查，对各施工单位的安全责任落实情况、防汛预案制订情况、防汛人员及物资储备情况等进行细致的检查，对各施工沿线的安全警示标志，弃土场的安全防护措施，施工驻地安全情况及护肩墙泄水孔的畅通等进行重点检查，并

组织召开施工单位汛期安全工作现场会，要求各施工单位严格落实安全生产主体责任，进一步强化安全生产责任意识，加强对隐患的排查治理，对施工路段的表层土质和岩石疏松等情况要认真摸排并做好处置措施，预防汛期降雨引发山体滑坡、边坡垮塌和泥石流等地质灾害，做好汛期在建工程施工安全。局领导多次率队检查在建工程项目汛期安全工作，要求项目在施工过程中，严格按照建筑工地管理制度进行，加强防汛安全意识。

路政和养护部门密切协作，加大了公路巡查力度密度，并对辖区公路隐患进行了全面摸排。县公路养护段对公路沿线桥涵、道路缺口和高边坡路段进行了全面整治，对高危、易水毁路段进行了突击维修加固；县路政和养护部门共出动各类车辆150余辆次，出动应急抢险人员453人次，累计清理跨塌方140余处共计18142m<sup>3</sup>确保了公路畅通保障。

1、加强了以领导带班全体工作人员值班的防汛值班制度，无论节假日坚持24小时值守，处置值班工作中发生的突发事件，确保汛期安全。

3、信息报送制度。每月及时将防汛工作情况，上报各级主管部门，做到“有事报事，无事报平安”。全系统通过信息的报送、反馈、沟通，及时地将防汛工作的要求、措施，落实到各单位，以确保汛期安全。

，继续强化防汛抗灾抢险的意识，把防汛抗灾保畅通作为当前交通运输工作的头等大事，坚持不懈的抓紧抓好，同时加强监控力度，不断深入开展县域水路、公路、桥梁及公路附属设施以及交通在建工程汛期安全隐患全面排查工作，增加日常巡查次数，加强省道、重点路段、桥梁、河道和码头的检查，确保我县汛期交通安全。

## 铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇四

（一）加强组织领导。镇人民政府是农村道路交通安全的责任主体，要加强对农村道路交通安全工作的组织领导；辖区派出所负责农村交通安全监管的具体工作。

（二）强化农村道路交通安全工作基层机构。镇人民政府成立由镇武装部长曾学明任安办主任，万安派出所所长刘理兼任安办副主任的安全生产监督管理办公室（以下简称“安办”）；各村要设立安全生产领导小组，成员由2—3名村干部组成。

（三）强化镇派出所（交警中队）对农村道路的监管。发挥公安行政管理职能，开展农村道路交通安全管理工作；加大对辖区内的机动车（包括私家车、面包车、摩托车、低速载货车、拖拉机等）车辆的清理力度，详细掌握每台车辆的车况和运营情况，逐车建立档案，与车主、驾驶人签订安全目标责任书。全面实施道路交通安全监管民警路段责任制，做到重点路段、重点人群和重点时段有人监管，有人负责；做好本辖区农村道路及安全设施的建设和爱护，定期组织开展安全隐患排查，督促责任单位及时治理；维护辖区农村道路及镇道路交通秩序，开展道路交通安全宣传教育；协助门查处辖区内非法载客车辆；指挥疏导交通，依法纠正和处罚道路上的各类一般交通违法行为。

（四）建立完善农村道路交通安全监管机制。

一是建立工作责任机制。农村道路交通安全管理工作实行镇人民政府主管、镇安办主抓、镇派出所（交警中队）监管、村民委员会配合的工作责任制，形成责任分工明确、工作合力强大、监督管理有力的道路交通安全管理工作机制。

二是建立日常巡查机制。镇政府要认真落实节假日、逢场日等特殊时段交通安全管理措施，明确一名领导值班，带领有

关部门在重点路段、重点时段加强巡查。

三是建立定期会议制度。镇政府将定期组织召开会议，分析研究辖区农村道路交通安全形势，解决突出问题，督促抓好农村道路交通安全隐患整治。四是建立乡村道路交通安全监管民警路段责任机制。镇派出所（交警中队）要按照定人、定路段、定职责的原则，细化道路安全监管职责到人头，提高对乡村道路的管控力度，预防和减少乡村道路交通事故的发生。

（一）加强农村道路建设。在新建乡村道路的设计、建设中，要坚持安全第一的原则，严格执行《农村公路建设暂行技术要求》、《四川省乡村机耕道通用技术条件》的安全设施“三同时”（同时设计、同时施工、同时投入使用）制度，严格把好设计审查关、工程质量关和竣工验收关，确保新建道路不留下新的安全隐患。不能因地形和经费等因素降低坡度、坡长、转弯半径等技术标准。

（二）大力整治道路隐患。各村、社区要对辖区内危险路段和事故多发路段进行排查整治，查看各类标志、标牌、标线，特别是重点增设急弯、陡坡、临水、临崖路段、长下坡路段的警示标志。

（一）摸清家底，建立档案。以村、社区为单位对辖区内的机动车（包括大、中小型客货车、二、三轮摩托车、轮式拖拉机等）进行全面清理，详细掌握每辆车的车况和运营情况，逐车建立安全管理档案。

（二）加强宣传教育，营造浓厚的宣传氛围。各村、社区要积极开展农村道路安全公益宣传工作，全面普及交通安全知识，提高群众交通安全意识。



## 铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇五

随着我国经济的飞速发展和人民生活水平的不段提高，人们的消费观念和消费需求也在不断发生变化。汽车作为高档消费品越来越受到年轻一代和事业有成的人群的青睐。近年来汽车贸易企业在沈城犹如雨后春笋迅速的发展。汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式。在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90%以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式。而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

一。 实习目的：

2。 了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能

二。 时间：年月日——月日

三。 地点：北京现代

四。 公司组成：销售部 维修部 财务部 综合办公室

销售部职员： 经理：

销售顾问：

信息员：

五。 实习内容：

1。 掌握北京现代的销售流程

2。 与销售人员进行关系，从他们那里学习更多的经验

3. 学会运用相应的销售技巧
4. 更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较
5. 真正了解“4s店”的含义

## 六。汽车销售流程图：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——  
签约

成交——交车——售后跟踪

1. 接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

2. 咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问必须耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

3. 车辆介绍：在车辆介绍阶段最重要的是有针对性和专业性。销售人员应具备所销售产品的专业知识，同时亦需要充分了解竞争车型的情况，以便在对自己产品进行介绍的过程中，不断进行比较，以突出自己产品的卖点和优势，从而提

高客户对自己产品的认同度。

4. 试乘试驾：在试车过程中，应让客户集中精神对车进行体验，避免多说话，让客户集中精神获得对车辆的第一体验和感受。

5. 报价协商：通常就是价格协商，销售人员应注意在价格协商开始之前保证客户对于价格、产品、优惠、服务等各方面的信息已充分了解。

6. 签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间考虑和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造轻松的签约气氛。

7. 交车：要确保车辆毫发无损，在交车前销售员要对车进行清洗，车身要保持干净。

8. 售后跟踪：一旦汽车出售以后，要经常回访一下顾客，及时了解顾客对我们汽车的评价及其使用状况，要提醒顾客做保养。

七。北京现代旗下品牌：

八。车型主要配置：

九。实习总结：

短短的一个月的实习期过去了，而我在北京现代邢台京鹏店实习的这一个月感受颇深，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了张经理，接着就上了岗，于是我就跟着小贡开始了以后的工作。

我每天早晨7：40到，下午6：00下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是娟姐跟苏哥最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷，北京现代的车最低的也有1.425米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

而我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

他们经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用50分钟，而现在不到40分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的nf御翔，到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

而现在所谓的“4s”也就是：整车销售[sale] 零配件[sparepart] 售后服务[service] 信息反馈等[survey]

## 铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇六

转眼即逝，20\_\_年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了20\_\_年的钟声，对我今年的工作做个总结。回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于现在唐山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!
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. 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。

二、总界工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破!

为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1. 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。

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. 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，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

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. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

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. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 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。

三，明年的个人目标：

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！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！

通过\_\_年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

## 铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇七

1、建立更加合理的价格体系。建议所有的配件价格都参照4s店的配件价格□4s店配件价格一定要询问准确，以4s店的配件价格下浮15—20点为我们的配件价格，整理常修车型，常用配件的，做成我们自己的配件价格表，无论单位，个人，原厂件，副厂件统一价格。这样一方面方便做结算单，不会一个配件几个车子，几个单位几种价格。另一方面清晰4s店价格，知己知彼有利于追求利益更大化。

2、紧抓质量不放松，机修和钣金方面主要要结合返修率，对返修方面要重视起来，为什么要返修？配件本身的质量还是因为员工的疏忽大意造成，整理返修清单每月，都要总结处理。油漆是最直观的，对客户产生的印象也最直观，好与坏很好分辨，现在虽然用了打分制，但效果一般，员工并没有积极重视起来，打的60分和90分有什么区别？该交的车还是



交了，只是单子上60与90的区别罢了。还有就是强调明确各班班长的责任。现在的班组长好像只修车了，做为班组长不仅修车，还要有更多的责任。如修车后对车辆的质检，有时车多，好多车没有经班组长的手有的是小工或中工修的，修完就直接交车了，班组长根本不检，这样就更容易出质量问题，所以修理完车后，必须要由班组长亲检，检完后，一定要亲自在接单单上签字，才能转单。出现返修，班组长是一定有责任的。

3、工公工具与值班工具问题。配全一套工公工具与值班工具放在仓库，有仓管统管，像领料一样的领，一样的还，明明白白的。这样就不会等到用工具时到各班组到处找，还找不到。每天值班前清点值班所需工具，抢修时也才会不慌不忙。

4、整理各班组车辆的进厂里程，在厂里空闲时，主动提醒车主的发动机保养等项目，深挖可利用资源。

5、要真正让大家意识到节约的重要性。如：从仓库领了一瓶表板蜡或清洗剂，只用了半瓶子，剩下的或当垃圾或之永不再用，反正都不见了。虽然客户付了钱，但这就是浪费。开源节流才是企业生存的根本。

6、要爱惜客户的车辆，不管客户是高档还是底档车，是熟客还是生客，在厂里不放垫子，穿工装上去，然后拼命的死踩油门一路狂飙这都是不对的。

7、厂容厂貌，厂地卫生还是一天都不能放松的。这是客户对企业最直观的印象呀。

最后想要说的是分组后，工作清晰明了，好处是显而易见的，但好像员工与员工间，班组各班组间，整个企业间总觉少了什么，是凝聚力，向心力吗？很抽象，但绝对有。

## 铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇八

回首xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。新年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，这一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见解；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。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。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“某某”品牌进入产品中。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。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！

回首xx年的销售历程，我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，新年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，这一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“某某”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“某某”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！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

## 铁路车站防洪工作总结 防洪工作总结篇九

### 一、早安排.早落实，认真做好汛前准备工作

我镇水资源十分丰富，有河道2条.大小塘堰236口；为做好“防大汛.抗大灾.抢大险”准备工作，在年初对防汛工作做出早安排，成立了防汛工作领导小组，调整充实防汛指挥部成员，完善了防汛工作预案，制定了工作措施，进一步全面落实以主要领导为核心的防汛责任制，做到思想到位，措施落实，并完善村级防洪预案，责任落实到人，切实做到了领导认识到位，组织到位，责任到位，措施到位，以确保安

全渡汛。

### 1. 统一思想，提高认识

xx镇认真组织学习上级防汛工作会议.文件精神，及时传达上级对防汛工作的指示，要求全体干部职工在防汛工作中克服麻痹思想和侥幸心理，清醒认识到今年防汛形势，认真落实防汛责任制，牢固树立防汛工作无小事，真正立足于防大汛.抗大灾.抢大险，进一步提高思想认识，积极做好各项工作。

### 2. 制定应急抢险预案，组织开展业务技能培训

针对我镇防汛工作的现状，结合去年工作运行情况[]xx镇认真修订了xx年的防汛抢险预案.应急预案。组织民兵应急抢险队伍开展了防汛演练，组织进行了4次集中业务技能培训。

### 3. 落实防汛责任制，加强检查督促工作

xx镇积极落实领导班子.各单位.各村负责人防汛责任制和防汛职责，及时上报.反馈情况。同时，加强对防汛责任制的检查督促工作，制定了检查督促制度，要求镇督查考核工作组随时进行检查，以进一步落实防汛职责。

### 4. 严肃防汛纪律，加强防汛值班

按照防汛工作有关规定[]xx镇及时修订了防汛值班制度，落实了防汛值班责任制，实行防汛值班.当班.带班制。坚持24小时值班制。值班人员严格遵守各项防汛工作制度，坚守值班岗位，认真履行值班职责，密切监视天气变化和汛情发展，及时掌握并向上级部门反映重要情况.及时上报雨情雨量，做到上报情况及时.准确。

### 5. 加强对地质灾害的监测和治理。

汛期实行工作人员巡山查哨，对易滑坡、泥石流、塌陷等险段及时排出隐患，随时监测灾害变化情况，及时上报，由各村工作组组长负责监测，做好防汛抢险队伍、抢险物资和应急通讯设施、备用电源等一系列措施的准备，做好迎战大洪水的各项工作，一旦发生灾情立即投入抢险救灾，并及时向防汛部门上报灾情情况。

## 二、存在的问题

1. 由于我镇地理位置特殊，有河道两条（凯江河、小东河），防汛难度较大。
2. 缺乏资金投入，在应急抢险物资、人员培训方面力度不够。

## 三、今后工作打算

1. 认真贯彻落实上级有关防汛抗旱工作的文件精神，以“三个代表”重要思想为指导，以切实维护人民群众的利益为根本，继续完善好防汛工作预案，落实好防汛责任制。
2. 实行目标责任制的管理方式，把工作重心下移到村级，实行群防群治。
3. 向上级有关部门争取资金，加大对防汛物资的筹备，完善各种防汛设施。
4. 加强对防汛抢险队伍的训练，努力提高他们的整体素质，使防汛队伍拉得出，用得上，起作用。
5. 防汛工作做到早安排、早落实，工作到位、责任到人。