

托尔斯泰的反思 列夫托尔斯泰教学反思(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

药业年终工作总结个人篇一

自入司以来我主要的工作就是销售人员，做为一名销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。作为一个销售人员可以直接面对面的向投保人介绍条款的内容，险种的特性和功能以及投保人想知道的信息，与投保人建立良好的信息沟通也要有一定的应答技巧，解答投保人的疑虑而打消他们的种种疑虑，激发他们的购买欲望。当然销售人员在销售过程中随时都可能遭到拒绝，所以拒绝是必然的，正常的，要有遭到拒绝的心理准备。也要通过拒绝进一步分析，了解客户真正的想法，弄清其拒绝的真正原因，才能对症下药来处理拒绝。当促成签约时也应遵循让准保户自愿投保，要让准保户认可保险方案，感到投保是值得的。当然一个合格的销售人员不仅仅是一名销售人员，更应该是一名值得信赖的理财顾问或风险评估师。要从各个方面提高自己的素质修养。

由于公司对我的信任，也是对我工作的认可，现阶段我被调到出单中心负责部门经理职务，主要负责的工作有出单协调以及领导交付的其他各项工作。出单岗是一个窗口服务岗位，可以在一线了解客户情况，是一项非常需要耐心和细心的工作岗位，是体现公司形象的服务窗口，所以我时刻注意自己

的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

只要对待每份工作都抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。时刻提醒自己向同事，领导虚心请教，不断丰富和强化自己的业务知识。在公司我严于律己，遵守公司规章制度，有事请假，不无故旷工，准时上下班，与公司同事也相处融洽，能互帮互助，有一个良好的工作氛围。

在领导的指导下，同事的关心帮助，自己也不断学习，提高了业务技能和知识水平，但也存在一些不足的方面，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，对非车险出单还不是很精准，相关的承保和理赔还不能更详细的向客户介绍。

“不积跬步，无已成千里。”由于工作经验的欠缺，我在实践中也暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应的也得到不少磨砺的机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在今后的工作中我会更加积极努力提升自己总结经验教训，使自己更好的做好本职服务工作。

学无止境，加大对保险知识的学习，在过去的时间里我深刻体会到了自己保险知识的缺乏，对有些不常见的问题回答不了，这让作为保险人员的我感到惭愧。

所以在以后的工作中我继续努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作，加强专业技能，熟悉承保政策和工作系统，做到快速，准确的出单。本着“以人为本、客户至上”的服务理念，想客户所想，急客户所急，以快速、专业、高效、准确的服务为广大客户提供一流的服务。

药业年终工作总结个人篇二

作为一名普通的一线x人员，有幸能够被评为今年的优秀员工，我感到前所未有的荣誉，首先要感谢公司领导的关怀、重视，感谢部门领导的帮助、指导，感谢同事们的支持、协助。来到x的2年里，与公司共同发展，与同事共同进步，正是因为大家的团结一心拼搏奋斗，才使x项目取得了丰硕的成果，因此我认为这份荣誉不单属于我，还属于我们的团队和全体公司的同事们。

回顾这2年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照领导要求，较好地完成了自己的本职工作。在工作中，我能遵章守纪、团结同事、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，始终做到老老实实做人，踏踏实实做事，处处严格要求自己。在这2年里，既有辛勤耕耘的充实忙碌和收获的喜悦，也有工作中的不足和遗憾，在这里做一个小结，请大家指正。

一、开拓思维，加强学习，努力成为一名x专家

x承担的x项目，不仅是提升x核心竞争力和产业发展实力的x项目，也是提升x水平的一个重要组成部分。从到x工作以来，始终感觉到在这里工作的自豪感和荣誉感。为了更好的完成领导布置的设计任务，我珍惜每一次公司提供的参加研讨会、展览会的机会，参观、学习先进的x方法和结构；重视每一个学习的机会，向领导、专家学习，向同事学习，学习先进的x；博取众采，取长补短，开拓x思维，提高x能力。

二、以饱满的工作热情、勇于奉献的工作精神，参与x工作

加入到这个集体，最先感受到的是领导和同志们勤于敬业，甘于奉献的精神。为了能够高标准、高质量、高效率的推动项目进度，完成x任务，大家自觉放弃了休息时间、节假日、

年假，投入到紧张的x工作中，毫无怨言。事实证明，我们的汗没有白流，辛勤的工作换来的`是项目上的累累硕果。

三、严谨求实，踏实工作，对工作中的每一个细节负责

爱岗敬业是能做好工作的关键，爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好[x]工作无小事，一个x错误、一个x失误都有可能给公司造成经济损失。因此对领导布置的设计任务，我都严肃认真的对待，对每一个x方案都反复思考，认真研究;对每一个x都精挑细选，与x多次沟通;对每一份x都仔细核对，确保无误。

四、主要完成的工作

我们的工作面对的是高端、创新的x[x]瞄准的是国际水平，实现的是x零的突破[x]知识需要与时俱进，有时深感自己能力有所欠缺，自己感觉仍然很有必要进行学习再充电，不仅要向书本学习，各级领导及同事也是重要的资源，所以在工作中和工作之余，我经常与各位同事就具体问题进行交流，并就某些困惑的问题向领导请示。通过这些生动活泼的学习方式和过程，我感觉个人能力有了明显的提升，目前基本能从容解决工作中出现的各种问题。

在新的一年里，我要继续加强学习，不断充实自己，在学习和工作中不断进步，以饱满的精神状态来迎接新的挑战，踏踏实实做好自己的本职工作。是公司给了我发展的平台，今后我会戒骄戒躁，不断努力，在自己的岗位上一如既往，为公司的发展尽自己的一份微薄力量，创造更大的价值。最后，感谢公司，感谢领导和同事们，相信我们公司明天会更好!

药业年终工作总结个人篇三

一、工作汇报

自20xx年3月12日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。

在投入到新的工作岗位后，我也开始了新的工作——药店销售。这项工作使自己掌握了很多药品专业知识。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从销售能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到了公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下了良好的基础。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，

包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标

20xx年的到来意味着，新的起点，新的开始。

1、提高自己的销售技能：提高自己的专业知识，让自己的专业视野变得更加开阔些，向身边的同事学习，多参加公司组织的培训。

5、积极的实干精神：药店营业员，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，有坚持和不服输的心态，更重要的是随时保持积极的态度对待周围的事物，保持一颗朝气蓬勃的心，遇事不气馁，永远坚信，紧要关头不放弃，绝望就是希望。

7、团结向上：借伟大领袖毛泽东的一句名言：“团结一致，同心同德，任何强大的敌人，任何困难的环境，都会向我们投降。”三人省力，四人更轻松，众人团结紧，百事能成功。

以上是我20xx年的工作总结及今后的工作目标。

20xx年过去了这一年是充满着机遇与挑战的一年，日常工作中的每一件小事都蕴藏着快乐与幸福，只要我们用快乐的心去体会，用幸福的眼去看待。什么困难和挫折都不会难倒我们的。过去的一年在领导的悉心关怀和指导下，通过我们自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足，需要继续改正！

在新的一年里，我相信药店的生意会越来越好的，这些需要我们良好的服务和优质的药品，我相信美好的明天就在眼前！

同时，祝各位领导，各位同事，在新的一年里身体健康，合家欢乐，事业蒸蒸日上，更上一层楼！

药业年终工作总结个人篇四

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端业务的客户(来自：我爱：这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的业务，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话

回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场业务协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

药业年终工作总结个人篇五

时光如天上流星一闪即过，我期望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

一：观念的转变

观念能够说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，务必要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品应对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。务必由原先的被动工作转变为此刻的主动开发客户等很多观念。

二：落实岗位职责。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的各项手续；4、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司的各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成。

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，在理解任务时，一方面用心了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要用心思考并补充完善。

四、目前市场分析：

云在昆明只有一个客户在x作。3月份拿三件货；8月份拿三件

货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在x作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在x[]硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户x作。其中，贵州康心全年销量累积到达14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范状况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。(就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品)硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。(临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长)。面临的局势也相当严峻的。

五、08年区域工作设想

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，做好客户关系。
- 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。(推荐：一切与外界联系的方式都能使用;如qq[]新浪uc[]email)
- 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。

六、今年对自己有以下要求：

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6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，再做好准备工作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向的。

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，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作能力，才能更好的完成任务。

8、自信是十分重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心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。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的销售额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。