

# 鞋店营业员工作总结 鞋店销售工作总结(模板9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 鞋店营业员工作总结篇一

不知不觉间，来到\*\*\*已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结：

在从来到鞋店到现在的时间里，先从一名导购慢慢成长为店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不再是站在自己的位置上思考问题，而是要站在鞋店的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最

珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少。时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识和技能 and 做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：缺少对平时工作业绩状况的总结。跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名优秀的职业的店长。

鞋店在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，脚踏实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点

是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高业绩，除了努力完成规定的任务额还要超任务额，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年不但做销售还要做好服务，精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是鞋店所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

## 鞋店营业员工作总结篇二

一个集体与家庭，慢慢的开始适应。

在这一个月的销售过程中，对于初入导购员行业的我，首先感谢组员们对我的帮助与配合，使我学到好多，感谢你们的细心指导，在这一个月，让我充分享受着工作中带来的快乐，也开启了我生活中的另一幅篇章，这是我之前从没遇到过的。

在工作中的我深有感触，让我意识到导购员有着不可比拟的作用，进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，鞋子的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队

精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后发挥自身的优势，不断总结和改进，提高自己本身的综合素质。

在这一个月的时间里，有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，中间有迷茫过，但要强的我，既然接受了这个工作，我就要把它做到最好。后来发现作为一名店员也是特别锻炼人的。它需要的是员工的应变能力、产品知识、服务态度，甚至其他知识，这些都将影响我们的销售。以下是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将导购职业做到更好。

1，导购员除了将产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐，以引起顾客的购买兴趣。

2，推荐鞋子时，导购员本身要有信心，才能让顾客对产品有信心。只有自己喜欢，才能说服客户喜欢。3，适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的鞋子。

4，每类产品有不同的特征，如颜色、设计风格、品质、售后服务、促销活动等，向顾客推荐时，要着重强调产品的不同特征。

5，向顾客推荐产品时，要想方设法把话题引到鞋子上，同时注意观察顾客对鞋子的反映，以便适时地促成销售。其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于鞋子的库存，设计，价格因素，要因人而异，真正使顾客的心理接受鞋子接受我们导购员本人，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个

环节。

在总结销售的同时，我也为自己以后的工作方向做好明确的规划：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。做好店内卫生、仓库和产品数据整理，下班后做好交接工作。

二、明确销售计划，完成每日销售金额。必须做到保底金额，向奖励金额看齐。

三、努力经营和谐的员工关系，激发销售热情。同时认真学习知识、技能及销售实战来完善自己，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情。用更加积极的心态去工作。愿意与公司一起发展一起成长。以上是我3月份工作总结，不足之处还请领导们和有经验的伙伴们多多指点和批评。谢谢！

## 鞋店营业员工作总结篇三

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的2009年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的一年，珠宝营业员工作总结。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

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。

## 二、工作态度和勤奋敬业方面

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。

## 三、工作质量成绩、效益和贡献

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。

## 四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

### 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。

## 五、工作中的不足和努力方向

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！

## 鞋店营业员工作总结篇四

万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不

同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。

## 暑期鞋店打工社会实践报告

实践单位：某市宝龙时尚拖鞋批发店

实践时间□xx年6月28日~xx年8月21日

实践内容：摆放、介绍、打包、包办一切任务于一身

实践目的：与社会实现零距离接触，锻炼自己吃苦耐劳的精神

谁说我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说我们90后生来伸手，饭来张口？谁说我们两耳不问身外事，一心只读圣贤书？我们不是一直关在象牙塔的小花骨朵，经不住风吹雨打，然后假期就是我们走进社会，体验人生艰辛的时刻。

这个暑假我因为种种原因没有选择与我专业相关的东西展开社会实践，而是选择了一份又累又苦的工作，在成都的蓉北市场帮人批发鞋子。在哪里一个小小的市场，你却可以见到形形色色的人。从他们的身上看到不一样的东西，或是生活的艰辛以帮人背包为生的人、或是人心丑陋见利忘义之人、爽朗直接心地善良之人、斤斤计较为生活努力的人等等这些都是我不曾在学校里面见过的。

但是在这里的大多数人都是在用自己的血与汗在挣钱，只是他们挣得多少的问题而已。我在这里打工的时候，我每天需要六点钟起床，每天回家我都是身心疲惫，那时我深深的感受到生活的不易。特别是那些在为生存而辛苦的人。当我们在抱怨自己的生活环境不好时，那么当你看到六点钟五块石桥下人来车往的情景你会怎样想，那是许多人还躺在床上睡觉，而从那里折射出的打工族，他们没有光鲜的外表，没有奢华的衣服，没有名车宝马，有的只是为生活而生活的心。在他们平凡的人身上有着不平凡的故事。

在蓉北市场近两个月的真实体验，我每天干干净净出门，灰头灰脸的回家。身上的衣服吸汗水打湿重来没有干过，所做的事情都是在忙忙碌碌。在这忙忙碌碌之间，我看懂了许多事情。

在这里，我与一个16岁小女孩成为朋友。她，一个刚满16岁的女孩子却有着比成年人更加吃苦耐劳的精神，在她的身上我看到了从不属于我的那种精神，在她脸上始终洋溢着快乐的微笑，在她的肩上背负着本不应该属于她的负担。李小婉，一个难能可贵的女孩，属于蓉北市场的奇葩。在她的身上我看到许多光彩，璀璨发光耀眼夺目。从早忙到晚却没有因此而退缩，坚持不解奋勇向上。就这样一个女孩有着我们90后的骄傲。在这里我也见过工作一天只因受不了这样的苦而放弃的人，在他身上我看到了那份支离破碎的不堪，同样都是一个地方来的，一个女孩，一个男孩，却产生了这样的差别。着实有些让人不相信，但是却真真实实的存在。

在这里我看到过，这里帮人背包人的辛苦，在他们身上闪现的实那份执着，为生活的执着，在他们的身上你永远看不到干净的衣服，看到的首先是他们肩上的那一根带子，每天的事情都是重复昨天。他们的那份苦和累，一直压在自己的身上。

在这里我见过做生意的不易，他们里面的操心，他们的着急，他们的辛苦，生活本是不易，我们要怎样的做的更好就更会不易。操心时时刻刻的压着他们的。我永远记得我们四个人搬200多件货的情景，我更会记得舅舅为了修补库房，不止一次的跑到危险的房顶上的情景，更会记得在那里装货的情景，一切的一切都在影响这我。

这一次的社会实践，我学到了许多。这些都不是我在学校所不了解哦。社会的优胜劣汰，人心的叵测，生活的艰辛。同时我也锻炼了自己的吃苦耐劳的品质，那种坚持不懈的精神，同时我也找到了自己身上的居多不足之处，一边自己在以后时间里改正自己的这种心态。并且我通过这个社会实践，想到一件事情，没有什么是不可能的，我会保持以后继续早起。做该做的事情，干我该干的事情。把一切做好。要奋斗，要成功也得问心无愧。

## 鞋店营业员工作总结篇五

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的xxxx年弹指间就将过去，转眼又到了年终总结的时候。回首我们营业部一年来走过的历程，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。一年来，我们在公司各级领导的正确领导和大力支持下，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，全面学习贯彻党的xx大精神，结合工作实际，解放思想、更新观念，面对各种困难和不利因素，凭借优异的服务和辛勤的努力。

xx年，我们在通信市场竞争异常激烈的不利形势下，紧紧围

绕市公司“一通三畅”的战略要求和经营发展目标，积极主动开拓市场，挖掘市场潜力。从年初开始就认真贯彻公司工作会议精神，本着立足于早、抢占市场的经营思路。

在一年里，我在局领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。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。

2、专业知识和工作能力及具体工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。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，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，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。

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。比如有创造性的工作思路还不是很多，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，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大贡献回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的网通营业人员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献。

## 鞋店营业员工作总结篇六

回首20\_\_年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们\_\_x全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积

极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

## **鞋店营业员工作总结篇七**

7月份已经过去、八月即将展开、我们要以全新的形象积极的态度、面对即将来临的八月。

我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、给顾客推荐合适的鞋服。
- 3、每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 4、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。
- 5、服务决定一切、我们要把服务工作做到位。

作为一名收银员来说,我觉的对工作应该是认真仔细。对于这份工作,我能认认真真,踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色,这个角色不单单是收钱这么简单,其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验,曾添了不少见识。

但是作为收银员必需具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事,但是我都必须克服,不能带有负面的情绪,因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

虽然这只是简简单单的一个收银员,在别人看来是那么微不足道,可是从中却教会人很多道理,提高我们自身的素质。不断地学习,不断地提高自己的道德修养,不断地提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行,提高道德修养,提高服务技巧。哪怕是普通的一个收银员,只要不断的向前走,才能走我们自己想要的一片天!

## 鞋店营业员工作总结篇八

时光如水,岁月如梭。从一名刚进电信公司的新员工,对所

有的一切都感到新鲜和好奇，转眼间在电信工作已经有两年半的时间了，在这期间所经历的`所成长的岂是一纸便能道明。在这即将过去的一年里，在公司领导及各位同事的关心与支持下，我以“服从领导，认真学习，扎实工作”为准则，始终高标准，严要求，较好的完成了自己的本职工作。在这一年里成长与不足同在，且以这总结来定位今昔展望未来。

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，坚持科学发展观，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。从党的十八大以来，电信深入贯彻党的十八大的中心思想，扎实推进党的群众路线教育实践活动，在公司内部召开党的群众路线教育实践活动。在十八届三中全会召开之际，我们严格按照大会思想，必须毫不动摇巩固和发展公有制经济，坚持公有制主体地位，发挥国有经济主导作用，不断增强国有经济活力、控制力、影响力。

古人云：活到老学到老。在工作中，我们必须贯彻这个思想，在工作中学习，在学习中成长[]xx年1月开始，我服从领导安排到网络监控维护中心数据部学习，在此次学习中，领导给予我很大的支持，在工作中此类的脱产学习是很难得的机会，领导给予我如此大的厚爱，我必须好好学习。在此期间我建立起数据网络的“全程全网”的概念，为用户配置数据熟练，以达到回到监控部后能够熟练处理故障的能力[]xx年3月底回到监控部，立即担任数据专业的值班工作。在值班期间未发生生产事故，未被用户投诉，能够独立较好的完成数据值班工作。

在xx年11月得到机会能够到外地进行有关atm培训，此次培训使我更好的了解北电设备从硬件到软件的各种性能，了解到北电设备在处理故障时常用的命令，以及常规的故障处理思路。以可以更好的担任数据值班的工作。

经过一年的锻炼，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最大的努力。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最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，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。一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。

在此一年的工作中我发现了我自己的不足，因为一些个人原因使用假期较多，以致给部门值班在排班上带来一定的困扰，庆幸领导谅解没有对我做出责备。不过，此种情况，以后一定尽全力避免，毕竟刚打入职场不久的我，人生的重心在事业上，我定会努力工作、积极上进的去面对新的一年。作为一名入党积极分子，发展对象的我要时刻谨记党的教诲，时刻以党员的行为准则来约束自己，要不断的鞭策自己，不断地完善自己，在班组中起先锋模范带头作用。积极向党组织靠拢，争取在新的一年里成为党组织中的一员。

## 鞋店营业员工作总结篇九

转眼间，我来到\*\*工作已经快三年了。在\*\*大药房\*\*店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将近三年来的工作总结如下。

进入\*\*以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加gsp认证、药品养护的有关工作，为药店获得gsp认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

在今后的的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。