2023年受援工作总结及需求 顾问年终工作总结(优质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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

受援工作总结及需求篇一

国 籍： 中国 民 族： 汉族

身 高： 163cm 政治面貌： 群众

教育程度： 大专毕业时间： 20xx年9月

户 籍： 重庆渝中区 现居住地： 重庆渝中区

职业概况求职意向现从事行业： 其他 现从事职业： 销售类-人员

现职位级别： 中级职位(两年以上工作经验) 工作年限： 5年以上

目前薪水： 海外工作经历： 没有

期望工作性质： 全职 期望工作地区： 重庆渝中区、重庆江北区

期望从事行业： 快速消费品(食品?饮料?粮油?日化?烟酒)

耐用消费品(服饰?纺织?家具)

金融业(银行?保险?证券?基金?期货?投资)

专业服务(顾问?咨询?财会?法律?审计)

期望从事职业： 销售类-人员

保险银行类

咨询顾问类

行政人事类

期望薪水： 到岗时间： 1周以内

自我评价职业目标

学校名称： 重庆市电大 (20xx年6月 - 20xx年9月)

专业名称： 酒店管理 学历： 大专

所 在 地： 重庆市石桥铺 证书： 酒店管理

工作经验 所属行业： 房地产开发?建筑与工程?服务(中介?物业?监理?设计) 公司性质： 中外合营(合资．合作)

公司规模： 500～1000人 工作地点： 重庆

职位名称： 职业顾问

工作描述： 在工作中负责房屋的销售 ，与来到销售点的每一位顾客建立好良好的沟通关系，并做好每一位顾客的记录以便为后期的工作做好准备。

公司规模： 200～500人 工作地点： 重庆市

职位名称： 美容顾问

工作描述： 在柜台一线负责产品的销售，同时达标完成公司每月下达的业绩指标任务，与柜台的每一位ba都相处的不错，销售业绩也一直在柜台名列前几，与顾客之间建立了良好的关系。

公司规模： 200～500人 工作地点： 重庆市

职位名称： 美容顾问

工作描述： 在柜台负责产品的销售，并负责会员资料的管理及维护，同时也负责与顾客间的沟通，销售业绩也一直在柜台名列前茅。

受援工作总结及需求篇二

20__年已经过去了，我通过这段时间努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这段时间自己的工作做一下总结，目的在于总结经验，提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好。

总结如下： 我是2__0年_月__日来到贵公司工作的。作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识，为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰.流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了

一定的掌握。 在不断的学习专业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。

当然，现存的缺点也有很多，比如：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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，缺乏经验等等。

我所负责的区域为_周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握区域现在主要从要车，价格和港差不多，而且发车和接车时间要远比从短的多，所以客户就不回从直接拿车，还有最有利的是车到付款的汽车的总经销商大多在，一些周边的小城市都从直接定单。现在政府招标要求___以下，排气量在__以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在要车，主要从要车，而且从直接就能发国产车这方面主要是__，__几乎是从港要车，但是价格没有绝对的优势一般直接从自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是去的运费就要__元，也就没什么优势了。

从20__年_月__日到年__月__日我的总销量是_台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润____元，净利润__元，平均每台车利润是__元。新年到了我也给自己定了新的计划，20__年的年销量达到__台，利润达到__，开发新客户__家。我会朝着这个目标去努力的，我有信心！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。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队

精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈。

受援工作总结及需求篇三

屈指算来，我到公司已近一年的时间了，在这一年里我在领导和同事们的关心与帮助下很快融入了公司这个大家庭，在这一年里虽然部门业务活虽不太多，但我还是感觉的这一年很充实忙碌，所学知识突飞猛进如工程造价审计、编制标底预算等专业，在思想觉悟方面有了进一步的提高，本年度年度工作总结如下：

第一，态度决定一切，认真、认真、再认真。可以说，这一年工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。刚开始，由于我不是很喜欢这个行业，我怀疑我不适合这份工作，后来我发现，时间就是我的救星，通过自己不断的努力，调整心态，一切看起来复杂的事情就会变得简单容易了，预算是每一个项目重要的一个环节，需要认真负责，公平公正，态度端正，头脑清晰，我努力的去做到这几点，让我自己向优秀的造价人员迈一步。如果我们能以充分的激情和热情去做最平凡的工作，也能成为最优秀的职工，拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，活到老学到老，做到理论联系实际。

第三，敢于发现问题，解决问题。预算本来是一种比较枯燥的工作，也是一种精益求精的工作，所以我们要用心多思考一下，敢于提出新的问题，然后自己摸索，翻阅资料去解决问题，在这个过程中也会乐在其中，也会给自己充电，增加专业知识能力。当然，随着工作的深入，设计创新，还有更多新知识等着我去学习，思考，力求做到天天进步，不断提高自己的专业知识能力。

第四，缺少经验。我努力的工作，在这一年里面，我虽然做了很多项目，但是这些项目里，自己认为无可挑剔的预算还没有，总是可以发现问题，因为我很少去工地，很多东西只是坐在办公室想象，很容易出错，所以我在明年的工作中将有意识的增强自己这方面的知识，不忙的时候多去工地走走，看看实际施工程序，真正的做到理论联系实际，把工作做好做精。

第五，学会宽容，不可有傲气。我总是想自己心里明白就好，不喜欢什么事情总是挂在嘴上，但是我发现我错了，有一些事情是必须要说出来的，说出来才可以解决。无论是工作还是生活中，我开始学着宽容，开始不那么斤斤计较了，我发现我比以前快乐了，觉得生活更有意义了。我的好朋友曾经这样说我：你身上的傲气太重了，该适当隐藏一下你的傲气，你的霸气。虽然我一直没觉得，但是我在生活和工作中一直很在意，一直有意识的克制自己。我一直改，争取做到完美。

第六，和谐的大家庭。我所在的单位xx造价咨询公司，员工不多，但是年轻化，每个人都很好相处，紧张的工作中笑声不断，真可谓是一个和谐的大家庭，我喜欢。

受援工作总结及需求篇四

进公司已有一段时间，作为一个新员工非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

以下是我20xx年工作总结：

1、任务指标：

基金个人任务指标x万，完成x万，完成率xxx%。理财产品个人任务指标x万，完成x万，完成率xxx%。理财客户新增户，完成xxx%。贵金属任务指标x万，销售x万，完成率xxx%。xx卡任务指标x张，完成x张，完成率xx%。贷记卡个人任务指标xx张，完成xx张，完成率xx%。

2、学习上：

20xx年x月通过了cfp（国际金融理财师）考试，目前已经具备了afp、cfp、保险、基金、等从业资格。

3、工作上：

1）积极营销新客户。

有一次，一个客户向我咨询我行办vip卡的条件，我按经验推断该客户有一定潜力。接下我耐心营销，在通过几次接触后，得知客户近期要从外地汇过来几笔资金，目前已经走了几家银行，我主动向其介绍了我行的网上银行汇款方便、快捷、而且优惠。后来我为其办理了vip卡，客户从外地汇过来xxx万元。

2）细心维护老客户。

定期给老客户打电话，介绍我行新产品，把合适的产品卖给合适的客户。一个老客户，不愿意进行风险投资，即使是低风险的理财产品也不愿意买，就买国债或存到银行。后来我得知他本人爱好收藏，我以此为切入点，向其推荐xx产品，该客户对此非常感兴趣，我先后陪其去市行多次，先后买了xxx多万元的贵金属，为我行增加了xxx万多元的中间业务手续费。

3）耐心解答客户问题。

经常会有客户向我咨询基金方面的问题，每个客户我都进行详细讲解。在遇到股市大幅波动时，客户的电话随时都有可能打进来，所以我基本保持24小时开机。记得有一次，周末我在家接到一个客户的电话，在我解答完之后，该客户说还是你们单位有责任心，刚才给某银行客户经理打电话一直不接。做理财经理将近三年了，虽然谈不上什么经验，但我知道客户给我打电话就是对我的信任。

4）协助行领导积极营销。

在做好本岗的同时，协助行领导营销了多个单位的的电子结算业务。

1、部分大客户资料信息不全，无法进行全面有效维护，维护率需要进一步提高。

2、营销力度有待提高。

1、业务方面：对理财业务进行全面梳理，充分利用好xx系统，重点开发大客户，提高大客户对我行的忠诚度。

2、营销方面：要多学一些营销技巧，加强自己的交际沟通能力，在处理棘手问题上能够灵活变通。

以上就是我个人20xx年的工作总结汇报，不当之处还请领导和同事们批评指正！

受援工作总结及需求篇五

营销部销售职员比较年轻，工作上固然布满干劲、有豪情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，特别在处理突发事件和一些新题目上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售职员从能力和对项目的理解上都有了很大的进步，今后会通过对销售职员的培训和内部的职员的调剂来解决这一题

目。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，致使营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的展开和双方不断的沟通和交换，这一题目已得到了解决。

由于调和不顺畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。调和不顺畅或沟通不顺畅都会存在工作方向上大小不一致，长此以往双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，很有些积重难返的感觉，好在知道了题目的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的题目，我以为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，题目不管大小都要请示甲方，必将会造成效力低，对一些题目的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清楚的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是不管我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的情势和参加职员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织情势，有针对性的解决这一题目，另外可以不在会上提议的题目，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有益于题目的解决。

前一阶段由于工作集中、紧急，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过量的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了题目。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交换，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

受援工作总结及需求篇六

一年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到公司，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有一年多的时间了。一年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这一年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。以下就是本人的年度工作总结：

在案场学习的时间是我收获最大的一段时间之一。领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识。原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排行销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对这个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。

领导安排我下乡做宣传，熟悉项目周边的市场情况，客源方向，以及县区客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应该注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。只有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自己的东西的，对此我格外珍视。

这次能够成为参与者，能够和大家一起去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市

这个市场中的一个位置，一个与市区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些对比中去完善自己将来对于客户对市区房源问题的一个比较直观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮助同事售出一套房子，兴奋了一个星期。

如今的我比一年前成熟了许多，却依旧保持着天真。我将继续成长下去，继续天真下去，让自己在什么样的工作条件下都有所收获，与同事有更多更好地成绩，让自己快乐。