

教师计算机培训心得体会(优质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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售季度工作总结篇一

第三个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这三个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展望未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待1十三个有效客户，其中成交的有六个。有力的给竞争对手1个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到2个人1个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非

常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前2个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比之际我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是2个领导言传身教的结果。

2) 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多1个a类，多1个a类就多1个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做1个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

销售季度工作总结篇二

销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。

销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。

期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

主要有以下几个方面的因素：

1. 质量问题偏多。

玻瓶的破损偏高□xx及xxx出现一定沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

销售季度工作总结篇三

在已经逝去的第三季度里，有我的青春，有我的笑容，也有我的辛酸。我们不用去纪念，只需去沉淀.....

三季度过去，回暖成势，但其过程并不如结果一般平淡，这其中的赞美、批评与附和，让人看到楼市在其发展中个性的一面。

一、三季度工作内容及业绩情况

三期顺利交房：三期于8月底的顺利开展交房工作，并且无重大质量问题。

五期预约开盘：今年的销售工作中，最重要的内容就是五期“享寓”盛大开盘，从8月5日开始预约至8月25日正式开盘，仅是这短短20天的准备时间用1天的开盘时间见证我们之前所有的付出与努力。开盘当天认购58套，排案场第三名，在后

续的持续销售中，全面完成销售面积5796.35m²，销售金额53863083万；为迎合预计下半年的开盘的五期第二批，参加公司培训：公司今年开始组织一线销售人员参加一系列的培训，雄鹰训练营、精英训练营、核心专业团队，进公司近3年以来，第一次参加这样如此集中、含金量极高的培训活动，包括有：案前作业操作流程、商务礼仪、定价策略、高端住宅销售，涉及的知识面较广，对于扮演承上启下角色的我们，受益匪浅。

二、工作中的得失

在这个项目服务也有近3年多了，回顾自己的工作，主要在以下几个方面有所进步：

团队建设——作为案场扮演承上启下的角色，在自我管理的同时也注重团队建设，无论是新同事还是上级领导都配合无间。

在对自己取得的进步感到欣慰的同时，更多的则是惭愧，因为自己并没有达到作为一个从事房地产多年老员工应该拥有的综合素质，工作中存在着些许不足之处，主要有以下几点：

在一定层面上，对自己的情绪不能很好的把控，有时候遇到难缠的客户情绪波动比较大，立场上容易与客户产生对峙，后期加强此方面的培训；相信从事房地产若干年的同仁，惰性是一直存在的，我也不例外。

解决方案：自我激励法，调整心态，把自己放在一个“前辈”的角度，给新员工树立积极的形象，同时也是需要项目领导组的监督。

销售季度工作总结篇四

从接到一个招标项目至最终标书打印、封装、投标整个过程的进度计划安排一般如下：

一、前期准备

当拿到招标文件之后，首先从头至尾仔细梳理一遍，整理分析出招标书中的主要关键点，并形成具体文档，便于后期校对。主要关键点如：

项目基本信息

原件备查

评分表中得分点和失分点

招标书需要注意事项（特别是废标项）。

制定标书编写日程安排进度表，按进度表严格执行，防止最后赶工，积压任务，导致后期工作紧张、出错，一定要留有充足的审查、修改时间。

二、标书编写

投标书是一篇针对用户需求的文件，逻辑结构和语言一定要清晰、可读。这就要求在编写之前要理清整体思路及各部分的关系。当对招标书做出响应时，要非常注意招标书的细节要求，注意对客户需求进行实质性响应，按需编写避免增大开发内容和复杂度。

2.1 目录编写

目录是评标时标书的第一印象，是整体逻辑结构的直观反映，切忌目录结构混乱，无逻辑。一个好的目录应该能够反映缜密的思维和清晰的内容，使评审第一眼就能得到重要的评分基本信息和实施本项目的主要知识技能信息。最后标书中插入目录时，要随着内容章节顺序添加、变更进行及时更新。尽量使招标方要求的点在目录中就能够显示，且整个目录格

式整齐、字体统一。

2.2 商务部分编写

(1) 投标的主体内容（按招标书格式）。标书篇幅一般很大，一定要严格按照招标书要求的格式进行，在未明确规定的部分，尽量把评标时商务加分点凸显出来，方便现场评标。

(2) 投标报价及产品清单。如果投标书给定了投标报价单，按照标准报价单进行填写，如果没有，需要仔细进行设计填写，需要有一个明晰的各部分报价总计。另外，报价单要最后要注意核算，不能出现计算错误和重复、缺项。

(3) 法定代表人授权书。一般招标文件会给出具体的格式，按照要求逐项填写，并逐项仔细核对填写信息是否完整、正确。

(4) 资质证明。仔细注意招标书要求的资质证明，尽量把加分点资质放在明显位置；另外，要尽可能提供高于招标文件并跟项目相关的资质；对于要求具有“本地服务队伍”要求的，需要提供相关证明文件。

(5) 公司简介。公司简介要使用最新的，并对通用的简介内容进行针对性地缩写或者改写，将与项目密切相关的内容突出出来。

(6) 项目团队介绍。项目团队中人员资历的介绍，要注意角色分工、年龄搭配和资质要求；要突出团队成员类似项目的成功经验。

(7) 公司售后服务体系及培训体系简介。这部分要非常注意放在哪个部分，如果商务部分和技术部分都需要，侧重点各是什么；如果评分标准中有这一条，严格按照或者高于此标准提供相关售后和培训方案。因此，应该仔细描述自己公司

的项目管理、售后服务和培训体系，要符合用户的标书要求，还要符合主流的国际、国内标准。

(8) 近年业绩或（成功）应用案例。成功案例中要特别注意将类似的项目经验放在比较前面的位置。

(9) 一切对本次投标有利的资料。提交获奖证书、专利、知识产权证书等与项目关联的证明材料。

包含在偏离表中进行响应和说明。

(11) 服务承诺。以至少满足招标文件提出来的相关服务承诺为准。

2.3 技术部分编写

招标书提出来的技术规格、参数与要求要做出实质性响应，严格按照招标书中要求，切忌技术部分扩宽建设范围和无端增大项目建设复杂度，内容空泛文不紧扣要求。

(1) 背景、现状及项目需求分析。项目背景要从行业、用户基本情况等方面论述和解释项目的必要性及考虑，项目需求分析是对整个项目建设需求的理解和分析要求准确全面透彻，这也是体现投标书编写针对性非常重要的地方。

(2) 技术设计。项目的设计是标书的主要部分，这一部分内部的逻辑关系非常重要，应该从技术架构、关键技术、设计方案、配置方案等多方面进行逻辑论述。

(3) 项目实施计划。项目实施计划要合理、可行、符合要求。项目团队实施人员搭配要合理，主要实施人员简历中要体现跟招标项目较高的实施经历或资质匹配度，通常这一块也是评分标准里边的得分点。

(4) 风险控制和质量控制计划。风险控制措施要落到实处，质量管理、保障体系要清晰和符合招标书要求。

(5) 售后服务方案。售后服务方式及内容、故障处理等往往是评分点，应该尽最大可能满足招标要求；对于重要的服务承诺和期限，应该以粗体加黑的形式突出出来。

(6) 质保期内外服务承诺。以至少满足招标文件提出来的相关服务承诺为准。

(7) 其他内容。按要求放置填写对应内容。

三、最后阶段

3.1 检查、校对

经过修改合稿后，对照前期检查表，逐项进行检查、核对，以防漏项、错项导致废标。最终版本应避免：

(1) 标书出现其他项目或其他客户名称。投标书编写过程中会采用其它项目的资料，一旦忘记了改正用户，影响很不好，因此需要专门对内容进行检查。

(2) 整体架构设计错误。客户需求的和投标书设计的架构是否一致，也非常重要。

(3) 投标书叙述前后矛盾。一个项目的投标书可能由不同的人完成，出现前后叙述不一致一定要及时改正。

(4) 目录结构混乱，无逻辑。会给别人留下思路不清、目标不明的印象。

(5) 套话、废话太多，语言啰嗦、言之无物。这种情况很容易出现在拷贝其他信息的时候。编写过程中要严格按招标文件，删除不必要的内容。

3.2封装、打印

检查过标书内容和签字、盖章项完整后，开始打印。按照招标文件给出的封装要求（包括正副本份数、包封数、包封及封条内容）进行封装。

销售季度工作总结篇五

一、单元教材分析：

《小小宇航员》是对整个单元的一个回顾与整理，本单元内容主要是根据乘法口诀求商及有关除法的解决问题。教材用学生比较感兴趣的信息来呈现教学内容，启发学生根据图中提供的信息提出问题，并解决问题，以达到复习巩固的目的。学生一定要熟练掌握乘法口诀，才能在计算过程中不出问题。

二、学情分析：

学生在学习《除法的初步认识》一单元时，对除法两种意义的理解很模糊，对平均分理解还好一些，对包含的平均分理解较困难一些，因此学生在学习本单元时，解决此类问题容易出现错误，同时容易混淆求“一个数是另一个数的几倍”的解决问题和“求一个数的几倍是多少”这两种类型的题目。让学生对这两种题目进行比较，掌握此类型题的特点，体会分析思路与方法，通过回顾与整理达到真正理解的目的。在教学本信息窗时，也要以此为重点，加深学生对题意的理解，灵活掌握解决应用的技巧，提高审题能力。

三、单元教学目标：

(1) 熟练应用乘法口诀求商，能学会根据除法的意义解决一些简单的实际问题。

(2) 懂得从数学的角度提出学过的数学问题，并能够解决问

题，培养学生应用数学的意识。

(3) 提高积极参与数学学习活动的兴趣，对数学有好奇心和求知欲。在交流中养成倾听他人想法以及尊重他人与人进行合作的良好习惯。

四、教学要点分析：

教学重点：

(1) “求一个数是另一个数的几倍是多少”的简单问题

(2) 乘除两步计算的应用问题。

教学难点：

(1) 对除法意义的理解；(2) 两步计算解决问题的思路。

五、教学准备：

学生方面：根据信息提出问题，90%的学生能够提出有价值的问题，并且能够自行解决问题。教师在本节课里的作用只是掌握好对学生问题的收与放，适当点播一下关键问题即可。学生每四人一组，必要时进行交流讨论。

教师方面：实物投影信息窗的缩小图

六、课时安排：2课时

七、教材分析：

销售季度工作总结篇六

九月也结束，这个季度的工作告一段落，作为一名销售在这个季度真的是过得很不容易，作为一名销售我们每天都在为

自己的工作任务而奋斗着，这个季度是个高峰期，也是我们这一行的绝好机会，最好的工作时期吗就是这个时候，我是一名啤酒销售员，这个季度是高峰期，短短的几个月的销售业绩，可能就能做到其它三个月的总和也不一定，在这个季度的工作中我一直在忙碌中，但是也忙的很有乐趣，第三季度的工作结束，作为一名啤酒销售工作的我，经过这段时间的努力，艰苦，也为自己做个总结：

在这个季度开始的时候天气已经是不断的变热了，懂行的人都知道，这个季节什么最赚钱，什么最好卖，相信大家都会这么说，当然是冷饮，当然也包括啤酒，在经过了前两个淡季，我们的工作激情热度，可谓是跌倒了一个低谷，我是天都盼着这个季度能够快点到来，这样才能够激起我的工作热情，在这个季度中可谓是很有成就了，短短几个月，就让我尝到的不少甜头，作为一名销售，特别是啤酒销售，最重要的就是要有长期的合作伙伴，做好二次的交易这很重要，现在市场上的啤酒都差不多其实我们卖的就是一个服务，不是产品，产品都大同小异，这是现在啤酒市场的行情，它就是这么一个情况，就看一个销售的能力，服务怎么样，能不能做到比别的销售更加优秀，价格更加的优惠，这才重要的。

在今年上半年前两个季度中，我之前的合作商家，我也找过几次但是效果不大，基本上很多的商家前面两个季度的啤酒需求不是很高，但是我依然没有放弃我不断的发展新的合作伙伴，心的商家，在前面的两个季度中我就给自己准备了这个季度的后路，不断地留联系方式，就是为了给这个季度的工作，做好准备。

这个季度的啤酒销售工作中，买的最多的还是夜宵的烧烤摊，我在这个季度开始的时候就抢占恶劣先机，先他人一步联系了很多的烧烤摊，在这个季度中度对于烧烤摊这一块我一共就卖出了xxxx件，为公司盈利xxx元，在一个就是人流量高的超市，小卖铺这些地方我的手段就是做促销，这个是很大众的活动了，但是也是要做好预算做好成本规划，一切准备就

绪，做促销活动在不亏还能赚的条件下，我成功的达成了多个超市的交易，这是以往没有的成绩了，卖出了xxx件，盈利xx元，这是一组不多见的数字。

总之今后还需努力，继续做到更优秀的业绩。

销售季度工作总结篇七

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年xx月xx日，20xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将本季度从事销售工作的心得和感受总结如下：

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并及时催回货款。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。

下一页更多精彩销售人员工作计划

- 1、负责严格执行产品的出库手续。
- 2、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 3、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。
- 4、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 5、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，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术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，分析市场情况、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，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

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。

销售季度工作总结篇八

随着钟声的敲响，xx年已然成为历史。这一年我的工作主要分为两个方面：

一方面是：1—9月份在保修工作上累计完成x元业绩。服从公司领导安排，紧抓工作重点，积极配合售后工作，努力完成保修任务。这一年奇瑞公司售后保修政策及其严格，每月都有新的保修政策下发，使得工作较为艰难。但在实际工作中我不断总结工作经验，学习领悟商务政策精髓避免保修件误判出现对公司造成不必要的损失。灵活操作非保修件的保修工作，争取公司利润最大化，从而提升个人工资水平。

其次在11—12月份由于公司工作需要，服从公司领导安排调入备件工作。克服自身备件业务能力的不足及种种压力，努力学习备件业务知识，提高自己业务能力水平，带动部门员工工作能力及思想素质。积极与备件公司进行沟通，解决之前定不了、定不回的备件问题，改变之前缺件、拆件现象，避免漏定、误定。

在大力压缩库存的情况下确保库存达标率提高周转率。杜绝因备件问题的用户投诉。两月累计订货__元，完成出库__元。将为持续压缩库存，消耗库存呆滞件而努力奋斗！

__年是不平凡的一年，也是机遇与挑战共存的一年。在欧美金融危机的影响下，在我国金融政策的调整下人们纷纷紧抓口袋、节衣束食，翘盼未来。汽车市场更是迎来了一个寒冷的冬天。在如此艰苦的环境中，公司在总经理的正确领导下，在各级领导及员工的努力下，公司迎风破浪，稳步发展。销售及售后业绩均较往年有所提升。

沉思回顾，一年来的工作使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。

xx年工作计划主要针对配件6s管理：整理，整顿，清洁，清扫，素养，安全。配件部要保持定时的卫生清扫、货物处理、安全防范措施，做到整洁有序。另一面是配件进销存管理，储位管理，存货管理，经营管理。保持备件公司库存达标率与库存周转率的合理水平，既符合厂家考核要求，又避免资金过度积压，保持良好的配件周转及资金的合理利用。

销售季度工作总结篇九

全年销售目标20××年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比20××年第一季度销售订单完成情况
(单位：单)

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的“绿带”学习，我取得长足进步；不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%；由此严重影响公司业绩以及信誉度；各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品质量含量的节节提升，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙；我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域；但“××公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标；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利益。

2、广东市场以大长江集团、广州大阳、广州奔马实业、豪进集团、江门轻骑、五羊本田、中港宝田、江门气派（力帆）、江门大冶集团、广州天马集团、江门迪豪、江门长铃、佛山比亚乔、广州嘉陵、番禺豪剑、广州大福为代表性企业；前六个企业年产销均在65万辆以上；其中大长江集团20××年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机（柴油）国内主要客户有：潍柴、广西玉柴、湖北东风、湖北康明斯、中国一拖、云内、南充东风、陕汽集团等企业。销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合。

技术部门应拿出柴油机配套产品方案（全面的可以开发产品信息）。

各部门应严格按“ts16949”体系实施到位；确保外审通过的标准。

进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本；确保公司产品市场竞争力。为“××公司”全面进入汽车行业做好售前服务。