

最新部编版四年级语文第五单元单元反思 三年级语文第五单元教学反思(通用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

理事会工作总结和工作报告篇一

本学期，我继续担任初二(9)班的班主任工作。一个学期接近尾声，为了以后更好的工作，现将一学期的工作总结如下：

一、为人师表、注重身教

“学高为师，身正为范”。一个班级要形成良好的班风，要有强大向心力，班主任的典范作用是非常关键的重要方面。学生对班主任的一举一动、一言一行总更是喜欢对比、喜欢“评头品足”，因此本人十分注重严格要求自己，事事以身作则，用自己的行为去感染学生，处处为学生起示范作用。一年来在纪律上从来没有迟到或早退过。在语言上，注重文明礼貌，让学生感到老师和蔼可亲，而愿意接近、愿意向老师倾诉心中的秘密；在班级里，发现有地上的纸屑、粉笔头，就亲自动手，拾到垃圾桶；在课堂上，用工整规范的文字、广博的知识和严谨的科学态度来感化学生，以赢得学生的信任。总之，班主任的一言一行都是一种无声的教育，要管好一个班级必须先管好自己。

二、关爱学生、良师益友

学生进入初二年级，恰好进入了青春期叛逆时期，对外界事

物具有一定判断力，一些行为规范也逐步形成，要改变部分学生的不良习俗，靠班规班约，往往会适得其反。由于是中途接班，接班后的第一件大事就是先了解学生。从学生的家庭成员、学习成绩和以往的表现逐一调查了解。然后针对性的对学生进行谈话，鼓励他们。经常向学生讲到：在老师眼里每位学生都是积极上进的，不管你们以前学习表现怎样，让我们从头开始，人人都努力争取把自己塑造成一个自己感到满意的学生、一个今后对社会有益的人。这样给学生有了一个目标一个前进的方向。而且为了使全班学生更有竞争的学习态度，我用自己的经费设立了学习“进步奖”，不管成绩如何，只要是进步了就给予奖励。这样是那些学习落后的学生也有机会拿到奖，从而激发他们的学习积极性。

了解学生、关爱学生的同时，要尊重学生的个性。初二学生处在青春叛逆时期，争强好胜、违纪犯错误在所难免。对于学生的缺点错误，我尽可能不在班级中点名批评或把学生叫到办公室训斥批评，而是通过谈心、启发，用委婉的口气，以情动人或用表扬勉励的口吻指出学生的不足，或用商谈口气消除对方的对抗心理，这样让学生自觉的改正错误、走上正轨。学生也感受到老师的爱心和班级的温暖，也就能把班级的荣辱放在心上，一种主人翁的态度也就自然形成，在每个班级活动中也就人人争先，大家积极为班级贡献自己的才华。

关爱学生更要落实到平时细微的工作中，关心学生的生活，关心学生的情感变化，力所能及的帮助学生从而使他们更能安心的学习。总之班级的主体是学生，只要用自己的爱心、恒心去关爱学生，班级工作就一定能搞好。

三、培养骨干、形成核心

要形成一个良好的班风，班干部的模范带头作用、核心作用是不可缺少的一环。学生对班干部最敏感，也最爱攀比模仿，提高班干部的素质是班主任的一项重要任务。本人对班干部

一是大胆使用，充分信任他们；二是严格要求认真指导，使他们在班级中尽职尽责起表率作用。班级的好人好事也不断涌现，优生主动帮助后进生，团结协作等良好的班风也悄然形成。

四、尊重家长、注意联系

一年半以来，我与本班级所有家长都进行家访或电话联系，把学生的在校情况向家长汇报。同时也向家长了解学生在家的各种情况，掌握每个学生的第一手材料，为引导学生健康成长提供依据。尤其是注意发现后进生的各种思想动态，避免学生因家庭困难而辍学或因厌学而辍学。除了注意家校联系，本人还经常深入学生宿舍，在生活环境中关心学生，及时为他们排忧解难。学生感受到老师的关爱，对班主任也充满信任和拥戴，班级工作开展起来也就得心应手了。

虽然取得了些成绩，但还存在不少问题。我今后还会继续努力，争取获得更大成功。

理事会工作总结和工作报告篇二

喜悦满怀辞旧岁，憧憬在心迎新年。我们满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，即将迎来了新年又一轮朝阳，在这辞旧迎新的时候，回首过去的一年，在公司强大实力的支持下，在公司领导的指导和帮助下与公司各部门紧密合作下，艰苦奋斗，正视挑战，克服困难，全体同仁共同努力下，全年完成销售任务。为20xx年更好的展开工作，温故知新、总结经验教训，现将20xx年工作总结如下。

，经精心筛选□20xx年度成功开发了中宏企业旗下的河北鸿川房地产开发有限公司、河北德鸿房地产开发有限公司、以及河北燕赵集团、河北国华房地产、河北高远房地产、石家庄远信市政、中国太平洋建设集团正定新区项目、恒山建设张家口沽源项目等一批具有影响力的新客户，并顺延维护了公

路养护中心、嘉实房地产、君和房地产、德州公路、河北建设集团、等一批老客户。除德州公路、养护中心以外，大部分客户回款、采购量、利润比较理想。

，销售的核心是回款。这是制约公司发展乃至生死存亡的一大诟病。德州公路是典型的一个钱办十个事，事先以小量、多次、关系取得信任，五月份用预付30万元订金签下130万元钢材，其余货款分多次六个月之久还清，至今仍未核算利息，实属失察。今后对此类客户倍加小心。石家庄市交通局公路管理处养护管理中心可以说是公司重量级老客户了，四月份预付100万元签下240万元合同至昨天刚刚还请货款，其资金来源全部是交通局，资金状况很难预料。

今后应对所有后付款新老客户有一个每笔业务交货前必考察(公司规模、资金状况、前期供货商、项目状况等)、交货中必观察(订货和付款决策人、收货和结算流程、工程进度等)交货后必监察(决策人去向、结算进度、货物状况、逾期未付款执行手段等)直至所有货款、利息到账的一系列制度。群策群力，必要时使用社会力量等一切方式方法，保证公司利益不受损失情况下方可交易。以下是我在钢材销售业务工作中的一些体会和感受。

一、敬业:工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，并在工作中赢得公司的肯定和同事的尊重。

二、积极:不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

三、耐心:在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇

到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和能力，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

四、乐观:在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

五、归零思想:在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，工地人员中，受伤的多为老工人，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，平时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的新问题发生。

六、学习:在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践；在学习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结；每天上

班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做；下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏；回家后再对自己一天的工作做个自评；只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，提升自己，发展自己。

七、诚实：作为业务员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要诚信；要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往；对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

八、勇敢：作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件：首先要有气质，我走出去既是代表公司，又是代表个人，要注意自己的仪表着装和言行举止；其次要对本公司的营销运作过程了解；三要对自已的货物及价格了如指掌；四要对意向客户有初步的了解；五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

九、自信：作为一名合格的业务员，要有自信心，当然自信心不是人家能给你的，要靠自己去创造、建立。要如何去建立自己的信心？我是这样做的：一、要熟悉掌握每种货物的性质和价格；二要协助采购降低采购成本。第一条要靠自已，刻苦就行。第二条要协助采购。要如何协助？我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。要学习国美和苏宁，要不断调整策略。切忌少单时心急，多单时心躁。心急容易中招，心躁容易出错。

十、证实自我价值：要在工作中证实自我价值并在学习中提升自我价值。如何具体实现？我觉得可从以下三方面着手：一、心态要端正，对公司要有奉献精神，要在贡献中索取，不要从索取中贡献，要有“舍得”心，有舍才能有得，私心太大，难成大事；二、心情要愉快，对工作，要全身心去投入，不能

有私心杂念。要让工作去影响你的心情，不能让心情去影响你的工作，如工作中夹杂太多个人情绪，工作是不可能做好的；三、心理要健康，在日常处事中，要多做少说勤思考，少一点指责多一点协助，多尽一些义务，少争一些功劳。只有做到以上三点，凡事先从自我出发，才能成为一个真正合格的业务员。这些不但能做到而且能做好，我相信不久的将来，一定会成为优秀出色的业务精英。

十一、服务工作的重要性：任何一家企业，无论其所提供的产品是量化的物，还是无形的服务，最终都将受到市场和客户的检验，产品和服务终归还是必须服从和服务于最终客户的需要和要求，企业最终追求的是整个产品和服务链条的良性发展，以及如何获得企业的长期和可持续的健康发展。我们要做的是通过加入服务要素寻求更大差异化，并增加自身的产品附加值；良好的服务能够有效巩固现有的顾客，赢得更多的新顾客，获得顾客的长期忠诚，这样自然就会获得顾客的重复购买机会，从而促进企业的销售额不断增长，公司在服务工作上就尽力做好每一件事，无论大小，在努力完善服务体系及能力的同时也赢得了客户的可持续发展。

十二、团队协作精神的重要性，在于个人、团体力量的体现，团队精神的核心就是协同合作，实现整体优化是企业的目标，这就要求团队里每一位员工都具备团结协作的精神，通过每个部门的紧密配合，使工作环环相扣，才能才能使企业正常运作，外销部就是这样，每一位员工都彼此相互信任对方的工作能力，每个人都积极做好客户的销售工作及服务工作，工作中协调配合，大家团结一致，求大同存小异，互谅互助，心往一处想，劲往一处使，与公司和其他部门相互配合，有条不紊，也在公司和其他部门的支持协助下，顺利的完成了销售任务。

总之，一年来外销部在公司领导及各部门各位同事的支持与配合下，取得了一些成绩，同样也存在一些问题，如开发客户的工作做的不够理想，销售上应加大力度挖掘客户需求潜

力，与公司及其他部门配合上应更加紧密，资金回款的力度加大，周期缩短等等□20xx年新的挑战，我同样会不断的总结自己的不足，不断的完善自己，努力发挥外销部的优势，主动出击，多开发新的客户，维护好客户，扩大销售量，加强风险意识，增强警觉性，让工作再上一个新的台阶！

理事会工作总结和工作报告篇三

“教育必须育人”是教育最根本的思想。现在九年级的学生的年龄一般是15岁左右，他们正处于由少年时期向青春发育时期发展的重要时期，这个时期正是他们道德品质形成的关键时期，因此如何让九年级的新生形成良好的道德品质成为了本学期我班最主要的目标之一。

为了实现这一目标，在本学期我继续对他们从心理上进行教育，因为他们是即将毕业的学生了，此时，让他们知道，无论从哪个方面，都要给其他同学做出表率作用，尤其是低年级的学生；他们可能会出现不好的苗头：少部分学生会由此做出极端行为，如打架、闹事、不学习等。我就针对这种因素，提前做好预防工作，打消他们心中的这种不良的想法。

对于一个学生而言，没有好的学习习惯一定不会有好的学习成绩，因此，为了让学生更好的学好文化知识，让学生养成良好的学习习惯是必需的，这成为了本学期我班另一重要的目标。为了实现这一目标，本学期我仍借助《中学生日常行为规范》，让学生用这个《规范》来约束自己的行为，从日常小事做起，事事严格要求自己。学生学习习惯的好坏往往体现在一些小事，因此抓好学生日常小事是落实学生养成良好的学习习惯措施的最好方法之一。

例如考风考纪的教育；上学时间的限定；升旗时学生站立的姿势和穿戴；特别是学生的个人卫生及班级的清洁卫生更是每天派人检查，因此每次学校检查各班的卫生情况，我班的情况都是非常好，受到学校的赞扬；每个星期五的大扫除基

本上是专人专职，并有专门人员检查，使我班的清洁卫生一直保持得比较好。

学生学习成绩的好坏直接影响着学生的学习兴趣和学生自信心，影响着学生学习习惯的养成，也是家长关心和社会关注的热点问题。因此提高学生的学习成绩是作为一个班主任的重点任务之一，也是学校和社会交给我们的一个主要任务。为了实现这一目标，本学期我主要从如下的几个方面进行了工作：

4、做一个德育高尚的班主任，做学生的知心人。教师的行动无疑是学生日常生活中榜样，因此作为教师的我应该从自己做起，时时刻刻注意自己的一举一行，注意自己的言行举止，用高标准、严要求来要求自己。时时刻刻关心学习成绩较差的学生，不歧视他们，尊重他们的人格。对于学习上有困难的学生要主动关心他们，帮助他们克服学习上的障碍，帮助他们树立学习上的自信心，让每一个学生感受到老师的关爱，从而引起学生的共鸣，激发学生的学习兴趣。积极倾听学生的心声，解答学生学习上和生活上的各种疑难问题，真正成为学生的知心人。“一分耕耘，一分收获”，辛勤的汗水必然会浇灌出美丽的花朵。正是因为我们做出了如此多努力。我班每次考试优秀率一直处于年级的前列。

为了让学生更好地迎接中考，对学生从心理上、学习方法上、学习习惯上做出了相应工作。模拟考的准备工作、毕业生的综合素质评价工作、体育中考及中考的相关工作等。

这一学期以来，我班学生在各方面都取得了更加令人满意的成绩，但我一定会再接再厉，为培养祖国的接班人而继续努力。

理事会工作总结和工作报告篇四

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历

史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20__年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20__年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨，现已一年的工作情况做以总结：

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

1、业绩回顾

- 1、年度总现金回款万，超额完成公司规定的任务。
- 2、成功开发了四个新客户。
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

2、业绩分析

(1)、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

- 1、重点市场定位不明确不坚定，首先定位于，但由于市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最初改变了我的初衷。其次看好了市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了，已近年底了！
- 2、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都是客户、实力小)。

3、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

(2)、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，18年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了。
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。
- 4、对整体市场认识的高度有待提升。
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

- 1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等。

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等。

办事处运作的具体事宜：

- 1、管理办事处化，人员本土化。
- 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群。
- 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。
- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用。

四、对公司的几点建议

- 1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。
- 3、集中优势资源聚焦样板市场。
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之20__年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20__年，站在现在的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

理事会工作总结和工作报告篇五

过去的一学年里，我班在学校领导的统一组织下，在任课教师的大力支持和配合下，各项工作顺利开展，学习，生活等方面都取得较突出的成绩。现将本学期的工作总结如下：

一、加强班级管理，培养优秀的学风，班风，深入全面地了解学生，培养良好的班集体。

初三年级是学生的世界观发展，变化的重要阶段，随着课时和知识复杂程度的加重，容易产生两极分化，有的学生甚至会感到迷惘，对前途失去信心。因此，学生的思想工作显得更加复杂和重要。一方面，我主要加大了对学生自治自理能力培养的力度，通过各种方式，既注意指导学生进行自我教育，让学生在自我意识的基础上产生进取心，逐渐养成良好的思想行为品质；又注意指导学生如何进行自我管理，培养他们多方面的能力，注意培养学生的自我服务的能力，让学生学会规划，料理，调控自己，使自己在集体中成为班集体的建设者，另一方面，我有效地利用好每周三的班会课开展一些专题性的活动，例如，学习经验交流会，意志教育，如何做时间的主人，习惯养成教育等，这些活动大大地促进良好的学风，班风的形成。再一方面，我自己也以身作则，努力做学生的榜样，跟班勤，管理方法得力，班风正，学风浓。我班在学校的各项管理评比中都取得了良好的成绩。

二、继续抓好学生的日常行为习惯养成教育，及时抓住学生点滴的情绪变化，及时解决问题。

进入初三，许多学生开始在思想上出现了极大的变化，特别是很多学生已经进入“反叛”时期，常常会自认为自己已经长大，不再需要这些条条框框的约束，因而在思想上有了很多的麻痹、松懈。作为一名班主任老师，我适时地在学期伊始之际，召开班会，重新让学生进行学习，并体会遵守规范的重要，从思想上给学生以深刻的认识。在实际工作中，抓住日常学习生活中的不遵守课堂纪律的、课上睡觉、不完成作业甚至出现与教师顶嘴的现象等行为，对同学进行“换位”思考，并进行积极教育，让学生在反省中受教育，得真知，约束自己，培养自己良好的行为习惯。尤其是针对初三学生的思想复杂、偏激、情绪不稳定、多变的特点，及时地发现存在的问题，同学生进行谈心，而及时解决问题。

三、经常与学生个别谈话，加强交流与沟通。

初三年级以成绩为主，我谈话的原则是主要两头以及一部份有升学潜力的同学。对成绩较好的优生每次月考过后都尽量单独对其进行成绩分析，找出问题得失，提出要求，树立信心。对于有升学潜力的学生经常打气，找出差距以及存在的问题。对于一部份基本上是升学无望的同学则要求他们能学多少就是多少，要尽力而为，强调不能违反班上纪律。其中有一部份学生还利用写随笔的有利条件，把自己学习中的烦恼、解决不了的问题以及班上的一些不良现象主动与老师沟通。对班上少数几个贫困生经常找他们谈话，竭尽所能去帮助他们解决生活中存在的问题，比如帮助个别同学向关工委申请困难补助，减免部份费用等。通过交流既增进了师生间感情又促进了同学们的学习。

四、积极抓好后进生的转化工作，努力使后进生以失败者来，以胜利者走。

后进生的教育和管理历来是班主任工作的难点，却又影响班级整体教育教学质量提高的至关重要的一环。在这方面，我作为班主任首先做到了以正确的态度对待他们，深入调查摸底，搞清他们所以成为差生的原因，做到了因材施教，对他们处处真诚相待，时时耐心相帮，真正做他们的知心朋友，最可信赖的朋友。及时对后进生加强心理疏导，让他们认识到自己的价值。同时，我还创造条件和机会让后进生表现其优点和长处，使他们品尝到成功的欢乐和喜悦。

五、积极主动地和各科教师联系，协调学校各方面的教育力量，发挥好纽带作用。

在与任课教师的交往中，我尊重他们的地位，尊重他们的意见，同时又把他们当作班级的主人，视为自己的良伴，知己。凡事都主动地同任课教师协商，倾听，采纳他们的意见。能够慎重地处理学生和任课教师的关系，在这方面，我平时注

意到多教育学生，让学生懂礼貌，尊重老师的劳动，树立老师的威信，增进师生情谊。当然，工作中还存在许多不成熟的地方，在以后的工作中我会更加努力地去补充它们，完善它们，力求取得更好的成绩。

六、争取家长的积极配合

通过家访，召开家长会，电话联系等方式即时向学生家长通报学生的在校情况，学习成绩等，同时也向家长了解一些学生在家里的学习情况，全面了解学生的思想动向，以便对症下药。

总之，在这一学年里，通过以上几方面的努力，班级工作较以前有了较大起色，学生的整体素质有了较大的提高。中考取得了较好的成绩。

理事会工作总结和工作报告篇六

对于新业务员来说，转正是从试用期到正式员工的分界点，而一般在转正时，公司都会要求新业务员写一份转正工作总结，那么，业务员转正工作总结如何写呢？本文就提供了一个20xx年新业务员转正工作总结范文，以供参考。

-xx年x月x日，是我加入-x公司市场部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入-x公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢x董事长、x总经理、x副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的

培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入-x的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培训，对我-x公司有了更深刻和完整的认识-x公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识-x总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作中与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

5、在近一个月的业务出差工作过程中，我将安徽和河南两省的项目信息进行了拜访，已经和一些项目的甲方相关人员取得良好的沟通。典型的项目有安徽合肥四方集团30万吨/年合成氨万吨/年甲醇项目，安徽华谊化工有限公司60万吨/年甲醇，50万吨/年醋酸及30万吨/年醋酸乙酯项目，河南亚洲新能集团1万吨/年甲醇80万吨/年二甲醚项目等，都将在下半年和明年开始招投标工作。并且重点拜访了东华科技工程公司(化三院)，在x总的帮助下，与化三院负责(产品)的相关人员建立了良好的合作关系，今后该院设计的(产品)项目对方将向业主推荐我们公司。在化三院设备采购部入网并通过审核，今后三院总包项目中如有(产品)系统，我们将可以

作为三院的竞标方之一参与竞标。

6、成功中标山西焦化股份有限公司万吨苯加氢项目(产品)系统。在项目招标前四天接手，积极向-x技术总经理，技术部部长，电气工程师学习苯加氢(产品)知识，在最短时间里详细了解技术方案。立即与山西省国际招标有限公司的相关负责人取得联系，了解了该项目的竞标厂家，议标人员，设计单位，并且经过沟通取的得招标公司相关人员支持，到达山焦后，积极配合-x总经理与山焦相关领导进行沟通，争得了山焦相关领导的支持。开标前积极准备述标。最终我公司顺利中标。

工作表现——态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。“学而不思则罔，思而不学则殆”，在工作过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，

也不会取得进步。

4、工作进步是要讲求方法的。方法是在工作一段时间后，回顾前期的工作之后，总结出来，并予以践行的。工作方法的改进，是一个循序渐进的工作，是一个长期的过程，而且更是一个不断总结不断改进的过程。

5、业务工作全力以赴。全力以赴自己的工作，竭尽全力去获得各个方面的信息，思考成功的关键所在，并且全力以赴使用各种方法获得关键人物对我公司技术的认可，以在招标时获得最终的成功。

岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，“学而不思则罔”，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

4、营销工作是负责一个项目从开始到结束完整的过程。从项目的前期沟通、招标、合同签订、制作安装过程的跟踪，回款等等，所以业务人员必须认真严格，一丝不苟的完成全过程工作，才能称得上是一名合格的业务人员。

5、业务人员也是公司信息来源的重点方式。所以业务人员在获得各种信息是，要及时将信息反馈回公司。

优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。