

# 最新年终总结与新年计划的区别 年终总结暨新年计划(优秀5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 年终总结与新年计划的区别篇一

俗话说光阴似箭，不知不觉中回首将近一年的工作，走过了不平凡的.20××，又迎来了神秘的20××，有硕果累累的喜悦，也有于同事协同攻关的艰辛，它让我成长很多。

可以说虚心学习，努力工作，是我一直以来所坚定的征途，回首过去，内心不禁感慨万千，虽然说没有轰轰烈烈的战果，也算是经历了一段不平帆的考验和磨练，我相信，只要经得起时间的考验，我们才可以成长，才可以一直走下去。

如今紧张而充实又充满神秘的20××已将要接近尾声了，今年在各位领导的关怀下，各位同事的共同努力下，一起脚踏实地的工作与学习。在人力也相当紧张的九月中旬cg第三个楼层开始进入爬破阶段，虽然当时条件非常艰苦，陈组、李组依然没有放松对我产线的关心和支持。

通过两个月的努力，产线的进步来源于各主管的指导，言传身教。课长组长以及各位线长都是我学习的良师益友。都能帮助我提高自身能力，存在的潜意识，一些细节性的东西。俗话说：魔鬼藏在细节里，给自己定位定向，更正缺点，来填补美中不足。

1、结合学习，掌握新产品类型，新产品的制程，品质的要求。产线安排现场生产管理制度，如“8s”提高操作能力，还要有

缺陷原因分析和异常处理。熟悉了解设备操作，减少物料报废，良率的提升。

2、与各线长交流工作经验，了解生产状况和生产安排合理安排人员工位，稳打基础。

3、观察线体生产问题结合实际思考。从人、机、料、法、环的五大角度分析，发现解决实际问题的方法并设定改善措施。

1、严格按照WI来要求员工作业操作方法并了解新产品的物料用途、及物料管控。

2、生产相关制度，安全措施的宣导、出勤、工单结案、良率以及品质的要求。

3、产线中产出的不良机台原因分析，不良率的统计UPH的跟踪，来料外观不良的标准。从而达到品质意识。

1、培养多技能工，提高实际操作能力，加强对员工多技能培训，并对重点工站人员加以储备，为后续人员的调整打好基础，或当人力异动时能够调配，加强干部对员工的培训，如物料的管控，干部要对员工不定时的做陷阱测试，让员工了解物料管控意识的重要性，针对意识较弱的员工进行培训，安排干部宣导教育，以此来加强我全员的物料管控意识，从根本上杜绝物料丢失事件在本班出现，培养一个有团队合作精神，有品质、技术、有担当、有责任感的大力团队。

2、干部的培养，干部是我们的基础，干部能力的高低决定着工作的成败，我们要对干部进行实际操作培训，提高干部个人能力，强化干部素质，提升干部专业技能，培养具备综合素质的干部，加强干部业务能力、沟通能力、及完成事情能力。

3、明白自己的职责，培养协调和沟通能力，利用空闲时间分析，自己的不足，吸取他人经验和技能，那些不同之处细节，多想怎样提高新产品的效率。

20××年是稳定发展的起步之年，累积基础工作经验。回顾以往相结合，努力创造关键一年，核心竞争力。不断加大培训新干部的技能，使其加以历练，纠正一分姿态去努力工作。对今年的当务之急必须做到一个转变，一个认清，转变工作角度，也要认清工作形势。必须跳出原始思维方式，以积极的心态迎接挑战。迎接即将到来的20××，做出终结、分析、感受喜悦。提升自我学习技能，学习新产品相关资料，尽美尽善去迎接每一个挑战。即使还有一些不足，我相信，我们正在通向成功的明天。

以上是我的本年总结，没有到位的地方还请领导多多指导，我会继续努力的。

## 年终总结与新年计划的区别篇二

xx是公司高速发展的一年，公司正在不断地更新着、不断地探索着，在不断地进步着、不断地强大着。公司扩大后，组织结构进行了重大变革，各项制度也随着工作的需要日益完善。日新月异的变化及公司良好的竞争机制，使员工增强了危机意识和奉献意识，为公司发展不断注入新的活力。回顾过去一年，在生产部全体员工共同努力以及其他部门的帮助和指导下，生产部xx年出色完成了万的产值。现对xx年的个人工作总结呈报：

5、设置每月优秀人员评定、在员工中进行优劣评比，从员工的平时表现，生产效率，生产品质等方面进行评比、创造良好的平台，让员工在工作中有竞争，也让有突出表现的员工有收获，让员工真正发挥潜能、从而改变生产氛围，创造积极参与的环境。

6、 规划人员配置，为xx年生产任务做准备□xx年，公司规划深圳基地的年度销售额在3个亿，按目前的人员配置，主要在木工、备料，细作等单位，需要在这几个单位增人员。

1、 客供物料进行时间无法掌握、在很大程度上影响并制约了生产的进度

以上是本人xx年度工作的'总结和2xx年的年度计划，请领导批评指正。

## 年终总结与新年计划的区别篇三

20xx年我记得流行一句话：时间都去哪儿啦。转眼间□20xx年已成为历史，我在\*\*智能工作已经半年时光，本人深深地感到时光的可贵。初到\*\*，销售面临以下困难：一是市场大环境不景气；二是20xx年一卡通行业蓬勃发展，同行业竞争将更加白热化；三是渠道开拓工作针对卡得来说，是开元之年，我们面临销售队伍新，有经验人员少的问题。如何走出特色，开拓市场，一直是摆在公司面前的挑战。但我们认识到，这也是机遇□20xx年，我们在主管经理\*总的领导下，努力进取，开拓思路，把握住了市场有竞争力，性价比高的产品的渠道开拓工作，取得了一定的成绩。

今年实际完成销售量为446687.7元，其中6月份3630元，7月份165923元，8月份63502元，9月份16098元，10月份32754元，11月份122306元，12月份42474.7元。其中，项目为2个：\*\*\*\*公司233960元，\*\*\*\*公司122408.2元。基本完成既定目标。本人20xx销售工作的重点总结一下：

中间商信息的建立。

任何销售，没有客户资源，就不能称其为销售。初到公司，面临\*\*省市场中间商信息少，不好开展工作的局面。因此，

与中间商建立渠道联系工作，即基本信息的积累就成为迫在眉睫的任务。经过半年的努力，我开发中间商信息317个，经过筛选，有很多1，2，3级资质的工程商。\*市的，我走访了15个，\*市的，我走访了2个。其他的，通过电话，短信□qq等方式保持沟通。

针对\*市场的特点工作。

\*市场的特点：一是\*市作为东北核心城市，面临大众化产品竞争激烈，利润小的问题。我们应对的策略是利用微耕总代理1系列门禁和公司自产的黑板门禁和独立门禁机，及整合的门禁读头的价格优势，薄利多销，积少成多，该特点是售后服务量小，安装便捷，扩大影响，回款率高（100%）。二是针对\*中高端市场，重点宣传我们的中高端案例（我们的中高端案例好，这是公司的特色），力争卖方案卖项目。具体操作中，首先，积极宣传公司aici一卡通方案，通过qq□电话，短信，拜访等方式，积极与工程商，集成商进行交流，推销公司的自动识别理念，宣传公司的各种案例，邀请来公司参观，去对方公司培训等等；其次，针对\*中高端市场，我们将微耕adct高端门禁系统产品拿出来，走出去。大力宣传产品特点，比对同类产品的性能优劣，结合我们的总代理身份，通过电话交流□qq交流等方式，帮助中间商建立对微耕adct品牌的信心，逐步树立我们公司adct品牌在\*的牢固地位和影响力。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况时有发生。如\*\*\*客户的黑板门禁系统，\*\*\*的独立电源缺件问题等，发生的质量问题较多。

2、 细节注意不够：公司产品目前包装不好，说明书，合格

证不全等问题，给客户造成较坏的印象。

3、 交货不及时：库存不多，造成货期拖延，也有发货员太忙，经常在外等人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，经常反馈xxxx家承担运费，发货时，到付的很少。

5、 技术支持问题：针对客户的问题，客户经常找了好几个人也得不到正确的解答，体验非常不好，影响二次销售。这与“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，老客户、大客户体会不到明显的公司的照顾与优惠。

经过近半年的磨合，渠道部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；年轻的销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情较高，但学习热情不高，自主性不强。

2、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，给业务人员付货发货就行了。少了一份积极配合业务人员的本份，没有“客户就是上帝”的理念。其实，细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，短信告之客户发货单及到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

3、 销售、生产、采购，发货等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

4、部门责任不清，本末倒置，大家都管，大家又都不管，甚至出现指令相左的问题，导致销售部人员无所适从。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们\*\*公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在东北一卡通行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司应该注重制度化管理，兼顾人性化管理。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司订的财务报表，成本核算等，总经理一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键。完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向主管负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

## 年终总结与新年计划的区别篇四

2017年度个人工作总结及新年计划。从一个对电气控制很不熟悉的外人逐渐向某种水平靠近，这不得不说是个进步，更不得不说是个超越，当然这完全要归功于公司上下领导和同事的大力支持与协助，在此深表感谢。

回顾刚过去的一年，用时间飞逝来形容难免显得有点伤感，似乎也先得很狼狈，但是这其中的点点滴滴唯有自己亲身经历过才感觉得出生活的韵味，也只有这样才能方显自己对工作的热情。

2017年2月

2017年新年伊始。在开始的岁月里，在很多人还享受在新春佳节的热闹氛围中时，我们就开始新千年的征程。公司将我安排在湖南博大电气有限公司实习一个月。带着梦想和执着我在湖南博大电气有限公司很快安下心来，很快进入预期状态，在那里我不仅可以像在公司一样做我自己想做的简单设计尝试，而且还可以零距离接触我先前一直没有接触到的并且今后经常要面对的实物元气件，可以说，虽然只有简短的一个月，却给我留下了极为深刻的感触。如果说工作马上就要真正开始，而这个月的用心和付出让我充满自信。

2017年3月

实习回来的我，接到的第一个任务就是忙于公司在5月份参加在上海举行的国际电机技术展览会的电气控制辅助设计。可以说这是我从事电气控制辅助设计相关方面工作的真正开始。在领导的直接领导下，设计任务如期完成，并达到了预期目的。这让我信心倍增。

2017年3月~2017年5月

中央试验室项目系统设计工作。由于当时我们工程部门人员组成相当特殊，尤其是我，因为刚毕业，严重缺乏相关设计



方面的工作经验，致始工程设计工作从一开始就出现了很多另人难以想象的难题，曾经一度导致工程实际工作不能如期进行，更谈不上达到预期的目的，给公司上下都带来了很大负面影响。值得庆幸的是，好在领导有方，给了我莫大的鼓励和支持，我也尽我最大的努力尽快进入自己的角色，在夏季来临之前，工程设计任务终于有了很大进步和突破。所有的电气控制柜和试验台都按预期目标完成组装和生产并发往客户。虽然这其中有许多个不眠之夜(可以说不分白天和黑夜)，也放弃了好几个美好的周末(实际上当时没有周末之言)，连五一劳动节也加班加点，我谢绝了几位好朋友的好意之邀请，但是换来的是项目设计工作终于画上的一个圆满句号。似乎先前所有的疲惫和不快瞬间烟消云散，突然间让人也有种莫名的轻松和感动。在这个项目最为关键也最为艰难的时刻我们都挺过来了，心有千千结也有万万语，都化作一股豪情和喜悦伴随着自己，这其中的滋味不是随便谁能感受得到的，也不是谁能够随便体会得到，给人太多太多的不仅仅是回味，更是享受，而我是其中幸运的一名，工作总结《2017年度个人工作总结及新年计划》()。

2017年6月~2017年8月

中央试验室项目系统总体安装和系统初步调试工作。也许这个时候很多人是最不情愿工作的，天气闷热异常，温度超高难以忍受，连喝水都成了问题。我多羡慕我那熟悉的办公桌，可以坐在办公桌上做自己想做的事。但是为了满足客户要求，保证工作进度，我们还是以一种饱满的情绪投入到现场工作当中，要知道项目设计完成可以说还只是开始，真正的工作还在后面。系统安装随着时间的一天天推移也逐渐步入完善阶段，也许是习惯了，再热的天好象在我们眼里已经变得不那么热了，相反我更加担心的是安装过程可能出现的我们没有发觉的问题，这是相当危险的。当时由于工作疏忽，导致高压进线侧跳闸，这给客户带来一定的经济损失。有了这次教训，后面的工作我更加仔细小心，经过仔仔细细的观察，经过反反复复的核对，后面的工作进行的还算顺利。在我自

己心目中，这几个月是我成长最快的几个月，在某种程度上来说算是一种独立工作的体现，只可惜水平还很差。幸好我有一个好领导，他既给我工作上的肯定，必要时也给我由衷的批评和建设性的意见。有领导亲自牵头指导工作，我感觉工作顺利了许多，明显我比先前要大胆了很多，这真的要感谢我的直接领导的大力栽培。

《年终总结和新年计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

2017年9月~2017年12月

这几个月的时间在某种程度上来说算是真正的独立了。主要是协助集成部做系统调试试验。明显达到预期的效果，自己在领导的大力支持和栽培下，也有了一定的进步。

回顾刚过去的一年，我参与的项目主要有：

1、公司参加的上海国际电机技术展览会的电气控制部分的辅助设计

2□anyway试验台水泵控制系统上海

3、中央试验室地铁、地轨交流牵引电气传动试验系统

4、604开关分断试验控制系统

吃一嵌长一智，之前所有的所有，一切的一切早已如过眼云烟。在经历种种困难之后，终于看到希望的曙光。回想之前的一切，我感慨万千。似乎喜怒哀乐应有尽有，酸甜苦辣味具全，欢乐与痛苦同在，伤心与开心并存，伤感与开怀携手，黯然和豁达并肩。先是不分昼夜和周末的加班，我忘记了疲惫；然后是炎热的夏季，我也记不清那太阳有多么的火热；再是冬季的严寒，两件秋季的衣服傲然面对，我不知道我

自己是怎么挺过来的，但是我心里却只有一个目标，再坚持有一会，一切都会好的。值得庆幸的是，我坚持下来了，我承认中途有那种消极的想法，甚至打算放弃，但是每当我想起我们工程部领导亲自带头做我们下属做的事时，我很快醒悟了，我不可以放弃，也不能放弃。我一直为自己有这样一位好领导而自豪，也一直为自己一开始就能从事这样的工作而高兴，我是幸运的。只可惜自己还是让领导伤透了神，费尽了心，这也是我最痛苦也最纳闷的事。

告别2017，迎来满是激情的2017年，在这个辞旧迎新的时刻，心情除了激动还是激动，虽然心中还有太多太多的不舍，也有太多太多的感动，但是时间不允许我只停留在我曾经驻足过的地方，虽然那里有太多的美好让人无法忘记，时间也不留人，我只有打好背包收拾好行李清理一下自己的思绪继续我的征程和旅途。新年新气象，新年新起点，2017年的最后一晚，我倒数着时间倾听2017新年的脚步声，许下属于我自己和我们大家共同的美好愿望，心情无比澎湃。

新年伊始，在这个美好时候，我与千年又一次相约，许下自己在这新的一年甚至一生的诺言，做出自己新年的工作安排和相应的具体计划和目标。

- 1、继续自学s7200 plc编程。对每一条指令至少做到熟练应用，尤其是在传送指令、转换指令、pid控制、算法、功能流程图等关键编程位置能够做到得心应手，争取能够实现简单的系统控制(只在程序上)。

- 2、继续对电气工程控制设计相关方面的学习。毕竟这还是我的弱项，也是我真正要挑战的，因为这是我的主要工作方向，也是我的目标，我先不求什么工程师的级别，也先不求工程师对应的待遇。好好学习先前做过的控制系统，学习里面控制的原理以及实现控制的方式方法，希望有所获。

- 3、收集相关方面的资料，尤其是一些经常要用的电气元器件，

进行系统的分类和归纳。

4、培养能够独立工作的工作习惯，至少在施工现场能够独立工作，在工程项目设计上继续寻找自己的设计思想和风格，在领导的直接指导下，继续做相关的辅助设计，争取有所提高。

5、放开手脚大胆尝试，努力学习，争取尽早独立工作。

也许在别人眼里我永远是个学生，对此我并不否认，因为我知道作为一名工作者，我缺少的是工作经验，但是我相信，我通过自己的努力，一定会达到一定水准，我没什么付出的，唯以青春的付出为代价，虽然我不是很“年轻”。

回首过去，有太多的感慨一时难以说清楚；回首过去，我们付出了很多，收获可能不是很多，在很多时候甚至事倍功半；但是我一直在坚持。一路走来，我哭过，也黯然流过泪，也独自伤感过，但是我更笑过，我无怨无悔。展望未来，我只奉行一条：坚持坚持再坚持，重复重复再重复，不一定要记住自己的成功，但是一定要记住自己的失败！

在人们庆祝新的一年到来的时候，在新年钟声即将敲响的时候；不觉有些黯然神伤，不能不感叹时光匆匆如流水般消逝。在过去的这个春夏秋冬里，在新思路这个大家庭里，我的综合能力和自身素质得到了进一步的提升与展现。在此要感谢领导对我的培养与教育。

记得刚工作的时候，面对家长对自己质疑的眼神，我就变得不自信，不能很好的展开进一步的工作。而现在，不论是为孩子操心、担忧的家长，还是态度蛮横、飞扬跋扈的家长，我都能冷静地去和他们沟通，获得他们对自己的信任，为后期的互相配合打下一个良好的基础。我学会了站在家长的立场上考虑许多问题，做到急家长所急、忧学子之忧。

白雪皑皑的冬天已然成为过去，无论取得什么样的成果都将成为昨天，在新的一年里，我还需要继续不断地努力，打造一个更优秀的自己，去迎接更加艰巨的任务，创造更大的价值。在20xx年的3月份，学校领导召开了一年一度的年会总结与新年计划的制定，会上范理事长提出：“没有责任心，就别做教育”这一教育理念。我意识到这绝不是一个简单的口号，作为一名教职工，我深感责任重大，接下来要严格要求自己：

《年终总结和新年计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

首先从自身做起，积极配合学校的各项任务。认真备课，保证每次课有教案，每个新生有辅导方案并及时更新，随时与家长沟通，确保每个学生在这里得到各方面的提高，让学生家长把孩子交给我会觉得放心。其次每当我接一个新学生的时候，都要做到先详细的了解学生的家庭情况和他们的知识基础，智力发展、兴趣爱好、性格特点，有什么脾气，发脾气时应该采取什么措施和解决方法等，以便帮助他们解决困难和进行有的放矢的教育。在学校里发生什么情况，我要及时与家长联系，争取家长的协助，共同教育好孩子。最后，认真贯彻学校的各项思想，积极配合工作，为打造责任心学校、创立品牌学校贡献力量！

李薇

20xx年x月

1分页

2分页

3分页

4分页

## 年度总结与新年计划

20xx年是在原素度过的第3个年头，从23岁到了26岁。这3年见证了我们公司稳步前进的辉煌，从而让我更坚信自己的选择，原素在装饰界会越来越强。20xx年是原素腾飞的一年，迅速的在成都市场站稳了脚跟，开到了3家店面。这一年大家的努力与付出是看得到的，特别是公司的领导基本无休无假的为发展而操劳忙碌。我们基层做市场的也不断调整，努力学习，为公司创造最大的价值。

20xx年是我们原素值得骄傲的一年，其实也是艰苦奋斗的一年。从3.15到清明节到5.1然后是红星美凯龙店开业到国庆节，再是环球店开业，最后是元旦。忙碌而充实的一年大家从实践中摸索适合原素迎合市场的营销战略方式；销售模式从贯穿整年的样板房，再增加团装，增加开业活动，增加材料系统选材，到免费验房做方案，再到梦享家系列产品隆重面试。从模仿到引领，我们原素花了1年时间完成了完美蜕变。

再把视线回归到我们部门。20xx年对西门市场二部来讲，对我来讲，都是极具挑战和意义的一年。这一年的高低起伏，让我学会了很多，成长了很多。部门人员从多到少，再由少到多；业绩由好到低，再重新整装待发。这个曲折的过程让我学会了要依靠制度去管理部门（俗话说得好，无规矩不成方圆），情感动人为辅。现在市场部的人员年龄分布都是偏年轻，很多都是19岁-22岁之间。这个年龄段的人自制力和坚持能力都还是很不稳定的，需要靠外界力量去约束管理才行，为此我为部门制定了严格的规定。分别包括日常在办公室的，活动在茶楼现场的，常规请假离职的，都有相关的规定。当然，全靠强硬的制度还是不行的，适当的对下属与以关心，谈心还是必不可少的。基本每个月都会争取和每个人单独谈一次，让他们有一定在部门的优越感。纠正，关心，鼓励也是培养新人必不可少的。对每个新来的同事，我都会通过直

接谈心和从侧面了解他现在的生活状态和思想状态，帮助他在原素找到一个目标和兴趣，这样才能真正长久努力做下去；为他找一个性格合适的老同事做师傅带，有要求的去培训，考核。当然，这个过程是曲折的，有感情很好的同事因为不适合而劝退（如王怀民等）。有很优秀的同事因为能力的发展，鼓励他们走向了设计师的岗位（如刘丹锋，黄定国，张中华）。最高兴的是看得，秦冉能够提升去带领西门市场三部，并且做得那么好。作为公司的最前端，业绩肯定才是首要任务。因此，在20xx年，我作为部门主管的重中之重就是要培训下属尽可能约到更多客户，再者是培训他们个人谈单和逼单能力及技巧。争取部门里个个都是上得了战场的精兵强将，否则不适合的考虑劝退。把部门人员配置控制在8-12人之间，留下来的，都是干得了实事的。采用绩效考核制，在培训通过后给他们下达一定的任务指标，完成奖励，没完成就惩戒。例如：每月10万的签单，4个定金。明年给自己的任务是完成部门年度签单600万。

新的一年已经开始了，新的挑战也来了。努力做好自己份内的工作，配合好个各部门之间的工作，争取在20xx年能体现出自己的更大价值！

2017年我记得流行一句话：时间都去哪儿啦。转眼间，2017年已成为历史，我在\*\*智能工作已经半年时光，本人深深地感到时光的可贵。初到\*\*，销售面临以下困难：一是市场大环境不景气；二是2017年一卡-通行业蓬勃发展，同行业竞争将更加白热化；三是渠道开拓工作针对卡得来说，是开元之年，我们面临销售队伍新，有经验人员少的问题。如何走出特色，开拓市场，一直是摆在公司面前的挑战。但我们认识到，这也是机遇。2017年，我们在主管经理\*总的领导下，努力进取，开拓思路，把握住了市场有竞争力，性价比高的产品的渠道开拓工作，取得了一定的成绩。

## 一、任务完成情况及工作重点

今年实际完成销售量为446687.7元，其中6月份3630元，7月份165923元，8月份63502元，9月份16098元，10月份32754元，11月份122306元，12月份42474.7元。其中，项目为2个：\*\*\*\*公司233960元，\*\*\*\*公司122408.2元。基本完成既定目标。本人2017销售工作的重点总结一下：

中间商信息的建立。

任何销售，没有客户资源，就不能称其为销售。初到公司，面临\*\*省市场中间商信息少，不好开展工作的局面。因此，与中间商建立渠道联系工作，即基本信息的积累就成为迫在眉睫的任务。经过半年的努力，我开发中间商信息317个，经过筛选，有很多1，2，3级资质的工程商。\*\*市的，我走访了15个，\*\*市的，我走访了2个。其他的，通过电话，短信□qq等方式保持沟通。

针对\*\*市场的特点工作。

**\*\*市场的特点：**一是\*\*市作为东北核心城市，面临大众化产品竞争激烈，利润小的问题。我们应对的策略是利用微耕总代理1系列门禁和公司自产的黑板门禁和独立门禁机，及整合的门禁读头的价格优势，薄利多销，积少成多，该特点是售后服务量小，安装便捷，扩大影响，回款率高（100%）。二是针对\*\*中高端市场，重点宣传我们的中高端案例（我们的中高端案例好，这是公司的特色），力争卖方案卖项目。具体操作中，首先，积极宣传公司aici一卡-通方案，通过qq□电话，短信，拜访等方式，积极与工程商，集成商进行交流，推销公司的自动识别理念，宣传公司的各种案例，邀请来公司参观，去对方公司培训等等；其次，针对\*\*中高端市场，我们将微耕adct高端门禁系统产品拿出来，走出去。大力宣传产品特点，比对同类产品的性能优劣，结合我们的总代理身份，通过电话交流□qq交流等方式，帮助中间商建立对微耕adct品牌的信心，逐步树立我们公司adct品牌在\*\*的牢固



地位和影响力。

## 二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况时有发生。如\*\*\*\*客户的黑板门禁系统，\*\*\*\*的独立电源缺件问题等，发生的质量问题较多。
- 2、 细节注意不够：公司产品目前包装不好，说明书，合格证不全等问题，给客户造成较坏的印象。
- 3、 交货不及时：库存不多，造成货期拖延，也有发货员太忙，经常在外等人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，经常反馈xx-xx家承担运费，发货时，到付的很少。
- 5、 技术支持问题：针对客户的问题，客户经常找了好几个人也得不到正确的解答，体验非常不好，影响二次销售。这与“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，老客户、大客户体会不到明显的公司的照顾与优惠。

## 三、销售中的问题

经过近半年的磨合，渠道部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；年轻的销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法。各相关部门的配合也日

趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

- 1、 人员工作热情较高，但学习热情不高，自主性不强。
- 2、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，给业务人员付货发货就行了。少了一份积极配合业务人员的本份，没有“客户就是上帝”的理念。其实，细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，短信告知客户发货单及到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。
- 3、 销售、生产、采购，发货等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。
- 4、 部门责任不清，本末倒置，大家都管，大家又都不管，甚至出现指令相左的问题，导致销售部人员无所适从。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法及其建议

我们\*\*公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在东北一卡-通行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司应该注重制度化管理，兼顾人性化管理。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司订的财务报表，成本核算等，总经理一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键。完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向主管负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导 。

2) 例会 定期各部门间纵向例会可以了解各部门工作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解领导们对工作的计划，对自己工作的看法，而领导们也不了解员工的想法，不了解员工的需要 。

3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务 。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，公司一直说销售部是一个重要的部门，并希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应的合理的调整，要兼顾大家的积极性，不能只兼顾年轻销售人员的工作积极性，也得兼顾老销售人员的感受。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积

极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

## 下一年度年销售工作计划设想

销售目标：

初步设想2017年的销售任务为200万，其中项目130万左右，渠道批发70万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。 销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

情感交流，达到推销公司理念，公司技术，公司产品，甚至公司方案的目的。

2、 售后部安排专人负责大工程商和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯。最好有专门渠道售后技术人员，并建立三级响应服务机制，让客户觉得卡得很重视他们，而且服务也很好。同时，定期安排区域经理走访，加深其了解，增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试分销新思路，走向行业市场。一卡通行业的进入门槛很低，通用一卡通价格战已进入白热化，但我司的在自动识别领域的技术优势还是比较明显的。这样，公司就可以选择行业前景好，资金充裕的单位（如电力，金融，军工，电信业，石油，房地产等），从设计上将我司的有竞争力的中高端产品及系统引进去，走向行业市场。

4、 强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员的事情，与发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

2017年1月10日

瞬息间，对于我来说不平凡的2017年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。2017年9月，我经过应聘和选拔来到了永靖古典建筑二分公司，同时很荣幸被分到了其下属的海宏拆迁有限公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是大学毕业一年多后的我，有了第一份自己心仪的工作。

加入 的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与城市建设中的拆迁工作；第一次参与拆迁过程中的协议签订；第一次参与签订协议时对拆迁户的讲解；第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

## 一、2017年总结

### （一）工作总结

对简单，在掌握了协议的签订后，我随陆工一起转入商业原油储备库沿沟庄的拆迁项目中。截止2017年12月20日，共签订协议42份，41户，拆除房屋22户，总拆除面积达2237.06平方米，我参与其中签订的协议共28份。但遗憾的是，我一直没有自信独立签订协议，这将在未来的一年中，我要面临

和改变的首要，也是最重要的问题。

## （二）工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

## 二、2011年计划

2017年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，2011年会是我在海宏的陪伴下蜕变的一年。

（一）增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

（二）勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而

求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

### （三）勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚走出大学校门不久的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住沿沟庄协议签订的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

### （四）勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，拆迁条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

### （五）勤动笔，提升专业独立性。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎

么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活！现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

## 年终总结与新年计划的区别篇五

瞬息间，对于我来说不平凡的2017年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。2017年9月，我经过应聘和选拔来到了永靖古典建筑二分公司，同时很荣幸被分到了其下属的海宏拆迁有限公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是大学毕业一年多后的我，有了第一份自己心仪的工作。

加入 的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与城市建设中的拆迁工作；第一次参与拆迁过程中的协议签订；第一次参与签订协议时对拆迁户的讲解；第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

### 一、2017年总结

#### （一）工作总结



对简单，在掌握了协议的签订后，我随陆工一起转入商业原油储备库沿沟庄的拆迁项目中。截止2017年12月20日，共签订协议42份，41户，拆除房屋22户，总拆除面积达2237.06平方米，我参与其中签订的协议共28份。但遗憾的是，我一直没有自信独立签订协议，这将在在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

## （二）工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

## 二、2011年计划

2017年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，2011年会是我在海宏的陪伴下蜕变的一年。

（一）增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点

再低一点，懂得团队的力量和重要。

## （二）勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

## （三）勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚走出大学校门不久的新人，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是协议的签订，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住沿沟庄协议签订的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

## （四）勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，拆迁条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

## （五）勤动笔，提升专业独立性。

勤写勤练，为了熟练协议的签订工作，要在平时多下功夫，

训练自己做到签订协议时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活！现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

《年终总结暨新年计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

## 一、2017年年终工作总结

2017年我记得流行一句话：时间都去哪儿啦。转眼间，2017年已成为历史，我在\*\*智能工作已经半年时光，本人深深地感到时光的可贵。初到\*\*，销售面临以下困难：一是市场大环境不景气；二是2017年一卡通行业蓬勃发展，同行业竞争将更加白热化；三是渠道开拓工作针对卡得来说，是开元之年，我们面临销售队伍新，有经验人员少的问题。如何走出特色，开拓市场，一直是摆在公司面前的挑战。但我们认识到，这也是机遇。2017年，我们在主管经理\*总的领导下，努力进取，开拓思路，把握住了市场有竞争力，性价比高的产品的渠道开拓工作，取得了一定的成绩。

### 一、任务完成情况及工作重点

今年实际完成销售量为446687.7元，其中6月份3630元，7月份165923元，8月份63502元，9月份16098元，10月份32754元，11月份122306元，12月份42474.7元。其中，项目为2

个：\*\*\*\*公司233960元，\*\*\*\*公司122408.2元。基本完成既定目标。本人2017销售工作的重点总结一下：

中间商信息的建立。

任何销售，没有客户资源，就不能称其为销售。初到公司，面临\*\*省市场中间商信息少，不好开展工作的局面。因此，与中间商建立渠道联系工作，即基本信息的积累就成为迫在眉睫的任务。经过半年的努力，我开发中间商信息317个，经过筛选，有很多1，2，3级资质的工程商。\*\*市的，我走访了15个，\*\*市的，我走访了2个。其他的，通过电话，短信□qq等方式保持沟通。

针对\*\*市场的特点工作。

\*\*市场的特点：一是\*\*市作为东北核心城市，面临大众化产品竞争激烈，利润小的问题。我们应对的策略是利用微耕总代理1系列门禁和公司自产的黑板门禁和独立门禁机，及整合的`门禁读头的价格优势，薄利多销，积少成多，该特点是售后服务量小，安装便捷，扩大影响，回款率高（100%）。二是针对\*\*中高端市场，重点宣传我们的中高端案例（我们的中高端案例好，这是公司的特色），力争卖方案卖项目。具体操作中，首先，积极宣传公司aici一卡-通方案，通过qq□电话，短信，拜访等方式，积极与工程商，集成商进行交流，推销公司的自动识别理念，宣传公司的各种案例，邀请来公司参观，去对方公司培训等等；其次，针对\*\*中高端市场，我们将微耕adct高端门禁系统产品拿起来，走出去。大力宣传产品特点，比对同类产品的性能优劣，结合我们的总代理身份，通过电话交流□qq交流等方式，帮助中间商建立对微耕adct品牌的信心，逐步树立我们公司adct品牌在\*\*的牢固地位和影响力。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况时有发生。如\*\*\*\*客户的黑板门禁系统，\*\*\*\*的独立电源缺件问题等，发生的质量问题较多。
- 2、 细节注意不够：公司产品目前包装不好，说明书，合格证不全等问题，给客户造成较坏的印象。
- 3、 交货不及时：库存不多，造成货期拖延，也有发货员太忙，经常在外等人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，经常反馈xx-xx家承担运费，发货时，到付的很少。
- 5、 技术支持问题：针对客户的问题，客户经常找了好几个人也得不到正确的解答，体验非常不好，影响二次销售。这与“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，老客户、大客户体会不到明显的公司的照顾与优惠。

### 三、销售中的问题

经过近半年的磨合，渠道部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；年轻的销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

- 1、 人员工作热情较高，但学习热情不高，自主性不强。

2、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，给业务人员付货发货就行了。少了一份积极配合业务人员的本份，没有“客户就是上帝”的理念。其实，细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，短信告知客户发货单及到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

《年终总结暨新年计划》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

3、 销售、生产、采购，发货等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

4、 部门责任不清，本末倒置，大家都管，大家又都不管，甚至出现指令相左的问题，导致销售部人员无所适从。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

#### 四、关于公司管理的想法及其建议

我们\*\*公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在东北一卡-通行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司应该注重制度化管理，兼顾人性化管理。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行

的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司订的财务报表，成本核算等，总经理一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键。完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向主管负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会 定期各部门间纵向例会可以了解各部门工作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解领导们对工作的计划，对自己工作的看法，而领导们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，公司一直说销售部是一个重要的部门，并希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应的合理的调整，要兼顾大家的积极性，不能只兼顾年轻销售人员的工作积极性，也得兼顾老销售人员的感受。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；

过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

## 下一年度年销售工作计划设想

### 销售目标：

初步设想2017年的销售任务为200万，其中项目130万左右，渠道批发70万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。 销售策略：

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整。

情感交流，达到推销公司理念，公司技术，公司产品，甚至公司方案的目的。

2、 售后部安排专人负责大工程商和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯。最好有专门渠道售后技术人员，并建立三级响应服务机制，让客户觉得卡得很重视他们，而且服务也很好。同时，定期安排区域经理走访，加深其了解，增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试分销新思路，走向行业市场。一卡通行业的进入门槛很低，通用一卡通价格战已进入白热化，但我司的在自动识别领域的技术优势还是比较明显的。这样，公司就可以选择行业前景好，资金充裕的单位（如电力，金融，军工，电信业，石油，房地产等），从设计上将我司的有竞争力的中高端产品及系统引进去，走向行业市场。

4、 强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户



服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员的事情，与发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

2017年1月10日

在人们庆祝新的一年到来的时候，在新年钟声即将敲响的时候；不觉有些黯然神伤，不能不感叹时光匆匆如流水般消逝。在过去的这个春夏秋冬里，在新思路这个大家庭里，我的综合能力和自身素质得到了进一步的提升与展现。在此要感谢领导对我的培养与教育。

记得刚工作的时候，面对家长对自己质疑的眼神，我就变得不自信，不能很好的展开进一步的工作。而现在，不论是为孩子操心、担忧的家长，还是态度蛮横、飞扬跋扈的家长，我都能冷静地去和他们沟通，获得他们对自己的信任，为后期的互相配合打下一个良好的基础。我学会了站在家长的立场上考虑许多问题，做到急家长所急、忧学子之忧。

白雪皑皑的冬天已然成为过去，无论取得什么样的成果都将成为昨天，在新的一年里，我还需要继续不断地努力，打造一个更优秀的自己，去迎接更加艰巨的任务，创造更大的价值。在2012年的3月份，学校领导召开了一年一度的年会总结与新年计划的制定，会上范理事长提出：“没有责任心，就别做教育”这一教育理念。我意识到这绝不是一个简单的口号，作为一名教职工，我深感责任重大，接下来要严格要求自己：

首先从自身做起，积极配合学校的各项任务。认真备课，保证每次课有教案，每个新生有辅导方案并及时更新，随时与家长沟通，确保每个学生在这里得到各方面的提高，让学生家长把孩子交给我会觉得放心。其次每当我接一个新学生的时候，都要做到先详细的了解学生的家庭情况和他们的知识基础，智力发展、兴趣爱好、性格特点，有什么脾气，发脾气时应该采取什么措施和解决方法等，以便帮助他们解决困

难和进行有的放矢的教育。在学校里发生什么情况，我要及时与家长联系，争取家长的协助，共同教育好孩子。最后，认真贯彻学校的各项思想，积极配合工作，为打造责任心学校、创立品牌学校贡献力量！