

2023年刀郎金刚经歌词是经文吗 读金刚经欲罢不能心得体会(优秀9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，因此，让我们写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

政工工作总结篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。某某是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售高潮奠定了基础。最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

年下旬公司与公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

漂亮的格式固然重要，但是一份有质量的总结应该言之有物，因此至少要包含以下几点：

- 1、这一年来的销售状况和体会；
- 2、个人销售中发现的问题；
- 3、来年的目标和计划。

当然，最好还要有4)对公司未来发展的意见和建议。无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。

二、报告写的过程中随时注意以下几点：

- 1、用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈；

- 2、既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因；
- 3、目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。
- 4、提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

三、最后建议：

只有真正结合自己的实际情况和具体业绩，才能写出好的年终总结，为自己的工作加分！

□

政工工作总结篇二

今年上半年，护理部在医院领导下仅仅围绕“提服务、控制量、抓落实、保安全”等中心重点工作，更新管理模式，创新服务理念，凝聚护理队伍，深入推进各项护理工作。以下是护理部上半年的工作总结。

一、提高服务质量

按照三好一满意要求，护理部要求各护理单元根据自己特点制定不同特色的护理服务目标：病房红灯零呼唤、入出院护士全程陪同，门诊全程快准、无忧，手术室温馨、无惧，供应室收送及时，根据上述目标高标准、严要求，力争实现护理服务零投诉。开展优质护理服务满意度调查，三个病区每月进行一次，护理部每季度进行一次，每次调查有总结有分析，针对调查中反应的突出问题护理部及时提出整改意见，协调解决。

二、严格护理质量控制，保证护理质量持续改进

针对护理一级质控相对薄弱问题，护理部及时召开护士长会

议，确定护理质量的目标、任务及发展方向，重新制定重点科室护理质量标准，护士长参照护理质量控制标准周检查、月总结，护理部每月对重点科室进行质控大检查，并在护士长会议上进行反馈分析，及时拟定整改措施进行改进。做到有执行标准，有检查落实，有总结分析，有信息反馈，有整改措施，有详实记录。体现护理质量持续不断改进。

三、监测护理质量相关标准，落实风险防范措施

重点制定患者身份识别、治疗、用药、手术、预防感染、预防跌倒等重点环节的安全工作程序和措施。每月监测院内跌倒、坠床、压疮、择期手术并发症、管道滑脱的质控指标及防范措施的落实，上半年全院无一例上述事件发生。建立全院统一的抢救车管理制度，高危药品和备用药品分开存放，标示清楚。有院内紧急意外事件的护理工作应急预案和办理流程。有全院统一的护理不良事件上报制度及上报流程。

对过去工作的总结和分析，是为了在下半年我们的脚步走的更扎实更稳健，我们的工作目标更清晰，更有的放矢。上半年我们有很多不足，也暴露了很多问题，希望在下半年里，有意愿的坚强领导，有全院护士的团结努力，我们的护理工作能跃上一个新的台阶。

政工工作总结篇三

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度我于20一一年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

1、缺乏沟通，不能充分利用资源在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

1、合同管理合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、客户信息的及时转化项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职

能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

政工工作总结篇四

酒店按照20--年工作计划，强化食品安全和食品质量，提升服务质量，减员增效，收到了很好的效果。今年1—6月份业务收入--万余元，利润--万元。现将上半年工作总结如下：

一、积极做好疫情防控工作

继续做好新冠肺炎疫情防控工作，酒店环境、厨具用品、餐具严格落实消毒灭菌制度，对酒店职工和顾客进行体温检测、行程扫码检测工作。

进一步加强食材采购管理和索证工作，实行定点采购、确保食品安全。

二、酒店等级评审工作

1、按照酒店评审标准对酒店各岗位制度、职责、食品安全应急预案进行修订，按照条款逐条进行细化分工，完善相关资料。

2、对职工进行食品安全和消防安全知识培训，并进行了食物中毒应急演练。

三、强化安全管理

1、加强人员培训，提高职工食品安全、消防安全、生产安全意识，把安全隐患消灭的萌芽状态，牢牢把控安全生产工作不出问题。

2、为职工进行健康体检，办理健康上岗证，投资近----元为职工入了意外保险。

四、存在的主要问题：

通过对酒店等级评审细则的学习，发现酒店精细化管理做的不到位，下半年将以酒店评审工作为契机，以评促建、以评促改，切实做好酒店精细化管理工作，做到分工明确、责任到人，实行科学合理的查点表管理方式，使酒店管理工作上一个新的台阶，达到有效调动职工工作的积极性，提高服务质量，增加营业收入的目的。

政工工作总结篇五

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年11月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

下半年工作计划及个人要求：

个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
3. 发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；
5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年销售目标：

下半年的销售目标最基本的是做到部门经理下达的三台任务量。根据经理下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

相关建议：

建议公司代理的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对竞争品牌产品的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍自己产品的各种的优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。

以上是我对20x年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

政工工作总结篇六

6月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友们协助下，销售部完成了每年的销售工作，和领导交

办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单报告工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为销售部经理，

要想做好本职工作，首先必须在思想上与厂部和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行厂部及公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售工作。为此我认真学习了厂部文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。在工作中，我坚决贯彻执行厂部和公司领导的各项指示、指标及规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名销售部门干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与厂部公司及各部门的关系，作好本质工作，配合各部门做好工作。刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了销售及管理的工作方法，认真落实厂部要求，实行公开、民主管理。在工作中，我积极向领导反映公司客户的需求和消费者的评价及市场变化。反应部门员工提出市场的意见和建议，认真维护客户和消费者的权益，积极为客户在公司的发展及价值收益上创造条件。提高部门员工的整体销售水平和整体服务客户意识，定期回访新老客户等，将公司对客户的意见或是建议及时的能够反应到公司并及时的给予解决。解决好本部门员工的福利及收益问题。按照公司的多劳多得，凭能力得收益的理念，打造好部门的团队精神，创造出更加出色的业绩。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，出色地完成了各项销售指标和领导交办的各项任务。上任初期，根据厂部文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司销售制度，包括考勤、回访、出差补助、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部业务关系，认真做好销售工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到销售要有新思路，工作要有新举措。春节过后，业务部做出了区域上的调整。结合业务人员的本身业务能力做了市场区别来做。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。经常和部门员工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了员工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，员工看干部。作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。员工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对工作的简要回顾。通过将近二年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清

醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同事对我今后的工作给予支持和监督。

□

政工工作总结篇七

围绕创建标准的7大项、24个类别、71项指标(其中11项核心指标)，确定了全年创建工作重点内容及目标。召开了全县慢性病监测工作会议、规范人口死亡医学证明和信息登记管理工作会议，县卫生、公安、民政局一线工作人员参加，在县人民医院对临床一线医生进行了死因监测、肿瘤随访登记、心脑血管事件报告业务培训。截止5月31日，全县共报告已审核死亡病例1516例，报告粗死亡率为6.74%，累计完成40.14%；已审核肿瘤病例652例，报告发病率达121/10万，完成率43.44%；报告脑卒中发病病例1217例，报告发病率为225.6/10万，累计完成81.08%；报告冠心病病例596例，报告发病率为111/10万，累计完成率119.44%；总体来看，目标完成情况和报告及时性完成较好，但是死因报卡及时性有待完善。

深入开展了健康知识知晓率调查。在12个乡镇开展高血压、糖尿病、食品营养标签、每人每天6000步知晓率调查各100人，利用分析软件建立高血压、糖尿病、食品营养标签、每人每天6000步知晓率调查数据库。与教育局联系，开展学校师生“盐与健康”活动，指导学校开设健康教育课，完成了在重点儿童中开展窝沟封闭预防龋齿工作的所有准备工作。

政工工作总结篇八

引言：

弹指一挥间，三个多月的时间已经过去，从最初来到大学时

的迷茫，到进入科协学术部，一路走来，我经历了很多，付出了很多，也收获了很多。在科协的日子里可以说是我最快乐最充实的，因为在科协这个大家庭里，我们每个人都是兄弟姐妹，我们一起工作，一起玩笑，一起讨论着我们的未来，在以后的日子里，我们更会一起把我们的科协越办越好。现在，我把我这个三个月以来的工作，总结如下。

正文：

一、本学期所从事的工作

1、茶水会和联谊

2、知识竞赛

3、挑战杯的户外宣传

4、ppt大赛

5、发放报纸

6、日常值班工作

二、自我对本学期的工作总结

从刚进入科协到现在，我成长了好多，在科协我最大的收获就是每次工作不管做多做少，都应该用一颗真诚的心去面对。最一开始的知识竞赛，作为学术部的一员我积极参加了，可是赛后我才知道自己与别人的差距到底有多远，作为科协的一员，也作为我自己，我有责任在以后的日子里更加努力，提高自己的综合水平。赛后我也积极参与了看卷工作，并本着公平认真的态度去对待。在进行挑战杯的户外宣传时，我尽自己所能去向同学们宣传，并热情的向同学们解答了有关挑战杯的一些问题，可是在回答别人的疑问是，我感觉自己还

是不太了解，准备的不充分，所以在以后办活动时我会充分准备，尽量做到最好。ppt大赛时我也积极参加了，然而在实际操作时我感觉自己懂得太少了，以后要在计算机方面多多练习。对于每月发放的报纸，我都会认真积极的负责，并时刻注意礼貌问题。另外，留给我印象最深的还是我们的联谊活动，它把我们每个人都融到了一块，不仅增进了我们之间的友谊，也让我明白了，我们科协是一个整体，是不可分割的。

三、计划下学期的工作安排

下学期，首先我会做好自己的本职工作，即办公室的日常值班。然后认真把学长学姐交给的任务完成，对于咱们科协的每一次活动都积极的去参与，并做自己力所能及的事情。明年是学术年，所以我会争取参加挑战杯课外学术科技作品竞赛。另外，对于其他部门的活动，我也会尽自己的一份力。最重要的还有就是学习，千万不能落下，要做一个积极上进的人。

四、预期要达到的目标

首先是值班工作我必须做到不迟到不早退，另外在宣传咱们科协的活动时，我肯定会自己先了解清楚，做好充分的准备。明年的挑战杯大赛，我觉得重在参与，但是我要尽自己的最大力去准备，在比赛中提高自己的团队意识及自身的各方面素质。

五、对校科协的建议和要求

在科协的这三个多月，它教会了我许多，那些我以前没有接触过的新事物，不断的冲击着我的大脑，使我时刻保持着一份活跃的心情，但是，科协是大学生科技活动建设的主阵地，我觉得它的学术氛围不是太大，所以我们科协内部也应该定期举办一些活动，比如说：开展科技节活动，增进大家对科

技创新的兴趣，提高素质，发挥才智，使大家的才能都能更好地发挥出来。另外，干事们平常联系太少，我们也可以不定期的举行交流会，都谈谈这段时间自己做了什么，有什么学习经验，或者是比赛的商讨会等等，这样不仅增进了彼此之间的感情，也会使工作效率大大提高。

结束语：

总体来说，通过这三个月以来各项工作的开展，我在科协的收获有喜有忧，我已变得日趋成熟，这也为我以后工作的开展打下了一个坚实的基础。我们有理由相信在大学生科协干事的共同努力和支持下，我们能充分发挥大学生科协的潜在力量，坚持原则，脚踏实地，团结向上，我们就一定能够“百尺竿头，更进一步”！希望在下一学期可以继承可取之处，改进不足之处，在下半年的工作中取得更大的发展和进步。

政工工作总结篇九

20__年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，

分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，

如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。