

# 2023年工作总结感悟经典(精选10篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。那么你知道心得感悟如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲心得感悟怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 工作总结感悟经典篇一

转眼20xx年即将过去，我们将满怀信心的迎接20xx年的到来。在过去的一年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在x年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们销售，进一步提升品牌的知名度。在这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对x20xx年终总结：

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。对于做好本职工作我概括出三大点：

- 1、热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾

客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2、对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3、控制好自己情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

顾客是我们的衣食父母，我们只有服务好顾客，使顾客认同我们的商品购买我们的商品，我们才有钱可赚，我们有了客户，就可以保障我们销售工作，我们就可以拿得到工资！我们工作做好了，销量提升了，我们就可以拿得到更多的奖金。

顾客是上帝，上帝永远是对的，是有理的，所以我们不要以上帝去争论是非，因为你如果得罪了一个顾客，就有可能失去的是一批消费者，所以我们销售人员一定要将这句话作为一切的工作前提。如果一个很挑剔，同时又很谨慎的客户，我们一定要尽力把任何事情做好，对自己也是一个锻炼。当我们说的顾客哑口无言，做事又令顾客满意的时候，证明我们有能力，而且能让我们的顾客信服，我们的销售也会源源不断地。

千万不能小看每一位顾客，我们应用真诚去打动他们。认真地对待每一位顾客，让每一位顾客满意。像所给我们讲创始人说的：一个顾客的背后就是一个市场，我们的老板只有一个，那就是我们的顾客，是他付给我们每月的薪水，只有他可以解雇上至董事长的每个人，做法很简单，只要他改变购物习惯，换到别的商店购买就是了，我们大家要时刻牢记这句话，懂得我们的薪水是谁给的，这样我们才会拿到更多的报酬的。

我们每一位员工都应该做到：

1、热爱本职工作，热爱销售。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，喜欢与人交流与沟通，敢于承受其中的压力，胜不骄败不馁，只有做到这些，我们才会有好心情。

2、有一颗感恩的心。为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩的心，我们就会去努力，去拼搏。

## 工作总结感悟经典篇二

本学期，我继续担任五年级\_班的语文教学工作，本着提高每一位学生成绩的目标，我从各方面严格要求自己，积极向同事请教，一学期下来，教学工作有计划，有组织，有步骤地完成了。现对本学期教学工作做出总结，以促来年工作更上一层楼。

### 一、认真备课

根据教材内容及学生的实际，不仅备学生而且备教材教法，拟定好的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。尽量做到每一课都做到有备而来，每堂课都在课前做好充分的准备，并利用各种资源来提高学生学习语文的兴趣，如和文本内容相关的音频、视频资料等。

### 二、增强上课技能

上课的技能直接关系到课堂是否能达到有效。因此在课堂上特别注意调动学生的积极性，加强师生交流，充分体现学生的主作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快；注意精讲精练，在课堂上老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高；另外，虚心听别人的

课也是自己上课技能提高的很好途径，我不仅听认识的人的课，也经常听网上的优质课，收益颇多。

### 三、减轻学生课业负担，做好课后辅导

布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，另外，注意分层教学。在课后，为不同层次的学生进行相应的辅导，以满足不同层次的学生的需求，如对后进生的辅导，并不限于学习知识性的辅导，更重要的是学习思想的辅导，要解决他们心结，并教给他们学习的方法，提高他们的技能。

### 四、家校联系，形成教育合力

本学期充分利用通讯簿，和家长随时联系，把孩子在校的一些情况及时反馈给家长，让家长对班里的学习情况、进度、要求有一个较清晰的概念与了解，以便帮助、辅导学生学习。这样也调动家长的参与性，主动性，和老师，学校形成了有效的教育合力，提高了教育教学的质量，也提升了老师，学校在家长心中的良好形象。

### 五、狠抓学风

为了提高同学的学习积极性，形成良好的学风，一开学，班级就成立了8个语文学习小组，并开展了一系列活动，在学生兴起一种为小组争光、你追我赶的学习风气。当一个活动结束，我们马上总结成绩，好的表扬，差的批评，并各自分析各自的原因。经过一个学期，绝大部分的同学都养成了勤学苦练的习惯，形成了良好的学风总之，一学期的教学工作，我本着提高教学效率的原则。注重教材、注重学生的全面发展、注重学生的个体差异、注重教学方法的学习和总结、注重新理念的学习和运用等。当然，五年级刚接触到阅读和作文两个方面的难题，我在这两方面的训练力度还不够，有待于下学期的进一步努力，相信一定能使这两方面的水平有大

的提高。如果这样坚持下去，学生的语文兴趣得到了激发，语文基础知识得到了提高，语文活动得到了增强，在下学期的学习中会更有利于教师同学生共同提高。

## 工作总结感悟经典篇三

翡翠的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要销售职员不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格翡翠销售职员。

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及b货翡翠和c货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

要以恰如其分的语言引导顾客熟悉本品牌及产品，如我们只经营a货翡翠；我们的翡翠饰品全部经过权威鉴定机构的鉴定并配有鉴定证书，证书的真假都可以通过网络等进行查询；它是真正的翡翠，这些语言有利于顾客消除戒备感，建立对公司产品的信心，顾客对产品有了信心和信任度才能产生购买本公司产品的欲看。

要以翡翠的文化内涵激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生平安，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

作为一个翡翠销售职员，首先，要对翡翠的专业知识有全面

的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，才能取信于顾客，让顾客买得放心。其次，要对翡翠消费的历史背景和文化内涵有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传中华民族的翡翠文化，激发他们的购买欲看。另外，还要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化内涵。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映中华民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所代表的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

光阴似箭，日月如梭，转眼间半年已经过去，回顾本年度我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

## 一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

## 二、工作中的不足

- 1、营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2、工作积极性不高，缺乏主动性；有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

3、对客户心理把握不够。

### 三、今后努力方向

1、在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2、不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4、掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

## 工作总结感悟经典篇四

20\_\_年\_\_月\_\_日，我开始了为期两周的仓库管理实习。我去了\_\_省邮政物流的集散中心，那里总共有三个仓库，共占地面积约8000平米。时光如梭！我已经实习完了仓库管理，这期间，经历了一周的夜班和一周的白班，体验着劳动的光荣与艰辛，在这里我学到了我离开校园的第一笔知识，这些都是

从书本上学不到的知识，从体验公司的文化到亲身接触公司的每个部门的人员，从公司的季刊杂志上，从其他员工的言谈中，有好的信息，也有不好的耳闻，总之，我的感觉中，我们的公司还是在不断前进发展。

## 一、实习企业概况

中国邮政具有百年历史及品牌优势，用新知识、新技术、新思维及新的管理模式，为客户提供物品、信息、资金等在时间、空间上的转移和流动的服务，是第三方物流服务的提供者。

现代邮政物流是在邮政实物运送网、信息传递网及实物流、信息流、资金流“两网三流”的基础上，采用先进的计算机技术、通信技术和资金结算等手段整合起来的全程全网的新型邮政服务体系，其内涵是邮政电子商务与现代物流的融合。\_\_邮政物流本着“至诚至信、精益求精”的服务理念，积极参与市场竞争，成功开办了以btob[]btoc为主要形式的物流、配送业务。每项业务的开办我们都力求以科学、严谨的态度，为客户量身定做服务策划，适时信息跟踪、反馈，提供优质、高效的服务，受到厂、商家的一致赞誉。

## 二、仓库管理的实习

仓库管理规定主要是：凡是进入仓库的物品，必需严格把好质量关，认真查检商品的型号、产地，是否与所采购的计划符合。出库制度，没有领导的批准不得擅自把货物出库，杜绝乱拿乱用厂里的东西。物品的管理，按归类、分区、分架来摆放，看着美观、整齐。帐目的管理，做好货物的明细帐，让人一看就一目了然。安全管理，上下班要巡查仓库，看是否有药品、气有泄露现象，要经常打开窗户进行通风，必要的还要有消防栓、灭火器一类的消防器材，查看电源是否在关闭状态，门、窗有没有完好。



仓库里他们的值班组长全面负责仓库工作，负责审核出库单及售后外联工作；信息组负责单据录入并收款工作；他们还有个男生专门负责对物料实物的保全负第一责，我在仓库工作半个月，仓库对特定客户特定的物料发货后对库存及时进行了清点，同时每周五要在仓库人员范围内对库存进行了一次盘点。仓库里的工作人员分工明确，配合也有默契。仓库人员设置及工作流程基本是按照公司的工作制度规定来执行的。有些细节方面如物料卡片的工作还可以更完善、细化一些。

### 三、实习心得

#### 1、物品的分类

如果物品没有进行很好的分类，整个仓库的物品存放将会很凌乱，给生产运作或物品清点造成很多不必要的麻烦，降低生产绩效，浪费人力物力。我们那天清点时就是因为之前物品的分类并不是很清楚，礼品与清单等又杂乱地堆放在一起，搞得我们头晕脑胀的。

#### 2、降低库存

如前面所提到的我们这次清点的仓库主要是用来存放礼品之类的，但我觉得在生产运营课上所讲到的降低库存的基本策略也可以适用于这里，企业总是不断地想寻求降低库存的方法，但我们在顺德移动见到的并不是这样的。可能他们觉得自己是“大公司”，无所谓吧！他们很多的物品存放都已经很久了，在与他们公司内部人员的交流中我们了解到这些都是之前并没有做好需求预测工作造成的，在订货时也没有做到尽量接近需求时间以及接近需求量，因而经常造成大量物品剩余，之后也不作及时的清理，造成库存量大。

#### 3、仓库利用率

邮政共有三个仓库，他们对仓库的使用很合理，产品都是按

照要求进行摆放;但是产品的无序堆放占用了许多无谓的空间,造成仓库的利用率非常的低。

#### 4、物品记录

这是我之前所没有想到的,在中国邮政这么正规的公司的仓库中竟然也会出现这种记录不规范的现象。在我们清点的过程中发现物品的库存量与存货记录出现严重不符的情况,很多物品的进出仓都没有作准确的记录。

#### 四、实习小节

这次的实践让我有机会直接接触正规企业内部的生产管理,让我有更直观地了解了企业的生产运作,作为一名大三的学生,即将走上社会,更应该提早走进企业、认识企业、适应企业,从而更好地了解社会。

### 工作总结感悟经典篇五

流年似水,光阴如箭,辉煌灿烂的弹指间就将过去,繁忙之中又迎来了新的一年。在过去的这段时间里,有辛酸也有欢笑,有汗水更有收获。回首我一年来走过的历程,公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助,让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟,感受到了公司员工“不经历风雨,怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里,我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作,在各方面有了更进一步的提高,本年度的工作总结主要有以下几项:

#### 一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策,通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法,认真学习法律知识;爱岗敬业,具有强烈的责任感和事业心,积极主动认真的学习专业

知识，工作态度端正，认真负责。

## 二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

## 三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

## 四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

### 1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

### 2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

### 3、充分展示珠宝首饰

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝

首饰的展示十分重要。

#### 4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道：“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

#### 5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

#### 6、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

### 五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政

策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本公司越走越好！

## 工作总结感悟经典篇六

珠宝首饰店的理念是为顾客提供美的享受，只有真正销售出去的产品才能实现这个目的并获得利润。如果产品销售不出去，那么珠宝店的存在也就失去了意义。所以，如何在激烈的市场竞争中获得比同行更多的业绩显得尤为重要。下面就为各位介绍四个能提升珠宝销售业绩的技巧。

### 一、寻找产品的卖点

顾客对于产品的购买往往是感性的，受很多外界因素的影响，想要顾客主动购买南洋玉器的产品，就一定要针对目标顾客群找出产品的卖点到底在哪里。比如说，如果前来光顾店面的是年逾古稀的老人，营业员就可将玉石的养生作用作为切入点，为顾客讲述关于玉石的传说，悠远的故事总是容易打动老人的内心。假若前来光顾的是年轻的情侣，那么就可以从产品的情感附加值出发，满足消费者多重心理需要，实现产品卖点多元化。

### 二、打造鲜明的品牌形象

经营一个品牌，就需要赋予品牌独特的魅力，在顾客的心中留下鲜明的品牌形象，从而获得经营品牌的信心。就“南洋”品牌而言，多年的经营已经赢得了许多忠实的顾客，口碑良好。此时需要做的就是维护好品牌形象，不要因为贪图一时小利而以次充好，品牌形象一旦破坏，对于自身的经营将形成重创。

### 三、成为顾客的朋友

顾客就像朋友，我们卖的不单是产品，还有感情。真诚与顾客沟通，站在朋友的角度为其提供可行性建议，充当忠实的听众和情感的参谋，进行顾问式销售，让顾客在消费中获得被重视的感觉。这么一来，可以产生很好的回头客效应，无需广告投入品牌的吸引力也会在消费人群中传播开来。

#### 四、加强员工培训

只有高素质的专业型销售人员才能为品牌创造吸引力。正所谓，磨刀不误砍柴功。前期需要对员工进行全面的专业知识培训，培训内容包括产品知识和销售技巧。销售人员需要透过一些方式影响消费者的欲望，让产品更加具有吸引力，并让消费者更具有购买力，以影响其“想要”。

最后，珠宝知识也是提高销售业绩的重要因素之一，要让顾客感觉销售员是专业的，从而使得他们相信销售员，让销售员在销售的过程中掌握主动权。

### 工作总结感悟经典篇七

从x月x日入住x以来□x的针对以前的工作，从四个方面进行总结：

金融营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

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，导致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开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据，把握市场机遇”的能力。

1、区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2、管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3、品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4、终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

## 工作总结感悟经典篇八

\_\_年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名珠宝营业员，我现将我的工作及心得作工作总结如下。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将(艾酷：鞋的牌子)产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业员工作做到最好。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

## 工作总结感悟经典篇九

20x我行发展史上浓墨重彩的一年，作为刚成立一年多的银行，而我担任是第一任行长，这也是我初次担任行长工作，虽然我在这个工作岗位是一名新手，但是我凭借着18年从事金融工作的经验，在各级监管部门的精心支持下，在地方党政的关心支持下，牢固树立为“三农”服务的宗旨，突出重点，



狠抓落实，注重实效，在自己分管工作方面认真履行职责，圆满地完成了各项工作任务。

## 一、以最佳状态投入工作，攻克各种困难

我行是由银行全资组建的首家村镇银行，且由于我行刚建立，各方面工作的开展都存在相当大的困难。此时作为银行负责人，我深知没有扎实稳健的工作作风、坚持不懈的敬业精神，我行将难以生存和发展，但是困难不能说明问题，解决困难才能说明更多问题。因此“不仅要带着干，而且要带头干”成为我的工作姿态。首先，要成为一名优秀的指挥官、锐意的战斗员，我的定位是一只率先垂范的“领头羊”。自己不断进取，勤奋勤政的精神面貌才能带动一支能征善战的员工队伍，这也是赢得日趋严酷竞争市场的必要条件。对此，我确立了：每位员工都要深入贯彻银行发展的工作要求，认清并分析当前形势，加大营销力度，为促进业务规模和资金实力上台阶，全面完成银行各项经营目标的奋斗思路。

其次，攻克上级下达的每一个考核目标成为我前进的动力，解决工作中每一个挫折困难化作我激昂的斗志。工作中，我不拘泥于形式，推崇创新开拓精神，鼓励先进，笨鸟要先飞，允许犯错但机会有限。在这样的氛围中，支行全年的都在凡事早动手，绝不等、靠、要的前提下开展工作。

## 二、全方位拓展业务市场，促进银行发展

面对银行属于新开设的严峻形势，我深知银行不可能立刻就会有很好的发展。为促进银行的发展，我组织全体员工，因地制宜，把私金业务作为银行资金运营的主要源动力，全方位地拓展私金业务市场。

(一)加大宣传力度，扩大影响。1. 充分利用成立一周年的契机，全方位、多角度加大村镇银行宣传；2. 制作了宣传册及十多种业务宣传单，通过网点营业柜面、组织员工上街、客户

经理进村入户发放宣传单等形式;3. 我行积极承担社会责任，丰富村镇银行开业庆典系列活动内容。

(二)建立赏罚制度，提高积极。我鼓励全行员工做好柜门服务，努力就会有成就，一定要让存款成为私金业务发展的坚强后盾。并且对信用卡推销、基金销售、个贷等业务均设专项奖励，视完成任务情况有奖有罚，有效地调动了全员的积极性，挖掘出了员工的潜能。

### 三、坚持以身作则，履行党风廉政

我坚持做到了“四自”，即自重、自省、自警、自励。一是自重。时刻牢记自己的身份，珍重自己的言行、人格和名誉。二是自省。古语有云：以铜为镜可以正衣冠，以人为镜可以明得失。只有坚持自我反省，才能防微杜渐，防患于未然。三是自警。就是用党纪、国法、条规和反面典型时刻告诫自己，在大是大非面前要保持头脑清醒。四是自励。生活与工作中，我始终做到成绩面前不满足，失败面前不气馁;工作上高标准，生活上低要求，始终保持一股旺盛的斗志。

### 四、总结工作不足，确定今后工作

x年，我在工作岗位上努力工作，虽然仅用一年就完成三年的考核任务，但也存在一些不足。主要是工作开拓性不强，积极性不够。

在今后的工作中，我要努力克服和改掉工作的不足，加强学习，提高自身综合素质，围绕培训工作的目标任务，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，发奋努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为培训工作的的发展做出自己应有的贡献。

## 工作总结感悟经典篇十

20xx年是国务院提出治理经济环境、整顿经济秩序的第一年，总行提出了“控制总量、调整结构、保证重点、压缩一般、适时调节”的信贷总方针，如何把这一中心任务贯彻落实到我们的商业信贷工作中去，我们提出的口号是：调结构、保市场、促流通。其中调结构是基础，保市场是任务，促流通是目标。经过一年来的积极工作，商业信贷结构得到了有效调整。同时使我市市场出现了稳定、繁荣的喜人局面，完成购进总值20548万元，实现销售24178万元，创利税679万元，取得了比较好的经济效益。

### 调好两个结构，活化资金存量

今年，国家实行财政、信贷“双紧”的方针，其目的是减少货币投入，促进原有生产要素的调整及优化配置，从而达到控制通货膨胀、稳定发展经济的目的。商业部门担负着回笼货币、繁荣市场的任务，其经营如何，对于能否稳定市场，促进经济发展意义重大。我们认为，在货币紧缩、投入减少的情况下，支持商业企业、提高效益、保住市场唯一的出路是活化资金存量，调整好两个结构，提高原有资金的使用效能，缓解供求矛盾。

#### (一)调整好一、二、三类企业的贷款结构

今年初，我们根据上级行制定的分类排队标准，结合20xx年我们自己摸索出的“十分制分类排队法”，考虑国家和总行提出的支持序列，对全部商业企业进行了分类排队，并逐企业制定了“增、平、减”计划，使贷款投向投量、保压重点十分明确，为今年的调整工作赢得了主动。

到年末，一类企业的贷款比重达65.9%，较年初上升4.7个百分点，二类企业达26.7%，较年初下降2.6个百分点，三类企业达7.4%，较年初下降2.1个百分点。这表明，通过贷款存量

移位，贷款结构更加优化。

## (二)调整好商业企业资金占用结构

长期以来，由于我市商业企业经营管理水平不高，致使流动资金使用不当，沉淀资金较多，资金存量表现为三个不合理：一是有问题商品偏多，商品资金占用不合理；二是结算资金占用偏高，全部流动资金内在结构不合理；三是自有资金偏少，占全部流动资金的比重不合理。针对这三个不合理，我们花大气力、下苦功夫致力于现有存量结构的调整，从存量中活化资金，主要开展了以下几个方面的工作：

### 1. 大力推行内部银行，向管理要资金

我们在20xx年搞好试点工作的基础上，今年在全部国营商业推行了内部银行，完善了企业流动资金管理机制，减少了流动资金的跑、冒、滴、漏，资金使用效益明显提高，聊城市百货大搂在实行内部银行后，资金使用明显减少，而效益则大幅度增长。今年全部流动资金占用比去年增长1.5%，而购、销、利的增幅均在30%以上，资金周转加快27%。据统计，今年以来，通过开展内部银行，商业企业约计节约资金450万元。