

最新工作总结这样写 年终企业工作总结具体写法(汇总9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

工作总结这样写篇一

时光荏苒，转瞬即逝。首先感谢一年来公司领导对采购部的栽培以及公司各部门对采购部的大力支持和帮助！采购部全体员工在总结过去的基础上一定会团结一致，珍惜每一天，按公司既定目标努力工作。新年伊始，我将过去一年中采购工作作一个汇报。

两项产品弥补了系统内鱼产品的销售空白，第一次实现了鱼产品的全国统采，经过与供应商多次的协商磨合，该产品现已可正常销售，10年鱼泡实现销售额_元，鱼肉方坯实现销售额_元，通威鱼砖实现销售额_元，物流公司实现利润_元，为店面实现利润_元。

2、内蒙古科银淀粉制品有限公司的淀粉类制品

为满足店面需求，提高产品质量，特引入无明矾粉条产品，该产品也是我公司为认真贯彻公司《食品安全管理办法》引入的重点产品。自6月份引入以来，实现销售_元，物流公司利润_元，店面实现利润_元。

3、上海诺德生物实业有限公司的茶饮系列产品

受运营总部委托，我公司于引入，因09年4月错过了茶饮系列产品销售旺季，定于20__年开始全面推广，属于高潜力新品，自引入以来实现销售_元，物流公司利润_元。

4、上海味可思肉类食品有限公司的澳洲牛肉类产品

5、四川绿岛油脂有限公司的猪油系列产品

该产品引入后得到了店面的一致好评，自09年8月合同签订后，香满都纯正猪油(15kg)销售额_元，物流公司利润_元，店面节约成本_元；香满都纯香猪油(15kg)销售额_元，物流公司利润_元，店面节约成本_元；香满都纯香猪油(25kg)销售额_元，物流公司利润_元，店面节约成本_元。

处于谈判及合同签订中的项目：

1、大山合集团的菇类产品

2、天津中誉清真肉业有限公司的新西兰羊肉系列产品

3、北京靓果园商贸有限公司的鲜榨果汁系列产品

4、北京日创科技有限公司的酸奶机系列产品等，

预计年底前完成引入工作。

在新品引入工作中还存在不足之处，规划不细、与各部沟通不到位等，20__年百尺竿头，更进一步。20__年我们将引入牛头肉、海藻、色拉油、鱼浆、鸭掌、虾类等。

二、非食品方面

截止10年12月份，新品完成销售额为_元，为店面节省采购成本共_元，为物流公司创收_元，共创利润_元，降价获利_元。

说明如下：

2、完成联想m6955启天电脑15、17和19液晶显示器的降价，在原有采购价格的基础上分别降低_元、_元和_元，联想公司为店面免费赠送windows home版正版操作系统，降价后的m6955液晶电脑为店面节省采购成本_元。

工作总结这样写篇二

假设店铺设在下班族集中的地域，最好在星期天或假日也照常营业。必要时，还可适当延伸营业时间。但有时分能够会遭到空间、人事、技艺、资金等理想要素的限制，因此，应该先从能够事项着手，一步步去发扬特征。

例如，把重点放在自己比拟熟习、较有竞争性的商品上，或由较内行的经理亲身引见给上门的顾客，都是比拟好的方法。其实，特征并不限于商品，其它如良好的效劳、华美的店面、诚实的员工等，只需发扬其中一两项特点，就足以吸引顾客上门了。假设没有创业阅历的人想要创业，那么加盟店会是一个不错的选择，但是如今的加盟项目良莠不齐，这就需求创业者擦亮慧眼，如何选择具有开展前景的加盟商，为自己创业选择一个好项目？开加盟店的留意事项有哪些呢？主要为投资者总结以下几个创业加盟的留意事项。

加盟圈建议创业者不要由于急于创业开店，在为了筹措加盟金、保证金时，四处借债，甚至借高利息贷款。加盟店虽然有成熟的管理理念但是新店开张会有一段时间的冷淡期，利润在短时间内还无法赚取的。但是每天还要为了筹钱偿债，创业者是无法完全无意投入于事业的运营。

创业者假设资金有限，以为可以先选择一些小型的加盟项目，渐渐积聚资金。同时加盟者要量力而行，选择适宜自己门槛的加盟费用。否则，创业者债台高筑，整日忧心忡忡，对店面的运营形成很大的影响。

同时，加盟者要对整个资金的投入确定一个合理的分配比例，做好全体的规划。不要等到风风光光的停业后，才发现已无资金停止店面前期的运作，岂不闹了个天大的笑话。

如今连锁企业很多，加上最近几年开加盟店赚取利润可观，使得有些新兴的连锁企业和加盟者都比拟急躁。一些创业者创业心切，只听连锁企业的一些宣传资料就轻率地签约加盟，等到有纠纷才发现连锁总部比自己的店面还小，甚至是一个空壳，基本没有处置加盟项目效果的才干和阅历。因此，创业者要亲身去调查总部以及去加盟店搜集第一手现场资料，这是十分必要。

合同是独一无二具有约束力的一个重要凭据。最重要的就是合同期限，国际多为三年或五年，由于有的加盟商为了保险起见，思索到某些要素对加盟点的约束，所以合同年限设为较短。开展较为动摇的加盟企业合同年限一般比拟长，成熟的管理理念保证加盟者可以在该行业动摇开展。

其实，创业者在签立加盟合同之前，就应深化了解合同内容，以确保自身权益。切莫以为加盟合同都是总部制式的范本不可修改，其实合同应该是透过彼此双方协议之后做成的。换句话说，创业者不只该睁大眼睛看清楚内容，更有权益要求修改内容。

工作总结这样写篇三

xx年上半年销售季度，渐进尾声，许多销售人员都开始着手撰写xx年上半年销售工作总结。上半年销售工作总结怎么写呢？其实很简单，具情写作方法大家可以参考以下这篇优秀的销售工作总结范文。

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟

和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售一部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作；三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，

我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人xx年上半年工作总结，不足之处，请领导指正。

工作总结这样写篇四

汽车销售半年工作总结如何写?主要是对2011年1——6月的工作进行一次全面的系统检查，总评价，分析，分析成绩、不足，经验等，归纳出经验教训，提高认识，明确方向。然后根据实际情况再作出下半年的工作计划。从事任何工作都必须有总结的能力，作为汽车销售顾问，做好工作总结，有利于下一步计划的实施。

一般来说，汽车销售顾问的半年工作总结包括以下几个方面的内容。

一、数据总结分析

作为汽车销售顾问，必须对数据有极度的敏感性。因为，汽车销售顾问不能脱离数据，例如：销售车的数量、业绩数、和客户谈的价格、还有客户的数量。甚至是挖掘潜在客户数量、拜访客户的数量、电话营销的次数等。这些都是数字。

在写总结时，关键是写您上半年完成的业绩情况，总任务目标是多少台车，你一共销售了几台车；总利润是多少；单月销量最高的是多少；以及你目前掌握的客户数量有多少……。销售顾问要懂得用数据来说话，用数据做总结，分析自己的优势和劣势，找出对策。

二、技能的总结分析

对汽车销售顾问来说，销售技巧的总结能让自己更深去了解自己。大多数销售顾问在半年内都有一个质的进步，当然，这不能缺少自己本人的努力以及同事、上司的指点，还包括公司的培训。

因此，在写总结时，可以从几个方面来写。

- 1、自己对销售技巧的总结、琢磨，可以结合让你印象深刻的客户来谈。
- 2、参加公司的培训，获得的进步；
- 3、同事、上司的指点，获得的进步……这些都是可以作为工作技能的总结部分。

三、综合能力的总结分析

优秀的汽车销售顾问并不是只会卖车，他还能把持好各种关系。例如和同事、上司相处的关系；在售前和售后之间的关系，还有和客户之间的关系。

因为销售顾问的具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。在4s店内，其工作范围一般主要定位于销售领域，其他业务领域可与其他相应的业务部门进行衔接。所以，和其他部门的配合显得非常重要。

总之：销售顾问的工作总结，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是思想认识提高的过程。通过总结，可以把零散的、肤浅的感性认识上升为系统、深刻的理性认识，从而得出科学的结论，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。

售后服务顾问须具备的5个能力

汽车4s店的售后部门的服务顾问是连接客户与4s店之间的桥梁，服务顾问通过日常的服务流程，接待客户，去了解客户的需求，以及帮助客户解决问题。为了提高客户的满意度，服务顾问在汽车维修活动中占据重要的位置。所以，作为一名售后服务顾问，必须具备以下5个能力[606job中国汽车人才网为你总结：

1、沟通能力

服务顾问的主要工作内容是与客户打交道，每天面对的是客户，所以具备良好的沟通能力是做好服务顾问的这项工作的要点之一。当服务顾问接待客户的时候，首先要认真倾听客户的问题，通过询问去了解客户的问题，收集好客户的相关信息，并及时反馈。在这样的交谈中，是必须具备清楚的语言沟通能力。

2、汽车专业知识

要胜任售后服务顾问这个职位，必须要具备汽车专业知识。

如基本的汽车知识，基本部件的名称和操作方法、汽车特性和工作原理、汽车主要附件和基本功能的操作，以及保修政策及各项步骤的知识。服务顾问通过自身了解到的汽车知识，在了解客户的问题和需求之后，可以有效地为客户做出正确的引导。

3、客户对话技巧

在与客户对话的过程中，要懂得一定的对话技巧，这也是服务顾问这项工作的所须具备的技能之一。首先，交谈时，对于客户的不同意见要表现出友好的态度。然后，认真听完客户的问题或者是需求，确认好客户的陈述。可以使用清晰简短的句子去传递信息。

4、抗压能力

售后服务顾问要应付各种各样的客户，每个客户所带来的问题也许会很多很繁琐。面对着众多的问题而要你去解决的时候，你总会觉得压力很大。这就要求服务顾问要有很好的抗压能力。如何保持一个清晰的头脑，有条不紊地处理客户问题？这就要看你怎么去应付工作所带来的压力。

5、计算机技能

如今的计算机技能是每个人所要具备的基础性工作技能之一了。由于服务顾问需要收集客户的相关信息并要及时反馈，建立客户的档案和客户车辆档案等等这些工作都是需要用到计算机。因而服务顾问必须有较好的计算机能力，能够简单快捷地使用计算机。

汽车销售：态度比方法更重要

有人说：态度决定一切。汽车销售在进行销售活动的时候，一切都是以销售为前提，运用各种各样的销售方法。是不是

好的销售方法就是有销售意识的表现呢?其实不然，汽车销售顾问的态度比方法更重要。为什么这样说呢?606job汽车人才网小编为你总结原因。

什么是销售意识?

销售意识就是销售态度。如今4s店的制度和流程早已做得很细了，汽车销售人员只要遵守就可以了。然而遵守执行并不能说明你有多强销售意识，只能说明你是一个合格的汽车销售人员。销售意识是一种动力，是一种时刻进取的精神。只有具有销售意识，才会把工作做得更好。

为什么销售态度比方法更重要呢?

态度是行动的前提。你要把销售方法使用得更好，那就需要有一个好的销售态度。我们常常可以看到很多汽车销售人员对工作很有激情，业绩都不错，但是上司却总觉得他们欠缺点什么，比如说忘记了工作牌的佩戴，开会时在下面毫无顾忌的说话，对于公司的宣传资料漫不经心等等。他们只有在见到客户的时候才会兴奋。其实这与销售态度很有关系，作为一个汽车销售顾问，不能仅仅是使用销售方法去说服客户促成交易，而应该具有良好的销售态度。

销售态度是企业文化的一部分

汽车销售人员要时时刻刻记得自己的言行是代表着公司的企业形象和服务，在进行销售活动的过程中，注重提高个人业绩的同时，更要严格要求自己，培养自己具有良好的销售态度。销售态度始终贯穿于工作之中，汽车销售在工作中展现的销售态度还是企业文化的一部分，更是公司的经营理念和 service 特色的体现。

销售人员陈述产品的三个基本点(案例)

汽车销售顾问在陈述自家产品时，大多数时候都会抓住自家产品优点不断展示。通常情况下，产品展示过程中都容易混乱，导致顾客听得一塌糊涂，或者是觉得你在重复。如何更加有条理性陈述产品的优点？主要抓住三个基本点进行描述。

第一个基本点、人无我有

第二个基本点：人有我优

一般而言，各款车在品牌上虽有差异，但绝大部分结构和零部件是相似或相近的，此时顾客最难做出的就是在几种产品中进行最终的选择。此时，如果要想让顾客的选择更倾向自己，那么就要在相同的方面找出差异化。如同样装备了双安全气囊，但销售人员要介绍的这款车装备的副驾安全气囊具有锁止装置，而竞争车型虽然也装备了双安全气囊，但却没有这样的锁止装置。

第三个基本点：人优我新

这是最难做出比较的方面，现在各汽车生产厂商都在强化技术的新颖性和优良性，不分伯仲。要想让顾客对自己所销售的产品产生更大的认同度，关键的地方是如何让顾客感受到新技术的使用，突出一个“新”字。“新”虽然要冒一些风险，但新却能够给顾客带来喜悦和快乐，特别对一些喜欢追新求异的顾客。如蓝牙技术已经应用于通信领域，一般高档车现在都配有车载电话，此时销售人员可以强调该技术采用的版本是早期的还是最新的，并向顾客说明越近的版本越成熟。

汽车销售新手如何快速自我增值？

销售顾问新手在刚接触销售的时候都显得错乱，不知道要从哪些方面入手进行自我增值。据经验丰富的销售顾问表示：销售不是单一的技巧活，往往都会出现这种情况：销售顾问

的业绩和一个人的综合素质成正比，综合素质强，业绩也强。因此，快速自我增值对销售顾问新人来说显得非常重要。如何进行增值?606汽车网总结以下几个点：

1、先明确销售顾问的综合定义

汽车销售顾问的定义：为客户提供顾问式的专业汽车消费咨询和导购服务的汽车销售服务人员。其工作范围实际上也就是从事汽车销售的工作，但其立足点是以客户的需求和利益为出发点，向客户提供符合客户需求和利益的产品销售服务。其具体工作包含：客户开发、客户跟踪、销售导购、销售洽谈、销售成交等基本过程，还可能涉及到汽车保险、上牌、装潢、交车、理赔、年检等业务的介绍、成交或代办。在4s店内，其工作范围一般主要定位于销售领域，其他业务领域可与其他相应的业务部门进行衔接。

2、汽车销售顾问应该掌握的专业内容

从以上的定义可知，销售顾问是一项综合性极强的工作，而且工作内容涉及的范围也大。因此，要成为一名合格优秀的销售顾问，必须要掌握多方面的知识。首先，要掌握的专业知识包括：《汽车基础知识》、《汽车营销基础》、《汽车营销环境》、《汽车文化基础》、《汽车市场概述》、《汽车市场调研》、《汽车销售流程》、《汽车服务流程》、《客户开发技术》、《沟通谈判技巧》、《职业素养训练》。

3、汽车销售顾问要延伸的知识面

仅仅掌握专业知识离优秀的销售顾问还很远，因此销售顾问面对的客户是来自生活中各大领域的人员，如果你能找到客户感兴趣的话题，或者和客户能有话可说，从某一方面来说也是促成交易的关键。案例：销售顾问小郑遇到一个做期货的经理，但是小郑并不是谦虚的人员，在不懂装懂的过程中让客户觉得这个人不老实，因此，最终还是没有选择购买产

品。

汽车销售顾问在掌握了专业知识后，要多方面猎取各行业的知识，只要是自己不懂的，都要去学习和掌握。知识面越广、综合能力越强，销售业绩自然也好。

20个问题测试销售顾问销售水平

经过相关企业的考核和测评，检验一个优秀的销售顾问至少需要三年的时间。如何测试销售人员的销售水平，提供以下20个问题供参考，是否可以在一次沟通中就都可以回答就是一个检验你销售水平的测试。

这也是很多车企的一项测试，测试要求所有的销售人员在首次与客户沟通后，必须可以回答如下的20个问题。

- 1、客户现在是否在驾驶其它品牌的车辆？
- 2、客户是如何了解我们汽车的品牌的？
- 3、客户对本公司的车了解多少？了解什么？什么渠道了解的？
- 4、客户对其它公司的车了解多少？
- 5、客户周围的朋友是否有驾驶本公司车辆的？
- 6、客户是否知道本公司的车辆的长久价值？
- 7、客户是否清楚汽车质量问题可能导致的严重后果？
- 8、客户是否知道售后服务对汽车产品的意义是什么？
- 9、客户中谁在采购决策中的具有影响力，是多少？
- 10、采购决策的人数是多少？

- 11、客户的学历状况如何？
- 12、客户平常阅读的报纸，杂志，图书的情况如何？
- 13、客户的个人成就如何？
- 14、客户对自己企业或者个人的评价？感觉？
- 15、客户从事商业活动的时间？
- 16、客户过去的经历哪些是他们最得意和自豪的？
- 17、客户如何评价汽车行业？客户认为汽车行业发展趋势如何？
- 18、客户周围的人对他的评价和认知如何？
- 19、是否认识到客户的稳定的价值观，商业观？
- 20、客户平时是否经常会做重要的决定？该信息来源于606job
中国汽车人才网

绝大多数的销售人员甚至在从事销售的第一年，完整的一年销售经验以后还是无法做到通过第一次沟通就能够回答这20个问题。这也说明，成为一个出色的，优秀的，卓越的销售顾问绝对不是一朝一夕就可以做到的。

个人能力比较全面的求职者，进取心强，洞察力强，稳重细心，特别注重团队合作，善于沟通和协调，能够吃苦，抗压能力很强，善于计划和全面思考，有吃苦精神，最擅长管理和销售。

我可能不是最优秀的，但是我的上进心和责任心是最值钱的。在这里我说的再好都不会被任何一个人力资源经理认可的，

毕竟我要用实际操作证明自己，我只需要一个真正能够展示和完全发挥我的潜能的平台。

工作总结这样写篇五

会议主持词是会议主持者主持会议时使用的带有指挥性、引导性的讲话，会议主持词基本写法。一般大型或正规的会议都要有会议主持词，所以其使用频率较高。主持词和其他公文一样，也有其特点，有其特有的写作套路，不熟悉它，不掌握它的写作规律，就难以得心应手，更难达极致。因此，有必要对其进行研究和探讨，以便使写出的会议主持词更规范、更具体。

一、会议主持词的特点

有人把会议主持词比喻成音乐指挥、报幕员、导游，这不无道理，但严格地说，会议主持词要根据会议的安排，对有关内容和事项作出说明，对一些重要问题进行强调，对领导讲话作出简明扼要的评价，并对会后如何贯彻落实会议精神提出要求、布置任务。会议主持词有以下几个特点：

(一)地位附属

主持词是为领导讲话和其他重要文件服务的，其附属性表现在两个方面：从形式上看，主持词的结构是由会议议程所决定的，必须严格按照会议议程谋篇布局，不能随意发挥；从内容上看，主持词的内容是由会议的内容所决定的，不能脱离会议内容。主持词的附属性地位，决定了它只能起陪衬作用，不能喧宾夺主。因此，在撰写主持词的过程中，从结构到内容乃至遣词造句、语言风格、讲话口气等，都要服从并服务于整个会议，与会议相协调，相一致。

(二)篇幅短小

主持词的篇幅一般不宜过长，要短小精悍，抓住重点，提纲挈领。而篇幅过长，重复会议内容就会造成主次不分、水大漫桥，范文《会议主持词基本写法》。

(三) 语言平实

与严肃的会议气氛相适应，会议主持词在语言运用上应该平实、庄重、简明、确切。要开门见山，直入主题，尽量不用修饰和曲笔。说明什么，强调什么，提倡什么，反对什么，有什么要求、建议和意见，都要一清二楚，一目了然，切忌含糊其辞，模棱两可。

(四) 重在头尾

会议主持词的主要部分在开头的会议背景介绍和结尾的会议总结任务布置两部分，中间部分分量较轻，只要简单介绍一下会议议程就可以了。因此，会议主持词的撰写，重点在开头和结尾。

(五) 结构独立

会议主持词分为开头、中间和结尾三个部分，而且每部分都相对独立。

二、会议主持词的写作方法

(一) 开头部分

这一部分主要介绍会议召开的背景、会议的主要任务和目的，以说明会议的必要性和重要性。可分为五方面内容：一是首先宣布开会。二是说明会议是经哪一级组织或领导提议、批准、同意、决定召开的，以强调会议的规格以及上级组织、上级领导对会议的重视程度。三是介绍在主席台就座的领导和与会人员的构成、人数，以说明会议的规模。四是介绍会

议召开的背景，明确会议的主要任务和目的，这是开头部分的“重头戏”，也是整篇文章的关键所在。介绍背景要简单明了，“这次会议是在瞭情况下召开的”，寥寥数语即可。因为，介绍背景的目的在于引出会议的主要任务来。会议的主要任务要写得稍微详尽、全面、具体一些，但也不能长篇大论，要掌握这样两个原则：一是站位要高，要有针对性，以体现出会议的紧迫性和必要性；二是任务的交代要全面而不琐碎，具体中又有高度概括。五是介绍会议内容。为了使与会者对整个会议有一个全面、总体的了解，在会议的具体议程进行之前，主持人应首先将会议内容逐一介绍一下。如果会议日期较长，如党代会、人大政协“两会”，可以阶段性地介绍，如：“今天上午的会议有几项内容”，“今天下午的会议有几项内容”，“明天上午的会议有几项内容”。如果会议属专项工作会议，会期较短，可以将会议的所有内容一次介绍完毕。

工作总结这样写篇六

请示一般由标题、主送机关、正文、落款和附注五部分组成。其各部分的格式、内容和写法要求如下：

标题。

请示的标题一般有两种构成形式：一种是由发文机关名称、事由和文种构成。如《××县人民政府关于×××××××的请示》；另一种是由事由和文种构成，如《关于开展春节拥军优属工作的请示》。

主送机关。

请示的主送机关是指负责受理和答复该文件的直属的上级机关。每件请示只能写一个主送机关，不能多头请示。

正文。

其结构一般由开头、主体和结语三部分组成。

(1) 开头。主要交代请示的缘由。它是请示事项能否成立的前提条件，也是上级机关批复的根据。原因讲的客观、具体，理由讲的合理、充分、上级机关才好及时决断，予以有针对性的批复。

(2) 主体。主要说明请求事项。它是向上级机关提出的具体请求，也是陈述缘由的目的所在。这部分内容要单一，只宜请求一件事。另外请示事项要写的具体、明确、条项清楚，以便上级机关给予明确批复。

(3) 结语。应另起段，习惯用语一般有“当否，请批示”，“妥否，请批复”，“以上请示，请予审批”或“以上请示如无不妥，请批转各地区、各部门研究执行”等。

落款。

一般包括署名和成文时间两个项目内容。标题写明发文机关的，这里可不再署名，但需加盖单位公章。

附注。

工作总结这样写篇七

1、汽车销售经理主要的工作内容

汽车销售经理可以把本年所做的主要工作内容阐述出来，但是不需要全部列举出来。列举工作内容的时候要有条理性。

2、对今年车市的整体环境现状进行总结

汽车销售经理首先要从车市的整体状况进行描述，例如市场容量、竞争态势、市场份额、销售渠道模式的变化及消费者

需要变化、区域市场特征等等。目的是在于了解车市的整体现状和发展的趋势，把握市场的进展。

其次，深刻分析车市的竞争产品。从产品的价格、渠道模式、促销推广、广告宣传，销售人员等方面来分析。要做到知己知彼，百战不殆。目的是在于寻找优秀的营销模式，挖掘自身的不足，从而去改进。

最后，汽车销售经理要总结自身的工作，分别从销售数据、目标市场占有率、价格体系，品牌推广、营销管理体系、营销团队管理、薪酬激励等方面进行剖析。目的在于找出存在的关键性问题并进行初步原因的分析，才能找出解决问题的方案。

3、工作中出现的问题和不足

汽车销售经理在工作过程中，总会遇到不同的问题，以及自己工作上的失误和不足。写出自己的不足，再去写一下该如何改进不足之处，这样才能有进步的空间。

4、做出下一的汽车营销计划

汽车销售经理的工作总结中比较重要的一点就是新的营销工作计划。在新的工作计划之中，首先要做的就是营销目标的拟定，必须是具体的数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标，渠道开发目标、人员配置目标等等，并加以细化分解。汽车营销计划里面需要拟定品牌推广规划，致力于扩大品牌的影响力，提升品牌知名度，可以从促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广的主题。最后一点就是营销费用的预算，要分别制定出各项目费用的分配比例。

但是有一点是要注意的是，销售计划只是一种策略性的工作思路，具体的计划还是需要分解到季度或者是季度来制定，

这样执行起来才有现实的意义。

工作总结这样写篇八

开头：用某种现象、某个事例、某句名言、某个(几个)比喻等自然地引出观点。

观点：观点正确、鲜明、切合题意。可单独成段，可附在开头的后面。

论证：用各种论证方法证明观点的正确性。

道理论证：讲清楚观点正确的理由，可正反两方面讲道理。

举例论证：用正面或反面的事例证明观点的正确。

比喻论证。

引用论证：引用名言证明观点正确。(联系现实分析)：证明了观点的正确性以后，对符合或不符合观点的现象进行评析。

结尾：总结、呼吁、倡导、号召等。

四个部分中，灵魂是“观点”，“开头”是为了引出“观点”，使观点的提出十分自然，它可以是观点针对的现象，可以是文章的一个精彩的论据，当然，有时候没有“开头”，开门见山，直接提出观点。“论证”，顾名思义，是为证明观点而存在。“结尾”使文章更完整。

工作总结这样写篇九

1、20__年弹指间已过半年。总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经

验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

2、参加工作半年以来，在领导和同志的帮助下，我认真学习、刻苦钻研，积极为养殖户服务，各方面都取得了一定的进步，得到领导和同志的一致好评。现总结如下：

3、自20__年至今不知不觉已经走过了半年。半年来本人始终能坚持党的方针政策，紧紧围绕单位的工作中心和工作重点，较好的完成了各项工作任务。以下为半年来的简单工作总结：

4、半年来，在领导和同事的关心支持帮助指导下，认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和“十七大”精神，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平，在思想上按党员标准严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导安排的各项任务。