

街道残联工作总结(实用9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

街道残联工作总结篇一

一个月以来，对我来说，幸运的`是学到了船务操作的流程，虽然有些并未实际操作过，我从师傅那里知道了每一步应该做些什么，应该注意些什么问题！下面我总结一下我学到的海运船务的一般流程。（我方大多数做的是fobchina条款，所以下面总结的也是针对fob术语的）

1. 根据公司与工厂之间订立的生产合同里的客人要求的交货期来安排船期。
2. 根据船期，提前两周写好书面订仓纸（有时也可以是电脑里写订仓纸），对于在节假日之前更要提早和船公司联系订仓，以免爆仓，订不到仓位。订仓纸里的具体内容大致包括：抬头(shippingadvice)□船开截关日，目的地港，所订的柜型（一般就是20尺寸的小柜或是40尺寸的平柜或是40尺寸的高柜），货物的品名，每种货物体积，数量，总货物体积（以此来确定柜型），客人的公司名，我方代理公司名，最后就是公司的联系电话，传真号码。
3. 写好订仓纸后就是传真给船公司，快的一般就是当天可以拿到进仓单(shippingorder)了，进仓单里一般包括仓库地址（会有画好的一个地图），旁边写着何时之前要将货物送到指定仓库，何时要将所需单证寄到船公司等；接着仔细些就

是在进仓单旁边的空白处写好每一个货物工厂联系人，货物的箱数，以便工厂那边确认！然后就是对工厂发传真了，货物多的要仔细，一个一个传过去。

4. 有些货物是国家法定检验货物，我方外贸公司还需要安排作商检，这个一般是要求工厂去做的；有些货物如木盒子之类还需要作熏蒸，拿到熏蒸证书。

5. 工厂那边收到进仓单后，顺利的话就直接送到船公司指定仓库；如果货物怕摔什么的，船公司那边又没有拖车了，还需我方外贸公司自己另行安排拖车公司去拖柜，在这个过程中，有时会遇到些数据的变化，比方说由于运输问题，最后实际进仓货物箱数与原来的不符，这就要求我们随时同工厂和船公司的人联系，跟踪货物的进仓进度，随时采取应变措施，确保货物顺利进仓！

6. 对于没有进出口经营权的外贸公司还需自己制作一份货物明细表（包括发票号，船公司名，船公司联系人电话和传真，开船日，货物的品名，数量，美金单价，箱规，每种货物的箱数，毛重，净重，贸易术语[hs编码等），然后传真给代理公司，让代理公司做一份单证，一般包括（装箱单，商业发票，报关单），之后要求代理公司把全套的单据寄给船公司去报关，从中可寄两份空白单据，以便船公司把数据打印上去。为什么要两份空白单据呢？我前面所说的五点里有时货物实际进仓货物箱数与原来的不符，那么我们及时的得知箱数变化，就可以及时联系船公司重新打印数据。

8. 然后我们就可以要求船公司把做好的提单样本传真过来，作确认，如果有什么不对的地方还可以回传改的；提单确认之前，可以把提单样本传真给客人看一下[30%定金的，客人会把余下的款项打到代理公司的账户下，因为我外贸公司无进出口经营权，所以客人的钱都是进了代理公司的账户。

9. 提单确认了以后，只要把运费和相关杂费付清就可以拿到

正本提单，公司拿到正本提单后就可以立即寄给客人，我方是用dhl哈哈~~只要打个电话，人家就会过来取件的哦。

10. 寄正本提单之后，如果很倒霉，提单在途中寄丢了，我所知道的是可以在确保钱已进账的情况下出份保函，付点钱给船公司，然后船公司作提单电放，直接把提单电放给客人，客人无须正本提单也可以去提货。做电放有一定的风险，一般是能确保钱已进账的情况下才做的。另外做电放我所知道的情况是两种：1) 很霉运提单寄丢了做电放。2) 对于东南亚客人，开船后4~5天这样，船已快到目的港，但是由于种种原因（诸如钱还未付清，改提单数据，节假日等），正本提单还未下来，客人急着要提货，这里也可以做提单电放。

10. 寄了提单之后，1~3个月里催要核销单，这个是要去催的，不然这么多外贸公司，人家是不可能主动记得给你的，核销单也是给财务的，公司可以凭着核销单去退税的，到这里基本上就是出货工作结束了。

11. 最后，那就是每次出货之后的文档归类保存了，日后对于相关的货物可以查查翻翻作参考的。

其他注意的地方比如说走美加线的的货物还要付ams附加费。

街道残联工作总结篇二

1、销售情景总结：销售业绩和销售目标达成情景，要求既有详细数据，又有情景分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情景总结分析，包括：

(2) 市场评价：市场情景是好是坏，发展前景如何，存在什么

问题，有什么机会。

(3) 市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

(4) 市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少；

(5) 产品库存现状：各级经销商的产品库存情景：数量、品种、日期；

(6) 经销商评价：各级主要经销商的心态、本事、销售业绩情景怎样；

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情景安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自我工作的得与失、对与错。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

2、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

3、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

4、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

街道残联工作总结篇三

我担任五年级的数学教学工作现在以开学一个月，下面我把

教育教学情况作总结如下：

刚接手这个班,我首先通过分析摸底,访问相关老师,大致掌握一些情况。这个班的学生基础还可以,后进生面较大的现状,在教学中认真钻研教材,把握好教材的重点和难点,根据教材内容以及学生的实际水平和特点,选择适当的教学方法,寓教于乐,尽可能使学生学得轻松、愉快。

在教学过程中,我不仅注意学生知识的掌握情况,而且还十分注意学生学习能力、学习习惯的培养,除了要求他们“学会”,更重要的是要让他们自己“会学”。课堂上,对于那些脑子灵反应快,好胜心强,爱动、贪玩、粗心,懂一点就听不进去,注意力很难集中的学生,上课时就对他们多提问,让每一个学生都能积极主动地参与教学活动。总的来看,学生学习的兴趣和积极性大大提高了,课堂气氛变活跃了,学生的学习方法也得到了改善。

学生所做的每一次作业,我总会认真批改,仔细分析,及时发现学生学习中的薄弱环节,进行补漏。每次作业我都坚持做到“学生做一老师改一老师讲评一学生订正一老师再改”。

班级中有三名同学基础特别差:马微、李嘉欣、张硕等数学基础不是很好。我经常对他们进行辅导。通过课堂教学、检测、作业反馈等,发现问题,充分利用空余时间为他们开“小灶”,作业错了,坚持面批面改,促进他们自我奋进。一学期下来他们成绩有明显提高,而且在学习态度、学习习惯方面有了明显好转。

街道残联工作总结篇四

时间过得很快,转眼间来了xx已经三个月了。这段时间,我努力了很多,进步了很多。学了很多以前没有的东西,我觉得不仅仅是工作,更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这个阶段来看,我发现我渴望的知识在不断地向自己走来。

在领导和同事的关心下，通过不懈的努力，我逐渐适应了周围的工作环境，逐渐进入了工作状态。

在这三个月的工作时间里，我每天都过着充实的生活，从打样到接待客户。虽然附加的劳动没有得到结果，对我打击很多次，但我相信付出总会有回报的，努力就会有希望，不努力就不会有希望。成功是给有准备的人的。

在xx在领导和同事的支持和帮助下，我不断加强工作能力，以精益求精的态度认真完成了自己的任务，工作能力取得了很大的进步，为以后的工作和生活打下了良好的基础。现将我的一些销售经验和工作总结如下：

作为一个合格的销售人员，首先要熟悉自己的产品，了解自己产品的优缺点，适合哪些行业，哪些客户群体，才能更好的向客户展示自己和产品的专业性，才能赢得客户的关注和信任。

当然，不要忽视竞争对手。有针对性地解决对手产品的优缺点；只有这样，我们才能对症下药，用我们的优势克服客户的劣势。比如我们的设备在精度和速度上略胜同行，这就是我们的优势。在向客户介绍产品时，尽量介绍自己产品的优势。

导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

二、因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知理财销售顾问是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为理财销售销售顾问，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是理财销售不可推卸的职责。要做一名合格的理财销售顾问，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作 and 领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。
- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢xx为我提供的成长和发展的平台。

街道残联工作总结篇五

加入xx地产秘书行政部这个团队已有一个月时间，虽然只是短暂的30天，但是通过学习和观察，对于身处全新的环境中

扑面而来的各项新鲜事物还是感受颇深，现总结如下：

为尽快熟悉公司整体情况，融入新的企业文化，本月的主要工作是学习网络办公流程和相关规章制度，了解公司的组织架构和集团主要高管职责分工，研习往期会议纪要和20xx年总裁讲话汇编，通过初涉领导秘书事务、参与撰写四月份总裁办公会会议纪要、参与讨论18周年系列活动和行政系统培训活动，逐步进入工作状态。

1、公司管理规范，高效运转

进入远洋最大的感受就是集团上下各职能部门分工明确，日常工作井然有序，有规章可循有制度可遵守。这是一个大企业所应具备的特质，也更坚定了我来远洋的正确选择。

2、部门各司其责，有序配合

我部工作分为董事局事务、总裁事务、公共关系、文秘及行政管理几个部分，各自在职责所在领域兢兢业业，对于部门的重要工作，又能群策群力，发挥专业所长，积极协作。

3、交流氛围融洽，无抱怨状

部门成员虽然有着不同的知识背景和从业经历，但彼此之间互帮互助，气氛融合。值得一提的是，相处时间虽短，但没有听到一句抱怨的话，无论是对工作还是对同事关系，这说明大家对工作环境的满意度较高。

1、提倡适度工作创新

参与房地产行业的行政工作三年有余，最大的感受为行政是一个吃力但并非事事讨好的工作，尽管很努力地在完善改进，可任何的一点纰漏都可能造成功亏一篑，时常如履薄冰。对行政要求的苛刻说明行政的重要性，但秘书行政部的工作不

能仅限于后台服务，也需适当有所创新。例如，利用18周年的系列活动，对远洋进行品牌打造和形象宣传，将远洋理念广泛传播，社会符号植入大众，对产品销售无疑具有相当大的推动力，应高度重视。在万达工作的时候，该企业提出的“百年企业”概念，说明了品牌塑造任重道远，同样，远洋的“相伴一生”也说明追求基业长青需要品牌的长久生命力。既然我部门已承担起品牌推广的工作，可在今后每年都有计划有步骤地进行下去。

2、加强业务知识培训

秘书行政部作为公司的中枢机构，负责协调管理和后勤保障，在日常工作的开展过程中，需从宏观层面对公司发展战略进行整体把控，也需从开发环节对公司具体业务有所掌握，做到“眼光放长远，行动落实处”，有点有面远近结合地优化服务效力公司。无论是日理百事的秘书服务，全面综合的汇总材料还是公共关系的新闻宣传，都应建立在熟知业务情况的基础上。因此，建议可在内部开展系统的业务知识培训，邀请业务部门的同事讲解房地产开发过程中的相关情况，或者有意识地参与更专业化的知识讲座等，从而打下坚实的行业基础。

3、正确对待加班现象

据观察，虽然制度规定下午五点下班，但每到五点时部门里并没有同事离开，仍一如既往地工作着，相信公司其他部门也存在这种情况。一般来讲，加班说明两点：第一、工作量饱和；第二、工作效率较低。但从我们部门加班的情况来看，大家都加得心甘情愿加得甘之如饴，甚至在家也要加班加点完成任务的，这又说明两点：第一、对本职工作充满热爱；第二、对交办工作认真负责。因此，我认为，原则上不鼓励加班，避免工作中养成拖沓习惯，也能节约一定的办公成本，但一切以业绩说话，付出更多的时间和精力，才能创造更有用的价值。

4、关于秘书工作

秘书工作无小事，无论何时，都要想领导所想，甚至提前想到领导所未想的，这是做好工作的前提。对于秘书基础服务工作，面临如何提高工作效率问题，例如怎样更科学地切入管理领导行程安排，怎样解决文件送签费时低效问题等。另外，因秘书岗位缺乏连贯性和传承性，建议可逐步摸索探讨建立秘书规范管理流程，总结出一整套切实可行的放之四海而皆准的工作模板，解决更替过程中的衔接问题，减少专业素质的差异，提高秘书工作的质量，具体方案有待日后工作中总结。

以上是入职一月的工作汇报，不妥之处，请领导提出意见和建议。

街道残联工作总结篇六

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了肯定的工作阅历，但刚进入公司，难免还是有点压力。特别感谢新世纪环球中心给了我这个时机，作为一个新人，我可以预见公司会有一个辉煌的明天。目前我所能做的就是努力的工作〔我觉得准确的说是不断的学习〕。来了一个月了，感受最深的是时间过得太快，自问对部门工作奉献几乎是没有，自己对公司理解还是一知半解……我想对自己做个总结和规划，如下：

从刚刚进来时以人事专员的工作转为薪酬专员工作，针对此项工作调整，我特别的快乐，薪酬这块是6大模块中我所想进入的模块，所以特别感谢指导的支配。我在这个月大致的工作如下：

- 1、根据每月员工入离任状况，将人员的档案梳理归档。
- 2、根据每天的员工入离任状况，更新人事系统档案。

- 3、薪资核算工作（在这新入职一个月内，我还没接触）。
- 4、部门资料档案的管理或下达。
- 5、上级支配的其他事项。

因为刚刚进入工作，对工作还不是很熟识，因此还没什么建树。之前对薪酬并未解除过，可能还有点陌生。而且还有个问题，我所做的工作都是针对物，是“死”的东西。做hr应当更多的是与人打交道，我也盼望自己多与人沟通，熬炼自己的口才和为人处事之道，特殊是与部门及员工的沟通沟通，处理各种问题的技巧，在这点上，我觉得我以后的熬炼机会很少。

- 1、到公司一个月了，对公司的企业文化，制度（包括人事制度）还不是很明晰，来了之后还没参与任何培训和学习。
- 2、对公司一局部的人员，特殊是指导还不熟悉。
- 3、尽管有一些人事工作阅历，自己在空闲时间也在不断的学习，理论的学问日益积累，但是经受太少，阅历缺乏，面对实际的问题，有点不知所措。
- 4、跟指导沟通太少。

- 1、我之前的工作并没有接触薪酬这块，对于新的模块，我特别感爱好，也对自己下了详细任务。我的工作对象虽然是物和数据，但是我并不盼望我像个机器一样成天处理这些档案和数据。我盼望自己在工作中多思索，指导也给我更多的建议。

- 2、我想把目前的薪酬这块做好后，学习其他不冲突的工作，比方我自己常常熟读劳动法，但是我并没有处理过劳动纠纷等。当然是有时机的话。

3、根据以上的缺乏，在以后的工作中改良。

4、工作上不管是何种大小事，养成用笔记录的习惯，所谓好记性不如烂笔杆子。

5、我盼望公司赐予我的平台：

〔1〕部门同伴工作很忙状况下，我可以参加关心其完成任务，我盼望我的工作充实。

〔2〕可以给我参与薪酬福利的培训〔外培和内培都可〕，当然有其他培训我也不排挤。

〔3〕我可以参加员工工伤，纠纷的处理〔这可能是指导会亲自处理的问题，但我可以打个下手，做个助理〕。

个人思维有限，目前就想到这么多。虽说不想当元帅的士兵不是好士兵，但是根据自己对自己的明晰理解，要做主管或是更高的管理者，不仅需要丰富，广博的专业学问，还有处理各类问题的实战阅历和指导魅力，我自问阅历太缺乏，目前两年内无此准备。盼望自己一步一个脚印打好根底。

总之，我会不断学习，努力进步自己的各种力量，争取对工作有所奉献，不是简洁的操作员或者文员，盼望指导多多指导，我会加油的。

街道残联工作总结篇七

按照上级各部门关于开展以“科学发展，安全发展”为主题的“安全生产月”活动的安排，我公司紧扣主题，从6月1日起在全公司范围内深入开展了“安全生产月”活动。本次活动我公司坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，结合“科学发展、安全发展”的主题经过周密部署，开展了一系列的安全生产活动，活动期间，公司成立专门领导小组，加

大安全监察力度，切实推动各项安全工作的落实，为企业安全生产管理目标起到了进取的促进作用。现将我公司开展“安全生产月”活动情景简要总结如下：

首先公司领导高度重视“安全生产月”活动，及时就活动的开展作出了具体安排，按照上级各部门的通知精神，对活动的开展提出了具体的要求。公司领导小组由安全管理处全面负责，各相关部门负责人分工负责，建立健全监督、监管体系，明确职责，层层分解逐级管理，抓点带面，保证安全活动开展富有成效。让广大职工从思想上认识到安全生产的重要性和必要性，真正把认识转变为高度警惕融汇到日常的生产工作当中，在全公司范围内构成人人关心安全，安全关系人人的良好氛围。

“安全生产月”活动期间，公司根据实际情景，组织了全方位的人员培训教育活动，利用黑板报、宣传栏、横幅、标语等大力宣传各种安全知识、预防事故方法和自我保护的相关知识。全面提高员工的安全生产素质，保证安全宣传的针对性和实效性。刻录发放安全教育的教学视频供全体员工学习，对特殊岗位和特种作业人员进行专项安全知识教育，有效提高员工的安全生产意识和安全操作技能。并对《国务院关于坚持科学发展安全发展促进安全生产形势持续稳定好转的意见》文件在全公司大力宣传和贯彻落实。活动期间，公司各单位和施工现场悬挂“科学发展，安全发展”主题横幅和标语。

根据文件要求，各单位、项目部进行自查自纠的同时，公司也组织了相应的检查。本次主要针对预防建筑起重机械及脚手架坍塌事故做了专项整治工作，消除现场存在的隐患，并做到随查随纠，立即整改，不流于形式。经过这次活动的督促给项目安全生产打下了坚实的基础。

经过对《国务院关于进一步加强对企业安全生产工作的通知》的有关要求的认真学习，对公司的安全生产规章制度和安全

生产管理机构做了进一步改善和完善，以确保施工现场的安全生产。

按照宝鸡市规划局的统一安排，公司纪委书记胡西元和安全、工会等部门参加了6月10号上午的安全生产咨询日上街宣传活动。上街宣传参展版面18块，展板突出了“科学发展、安全发展”的主题，同时宣传有关法律、法规、职业病防治、安全生产、消防知识、建筑施工安全隐患排查治理等资料，营造了良好的宣传氛围。

总之，经过“安全生产月”活动的开展，在公司上下收到了良好的效果。提高了员工的安全生产意识，增强了管理人员的责任心，促进了各项工作的安全有序的实施。对生产上的安全隐患及时的进行了落实和整改，并对这次活动做了全面的总结，找出了公司在管理上的不足，使公司在以后的生产工作中取长补短，到达以月促年，全年无事故的目的。

街道残联工作总结篇八

20xx年3月28日入职昆明xx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识 and 了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，

一定要多学，多看，多做事！

这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对

公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”

街道残联工作总结篇九

本人于20xx年以来，不经意期间已走过两年多的风雨历程。这些年以来，在公司领导们的关怀与带领下，在同事们的帮助与支持下，通过自身的努力与拼搏，与以前的自己比，现在在很多方面都有了一定的进步与提高，并且学会了材料管理的很多知识。在这一年多的时间里，许多的工作经验与体会令我有了事业的成就感和对工作的拼搏感，并令我激动不已、感慨万千。其中有来自公司领导对职工的培养与理解，有来自供货方对我公司的评价与赞美，有来自同事之间的体贴与帮助，也有源于自己工作中的收获与挫折。在这两年多

以来本人一直从事材料管理工作，回顾这两年多的工作经历，有太多的收获在其中，许多工作经验令我受益匪浅，铭记于心，现将这几年的工作总结如下。

尊重是相互的，并非某一个人的事，只有用我们的真诚来对待别人，用我们的道理来感化别人，最终才能得到别人的尊重与赞赏。只有真正的处理好自己与供货方，自己与公司内部协作单位之间的关系，才能对我们材料管理工作产生好的积极的影响。久而久之便可形成一个融洽和谐的工作环境，进而激起我们对材料管理工作的热爱与激情，从而促使我们在车间现场各方面的工作向着更好的方向发展，达到事半功倍的成效。

“人不学习不进步，马无铁蹄不跑路”，每个人都应该不断的学习，只有不断的学习，我们的思维才会更加的活跃，视野才会更加的开阔，经验才会更加的丰富。两年多的工作经验让本人感觉，各项规章制度想产生实际的工作效益还需重在落实，这样才能为企业创造更多的效益。这就要求物资部必须确保物资材料的购置、领用、保管等各个环节有章可依、有据可查。每一个生产的材料质量，是生产的整体质量的重要组成部分。做好材料供应中的质量管理工作是保证发电设备安全运行的重要环节。要干出优质工作，物资材料的购置是第一关，在材料的采购上做到准确饱和现场需求量，基本上做到供需相平，严把物资材料质量关。还要与工程负责人积极联系，在保证生产质量的同时也杜绝“质量浪费”，尽量为公司节约资金。所有供应商配送的货物全部按规范要求每批次都进行严格点数，确保质量，确保应用到现场的全部物资是符合标准的材料。

材料员还应熟悉所领用材料在工程中的用途、材料的型号规格系列、质量要求和技术标准，这些是成为一个合格材料员必须具备的条件之一。作为一名材料员不能只认为现场材料员只管现场，不在过问材料的统计，在这个日益竞争激烈的市场时代，本人认为材料员也应做到一人多职多岗，多能多

技，这样才能为公司的发展做出作出更大的贡献。收货时做到公私分明、不漏查。作为一名材料人员，我积极配合部门及项目管理领导，要求各工作区域必须严格遵守6s管理制度，做到责任到人。对有可追溯性要求的材料全部按要求进行标识，及时做好物资领用单据二级核算的相关统计，每月按时将报废物资做好及时清理的工作；对现场临时发生的急需使用材料，进行迅速的调理或借调。

树立企业良好形象在两年多的工作中，本人时刻提醒自己要以主人翁的意识，在与供应商，库管员和库房送货人员，内部协作单位的交往中，要有理有节，在尊重他们的同时也要时刻维护企业形象，不能以牺牲企业的代价为利益。对企业有利的交往应“多跑腿磨破嘴”，加强和对企业有利的供货方的联系与交往；以合理的、委婉的解释赢得有关方面的谅解。

总之这几年以来的工作经验让我改变了对材料员岗位职责最初的认识，作为一名材料员不仅仅是领用和管理材料，要学的东西很多，不管是做现场材料还是搞材料统计，要学的还很多。

在这两年多的时间里，虽然自己在某些方面有了一定的进步与提高，但仍存在着很多的不足。本人在各方面的能力与公司领导对职员的期盼值比，仍存在着很大的差距。成败得失已属于过去，立足于现在，计划好未来才是首要的事情。在以后的工作与生活中，我定会加倍努力，认真学习新的知识，不断完善自我，努力提高自己的工作水平，争取在各方面都做到精益求精。我深信，在公司领导和同事们的关怀与教导、帮助与支持下，我一定能够成为一名完全合格的材料管理人员。

时间□ 20xx年1月5日 总结人；