

最新论文个人总结(优质5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

论文个人总结篇一

在这一年中，我对化工行业及行业客户有了更深的了解。走访客户的过程，使我明晰了上下游单位的生产需求、职务架构、采购方式；独立负责发货运输协调的工作提高了我的应变能力，也让我对公司业务有了更深层次的了解。

为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，结合自身情况，我的总结如下：

一、销售业绩

今年，市场部在单经理带领下，实现了销售收入39,193,795.1元。实现毛利3,682,866.81元，完成销售利润目标。公司业务较去年有了较大发展，在稳定核心客户同时开发了部分新用户，并取得了较好成绩。

二、业绩分析

1、今年，公司的制度进一步完善，销售政策明确。能及时召开销售会议，让我们全体都对销售目标和政策了然于胸。我清楚地知道工作方向和重心，从而积极投入业务工作中去。

2、我们今年加强了对重点客户的维系，尽全力满足客户的要求。积极主动联系业务单位，形成良好的沟通，促进的销售工作的开展。

3、今年公司制定了新的目标责任书，既给我们以责任和标的，

也给了我们经济激励和动力。

三、 工作内容与收获

我今年在完成销售常规任务的情况下，主要负责了协调发货、运输保障、票据催收、客户信息收集的工作。本年度我完成了37个批次，9148吨硝酸铵的运输。从联系货运部到提交手续，装货发车我基本做到全程在场监管。并及时收集货运司机运输情况，客户到货情况。

全年未发生拖欠或失误，用户的赞誉使我倍感欣慰。在一年的工作中，我掌握了许多物流供需信息，并用它为公司服务，保证我公司使用的物流报价始终处于同市场最低水平。节省了运营成本，也让我学到很多知识。在我主要负责的兴化-新疆江阳业务中，三方合作愉快，能及时取回进项票据，开出销项票据。通过自己的努力及与其他部门的配合，我做到了货物，债务，费用清晰明了，完成了公司对我的要求，也提高了自身的业务素质。

四、 来年工作的大体安排和规划：

20xx年是新的一年，也是新的开始。我也应公司要求准备接受新的挑战，会有相应的任务划分，面临着更多的考核。销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自己的专业知识和专业技能。我将深入了解产品信息，客户信息，行业情况还有周边知识，以提高自己的业务素养。根据自己的具体情况，做到以下几点：

1、 学习相关知识

接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，收集相关情报，适应不断发展变化的市场。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，要做好这份工作，就要多方咨

询，多点求索，掌握更多信息。

2、勤于沟通

经常与客户沟通有助于提高企业形象，及时发现问题，掌握客户需要。这是我着手销售工作后的认识。电话沟通对于维系客户是最方便实用的手段，我会将今年所学知识运用起来，勤于了解交流。对于有意的客户我会申请安排出差拜访，尽最大能力拓展客户。

3、巩固客户

在明年的销售工作中，我将开拓新的用户视为工作期望。同时我也将努力做好现有客户的维系工作。目前公司的所有客户，相关联系人我都有较好的联络。我今后也将一如既往培养信任感，增加认知度。更好的服务客户，保障公司的稳定发展。

我认为：作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对于本职工作和部门领导交代的每一件事，我都将认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

论文个人总结篇二

时光飞逝。回首这一年的工作，紧张而又平淡，但就在这一个个紧张平淡的日子里，我一步一个脚印，踏实稳健地走来。我积极认真地做好本职工作的同时负责完成好班组布置的各项任务。下面我就这一年的工作做一简要的汇报总结。

一、思想方面

我忠诚党的事业,深知一名共产党员不仅要严格要求自己,热爱我的工作,更应踏实工作,兢兢业业,恪尽职守,积极参加车间组织的政治学习。以此主动提高自己的思想觉悟,始终以饱满的精神投入到工作中来。

二、自觉加强理论学习,组织纪律性强

加强理论学习,首先是从思想上重视。理论源于实践,又高于实践。在过去的一年中,我主动加强对政治理论知识的学习,主要包括继续深入领会“三个代表”重要思想并配合支部的组织生活计划,切实地提高了自己的思想认识,同时注重加强对外界时政的了解,通过学习,提高了自己的政治敏锐性和鉴别能力,坚定了立场,坚定了信念,在大是大非问题面前,能够始终保持清醒的头脑。

今年是奥运年,这给了我们中国人无限的信心的同时。时刻提醒着我注意,什么是一个党员该做的,什么是不该做的,更促进了我的进步。首先,我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足,并在生活中循序渐进地改善,一个人改正错误和缺点的过程我想不会再一朝一夕。所以我做好了充分的'心理准备。尤其,在组织生活会上,同志们再次提出了我的不足之处,这使我感到自己还有很多路要走还有很多是要学,当然自己的努力是少不了的。我有信心明年总结的时候可以完全改正一些不足和缺点。因为我是一名党员了,就应该拿出吃苦耐劳的精神,如果连自己的缺点都不能克服还谈什么先锋模范作用。这一年里,我积极响应配合车间组织的多次党员活动,配合当前的理论前沿,为自己补充新鲜血液。

当然,加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容。不断加强学习,以适应社会发展的需要,不断的提高自己的政治理论素质,以适应社会经济发展的客观要求。

三、学习刻苦,积极参加各种活动

作为新世纪的化工工人,我很骄傲,当然压力也从来没有离开过。我突然感觉自己好像有好多东西需要学习,所以我不敢放松学习,希望在有限的学习生涯中更多地学到点东西,为将来能更好地为人民服务作准备。

在去狼牙山党员学习活动中,不但认识了不少老党员,也给了我一个锻炼自己交际能力的场所。自己从这次活动中收获不少,就是从这次活动中,我知道了,只要有决心,没有做不到的事。

四、自己的缺点和不足

当然,这一年还留给我一些缺点和不足。首先,在思想上,与新时期党员的标准之间还存在有一定的差距。还需要进一步加强思想政治学习,深入领会,并坚持作到身体力行。以更加饱满的学习热情,以更加积极的精神面貌,开展工作学习;还需要进一步加大对思想政治理论的学习,不断提高个人的思想理论水平。不断加强对人生观、世界观、价值观的改造,争取成为一名优秀的共产党员。

其次是工作能力还有待进一步的提高。这也是我的近期目标和努力方向。通过多参加各种学习活动,我想会有明显的改善,这也能增加自己的群众基础,更广泛地投身到工作中,坚定为人民服务的决心。

最后,今后的生活和工作中,我要发挥带头作用,认真努力地完成自己的分内工作,注意生活中的细节继承发扬好习惯,坚决摒弃坏习惯。严格按照党员标准衡量自己,做好群众的思想工作、在向周围群众宣传党的路线、方针、政策,进一步提高自己的综合素质。

论文个人总结篇三

清楚又亲切，就是销售员说话术的最高指导原则。今天本站小编给大家为您整理了销售个人工作年总结，希望对大家有所帮助。

20xx年x月x日，我进入了天津飞亚铃木4s店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的20xx这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我最大的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在58同城、赶集网等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不

受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

炎热酷暑的八月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台xv□两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖crc拉力赛，使得我受益匪浅。首先第一次面对面见了著名的韩寒，也是第一次和那么多斯巴鲁车主一起参加活动。在此真的很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差！说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我最大的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。

一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客

户，但往往效果不是很明显。

二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们能力的时候。

三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

在这一年中，我对化工行业及行业客户有了更深的了解。走访客户的过程，使我明晰了上下游单位的生产需求、职务架构、采购方式；独立负责发货运输协调的工作提高了我的应变能力，也让我对公司业务有了更深层次的了解。

为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，结合自身情况，我的总结如下：

一、销售业绩

今年，市场部在单经理带领下，实现了销售收入39,193,795.1元。实现毛利3,682,866.81元，完成销售利润目标。公司业务较去年有了较大发展，在稳定核心客户同时开发了部分新用户，并取得了较好成绩。

二、 业绩分析

1、今年，公司的制度进一步完善，销售政策明确。能及时召开销售会议，让我们全体都对销售目标和政策了然于胸。我清楚地知道工作方向和重心，从而积极投入业务工作中去。

2、我们今年加强了对重点客户的维系，尽全力满足客户的要求。积极主动联系业务单位，形成良好的沟通，促进的销售工作的开展。

3、今年公司制定了新的目标责任书，既给我们以责任和标的，也给了我们经济激励和动力。

三、 工作内容与收获

我今年在完成销售常规任务的情况下，主要负责了协调发货、运输保障、票据催收、客户信息收集的工作。本年度我完成了37个批次，9148吨硝酸铵的运输。从联系货运部到提交手续，装货发车我基本做到全程在场监管。并及时收集货运司机运输情况，客户到货情况。

全年未发生拖欠或失误，用户的赞誉使我倍感欣慰。在一年的工作中，我掌握了许多物流供需信息，并用它为公司服务，保证我公司使用的物流报价始终处于同市场最低水平。节省了运营成本，也让我学到很多知识。在我主要负责的兴化-新疆江阳业务中，三方合作愉快，能及时取回进项票据，开出销项票据。通过自己的努力及与其他部门的配合，我做到了货物，债务，费用清晰明了，完成了公司对我的要求，也提高了自身的业务素质。

四、 来年工作的大体安排和规划：

20xx年是新的一年，也是新的开始。我也应公司要求准备接受新的挑战，会有相应的任务划分，面临着更多的考核。销

售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自己的专业知识和专业技能。我将深入了解产品信息，客户信息，行业情况还有周边知识，以提高自己的业务素养。根据自己的具体情况，做到以下几点：

1、学习相关知识

接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，收集相关情报，适应不断发展变化的市场。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，要做好这份工作，就要多方咨询，多点求索，掌握更多信息。

2、勤于沟通

经常与客户沟通有助于提高企业形象，及时发现问题，掌握客户需要。这是我着手销售工作后的认识。电话沟通对于维系客户是最方便实用的手段，我会将今年所学知识运用起来，勤于了解交流。对于有意的客户我会申请安排出差拜访，尽最大能力拓展客户。

3、巩固客户

在明年的销售工作中，我将开拓新的用户视为工作期望。同时我也将努力做好现有客户的维系工作。目前公司的所有客户，相关联系人我都有较好的联络。我今后也将一如既往培养信任感，增加认知度。更好的服务客户，保障公司的稳定发展。

我认为：作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对于本职工作和部门领导交代的每一件事，我都将认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮

助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

论文个人总结篇四

一、思想方面：

本人能积极参加政治学习，关心国家大事，坚持四项基本原则，拥护党的各项方针政策，遵守劳动纪律，团结同志，热心帮助同志；教育目的明确，态度端正，钻研业务，勤奋刻苦；班主任工作认真负责，关心学生，爱护学生，为人师表，有奉献精神。

二、教学方面

1、备课

开学初，积极参加教研组组织的教研活动，然后根据要求，提前备好课，写好教案，平时做到周前备课。备课时认真钻研教材、教参，学习新课标。力求吃透教材，找准重点、难点。

为了上好一节课，我上网查资料，集中别人的优点确定自己的教学思路，常常工作到深夜。为了学生能更直观地感受所学的知识内容，我积极查找课件，制作课件，准备、制作教具，复习阶段，我把每一单元重点内容用电脑打印出来，为的就是让学生有个清晰的复习印象。每次，当我工作完的时候，脖子就已经感到十分僵硬而疼痛。

2、上课

上好课的前提是做好课前准备，不打无准备之仗，上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点，精讲精练。运用多种教

学方法，从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性思维，使学生有举一反三的能力。培养学困生的学习兴趣，有难度的问题找优等生；一般问题找中等生；简单些的总是找学困生回答。桌间巡视时，注意对学困生进行面对面的辅导，课后及时做课后记，找出不足。

3、辅导

我利用课余时间对学生进行辅导，不明白的耐心讲解，不会写字就手把手地教，及时查缺补漏。并与家长联系，及时沟通情况，使家长了解情况，以便在家里对孩子进行辅导。

4、作业

根据减负的要求，我把每天的作业经过精心地挑选，适当地留一些有利于学生能力发展的、发挥主动性和创造性的作业。

三、德育工作：

德育是学校工作中的重中之重，而班主任德育工作的秘诀就是爱。师爱是伟大的、神圣的。师爱是人类复杂情感中最高尚的情感，它凝结着教师无私奉献的精神，师爱是超凡脱俗的爱。这种爱没有血源和亲情，没有私利与目的，然而这种爱却有一种巨大的力量。

1、爱就是了解。

爱学生就要了解学生，包括对学生的身体状况、家庭情况、知识基础、学习成绩、兴趣爱好、性格气质、交友情况、喜怒哀乐的深刻了解。这是做好班级管理工作、避免教育盲点、因材施教的前提，也是提高教育管理水平、提高教育教学质量的必要条件。

了解学生从了解学生家庭开始。父母的年龄、职业、家庭住

址、生活状况，做到了如指掌。接着就要了解孩子的兴趣、爱好、特点，他们有什么毛病，需不需要照顾；了解孩子的学前教育情况，以便因材施教。

为了了解学生我每天都和他们在一起，课间和他们一起做游戏，中午休息时和他们说说话，在闲谈过程中了解他们的基本情况。经过一段时间的了解，知道了许多，了解了孩子的一切，我才能有的放矢地去关怀他们。

2、爱就是关怀。

师爱是教育的润滑剂，是进行教育的必要条件。当教师全身心地爱护、关心、帮助学生，做学生的贴心人时，师爱就成了一种巨大的教育力量。正因为有了师爱，教师才能赢得学生的信赖，学生才乐于接受教育，教育才能收到良好的效果。师爱要全面、公平。全面公平的爱是指教师要热爱每一个学生。学习好的要爱，学习一般的要爱，学习差的也要爱；活泼的要爱，文静踏实的要爱，内向拘谨的更要爱；金凤凰要爱，丑小鸭同样也要爱。

在爱的引导下，我和孩子们情同一家。

3、爱就是尊重。

尊重、理解、信任学生是消除教育盲点的基础，尊重学生要尊重学生的人格。教师与学生虽然处在教育教学过程中的不同的地位，但在人格上应该是平等的，这就是要求教师不能盛气凌人，更不能利用教师的地位和权力污辱学生；理解学生要从青少年的心理发展特点出发，理解他们的要求和想法，理解他们幼稚和天真；信任学生要信任他们的潜在能力，放手让学生在实践中锻炼，在磨练中成长。只有这样，学生才能与教师缩小心理距离，学生才会对教师产生依赖感。

只要热爱每一个学生，尤其是对待后进生要多给一些温暖，

用爱字改变他们，理解尊重信任他们。尊重和理解是培养自主品格的养料。在班上，人人都是小主人。不用老师指定，不用编排值日表，每天卫生清扫都有学生抢着去做；班上有同学遇到困难，同学们都会主动去关心、帮助……。用爱心培育孩子对集体，对他人的爱，一旦这种爱升华为对他人、对社会的责任感，那么人格大树就矗立起来了。

论文个人总结篇五

在毕业即将到来的消息之后，就是我们需要制作毕业设计的通知，对于第一次面临这种情景的我们，一切也只能全权听从学校和教师的安排。经过了教师的一轮的讲解后，我们大概搞懂了毕业的流程。我在犹豫了不久后几决定选择x教师作为我的指导教师。因为他是我所认识的教师里最细心，对于细节也是最注重的教师。在选好教师后就是毕业设计的选题了，以往没有什么经验的我又陷入了迷茫，好在细心的x教师早就料想到我们可能会有这样的烦恼，早就给我们准备好了一些以往学生的范例。

有了例子就好找了，可是虽然有这么多的前例，可是我并不打算走这些老路。经过一段时间认真的思考，我决定了自我的自我的毕业设计题目“基于xxx技术的xxx系统”。