

最新工作成功案例分享 成功案例工作总结优选(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

工作成功案例分享篇一

作为一名土生土长的闽南人，见证了闽南的民营企业的从创业、发展到成功的全过程。我看到了闽南的文化在这当中起到的重要作用，看到许多发生在身边转型案例，因此，今天我想和大家分享一下我所认识的闽南文化，同时分析一下闽南文化在闽南企业的成功及转型发挥的重要作用。

那么，究竟什么是闽南文化？闽南文化又是包含了什么样的精神和理念呢？

宋元时期，泉州成为“海上丝绸之路”的起点，成为东方第一大港，阿拉伯人与波斯人到泉州经商，带来了^v^文化，明清时期，欧洲商人和传教士又带来了西方文化，闽南文化进一步得到繁荣。

闽南文化是经过一代代闽南人在社会实践中，不断挖掘、弘扬、创造的结果。闽南文化各种外来文化的特质和先进因素有机地融合，具有鲜明的地方特色、又有独特的性格和丰富的内涵，是中华文化的一朵奇葩。

时至今日，闽南文化对社会影响最大，是其中的创新精神和拼搏精神，用如今被许多国人广为传颂的一句话概括，那就是：“敢为天下先，爱拼才会赢！”

众所周知，改革开放之后，闽企的发展速度惊人，特别是以泉州范围内诸多企业为代表的闽派服装和运动品牌(主要分布在泉州各区、晋江、石狮一带)，知名的有：安踏、特步、匹克、361°、乔丹、劲霸、柒牌、九牧王等。他们在国内乃至国际上都占有重要的一席之地，这其中很大归功于闽南文化的驱动。

闽南文化这种“敢为天下先，爱拼才会赢”的精神在闽南企业的成功和转型中起到至关重要的作用。

为什么这样说呢?大家都清楚，闽南地区的企业绝大多数为家族式企业，都是由当地土生土长的闽南人创立，由于生于此、长于此，闽南地区的历史人文对这一代创业人的熏陶是深远的，不可替代的。闽南文化的内涵几乎直接影响着他们的经营理念和创业精神。而作为企业的领导人，他们把这种文化深深的融入到了企业的经营管理当中，形成了独具特色的闽企文化氛围，这样闽南文化为闽企的成长、成功提供了土壤、水与空气，成就了一批具有浓郁闽南文化内涵的著名企业。

这些富含闽南文化基因的企业，发挥“敢为天下先，爱拼才会赢”的创新意识和拼搏精神，不断克服困难，勇往直前，一次次的战胜自己，征服客户，最终取得了骄人的业绩和辉煌成果，在残酷的市场较量中脱颖而出，成为行业的领跑者。

“匹克”，即是这众多的在闽南文化驱动下发展起来的佼佼者，匹克的成功是闽南文化驱动企业转型成功的典型案例。

那么下面我就来分析他们从创业至今，在发展历程中四次重大转型，让大家感受一下，闽南文化从中所起的作用。

匹克在创立的伊始就被逼改变初衷自创品牌，进行了第一次重大转型。

谈起匹克的创立，不得不提到他们的创始人，现任的董事长

因为家境贫寒，高中毕业的许景南不得不加入到拉板车的行列。正是在这卖苦力的行当里，许景南挖掘到了自己的第一桶金。后来，世界品牌耐克的鞋厂将落户泉州，凭着对市场的敏锐洞察力，提出与耐克合作，为耐克做配套加工，并于1988年开始筹资建厂。没想到就在他建好厂房后，耐克却从泉州搬走了。始料不及的变故让许景南和他的工厂陷入了进退两难境地。窘迫之下，许景南做出了一个大胆的决定：自己做鞋，创自己的牌子！他将耐克留下的技术人员、工人全部吸收到自己的工厂，快速建立自己的研发和生产系统，开始了艰难的自创品牌之路。

1991年，伴随着赞助八一篮球队，匹克名声大振。匹克鞋很快成为了当时的抢手货，匹克由此取得了飞快的发展。

然而1998年以后，由于安踏等一大批运动品牌的兴起，市场竞争的加剧，体育用品行业的渠道体系由“以商场为主”转向了“以专卖店为主”营销模式。

一直以“大商场营销”和走批发路线为主的匹克因此发展步伐迟缓，在与其他新崛起的闽籍运动品牌的竞争中处在了下风，先后被许多后来者赶超。

于是，匹克开始了第二次转型——经销渠道的变革，确立了把专卖店开到各大城市中去的战略。从此匹克专卖店在全国各省市像雨后春笋纷纷冒出，遍及全国各个人口密集的地方。

随着事业的快速发展，加上来自国内外各种品牌的竞争，匹克预感到要在激烈的竞争中胜出，光靠产品质量还远远不够，匹克还需建立区别于其他品牌的核心价值，于是匹克迎来了第四次转型——发展国际化品牌的战略转型。匹克正式联姻nba，走出了一条与其它体育品牌不一样的发展道路。利用转型的资源，匹克在篮球领域的资源优势得以最大限度地发挥，匹克的“篮球装备专业制造商”的形象得到了强化。

匹克上市之后，面临再一次的转型，从一个家族企业转变成真正一个国际资本市场的上市公司。国际化的管理要求摆在眼前——企业的财务分析、科学决策、防范风险、计划执行、协同办公、信息共享等诸多方面都必须在短期内获得快速提升，国际化的品牌必须配予国际化的管理。

企业迫切需要更加精细的管理手段和一个更为系统的信息沟通平台，用于加强内部的现代化标准管理，实现全世界各地的分支构和销售门店，以及各区域的合作伙伴的协同“作战”。投入重大力量全力配合，始终以帮助客户成功为己任，未来将在匹克的第四次重大转型中添加一笔浓墨重彩。

只要有那份勇气去敢于转型，敢于创新，敢于挑战，就会有新的机遇出现在自己的面前，“敢为天下先，爱拼才会赢”是转型的重要驱动力！

工作成功案例分享篇二

x年是公司一直*稳发展，同时，领导的带领下，我们精益管理、严格控制成本，也是我持续改进、不断成长的半年。现就本部门及本人物流组长x年工作总结汇报如下：

一、合理整合公司内部出货计划，选择适合的运输方式

目前，国内的物流公司还不是很成熟，许多价格都是没有一个具体规范的，所以货比三家是需要的，认真详细询问各家物流公司的价格，服务，处理问题等资料，并写进运输合同。

作为一个物流组长，不是只是寻找物流公司把货出出去就可以。而是要多方考虑，实现降低运输成本，提高企业运输效率。

每天公司都有货出往全国各地，不同客人货量不一样，选择的运输方式和物流公司不一样，运费也是不一样的。因此作

为一个物流组长，首先应该整合公司内部出货计划，把握运输的大方向，制定运输发货计划，根据业务要求，确定好运输方式再找专线或者有区域优势的物流公司报价。

只有车间能按时交货，运输时间才能按约定的进行，因此作为物流组长，不管是与跟单人员还是其他部门负责人，都必须确认准确的发货时间。如部门有异常，及时与其他部门和客人做好协调工作。

货物顺利装车，不代表能够顺利送到客户手中，因此需要物流组长及时跟踪到位。货在什么地方，预计什么时间能到，可提前告知客人和业务。如遇到天气或者自然灾害等原因导致延长时间送货，物流组长可提前跟客人说明，并告知预计到货时间，也上报公司相关人员，避免大家不必要的紧张和担心。

二、支持其他部门工作，处理关联业务

为了保证公司其他部门业务正常运作，本部门或本人尽量完成各种其他部门没有或无法完成的工作。例如去年一年为公司组装维护电脑三十余人次，维护打印机等事务也有很多次。此外，本人参与党委及工会事务处理，负责起草了一定量的文件，参与组织了部分活动。由于这些非本部门业务，在此不再细说。

三、以学习科学发展观为契机

1. 加强部门人员知识技能自我培训

由于公司业务不饱和，本部门人员经常利用空闲进行自我培训、自我提升，为公司未来发展储备力量。

2. 提升部门人员服务意识、安全意识

本部门在强调多创效益的同时，必须确保服务质量、操作安全，要求部门人员既要节省费用，更要对业务部门、客户提供服务和保障，支持业务部门多创效益。认真贯彻落实安全第一、预防为主、综合治理的方针。一年来，本部门无一例投诉、无一例安全事故。

3. 完善部门管理制度

按照领导意见，对各项管理制度进行修改。在保持原有流程不变的基础上，加入了财务监督等条款，进一步规范出入库流程。

最后，我承诺在接下来的半年里，我将一如既往地为大家同事服务，保证大家能全身心地投入到主要业务中。

工作成功案例分享篇三

随着5月17日上外分班考的结束，女儿的小升初算是告一段落了，在开始新的征程之际，觉得有必要总结一下，给自己和孩子留个回忆，如果能对后来人有一点借鉴和参考价值，那么就更让我们觉得值得了。

女儿是属于比较阳光、懂事的孩子，从小爱看书，上小学后又对英语产生了兴趣，所以语文、英语学起来毫不费力，但每次考试也不是总能第一，属于学得轻松但不能精益求精的人；数学方面，情况差了很多，可能大多数女孩子的学习特点是长于记忆而短于逻辑推理吧，所以我们对于奥数方面的学习，一开始也没有硬性要求她，到四年级初，我们和老师讨论下来，对她讲，根据她的情况适合她的学校是上外附中。她就给自己制定了目标要考上外附中。为了这个目标，我们全家一起努力，终于实现了梦想。

现在讲讲小升初的准备和心得。

四年级前，我们除了在学校提高班学习外，没有上语、数、外的课外培训班，孩子还是

比较轻松的。四年级暑假是最忙的时候，老师看了孩子的时间安排表都大吃一惊，10个半天的立泰小五班学习，赴深圳6天参加青少年口语大赛加考前几次的培训、钢琴考级（八级）、舞蹈考级、奥数学习、四星培训和考级、看书、暑假作业+一些课外作业的完成（比如小升初《上海重点中学初中入学招生考试模拟与训练》），时间都排得很满，孩子忙了整整两个月，确实非常辛苦，我们为孩子的坚持感到骄傲。

立泰的小五班一共四期，从08年7月读到09年3月21日考试，每期都坚持下来了，通过小五班的学习和几次考试，孩子对自己相对的水平有个基本的了解，因为她在语文和英语方面比较好，增加了自己考上外和上外第一实验的信心，同时她也认识到奥数方面的差距，愿意多花功夫学习奥数，她认真完成小五班的作业，认真考试，最终从小五班那里拿到了面试资格。

暑假过了四星口语及艺术考级后，五年级上学期参加了一些比赛（四年级时有些语文、英语的奖状，但小升初主要看五年级的奖状，四年级为辅），比如通讯杯英语听力比赛，英语现场写作比赛，语文的几个现场作文比赛，双语写作及朗诵大赛、春蕾杯语文阅读比赛，数学的中环和小机灵杯比赛等，语文和英语比赛都收获了一些奖状。（我们只参加比赛，不参加赛前培训，那个太花时间，觉得没意思，刻意准备出来的奖状我们也觉得不值得）。

五年级寒假和下学期突击英语阅读、听力和口语，一周练4—5次听力，做4—5篇阅读，周末练口语。先是从中考英语听力做起，之后做高考英语听力，部分阅读理解的文章请孩子听后口头回答问题，考前做完了一本《中考英语仿真试卷》。考前2个月开始每周做点奥数题，主要为复习小五班的奥数题目，帮孩子理思路（有点太晚）。语文方面没有刻意

准备，但孩子因为对古文有兴趣，一直自己听听看看唐诗宋词名句，背起来也很轻松，另外坚持看书，并看报了解时事。

工作成功案例分享篇四

在聘请企业高管的时候，一定不能够找其他行业的管理层，这样可能会由于对行业的了解不深刻导致整个企业发展方向不够明确。

2、注重销售团队的投入

销售团队是整个企业的业务支撑，只有建立强大的销售团队，才能够保证企业的业绩，作为企业高管一定要注重销售团队的投入与建设。

3、慎重寻找合伙人

在创业期间，寻找一个对的创业合伙人也是需要慎重对待的，一定要经过全方面的考量，综合考虑后制定详细的合作方案，这样才能够保证你们企业在今后的发展中顺畅。

4、对企业多点耐心

刚成立的企业前期要想拥有很大的市场和业绩是一件很困难的事情，作为企业的领头人一定要沉住气，找到更多适合企业发展的商机，耐心等待市场的检验。

5、享受创业的过程

创业虽苦，但是也要试着学会享受创业的过程，只有抱着乐观的态度才能够让你的创业过程变得有趣。

6、创业的过程是一个心灵较量的过程，谁能够笑到最后，谁就能够成为真正的王者。只有不断地保持正能量态度，用慧

眼识别商机，用理性对待市场，这样才能够将自己的企业经营得有声有色。

工作成功案例分享篇五

药品行业销售员工作总结从入行到现在已经快一年了，下面介绍下这段时间的所得经验供大家分享：

1月份：事在人为

有老代表带了半天就开始自己去扫街了，经过了大半个月的跌摸爬滚，胆子大了，脸皮也厚了，但是心也开始急了。已经有2个同学成功跟公司签了协议，可以作为员工留在公司工作了，而自己呢，似乎还没有引起经理的一丝注意。就在那时候，正好遇上了公司开一个产品发布会，我被指派了两个任务：1、会前协助经理助理购买会议用品；2、会时负责宴席酒水的供应，却没有机会面对客户。但我并没有抱怨，每件事都跟到了点子上，没有出任何的差错。会后第二天，经理把我单独叫进了办公室，让我去体检并愿意与我签协议，原因是他认为我是有一个有责任心的人。

成绩：成功卖身给公司

2月份：万事开头难

成为员工后，被分到了公司的总部所在地x负责100家终端和4家医药公司。之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了。那么等待着我的是什么呢？以下是我的swot分析（把自己当作产品了，呵呵）：

s（优势）：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场。由开始，因此存在着无限的可能。

w[劣势)：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识.

o[机会)：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识；股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展.

t[威胁)：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难.

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害.

3月份：干一行爱一行

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的顽固分子依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店.为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势.皇天不负有心人，终于在后来的一次拜访中发现其中一个顽固分子开始经营我们的品种了.回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起.

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三.由下月开始进行上量工作.

4月份：有了自信就成功了一半

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到这么多奖金，对自己越来越有信心了.

成绩：主打产品销量急速上升，达到指标任务的150%以上，全公司该产品销量排名第二.其它产品的销量也有了不同

程度的上升.

5月份：失败，一个新的起点

在上个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的. 原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地月底时使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端这么多货. 没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列. 但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的销售.

成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已. 但两个月的平均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧.

6月份：去做，而不是去讨论

由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家. 我的指标却无可避免的大幅度增长，达到以前的. 但是，积累了之前的经验，再加上终端的存货基本已经销出去了，我却有信心完成.

就在其他人都在抱怨指标太高，无法完成时，我根据我的60家药店的大小分别给它们下达了它们绝对有可能完成的任务，然后再根据月底的完成情况，把没完成任务的药店量转交给超额完成任务的药店，最后再适当的压了点货，就这样，指标完成了.

成绩：全公司能完成任务的三人里的一个，在别人讨论指标是否太高的时候，我选择了去做，所以，我有了不同于别人的成绩.

7月份□otc三要素，缺一不可

在完成了上个月的任务后，我的终端不可避免的有一部分存货，幸好我从6月份已经开始注意到otc三要素（客情、陈列、店员教育）的同等重要性，在每个方面都尽量做足功夫，我的存货也在短期内销出。然后，还是按上个月的方法，把指标分解到每个药店上，于是，我再一次的完成了任务。而上个月同样能完成任务的两位同事，却由于没有计划地压货，获得了和我6月份相似的成绩。

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人。而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高。

8月份：适应一切的变化，使自己变得更强

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了。而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来。那么这个月开始，就是我发挥的时候了。

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑。

9月份□no excuse□执行力是关键

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

10月份：想得比别人更多更远

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转为终端建设和其他产品的销售。

由于我负责的地区销量做得好，公司愿意拨出一笔钱给

我做卖场的陈列。于是，我抓住了这个机会。让公司对我感到满意，期间我运用了grow思考模式：

g（目的）：公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

r（现在有什么）：主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有otc产品但还没有otc标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

o（有什么选择）：1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有otc和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

w（要做什么）：经过思考，认为第二个选择能获得最大效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到最好的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众领导的一致好评。

11月份：做销售，没有不可能做到的事

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在x以平价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出

一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动（经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应），这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把她懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回x专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！