

劳务公司年终总结报告(优质7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

劳务公司年终总结报告篇一

本月份的工作已将结束，班组的绩效成绩，没有取得好的成绩，在我班也多次出现了很多不正常的现象，这些原因，主要是自己的工作没有做到位，本身的工作作风不严谨，管理过于疏散，本人自担任工艺二班班长以来，也是第一个月，对班组建设还感觉很陌生，无法将自己的工作推动的更出色，今日借此契机，将一个月来工艺二班的工作情景从以下几个方面作一下小结：

刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很简便的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了x的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九大模块不梦想，更谈不上推进，这些职责只能是班长的职责，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了一系列的不正常现象。

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我版主操在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，可是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

在那里要提出表扬的是，我班巡回工，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风

机，避免了气机事故的发生。

我班在区域职责制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在那里要提出表扬的是我班出渣工，在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导□x主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，他是一个做事比较踏实的师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了x主任的表扬，为班组争得了荣誉。

我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行维护。

劳务公司年终总结报告篇二

二月份，销售公司依据20-年公司安全工作思路及工作重点，围绕“两个确认制度的学习和应用，煤气整治，吊装作业专项治理”三项重点展开安全工作，具体内容包括：

二月份通过以考代培的方式共组织安全知识考试-次，共参加考试-人次。考试内容包括：两个确认制度、煤气相关知识、吊装作业安全管理规定，公司20-年安全工作思路及重点。目前为止员工安全知识考试试卷已经增加到-套，每次考试都是以随机的方式选择试卷，同时对考试不合格人员进行严肃考核，二月份共考核-人次，共计-元。

为确保每一名员工都能熟练掌握和应用相关安全知识，提高对各项安全管理规定的认识，我们积极落实公司“一对一，宣帮教”活动，由-位库房主任对全体保管员进行一对一，面对面的帮教，并要求车间主任和班长利用班前、班后会或班中空闲时间抽测员工安全知识，二月份共抽测安全知识-人次。绝大多数员工对安全应知应会的内容掌握比较熟练，达到了

安全知识的全面覆盖掌握。

二月份共组织安全会议一次，组织反事故演练活动一次。每周组织召开安全会，除白班当班人员外，要求一点班、二点班全部到场参加，会议主要强调公司安全生产各项规章制度，传达公司最新安全工作动态，强调劳动纪律及保管员安全操作规程等。为了提高销售公司库房保管员队伍的事故应急处理能力，于二月一日在二级库组织了一次“反车辆伤害事故演练”，共有包括库房主任在内的八人参加，本次演练组织到位，分工明确，报告程序符合要求，应急救援人员反应迅速，总体来讲，此次演练过程紧张有序，有条不紊，收到了预期效果。

外围单位人员管理一直是销售公司安全管理的一项重要内容，主要包括：板车倒运安全管理、外销车辆及司乘人员管理，吊车作业的安全管理，装卸工的安全管理。

1、板车倒运安全管理。目前型钢库存很大，为保证车间内正常生产入库，我们加大了板车倒运量，为了确保板车倒运过程安全无事故。

2、外销车辆及司乘人员管理。为保证外销车辆进厂装运货物过程安全无事故，我们对外销车辆及司乘人员制定了详细的安全管理措施：

(1) 司乘人员进厂装运货物及办理出库手续的过程中必须佩戴钢化安全帽，穿好反光马夹，必须行走安全通道，不得随意穿行车间。

(2) 车辆到达指定装车地点后司机不得在驾驶室停留，需下车站在指定安全区域。

(3) 所有外销车辆不得随意停放，需停放在指定停车位置。

3、吊车作业安全管理。由于目前型钢库存很大，二月份吊车作业量也随之加大，作业范围很广，最多的时候外库及-跨地区同时一部吊车同时作业，为保证吊车作业过程安全无事故，我们对吊车作业进行了严格的规定。

4、装卸工队伍的安全管理。本着“谁发包，谁主管”的原则，从20-年-月份开始，销售公司将装卸工纳入班组标准化管理，要求装卸工和保管员一样参加班前，班后会，学习安全知识，组织装卸工培训“天车、吊车指挥标准化指令”等，较以前相比装卸工的安全知识水平和安技素质已经有了较大提高。

为加强管理，提高销售公司班组安全标准化水平，我们积极学习其他单位优秀车间班组的安全管理经验，严格遵守公司制定的九项班组安全管理标准，要求销售公司库房各班组严格执行上下班签到制度、班前班后会制度，人员互保制度等，工作中认真遵守两个确认制度及保管员操作规程。实现了全月安全生产零事故的既定目标。

1、确定三月份销售公司安全工作目标为全月安全事故为零。

2、继续加强安全知识，安全相关规章制度的培训，学习和考试。

3、继续加强外委单位及外来人员管理。

4、严格执行安全管理标准，提升销售公司库房安全管理标准化水平。

5、继续加强车间主任与员工之间的“一对一，宣帮教”，努力提高库房保管员的安全意识和安技素质。

劳务公司年终总结报告篇三

主要是依据生产计划对电器车间生产进行组织、支配、治理，

以达到按时、按量的完成相关的工作任务。

二、本月工作内容

保质保量的完成上级支配的各环节的成套和谐生产、组装、发货任务。

三、本月存在的问题

由于电器间各个生产环节的节制因素对照多，且所受定单市场的影响对照突出，在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效治理很难找到一个支点，也由于生产环节太多，节制点和稽核点的尺度不样，为了包管绩效工作的安稳着陆和车间的稳定在光阴治理中手忙脚乱，很难适应公司的治理要求，在定单紧急交货环境下只是一味的为了发货而发货和组织生产，治理中的职权范围没有明确的边界，岂论是质保照样生产车间在工作之中什么问题都找我，在加上公司在治理问题上的其他要求，使得我疲于奔命，心烦意乱，感到到了瓦解的边缘和才能的极限。也感到到公司急切和紧急的革新思路中我无法蒙受的工作压力。

其他还存在许多技巧和生产繁杂帮助办事的问题：生产计划、物料供应等。

激光机(先购进使用的一台)必要大修。

四、本月工作总结

本月工作处于凌乱和繁杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰的有效的治理法子，分外是在稳定员工的心态方面。绩效治理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和支持是症结。

工作分工和职权的下放对付公司的治理都是一种模糊的观点。

作为治理者，我没有思考如何进步车间治理程度的光阴，整天为了发货而不绝的协折衷处置惩罚车间各类突发变乱和技巧问题。

五、本月建议

1、对付多面手的培训主要是增强员工自身的技能进步，员工可以不经同意使用15%的工作光阴干个人感兴趣的事。

2、增强绩效工作的分步进行

(1) 对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。

(2) 从工作项目，提出症结项目。

(3) 订出每一工作项目的绩效标准。

(4) 制订工作进行要点。

(5) 破例治理(非常治理)的运用。

(6) 绩效评估/反馈/改良/鼓励。

3、树立工人七大标准要求全、细、严：产量、质量耗损指标；技巧操作标准；事故节制标准；设备维护标准；文明生产标准；限额领料金额和劳动规律规定。

4、实行工作抽样对员工进行工时审定：雇员工作光阴百分比，雇员工作速率；机械应用率

5、增强对车间岗位的阐发和工作职责的阐发。

6、如何使绩效治理软着陆，达到车间的`生产稳定治理过渡。

7、学习和探讨加倍有效的稽核制度和措施。

8、主干的治理如何进行。

9、车间治理人员的定位和岗位职责的阐发。

劳务公司年终总结报告篇四

xx月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年xxxx月1号来到xxxx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xxxx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxxx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的

销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxxxxxx具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

主要是根据生产计划对电器车间生产进行组织、安排、管理，以达到按时、按量的完成相关的工作任务。

保质保量的完成上级安排的各环节的成套协调生产、组装、发货任务。

由于电器间各个生产环节的控制因素比较多，且所受定单市场的影响比较突出，在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效管理很难找到一个支点，也由于生产环节太多，控

制点和考核点的尺度不样，为了保证绩效工作的平稳着陆和车间的稳定在时间管理中手忙脚乱，很难适应公司的管理要求，在定单紧急交货情况下只是一味的为了发货而发货和组织生产，管理中的职权范围没有明确的界限，不论是质保还是生产车间在工作之中什么问题都找我，在加上公司在管理问题上的其他要求，使得我疲于奔命，心烦意乱，感觉到了崩溃的边缘和能力的极限。也感觉到公司迫切和紧急的改革思路中我无法承受的工作压力。

其他还存在很多技术和生产复杂辅助服务的问题：生产计划、物料供应等。

激光机(先购进使用的一台)需要大修。

本月工作处于混乱和复杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰有效的管理办法，特别是在稳定员工的心态方面。绩效管理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和支持是关键。

工作分工和职权的下放对于公司的管理都是一种模糊的概念。作为管理者，我没有思考如何提高车间管理水平的时间，整天为了发货而不停的协调和处理车间各种突发事件和技术问题。

1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。

2、加强绩效工作的分步进行1、对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。2、从工作项目，提出关键项目。3、订出每一工作项目的绩效标准。4、制订工作进行要点。5、例外管理(异常管理)的运用。6、绩效评估/反馈/改善/激励。

3、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标；技术操作标准；事故控制标准；设备维护标准；文明生产

标准;限额领料金额和劳动纪律规定。

4、实行工作抽样对员工进行工时核定: 雇员工作时间百分比, 雇员工作速率;机器利用率

5、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

6、如何使绩效管理软着陆, 达到车间的生产稳定管理过渡。

劳务公司年终总结报告篇五

今天是我来**的第28天, 将近一个月的时间里我在这里学到了很多。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识, 初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中, 我掌握了建立企业年金的流程, 也了解了一些相关边缘问题, 比如会计科目、信托法等等;同时我也遇到了很多不能自己解决的困难, 得到了同事和领导的解答帮助, 充分体会到了公司“铸造团队, 亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习, 我发现自己掌握的知识不够全面, 做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程, 我除了应该掌握年金方面的知识外, 还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识, 用知识武装自己, 以便能更好地展业。

2、跟随领导出差, 在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识, 掌握营销技巧, 4月下旬, 我跟随黄经理和许经理出差茂名, 在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁, 同时也去见了两家客户企业: 电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时, 我

发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是24号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进；五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

5、其他相关工作。比如搜集xx市政、供水、电力等企业客户名单资料等

总结本月工作，觉得自己不够积极；一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。

劳务公司年终总结报告篇六

尊敬的各位业主：

您好！

2021年春节长假随着元宵节日的脚步已接近尾声，服务中心也紧锣密鼓地开展着各项服务工作，在此期间非常感谢业主的支持与理解。现将02月主要工作进行总结，汇报如下：

- 1、本月完成交房1户，累计1515户。
- 2、收缴20xx年物业管理费为90户。
- 3、完成装修户的的日常巡检及手续办理36户，共计：1180户，入住800户。
- 4、完成业主及公共部位报修问题的跟踪及回访工作共计：203批次。
- 5、完成第一季度社区文化赠送春联活动各项开展工作。
- 6、完成各单元大厅电视机悬挂及春节祝福语的播放工作。
- 7、完成会所接待服务工作，共计：5683批次。
- 8、完成各部门每日工作汇总及管家播报工作。

- 9、完成春节期间装修清场各项通知的张贴及业主的告知工作。
 - 10、完成春节期间公共部位及空置房的巡检工作。
 - 11、接待消防部门对于园区公共部位消防检查工作。
 - 12、完成9幢小区服务队物品堆放点临时车位的清理工作，以便业主临时停放车辆。
- 1、完成单元大厅电视机悬挂安装工作。
 - 2、协助完成9幢自来水总管爆破抢修工作。
 - 3、完成部分污水井的清淤工作。（9#、10#、6#、2#污水泵维修）
 - 4、完成9#楼架空层地漏管维修工作。
 - 5、完成部分楼层风阀维保工作。
 - 6、完成配电房螺丝紧固工作。
 - 7、完成消防端子箱紧固工作。
 - 8、完成12幢、9幢，污水管堵塞疏通各项突发事项。
- 1、完成门岗对进出违章材料的检查、拦截，人员及车辆的核实、装修工清场工作。
 - 2、完成会所泳池安全防范工作。
 - 3、完成路面车辆及地库车辆乱停乱放张贴温馨提示及移车工作。
 - 4、完成消防设施、设备的检查工作。

5、完成春节期间园区安全防范工作。

1、完成春节前公共部位各项卫生清理工作。

2、完成绿化带有色垃圾的清理工作。

3、随着园区入住率的提高，垃圾分类中其他垃圾由原来的每日清运1次改成每日清运2次。

4、完成采用高压水枪园路冲洗工作。

5、完成室外泳池清洗工作。

1、做好20xx年度物业费收缴工作。

2、做好春节后装修户的日常巡检及办理工作。

3、做好会所开放期间的各项接待服务工作。

4、做好第二季度社区文化活动各项开展工作。

5、对消防部门检查楼倒堆积物及架空层电瓶车乱停乱放现场的整改跟踪。

1、计划完成部分污水井的清淤工作。

2、计划完成地库伸缩缝地沟清掏工作。

3、计划完成年度设施设备维保工作。

4、计划完成地库消防应急灯具维修工作。

1、做好人员招聘工作。

2、做好园区安全防范工作。

- 3、消防设施设备的检查工作。
- 4、加强门岗对出入人员及车辆的管控工作。
- 1、做好水系、游泳池的清洗工作。
- 2、做好园区大理石的清洗工作。
- 3、做好绿化修剪、边沟、杂草清除。
- 4、做好各楼层顽固污渍清理工作。

劳务公司年终总结报告篇七

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤xx区，xx区，集中人员，有针对性对xx市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据证明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个个月的工作做一个小结。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不齐，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出

现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

我代表公司感激你们！

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，可是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家仅有一个目标：尽我所能，让公司强起来！

1、大家来自于不一样的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情景下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，经过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周

边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改善新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

众人捧柴火焰高！

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不一样级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作资料也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，构成了“总结问题，提高自我”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和

壁垒。

1、无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，可是，销售人员没有构成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2、无互动的.沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3、无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻碍，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、进取坦荡的胸怀应对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们明白，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委职责、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身提高，不要被不需在意的的人和事影响了我们的提高。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4、无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据

总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能到达效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应当采取什么样的策略，什么时间应当回访，应当采用面谈还是电话，都是需要研究的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。