

宠物店经验总结 个人年终工作总结(通用9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

宠物店经验总结篇一

在一年的驾驶工作中，我严格遵守道路安全相关法规和有关章程，并在工作中不但学习新的.车辆维护、维修技术和驾驶技能，在驾驶实践中逐渐树立起“严守规章、安全第一”的观念，认真完成公司交派的各项工作，一年来从未出现过重大安全责任事故。回顾多年的工作，我主要作了以下几个方面：

，我紧紧围绕安全行车、服务至上，重点做了以下工作：

（一）认真做好给领导的车辆服务工作。为了更好的为领导服务，我在较短的时间内熟悉了领导的工作、生活习惯等，并按照新的要求，积极调整自己的服务方式，做到了随时用车、随时出车，没有发生各种由于出车不及时而耽误领导工作的事情。同时，我把为领导服务和为单位服务紧密结合起来。

（二）认真做好车辆的保养和维护工作。一年的驾驶员经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在平时，在没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护。这样，一方面，使车辆在平时始终保持干净整洁，给领导以舒适的感觉；另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题自己动手，大毛病立

即向领导汇报后修理解决，做到了“有病不出车，出车保安全”。

（三）是积极做到外出期间为领导的服务工作。领导外出期间的服务工作，很大程度上就由司机来承担。一年来，在随领导外出过程中的食宿、对外联络等，我都不推委，认真去做，没有发生任何让领导不满意的事情。

（四）是积极做好单位值班工作。根据办公室的安排，我在自己的值班期间，不随意外出，不滥交朋友，如果有出车任务就立即出车，如果没有出车任务，也在值班室值班，没有发生因为各种原因而影响值班出车的情况。

（五）爱岗敬业，乐于奉献。加强业务学习，不断提高业务能力，做到干一行爱一行。认真学习业务知识。我在本岗位上，按照单位要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名龙晖员工除保证了公务用车外，还要积极参加各项义务劳动。在日常的行车、保养方面要为节能降耗做积极工作。要自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，在工作中要做到任劳任怨，在工作需要时不论早晚或节假日都要随叫随到，认真完成各项任务。严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保安全行车无事故。

，始终坚持学习驾驶技术和车辆维修、维护以及现代化汽车管理方面的知识，多年如一日，不断学习和充电，克服了自己文化基础差的弱点，靠着自己的钻研精神，为单位解决了众多的车辆故障和疑难问题，节省了开支，保证了行车的安全。

我热爱汽车驾驶工作，爱护车辆，工作一直勤勤恳恳，任劳任怨，遵章守纪，具有强烈的工作责任感、敬业精神和职业

道德。

总之，多年来，我能在思想上、行动上与公司保持一致，团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，使所从事的工作一年一个台阶，不断向前发展，取得了一定的成绩。但我深知，取得的一点成绩，是在公司的正确领导下，在老同志的精心指导下，在同志们的帮助下取得的，我只是做了我应该做的事。在今后的工作中，我将进一步加大工作力度，改进工作方法，更加努力地做好工作。

宠物店经验总结篇二

20__年的工作已接近尾声，一年来，我在公司领导和同事的指点帮助下，基本能够独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结：

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售业务人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为

树立优良的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方法，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

总之，一年以来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

宠物店经验总结篇三

xx年是我进入公司的第一年，也是我的工作能力得到提高和快速发展的一年，在公司领导的指导和同事以及其它部门的支持配合下，最后在经过自己的努力，完成了自己所要完成的各项工作任务，在新的一年来临之迹，我要对过去一年的工作进行一个全面的总结，以便在今年的工作中能够有更明确的目标，尽量克服自己现在所存在的不足，希望能更进一步为自己所在的部门增光，做出自己的贡献。下面是我对去年工作汇总。

1、自身定位：在过去一年，是我进公司的第一年，也是我工作的第一年，刚开始在我对工作竞争和自身都不甚了解的情况下，在领导和同事的指导下，我感觉自己已经慢慢对人与

人的竞争和自身定位有了深刻的了解，因为有了自我目标，才能感受到自己的压力有多大！我的目标也不只是完成目前所要做的工作而已，要向其它方面拓展学习。

3、团队合作：以前在学校或许你可以靠一个取得好成绩，在工作上你必须要有有一个团队，在一个部门之中，团队合作精神显得尤为重要、以前我做有些事都是一意孤行，但现在已经对自己改变了，多听听他人意见，会犯更少错误，会更长见识，所以要学会与同事之间的合作，做事才更有效。

4、工作情况：在公司一年，对mes大型系统有了个大概了解，对我们所要学习的mes已经可以说差不多都掌握，条码打印机的维修和设置掌握□a4打印机大多数情况可以维护□pda□条码枪已掌握，电脑的系统重装和维护已掌握，其它基本设置可以维护，对新出来的程序掌握和了解也比较快。

5、课外学习：该学的已经掌握，学习，简单的程序可以编写，但有时还要依靠于网络和朋友，需要进一步加强。但主要还是以网络为主。

1、沟通问题：自己的沟通能力只能算一般，因为对于某些事的阐释还是不怎么好，语言表达能力有点差，希望通过平时的交流和沟通来加强。

2、心态问题：自己对于做某些事过于着急，一心想急切完成，确反而误时，这个问题一开始就一直出现，现在虽然已经基本克服，但也要列入缺点方面，希望以后时刻注意！

3、学习问题：对于课外学习c#这方面，我在编程时感觉困难的时候有时候就不愿去做，现在虽然已经慢慢改进上网搜资料和问问朋友，但有时候还是克服不了自己。

宠物店经验总结篇四

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域（片区）并在该片区管辖着几十人或者更多的医（药）师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源（包括时间）是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域（片区）都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区（或区域）管理，就通过合理使用资源（销售时间、销售工具、促销费用、人力资源）来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房医师——患者

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

1、经销商的疏通：

（1）富有吸引力的商业政策：

注意：

a□永远站在客户（经销商）的立场上来谈论一切

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益

c□沟通现在和未来的远大目标

（2）良好的朋友、伙伴关系

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系

d□了解不同客户的需求

（3）较强的自我开发市场能力

a□详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动。

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况。

d□探讨双方共同开发所辖区域（片区）市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事。

2、医院药库（也称大药房）的疏通

（1）新药进入医院库房：

a□详细收集医院资料（包括院长、药库管理委员会、药剂科

主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员)

b□找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。

c□接触重要人物（可能是院长，药剂主任，相关科室主人等等）说服其作出决策。

(2) 维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

3、医院药房（小库房、小药房）的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人（组长或主管）良好的个人关系至关重要，因此应做到：

(1) 加倍尊重他，满足心里需求

(2) 经常拜访，加深印象和了解

(3) 合理的交际费用

较大型医院、药库（大药房）负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房（门诊药房、住院部药房、专科药房）无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每月（或季）如开一次影响进药的重要人物的会议，采用宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系。

4、有处方权利的医师（也称临床工作或医院促销）产品要想挤入市场占领市场，的手段是依靠医师，他们直接面对患者，

通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院（特别是医学附属医院）上级医师的性和指导作用特别突出，因此，科室主任（含专家）及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式如下：

面对面拜访：从目前药医行业的销售来看，面对面拜访（个人拜访）是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是应用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一对一地对医师（药师）等进行推销自己，推销公司产品，目的就是让医师从心里接受，让医师处方本公司生产的药品，对面拜访有如下特点：针对性强，是对某位特定人物，特定问题，对双方和产品的深入讨论和认识，以满足不同层次，不同期望的需要。

宠物店经验总结篇五

第二年在20xx度过圣诞和元旦，又和公司一起成长了许多。今年公司发展迅速，我们销售部的业务也是经过了几个阶段的变迁，从年初的折扣到4月份开始签约现金券、广告业务，从加盟部的成立到app业务的承接，公司的变化是日新月异、蒸蒸日上。销售部的各位同事更是各显其能。销售助理这份工作正是在这一份变化中保持着不变的细心和认真。

销售助理的工作内容依然是整理合同和部门的后勤工作，与去年不同的是对工作的严谨性和态度对自己有了更高的要求，对自己的要求也是对销售部其他各位同事的要求。

- 1、提高了对合同质量的要求，不仅仅是对填写合同的书写要求严格，对折扣的审核也提高了要求。

2、售后服务质量要求提高。每周按时制作台卡二维码，并在月底严格监督摆放和粘贴效果。

3、提高投诉处理工作效率。每日检查投诉信箱，及时联系销售、商家及消费者，争取在8小时内处理投诉。

4、及时与各部门沟通，将销售部同事的问题及时解决，并将其他部门的信息及时传递给销售部各位同事。

一年来销售部变化不段，各位同事都在自己的岗位上有所提升，我也是这样。咱们的`团队充满了激情和活力每一位销售部的同事都被这一份浓浓的情绪感染着，我们共同进步、共同发展。每天参加部门的早会，虽说都是讲销售的事情，可是在一旁认真听大家的讲述，作为旁观者的身份我仿佛看的更清楚，有时也会积极的参与到讨论当中。分享是一种快乐、分享是一种体验、分享让我们进步更快！

20xx年依然不变的是对自己严格的要求和对工作的责任心，用良好的心态服务销售部，欢迎找麻烦！

宠物店经验总结篇六

我们财务科在****的正确领导下，在各兄弟科室和同志们的大力支持和积极配合下，狠抓各项工作落实，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作。站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高财务服务质量。在费用支出方面本着厉行节约、勤俭办事的原则，取得了良好的成效，上半年公司实现销售收入 ***万元，上缴税金***万元。**经费上半年支出***万元，相比全年预算***万元略有结余。

1、为贯彻实施省局“*业主导，多元经营”的发展战略，达到锻炼队伍、积累经验、提高营销能力的目的，本单位开展了以***、***以及各**的经营业务，这给我们原本简单的*业

财务工作带来了许多新问题、新挑战，**产品名称多、规格杂、分类细使财务核算工作量成倍增长，但每一位财务人员都能本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，在财务核算工作中尽职尽责，认真处理每一笔业务；各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来，及时准确地出具各类会计报表。

2、随着**产品经营的展开，原来的营业执照经营范围已经不符合需求，*类产品属于许可经营项目，办理前置许可需要标准仓库、标准陈列室、平面图等等手续繁琐，在相关部门同志的合作下，顺利地完成了营业执照变更。

3、根据县**要求，今年我**经费统一纳入县*****集中支付，这对于几十年传承下来的*业财务支付习惯又是一个新的挑战，我科室同志不厌其烦，手把手教下属单位报账员整理原始凭证、填制各类相关表格，严格要求下属各单位按照规定报销各类费用，对于不符合要求的，坚决予以拒绝。

4、近年来，随着企业精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。我们以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了公司财务组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、车辆管理制度、预算管理制度等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在下属单位费用控制方面，一是采取预算包干的方式，将下属单位经费等进行预算控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。二是采取预算审批的方式，对超预算的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付。在职工借款还款方面，规定了借款必须于发生当月还款，起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。通过预算管理这一有效的手段，全局从上至下的规范意识进一步增强。经过半

年的运作,大部分单位经费都能很好地按计划合理使用。

5、按上级关于做好小金库专项治理的通知的要求,在***领导的指导下我部展开了自查自纠工作,通过认真自查自纠以及回顾,公司无明显小金库以及类似行为存在,并出具了自查自纠报告以及自查自纠承诺书,通过此次自查自纠,我们深刻的认识到,“小金库”的预防和治理是一项长期的工作任务,需要长抓不懈,已经有类似行为的单位或个人应该防微杜渐,没有的也不可掉以轻心,而要剖析自身实际,通过提高政治觉悟,加强思想认识、完善制度机制、缩小收入差距等各种途径防患于未然。

财务部门作为公司的一个主要职能监督部门,“当好家、理好财,更好地服务企业”是我们财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。下面谈谈我们下步主要工作思路:

1*****改制进入关键时刻,改制经费涉及面广资金量大,专项资金专款专用,分类具体,****往来账务涉及年份久远,历年****欠款清理工作量大。****改制的账务处理是当前工作的重中之重,下步我们财务工作重心将向这方面倾斜,按时保质完成此项任务。

2、加强专业知识学习,提高业务水平,进一步做好**经营项目的财务管理和财务核算工作。加快***公司的注册及前期准备工作。

3、进一步按时高质完成财务预算、会计决算、经济分析和其他日常管理工作,为公司的经营管理提供基础数据和参考意见。加强日常管理,降低财务费用。通过细化管理,理顺流程,实现资金平衡,减少资金沉淀,为公司的成本控制、增收节支而努力。

宠物店经验总结篇七

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是x月x来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

xx年x月x日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有

关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3. 培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题目的在于提高市场人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

5. 团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

宠物店经验总结篇八

20xx年第四个季度的工作已近尾声，现对我本人20xx年度的工作做一个总结，以达到总结经验，学习提高的目的。我的总结总共分为三个部分。

20xx年度国内纺织产业链下游似乎已经处于崩溃的边缘，传统的订单生产遭受到严重的考验，服装市场的订单少得可怜，织布厂利润基本倒挂，纺织厂生产成本居高不下，纷纷取消了大量定购原料的传统合作方式。可以说，在这样的一个年度里做棉花，风险还是比较大的。此时的市场传出的论调也逐渐多了起来，担心纺织业走到尽头，棉花产业的冬天已经到来，纺织行业要退出中国市场等纷至沓来，面对复杂的市场环境，我觉得要保持我们清醒的头脑，对于具体的问题应进行具体的分析。在我看来，棉花产业仍大有作为，而xx集团在这种复杂的局面下仍可发挥优势，加速发展。

一是市场层面。从市场来看，制约纺织行业的瓶颈主要有三个：订单需求数量和价格；棉花和密集人力资源成本；国家的相关的经济政策。这是传统的纺织行业特点所决定的，传统纺织业是密集劳动力生产行业，利润很薄，是靠增加劳动时间和劳动密度来实现好的利润的。而目前订单数量大减，沿海地区运输棉花和人力资源成本急剧上涨，国家政策不支持传统纺织行业发展等，正是招招点在死穴上。

纺织业正从沿海向内地转移，目前很多大中型纺织厂，纷纷转移到xx等人力资源相对较低的中、西部地区办厂，将原厂区土地转让。这部分地区的人收入较低，人力资源成本较低；

当地政府也有相关的招商政策吸引相关的纺织行业进入、发展。在外单减少的情况下，很多服装厂正瞄准内地市场做自己的品牌，内需正逐步活跃，很多超市的货架上也出现了很多高档次的出口转内销的产品。由此可见，内需市场正逐步活跃。

由此看出，纺织厂向内地迁移，有效降低了人员的成本，而沿海土地的升值，又让很多纺企大赚了一笔，实力上并没有受到太大的损失。内需市场，又给了纺织厂新的空间，国内订单数量增加显示纺织业正逐步摆脱国外市场瓶颈。

纺织企业正通过推出技术含量高，引进新设备，提高产品的附加值，改善国际竞争性。在传统纱线产品附加值低，成本投入高的情况下，越来越多的纺织企业更加注重从技术上对自己的产品进行改良，更注重提高产品的技术附加值，迎合消费者的需求，从而在激烈的竞争中提升利润率和市场占有率。

通过以上的分析可以看出，国内的棉花产业和纺织产业正在处于一种转型过渡时期，在这一过渡时期，国内纺织业取得订单也会变得更加困难。但是，困难只是暂时的，在国家政策和宏观调控的拉动下，在纺织布局完成向内陆转移之后，纺织产业整体依然会有一个维持增长的局面。

第一，继续发挥棉花经营优势，扩大棉花经营量，拓宽销售渠道，掌控一手资源，深入推行一体化体制改革。

棉花经营是基础。离开了棉花□xx公司也就成了无源之水，无本之木。必须立足于棉花产品传统的市场优势，发挥特长，发挥集团资源网络和销售网络的优势，首先把棉花贸易和棉花经营做的更加专业化，稳定客户资源，有稳定的收入和利润来源，才能更好的去发展壮大。

继续加强和战略合作客户的战略合作，发挥集团决策中心市

场分析的优势，以销定购，期货锁定，以量取胜。

第二，利用央企多方面的优势，打造“xx出品”。

20xx年度，配合公司的整体战略，我主要做了以下几件工作：

1、负责xx经贸有限公司一部分战略客户衔接、管理工作。在年初，我发挥自己的优势，与和自己长年合作的xx纺织有限公司□xx纺织有限公司等有实力、信誉良好的纺织企业签署了战略合作协议，经过一年的紧密合作，圆满完成了集团规定的战略合作企业年销售xx吨的任务，得到领导和同志们的认可。

2、重点客户的转口与回购工作，有力保证了xx公司大宗业务的平稳过渡。

在日常经营工作中，我每天注意观察市场形势的变化，并根据市场情况和上级领导进行有效沟通，在集团分管领导的指导下，在同事们的配合下，积极建议总经理和客户根据市场情况将订购的xxx吨已经执行的合同进行了有效的转口操作，既增加了公司的销售收入，又为公司增加了较为可观的利润，同时也让客户及时规避了市场风险，也一定程度上弥补了进口棉到货不足的缺口。

在新年度到来之际，通过分析当前市场的形式，对xx公司在新年度工作提几点小的建议：

1□20xx年度未执行完棉花合同的执行工作□20xx年度有很多合同是签订的20xx年度执行的棉花，这些合同价格高，风险大，应对部分合同进行专人专项跟进制，保证合同的履约，避免给公司造成不必要的损失。

2、进口棉交货的履约工作要进一步加强。在20xx年度，外商

对某些合同采取不交货、迟交货等违约行为并没有做出令我们信服的解释和赔偿，所以我们有理由相信他们在新年度也一定会这样做，我们在签订万方订货合同时应注意违约条款的把握。

3、履约成本、库存成本的控制和费用的控制。有些合同是代理合同和为了拉客户而签订的，这部分合同利润很低，如果在操作上不注意细节，很容易出现亏损的情况。对于这部分合同的执行，要加强成本和费用的掌控。

4、注意把握现货市场和期货市场的配合和互动，在套期保值和套利上做一些文章。比如在购进低成本印度棉的同时，可考虑在期货市场做空单套利。

5、目前在市场上，部分棉副产品、化纤、纱线类产品处于市场的低谷，是否可以衔接部分业务来补充棉花经营。

6、注意提高工作效率，利用好时间，多创佳绩。

总之□20xx年是公司的第一个管理效益年，也是学习的一年，是成长的一年，是探索的一年，是耕耘的一年，是丰收的一年。我们说，好的领导是成功的一半，千里之行，始于足下。我认为□xx公司之所以连年取得好的成绩，除了团队本身优秀之外，与集团各级领导的支持、帮助和关怀是分不开的。在客观分享成绩的同时，我们不能忘本，不能忘记培养我们的xx集团和集团领导。应常怀感恩之心，常念知遇之人要客观公正，求真务实。要团结同事，但也要坚持原则。在新的年度到来之际，我要继续努力提高自己的工作水平，端正工作态度，更加严格地要求自己，时刻准备迎接挑战，把20xx年新的工作做的更好。

宠物店经验总结篇九

时间如骏马过隙。一年就要结束了。春去秋来平凡而不简单

的一年。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的艰苦奋斗，和经过了积极的`努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢邮政公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。加入速递公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为邮政速递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风里来雨里去的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。客户轻声的谢谢就是最大的理解。以上就是我今年的工作总结：

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户。经过努力x—x月份完成xx万业务。收入业务占比完成90、6%。欠费每月清零。按照公司下达任务100%完成。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，速递站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信xx全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天。只有公司发展好了。我们的工资福利才会好。勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

在这4年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟。不进则退。对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对xx失去信心选择民营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择xx的时机积极促销提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。

明年，是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训。必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新一年的工作给自己一个规划，尽自己最大的能力完成公司下达的任务和目标。为邮政速递的发展贡献自己的力量。

今年我主要是在地下厂房三大洞室站施工支洞现场监理工作：主要有下1、下2、下3、下3—1、进厂交通洞、母线施工支洞以及1、2、3尾水洞。

工程特点是点多面广，分散，施工单位对施工支洞重视不够。

工作中我本着独立、公正、公平、科学、诚信的原则，以法律、合同为依据，按照招投标的内容条款，严格图纸，严格规范，以一流的工作态度，良好的工作作风，全方位地开展监理工作。

在质量控制方面我重点施工现场，始终做到“腿勤、嘴勤、手勤”严格执行监理工作程序，按规范要求做好事前、事中、事后控制。

事前控制中督促承包人完善质量保证体系，重视施工技术方案审查，在事中控制时，重视施工过程中的监理工作，对重要的部位及关键工序进行旁站，巡检各种质控措施，要求施工单位对各施工班组进行技术交底；定期召开质量分析会，做好监理工作记录。

加强事后控制，对已完成的工序严格按照规范要求的质量评定，对施工质量存在问题要求施工单位按规定程序和方法进行处理。

在进度控制方面：我认真了解合同项目文件要求和工程特性，据合同工期和施工进度计划要求，进行认真检查施工单位资源投入的落实情况，因地下厂房洞室较多，开挖时相互干扰比较大，需监理协调的事情较多，为保证工程进度，我在施

工现场及时协调解决施工中存在的问题，并依据相关的合同条款督促施工单位加大资源投入，向施工单位提出好的建议性施工措施，按时完成合同规定的项目内容，现在下1、母线施工支洞、进厂交通洞、下3已完成开挖施工，其它项目20xx年的施工计划也基本完成。

在投资控制方面：我依据合同、设计图纸及设计变更等文件，认真审核施工单位所报的工程量。

对隐蔽工程及需现场签证的工程量，做好记录，做到有据可查。

在安全文明施工方面：认真落实建设部、监理部制定的安全文明施工规章制度，积极配合监理部和项目部安全监理工作，在现场“多检查、多督促、多落实”，特别是对施工中存在地质缺陷情况，及时和地质监理联系，确定随机支护方式，及时进行落实，确保施工期安全，在现场及时纠正安全违规现象和排除安全隐患，并根据监理部的要求，制定整改措施，强化施工现场安全文明管理，我所监理的工程项目未发生重大安全事故。

在职业道德方面，我能按监理部有关要求，自觉遵守监理工程师职业道德规范和行为准则，严格履行现场监理工程师岗位职责，正确运用监理权限，按照守法、诚信、公正、科学的准则执业，认真做好监理工作。

通过一年的紧张工作，使我学到很多有关地下洞室开挖和支护以及现场协调和工程管理等各方面的经验，同时认识到自己有很多不足之处，我希望在新的一年里继续不断学习本专业和相关专业知识，并向同事学习，学习他们的敬业精神、工作作风和理论实践经验，不断充实自己从各方面提高自己的能力，使自己在在新的一年里有一个大的提高。

20xx年，认真贯彻落实现委x号文件精神，全力推进网格化社

会服务管理工作，并取得了一定的成效。

先后召开街道工委召开（扩大、会议；上地街道工作大会；工作推进会和社管通培训会。同时，迎接徐永全副区长到上地西里社区调研网格化社会服务管理工作；邀请区社会办陈刚主任就“网格化社会服务管理工作是什么？为什么？怎么做？”对街道副科以上全体领导干部进行培训。通过以上措施，为做好网格化工作深入推进打下了坚实的基础。

一、是精确xx个网格□xx个网格单元划分，确定包格领导、格长和格员。

二、是健全和调整了地区民主管理和监督委员会、地区管理委员会，并成功召开了x个委员会第一次全体会议。

三、是落实司法所、统计所属地管理等相关工作。

四、是组建街道综合执法队，并开展综合执法工作。

五、是调整x大工作组，并与社区网格实现无缝衔接。

六、是确认区委办局、街道科室部门、各类协管、社区自治等下沉力量，并在年底前制作展示橱窗。

一、是社区网格微循环运转正常，网格平均数值均排在全区前列，曾受到区有关部门的表扬，目前解决了部分社区居民反映的问题xx件。

二、是街道网格小循环运行正常，目前街道网格小循环共处理xx个案件，基本解决了部分社区网格反映的问题。

三、是区级大循环保持畅通，目前还没有案件需要上报解决。

完成了对所属格员、社区网格、对属地专业部门派驻机构和

对相关委办局的绩效考评工作□x月x日，公布了对x个街道网格化综合绩效考评结果及排名情况，我街道排名第x□

一、是对网格化工作认识程度还有待提高；

二、是充分发挥整体联动作用还有待提高。

20xx年，针对问题和不足积极整改，重点做好以下工作。

一、是进一步规范完善体制机制建设。进一步落实领导包格，主管科室包片□x大工作组和x级网格力量等工作制度，真正实现“入格、管格”，重点整合各类协管力量，并充分发挥他们的作用。

二、是在原有上地街道城管监督与应急分中心的基础上组建上地街道城市服务管理指挥分中心。

三、是进一步提高信息化水平，充分发挥社管通的作用，同时稳步推进“一个系统，五个中心”的上地街道综合管理信息系统建设。

四、是全力做好全年的网格化社会服务管理绩效考评工作。