

年终总结以及年后计划(通用6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

年终总结以及年后计划篇一

1、年度计划

各部门于每年度末编制跨年度物资用品计划送财务部，由仓管员汇总出“年度采购计划表”一式三份，送财务经理、总经理审批后，交仓库、采购、财务各一份，采购人员根据计划表的要求与供货单位签订合同。

2、月份计划

各部门在每月25日前，将下月份的用品计划编制成“采购计划单”送财务部审批，经仓库核实总仓库量并计算需采购数量后送审计主管复核；“采购计划单”经财务部经理和总经理审批后，采购人员根据计划单上的要求采货物。

订做品或需在外市采购的物品应预留足够的采购时间，使用部门对所需采购时间不清楚的应向采购人员咨询，以提前下达计划。

3、月间追加计划

各部门如月间因营业需要临时增加物品使用量，可做追加计划报财务部，经总仓核实后送财务经理审批。

4、用品计划分类

各部门制订的用品计划除按性质分类外，须区分消耗品与耐用品分别填制计划单。

1、酒水及干货类由使用部门每半个月制订一次《采购计划单》，由部门经理签名后送财务部；贵重物品的采购计划(如鱼翅、燕窝、干鲍鱼等)须经总经理批准。

2、计划期间需追加采购的，或由于市场行情变化需要增加存货量的商品，由使用部门填写“采购申请单”，由部门经理签名后送财务部。

1、使用单位根据每日报需用量，填写《每日食品计划单》，此计划单视同采购申请适用于不设库存的餐饮原材料、酒吧及客房用新鲜水果等。

2、各厨房负责人或使用部门经理签核后，在每天下午四点前将第二天的《每日食品计划单》转采购部，追加计划应预留必要的采购时间。

1、各部门需增添设备时，填写“采购申请单”，由部门经理签名后送财务部经理、总经理审批；单价在二千元以上必须以报告形式报批；大宗设备购置申请必须对设备性能、购置必要性以及产生的经济交益等作详细说明。

2、设备采购计划应单独填列，不应包含在每月用品计划中。

1、各部门申购物品原则上由申购部门负责保管，总仓不设库存。

2、对印刷品根据部门使用量确定三个月的存量标准，部份用量不大的可根据印刷量与价格对比适当确定每次印刷量；存量设定要经财务部经理批准。

3、对常用易耗文具设适量库存，各部门根据需要经审批后

到仓库领用。

年终总结以及年后计划篇二

一、国有企业改制基本情况

我市共有12户国有企业列入省816户改制范围，（即：石油钻采机械厂、石油机械制造厂、石油机械股份有限公司、白鹅公司、液化气公司、第一汽车配件厂、第二汽车配件厂、明胶厂、制糖厂、安广造纸厂、烟叶公司、饲料公司），12户企业共有职工4706人，其中退休人员890人，在职职工3971人。劳动关系转换人数3797人，占职工总数的95.6%；资产总额21834万元；负债总额43580万元；资产负债率为200%；应支付的改革成本为6188万元，其中：拖欠职工工资1141万元，职工集资款694万元，欠社保养老费1303万元；应发职工经济补偿金2250万元。截止目前，通过产权转让、管理层收购、协调社会公司、市法院、省高法等部门使企业全部实现了“双退”，企业改制面达到100%。使3797人名职工退出国身分，清理企业不良资产18000万元，解决企业困难职业实现在就业625人，使退休职全部纳社会统筹，解决了退休职工归口管理。工作的完成主要得益于市委组织部的周密安排和认真管理，得益于后备干部认真学习、广泛宣传、摸清企业底数、化解企业内部矛盾、认真制定方案的结果。人才服务企业，后备干部参与国有企业改制这项工作，充分得到市委、市政府和市国企改革领导小组的肯定，给予参与改革后备干部很高评价。

二、干部参与国企改革管理工作情况

年初，按照白城市委组织部的工作部署，我们立即召开了全市下派干部参加国有企业改革工作动员大会，并将我市列入省816户之中的12户重点改制企业落实我市后备干部身上。为了加快国企改制步伐，我们从三个方面进行了管理：

一是集中培训，依法参与国企改革。由于抽调的干部来自各不同部门，有的对企业情况比较熟悉，有的比较陌生。我们针对这一实际情况，认真组织学习省委下发的相关文件精神，并请工业部门主管改革工作的郭振坤副局长为后备干部进行专门指导，提高了干部业务水平。

二是经常调度，进行总结验收。一年来，我们始终坚持每周一次调度，每月召开一次选派干部参加国有企业改革工作交流座谈会，每季对工作进行一次总结，通过相互交流和总结使下派干部相互促进，加快了改革工作的步伐。

三是严格要求每名干部要按照规范的法律程序实施改革工作，要明确各自企业改革工作的指导思想、工作原则和目标任务；熟悉和掌握国有企业改革的政策措施和方法步骤；正确看待我市改制企业的整体状况和矛盾困难，根据自己所包保的改制企业实际情况，使企业职工充分认识到改革必需解放思想，改革是为企业发展打好基础。从一年来的工作情况看选派的干部从宣传、制定改革实施方案和有关制度、帮助企业解决棘手问题做的积极到位、极时、准确。

三、参与国企改制干部开展工作综合情况

我市选派干部都能按照省委组织部培训要求，认真学习学习省国企改革领导小组下发的文件精神和相关书籍。大力宣传我省今年国有企业改革的相关政策。并认真组织企业的领导班子人员共同参与学习，并给终坚持有利于企业发展、有利于维护职工利益、有利于调动改革者的积极性的指导原则。以企业国有产权公开转让、管理层收购、股份合作、破产等改制形式，积极为企业改革做好服务，从大局出发，与企业共同协调社保公司、劳动与社会保障局、财政局、法院等单位，积极参与国企改制，协调上级业务部门，为企业出谋划策，发挥了为国企改制保驾护航的作用。主要体现在以下几个方面：

一是政策宣传到位。后备干部入驻企业后都能立即进入角色，

认真学习政策，潜心研究政策，吃准吃透政策，提前排查企业不稳定因素，按照《国有企业改制重组过程中妥善处理职工劳动关系的意见》由上到下大力宣传，通过在企业召开职工代表大会、深入职工家里，对企业可能发生的欠发工资、养老保险、失业就业、生活困难、职工风险金、集资金等问题按政策规定细致的进行宣传，使此项工作不留死角，做到了宣传到位。同时，在吉林日报、白城日报发表文章，宣传我市国有企业改制办法。

年终总结以及年后计划篇三

20xx年是湖北工厂务实求效的素质提升年，也是公司加强规范化管理，全面实现扭亏为盈的关键一年。一年来，在总公司的正确领导和大力支持下，湖北工厂以年初与总公司制定的经营目标为主线，强化班子建设，各项主体指标层层分解，落实责任，千方百计加大市场开拓力度，内强管理、外拓市场、凝心聚力、务实作为，在较为艰难的经营环境下，一举扭亏为盈，实现公司投产以来首次盈利！也完成了年初的部分指示，保持了公司持续发展的良好态势。具体情况如下：

（一）生产完成情况1-12月份，累计生产产品 万立方米，占任务指标万的%，超额完成了全年的任务指标。开机率 %，优等品率 %，合格品率%。完成了质量指标。

（二）销售完成情况

截止到12月份，累计销售万立方米，占计划万立方米的%。实现销售收入 万元，比上年同期万元下降 万元，下降幅度为%。比任务指标万元减 万元。销售均价为元/立方米，未能完成全年销售指标。

（三）原料收购情况

1-12月份，共收购原料万吨，占任务目标万吨的%，未能完成任务目标，但为湖北工厂投厂后历年来最高收购水平。

（四）大宗化工原料采购情况

1-12月份，采购甲醛 吨，均价元/吨；尿素 吨，均价元/吨，石蜡 吨，均价元/吨。

20xx年，站在跨越发展的新起点上，我们在公司内部大力开展制度创新、技术创新、管理创新等活动，创新发展思路，建立科学、有效、可控、操作性强的管理流程，以精细化管理促进经济效益，以创新市场开拓模式激发公司发展活力、树立公司形象。

1、制定目标，积极作为，确保完成总部下达的考核目标。集团公司20xx年度工作会议召开后，公司于1月18日组织召开了20xx年度工作会，传达了总部20xx年各项工作目标。为保障湖北工厂20xx年度23万生产任务目标的完成，公司超前谋划、精心部署各项工作，科学分解总体目标，并合理分配于各部门，以考核责任书的方式对相关部门责任人进行目标任务分解。经理与副经理、财务科、生产部、原料科、行政后勤部门负责人签订责任书，车间主任、行政后勤负责人与下属各部门主管签订了责任书，确保中层干部人人头上有指标。

2、加强领导，强化职责，提升干部职工执行力。

为确保年度经营目标的完成，公司加强领导，完善责任机制，健全工作流程，强化日常监督。年初，分别与各单位负责人签订经营责任书，分片包干，量化考核，做到事事有人抓，层层有人管，形成一个严密的责任网络。

3、采取多项措施，确保生产顺利进行。

了全面的了解。做到了心中有数，找准了工作的切入点。一

年来，公司开机率一直较为稳定，产品优等品率在96%以上，合格率在98%以上，所有生产指标均达到了考核要求。

抓好三个转变，调整产品结构。今年以来，公司确定了以“利润”为第一目标，狠抓产品结构的转变，一是由以量取胜向以质取胜的转变。二是减少砂光板生产，转变成大量生产压光板。三是向生产轻质板的转变。通过三个转变，力推产品质量，提升了公司盈利能力和核心竞争力，在四月份实现赢利70万元。11月份产量突破2.4万立方米，实现利润80万元。全年实现利润 万元，实现了建厂四年来首次赢利。

健全三个体制，开创销售新局面。一是根据总部销售方案，公司根据实际情况制定了销售实施方案，将销售团队划分为四个小组，有针对性地进行市场开拓。二是实行销售过程管控，加强对销售人员的动态监督、指导和考核。三是加强信息采集、编织销售网络，形成稳固一批、开拓一批、寻找一批的流动开拓机制。6月份，公司通过了carb认证，为销售工作创造了一个好的条件。

采取三个措施，降低采购成本。一是货比三家，由专业供应商或供应厂家专门销售部购入，减少中间环节。二是加强对现有长期合作供应商的管控力度，并持续发展新的供应商。三是加强合格供应商的评审工作。

拓展三个区域，加大原料收购力度□20xx年，由于随州市实行封山育林，在本地基本上收购不到木材，我们把收购区域拓展到河南、江汉平原、丹江口库区，保证了原料供应。同时大量收购3cm以下枝丫材和废板皮来拉低原料价格。

完善五个制度，进一步规范管理。今年四月份，公司通过发布《出入厂管理制度》、《门卫管理制度》、《关于进一步严肃工作纪律的通知》、《加班管理规定》、《工伤安全事故管理规定》等制度，使公司管理水平再上一个台阶。

美化厂容厂貌。对影壁墙公司简介喷绘进行了更换，对办公楼上面的大字进行了刷新，对公司大门进行美化和吊顶，对宿舍楼重新粉刷，投资20万元对破损路面重新整修，使厂容厂貌有了一个新变化。公司还开展了文明宿舍创建活动，每周五中午由办公室、安保科对宿舍卫生进行检查，现场打分，按要求对文明宿舍奖励，对不合格宿舍进行处罚。

4、做好员工思想政治工作，确保各项工作正常开展。10月份，公司由中国盐业总公司控股变为中国吉林森工集团控股，在公司交接之际，我们多层次、多方面做员工的思想工作，要求大家立足于本职，重操守。确保了公司的安全、稳定运行。

一年来，公司继续深化预算管理，以预算管理为中心，严格控制费用支出和生产成本。同时，面对近年来行业毛利率“屡往低处走”、销售“量增利减”，增销不增效、利润空间不断下降的实际，从公司内部挖潜入手，强化全员节约意识，让每个单位、每个流程、每个岗位制定降本增效的目标、措施，责任到人。

为了加强20xx年考核管理，进一步降低成本，针对20xx年管理薄弱环节，湖北工厂从1月16日开始，在今年的管理工作中予以改进和完善了部分管理措施。

凭随车过磅单和水分测试单进行付款结算，如没有水分测试单一律不得结算。

2、外协加工：设备备件加工、电机维修、车辆外协维修一律先填写申报单，注明型号、数量、加工或维修价格、维修时间，经经理批准后方可加工。

3、业务招待：凡是业务招待，部人员和普通业务客户一律在食堂小餐厅就餐，招待政府及外部重要人物一律填写招待费申请表，经经理、副经理批准后方可招待。对外接待作陪

人员不得超过3人，否则费用自负。招待费申请表由经理签字后放办公室存档备查。所有在外的定点签单，都必须经过办公室同意才能签，否则不予报销。

4、食堂外购：食堂外部购买的蔬菜和物品一律在办公室建账，并在食堂小黑板上标示蔬菜价格，月底财务科凭办公室账面进行统计结算，未经办公室账面统计购买的东西，一律由购买者本人自行承担。

5、电脑备件和酒水等购买：凡是购买电脑备件和使用烟酒的，一律填写申请单，凡是个人使用的物品一律由个人负担，公司不予报销，每月底结账一次。

6、实行减员增效。上半年，共精简车间员工9人，每月为公司节约资金约2万元。8月份，将抓木机承包出去，减少21人，运行5个月以来，节约费用10万余元。

20xx年年初，公司根据集团公司安全工作计划，结合公司实际情况，制定了20xx年安全工作计划，层层签订了安全生产目标责任书，确保安全工作落到实处。

年终总结以及年后计划篇四

我于年毕业于大学专业，大学本科学历，现年岁，于年月通过公开招聘进入市公司，被安排在部门工作，主要负责交换机的安装及调试、电视电话视频会议、安全督察工作。

自参加工作以来，作为一名国企员工，我认真学习党和政府的各项有关路线方针政策，不断钻研业务，努力提高自己的综合素质和业务水平，严格遵守公司的各项规章制度，认真贯彻执行公司的各项决议，尊敬领导，团结同事，顾全大局，以自己的勤奋、谦逊和质朴赢得了领导和同事的普遍好评。

在具体工作中，我任劳任怨，从不投机取巧，拈轻怕重。参

加工作以来，我主要负责交换机的安装及调试、电视电话视频会议、安全督察工作等工作，每一项工作我都尽到自己最大努力力求做到最好。

1、交换机的安装及调试工作。这项工作是业务性非常强的工作。虽然自己上大学时系统学习过相关的理论知识，也进行了一定的实践。但是在实际的工作中，因为各种具体情况和问题，理论知识和实践并不能完全对应。面对这种情况，我虚心向老同志学习，并坚持重温专业理论知识，抓住一切机会进行实践操作，使自己的操作能力和业务水平得到了极大的提升。如今，通过自己的不懈努力，我已经成为公里此项业务的技术骨干。

2、电视电话视频会议工作。自进入公司以来，我一直负责公司电视电话视频会议的组织筹备工作。为了做好这项以前从未接触过的工作，我认真学习相关理论知识，随时注意向做过此项工作的同事和其他单位从事相关工作的业务人员请教，使自己得以迅速的适应工作并能够得心应手的开展。迄今为止，我已成功的组织筹备了公司的大型电视电话视频会议场，从未出过任何差错，受到领导和同事的高度评价。

3、安全督察工作。众所周知，安全责任重于泰山。因此，我接手此项工作，从来都不敢懈怠疏忽。为了切实做好安全督察工作，我严格贯彻执行公司关于安全生产的各基规章制度，对各种违章违规行为严格按照规定进行处理。同时重点做好了施工现场安全管理的督察工作，坚决杜绝不规范的存在安全隐患的作业行为。因为我处理违章违规行为本着有理、有据、有节的原则，同时注意方式方法，所以也得到了同事们的理解和支持。

经过几年的锻炼，现在我已完全可以熟练地独当一面的开展工作了，我的工作态度和工作能力也得了领导和同事的认可，也多次受到公司的各种表彰奖励。虽然工作取得了一定成绩，但我也深深的知道相对于公司及上级领导们对我的重托和期

望还有一定的差距。在今后的工作中，我会更加的努力学习，更加敬业的工作，不断提高自己的专业技术水平，更好的完成领导安排的任务，开拓创新，锐意进取，努力为公司的发展壮大做出更大的贡献。

年终总结以及年后计划篇五

光阴荏苒，岁月如歌□20xx年即将结束□20xx年迈着崭新的步伐向我们走来。我从过去的储备干部到新晋柜长，也将近一年。在过去的一年中，由于缺乏工作经验，我在实践的过程中遇到了很多困难也碰了不少壁，与此同时我也得到不少磨练的机会，这些机会对我来说受益匪浅，感受颇深，现将尽一年的工作总结如下：

一立足本职工作，完成各项任务

首先由一名储备干部到柜长我有了很到的转变。作为一名储备，只要完成本职工作，并辅助主管与柜长处理日常事务即可，而作为一名柜长在将区域内人员管理好的同时，还要在货品分配上有明确细致的分化，在开展工作之初的确有些吃力，但是在主管及各领导的指导，同事的帮助下，我从自身寻找不足，严格要求自己，不断学习充实自我，较好的完成了自己的本职工作。通过近一年的学习和工作，自身发展取得了新的突破，工作方式有了很大的改变。

二自我磨练

“梅花香自苦寒来”自信自强勇攀高峰的工作态度，才能激励员工为企业创造价值。刚来到鑫博大，作为一名干部人员最为重要的就是在员工面前树立健康积极的形象，这样才有助于工作的开展，提高员工的销售业绩。而展现这一面貌的重要环节，在于每日的会议以及与员工的沟通。也许是因为不经常在很多人面前发言的原故，我说话时总是结结巴巴不

知所云，胆怯紧张占据整个心头，对此我感觉非常失落尴尬，但，人总是越挫越勇，在对自己发言时存在的不足深思并找出原因后，我主动向上级领导申请，在会议上多发言，锻炼自己的胆量，在上级领导的帮助和员工的鼓励下，我的发言也越来越流畅，员工的反应也越来越好，但我一定戒骄戒躁努力奋进。

同时，在刚开始处理售后问题的时候，因为自身的业务水平不足，在遇到许多较为刁难的顾客时不敢主动的去和顾客交流沟通怕引起不必要的争端，但没有尝试就没有发言权，问题总是需要解决的。学习如何巧妙而圆满的解决问题的方法才是重中之重，在领导的指导下，我不断的纠正自己的方式方法，从而得到了顾客的信任并增强了自己的自信心。

三货品方面

“货品是一个卖场的灵魂”货品的丰富多样来源于管理的好与坏，一开始认为货品没有什么好管理的，之后，经过多次与主管的沟通，了解到关于货品还有很多的知识，如：怎么去把握好库存及补货的量，季节与时间性的把握等等，而后在货品方面应多观察：畅销款式及时补足货源并与市场协调；多调整：随时查看各厅版面是否调理一致，及部分货品的动态；多总结：做好畅销款的记录及找出滞销款所存在的问题并及时调整。有了这些不可或缺的经验，现在我工作起较以前更加得心应手。

以上是我近一年来在工作中让我体会最深也受益最大的心得体会，在20xx年的新气象中我将继续坚持“宽以待人，严于律己”的工作格言，并贯穿落实“认真，务实，创新，激情”的岗位誓词。我一定会用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用实际行动来证明我能做的更好！

更多相关优秀文章推荐：

1. 纪检监察工作总结及工作计划
2. 城建局度工作总结和工作计划
3. 财务会计工作总结及20工作计划
4. 最新人事专员年终总结及年度工作计划
5. 后勤部年度工作总结及年工作计划
6. 行政人事部年度工作总结及工作计划
7. 办公室20工作总结及2017工作计划范文
8. 公司工作总结及20工作计划
9. 年政务年度工作总结及2016年工作计划
10. 2016年度个人工作总结和2016年工作计划

年终总结以及年后计划篇六

即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获；是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。我于10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识及技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和 market 经验，逐渐对led市场有了一个初步的

认识和了解。自身还存在的缺点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。13年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

二、市场分析

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品

的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

三、工作计划

20的工作规划(重点销售工作规划)

3: 目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场)

4: 与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5: 不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务;并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

四、近期项目

1: 徐州奥彩照明工程公司(户外亮化为主)

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认;

2: 徐州汉晶科技照明中心(户外亮化工程及led产品零售、批发)

楼体亮化项目：洗墙灯等共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。(客户计划春节前后来我司访问考察)

3: 连云港梦想亮化工程有限公司(户外亮化照明工程类企业)

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则上合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。(客户计划春节后来我司进行考察)

4: 徐州布嘉泽广告有限公司(户外广告及亮化为主)

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高(客户要求使用低档低价产品)。及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

更多