

最新销售总结工作中不足及改进之处 管理人员总结工作中不足和改进(实用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售总结工作中不足及改进之处篇一

今年是公司高速发展的一年，也是我提高最多的一年。在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过近年来的学习与工作，在工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，圆满完成了年初和公司签订各项目标任务。现将一年来的工作情况总结如下：

作为一名管理人员，我深深认识到要想适应公司快速发展的需要，使自己在改革的浪潮中不被淘汰，首先要提高自身素质，不断学习新的知识，掌握现代办公技能，才能做好本职工作。因此，我积极主动学习工会、妇会等各项法规政策，学习实践公司的规章制度，开拓进取、勇于创新，使自己的理论水平、写作水平、组织能力、协调能力、业务技能、办事效率都有了很大的提高，及时完成工会日常工作。

职工是企业的主人，为职工排忧解难，解决实际困难是我们义不容辞的责任。

出台了《关于建立“困难职工救助基金”制度的若干规定》，设立困难职工救助基金，以救助遭遇意外灾害及家庭特别困难的职工。今年来，我们为困难职工许小平、刘向军分别发

放了1000元救济金；为遭遇车祸的员工xxx送去了2000元的慰问金，为我公司困难职工xx□xx同志解决了孩子入学的资金难题。人本精神"一直是企业发展的润滑剂。为有效预防疾病保证员工的身体健康，我们进一步修改完善了□xxx公司员工健康体检规定（暂行、》。按照规定为各单位厨师和全体女职工进行了健康体检，并将体检情况及时通报本人，让员工及时了解自己的身体的健康状况。

为了职工的收入多元化，提高职工对企业经营管理的参与度，工会还对公司员工投入参股进行管理，组织召开了职工持股二、三会、圆满完成了侯甲煤矿、大宁金海煤矿的投入参股任务，并将公司投入参股的数据进行核对登记，并在短时期内，制作并发放出资证明书达3000多份。

我们还通过xx软件归属管理中的"员工生日"，将员工生日及照片按月进行录入，使每位员工在生日之际都能看到领导和同事们的祝福。员工遇到丧婚大事，或因病因伤住院时，我们都主动及时看望，为他们送去公司领导的祝福和企业对员工的关怀，从而感受到煤运大家庭的温暖。

妇女工作是党群工作的重要组成部分。为充分发挥妇女组织的桥梁纽带作用，使她们在社会主义市场经济中，立于不败之地。我们利用"三八"妇女节，组织女职工召开座谈会，让她们谈感想、谈发展，鼓励她们积极参与上级妇联组织的各项文体活动，并为妇女姐妹们送上节日的礼物。今年我公司妇委会被xx县妇女联合会授予"三八红旗集体"的光荣称号。

同时，我们没有还不忘公司内、退休老干部、老职工，邀请他们参观公司的四大工程建设。九九重阳佳节，我们安排退休老同志召开了"九九重阳节"茶话会，并组织参观了省煤运系统双文明站和遭受洪灾重建以后xx站。让他们及时了解公司的发展状况，提出宝贵意见。

为保证企业决策的民主执行力，更好地调动广大员工的积极性和创造性，充分发挥员工的聪明才智，我们在公司积极开展、广泛征集合理化建议活动。自开展活动以来，我们共收到来自公司各科（室）、下属各单位合理化建议131条。内容涉及公司发展、机构设置、基层站点建设、薪酬分配、人才招聘、企业文化发展等多方面的内容。经我们集体讨论、精心筛选，选出有价值的合理化建议10余条，并召开建议审定会，对被采纳的建议人，以及优秀组织单位、和个人给予了表扬和奖励，以激励员工对企业决策的民主执行力。

职工代表大会是职工参与决策、管理和监督的重要形式。职工的民主权利都应得到尊重，其合法权益都得到保护。今年，我们分别在三月和八月组织召开了二届二次和二届三次职代会。分别通过了□xx县煤运公司职工出资金海公司实施方案□□□xx县煤运公司关于分阶段为职工解决住房问题的实施方案□□□xx县煤运公司关于成立重点工程特殊贡献奖的意见□□□xx县煤炭运销公司投资入股梁庄煤运协议书》、《关于向职工借款入股演礼乡梁庄煤矿的实施意见》。

同时为了强化民主监督力，我们以企务公开为基础，实施“企务公开、民主管理、民主监督”制度，以职工群众关心的热点、难点问题为重点，以强化民主管理、民主监督为核心，推动我们公司民主化进程及现代化管理的发展。保障职工的民主权益，促进公司各项工作的顺利完成。我们建立□xx煤炭运销公司企务公开实施细则》，对企业的财务收支情况、业务招待费、每月完成任务情况以及领导通讯费、小车费用、重大人事任免、以及奖惩等情况及时进行公示。更是把职工关心的焦点、热点、难点问题作为工作的重点来抓。同时建立健全企务公开档案，增强了办事的透明度，拉近了职工与企业的距离。

为完成县委县政府为公司制定的包村帮扶任务，我们把帮扶工作列入到本单位的议事日程，深入驻点，走访群众、调查

研究、制定方案，根据所包村的发展需求，想群众所想、急群众所急、干群众所需，扎扎实实开展工作，取得了明显成效，受到了包扶村干部、群众的一致好评，本人还被授予 " 模范工作队员 " 的光荣称号。

今年，我们积极为我们的所包贫困村进行帮扶，共为xx镇xx村捐助资金60480元，为xx镇xx村捐助资金63000元，用于建设寄宿制小学及新农村建设等工程项目；此外，还为xx村的残疾人xxx和xx村的残疾人xxx女、分别捐助创业启动资金3000元，变 " 输血 " 为 " 造血 " ，从根本上来改善他们的生活状况。同时，我们还对xx镇上xx村捐资打造基井，解决当地居民的燃眉之急。

为推进企业文化建设，丰富员工业余生活， " 五一、五四 " 期间，我们成功举办了 " 五一、五四 " 文化活动，多次组织拔河、集体跳绳、健美操等比赛项目；与此同时我公司文艺宣传队代表xx县工会参加了xx市首届职工文化节 " 兰花杯 " 文艺调演，受到社会各界的广泛好评。

我们还成立了 " 假日、休闲、运动、健康、阳光 " 俱乐部，设立了十余个兴趣爱好小组，多次组织员工到黄围山，云蒙山、杨柏、平泉、析城山等地进行野外拓展训练，通过拓展训练，丰富了员工业余生活，锻炼了员工的身体，增强了团队精神，培养了员工顽强毅力和良好的沟通能力，扎实有效地推进了 " 企业文化年 " 的建设。

我们和党办、团委多次与党办合作，共同在公司内进行文体活动，今年的 " 庆中秋、迎国庆 " 摄影书法大赛，真正让每个员工参与，从参赛都投票，让每一个员工在比赛的同时，得到学习，陶冶了情操。同时，我们还配合党办共同为了公司设计制作了宣传版面，为公司的文化宣传起到了重要的作用。

为了加强员工业务知识和安全常识，我们还组织了公路业务知识竞赛、侯甲煤矿安全质量知识竞赛等业务知识竞赛。最终将枯燥的单一学习模式，转变为喜闻乐见的学习模式，使员工在参赛中得到学习，取得进步。

更值得一提的是：9月份，在时间短、人员紧张的情况下，我们克服困难，组织员工排练的节目《平凡的忠诚》在分公司举办的xx煤运系统“兴我煤运”文艺汇演中，获得一等奖，音乐快板《奋进之歌》获得优秀奖。至此，在分公司组织的文艺活动中，我们成功实现了“三连冠”。

我们还重视发掘企业文化的精髓，体现公司的人文精神，我们与公司党办共同组织百名员工在xx青莲寺共同度过了中秋之夜；“兴我煤运”文艺汇演结束后，为庆祝我们“三连冠”的殊荣，组织公司员工在xx一招举办了“三连冠”庆功party，表彰在三次文艺汇演突出表现的员工。

可以说这一年来，我们的工作虽然取得了一定的成绩，但在工作中仍存在缺点和错误：成绩的取得，是领导的支持和广大干部职工的帮助的结果；存在的缺点错误也请大家批评指正！在今后的工作中，我仍会努力脚踏实地、开拓创新，在工作中学习，在学习中工作，带领工会办的员工在今后的工作中取得更大的进步！

销售总结工作中不足及改进之处篇二

__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有化妆品行业销售经验的，

仅凭对化妆品销售工作的热情，而缺乏化妆品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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教化妆品经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对化妆品市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于化妆品市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

卖化妆品1年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢？我大概的总结了以下几点。

一：店面的整体形象就是店铺的“脸面”，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知不觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五：我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六：做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

看了销售总结工作中不足及改进的人还看了

销售总结工作中不足及改进之处篇三

开展思想作风整顿活动以来，本人对自我的思想、学习、工作等方面存在的突出问题进行深刻的剖析，找出问题的根源，认真吸取教训，明确努力的方向，以到达自我教育、自我提高、自我完善、修正缺点的目的。现将剖析的主要情景报告如下：

在领导和同事的指导帮忙下，自身素质不断提高，认真地完成各项工作和任务，但还有较大的差距。

一是思想解放的力度还不够大。工作争强当先的意识不强，与时俱进、开拓创新、更新观念、大胆工作的思想树立得不牢固，工作中没有新的亮点。

二是学习积极性不足。在日常工作中总是有意无意地放松了自我学习，对学习“走过场”，流于形式，学习的自觉性、主动性不强；学习中满足于“蜻蜓点水”。

经过这次思想作风整顿活动，我看清了自我在思想、学习、工作等方面存在的一些问题，但并不是查找了问题，分析了原因就行了，关键是今后怎样针对自身存在的问题和薄弱环节，拿出实际行动，扎扎实实地解决每一个具体问题。

一是进一步解放思想，在创新上下功夫。牢固树立奋发有为、争创一流的观念，强化质量意识和自我超越意识，紧紧围绕全市中心工作解放思想、大胆创新、扎实工作，勤勤恳恳、认认真真地做好每一项工作；把创新意识贯穿于工作的全过程，努力跳出以前的思路和框架，在保证质量的基础上不断求新、求活；针对新情景、新问题，大力开展调查研究，确保写出一批有深度、有份量的调研成果。

的学习计划，确定学习中心议题，确保每一天拿出必须的时间用于学习，坚持作读书笔记和心得体会，不断丰富自我的专业知识、理论知识和实践经验；针对自我文字驾驭本事不强、写作水平需要提高的实际情景，加强写作方法理论的学习研究。

三是进一步改善工作作风，在求真务实上狠下功夫。坚持高标准、严要求，更加严格地遵守各项规章制度，时时处处严格要求自我，不该说的话不说，不该做的事不做；始终坚持雷厉风行的工作作风，高标准、快节奏的做好每一项工作，重视工作中的每一个细节和每一件小事，力争使每一项工作都不出纰漏，到达完美；进一步解放思想，求真务实，增强工作主动性和科学性，工作想到前头，想细想全，克服盲目性，变被动为主动，做到“有的放矢”。

总之，我将以这次思想作风整顿教育活动为契机，振奋精神，扎实工作，严格要求自我，不断充实、提高和完善自我，争取早日到达办公室独当一面的要求。

一年来，虽然我在工作中取得了一些成绩，也受到了部门的认可，但还存在必须差距，具体有：

5、工作中遇见困难不明白与领导、同事沟通，寻求帮忙，导致工作积压、拖拉，最终影响整个部门的工作进度。

6、工作细心度仍有所欠缺，工作效率虽有所提高但感觉有时与各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非最快。

7、自身的专业水平不够高，事故应急处理潜力不强，虽然透过学习和工作经验的积累，在专业水平上有了必须的提高，但是专业水平和工作经验与其他同事相比还是比较低。在日常工作中忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。

8、工作上满足正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成，平稳有余，但创新不足；处理问题有时思考得还不够周到，心中想得多，行动中实践的少。工作重习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。另外政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的东西不够全面、系统。对学院的政策理论钻研的不深、不透。有时候也放松了对自己的要求和标准。

9、全局意识不够强，有时做事情、干工作只从自身出发，对学院及部门作出的一些重大决策理解不透，尽管也按照领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但是还没做到的状况，还需要进一步加强、增强事业心和职责感。

10、以上由于经验不足，对突发事件处理不够完善，思考问题不够深入，在今后的的工作中我会努力改正，加强学习，弥补我的不足。

总的来说20xx年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不明白该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着20xx年的到来而逝去。十分感谢学院领导及同事们对我工作的支持与肯定20xx年的我，在

这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色。

总结工作中不足和改进怎么去写呢?看完上面的讲解后，大家都知道了吧，我们在写之前，可以先想一下自己的不足之处是什么，该怎么去反思。

销售总结工作中不足及改进之处篇四

work是一个汉语单词，由动词和名词两部分组成。作为动词，它的意思是操作、动作、操作、操作等。作为名词，它的意思是工程、生产、商业、任务、职业、从事各种工艺的人等。工作的概念是劳动生产，主要指劳动。一个人的工作就是他在社会中的角色。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴!

- 1、存在懒惰思想，心浮气躁，不善开动脑筋
- 2、执行公司安排照抄照搬，不会举一反三
- 3、汇报，处理问题，未能做到举一反三的解决问题，有时未能从根本上解决问题;
- 4、工作不认真，老是走神，开小差
- 5、工作上有拖拉现象，有时候以思考不周为由导致部分事情实施和执行时间推后和延迟
- 6、工作形式化，太过于片面。有时只是为了应付而准备
- 7、工作上自我满足，缺乏开拓和主动精神，创新不足;处理问题有时考虑得还不够周到，想得多，行动中实践得少
- 8、工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。
- 9、不爱沟通，遇到问题很少主动去和同事或领导沟通
10. 冲劲有余，坚持不足，
- 11，对公司的规章制度没有严格遵守，放松了对自己的要求和标准。

1、从思想上清除懒的根源，强化自己的责任意识，改变工作观念。是不是工作观念上有问题，是不是有混的意思。杜

绝“当一天和尚，撞一天钟”的思想。

2、不断学习，不断开拓工作思路，敢于打破旧模式，改变一些习以为常的东西，不仅自己要做，且要带动公司的每个人不断创新，善于开动脑筋，把每项工作，活动落到实处；

3，工作中，积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作能力。

4，日常工作中认真做好工作计划，思考周全，并严格按照计划执行，养成及时行动的习惯，提高工作效率和质量。

透过近一段时间的工作，反省自身，还存在许多不足和缺点，现将近期的工作、学习中存在的不足和缺点简要总结如下：

01

对于领导交办的任务，办事心切，处事不够干练，想问题不够全面，不够深刻，虽然能基本完成上级交办的任务，但在工作中面对困难面对压力也感到力不从心，缺乏工作动力。

02

有时处理问题思路不够清晰，使得开展工作起来比较被动；工作开展中也缺少积极开拓创新，协调能力有待加强；缺乏工作经验，面对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎周密，工作的方式方法也有待领导同事的进一步指导改进。

03

业务学习方面：学习劲头不够足。自己习惯用什么学什么，今天学点这、明天学点那，结果什么都懂点，什么也不精，学到的知识不系统、不透彻。对学习的重要性和自觉性落实不到行动上。对学一行、精一行的恒心和毅力不够。自身的专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。虽然通过学习

和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的提高，但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。在日常工作中偏重于日常生产工作，也忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。

04

对待工作不够主动、积极，只满足于完成领导交给的任务，在工作中遇到难题，不善于思考，动脑筋，常常等待领导的指示，说一步走一步。缺乏一种敬业精神，认为自己已有的一些业务知识可以适应目前的工作了，虽然感到有潜在的压力和紧迫感，但缺乏自信心，缺乏向上攀登的勇气和刻苦钻研、锲而不舍、持之以恒的学习精神和态度。

05

工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足；处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。另外，政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。对公司政策理论钻研的不深、不透。有时候也放松了对自己的要求和标准。

06

全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身出发，对公司中作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。

通过资深反省检讨，总结出今后要加加强一下几项工作：

01

继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的应用，在日常工作中，遇问题多查阅文献，熟悉相关知识，从而提高自己解决实际问题的能力。提高个人业务素质。在日常生活中，要加强专业知识的学习，积累丰富的专业知识，从严要求自己，要以严谨的工作态度与良好的沟通协作能力，努力提高自身的综合素质，踏踏实实做好手中的每一件事，从每天的一点一滴中多反思、多学习、多交流，不断的总结，只有不断提高自身的专业知识能力和思想业务素质，才能尽快适应新形势的发展任务。

02

在思想工作方面，深化学习，努力提高自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，注重学以致用。增强忧患意识，责任意识。时刻紧绷安全之弦，做到检查到位，不漏过一个细节；措施到位，不漏过一个疑点，发现隐患及时组织整改，把事故扼杀在萌芽状。

03

在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作能力。当好领导的参谋。要当好这个参谋就要善于和领导进行及时的安全生产沟通，工作中不断创新，并向领导及时提出安全生产合理化建议。

04

增强责任感，积极与领导沟通，提高工作效率。要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不

懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况。要不断地调整自己的心态，不断地找寻工作中属于自己的那份快乐，用乐观、积极的工作态度，面对每一天的工作。

1、对待工作不够主动进取，只满足于完成领导交给的任务，在工作中遇到难题，不善于思考，动脑筋，常常等待领导的指示，说一步走一步。缺乏一种敬业精神，认为自我已有的一些业务知识能够适应目前的工作了，虽然感到有潜在的压力和紧迫感，但缺乏自信心，缺乏向上攀登的勇气和刻苦钻研锲而不舍持之以恒的学习精神和态度。

2、执行本事方面：对所做工作的执行本事存在欠缺，异常是在工作中遇到繁琐复杂的事情，抱有能拖就拖的心态，今日不行，就等明天再说，对问题采取逃避的方法，不是自我力求寻找对策，而是等待办法自我出现。

3、缺乏工作经验，应对问题过于急躁，一心想干点事情，做点成绩，但缺少全盘筹划，工作不够谨慎周密，工作的方式方法也有待领导同事的进一步指导改善。

5、全局意识不够强。有时做事情干工作只从自身出发，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到听到想到但还没做到的情景，还需要进一步增强事业心和职责感。

6、业务学习方面：学习劲头不够足。自我习惯用什么学什么，今日学点这明天学点那，结果什么都懂点，什么也不精，学到的知识不系统不透彻。对学习的重要性和自觉性落实不到行动上。对学一行精一行的恒心和毅力不够。

8、自身的专业业务水平不高，事故应急处理本事不强。虽然经过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了必须的提高，

但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。在日常工作中偏重于日常生产工作，也忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。

9、工作作风方面：工作作风不够扎实。工作时间久了，没有新鲜事物出现，会有一种厌倦的情绪产生，对待工作有时抱有应付了事的态度，没有做到脚踏实地。做事情只安于表面，处理方法比较简单，有没有创新精神，有时除了自我必需完成的以外，能够不做的就不做，省得惹祸上身。有时还会把工作作为负担，却没有注意到工作方法的完善会给自我的工作带来动力。

10、工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足；处理问题有时研究得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规风风火火大胆开拓的勇气和魄力。另外，政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的资料不够全面系统。对公司政策理论钻研的不深不透。有时候也放松了对自我的要求和标准。

(1) 普遍重视不足。

部分部门党组织对基层社会结构面临的改革和调整认识不足，对新形势下开展社区党建工作的重视不足，没有把这项工作放在党建工作的重要位置，工作中没有具体措施和抓手。有些人有安排和部署，但在执行方面不够。

(2) 任务不明确，工作方式方法不适应当前社区建设和管理的需要。

目前社区党建有哪些主要任务，从哪些方面抓住，一些社区党组织不清楚，或者找不到重点，抓住眉毛，社区党建工作效果不明显。此外，方式方法上也存在着一些问题，主要表此刻创新不够，切实有效的措施、载体和机制不多。

(三) 社区党组织的自身建设比较薄弱。表现如下：

(一) 外来工商的党员。这些人往往往往无法及时转移党组织关系，即使收到流动党员活动证动许可证，他们也不会联系社区党组织，也不会暴露党员的身份。

(5) 毕业后、就业前的大中专毕业生党员。

(6) 流动人才中的党员。这部分人员多为科技人才，流动性大，有的党员政治意识不强，长期脱离组织。

(四) 工作机制还不健全。

目前，许多社区虽建立健全共驻共建工作机制，但驻社区单位党组织参与社区党建工作的广度和深度还不够，共建意识不强，支持、参与社区建设的热情不高。有不少单位对社区党建工作的职责不明确，没有建立层层负责和专人负责等责任制。

(五) 社区党建工作缺乏创新和针对性。

目前，一些社区党组织开展活动，方法单一陈旧，不能适应新形势下城市社区建设和管理的需要。他们找不到有效的形式和载体，把党支部开展活动仅仅理解为传达文件和组织学习，缺乏创新和针对性。一项调查证明，一些社区党支部书记把“在党员大会上学习传达上级党组织的文件规定”作为社区党组织活动的主要形式。这样的工作方式很难对党员产生吸引力，社区党组织的领导核心作用也就难以有好的发挥。

1、存在懒惰思想，心浮气躁，不善开动脑筋

2、执行公司安排照抄照搬，不会举一反三

3、汇报，处理问题，未能做到举一反三的解决问题，有时未

能从根本上解决问题；

4、工作不认真，老是走神，开小差

6,工作形式化，太过于片面。有时只是为了应付而准备

8，工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。

9,不爱沟通，遇到问题很少主动去和同事或领导沟通

10.冲劲有余，坚持不足，

11，对公司的规章制度没有严格遵守，放松了对自己的要求和标准。

1、从思想上清除懒的根源，强化自己的责任意识，改变工作观念。是不是工作观念上有问题，是不是有混的意思。杜绝“当一天和尚，撞一天钟”的思想。

3，工作中，积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作能力。

4，日常工作中认真做好工作计划，思考周全，并严格按照计划执行，养成及时行动的习惯，提高工作效率和质量。

通过近一段时间的工作，反省自身，还存在许多不足和缺点，现将近期的工作、学习中存在的不足和缺点简要总结如下：

1、自身的专业业务水平不高，事故应急处理能力不强。虽然通过学习和工作经验的积累，在业务水平上有了一定的提高，但业务水平和工作经验与其它老同志比还是比较低。在日常工作中偏重于日常生产工作，也忽视了自身思想素质的提高，工作中争强当先的意识不强。

2、工作上满足于正常化，缺乏开拓和主动精神，有时心浮气躁，急于求成平稳有余，创新不足；处理问题有时考虑得还不够周到，心中想得多，行动中实践得少。工作中总习惯从坏处着想，缺乏敢于打破常规、风风火火、大胆开拓的勇气和魄力。另外，政策理论水平不够高。虽然平时也比较注重学习，但学习的内容不够全面、系统。对公司政策理论钻研的不深、不透。有时候也放松了对自己的要求和标准。

3、全局意识不够强。有时做事情、干工作只从自身出发，对公司及车间作出的一些的重大决策理解不透，尽管也按领导要求完成了要做的工作，心理上还是有一些其他的想法。在工作中还存在看到、听到、想到但还没做到的情况，还需要进一步增强事业心和责任感。

在今后的工作中，我决心从以下几方面进行改进：

1、继续拓宽自己的理论知识面，加强自己对理论知识的应用，在日常工作中，遇问题多查阅文献，熟悉相关知识，从而提高自己解决实际问题的能力。

2、在思想工作方面，深化学习，努力提高自己的思想理论水平，加强自己的事业心和责任感，用新理念武装自己的头脑，增长自己的才干，提高驾驭工作的能力，并坚持理论联系实际，注重学以致用。

3、在实际工作中，要更加积极主动的向领导请教遇到的问题，并多与同事们进行沟通，学习他们处理实际问题的方法及工作经验。通过多学、多问、多想来不断提高自己的实际工作能力。

1、欠缺对学习认识的高度。由于平时较多的工作加以延误，产生了“学不学不是很重要，做到工作才重要”的以干代学的思想，没有把学习摆到重要的位置，缺乏持之以恒的学习精神。

2、欠缺学习知识的广度和深度。平时的学习中，只注重看些时事新闻之类书籍，对政治理论方面的知识涉猎较少；只注重基本的材料整理方面的知识，对有必须深度的业务知识涉猎较少。学习的知识缺乏理论上的深度和广度，对思想和灵魂的触动不够，学习停留在表面上。

3、做为一名基层领导，对于自我分管的工作，没有开创进取的精神，总是用老眼光分析问题，没有开拓创新意识，安于现状，不思变革，只注重局部利益而忽视全局利益。

4、创新意识不够强。看待具体工作习惯使用书本，不善于与实际工作相结合，有教条主义、本本主义倾向，做事缩手缩脚，敢试敢闯、求新求变的意识不够强。

5、工作方法不够活。自我认准的事理，就抓住不放，甚至自以为是，不善于吸取他人意见，个人随机应变的本事比较差，在处理问题上异常是紧急突发事件的问题上优柔寡断不够不够灵活，方法不够多。

6、作风上缺乏批评与自我批评的勇气，在工作中听不进不一样的批评和意见，自认为自我什么都对，对什么都懂，其实都是一知半解，没有竭力维护好群众的正当利益。自我要求不够严，严以待人，宽以待己。

销售总结工作中不足及改进之处篇五

回首过去的16个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还

不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。