

2023年校学生会个人述职报告(实用8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

校学生会个人述职报告篇一

尊敬的领导：

时间如流水，不经意间我们就在忙碌的工作中告别了20xx年。回顾20xx年，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

20xx年3月自己有幸加入了xxx这个大家庭，负责xxxx的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

作为一个普普通通的merchandiser,首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在xx年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍(matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单。如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，甚至一些流程都不是很熟悉，一

下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie、笪总、bobby、karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防，方可消意外之变；有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架，qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订(matalan指定香港的辅料商)，发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

以上就是我工作情况的述职报告。如有不当之处，还请批评指正。谢谢大家！

校学生会个人述职报告篇二

尊敬的领导：

您好！

自20xx年xx月以来，我从外科开始轮转，通过__的工作，使我对护理工作有了较深的认识。

在我工作一年的护理工作中，体会到作为护士不仅要熟悉自己的工作，还要不断加强学习，包括学习专科知识、与病人沟通、与同事配合协作、调节自己的家庭生活等。_月中旬，护理部首先安排我们进行岗前教育及操作示范演练，进一步提高了我对护理工作的认识，理论知识得到丰富，实际操作能力有了很大的提高。在外一科轮转，我充分抓住这次轮转的机会，外一科收住普外肿瘤烧伤方面的病人，我一方面加强相关疾病知识的学习，另一方面不放过任何机会，学习护士长及各位老师的工作经验、对自己所管病人的管理，出现问题及时对工作进行重新梳理，找问题，寻差距，在很短的时间内完善自己工作、沟通、操作的能力，工作中精益求精，不出现任何差错事故。

我始终以饱满的热情和战胜困难的决心面对科室的工作，即使是在最艰难的时候，也从没有放弃过。特别是刚到外科时，由于科室病人多，对科室环境不熟悉，需要有一段时间的适

应和调节，在这个阶段，不知道怎样才能把这份工作做到更好，感觉自己游离于轮转生与护士角色之间找不到突破口，科室的_老师语重心长的对我说：“你要开始进入护士这个角色，要试着与医生，护士交流，要开始融入我们这个科室，其实放开了就好了。”

听完_老师说的这些话，我才发现其实科室的老师和医生们都在关心着我。自从那次之后，我就开始试着与老师和医生们进行交流，有什么不懂或者有疑问的问他们，他们都会耐心细致的给我讲答，我有什么做的不对或者不好的地方，老师和医生们也都会提出来，让我下次能够不再犯这样的错误，能够把事情做到更好。现在我与病人的沟通也越来越多了，我管的病人对我的工作很认可，信任我，时不时给水果吃，我都善意的拒绝了。交班记录也渐渐开始独立书写。

其实这也验证了中国的一句老话：“万事开头难”做什么事情都是开头最难的，当自己敢于踏出第一步，敢于去尝试了，那么后面的事情也就迎刃而解了。

从接受我到医院报到及安排工作，医院和护理部领导给了我极大的关心，到外科进行轮转，科主任、护士长及老师们工作上给予了最大的支持和生活上的关心，带教老师在护理工作中给予了很多指导和帮助。在工作中遇到很多棘手的问题和困难，外一科各位老师进行指导，帮助查找和分析存在的问题，提出指导性的意见，并鼓励我、关心我，增加了我干好工作的信心，使我能在短时间内找准工作突破口，及时将科室的工作理顺。

来外科工作的这一年中，我无论是在工作经验，还是做人处事方面都有了很大的提高。这些都是与科室领导和老师们的帮助是分不开的，是他们燃起了我对这份职业的热爱，是他们让我明白作为一名护理人员是多么的骄傲与自豪！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

校学生会个人述职报告篇三

新的一年，我们有更多的工作，更大的挑战。我们会沉淀过去的优点，改变过去的弊端，以全新的面貌来迎接新的挑战。在接下来的工作中我们会继续努力，不断完善自己，不断学习积累，共同打造一个团结高效的团队，打造一个整洁快捷的仓库，为大家提供一个良好的出货效率和环境。

新的一年我们以公司提出的四大指标为标准开展工作：

根据物品的品牌类别，以安全、方便为原则，合理划分区域。同时为区域划分责任人，落实责任到人，为良好的仓库环境打下好的基础。

将物品进行归类按区域摆放，消除凌乱的状况，做到标识清晰，一一对应。同时实行7s管理，加强环境改善工作，加大清洁力度，保持环境的整洁美观，为后续的库存统计建立良好的基础。

产品出库按照先进库的先出，有效期在前的先出的原则，提高货品的周转与使用率。建立完善的日、周、月库存报表，根据出货的情况，合理化利用备货计划、进出库计划、编制储存计划和采购计划，保证客户第一时间里拿到货物。

完善考核指标体系，对仓库工作人员的工作技能、工作绩效、工作态度做好全方位的评估。加强对员工的培训工作，针对员工技能上的不足之处，有针对性地开展业务培训，创造良好的团队氛围，打造高素质的仓库管理团队。

20xx年是全新的一年，也是挑战的一年，我们将努力改正过去中的不足，把新的一年做得更好，为公司发展前景尽自己的一份力。我们秉着“贵在效率重于服务严于仔细”的工作精神，有计划，有思路的完成每天工作，同时做好与其他部门的合作，一天一点进步，一步一个脚印，努力做到即完成各项工作。新的一年我将和我们亲爱的伙伴们一起，一起进步，共同成长，让我们一起见证我们的收获吧！伙伴们，加油！

校学生会个人述职报告篇四

销售人员个人述职报告四篇

个人销售述职报告怎么写你知道吗?新的一年我们已经有了一个良好的开始，那么在接下来的时间里让我们一起共同努力，为销售行业的明天更加美好贡献自己的一份力量！一起来看看销售人员个人述职报告四篇，欢迎查阅！

个人销售述职报告一

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！我是二零一一年十月二十八号来到__店的，在a厅实习，时任a厅厅管，弹指一挥间，令人难忘的二零一一年已经过去，回顾去年来的工作，我在黎氏阁的上级领导的指导和帮助下，同时也是在座各位同人的关心下，完成了去年的各项工作。现将主要工作向大家做个汇报，请大家评议。

实木七家一层五家二层两家共收入 元；

童套三家一层两家二层一家共收入 元等；

还有就是活动征集dim[]路演的完成和其它完成的度是百分之

九十九点八。

第二，不断提高，完善自我。我时刻做到要及时领会上级的有关方针、政策、认真学习加强自身锻炼。按上级方针、政策办事。

第三，转变作风，热心工作，要干一项、爱一项、专一项。常把公司利益无小事牢记在心头。在工作中虚心向老同事学习，并结合到实际工作中去。顾客，厂商来办事，能耐心听他们讲，能办的事及时给予办理，无法办理违背政策的坚持原则，并向他们解释清楚，能给予他们一个答复。去年，我在_经理和_经理的带领下和__的帮助下共同努力，完成了上级交给的各项任务第一阶段的熟悉工作、协助__工作，且受到上级领导的好评。

第四，思想上时刻牢记，自己的权力是__给的，就要为__所用。能做到清正廉洁，不存私心，不谋私利，不做有背于公司形象的事，要在厂商中树立良好形象。金融危机震撼了世人，更令世人经受到一次心灵的历练。也使我学会了包容，知道了奉献，更懂得了博爱，在黎氏阁我学会了团结互助，公司大小事我从不推脱。

去年来，虽然我只来两月但在工作中遇到过各种各样的困难和麻烦，承受过一些委屈，但我也从辛勤的工作中尝到了甘甜，享受了成功的喜悦，找到了属于自己的人生理想，体现了自己的人生价值。我虽然做了一些工作，也取得了一些成绩，得到了大家的认可，但离公司的要求还有一定距离，文化修养还要进一步的提高。因此，在今后的工作中，我将不断总结经验，逐步改进工作方式和方法，将以四个心为座右铭，争取把工作做得更好，接待厂商顾客要热心，听取意见要耐心，解决问题要真心，改正错误要有决心。

以上是我本人的述职报告，如有不当，请大家批评指正。谢谢！

述职人：

20__年__月__日

个人销售述职报告二

尊敬的各位领导、同事们：

自从20__年1月3日中山市荣德汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭！一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，可是我们都尽量地去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮忙和配合下，才有了今日的我，所以我要衷心的说一声：多谢！能够参加今日的述职我倍感荣幸，同时更期望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理本事

（一）展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

（二）展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

（三）展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识坚持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面坚持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，坚持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论是正副班组，接待前台必须要坚持两位以上的销售接待人员，同时接待台要坚持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要坚持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡□byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要坚持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每一天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有必须的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的

摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要坚持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，坚持清洁。

（四）展厅经理的5s现场管理

- 1、整理：将不要的东西立即处理。
- 2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。
- 3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。
- 4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。
- 5、素养：必须要培养成良好的工作环境。

（五）作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会进取进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互欢乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，可是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自我的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自我会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地明白我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自我的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自我应有的贡献，同时更期望大家对我今后的工作给予支持和配合。

多谢大家！

个人销售述职报告三

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从20__年10月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日——春节。十分感激各部门对销售部门的支持，下头对春节工作做以总结，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

首先是自我总结。在春节期间，主要做了以下几个方面的工

作：

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情景，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款元，在春节销售（12月、1月）期间中秋及陈欠款共回款元。中秋款回款率到达了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要资料是各部门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，最大程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自我主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易理解并且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：

一是自我管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传到达销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是研究问题不全面，经验欠缺。异常是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作资料但没有指导员工如何去做，应当做到什么程度，让员工没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自我占了很大的职责，胜斌是新到内勤岗

位的，自我在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情景，大米未按时到货。

其次是销售部的工作总结。

在本次春节销售过程中每位销售员的进取性都是十分高涨的，并且较以前比较也提前了很多，十分遗憾的是没有完成3300万的销。在整个销售过程中，有提高也有不足，好的方面就不用说了，总结一下工作的不足之处：

一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担职责。

个人销售述职报告四

尊敬的上级领导：

大家好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫殷圣祥，是君御酒店的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况从20__年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责君御酒店的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上从任职以后，我在君御酒店分

管内部管理工作，了解君御酒店员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员潭丽燕获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

君御餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了 万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了 万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是 旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢！

在写述职报告的时候，要对自己任期内的德、能、勤、绩、廉等方面的情况，作自我评估、自我鉴定、自我定性。以下是小编为大家搜集整理提供的销售人员个人述职报告，希望对您有所帮助。欢迎阅读参考学习！

销售人员个人述职报告

1在这里，首先感谢在座领导在这一年里的正确领导，感谢各位同事的帮忙。

回顾2016年，我们注重的老客户的深层挖掘，积极创建以效益为中心的驻外营销机构，期间，我们最大的成就就是环节少了，利润高了。驻外办事处主任大都积极主动，有责任心的经营一个个驻外营销机构，并取得了总体水平较好的成绩。

一、2016年销售业绩状况 见各地报表(略)。其中福建、南京、重庆、太原都取得了较长足的进步。

二、总部与各驻外机构交流状况

1、市场部接待情况，详见市场部年终报表。；共接待客户270批；为此市场部的三位成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为东方事业的发展，作出了重要贡献。

2、售后服务部于今年8月份正式移交到销售总部，具体统计情况尚不完整，但原来公司售后服务体系的不规范性是有目共睹的。例如：给水设备调试。目前主要调试工作仍是总部派人，但有些驻外机构在还未有具体调试条件时，就要求总部派人去，结果白白浪费了许多人力和费用。从今年下半年开始销售总部接手此部门后已逐步开始形成一套适合市场要求的售后服务管理体系。目前已在总部赵相平的主持下，开始整理售后服务人员手册及售后服务人员培训资料，希望在2016年，让它发挥成为东方战胜竞争对手的一个重要“法

宝”，并为最终占领市场，扩大市场份额提供一个坚实的基础。

3、业务部主要为各驻外机构提供售前服务，将相关业务分解给各个驻外单位，并完成各种标书、报价书173份，为各驻外机构业务工作的正常开展提供了很大的帮助。在此基础上，业务部还完成了销售产值2016。目前业务部在工作上遇到的最大问题在于售后问题，驻外机构在处理业务部售后服务时，往往将其滞后安排，售后服务到位不及时，严重影响了公司声誉，今后希望大家考虑到业务部售后服务的特殊要求，一律按第一时间安排售后服务工作。

此外标书制作工作，大家也看到了一年的制作总量。而我们目前参与标书制作的人员很少，而且时间性要求很严，请各驻外机构尽可能草拟好选型方案及报价方案，以提高标书制作的快捷性及准确性。

4、对销售系统内部管理关系的建设工作中，商务部历年来都是孜孜不倦地工作并不断地创作出适合我们内部管理的商务关系，真正起到了总部与分部之间联接枢纽的作用，为销售总部及公司决策提供了大量的统计数据及管理意见。今年8月份，我们推出了总部与各驻外机构的“商务关系”分解，基本上解决了总部各职能部门与各驻外机构的商务关系，提高了公司内部的办事效率以及为下一步以岗位责任为主要考核对象的公司内部考核打下了较好的基础。费用考核是办事处管理的健全，健康发展的核心。今年就如何进行“费用考核”问题，我们走了一段弯路。因上半年的较差的约束性，对办事处效益及公司的利益带来了负面影响。经过7月1日的主任会议，我们在费用支出上明确要求并确定了新的报销制度，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我们整体管理水平还不高，费用支出问题还达不到我们预想的目的。比如，如何解决因超支费用而要求补充备用金的问题等也一直在困扰着我们。明年，我们对费用核销制度准备一下，具体内容已补充到办事

处管理细则中。

5、人事关系问题上，对于已离职的业务人员，我们管理细则一直要求办理正常的离职移交手续，并申报人事部门，这一直没有做起来。从2016年开始，我们要求不管是何种理由的离职，离职报告必须报到销售总部，由销售总部交到人事部。同时，办事处必须详尽拟出一份离职人员的订单情况、应收款情况及相关的处理意见寄交公司总部商务部备案。

三、目前销售工作中存在的主要问题

1、销售费用整体水平依旧较高。

我们分析造成这种情况的原因有以下几条：

a□目标客户流动性大。目前建筑行业用量仍占据公司产品市场的主导。该目标客户流动性大，产品购买行为特征是：对于业主采购往往是一次性行为，几乎不可能形成固定的长期供货关系；对于承建方的采购行为，由于风险系数高，再加之价格低，今年放弃的订单是较多的；能够形成供货关系的，相对公司的总订单量，还是较少的。也就是说，由于承接方的单位性质、合同质量、业主干预等因素的影响，承建方成为我公司的主体性客户的可能性不大。

b□对于同样的目标客户，竞争日趋激烈，一批小型企业进入；由于其经营成本低，相对而言，在销售费用上投入是高的，这对我公司销售费用水平较高的影响是不容忽视的。

c□产品的特色性不足以吸引客户。大家都很清楚，产品的特色性强、针对性强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于产品特色性的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于双轮、凯泉、广一这样规模比我们大的竞争对手。

d□销售主管在项目投入上缺乏计划性。我们不少销售主管对

项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的合同质量问题，如不执行，则费用无法分摊，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金投入。对于业务费用支出的把握上，我们当然不可能非常准确，但是至少要经过较全面的考虑，再作出决定。主管技术学习不扎实，过分以来产品本身质量。我们许多业务主管，包括一些主任级别的业务主管，对水泵使用条件不了解，妄加套用公司的产品。我们售后服务产生的附加费用由于不合理的选择或使用不当造成的，占到30%以上。办事处只重签单，不重售后的问题存在依然很严重。这里不是说对公司产品的质量无要求。而是说，作为我们驻外的营销机构必然认清这么一点，对于任何产品来说，售后服务的质量将会延伸公司产品的质量。现有产品的行业跨距小。对于如此庞大的直销队伍而言不能不说是一种浪费。也就是说，公司生产系统的供货能力，即供货品种和能力及供货速度能力，跟不上销售的需要。造成不少交际费用无法分摊，这应是公司目前存在的一个主要矛盾。产品本身质量问题造成销售费用额外支出，这是个老生常谈的问题。在这里，我们希望看到公司生产系统，质量系统明年会有一些真正见效的措施解决这些常常提及的问题。这里，我个人对销售系统提两点要求：

一、对产品质量改进要有信心，就售后服务工作中发现的问题积极反馈给公司。

二、对水泵类产品的故障问题，要先调查分析后发言。

2、营销工作会议得不到重视，以至于项目的人力、物力、财力投入具有较大的盲目性。表现为：

a) 主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

b□严重缺乏项目的过程管理。有些办事处到现在还未能完成最起码的项目登录及分类。项目投入上透明度大，引起下属员工的不满，以及员工之间的矛盾。我们要求各地对项目做到过程管理，无疑是给公司内部的员工创造一个公平合理的工作环境，以及避免不必要的业务流失，同时也促使业务员个人素质的提高，这些意图在许多驻外机构得不到体现。

c□对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出办事处的团队作用。

d□对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。

3、不合理的区域划分，业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。形成不了市场开发的强势局面。

4、回款意识较去年有所提高，但是依旧比较薄弱。对于过期贷款，尤其对人员流失造成的应收款处理缺乏措施。

其次，加强过程管理。业务工作中的过程管理，我们多数办事处基本具备了一定的基础。我们为加强业务的过程管理给各驻外办提供了各种考核报表，诸如业务员工作日志、项目统计报表、项目跟踪记录、预定成交项目报表等等。但是，这一项工作我们进展的怎么样，到现在应该说很不理想，有些办事处做是做了，但大多仅仅完成表面工作，而有些办事处三令五申仍无明显动作。我们办事处的过程管理还是严重缺乏的，业务员的行动基本上处于自由放任状态，很多业务员没有行动计划和行动方案，业务员在市场上各行其是，行为散漫，效率极差。如果我们再不能将业务员组织起来，那么，办事处就不可能从低效益的“个人销售”状态，进入高效率的“体系销售”状态，办事处就永远不可能获得长足、健康的发展。公司销售计划的完成更是无从谈起。

在新的年度里，我们要求各驻外办事处主任在管理上要狠下功夫，从自己做起，将过程管理体系建立起来。总部主要由商务部配合各驻外部门切实做好这件事情，随时接受公司总部的检查，如有不合格者，限期改正，如屡教不改，公司将严肃处理。

销售人员个人述职报告

2我有幸成为xx公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

(一)努力学习,全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里,我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西,而且没有理由不珍视这份工作,没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时,加强对其它工作的了解和掌握,尽快适应本职工作的需要。

“干一行,爱一行,专一行,精一行”在努力向合格靠近的同时,把珍惜自己的岗位,珍惜每一次工作学习的机会,作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节,无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作,从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的的工作中我会尽最大努力,以饱满的热情和良好的状态,积极投入到销售工作中,同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

(三)严谨细致,全心做好服务保障工作

作为业务员,我们走在第一线上,我们有责任维护咱们企业的良好形象,讲团结讲协调,我们在外不是孤立的,从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量,我因到这个集体而感到自豪,因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真,积极主动的态度融入到这个集体当中。

(四)存在问题

一个人有缺点并不可怕,但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此,发现自己的问题,正视自己的问题,敢于纠正自己的问题,才能在不断的总结中成长进步。

在工作中,我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现:主观性不够强,技术知识了解甚少,我一定在今后的的工作中努力学习加以提高。

销售人员个人述职报告

3进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一：关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健食品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输药食同源，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二：产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店

很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路。

三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四：自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2. 营销和管理方面的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五：一些建议

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1. 会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2. 大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3. 提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干
4. 建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。
5. 更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。
6. 更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

销售人员个人述职报告

2022销售人员个人述职报告

销售人员年终通用述职报告

销售人员述职报告

销售人员年度述职报告

校学生会个人述职报告篇五

各位领导，各位同事：

大家好！

坚持以十七大会议精神及“三个代表”重要思想为指导，认真学习党中央的各项方针，政策，拥护中国共产党的的领导，坚持四项基本原则，坚持改革开放，认清国内国际形式，在思想上与党中央保持高度一致，积极实践“科学发展观”和“构建和谐社会”的理论。始终坚持全心全意为人民服务的主导思想，尊重病人的“知情权，选择权，隐私权”，建立良好的医患关系。

本人在履行本职工作的过程中，始终牢记为人民服务是关键。其核心就是要尊重、关心患者，营造出文明、和谐的就医环境，形成平等，相互理解的医患关系，作为一名医务人员，敬业精神至关重要，敬业精神就是要忠于职守，热爱本职工作，以病人为中心，全心为病人解除痛苦。对工作精益求精，对患者极端负责。淡泊名利，关爱病人，甘于奉献。

不论时代怎么变化，医学如何进步，救死扶伤，实行人道主义仍将是我们的医务人员终身奉行的最高准则，也是我们要时刻铭记于心的行为的标杆！

医疗卫生服务行业是一个特殊的行业。它是由许许多多“零件”所构建成的一个与人的生命息息相关的整体。不论哪个“零件”出了毛病，都有可能让病人付出宝贵的生命作为代价。我们医务人员每一个人就是那一个个的“零件”。每个医务人员，不论你是医生、护士、医技人员或是护工，都是医院这个整体的重要一部分。正是我们每个同事的共同配合，团结协作，这个集体才能够正常的运转，才能很好地履行为人民健康服务的承诺。

作为一名医务人员，工作是很辛苦的。身上时刻背负着巨大的精神压力，而且还常常受到来自患者及其家属的责难和不理解不配合，只有找到自己生命的价值，才会体会到平凡中的快乐。医疗行为的实现需要医疗技术的支撑，可是问题的产生和解决有其先后次序，医术的发展永远是跟在疾病产生之后的，必然存在医术所不能治愈的疾病，当医术无能为力时，医德却可以给予病患人文的关怀和心灵的抚慰，在一定程度上减轻病患的痛苦。当然，我们崇尚医德并不是要求每一位医务工作者都达到像白求恩那样毫不利己专门利人的极高境界，只是希望他们具有基本的职业精神与操守，即在患者需要时能承担起救死扶伤的职责，依据患者的实际需要展开治疗。

校学生会个人述职报告篇六

可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源？有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的`层级销售网络；

专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；

客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；

工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20xx年里我的工作计划安排如下：

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。”

要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行；其身不正，虽令则不行。”

20xx年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对20xx年，销售一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

校学生会个人述职报告篇七

各位领导、同志们：

大家好！

我叫xx男，汉族。行医x年来，我在各级领导的关心帮助下，认真做好本职工作，真正履行了一名乡镇卫生院医生的岗位职责要求。

自从选择了医生这个职业，从某种意义上来说，就是选择了奉献。医务工作者从事的是救死扶伤的职业，曾被誉白衣天使和生命的守护神，可只有医务工作者才知道实际工作中的艰辛。特别是乡村的医务工作，平时经常加班加点，早出晚归。

特别是新型农村合作医疗新政策的出台，要求我们付出比平时更多的心血和汗水。面对家人的埋怨，朋友的责备和外人的不解，有时我甚至对自己从事的职业动摇过，可每当看到患者康复的笑脸，看到一个个危在旦夕的患者重获新生，所有的怨气都会烟消云散。

俗话说活到老，学到老，我深切的体会到一个合格的乡村医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，通过阅读大量业务杂志及书刊，学习有关医疗卫生知识，写下了大量的读书笔记，丰富了自己的理论知识。

经常参加卫生局及卫生所行业举办的学习活动，并经常阅读医学杂志、报刊和网络信息，学习了大量新的医疗知识和医疗技术，从而极大地开阔了视野，很好地扩大了知识面。始终坚持用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握乡村卫生所的常见病、多发病诊治技术，能熟练诊断处理一些常见病、多发病。

工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟接待并认真负责地处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治。

在今后的工作中，我将以锲而不舍得追求和永远向上得执着脚踏实地得去努力工作，严格要求自己，钻研业务，尽职尽责，为乡镇卫生院医务工作贡献自己全部的力量！

此致

敬礼！

述职人□xx

20xx年x月x日

校学生会个人述职报告篇八

加入安保部已有三个月有余，时间过得真快，在这么长的时间里，我从一个对安保部工作一知半解的新部员转换为已经能独自进行安保工作的干事(当然这要感谢很多学姐学长的指导)，如今这学期就要结束，现在就来总结一下这学期我们所做的安保部工作，但愿能对这学期的安保工作总结和对下学期的安保工作计划起到一些作用。

(一)招募新部员

为使安保部实力更加强大，安保部在学校的领导下在开学后进行了新部员的招募，在一系列激烈的竞选及评选之后，成功为安保部招募到若干名新干事，为部门的建设提供了后备资源。

(二)实行“一对一”体制

在部门所有成员确定后，部门将每个新成员安排给同系老干事带领，实行一对一制，确保每个新成员能够及时了解安保部的重要性并学习到“前辈”的工作经验。

(三) 定期检查寝室

定期寝室大型安全检查也是安保部的重要环节，安保部新部员在同系老干事的带领下进行寝室检查，统计人数，确保在校人员的安全，并强调大功率电器的使用问题，使我们的生活环境更加安全。

(一) 部员对安保认识浅薄

从这学期工作情况看，部员对安保部工作的认识还需进一步统一，把安保这项工作准确地认识清楚，并增强部员的整体意识，将使整个学院安保工作的水平进一步提高，为广大师生营造安全的校园氛围。

(二) 安保部干事工作时的态度仍需进一步改善

尽管有些人认为我们安保部工作就是安保，很简单，其实不然，但尽管如此，我们部仍有少数部员安保时态度不认真，这明显与我们安保工作的宗旨相违背，这一点仍需改善。

(三) 部员的整体素质有待提高

由于安保工作性质的限制以及部员本身的原因，总体来说我们部员接受实际锻炼的机会不多，经验等方面还不足，因此我们部员的素质还有待进一步提高。

(一) 认真负责，努力完成本职工作。

安保部负责宿舍安全、大型活动安保等事项，我们安保部部员应在学工办、团委学生会的指导下，认真落实工作，严格

规范要求自已，全力为广大同学创造良好的校园环境。

(二)加强安保部内部沟通，增强合作意识。

随着日常工作的需要，为了使工作顺利展开，则要求我们各部员加强内部沟通，相互团结、相互合作。在每月、学期结束之时，应定期召开安保部工作会议，相互交流，总结经验教训，提高工作效率，提出工作上的难点和问题，并找出解决问题的方案，促进安保工作的顺利开展。

(三)配合学院和其他部门的工作，充实安保部。

经管系的工作是一个大的整体，安保部应在学院指导下做好自己分内工作的同时，加强与其它部门的沟通与合作，积极参加学院以及学校的各种活动，一起为学校营造和谐而又安全的校园氛围。