

# 2023年部队一个月总结(优质9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 部队一个月总结篇一

近一个月我在公司领导及同事们的关心与帮忙下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，业务潜力提高很快。现将两个月的工作总结如下：

公司行xxx助理的主要是协助行xxx经理做好行xxx工作。我认为行xxx工作比较琐碎，每一天都面临着超多的、琐碎的、不起眼的事务，而这些事务又是必不可少的。在短时期内熟悉了本职的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作潜力，在具体的工作中构成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展和完成本职工作。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”的目标，积极的完成了以下本职工作：

- (1) 办公明细等电子文档的更新和调整，以方便自我开展工作；
- (2) 工作区域的卫生管理及执行；
- (4) 公司车辆的违章及用车状况的管理；
- (6) 每星期对考勤进行统计、公布，每月准时上缴员工考勤状况；

(7) 办公耗材及办公室及后勤用品的申购以及领取工作；

(8) 后勤工作的管理，员工宿舍的监查，定期对黑板报的更换；

(9) 认真地做好公司领导及行xxx经理交办的其它工作。

需要学习并实践的工作，总结如下：

(1) 加强学习行xxx管理各项工作的管理流程并具有实际操作经验；

(2) 网上人员的招聘、筛选及面试通知等工作；

(3) 加强文字功底；

(4) 加强其他公司所要求的潜力要求等。

认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

总结一个月的工作，尽管有了必须的提高和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如对行xxx方面的知识缺乏，卫生清洁工作做的还不够细心，监督工作没有做到位，缺少与同事沟通，未能反馈员工的意见，会议记录不详细考勤统计不够细心，做事缺少主动。还有其他工作也存在很多的不足。这都有待于在今后的工作中加以改善。在往后的工作中我将认真学习各项xxx策规章制度及管理技能，努力自我完善，期望能为公司的发展做出更大更多的贡献。

## 部队一个月总结篇二

在这一个月里，我们财务部的员工能够任劳任怨、齐心协力、尽职尽责的做好各项工作。为了总结经验、发扬成绩、克服

不足，现将xx工作作如下简要回顾和总结：

xx月顺利完成的工作：

- 1、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
- 2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
- 3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

20xx年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

- 1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 2、透过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合潜力不断得到提高。

- 4、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

xx月中仍然存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但务必看到工作存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

xx月严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自我的意见和推荐，为领导决策带给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

## 部队一个月总结篇三

时间过得真快，快乐而充实的结束了二月份的工作，回顾这一个月的工作总的来说，有苦也有开心的，在教育教学中我不断的提高和改进自我的思想及工作方式，收获了很多东西。经过二月份的工作锻炼，使我又进步了。从一日生活常规这个方面来说，班里共有25名幼儿，我们班是老新生班，经过这一个月这些幼儿基本上顺利的度过入园焦虑期，对园内的一日活动组织也比较熟悉了，只有两三各幼儿还没有适应，我们会齐心协力，帮助他们渡过焦虑期。

班里的出勤率很高，这很让我们欣慰，这说明孩子喜欢幼儿园这个大环境、喜欢我们小班，我们的工作得到了肯定的。

在生活自立能力方面，像一些吃饭、饮水、入厕、洗手都能够自己独立进行。午睡质量一班，小朋友们都会基本的操作，而且吃饭时基本不用老师喂。看到孩子一点一滴的进步，我们由衷的欣慰。这个月气温变化很大，是各种病毒及流行病的多发时期，尤其是到月底，得感冒的孩子有好几个，我们班的孩子相对好一些，为预防孩子生病，我们做了大量的工作。从教育教学这个方面来说，我们小班还没有书，为提高自身的素质修养，我们就学一些礼貌用语。认真学习幼教理论，作到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。多读书、多看报，不断充实自我，不断提高自身的业务能力，认真钻研教材，时光匆匆，充满希望的二月在孩子们的喧闹声中结束了，回顾这个月，我想就自己的工作情况做以下总结。

一、开学之间，在平时我们常常表扬独自进教师不哭不闹的孩子，让其他孩子模仿，对有进步的孩子用抱一抱，摸一摸，笑一笑等亲密的爱抚动作，把孩子的依恋家人的感情转移到老师的身上。一个月下来，我发现哭闹的孩子少了，乐意来上幼儿园的多了，入园情绪有了明显的进步。有个别小朋友，他现在每天都能高高兴兴地上幼儿园，跟老师打招呼，跟妈妈说再见。

二、在教学方面：我们根据幼儿的年龄特点，开展了“谢谢！，你好！等”的主题活动。在活动开展的过程中，我和本班的老师选择了相关的教学内容，布置了与主题相匹配的环境，做好课前准备工作。运用儿童化的语言及有趣的情景导入活动，使孩子们愿意跟老师学，乐意主动的去探索。

三、为了能让家长更了解我们园里的情况，我们还进行了一次班级家长会。

## 部队一个月总结篇四

在这一个月里，我们财务部的员工能够任劳任怨、齐心协力、尽职尽责的做好各项工作。为了总结经验、发扬成绩、克服不足，现将xx工作作如下简要回顾和总结：

- 1、以认真的态度积极参加西安市财xxx局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。
- 2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。
- 3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

xx年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

- 1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经xxx策和程序办事。
- 2、透过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强xxx治思想和品德修养。
- 3、不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合潜力不断得到提高。
- 4、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但务必看到工作

存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

1、善于总结，提出自我的意见和推荐，为领导决策带给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

## 部队一个月总结篇五

不知不觉，进入xxxx集团电脑部就职已经有接近一个月的时间了，在这段时间里最大的感觉是：我当初的求职选择是正确的□xxxx集团是一个与我的期望相当，甚至超越我期望的公司，集团有壮实深厚的根基也有蓬勃争辉的枝叶，立于其中，满是稳健勃发的气息。

第一次对集团有了初步的了解源于人事部组织的入职培训。在一天的培训中，我了解到集团是以房地产开发为主导，集教育、医疗、酒店、餐饮、零售、物流、矿业等于一体，多元化、全方位、大规模的拓展集团，并对集团的主要组织构成和荣誉有了初步的了解。其中，彭先生简介中的信条让我

印象深刻：无论做什么，一定要做到最好。我想正是这种对事物的高要求，才会点滴成就了如此庞大而又卓越的组织，而在这样高要求的祈福集团里面，我确信会有很多值得我服务与学习的地方。

我所任职的部门是xxxx集团属下房地产公司的电脑部，部门经理是何xxxx先生，部门主要负责集团信息化建设与相关的维护工作，我的日常工作的所有内容都可以归入oa处理的范畴，如文字处理、文件誊写、传真、申请审批、办公用品、公文管理、会议管理、资料管理、考勤人事管理、系统培训，制定相关文档制度提高办公效率和管理手段等。

因前岗位同事已离职两个月，期间工作由采购组同事兼任，部分工作文档交接有欠系统及经验，故对职责事务的熟悉和接收资料的整理难度加大及需时较多，但经过一个月的实践，在何平和同事们的指引帮助下基本掌握所在岗位各项工作的方法与技巧。电脑部是一个技术性的部门，内部相互间交流不算太多，感觉各位同事都踏实工作，对各自的责任和工作都积极接受和执行，部组之间对任务的分工合作都较有默契，部组间的默契尤其表现在部门新接手的集团it采购工作，在何生的指导下，各部组快速地完成了采购工作的分拆、理顺了新形势下的采购流程并以制度奠定了部门采购的风气，使得集团it采购较以往取得了价格和服务上的更优，而我也有幸参与其中进一步了解了部门经理对工作任务的高要求与严标准。

另外，部门工作中涉及到较多电脑方面的设备与知识，这是我之前较少接触和了解的，导致在一些工作的话题理解中还是有所欠缺的，所以在接下来的这个月里，在空闲时间会加大it类知识的学习，以更好地完成本职工作。

迄今接触到的各项工作中，感觉本职工作主要对个人的沟通理解能力、信息提取整合分析能力、文书能力、自我管理能力都有较高的要求。



自我管理能力，对于这一能力的要求，何生在我入职面试的时候已经重点提及过，主要因为何生除管理番禺电脑部外还需分管其他区域，所以在办公室的时间不会太多，这就要求我要自觉遵守履行岗位上各项职责的同时多思考完善各项工作，多主动发现和提出一些对部门管理、建设有益的意见或建议，以协助何生更好地开展各项工作。

## 部队一个月总结篇六

我们学校是放暑假的时候。我在学校呆了一个星期后，即14号我就去广东东莞市打工了。16号下午去试工，17号早上开始正式上班。

我进的厂是亚泰（东莞）木业有限公司。因为已经不招收暑假工，我只好以长期工（正式员工）入厂。

亚泰（东莞）木业有限公司（以下都简称亚泰）位于东莞市大朗镇，占地面积30,000多平方米，员工800多人，是一家集开发、设计、生产、销售于一体的港资公司。公司实力比较雄厚，通过15余年的努力，亚泰已发展成为国内外专业生产高档中小型木制品的知名企业。产品质量、开发能力在同行业中占有一席之地。

亚泰以生产木制笔、木制礼品、赠品、文具、包装盒、首饰盒、木制相框、花瓶及小型家具等几千种各式家居用品为主，另可定做oem订单及产品表面加工丝印、激光雕刻。产品主要销往中国的大城市以及欧、美、日等世界各地，所开发的新产品种类比较多而且质量也比较好。

亚泰的工作时间是这样安排的，早上7点左右就要起床，7点半就要吃好早餐，7：15就准备做早操（在做早操之前的时间可以自行安排），8点到12点是工作时间；12点到1：30是吃饭和休息时间；下午1：30到5：30是下午工作时间。下班后到6：30是吃饭时间。6：30之后是晚上加班时间（时间长短

不等，一般到晚上10：30）。还有就是星期六也要加班全天，星期天最近一般是可以放假的。

就是这样的工作时间，让人感到很疲惫。我去的前两个周末都加班，晚上加班都要到11点及以上。白天没有时间午睡，晚上回到宿舍洗澡洗衣服完已经是差不多一点钟了。一天下来，身心都十分疲惫。

我去的时候前面两三天都是站在流水线旁工作的，很少有能坐下的时候，因而脚掌到小腿都很疼，连走路也感到很吃力。做的活又累又重而且十分单调，加之空气非常热（在铁皮车间），空气很浑浊，到处都是油漆、胶水、木屑混合起来的臭味，身上的汗水一直流个不停，等等这些都是人难以忍受。

亚泰的员工大多是25岁的农民工为主的，也有一些少量的暑假工（临时工）。因为太辛苦、太累，工作环境又不理想，个人空余时间极为短暂，亚泰的员工一般都是成家能吃苦又很需要钱的中青年为主。亚泰的员工流动性很大，做了一个月就辞工的人很多，同时每月来入厂的人也不少。

员工以男性居多，因为要做很多木工活、重活。

亚泰的厂的. 车间很热，就是几个大风扇在身后吹，经常都是工作需要而不许开风扇的，空气流通不好。即闷又热。

亚泰的食堂伙食还可以，一日三餐，午餐和晚餐两混两素。每个月在食堂吃饭的话，男的300元，女的260元。

员工住在厂里的宿舍是免费的，有床有风扇，每个房间住4人也还是觉得宽。

亚泰的员工工资在当地的所有厂基本上是最高的，如果做工正常的话一个月可以拿到3500左右. 在厂里吃饭的话，就要扣钱，想上面所说的。

进厂前要去试工，看能不能做，愿不愿做。经常一两个星期了，就要经行新员工培训。

亚泰的文化生活比较单调，基本没有什么活动，都是为了工作而工作的，没有什么新意。

我在亚泰收获不少东西，我学会怎么带纸盒，怎么打孔，怎么去别人在流水线上分工并做好一件事，知道厂里的文件和单据格式，知道厂里的管理模式，等等。

发现亚泰有许多问题。一些问题已经有所提及，我主要想找出相应的改进对策。同时把在亚泰学到的有用的东西用到现在的学习和生活。

对于亚泰，员工流通性很到的问题，我希望他们在一些方面做好改进。一，缩短工作时间，把下午的工作时间改成2：00到6：00；晚上则从7:00开始，而且不要加班得太晚。二，增加风扇数量，开好窗户，是空气流通顺畅，降低室温；尽量减少灰尘，把油漆部门分开远一些。三，最少每个月全场经行一次大扫除，搞好卫生。四，增加厂里的文化活动，活跃厂里的气氛。五，提高老员工的待遇，特别是激励技术好的员工，留住人才。七，改进用人机制，任人唯才，发挥好人才的作用，增进员工的积极心。

这样有充足的员工，才能做好工作，提高工作效率和经济效益。

还有一点最重要的就是，亚泰所生产的产品是很好的，但都是为别人，特别是外国人加工生产的。没有自己的品牌，利润都被别人占有，自己只有加工费。在当下的经济环境下，特别是国内员工工资在不断增加，国外经济前景不理想的情况下，加工生意已经很难长期发展下去。只有创立自己的品牌，才能把握好自己的命运。

一个月后我辞工回学校，结束了一个假期的打工生活。这就是我的暑假社会实践。我要用自己在工厂里吃苦耐劳的精神，带到新学期的学习和生活里。让它激励我自己不断进取，发展和完善自己，让自己战胜一切困难。

## 部队一个月总结篇七

时光飞逝，转瞬间一年已经过去，在这一年的工作过程中感觉自己有了一个质的变化，思想也日益成熟，现对20xx年全年工作简单做一个回顾和总结：

首先，感谢公司□x总和各位领导对我工作的信任和支持，在这一年里，公司领导给我的培训和引导□xx文化对我的熏陶，沟通的方法技巧，思考思维的方式、方法，为人处事的道理，绩效团队等等使我自己学习了许多，提高了许多，成长了许多。

xx文化的核心价值观“善、干、学、和”，更使自己有了一个做人处事的准绳，作为一名技术服务人员，怎么为公司创造效益，怎么为经销商、养殖户带来价值，怎样使自己的人生完美，个人价值得到最大体现。善是前提、基础，干、学是过程和途径，和最终成为必然结果。为他人的利益着想，会换位思考问题，为他人创造出价值，能站在他人角度，做好事，做诚章，致善致诚。有了这个前提、心态，自己一定真干、实干、苦干，为公司而干，为客户而干，为自己而干，淡化权力，强化能力，少说多干，先干再说，再加上自己的技巧、思路，适应社会的变化和公司的发展需求。学习、学习、再学习这是作为一名xx人永恒的奋斗主题。为生活而学，为发展而学，学会改变人生。向书本学习，向他人学习，不断的反省总结自身，通过持之以恒的学习，加强心智修炼和能力提升。始终保持自己的核心竞争力，一个人的成功失败关键是在无人知道的情况下会有怎样的生活态度和所作所为。

20xx年我主要服务在xx□xx□xx□而重点是辽宁地区，能过对市场的走访调查和15年做技术服务的工作经验，了解到东北气候寒冷，风俗习惯，人文差异较大，形成了东北人特有的习惯。思维的.惰性和贪于安逸的生活习惯，我们xx公司在东北进入时间都比较早，市场相对而言比较成熟，经销商对技术服务工作要求较高，对服务细节和产品消耗依赖性也很强。由于去年人员的调整，技术服务队伍显得薄弱□x经理和我先后从xx牧校□xx农校等招收技术服务人员15名，组建团队。

我主要带着xx□xx市场和市场服务人员的培训，帮助业务人员开发和维护市场。一年的工作过程中有过欢笑也有过沮丧，而自己也得到了很大的锻炼和提高，摒弃了许多惰性思维和不良习惯，认真、务实、创新、合作，从点滴做起，追求完善更给自己塑造了一个全新的风格。

xx药业今年顺利通过gmp认证，自己感到骄傲和自豪。“小公司做事，大公司做人”，我对这句话有了更深层次的理解，作为一名xx人-----xx药业的员工，我庆幸、我骄傲，我对自己以后的工作更具信心和决心。

## 部队一个月总结篇八

转完忙碌又充满挑战的急诊科后，我们来到了吵吵闹闹、忙得乱七八糟的儿科。

我的带教老师是责护组长李晶晶老师，她不但资历深厚，穿刺技术一流；而且人很随和，讲话语气温柔，对小朋友充满了爱心与关心；是值得我学习的好榜样。

在儿科，我学会的第一个操作就是给小朋友做雾化，这也是我们每天上班最主要的任务。配雾化主要用万托林、普米克、爱全乐这三种药，其中万托林的用药剂量有严格的规定和要求，3岁的患儿是0.25ml;3~5岁的患儿是0.5ml;5~10岁的患

儿是0.75ml;10岁的患儿是1ml□小朋友和成人不一样，他们不会配合我们的操作，这就需要有足够的耐心和爱心去帮助他们接受治疗和护理，并指导家属更科学的照顾患儿，以促进他们更快的恢复健康。

在儿科实习，进行静脉穿刺的机会不多，但晶晶老师只要有就会让我和珊珊去给患儿穿刺，所以呢我还是有机会穿刺的。我印象最深的一次就是给一个三岁的小朋友进行静脉穿刺，她好乖，是爷爷奶奶陪同来的，小朋友不怕疼，一直对我笑，我虽然没什么经验，可是那一次穿刺的却非常成功，小朋友的静脉虽然很细，但是弹性却非常好，所以比老年人的静脉更好穿刺一些，我一直是这么认为的。当然很多小朋友都会害怕，都会哭，穿刺的时候怕疼，拔针的时候也怕疼，记得很深的是有个小朋友在我要跟他拔针的时候，对我说：“护士阿姨，你让我把针带回去好吗？”听似很天真地话，但是可以感觉出小朋友当时有多害怕。

我们做护士阿姨的，一定要对小朋友多多关心，时时刻刻注意自己说话的语气、方法;任何事情都需要从家长和患儿的角度想想;然后再运用自己的专业知识和护理技能来尽全力帮助他们。在这期间见到了很多儿科常见疾病，比如上呼吸道感染并高热惊厥、急性肺炎、支气管哮喘、小儿腹泻病、过敏性紫癜、鹅口疮、川崎病等等;还亲眼目睹了急诊患儿的急救，真的收获很多。

正因为儿科动手操作的机会很少，所以护士长给我们安排了很多理论课程的学习，让我们获益良多，掌握了体温表大消毒的方法，小儿体重计算公式、儿科常用药物知识、常见疾病及护理知识和皮内、皮下、肌肉注射的理论及操作知识等等。

在儿科实习的时间并不长，但是对儿科的老师却有很难割舍的一份感情，真的好舍不得离开，这段时间过得好开心，虽然很多时候都忙得乱七八糟的，但是这让我过得很充实，

实习是个不断积累知识和经验的过程，我必须往前走，这是我作为一名实习护士的使命！

最后感谢护士长和各位老师在这期间对我们实习生的关心和照顾，我们会在今后的实习生涯中更加努力，争取将来成为一名合格的护士！

## 部队一个月总结篇九

20\_\_年6月28日入职昆明\_\_\_\_以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明\_\_\_\_的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不

认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了\_\_市场\_\_店，\_\_建材城\_\_灯饰店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显



得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务” 而是：“业精于勤于实于务”。