

最新旅游经理年终总结 旅游部经理的年终工作总结(优秀9篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

旅游经理年终总结篇一

细化管理，定岗定责：下半年我厂被列入国控单位，为了进一步加大生产、运营管理力度，结合我厂生产实际，进行了一次小范围的人员调整。在现场运行人员中，根据平时工作业绩考核及个人业务素质选出运行班班长、污泥脱水班班长、维修班班长各一名，将岗位及责任进行细化，使管理工作有的放矢。经过这次调整，既保证了工作人员人人有岗、人人有责，同时也避免了由于工作交叉造成的人力资源浪费和工作遗漏造成的损失。现在厂内员工心态平和，稳定，安心本职工作。

在工作上，本人本着求真务实，科学发展的理念，不断加强专业知识的学习，理论联系实际，创新管理方法，重视新技术新产品的开发应用，扎实推进各项工作，使自己的工作能力、业务水平和综合能力有了不断的提高，工作上取得了较为明显的成效，多次受到集团公司的表彰。现将自己的工作总结如下：

旅游经理年终总结篇二

3. 案件递交银行送审

4. 协助银行等出同贷书
5. 复印相关资料给担保公司

离职原因：

公司名称：

公司性质：

私营企业所属行业： 交通运输

担任职务：

跟单员

工作描述：

1. 开出发单和到达单
2. 货物跟踪，服务于客户
3. 制出发，到达各明细表
4. 货物的入库及出库的盘点

离职原因：

教育背景

毕业院校：

广州大学城建学院

最高学历：

大专

毕业日期：

所学专业一：

物流管理

所学专业二：

受教育培训经历：

起始年月

终止年月

学校（机构）

专业

获得证书

证书编号

广州大学城建学院

物流管理

毕业证书

广州大学城建学院

物流管理

助理物流师

广州大学城建学院

物流管理

会计从业资格

广州大学城建学院

物流管理

跟单员技术资格

语言能力

外语：

英语一般

国语水平：

精通

粤语水平：

精通

工作能力及其他专长

能熟练的`应用办公操作系统.掌握现代物流管理理论，对物流配送体系的建设、仓库管理、企业物流管理等有深入学习；具备一定的物流配送系统的设计、配送方案的开发基础；对运用人工智能方法进行物流运作流程优化有一定研究.

详细个人自传

本人有很强的责任心和时间观念，性格活泼开朗；对工作认真负责，与同学，朋友相处和谐；有一定的社交能力和较强的适应能力，能吃苦耐劳，敢于面对困难与挑战。我一直认为没有办不到的事，只有不想去办的事，没有解决不了的困难，只有没想到的解决方法。

我知道在茫茫人海中我不是最优秀的，但是我会努力做好工作，做您优秀的员工！

个人联系方式

通讯地址：

联系电话：

家庭电话：

手机：

qq号码：

电子邮件：

个人主页：

旅游经理年终总结篇三

旅游部经理年终工作总结 由本站会员“jiaren518”投稿精心推荐，小编希望对你的学习工作能带来参考借鉴作用。

旅游部经理年终工作总结

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全

面系统的回顾和分析的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编为大家整理的旅游部经理年终工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

自从我来到我们公司后，一直深受领导和同事的关心和帮助，尤其是师傅的鼎力相助，我很快就在公司站住了脚跟。我先后到过公司的好几个部门，由于不同的原因，领导认为我的能力可能不错，适应力也还好。就是这样，我学到了各个部门不同的知识，我深切的做出感谢。回首过去的一年，我受益匪浅，感觉自己是找对了公司，找对了朋友。因此写下这一年的年终总结。在这呢，我把我一一年来的心得体会写一下：

进入公司是我的兴趣所在，所以非常的用心学习。大概是有一个星期左右的时间吧，刚有点上手，因为公司业务上的需要，省内组团需要人手，公司领导希望我能去接手省内组团，虽然个人有点不情愿，但是公司需要，为了公司的利益，只好放弃个人的爱好，投身于组团部。在组团部，认真学习，用心操作每一个接手的单。但是也因为在操作中失误被投诉到旅游局，虽然事情不是因我社而起，但是对于这次操作失误，我深受教训对公司造成的损失我沉表歉意。我坚信以后不会出现这样低级的错误，请领导放心。“吃一堑，长一智”，我以后会尽量减少失误，努力工作。

11月份因为人员的调整我又被派到了新的部门。我这匹千里马终有有“出头之日”了，到了地接部后，我虚心学习，请教。虽然有时可能会碰到一些很幼稚的问题，但我还是厚着脸皮去问，有时可能会被嗤笑，但那有什么关系呢？学到的都是自己的，我觉不会不懂装懂。在陆陆续续接了几个小单后，终于有一天在网上有一家旅行社给了一个百十人的大团。我知道这是我的机会，在操作大团时会遇到一些不常见的问题，是我历练的机会。而且这个团队还是一个会议加旅游的复合团，我对团队的每一个细节都不放过，从订车，订房，订餐……每一步都反复的落实好。有这样一句话：“台上一

分钟，台下十年功。”用在我身上太恰当不过了，在团队来做了很多的幕后工作，包括客人的背景都调查清楚，这个团队既要考虑到会议又要考虑到旅游，之间的衔接工作一定要做好，反复的嘱托导游.接待过程中发现问题及时处理，团队才得以圆满顺利的划上一个句号，后来回访对方旅行社也非常的满意。

现在业务已经进入了淡季，要对明年做一些计划，明年三月十几号后是地接开始忙的时候，我想把做组团时的方式与地接相结合一下，具体如下：加强对自身品牌的推广，也可以派人驻外省。但是也不能放松。外宾团占有一定的比例，所以不能放松。

新的一年，我们的业务暂时在淡季，我们要做好在淡季迎接旺季的准备，一面到时候出现不必要的麻烦。新老客户都要照顾，这样我们的业务和服务才会一年年的不停流接单。

我很爱惜公司给我的这份工作，也很珍惜公司给我的机会，所以我只有更好的努力来回报公司对我的信任。现在社会竞争如此激烈，保证我们公司的长期稳定增长也是为我们员工个人有好处，不会再为失业而发愁了。

我还有一点建议，就是公司还要扩大一点规模，我们公司的业务已经开始了膨胀期，更大的规模就有更大的业务，这对我们公司的再发展，可持续发展有很大的战略意义。当然我只是建议，希望领导们能够看到我们公司的潜力。

总之在新的一年里，我会继续努力的工作。

旅游部经理年终工作总结如果还不能满足你的要求，请在本站搜索更多其他旅游部经理年终工作总结范文。

旅游部岗位职责目录

旅游部岗位职责和要求

经理年终工作总结

经理年度工作总结

旅游经理年终总结篇四

自从我来到我们公司后，一直深受领导和同事的关心和帮助，尤其是师傅的鼎力相助，我很快就在公司站住了脚跟。我先后到过公司的好几个部门，由于不同的原因，领导认为我的能力可能不错，适应力也还好。就是这样，我学到了各个部门不同的知识，我深切的做出感谢。回首过去的一年，我受益匪浅，感觉自己是找对了公司，找对了朋友。因此写下这一年的年终工作总结。

进入公司是我的兴趣所在，所以非常的用心学习。大概是有一个星期左右的时间吧，刚有点上手，因为公司业务上的需要，省内组团需要人手，公司领导希望我能去接手省内组团，虽然个人有点不情愿，但是公司需要，为了公司的利益，只好放弃个人的爱好，投身于组团部。在组团部，认真学习，用心操作每一个接手的单。但是也因为操作中失误被投诉到旅游局，虽然事情不是因我社而起，但是对于这次操作失误，我深受教训对公司造成的损失我沉表歉意。我坚信以后不会出现这样低级的错误，请领导放心。吃一堑，长一智，我以后会尽量减少失误，努力工作。

11月份因为人员的调整我又被派到了新的部门。我这匹千里马终有有出头之日了，到了地接部后，我虚心学习，请教。虽然有时可能会碰到一些很幼稚的问题，但我还是厚着脸皮去问，有时可能会被嗤笑，但那有什么关系呢？学到的都是自己的，我觉不会不懂装懂。在陆陆续续接了几个小单后，终

于有一天在网上有一家旅行社给了一个百十人的大团。我知道这是我的机会，在操作大团时会遇到一些不常见的问题，是我历练的机会。而且这个团队还是一个会议加旅游的复合团，我对团队的每一个细节都不放过，从订车，订房，订餐……每一步都反复的落实好。有这样一句话：台上一分钟，台下十年功。用在我身上太恰当不过了，在团队来做了很多的幕后工作，包括客人的背景都调查清楚，这个团队既要考虑到会议又要考虑到旅游，之间的衔接工作一定要做好，反复的嘱托导游。接待过程中发现问题及时处理，团队才得以圆满顺利的划上一个句号，后来回访对方旅行社也非常的满意。

现在业务已经进入了淡季，要对明年做一些计划，明年三月十几号后是地接开始忙的时候，我想把做组团时的方式与地接相结合一下，具体如下：加强对自身品牌的推广，也可以派人驻外省。但是也不能放松。外宾团占有一定的比例，所以不能放松。

新的一年，我们的`业务暂时在淡季，我们要做好在淡季迎接旺季的准备，一面到时候出现不必要的麻烦。新老客户都要照顾，这样我们的业务和服务才会一年年的不停流接单。

我很爱惜公司给我的这份工作，也很珍惜公司给我的机会，所以我只有更好的努力来回报公司对我的信任。现在社会竞争如此激烈，保证我们公司的长期稳定增长也是为我们员工个人有好处，不会再为失业而发愁了。

我还有一点建议，就是公司还要扩大一点规模，我们公司的业务已经开始了膨胀期，更大的规模就有更大的业务，这对我们公司的再发展，可持续发展有很大的战略意义。当然我只是建议，希望领导们能够看到我们公司的潜力。

总之在新的一年里，我会继续努力的工作。

请大家继续欣赏更多的工作总结：

学院财务人员的年终工作总结

医院综合科的年终工作总结

企业业务经理的年终工作总结

品质管理人员的年终工作总结

旅游经理年终总结篇五

20__年宁夏大田新天地正式在涇源这片热土之上落地生根，20__年是公司农业生态循环产业链建设的一年。在这一年之中以董事长童彤为首的新天地人始终坚持“创新无限、问鼎天穹、附贴大地、事硬人诚”的新天地精神。用真诚缔造完美，用行动兑现承诺，在涇源热土之上填上绚烂的一笔。

被公司任命为副总经理以来，我的主要工作是负责公司园区建设、协调等工作。接下来由我主要将我一年内的工作总结如下：

一、20__年园区建设情况汇总

20__年1—3月份主要工作是饲草销售及饲草市场走访调研，与20__年加工青贮的三大园区洽谈对外饲草销售。加强内部管理，协调组织饲草配送装车，人员调配等问题。

进入4月份以后公司园区开始基础建设，先后具体工作包括：4月5日开始平整园区200亩土地；4月10日做围墙铁艺；4月28日园区开始架线栽杆架变压器，推青贮窖基础；5月1日晚10点园区正式通电；5月6日开始建设临时办公室、卫生间、库房；5月7—8日开始搭建舞台制作舞台背景，修整道路迎接奠基仪式；5月9日奠基仪式圆满结束。

奠基仪式的顺利举行是宁夏大田新天地一个重要的里程碑。每一个流程每一个细节都凝结了新天地人的智慧与辛劳。

奠基仪式以后，新天地农业生态循环产业链一期建设全面展开。主要建设明细：

1、园区一期门前道路和园区内主干道硬化；

2、园区完成给排水工程；

4、完成钢架结构厂房5套（机械生产车间、微生物菌种厂房、因子复合肥厂房，总面积为8200平方米；钢架玻璃阳光日光棚，面积为20__平米，钢架结构现代示范养殖牛棚一座，面积为1100平方米）

5、9月15日至10月6日园区顺利完成贮草计划6000吨；

6、10月中旬公司与重庆富达联营成立饲料厂，全面向泾源县各乡镇推广“快肥一号”产品，在短短的时间内产生可喜的效果。

7、成功研制青贮自走联合收割机。

以上是20__年园区基础建设工作的各项事宜

二、园区接待工作

公司作为泾源县重点招商引资项目，受到宁夏自治区政府各部门、及社会各界人事的关注。这一年来接待也成为园区工作中的重中之重，从3月份以来园区迎接接待无数次，其中包括自治区崔波书记；固原市白市长；农牧厅厅长；县委马书记、吴书记、徐县长；泾源县各职能部门等，还有社会各界关注新天地发展与同行业考察团队。

三、部门协调情况。

20__年是新天地基础建设的一年，所以在各项工程的建设上面协调就显得尤为重要。

与公司各部门统一协调完成公司各项项目报批、各项管理制度落实、各项财务数据的准确记录等事宜。

回首过去的一年，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。感到20__的工作是难忘的，印记最深的一年。20__年园区顺利完成公司下达的各项任务，并做到事半功倍的效果。这样的成绩离不开童总的正确指导及新天地各位同仁的共同努力。艰苦的自然条件锻炼了所有新天地人的心，更加让我们坚定目标去迎接20__年在20__年再创辉煌。

20__年工作计划

如果说20__年是新天地基础建设的一年，那么20__年将会是新天地腾飞的一年。在20__年我们将会更多的机遇和更多的挑战，每一个新天地人都将会在这一年当中不断跨越事业高峰，共同迎接辉煌成就。接下来由我将20__年园区整体规划做以下报告。

一、20__年园区工程建设计划

（一）完善一期循环产业链建设

根据公司整体战略部署，20__年公司主要是完成园区一期新天地农业生态循环产业链的建设。在20__年一年之中园区完成了循环产业链建设中的各个项目的厂房建设，所以在20__年将会在20__年建设的基础之上继续完善循环经济建设，具体实施项目如下：

- 1、20__年3月机械厂房设备到位并办理投产运营相关手续；
- 2、在机械厂房内生产全自动一体揉丝联合收割机生产；

3、全面启动因子复合肥厂；

4、基础母牛投产；

5、日光棚工程完善；

（二）启动二期“打造农业生态观光园、涇源黄牛全产业链建设”工程

二期工程建设是公司战略部署中的一项重要工程。是连接一期、三期工程的重要纽带，二期建设采用以商招商的方式建设：新天地游客集散地、新天地会所、虹鳟鱼馆、涇源黄牛宴、生态花谷、特色养殖、种植基地等项目，以此来带动上亿流动资金。

二、20__年园区生产计划

20__年主要生产计划将紧紧围绕精饲料厂与机械生产、饲草生产、因子复合肥生产展开。精饲料、机械的生产主要采用政府采购及“以销定产”的方针为主，饲草生产在园区3个草窖及县储备库计划储存10000吨。生产过程中注意细节如下：

2、加强督查和协调组织，根据销售任务细化生产进度，定期召开生产调度会。确保各项订单任务顺利完成。

3、加强生产现场管理，导入“6s”管理体系做到生产现场规范整洁、按章操办。

4、强化安全生产，对新进场人员定期组织培训。

三、20__年销售计划

1、机械计划销售10—20台（包括全自动一体揉丝联合收割机）；

2、饲料厂精饲料销售每月达到200吨；

四、其他

1、完善工程建设制度，成立专门的检查小组对工程建设过程中工程招标、合同拟定、价格谈判、工程质量等每一个细节进行监督，确保建设工程紧张有序展开。

旅游经理年终总结篇六

我是今年三月份到公司销售经理工作的，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xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx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xx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xx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xx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。

二、部门工作总结在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中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。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员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；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在

传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、xx年工作计划在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、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。在明年的销售经理工作中建立一个***，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理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。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标 今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与

工作环境是工作的关键。

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。

旅游经理年终总结篇七

20xx年快要过去，在这辞旧迎新之际，回首电器这些年来的发展历程和风风雨雨，我们有过挫折，有过困惑，有过喜悦。今天，我想感谢和电器一路走来的每一位员工，为了工作，很多员工主动放弃休息，加班加点，甚至通宵达旦的工作；就因为有了大家的共同努力和奋斗，让电器在中国商用冷柜行业崭露头角。取得今天这样的成就。感谢你们的努力和坚持，也感谢所有的员工对我的支持和信任。很多时候，我们员工在实际工作中所面临的困难和艰苦程度，往往是超出我们做领导的估计和想象的。在此，我想借这个机会，向你们说一声：“谢谢你们！你们辛苦了！拥有你们，我感到非常地骄傲！”

所以说，进入电器公司并不意味着你就是一个xx人。只有当你真正地融入这个大家庭，把这个公司当成你自己的公司，把电器的荣辱看作你自己的荣辱，把这个梦想当成你自己的梦想的时候，你才称得上是一个真正意义上的xx人。需要的是真正的xx人，如果不能成为一个真正的xx人，必将会被所淘汰。

我们，将一如既往的重视人才，员工是企业的第一资本，是企业发展的力量之源。全心全意依靠员工是我们坚定不移的方针，努力提高员工的物质文化生活质量，实现员工价值是电器始终如一的追求。伴随着企业的发展壮大，电器将创造充分发挥广大员工的积极性和创造性的环境和条件，为员工实现自我价值搭建广阔的平台；构建同员工利益和价值追求相一致的企业共同愿景，让员工在为企奋斗的同时实现自己的人生价值，实现企业与员工的共同的成功。

电器是我们所有xx人共同的家园，是我们每个员工生活工作和实现人生价值的依托。电器的兴衰关系每个人的切身利益，可以说，兴则员工兴，衰则员工困。所以，电器的利益是每个员工至高无上的长远利益和根本利益。我们每个员工要绝对地忠诚。一切言行都服从于利益，都要与利益保持高度一致。任何时候、任何地方、任何情况下，要以xx大局为重，精诚团结，密切协作；要以事业为先，忠诚奉献，拼搏实干；要以发展为本，恪尽职守，不负使命。

我们远大目标就是：世纪，世界

20xx年，是崭新的一年，在这一年还没有开始的时候，让我们每个人进入紧张的工作状态，比竞争对手领先一步，我们需要有着眼于未来的战略眼光。“挑战未来”，我们需要勇气、胆略和意识。我们需要自强不息、拼搏进取，我们需要更多的学习，增加知识储备；需要创新，不断突破陈规；需要实干，把目标落实于行动中；需要高效，快速反应，抓住一切机遇发展自己；需要团结，全体xx人拧成一股绳，同心同德，和衷共济，为了辉煌灿烂的明天，让我们和竞争对手不一样，让我们从众多的竞争对手中脱颖而出，让我们不怕困难，不怕坎坷，不怕挫折，不怕困苦，让我们不到成功，誓不罢休。

旅游经理年终总结篇八

总经理办公室

总经理

文秘科、供应科、基建科

总经理行政指挥的办事机构

受总经理委托，行使协调各部门工作，对公司日常办公秩序、行政文书、原辅材料供应、基本建设项目等全过程的管理权限，并承担执行公司规章制度、管理规程及工作指令的义务。

负责对办公秩序、行政文秘、基建项目、原辅材料供应全过程实行管理、监督、协调的专职管理部门，对所承担的工作负责。

- 1、 坚决服从总经理的统一指挥，认真执行其工作指令，一切管理行为向总经理负责；
- 2、 严格遵守公司规章制度, 认真履行其工作职责；
- 3、 协助总经理做好综合、协调各部门工作和处理日常事务；
8. 负责公司的印鉴、文印的管理和信件的收发以及报刊订阅、分发工作；
9. 协助参与公司发展规划的拟定年度经营计划的编制和公司重大决策事项的讨论；
13. 负责组织全公司员工大会工作。开展年度总结评比和表彰活动；
14. 负责做好公司来宾的接待安排，做好重要会议的组织、会务工作；
15. 负责公司对上级主管部门联系，公司有关法律咨询和联系工作；
16. 负责做好公司的宣传报导工作；
17. 完成公司领导交办的其他工作任务。

旅游经理年终总结篇九

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在xx领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案。

通过公司对专业知识的培训与操作,这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然付出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人。

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下,我不断加强工作能力,本着对工作精益求精的态度,认真地完成了自己所承担的各项工作任务,工作能力都取得了相当大的进步,为今后的工作和生活打下了良好的基础,现将我的一些销售心得与工作情况总结如下:

销售心得:

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳,对客户予以肯定态度,学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼,扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。

总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xx,展望xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!