

# 个人年终工作总结个人(优质11篇)

工作总结可以帮助我们更好地规划下一个月的工作目标和计划。接下来是一些质量月活动中的经验分享和教训，希望能引起大家的共鸣。

## 个人年终工作总结个人篇一

一年来，在领导的关怀支持下，在其他同志的配合与帮助下，我立足本职，对照既定的工作计划和量化考核细则，积极主动，强化落实，顺利地完成了自己所承担的工作任务，在政治思想和本职工作方面取得了一定的进步。

### 一、不断提高政治思想水平

积极参加单位组织的各项政治学习活动，坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观武装头脑、指导实践和推动工作，通过学习，使自己的政治思想水平得到提高，增强了工作的积极性、主动性和责任感。

### 二、干好本职工作

做为一名驾驶员，为领导和同志们服务，促进着单位工作的正常开展，在后勤工作中起着重要作用。

- 1、遵循职业道德规范，保持强烈的工作责任感。
- 2、恪守“安全第一”的原则，确保行车存车安全。
- 3、爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。
- 4、科学驾驶，节约油料。

### 三、脚踏实地，继续做好今后的各项工作

回顾以往的工作，尽管取得了一点成绩，但与领导的要求相比，与其他先进同志相比仍有较大差距。今后，我将更加严格要求自己，发扬成绩，弥补不足，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务、礼貌待人，文明行车。在领导的关心和支持下，在同志们的帮助下，相信通过不懈的努力，我的工作一定能够再上新台阶。

## 个人年终工作总结个人篇二

落实和加强叉车日常安全操作及管理，完善叉车日常管理制度和操作规程，叉车工季度安全培训工作计划和提高叉车维修水平与质量。

二、一年中，我们叉车班全体人员坚决执行了厂部和部门提出的：

“加强安全意识教育、提高操作技能和水平，全员参与、提高质量、降低成本”的要求！全班人员通过自身努力，安全意识、操作技能不断地提高。并落实了叉车班仓管员班前会与及叉车班组工作总结会。落实了班组季度现场培训、技能技术演练和叉车技能竞赛活动与及对新员工重点安全教育培训，有明显的成效。

三、通过这一年，叉车班按照20\_\_年制定的工作计划和要求：

加强对叉车和人员日常操作管理、监督和现场巡查、保养与及维修。从而，进一步地提高整体工作效率，杜绝人为事故发生，与及降低车辆维修成本。叉车班的全体人员通过一年的共同努力，胜利地完成了全年工作任务和计划。绩效如下：

1、全年培训合格率98%。

2、叉车安全事故率为0。

- 3、人员流动率为6%。
- 4、叉车使用率95%以上。
- 5、叉车出入库运载量1—11月份为：支装水3573.3284万箱。五加仑1724.9004万桶。空卡板/架2649.1144万次。
- 6、叉车月度突发故障率控制在5%以下。
- 7、日常保养和定期保养与及年审计划完成率100%。
- 8、叉车年度费用：
  - a)林德叉车未包括(2台广州电瓶车)：14.4万元，比去年下降44%
  - b)杭州、丰田叉车：17.8万元，比去年下降5%。
  - c)柴油：20\_\_年产值比09年产值高5%情况下；叉车/发电机用油量为6.04万升，比去年下降了4%。节约费用为：3.7万元。

#### 四、管理与措施：

- 1、落实叉车司机每天必须做好日常车前检查，例如；车辆卫生清洁、车辆性能安全检查与及填写车前点检记录。
- 2、完善叉车操作规程，杜绝违规操作，严厉禁止酒后开车，疲劳驾驶，患病操作的规定。
- 3、在日常运作中，设备管理员应不定时地巡查，抽检车辆，如发现故障时，应迅速查明原因并及时排除故障。
- 4、叉车除了日常保养外，我们制定了；车辆定期保养，车前故障风险预测，并对车辆故障维修、保养做数据记录。
- 5、严格监管；禁止无国家颁发的特种设备操作证人员和非叉

车司机驾驶叉车，以免导致不必要的机械事故和安全事故的发生。因此，制定了班前车辆分配责任人，负责当班叉车使用情况的监督并做记录。

6、为进一步加强叉车现场管理，及时纠正叉车在日常操作中的乱开、乱放问题和设备故障分析与人为事故责任人评定准确性。在20\_\_年中我们已经落实了叉车随车记录卡，主要确定叉车使用人和车辆运行时间。以便领班，维修人员随时快速知道设备运行情况和操作人员是否按照要求做到：定人、定岗、定车操作。

7、费用控制与措施：

a□车辆故障判断，要求准确性100%。

b□对车辆消耗品质量，易损件磨损率的分析 and 判断要求达到95%。

c□车辆零件质量控制，我们要求做到：有疑点的件不要，材料差的件不用为原则。在使用车辆配件时，部分配件必须有保养期限，目的：确保配件因质量问题再次发生费用。

d□在叉车配件性价比上，尽力配合协作采购员对配件价格的评定。

e□对于部分配件可经维修或加工再生利用率要求达到100%。

五、存在问题：

1、20\_\_年新员工的技能培训和安全生产培训内容不够丰富。

2、在运作中，存在一些违规操作现象。

3、团队协作精神不尽人意。

## 六、20\_\_年工作计划

20\_\_年，我们叉车班在今年各项工作已经取得较好成绩的基础上，结合现场运作管理实际出发，通过深入开展“比安全超技能”活动，着力在叉车安全操作管理和队伍建设上细化规程及标准，努力降低维修成本，提高队伍素质、建设安全、无事故、稳定的叉车队伍。以及进一步明确班组工作职责，任务和目标，为打造一个优秀团队而努力。

### 一、叉车班管理

- 1、进一步提高20\_\_年度维修质量，减少维修费用，加强叉车现场操作管理与及设备使用管理。
- 2、优化叉车操作规程和要求。
- 3、加大对叉车设备现场巡查的力度，与及叉车技能操作的监督。
- 4、加强对叉车司机技能操作的指导。
- 5、落实叉车司机班组周会。
- 6、落实季度、年度叉车技能安全操作理论培训。

### 二、计划工作

(1) 具体执行目标(计划)

a□短期计划(周计划)

b□中期计划(月计划)

c□长期计划(年计划)

以上是我叉车度的工作计划。我相信通过大家共同努力下，班组各项工作一定会落到实处，一定会呈现出一种良好的风貌，一定会更上一层楼，我将会用实际行动带领叉车班为这个目标努力而奋斗！

## 个人年终工作总结个人篇三

也许在很多人的眼中我所干的只是个简单机械的工作开车，是啊，当几年前我手握方向盘的那一刻我也是这样想的，但随着时间的流逝，随着我对这项工作的进一步了解，我对司机这一行有了更深的认识，同时也渐渐爱上了这项工作，暗下决心，无论是过去、现在还将来，都要好好的干下去，为领导服务，为同志们服务，为国税事业服务。

思想是行动的先导，思想上有了方向，行动上就有了坐标。每天坚持收看新闻联播，焦点访谈，与国家保持同呼吸，共命运。同时积极参加分局组织的各项理论学习，在每年年初分局组织的思想整顿活动中，我都积极参预其中，学理论，找差距，定措施，进一步加强对自身思想的锤炼。

虽然我干的是司机这一行，但我清楚的认识到现在如今高速发展的信息化时代，如不时时学习，刻刻充电，就会被社会淘汰。在这方面我从没放松过对自己的要求□xx年，我就通过成人高考上了函授大专，系统学习了基础会计，国家税收，财务管理，成本会计，审计学等专业知识，上学期间我给自己订了学习计划，无论工作再忙，回家再晚，我都督促自己严格按计划学习，不敢有丝毫懈怠。通过这几年的学习，和自己比我感到有进步，有提高，但还远远不够，不足以适应现代税收“科技加管理”的需要，我一定会更好严格要求自己，使自己不断提高。

算起来开车也有好多年了，熟悉的朋友常劝我早点改行，说毕竟开车不是能干一辈子。可我个人认为，革命分工不同，在这里我也能发光。在平时的工作中，无论春夏秋冬，无论

刮风下雨，我都做到接送准时，始终如一。

在工作中我始终把安全放在首位，去年底，我已安全行车92万公里。随着车辆管理的逐步规范，车辆的费用消耗逐步收缩。为了更好的保证车辆的安全、正常使用，我想千方设百计的在节约上下功夫。在车辆的保养上，通过自学和多方请教，我掌握了大量的基础保养知识，对一般技术含量不高的保养，从来都是自己动手。

对进修理厂的维修，修理费都要“斤斤计较”地讨价还价，尽可能为单位节省开支。常常有维修部的老板同我商量，多开一点费用，给我好处，每次都被我一口回绝。每一次的过桥和停车，我都是尽量的节省，如停车的时候，如果附近的停车场收费，我放下乘客后，宁可自己多走几步路，也要省下停车费。车上配套使用的物品，如夏天的凉坐垫，冬天的沙发套，擦车的拖把等，我都仔细的收藏，别人用两年的，我可以再用五六年。

分局车辆的油料使用是大家普遍关心的焦点问题。在如何更好的使用油料方面，我和后勤的同志想了很多的办法，制定了许多制度。一次，分局有位干部找我想要十升汽油加到摩托车里，被我婉言拒绝了，该同志十分不满，逢人就说我的不是，我都是一笑了之。

这几年来，我付出了很多，也得到了很多，连续5年被评为先进，4次受到嘉奖的表彰，这要感谢分局领导和同志们对我的肯定，我以后的工作中，我将一如既往的把工作做好，请领导和同志们监督。

## 个人年终工作总结个人篇四

在这一年的时光里本身慢慢熟悉不合类型的项目，也开始自力去做项目。虽说项目不大，但麻雀虽小五脏俱全，每完成

一个项目都能从中吸取知识，博得劳绩。

今年大小项目做了近三十个，甚是欣慰。一年以来我本着客看、自力的立场和实事求是的原则，始终坚持“衡鉴执业、瑞气待人”的执业理念，在严格遵守注册师基础准则的根基上做了8个工程决算审计、7个出入审计、6个绩效、4个经济责任审计、3个财政资金反省。

### 1、精心编制审计。

在本年度审计历程中，审计小组通过初步业务运动订定了具体的审计计划，为完成审计任务和减小审计风险做了充分的筹备。

### 2、严格执行审计法度模范。

审计小组在依据每个单位的内部节制的完整性、设计的合理性和运行的有效性进行评价的根基上肯定需重点实施的本质性法度模范。为了得到内部节制有效运行的审计证据，审计小组结合多种措施进行审计。

### 3、真实完整的审计申报。

审计小组在本年度审计中依照中国注册管帐师审计准则的要求执行了恰当的审计法度模范，为颁发审计看法获取了充分、适当的审计证据。管帐师事务所对公司财务报表颁发的无保留审计看法是在获取充分、适当的审计证据的根基做出的。

### 4、审计工作底稿。

首先是要有一个关于底稿中的符号阐明，还有索引号之类的。接着便是要有审计业务约定书、治理层声明书、审计后出具的申报以及审计事后的财务报表。关于被审计单位的营业执照、纳税挂号表、基础环境阐明一类的也应该整理于审计工



作底稿中。如果被审计单位属于特殊行业，还应该提供相关的文件。最后便是实施审计法度模范的历程中所产生的一些工作底稿、各管帐科目核定表和一些凭证抽查记录。实施了盘点法度模范的，还要有相应的盘点表。实施了函证法度模范的，函证也应该包括在此中。整理审计底稿，其拭魅这是一个反复性很强的工作，但由于每个单位的业务不合，底稿的内容也各不雷同，我就趁着这个机会尽力汲取知识，找出不懂的地方抓紧光阴请教领导。

## 1、专业知识的学习有待增强。

今年的中联重科完工决算项目，本身对财政部新公布的《基础扶植财务规则》有些内容理解的深度不敷，影响了工作效率。在新的一年里，本身将增强对国家司法律例的学习，尽力晋升业务理论知识，扩张猎取知识的范围，赅续进步自身的业务素质 and 执业程度，使自身的素质再有一个新的进步，以适应公司的成长和必要。

## 2、增强审计全流程沟通

一个优越优质的沟通可以使得工作事半功倍。优越沟通的树立让我明白了人与人之间交流的紧张性，加倍的感想感染到团队互助带给我的赞助。在与同事、项目司理及部门司理的交流时，让我赅续的更新着本身的专业知识；在与客户的交流时，让我时刻都记取本身是一个专业的审计人员，要用专业的态度去看待每个项目、每件事情，要想全方面的了解项目环境首先要学会与对方单位人员沟通，了解材料里不能反应的问题，便于我们快速、高效的完成工作。

对付仅仅只有2年审计工作经验的我来说，业务素质、审计技术和审计沟通有所欠缺。在新的一年里，我将在实践中居心探索，积累经验，锲而不舍学习，进步专业知识与专业潜力，适应公司的成长和必要。

# 个人年终工作总结个人篇五

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单总结汇报：

## 一、协助总理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\_\_代理、\_\_代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为\_\_年新的增长点。

4、协助总经理开展\_\_车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传\_\_公司和服务。此举没有花钱，却使得\_\_保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\_\_车辆的统保正在洽谈中。

## 二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

### 三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务

1、组建和管理外勤团队。\_\_年领取外勤团队保费任务\_\_万。一共8人，预计人均保费达到\_\_万。外勤团队完成情况：其中\_\_月份\_\_元，\_\_月份\_\_元，\_\_月份\_\_元。目前外勤团队完成保费\_\_万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

### 四、作为班子成员完成个人保费任务

1、上个季度个人完成年\_\_万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成\_\_万。保证不低\_\_万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成\_\_万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

### 五、协助总经理搞好行政和综合管理

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

- 1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。
- 2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是中支进行管理重要措施，很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。
- 3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中。
- 4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任\_\_能够成为“中国服务的保险公司”。

## 电话销售个人工作总结

工作是借助不断的反思和检讨开辟出来的道路，作为\_\_公司的一名电话销售人员，在过去的这段的工作时间里。我在工作方面，一直努力保持着对自我的反思和管理，认真了解自己的情况，分析工作中客户的需求。并在工作中尝试着在这些方面来加强自我的能力，创造自己的优势，并努力的让自己能取得更好的业绩。

如今，工作又到了总结的时间，我在此对自己这段时间里的工作情况和不足做总结如下，希望字能在在今后的的工作中取得更大的成长：

## 一、工作的思想情况

通过在工作上的适应，我的思想也在一次次的工作中进行了调整和改进。在工作中，我有着较强的责任心和积极向上的热情态度。对工作积极热心，且十分负责。

在思想上，我热爱祖国、热爱人民、热爱自己的工作岗位。能认真学习公司的文化和理念，在销售工作中服务客户，展现\_\_公司的服务精神。一直以来，我都将思念的要求放的很高，以思想带动行动，提高自我的服务，更塑造了一个积极、热情的自我。

## 二、个人的工作情况

作为一名销售，我长时间以来一直坚持做好基础的工作任务，积极开发新客户，并不忘在老客户群体中及时维护，努力的扩展我们的用户群体。

在工作方面，我重视自身的服务和客户的体验。在工作中能保持良好的礼仪和用语，并擅长在工作中换位思考，以客户的需求为优先考虑，提升客户的感受，并以此取得进展。

对于自己的工作，我有着十分严格的管理要求，并能在工作中严格遵守公司规定，在保证工作效率和质量的同时也不让自己轻易的犯下错误。

## 三、自我能力的提升

这段时间的工作中，除了积极的完成自身的岗位任务，我也从自己的表现中认识到了很多不足的方面，为了能进一步的提高自己，我学会了在工作的反思中为自己制定计划。通过分析和总结，我将自己还有问题的地方罗列了出来。并在工作中，通过观察和请教，学习了很多前辈们的工作技巧，这使得我的工作能力得到了很大的完善。

如今，新一轮的工作又即将要开始了，作为一名电话销售，虽然负责的还只是一些基础的任务，但也正是因为将这些基础做好，公司才能不断的进步和的发展上去!我在今后也会继续努力，更好的为公司贡献自己的努力和拼搏!

## 服装销售个人工作总结

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将的工作总结作如下汇报：

### 一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、热门思想汇报合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

### 二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信

心，才能让顾客对服装有信任。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一

律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

### 三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

### 汽车销售个人工作总结

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以客户至上这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了以客户为中心的真正。

#### 一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们汽车



的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能为有效的订单。

## 二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白客户至上的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了腿勤、手勤、口勤。

## 三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：服务源自真诚，做到这一点，才能够达到以我真诚心，赢得客户情，我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和

统一服务，从而提升了我们的形象。

#### 四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信团结就是力量。有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为汽车的发展，做出我应有的贡献。

#### 化妆品销售个人工作总结

20\_\_上半年工作即将过去，半年的忙碌就要在此告一段落了。今年的\_月份，我走进了\_\_，截止到现在，已经在公司沉淀\_个月了，对于\_\_彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这\_个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面，让我颇有心得，做出了如下总结：

##### 一、工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了\_\_彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。此次出差的目的地是\_\_，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要

是市场服务。

## 1、年终答谢会

初到\_\_，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20\_\_年上半年\_月\_日开展了20\_\_年上半年年终答谢会。会议邀请了新老客户约\_人，会上请到创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由\_\_教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。

会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约\_\_万，由于不是以\_\_彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有\_万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

## 2、市场服务

我在\_\_市场一共出差了\_个多月，服务了\_个店家，\_家日化店，\_家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，\_\_相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握\_\_彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因天气炎热等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家\_\_元以上的销售业绩。出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

## 二、工作感想

在\_\_这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换

过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢!在过去的这半年里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这\_个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。\_\_的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。

慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这\_个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记。

### 三、新开始计划

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、希望的。新的一年，我一定要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

#### 1、在销售方面

要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

## 2、在讲课方面

要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。以上就是本人20\_\_上半年的年终总结以及下半年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。

在下半年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

## 家具销售人员工作总结

在\_\_家具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。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

## 个人年终工作总结个人篇六

一转眼七天的培训就过去了，回首这七天的工作，通过学习和和其他员工的相互沟通，我已逐渐的`融入到这个集体中，以下是我的培训总结。

虽然我到公司的时间很短，培训所讲的内容还没有完全掌握吸收、理解，但通过这些，我知道公司花了大量的人力物力进行这次的总结，这也反应了公司的企业风貌，让我看到了公司的良好面貌。下面是具体的培训总结：

从踏入公司的第一天起，我知道我已经要有进步了，公司这次培训，给我们分发了培训详细计划书，涵盖的内容从公司的概况到公司礼仪，从业务到营销，从脚手架构件等材料到的特点，实际用途等，最后计划书还安排了劳动实践和现场学习。随后7天的培训安排计划开始了实事求是，这是公司创业者的优秀品德，这一点，在培训我们张总的身上我深深地感受到了这一点，并受到影响，由于我是第一次踏入这个行业，对行业的情况一无所知，所以在在学习中不能很快的理解这些培训内容。经过这几天的学习，慢慢的了解了公司行业操作模式，学到了待客礼节：1. 电话沟通技巧2. 现场管理中关于值班3. 关于材料的看管4. 材料的清理及维修5. 文明施工6. 鼎为的整体租赁模式7看现场的技巧8. 报价分析的组成因素9. 怎样去做广告宣传10钢管、扣件的型号及租赁应注意的事项11. 脚手架业务部可忽略的细节12. 影响脚手架整体租赁价格的因素13. 报价单的要求14. 文明施工相关的内容等，除了这些以外，我还通过与公司其他员工的交流，了解一些人际交往等方面的知识，收获了一些其他公司不能学到的知识。

通过这次培训，我初步适应了公司的氛围，对自身工作的职责及相适应的部门工作沟通和业务的往来单位都有了一定的了解，作为对公司负责的角度出发，我明确了自己工作岗位的职责，规划了自身的长期职业计划，不仅要做好自身的工作岗位的工作，还要多花精力在公司也无发展和工地的现场

管理上，为自己负责，把公司的利益放在第一位，全心全意的为公司出谋划策，为公司出力。总的来说，通过这次的培训，我提升了自己对实际工作的掌控能力，增强了工作经验，感想公司的栽培。

由于初次进入公司，学到的东西对我来说都没有实际的演练，理论与实际运用之间的差距到底是怎样的，目前我还不知道，但是这不是没有办法解决的，我相信只要通过努力，只要动脑报谦虚的态度进行学习，一切都会有进步的，总有一天，我能成为一名有经验有头脑，能为公司谋福利的人才。

以上是我培训的心得，总的来说，我感谢公司对我们的栽培，我会用实际行动来

## 个人年终工作总结个人篇七

多年的驾驶工作经验，让我逐渐树立了“严守规章、安全第一”的观念。在日常工作中勤勤恳恳、兢兢业业，认真完成领导交派的各项工作任务，并出色完成，从不借故拖延、推迟，多年未出现过一次安全责任事故。7月份我紧紧围绕安全行车、服务至上，重点做了以下工作：

第一，保证公司用车，随叫随到，时刻保持一种待命状态，从未耽误过任何一件事情；

第二，服从公司调动，坚决不私自出车，听从公司指挥，按规定时间返回单位；

第三，加强学习专业技术，始终保持车辆整洁美观，车况良好。多年的驾驶经历使我认识到，做好车辆保养和日常维护，是安全驾驶的保证。为此，我坚持把功夫下在平时，没有出车任务时，及时对车辆进行保养和维护，并尽量在休息时间对车辆进行维护，保证不耽误上班时间的正常用车。这样一方面使车辆在平时始终保持干净整洁，给领导以舒适的感觉，



另一方面，通过对车辆的保养，及时发现存在的毛病，小问题尽量自己处理，对于大的问题及时向领导汇报，并尽快到制定的修理厂进行维修，做到了“有病不出车，出车保安全”。

第四，在职业道德方面，遵守交通法规，安全行车，行车中不急加速，不急刹车，不强行超车，避免不必要的高速行车，不开情绪车，不开英雄车，绝对不酒后驾车。另外，出车前弄清行车路线，避免走冤枉路。

在今后的工作中，我将继续本着每一次出车要为公司负责的态度，做到认真、安全、圆满完成出车任务，随时做好出车准备，同时，虚心接受领导和同事们的意见，不断完善。

## 个人年终工作总结个人篇八

200\*年即将过去，又要迎来新的一年，我们党召开了第xx届五中全会，提出了全面建设社会主义新农村的新任务，党的事业和国家的各项工作取得巨大成就。回顾我们这一年来的工作，看到了成绩也发现了不足，我们力求认真总结今年的工作，使明年做得更好。对于我们来说，安全生产就是生命；认真贯彻领导交给的各项任务，在200\*年即将结束之时，根据工作要求，现对自己今年来的工作总结如下：

### 一、政治思想方面.

我认真学习了\*理论和“三个代表”重要思想，自觉学习党的xx大和精神和xx届四中、五中全会精神和《公民道德实施纲要》.明确我们党在新世纪、新时期的中心工作和全面建设小康社会的奋斗目标，努力做到在思想上、认识上同党中央保持一致、始终保持与时俱进的精神状态。同时，自己还树立终身学习的观念，利用业余时间学习计算机、法律知识，以及进一步学习自己的业务知识。

## 二、工作情况

在今年的工作中，认真学习业务知识。我在本岗位上，按照镇领导的安排和要求准时安全地完成各项出车任务，努力做好自己的本职工作。作为一名除保证了生产用车外，积极参加各项义务劳动。为降低生产成本，在日常的行车、保养方面为节能降耗作了积极的工作。在领导的带领下我同全体成员一起安全的完成了20xx年的工作，在这一年里能够自觉遵守各项交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，在领导和工作需要时不论早晚或节假日随叫随到，不计报酬从无怨言。在开展预防禽流感工作期间，我和全体同志一道早出晚归，每天在农村一线工作十几个小时，圆满完成了各项任务，得到了领导的肯定。平时、做到严格遵守出车制度，按时出车，认真保养车辆，使车辆性能保持状态，努力钻研技术、熟练掌握日常保养和驾驶车辆的性能，积极参加安全学习。听从交通警察指挥，不酒后开车，文明驾驶、礼让三先，确保了全年安全行车无事故。

## 三、存在的问题和打算

尽管经过一些努力，我的业务水平较以往提高了不少，但还需进一步提高。在以后的工作中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。明年我将努力工作，在镇领导和办公室主任的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。

## 个人年终工作总结个人篇九

\_\_年渐渐远去，我们已经跨步\_\_。回首渐远的\_\_，我用心参加了局里组织的学习活动，透过学习，自身素质得到了提高，政治思想上跟随局党组和党中央持续高度一致；透过学习，使我深深的体会到一个好的驾驶员也是我局对外展示的一个窗口，也让我领悟到在工作上需要绽放出异样的耀眼光彩，更让我体会到安全行车的重要性。

一年来，我能始终如一的严格要求自己，严格按照局里的规章制度，默默工作，用心进取，透过局里组织的学习和收看阅读相关报道和信息资料等，思想得到进一步提高，透过向领导、同事、同行学习，充实了自己，从而提升自我以更好的投入到工作中。

爱岗敬业、扎实工作：在工作中任劳任怨乐于吃苦，每一天做好对车辆的清洁工作，做到车子每日如新。平时注意掌握车辆的状况，及时做好保养等工作，使车况良好。平时在工作中注重学习掌握交通法，做到依法行车，及时掌握有无违章信息，如有违章及时查找原因立即改正行驶中的错误。在行车任务工作之余，安排做好单位到行政服务中心资料文件的传递工作，做到及时传递无差错。一年来始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。

在一年的工作中还存在着缺点和不足，如：距领导和同事的要求还有很多的差距，还需要在以后的工作中继续提高和改善，自己的业务水平还有待提高，这些需要在以后的工作中，克服自身不足，同时向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作和经验，共同进步，在新的一年里取得更好的工作成绩。

努力学习，不断提高自身素质

我认真学习公司的各项规章制度，学习各种交通法律法规和驾驶方面的知识，使自己的自身素质有了很大的提高。

钻研技术，安全行驶

认真学习驾驶知识，不断提高驾驶技能

在工作中，努力树立安全第一的服务意识，做到了对车辆的及时检查、维修，确保每次安全出车，礼貌驾驶。

严格自律，努力做好本职工作

严格按照各项规章制度，坚守工作岗位，坚持不迟到，不早退，不无故缺勤，保证无论刮风下雨都随叫随到，从小事做起，听从领导安排，自觉维护公司和个人形象。

爱护车辆，勤俭节约

认真做到车辆的三检一保制度，坚持持续车辆的完好与整洁，确保不滴不漏，勤俭节约。

透过这一年的学习与实践，使自己有了很大提高，但是与领导和同事们的要求相比，还存在必须的差距，在今后的工作中，我会谦虚谨慎，努力学习，以此来实现自己的价值，争取为公司的发展贡献更多的力量。

## 个人年终工作总结个人篇十

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。此刻就所做的以下六个方面的工作做简单总结：

一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\_\_代理、\_\_代理坚持了良好的合作关系，使代理业务成为20\_\_年新的增长点。

4、协助总经理开展\_\_车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\_\_车辆的统保正在洽谈中。

## 二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展：

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情景下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。供给各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面必须做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

## 三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务：

1、组建和管理外勤团队。20\_\_年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费到达50万。外勤团队完成情景：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

## 四、作为班子成员完成个人保费任务：

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自我客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然到达公司考核标准，可是个人目标没有到达。

## 五、协助总经理搞好行政和综合管理：

做为分管销售的班子成员本不应当插手行政方面工作，可是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才\_\_。可是人才的引进还是十分的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是中支进行管理重要措施，很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中。

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一向较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成

为“中国服务最好的保险公司”我不仅仅指挥还第一个刷洗便池，又用酸烧去尿碱，在我的带领下公司环境焕然一新。此举为客户营造了良好的服务环境，能够让客户信任都邦；为人才供给良好的工作环境，便于引进人才。其他杂事：暖气不热了联系解决、厕所电灯不亮找物业帮忙、电脑网络有问题了找兼职网管。

## 六、协助总经理做好企业文化和品牌建设：

1、我公司对内对外，对上对下文稿基本上由我负责起草、撰写、提交。还负责企业文化和品牌建设。如为电台供给宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情景时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送……在企业文化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的家》一文在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。常常忙到深夜。

\_\_年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一齐经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来……年终虽然没有完成任务，可是我们经过各种方法为秦皇岛都邦营造了和谐、欢乐的企业文化。

20\_\_年我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业文化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在那里感觉到和谐、欢乐才加盟我们或者和我们合作……就这样，\_\_年年为20\_\_年

的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，此刻我们这支团队不仅仅是人才济济并且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得\_说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根本问题就能够减少内耗、构成合力，公司就能够走上健康、快速的发展之路！

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排行第一，保费总额和市场占有率在当地14家财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六家开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏可是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在20\_\_年打个漂亮的翻身仗！

## 个人年终工作总结个人篇十一

一年来，在领导的关怀支持和在其他同志的配合与帮助下，我立足本职，扎实工作，对照既定的工作计划和量化考核细则，积极主动，强化落实，顺利地完成了自己所承担的工作任务，在本职工作方面取得了一定的进步。

爱岗敬业，干好本职工作做为一名驾驶员，为领导服务，促进着单位工作的正常开展，在后勤工作中起着重要作用。

1、遵循职业道德规范，保持强烈的工作责任感。干一行就要爱一行。我首先明确自己的工作职责，遵循职业道德规范，坚持个人利益服从全局利益，增强时间观念，服从领导，随叫随到，牺牲节假日，克服困难，圆满地完成任务，确保不因自己而影响单位工作的正常开展。

2、恪守“安全第一”的原则，确保行车存车安全。为了保证车辆行驶中的安全，我严格遵守处里的《驾驶员管理制度》，不开快车，不酒后驾车，不私自出车等。当天不出车时，立即入库存放，下车后上好方向盘锁，锁好车门，开启防盗报警等。认真做好安全防范措施，消除安全隐患，时刻提高警



惕，严格遵守规章制度，杜绝了任何安全事故的发生。

3、爱车如己，注意保养，定期检查，及时维修。定期对汽车进行保养，保持车身光洁。每天下班收车后，把车辆彻底打扫一遍，保持卫生。严格按照保养日程表的项目，对车辆进行正规的定期检查和维修，以确保车辆在行驶中不出现故障，增强安全性。另外，我还认真学习汽车知识，掌握汽车的基本结构和工作原理。在行车中发现异常，尽量找出故障并及时排除。

4、科学驾驶，节约油料。为了节约燃油，我注重科学驾驶。行车前搞清地形路线，少跑冤枉路，行车中做到不急加速，不急刹车，不强行超车。避免不必要的高速行车和在高档位上的低速驾驶，充分保证了行车的经济性。

脚踏实地，继续做好今后的各项工作回顾以往的工作，尽管取得了一点成绩，但与领导的要求相比，与其他先进同志相比仍有较大差距。今后，我将更加严格要求自己，发扬成绩，弥补不足，全心全意完成好每一项工作任务，在确保行车安全、加强节约、注意防盗的基础上，进一步做到热情服务、礼貌待人，文明行车。在领导的关心和支持下，在同志们的帮助下，相信通过不懈的努力，我的工作一定能够再上新台阶。