

最新网络推广人员个人年度总结报告 银行人员个人年度总结(汇总10篇)

报告范文应该清晰、准确地描述研究过程和结果，以便读者能够理解和复现。这是一份经过精心筛选的报告范文合集，希望对大家的写作有所帮助。

网络推广人员个人年度总结报告篇一

感谢时代赋予我的幸运，让我有缘走上中信银行的工作岗位，至今也已工作了大半个年头，作为青年一代的中信行员，加入这个---而又热情的团队，我感到无比自豪和骄傲。

作为一个柜员，我的岗位虽然是一个小小的窗口，但它是银行和客户的纽带，我的一言一行都代表了中信银行的形象。每一代人都是历史长链中不可缺少的一环，肩负着继往开来的历史使命。每一棵参天大树都起始于一粒渺小的种子，每一个辉煌的未来都起步于平凡的现在。刚来的时候一切从零开始、业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，不明确具体业务怎么做，也不可避免的出过业务上的错误，是领导和同事们的谆谆教诲和真情关爱，使得我在这个大家庭里沐浴着爱的阳光雨露，增长了学识，开阔了视野，得到了锻炼，更磨练了意志。这里的---的氛围，其乐融融的人和事、鲜活的事例和榜样激励和促进着我的成长，现在我已经渐渐融入了这紧张而又活泼、繁忙而又有序的优良工作生活中。在现在办理业务时能汲取教训，能够更加认真的看帐，避免同样错误发生。

我知道点点滴滴的小事却能折射出员工的素质、企业的文化，在银行业谁赢得了客户谁就是最后的胜利者。我越来越深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

在这大半年里，我学习到了很多书本以外的专业知识和技能，在日常办理业务过程中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度，为他们提供快捷优质的服务。耐心细致的解答客户的问题，面对个别客户的无礼，巧妙应对，不伤和气；而对客户的称赞，则谦虚谨慎，戒骄戒躁。从不对客户轻易言“不”，在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要；始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质满意的服务。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中提高自己，发扬优点，弥补不足。压力是动力的源泉，风雨是彩虹的前奏。我置身于中信给予我的知识、技能、待遇、机会，就有责任努力让自己更快的成长，做的更好。未来的企业发展将把我们一并推上人才竞争的舞台，只有今天的努力付出，才能获得明天更多的回报。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，也在不断调整着前进的脚步，天天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟着形势而改变。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我要在以后的工作中要勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。学习新的知识，把握新的技巧，适应环境的变化，提高自己的能力，把自己培养成为一个业务全面的银行员工。认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。除了要加强自己的理论素质和专业水平外，更应该加强自己的业务技能水平，这样我们以后才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。

一个企业要做强，要成功，靠的就是越来越多的员工达成自己的奋斗目标，加入到优秀员工的行列中来，加入到成功者的行列中来。要想成功，想得到你所希望的状态，首先你必须付出最多的努力。学海无涯，二十年的学习积累的很多知

识，但基本上都是理论知识，对于工作来说只是基础和指导的作用，来到这个工作环境，我不能放松自己，更要抓紧学习更多专业知识和技能，对工作精益求精。

各位“前辈”在行里几年甚至几十年的工作经验，这是一笔无价的财富，它可以让在工作中少走很多弯路。我对以后的工作充满了信心。一个人即使没有一流的能力，但是一定要有勤奋踏实的工作精神。成功者就是那些拥有坚强信念的平凡人。要抢占成功的先机，事事领先，步步为营，尽心尽力的完成领导安排的每一项工作，主动承担自己力所能及的事情，并从工作中寻找自身的不足，加强学习，不断完善自己，在挫折中增长见识，总结经验教训，向更高更远的目标奋斗。

网络推广人员个人年度总结报告篇二

镇政府下发文件，分别成立了爱国卫生领导小组，并从相关单位抽出专人组成工作专班，统一指导督导全镇环境卫生整治及疾病防治工作。

为坚持城镇环境卫生和我镇的镇容镇貌干净整洁，异常是镇村结合部以及居民区的脏、乱、差等问题，要求各村制定出居民区环境卫生管理制度和辖区内单位环境卫生管理制度，广泛发动居民区群众经常开展环境卫生整治活动，彻底清除室内外、居民区背街小巷垃圾、污物、卫生死角等。村镇服务中心负责垃圾清运工作，对村镇结合部环境卫生进行治理，酷备垃圾箱，保证垃圾清运日产日清日洁，杜绝垃圾积存，加大对环境卫生设施的保洁力度，对垃圾箱实施全天保洁，到达垃圾箱干净，确保了我镇环境卫生有了显著改善。镇区各单位严格落实“门前五包”的管理办法，进行统一要求，统一管理，加大对居民生活环境的改善和建设，建立了保洁制度，对林带、街道垃圾进行统一清运，镇区环境卫生和居民区卫生得到了大大改善。

为提高灭鼠灭蟑螂的效果，保证施药安全，我们多方筹资，集中购买鼠药蟑螂药，并规定4月30日统一施放，大大提高了灭鼠灭蟑螂的效果，防止了疾病的传播。

加大对环境卫生的整治力度，在四月份的爱国卫生活动月中组织了村镇服务中心、工商所、派出所等进行了环境卫生大检查，同时对卫生死角进行了清理整顿，掀起了一个创卫新高潮。加大宣传力度，制定了《爱国卫生宣传活动计划》和《爱国卫生整治活动实施方案》，对镇直机关、村进行了通知，营造了良好的创立氛围。开展健康知识宣传教育进社区、进学校、进农村进行实地室讲教育活动，到达人人了解、人人支持、人人讲卫生的目的，提高了卫生健康意识。

组织城建、工商、防疫、卫生等部门对我镇的饮食、餐厅、公共场所达标情景进行了三次大规模的检查，对不合卫生条件的经营者进行了警告、停业整顿和吊销卫生许可证的处罚，根据食品卫生法开展了大规模的清理检查，切实加强了监督管理，对餐饮业的卫生环境和器具消毒及除“四害”进行了督查，确保了卫生工作的顺利开展和有效进行。对不合卫生条件开设餐饮业、饮食加工业、公共服务场所服务业的经营户，进行拉网式的卫生达标整治。重点对其“三证”办证、餐用具的消毒、卫生设施的配备进行了严格把关，保证了人民群众的健康，严把病从口入关。

镇委宣传办牵头，组织文化、广电、教育、村镇服务中心、民政、派出所、社区等单位联合开展了“三讲一树”（讲礼貌、讲卫生、讲科学、树新风）的活动，以多种形式加大宣传教育和管理工作，提高全民健康意识和防范意识，规范了全民的礼貌卫生行为；组织干部群众革除各和危害健康、污染环境的不礼貌行为。开展了整治城市“十乱”（乱吐、乱扔、乱放、乱贴乱画、乱踩乱窜、乱搭乱挂）行为，规范了城乡居民礼貌卫生行为。

网络推广人员个人年度总结报告篇三

本年度科室现有护理人员xx人，其中男护xx人，其中副主任护师x人，护师x人，护士x人，1人未取得护士资格证。本科学历x人，大专学历x人，中专学历x人(专科在读)。本年度护士辞职x人，调出科室1人，新入6人，其中1名男护，5名女护士。

按照护理部的工作部署，结合本科工作特点，围绕医院的工作重点，以创建“优质服务”为标准的工作思路，更新服务理念，强化科学管理，深化内涵建设，加强急诊护理管理，严格抓好制度的落实，确保急诊急救护理安全，做到管理制度化，工作规范化，操作程序化，以此提高急诊护理质量。在院领导、科主任及护士长的带领下，顺利完成全年的护理的工作计划。

1. 工作量：就诊人数□x人次；抢救人数□x人次

采血人数□x人次；出诊人数□x人次

处理突发公共事件：7件

2. 工作达标情况：急救物品完好率达100%、无菌物品合格98%以上，传染病报告率达90%以上，护理技术操作考核合格率98.8%。

全年组织业务学习40次，以提问、操作示教、讲课等形式进行。在晨间交班后，对低年资护士进行专科仪器的操作培训及考核。在全院组织5.12急救技能比武活动中，全科护士高度重视，人人参与培训，通过考核选出两名护士参赛，参赛两人一针见血率98%。参加xx年院前医疗急救技能竞赛，荣获“优胜奖”和心肺复苏“二等奖”。同时，护士长鼓励科室护理人员积极撰写科研论文，今年科室在省级以上期刊上

共发表科研论文五篇，核心期刊一篇，同时选派1名护士参加了为期3个月护士专科培训，通过严格的考核，取得了急诊专科护士的资质证书，同时本年度参加全国会议三次，分别是《20xx年第三届世界灾害护理大会》、《院前急救》参加会议的护士同志回科后进行总结并对全科护士进行授课，增加科室护士的新知识，新理念、新意识，进一步提高了我科护士的综合素质。

1、加强消毒隔离的管理，预防院内感染

严格执行消毒隔离管理制度，认真做好科室消毒隔离管理，做到进行无菌操作时戴口罩、帽子，保持各治疗区域清洁无灰尘。规范使用利器盒，生活垃圾袋内禁止出现医用垃圾。氧气湿化装置均采用一次性包装，一个病人用完后及时更换，备用氧气表消毒后用无菌包布包裹干燥保存，消毒液开瓶后标明消毒日期及签名。治疗室、诊室、留观病房做到每日紫外线照射、消毒液喷洒消毒。每个区域的拖布专室专用等。总之，为了保证各项工作扎实到位，每项工作都有日期及签名记录，以利于质控管理。

2、认真做好实习生的带教示教工作。

实习生入科后，首先有总带教老师或护士长进行专科护理安全教育及科室环境、规章制度介绍，每周有小讲课，工作中严格要求，放手不放眼，出科有考核，同时，生活中给与关心和照顾。本年度接受代职进修4人；完善培训资料，如《急诊科常规护理操作流程》，并以心肺复苏术、静脉输液、洗胃、静脉留置针的使用、吸氧、皮内注射、包扎止血，急救病人搬运、院前急救、危重症病人护理、气管插管的配合、优质服务流程、骨折急救、颅脑损伤急救、烧伤急救技术等为培训内容，开展培训；强化了院前急救，全年共出诊趟接回病人人次，接诊处置伤病员人，抢救危重症伤病员800人，抢救成功率达到95%。

3、积极开展以病人为中心的优质服务活动。

(1)每班设1名导诊护士，主动微笑迎接病人，介绍环境，引导病人就诊，做到“首问首接负责”、有问必答，和蔼可亲，主动为患者排忧解难。

(2)提供多种便民措施，如开水、一次性纸杯、手纸，针线盒，雨伞等。

(3)开通绿色通道，为病人提供全程陪伴服务，减少病人的顾虑最大限度地给予关怀。

(5)、实行一站式服务。将坐等处置转变为主动为病人提供服务的。整体护理，边救治边通知有关科室前往急诊科，如心电图室、b超室及相关临床科室等，使各种术前检查尽量在急诊科做完，提供“一站式”服务。

4、加强急救药品、物品、仪器的管理

安排专人管理抢救室及监护室，确保急救药品、物品、仪器性能的完好，每日对所有药品的数量、批号、名称进行检查，对效期快到的药物提前一个月换掉。每日检查物品、仪器性能，使用后及时清洁消毒，并做好登记，发现仪器有故障及时通知维修人员进行维修，确保物品、仪器性能完好备用。

5、认真做好120院前、院内急救及突发公共卫生事件的应对管理

为强化护士的应急能力，对全科护士进行院前急救培训，做到120出诊及时，抢救危重病人动作迅速，思维敏捷、技能娴熟、忙而不乱、医护配合默契。本年度共出诊xx人。

网络推广人员个人年度总结报告篇四

光阴如梭，我进入已经三个多月了，从一开始对工作的不适应到现在适应了这个团体，懂得了大家如果团结合作，共同应对遇到的困难和挫折，我觉得这是我这几个月来学到的最有价值的部分。

财务是一个单位的核心部门，同时她也是一根引线贯穿与企业的角角落落。作为财务人员，我的工作职责主要是商场销售部分的财务处理，纳税申报，财务管理等工作。在工作中，由于区别于原来单位的商品种类、商品进货渠道，对商品的进货渠道，结算方式，货品出入库管理等的认知是我一开始的主要的工作重点。

随着认知程度的深入及对账务处理熟练程度的提高，已经完成了以前账务的登帐工作，进一步理顺了财务的连续性。为提高工作效率，使会计核算从原始的计算和登记工作中解脱出来。在姚总的组织下5月份进行了会计电算化的初始化进程，经过一段时间的数据初始化，我们都基本掌握了用友财务软件的应用与操作，财务核算过渡到会计电算化已经进入一个阶段。这为可以为我们节约了时间，还大大提高了数据的查询功能，为财务分析打下了良好的基础，使财务工作上了一个新的台阶。

搞好财务分析，主要是商品销售分析，商场在营业过程中的费用分析，资金流动情况等，这些可以为商场销售产品订货的准确性，及时性，资金占比情况都是一个很好的参考依据，是企业管理和决策水平提高的重要途径，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持，并将使我们的工作事半功倍，这也是我该努力学习和不断提高的部分。

工作是一个相互学习的过程，工作考验了我，我也得到了学习，主要体现在我对进出口业务财务处理的了解，这让我非常幸喜。“活到老，学到老”很好的一句时刻提醒我们学习

的话。

在这里也非常感谢领导对我们工作的支持。在以后的工作中，我也会继续努力，和我们的单位一起成长!一起进步!

网络推广人员个人年度总结报告篇五

时间飞逝，转眼间，做客服已经4个多月了，说长也不长，说短也不短，在这段时间里，我对客服的认知又进了一步，积累了不少的认识和体会。现总结如下：

做好本职工作，树立全局意识是首要的问题，客服工作也不例外。我认为客服工作的全局就是，树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化的同时传达企业的文化形象。七月份来到公司以后，我首先接受了大约一星期的培训，培训内容包括药品的基础知识、中医的基础知识、产品复方柴胡安神颗粒的基础知识、客户常见问题及解答、销售技巧。通过培训不仅使我对公司的产品有了深度了解，也对自己的个人能力有了很大提高，同时对公司完善的培训制度及公司的文化氛围有了充分了解。之后我开始进入客服工作，客服工作的主要任务一是接听客户的呼入电话，对客户想要了解的问题进行专业并热情的回答。二是对已购买的客户进行回访，对用药效果进行了解、对用药方法进行专业的指导。客服工作的这两点看似简单，但是作为直接和客户进行沟通的部门，这关系到企业形象的传达和客户对公司产品满意度和忠诚度的情况，并对公司产品的后续市场推广有很大影响。

随着销售行业的不断发展，药品销售也要适应新形势下的销售思路。作为一个客服人员，在做与客户的直接沟通工作时，要勤于思考善于应变。对于客户提出的药品问题，给予专业的回答，对于客户反映的投诉及其它问题，第一时间做出正确的应变，使客户满意的同时，保持客户对公司产品的满意度。客服工作是一个直接面对不同失眠客户的工作，需要的是专业的知识水平，及灵活的应变能力，并且需要及时对所

遇到的问题进行总结。在管理好手头现有失眠资料的同时，我根据大部分失眠患者具有糖尿病的情况，总结了糖尿病的相关知识。根据不同失眠患者具有不同的服药史，我总结出了失眠常用药物的相关资料。还有就是失眠与抑郁的相关资料，并把这些资料和同事间进行了分享，来增加和客户之间的有效沟通。能否做好一个客户的有效沟通，是衡量客服人员专业水准的标尺，同时也是服务人员尽快掌握应用知识的有效手段。

客服人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，当今社会一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，中药药品尤其如此，如果不连续按疗程用药，很难体现出药品的效果。所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范使用方法的同时向客户传达优质的服务态度，从而避免客户对产品的不信任乃至对企业形象的损害。客服工作主要体现在交流二字，和客户的交流，能够更好的了解客户对产品的需求，和同事之间的交流，能够增加工作经验，分享心得，能够整体提高团队的水平，提高工作的质量。

没有规矩不能成方圆，一个企业的规章制度是否完善，直接关系到企业的形象和文化氛围，而这个制度更需要每一个个体成员去有效执行。在公司工作的四个月时间里，作为一名客服人员，我没有出现无故请假的情况，在此期间很好的完成了工作任务。积极参加公司组织的各项活动，比如：拓展训练、地坛展会、每周五值日。在活动中，同事间增进了了解，团队间增进了合作。在新的.一年里，客服工作也需要有新的工作思路，首先是做好本职工作，管理好现有客户资料，定期对已购买客户进行回访，让其在感受药品良好效果的同时，也感受到桂龙药业专业的售后服务。对现有的其他客户资料也要定期进行回访，对其失眠情况进行跟踪，随时向其传达桂龙堂治疗失眠的独特理念。其次，根据公司的推广情况，随时在沟通技巧和专业水平上作出改善，协助完善公司的推广工作。再次，提高自己的专业水平，总结不同的客户

失眠情况，随时在失眠与抑郁的知识、沟通技巧、心理咨询知识各方面提高自己的水平。自己会在在新的一年里和领导协调沟通，和同事友善合作，无论是在知识水平及做人做事的水平上都要有一个新的提高。假如说一个企业需要两只脚才能稳步前行，那么一只脚是高质量的产品，另一只脚则是完善的服务，公司产品可以创出名牌，其服务也可以进行尝试去创造品牌。一个企业，也只有依托高质量的产品和完善的服务体系，才能在竞争中立于不败之地。

在20xx的马年里，我希望能得到领导的青睐，马上成功。这是我的目标，我会加强自身的能力，变得更强。

网络推广人员个人年度总结报告篇六

我来我们公司做化妆品销售已经一年多了。回忆过去一年化妆品的销售，我从新人开头就能做到公司的月销售冠军，也付出了许多努力。现在，我来总结一下今年的工作。

来公司之前，我是做房地产销售的。虽然我不是特殊擅长，但是有过一些阅历，但是对化妆品还是比拟生疏。我知道假如我想做好销售，我必需了解我手头的产品。假如我不了解全部的产品，我就无法与客户沟通，销售他们，再销售他们。因此，在过去的一年里，我对我们的产品很熟识。虽然刚进公司的时候知道一些，但是不太了解。而且我只知道销售帮助比拟多，对于如何组合销售，如何向客户推举产品不是很清晰。在这一年的工作中，我也在积极的了解如何组合产品，如何依据不同的客户需求推举更适宜的客户。同时也在积极学习一些关于化妆品的销售技巧。究竟和我之前的销售还是有些差距的。。

在工作中，由于一开头对产品不熟识，销售业绩比拟差，可以说是拖累了我们的销售团队。但是，我知道差不代表以后会始终这样，所以我在工作中不断学习，不断改良方法，让自己更熟识产品，更熟识我们的客户群体。上半年完毕，我

的表现已经有了很大的飞跃。在我们销售部，业绩名列前茅，但我不满足。我知道自己之前欠的太多，所以下半年会继续努力，超额完成当月任务，补上之前的业绩。全年也完成了领导布置的销售任务，同时也始终做到了下半年在部门的销售业绩。

今年年底，我在化妆品销售方面取得了一些成绩，但我知道这不值得夸耀。我还有许多东西要学，不仅在我们销售部，在公司也是。这个行业还是有许多比我优秀的。我会连续学习提高自己，让自己在将来的一年里进一步提高销售业绩，做得更好。

网络推广人员个人年度总结报告篇七

无论是个人自评、小组评议还是学校的审核都必须依照考核的`具体内容和要求，根据受考核人的实际进行，不能以主观印象代替客观事实。

无论是考核内容和程序、考核的过程和结果，都必须按规定公开。

考核的内容必须有利于学校整体办学水平、教师各项能力、职工办事效率的不断提高和服务意识的不断增强，有利于每一位学生的全面发展。考核的具体内容和要求必须根据教育发展的实际，不断进行改革和调整。

考核内容必须包括政治态度、创新意识、教学业务、科研能力、工作效果等各个方面；考核的对象包括全体教职员工。

网络推广人员个人年度总结报告篇八

即将过去的20xx年，对我们来说是有很重要意义的一年。这一年，在院领导的带领、支持下，我们的团队进入了一个全新的领域，顺利的开展了工作；在院领导的关心、帮助下，得

到了提高，走向了成熟；在有关科室的支持、配合下，通过我们的治疗，产妇得到了主动的康复，创造了价值。所以，在岁末年初，充溢我们心房的是感恩、感激和无限的动力。2月份开始，我们主要做产科病房的产后康复工作；8月份开始做产后42天复查门诊康复治疗。现将一年来的工作总结如下。

一、思想作风上严格要求，本着一切为了患者，为了患者一切的宗旨。培养团队意识，提倡协作精神。

二、强化学习意识，在人才培养上下功夫。通过各种学习，使护士尽快成熟，成为技术骨干。1.每周组织业务学习，并做好学习记录。2.每月进行一次考试。3.工作中发现问题，及时总结、探讨，提出整改方案，汲取经验教训。

三、配合医院工作，加大对外宣传力度，把产后康复的理念渗透到各个阶层。1.给孕妇学校提供讲课内容，配发宣传册。2.门诊产前检查，及时指导，提前渗透。3.住院期间，治疗时告知产后42天门诊复查。以为没有恢复好的产妇及时治疗，全面康复。4.积极参与医院组织的各项活动。在准妈妈风采大型活动中，适时推出抽奖送健美、健美我自信活动，提高了透明度。5.配合妇保科完成了1000份的产后康复指导资料；完善了产后康复服务项目调研表。

四、注重沟通、友好交流。工作中，及时了解患者的需求及心理。做好她们在身体经受痛苦、心理经受煎熬、社会角色转型期的心理疏导。帮助她们建立自信，适时调节，有效的避免了产后抑郁的发生，提高了产妇及家庭的生活质量。

五、积极宣传及指导母乳喂养。做好产后催乳及乳腺疏通。成功的治疗了数十位产后乳腺管阻塞的病例。得到了患者及家属的赞誉，并送来了感谢信。同时，也有效的分担了临床护士的工作，增进了我们的友谊。

即将过去的20xx年，对我们来说是有很重要意义的一年。这

一年，在院领导的带领、支持下，我们的团队进入了一个全新的领域，顺利的开展了工作；在院领导的关心、帮助下，得到了提高，走向了成熟；在有关科室的支持、配合下，通过我们的治疗，产妇得到了主动的康复，创造了价值&&所以，在岁末年初，充溢我们心房的是感恩、感激和无限的动力！

网络推广人员个人年度总结报告篇九

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回忆这一年的工作历程，我庆幸自己找到了一份合适自己的工作，我学的是旅行管理但在酒店实习根本就没有做过销售，刚从三亚回来是始终在酒店查找自己适宜的岗位，但却发现这管理模式和自己所学的一点都不一样怎么样都融入不到团队里。

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了许多，不仅是在业务方面的进步，还有许多现实中的问题。比方为人处世原则、处理问题的力量，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个合适自己的行业和公司，我感觉非常的幸运□x年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

1、进入一个行业，对行业的学问，熟识操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。肯定不能坐井观天，不知天下事。由于世界上不变的就是“改变”，所以要依据市场的改变而做出相应的策略，这样才能在剧烈的竞争中制胜。应当不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。由于同

一个客户，可能会接到许多户型以及户型的价格，假如关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告知。在这个过程中，我们就要充足利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

1、老实——做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜爱跟老实的人做好友，做生意。售楼也是一样在与人沟通的过程中，要表达自己的诚意。在客户沟通的过程中，只有老实，才能取得信任。

2、热忱——只要对自己的职业有热忱，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，由于销售是一个很长销售的过程。

3、耐烦——房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不管是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是许多，我们可能许多时间都是在做“无用功”。但是肯定要有耐烦，有许多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必需有耐烦才会把业绩做得更杰出。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮忙的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时分，肯定要有耐烦，暴风雨后便是彩虹。

4、自信念——这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮忙的，维护好关系。

5、勤劳，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助细心合作才能保证成交的妥当完成。

6、仔细细心，做事专心。这样才能防止自己犯错误，从内心深处苏醒的熟悉到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们——才会更认真地去工作，仔细地去核对资料，按时发现和削减错误的发生。犯错误和返工是的误工和铺张。

7、进一步标准自己的工作流程，在新的一年里防止一些低级性的错误显现，削减混乱，养成良好的工作习惯。增加自己工作的方案性，这样可以防止遗忘该做的事情，削减丢三落四现象的显现。

我也深入地熟悉到自己在工作中也还有许多缺乏之处，需要在x年的工作中进一步的学习和改进。世界没有完善的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比拟多的时分，工作多的时分简单急噪，或者不会花时间去检查，也很马虎。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的置业参谋，或者只是一个刚入门的置业参谋，本身谈吐，口才还不行，表达力量不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素养还不过关，每个人的阅历和学问水平都不相同，这确定了每个人在做事情的力量上也会存在差异，但许多时分，工作能否做好，起确定作用的并不是力量。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠力量来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种剧烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

我想今后我肯定会努力朝着以下几个方面连续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业学问。作为一名业务员，假如当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，肯定要对自己所销售的楼盘很熟识，要到达了如指掌才能很专业地答复客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，假如真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

也很感谢李哥给了我这么好的一个自我展现的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了胜利开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的熟悉和自我的突破，也感谢同事和经理对我的激励和指导。

网络推广人员个人年度总结报告篇十

20xx年，是我们宿管工作不断提高，不断完善的一年，也是取得较好成绩的一年。在学院领导的支持下和学生处的领导下，各分院和有关部门的配合下，我们齐心协力以高度的责任感，努力完成学院交给我们的各项工作。下面就20年度工作作如下总结：

1、改革创新，优化宿管员队伍建设。在学院领导和学生处领导的支持下，今年我们对宿管员队伍进行了大胆的改革。取消了楼道长管理制度，由科室一对一的管理。宿管员由原来的31名，管理不到3000学生。经过改革，我们学校现在有3300多名学生，现在有24名宿管员进行管理。虽说他们管理的学生增加了，管理难度和工作量也大了，但他们的收入也多了，收入增加了他们的工作积极性也上去了，他们的责任心和管理水平也相应提高了。总的来说改革创新是为了更好的发展，只有创新才能提高管理水平，才能提高责任心，才能节约成本，经过改革每年为学校节约成本近8万余元。当然了节约成本是一方面，提高管理水平才是我们改革的方向，最重要是为以后的宿管工作奠定了基础。现在看来我们宿管改革是非常成功的，宿管员的管理水平、责任心和素质都有一个质的飞跃，比以前天地之差别。当然了，一个好的管理模式必须有一个好的制度跟上去。我们相应制定了《宿管员考核细则》，对违反细则其中一条的从200元浮动工资中扣除，连续三个月扣完200元的作辞退处理。我们不仅对他们进行爱岗敬业的教育，而且多次对他们进行业务培训，以激发他们的工作热情，发挥他们的主观能动性，提高他们的管理水平和责任心。

2、改革创新，严格住宿管理。今年暑期开学我们要求宿管员在安排学生寝室的同时，并作好交费发票登记工作，住宿费交多少，学费交多少登记清楚，没有交费的不安排寝室。不象往年在学期中间还要宿管员一个一个问：“学生住宿费交了没有？发票让我看看”。并且做起来难度很大，有的学生不配合，还说：“问一次，问一次，烦不烦啊！你们三联管理这么落后，我有没有交费你们可以到财务查啊！别再来烦我了”。今年暑期开学改变了这种情况，并且谁交费了没有不用在问学生本人，查看一下登记就非常清楚了，不再做重复工作，堵住了住宿费不交的漏洞。

宿舍安全工作是我们一直强调的，也是重中之重的工作，安全无小事，出事没有回头路。今年初我们学校发生的3.28事件。事后，真对这一事件我们立即组织宿管员进行了认真反思，再次强调安全管理的重要性，要求宿管员做好学生的按抚工作，同时摸清每个学生的思想，把责任落实到人，把安全管理工作放到首位。

1、对于那些私拉电线或使用花钱，躺在床上吸烟，使用明火，使用大功率电器。我们进行不间断的宣传，并以教育引导为主，学生上课时要求宿管员进行排查，发现有寝室使用大功率电器的立即没收，今年没收大功率电器共计60余件，消除了安全隐患。另外，我们要求同学们要相互提醒，共同监督。

2、建立了寝室安全检查制度，每月二次对各寝室进行全面安全检查，对检查结果要求每月中旬和月底上报科室，并责任到人。主要检查学生寝室的线路、设施设备、大功率电器、管制刀具等，力争在源头上消除安全事故发生。

3、工作制度化、规范化，要求宿管员不间断的巡查楼层，发现安全隐患及时采取措施解决，力争做到学生寝室安全有序，无外来人员留宿现象。

4、抓好学生晚归、不归。我们严格遵守查房点名制度，做好

查房记录，对晚归、不归学生，宿管员总是想尽办法利用发短信、打电话与学生联系，查清去向，做好记录，次日把晚归、不归信息送给各分院。今年住宿率96%左右、晚归率2%，不归率1%。

5、我们要求宿管员时刻摸清学生的思想，每月要对所管理的学生进行思想排查，及时发现有思想情况的学生及时上报科室，今年我们共排查出有心理和身体问题的学生15名，并及时通报给了各分院。

宿管工作是个比较繁琐的工作，水、电、门、窗、床、锁等等都是我们日常要报修为学生服务的工作。对于故意损坏公物的学生，除了批评教育还要追交赔款，收交的赔款有20xx余元。为了更好的服务学生，让学生在学校感受到象家一样温暖，我们女生宿舍配备了针、线、温度计、创伤贴等。宿管员帮助学生缝补衣物，有的学生想改善口味，我们宿管员还从家里给他们带吃的。他们大部分都是第一次离开父母，有些学生生活上不能自理，我们要求对待学生要象对待自己的孩子一样。夜里遇到学生生病，我们的宿管员陪同去医院，为方便学生，每个楼层都有微波炉。并利用黑板报做好各种宣传，做好寝室用电安全的警示、个人物品保管、好人好事的表扬、天气变化的预报、增添衣服各种通知等等。

每学期放假后寝室卫生和寝室调整是我们宿管科要做的最辛苦工作。其工作相当累、相当脏。5百多个寝室需要逐一打扫，在调整之前，为了合理安排住宿、学生行李。首先，由科长作出寝室调整方案，再开宿管员动员大会，为了不作重复工作，大家讨论方案是否可行，并对每一项工作都做了精心计划，确保寝室调整工作不出现差错，学生物品不丢失。我们买了三种颜色的布，并做成布条，按分院把颜色定好分给每位学生，让学生写好名字系在打好的包上。其后宿管员一一排查每一件行李是否符合要求，标签是否系好，并对每位学生的行李做好登记，谁管理、谁负责到底。我们的宿管员大部分都是女的，但他们从不叫苦，不叫累，兢兢业业的把工

作完成好。寒假遇年关，天又特别冷，调整寝室搬运行李打扫卫生时还下着大雪，暑假天热到38度左右，其中的辛苦是可想而知。数据如下：

1. 寒假我们共搬运行李750余只包裹，调整寝室120余间，打扫卫生465间，包括265个洗漱间，擦洗柜子、桌子、凳子等寝室内设施设备。

2. 暑假我们共搬运行李800余只包裹，调整寝室200余间，打扫卫生465间，包括265个洗漱间，拆洗420台电扇。擦洗窗户465间，柜子、桌子、凳子等等。

3、检查寝室设施需报修项目，及时报维修科修理。

寝室卫生是历年来的老大难，为了改变这一状况，促使学生养成良好的生活习惯，营造一个文明的学习、生活和休息环境。我们每月不定期的对各楼层寝室进行逐一检查，评出“月文明寝室”通过校广播站给予宣传表扬，脏、乱、差的寝室要求宿管员督促整改，也作为考核宿管员管理工作的一项指标。经综合评定上半学期评出文明寝室20个，下学期评出25个，给予了精神奖励和一定的物质奖励，通过长抓不懈寝室卫生面貌比往年有了较大的改观。

在我们完成任务、取得成绩的同时，应该看到工作中存在的不足。

3、员工素质和管理水平有待进一步提高；

4、安全管理工作还有待加强。

1、加强自身的学习，提高自身管理水平；

2、提高员工工作素质，培养员工管理能力；

3、继续开展文明寝室评比活动，培养学生集体荣誉感；4、对赌博、打麻将、打架、玩电脑到深夜的加强管理力度；5、制定新的措施把学生寝室卫生搞好。