# 销售部政委工作总结(热门22篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-03-30

*销售部政委工作总结1来到市场部已经半年了，在这段日子里从各方面严格要求自己，在工作中发现了很多自身的缺点和不足，在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力下，在工作上还是取得了一定的成绩和肯定。就这些方面作此总结，请各位领导及...*

**销售部政委工作总结1**

来到市场部已经半年了，在这段日子里从各方面严格要求自己，在工作中发现了很多自身的缺点和不足，在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力下，在工作上还是取得了一定的成绩和肯定。就这些方面作此总结，请各位领导及同事们批评指正。

本人在工作中的良好表现能做到以下几点：

1、能够建立良好的人际关系，保持同事之间的和谐气氛，使团队精神更加融洽；乐于助人能获得同事好感，强烈的工作责任心得到领导的赏识。

2、在实际工作中，遇到难题能够及时与人沟通，不懂就问，能够及时的完成份内工作，积极协调、配合同事完成紧急任务，不耽误、不拖延。

本人的工作综合能力还有待提高，有以下几点需要提高：

1、工作经验要不断积累，在这几个月的工作中，对公司内部很多实际工作的流程不是很了解，缺少产品方面的专业知识，还处于等待领导分配工作再去做的阶段。

2、培养广泛的兴趣，应时刻保持一种积极进取，主动热情的心，自己应多去探索和参加各种活动，大大拓宽自己的知识面。

在今后的学习和工作中，我明白自身还有很多不足，比如工作要不断创新意识、提高专业知识水平。今后我将努力做到以下几点，愿望领导和同志们对我进行指引：

首先，自觉增强专业知识学习，提高个人素质，向身边的同事学习，逐步提升自己的专业能力。然后做到脚踏实地，提升工作自动性，不怕多做事，不怕做小事，在实践行动中完善提升自己。

多与各部门同事沟通，多掌握信息，能更好的协同各部门完成领导交待的任务。为公司能创造更好的效益，增添自己的一份力量。

**销售部政委工作总结2**

时间一晃而过，弹指间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，销售部开展了一系列工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了销售部在工作中的一些不足。现将一年来的工作总结如下：

20xx年公司取得了良好的销售业绩。

（一）扩大队伍，加强培训。注重团队建设，让每个销售人员都能感受到团队的力量。xx定期开展培训，做好对业务员的心态塑造，根据销售人员的发展，选拔引进培养销售人员的积极性。

（二）明确目标，分解任务。重新制定销售政策和销售指标，每季度制定销售指标，每季度进行绩效考核，保证销售人员最基本的收入，有效调动每个销售人员主动性和创造性。根据情况对销售人员进行调整，更好的利用人力资源，避免浪费。在进行目标分解的过程中，本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

（三）计划管理，抗击风险。始终坚持组织开展阶段性、主题营销活动，强化计划管理，积极推进销售业务发展方式转变，销量持续有序增长，销量波动减小，效益更加稳定，市场抗风险能力。

（四）标准管理，优质服务。始终坚持把客户开发和维护作为销售业务的重要内容，拥有了客户才真正拥有了市场，以标准化推动管理上台阶，突出服务创造品牌价值，完善服务规范、改善服务环境；

以上是我们销售部20xx年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我们都要不断积累经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，开拓进取，克难奋进，努力提高自身业务素质，为公司的改革与发展做出最大的贡献！谢谢大家！

**销售部政委工作总结3**

今年以来，工行支行把发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额作为银行卡工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，信用卡发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行信用卡发卡量榜首，实现银行卡中间业务收入66万元。

一是明确市场定位。为扩大发展信用卡规模，抢占信用卡市场份额，该行对信用卡市场进行客观准确的调研、分析、预测，多次召开部门、网点负责人座谈会，提高思想认识，转变观念，把员工的行为统一到贯彻落实支行的经营决策上来，努力营造“全辖围着市场转、员工围着客户转”的经营思想和经营环境。

二是完善考核机制。年初，该行将信用卡目标任务分解到部门、网点，实行“双挂钩”政策，即：指标数与部门网点绩效挂钩、与客户经理挂钩，同时，对二线人员也要求充分挖掘个人客户资源，下达目标任务。通过制定《银行卡营销奖励办法》等激励措施，对完成任务的员工按标准进行奖励，对未完成任务的员工加重进行处罚。既做到人人参与，又与岗位职责挂钩，使员工做到心中有目标，肩上有压力，工作有动力，最大限度调动员工积极推广、介绍、宣传、营销信用卡的积极性。

三是主动出击营销。该行摆脱单靠个金部门孤军作战被动营销的局面，制定实施了市场营销联动机制，充分发挥个金部、客户经理等现有营销队伍和营业网点的综合营销功能，达到全行整体营销、部门优势互补、产品捆绑销售、单位批量发卡的效果。东庞支行深入矿区，加大对集团客户营销力度，一次成功营销信用卡374张；在信用卡的推广过程中，注重发挥公司、住房等对公业务优势，通过客户经理向房地产开发公司、贷款新增户、住房按揭客户宣传、介绍该行各类新兴业务把银行卡与贷款营销等业务有机结合起来，有针对性地一次捆绑营销信用卡，提升服务品质。

**销售部政委工作总结4**

20\_\_年以来化妆品销售取得的成绩都非常好，在销售中有优秀的前辈作指导，让我在这一年年化妆品销售中也取得了好成绩。现在对销售工作做一个总结：

一、做好客户维护

在销售过程中，我重视客户的维护，我会把客户分为两个阶段，一个是新客户，对于新客户，我主要做的就是推荐一些产品，但是不会太过频繁，因为新客户对于这些消息还是非常反感的，我一直都掌握了量，保证自己在与其沟通的时候不会让他因为我发消息过多而反感。

还有就是老客户，就是成交过的老客户，我重心倾向在老客户方向，因为老客户他们的复购率比新客户更多，前提是要让他们认可我们的产品认可我们的服务，让客户满意，只要服务做得好就能够有源源不断的客户，一个老客户他们都有自己的圈子，在销售中，培养与客户的感情，保证自己能够让可会满意，客户满意了就会再次购买，只要客户愿意就一定会有更大的购买力度，保证客户有更多的需求，同时客户也会给我们的产品做宣传，能够让他们的亲朋好友都进入到里面愿意去购买这些东西，因为得到了客户的人可就能够获得口碑效应，一旦形成了影响客户就会在此购买让我们的工作有了更多的便利，不必浪费时间去找新的客户资源，因为老客户就能够源源不断的给我们提供更多的客户资源。

二、抓住目标客户

刚开始的时候需要做的就是找到目标客户群体，化妆品主要针对的是一些高端消费的女士，对于这些女士，我首先要做的就是要找到客户他们混迹的圈子，首先要取得联系，第一关很重要，我们现在化妆品是用的微信营销，想要有更好的发展就必须要通过微信来传递更多的东西，让客户能够知道我们的价值。找到到客户了解客户现在的选择，清楚客户的需要把握好客户的目标。这是工作的第一步，也是关键一步，如果沟通的客户不是目标客户根本不能够取得任何的收益，反而只会浪费时间，浪费精力最后沟通了半天一事无成，这样做效率非常低，也不利于我们的工作，找到目标人群混迹的圈子就能够找到更多的客户能够有更多的受益。

三、了解化妆品

对于自己销售的化妆品如果连自己都不知道其具体功效，这也只会让我们与客户沟通时处于劣势，不专业又证明能够获得他人的认可呢，想要得到信任首先就要下功夫就要做好万全贮备，把化妆品了解清楚明白化妆品的功效能力才能把它销售出去，同时也能够回答客户的问题避免在工作中犯下大错。

化妆品是高端消费品，这一行销售的竞争者很多，因此需要我们努力去挖掘客户，维护客户，才有更好的业绩，在明年我会继续努力创造更好的绩效。

**销售部政委工作总结5**

经过大家的共同努力后，咱们店面在20\_\_年的销售业绩算是得到了不小的增长，相比上一年的营业额，20\_\_年可谓是爆发的一年，所以这值得大家好好地庆祝一番，我们之所以能取得这么大的进步除了我们自身的努力外，和领导们的正确带领也有着诸多的关系，因为我们在年初的时候就已经确立好了今年的销售目标，也制定了一系列的计划。现在我就对这一年的销售工作进行一个简短的总结。

销售工作其实是越来越难做了，因为现在店里的客流量其实并不多，平日里基本上看不到批量的客人来支持我们的工作，唯有在节假日里面才会稍微好一点，所以即便我们想要提高自己的业绩，也不是一件容易的事情，既然现在的实际情况就是这样，我们也没有太多的办法去改变消费者们的习惯，毕竟不少的人都已经习惯了在网上购物，这给我们的销售工作带来了十分大的冲击，所以我要做的事情就是抓紧目前的机会，抓牢每一个在店里面推销的机会。这一年，咱们店为了能多吸引一些顾客，举办了不少的促销活动，例如满多少多少钱减多少啊，这些方法有效的提升了店里的客流量，所以我也没有浪费这些机会，我把自己的状态调整到了较好的水平，然后争取让每一位我接待的顾客感受到我的热情，然后我再通过细致的讲解以及为客人们亲自试妆，这样的方法有效的提升了我的销售业绩。

回首一年的工作，我发现自己虽然在业绩这方面有了提升，但是我依然觉得自己在很多方面做得还不够到位，例如自己还不够耐心，口才这方面也不算优秀，所以很多时候我都没能促成最后的一步，这也令我一直都在反思自己到底该怎样做才能取得长久的进步呢。后来，我发现虚心学习销售知识才能让我的个人能力得到快速的提升，别看我已经工作了几年了，但是我对销售工作的知识还是比较匮乏的，毕竟想当好一名销售实在是需要太多的技巧了，无论是心理上还是行为上都需要长久的磨练才能达到收放自如的水平。

最后，我要先祝大家在20\_\_年里能取得更多的成就，我也会多多了解和化妆品有关的知识，争取为更多的顾客提供更好的服务，并早日成为一名优秀的销售人员!

**销售部政委工作总结6**

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年年8月份到公司，xx年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将xx年主要的工作情况述职如下：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元;实际完成元，未完成全年销售计划。

xx 年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿xx年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

xx 年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

xx 年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的.企业形象。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在 xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”——【自有媒体】去撬动市场，打造“势能”——【活动组织执行】以便放大行销惯性，进行整合——【对内服务兄弟公司】形成“拳头”能量!我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业!

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”。

**销售部政委工作总结7**

做为一名在广发银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一向以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应潜力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。但是在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自已的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到十分荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力能够给与我推动力，在那里我也想与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自已在打开一片天地!

在我刚开始从事营销工作的时候，要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，之后领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除应对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品透过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，为了避免一种盲目性的用心，也能够说是一种没有方向性，这种状况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标!

在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞十分重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅仅体此刻初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许能够赢得客户的倾心。

常言道：“失败乃是成功之母”!在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门叼难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，期望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些心得体会，如果我们能做到：“把握此刻、向过去学习、着手创造将来。想象一个完美的将来是什么样貌的，制定一个切实可行的计划，这天就做些事情使之成真。明确你的目标，发掘让你的工作和生活更有好处的方法，你会更快乐，更成功!

**销售部政委工作总结8**

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了\_\_集团，成为了一名置业顾问。说到\_\_集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1。主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。

2。自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定。

3。制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4。对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5。对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6。来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1。外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2。内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3。自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1。明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远。

2。新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标。

3。完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

**销售部政委工作总结9**

不知不觉来到公司已近一个月，作为刚刚毕业的大学生，公司能给了我这个锻炼的机会，是我莫大的荣幸，既然成为公司的员工，那就是公司的一份子，我会为公司的发展尽自己的绵薄之力的。

XXX总经理在一次的晨会上激情慷慨的演讲，至今还在脑海中激荡。其中，他提出的几个公司未来计划非常具有战略性眼光，非常敬佩：

一是总经理能锐利的观察到在印染市场中，未来趋势中涂料印花的优势是非常明显的，起初我并不理解，只是从书面上了解到分散、活性印花的好处显然在布料的处理中比涂料多不少，从布样的手感，颜色鲜艳程度和色牢度等其他方面都比涂料优秀，事实上从我的这二十几天的工作的初步理解来看，活性、分散印花的规模要远大于涂料，成品布样的性质果然如同书面上所说，但是从每个工厂的生产过程中从自己的感官感受中得到的信息是：活性、分散的匹布后处理上比涂料复杂得多，而处理后得到的污水，非常难处理，处理成本较高，而最近得到相关消息，环保部门非常重视印染、冶炼、造纸等高污染行业，对于不达标的企业进行整顿，所以对于印染公司来说这些都是不可规避的成本，所以印花公司不得不考虑另辟蹊径，考虑污染较轻的涂料印花，恰巧涂料印花没有污染方面的忧虑，并且在这些年公司对于涂料代替染料的所做的努力有目共睹，推出的各种辐射体系的涂料，品质稳定，质量优异。其中仿活性涂料产品完全有实力用来代替活性、分散印花所得出的各种优异的性质，并且公司还陆陆续续推出各种品质更高的产品，公司对于涂料的发展所付出的代价是巨大的，所以相对应的公司未来就应该会有巨大的收获。会成为国内数一数二的公司。

二是公司已经有非常好的产品来立足与当前市场，良好的产品需要要有优秀的销售人才搭配。所以在竞争环境日益激烈的印花料市场我们公司要把握目前市场，开拓新市场。所以销售人才的扩张是公司主要的发展方向之一，能将产品完美销售出去，使客户能达到满意效果，公司就会发展壮大，这就要求有大量的销售人员在一线为公司的产品做实质的宣传，所以能成为公司最重要其器官上的一个细胞，我励志能成为公司的优秀销售人员，不枉公司的重视，吃苦耐劳，勤俭节约，勤奋努力是最基本的要求，还要求自己进取向上。

三是既然这是个市场经济所决定的市场。所有产品也要适应市场的需求，所以技术创新是一个公司在市场上生存的重要源泉，只有不断的创新才能立于不败之地，公司推出的几种新产品，有几个规模化的工厂使用的效果来说比较喜人，能达到较高的工艺要求，作于销售人员的我们来说心里是无比的高兴的。而对老产品的更新也是至关重要的，不同的工厂对与细节的要求是不同的所以推出了不同的产品，所以公司的产品类型数量是比较广泛的。极个别的公司尖端产品领先于国内水平，所以公司可以满足绝大多数工厂印花需求的。

而在我工作的这些天来，我的进步可能达不到应有的进步，不敢与人说话，胆怯，说话含糊怕自己的语言的冒失，不得体，不准确，把公司的产品没有准确的像客户表达，使客户对公司的产品没有准确的认识，把公司主要的技术，实力没有很好的阐述出来，使客户对于公司带来不可避免的损失。所以这些天与客户说话的机会尽量少，只是偶尔插一句有的没得的话，所以在这边办事处，一直都在业务经理XXX的带领下，开发新客户，拜访老客户，XXX经理对于新客户的说话技巧，产品介绍，人际关系处理，应急事情的处理都非常令我们新人佩服，所以这些天来主要是跟随XXX在一旁旁听，学习销售技巧，和处理事情的基本原则，每个人都不一样，所以以后可能在销售方式上与朱经理不一样，但是必须现在以他为标杆，朝着他努力，所以以后的路还很远；不光了解自己还不行，还要了解自己的对手，所谓知己知彼，百战不殆。所以经过这些天的工作，了解我们的对手有上海誉辉、中博、丹东恒星、还有当地的粘合剂，对于这些粘合剂的价格、品质等都做了些了解。

而在跟随经理的这些天，也斗胆说公司出现的可以避免的问题，就是粘合剂的稳定问题，同一种产品，在不同的时间出现的效果不一样，假如一百个批次有一个批次产品不对劲，不是日常实验室所检测的粘度、固含量、而是其他少量但是影响关键的配料，而这些关键因素可能会导致印花效果不佳（本人对于这些专业方面可能不了解），而我们的产品可能是工人误操作导致，可能工人配比没有精确，比较含糊，没有完全按照配方来的，有出入；如果不是工人误操的问题(达到额定的品质，也是我们工厂必须的也是最基本的生产要求，任何时间都不能放松），也可能印化工厂的工艺误差导致的问题，这就需要我们对印花厂的持续跟踪找到真正根源。我们可能需要有创新的产品来吸引新客户，但也需要稳定的高质量产品来保护来客户。

工作才刚刚开始，还需要公司的栽培......

**销售部政委工作总结10**

我自x月x日入职至今已经x个多月，在这x个多月中，不知不觉的忙碌工作中，即将悄然逝去，蓦然回首，感慨万千，收获亦多。使我个人在工作中学到了很多的经验，从经历的每件事情中去总结工作经验，学习并且已经适应工作环境，并且考虑在我的工作中能够有一个新的工作创新，这是我工作成长中一段宝贵的经验。回顾今年我个人的工作情况，特别是刚刚步入到这个工作环境的时候，说起来还真的有点不习惯，不过后来慢慢的自己也习惯了。

进入公司以来，我的主要工作是中心的硬件及网络维护，网点故障远程协助。在此期间特别要感谢\_经理和\_it对我工作方面的帮助，特别是刚刚进入工作时，自己对一些软件方面的应用不熟练，使自己的工作无法正常完成，在不断的学习中，使我自己有了很大的提高。在e3系统方面由于自己并没有经过公司方面的培训，只是大概方面的了解，在开始接触e3的时候，总会有很多问题不明白，给各位同事带来了一些不变，自己感到非常的抱歉。希望自己在以后的工作当中能够避免出现一些不必要的麻烦。

本岗位目前主要有三项主要工作内容：其一、中心的硬件及网络维护;其二、公司网站及中心呼叫系统的维护工作;其三、网点故障远程协助。现对前期工作如下总结和计划：

一、中心的硬件及网络维护

工作内容：此项工作主要包括公司计算机硬件的维护、管理，并保证公司计算机及相关网络产品的正常工作，公司计算机上软件的安装及维护，软件在使用过程中出现问题的解决，防治机器及整个网络被病毒攻击，以及公司计算机相关产品，例如打印机，复印机的日常故障维护及共享设置等。

完成情况：本年度此项工作的具体完成情况如下：

(一)、计算机硬件的维护情况

公司电脑硬件整个年度总体来讲，出现问题频率较少，每台机器除了日常的简单故障维护之外，硬件方面都争取做到物尽其用，整体硬件使用情况较好。

(二)、计算机系统及软件维护

公司目前一共近\_台电脑，由于机器较多，日常出现故障的情况较为常见，主要的电脑故障有：系统故障，网络故障，软件故障等，很多机器由于长期使用，导致系统中存在大量垃圾文件，系统文件也有部分受到损坏，从而导致系统崩溃，重装系统，另外有一些属网络故障，线路问题等。其他软件问题主要包括e3的使用，office办公软件的使用等。

(三)、公司计算机病毒的维护与防范情况

目\_络计算机病毒较多，传播途径也较为广泛，可以通过浏览网页、下载程序、邮件传播、qq文件发送传播，为了做好防范措施，公司每台机器都安装了杀毒软件，并定期的要求升级，对发现病毒的机器及时的进行处理。

二、公司网站及中心呼叫系统的更进维护工作

工作内容：公司网站主要包括公司网站的信息更新、维护等，完成情况：本年度此项工作的具体完成情况如下：

(一)、公司网站方面的维护情况，调整网站中存在的错误代码，处理连接错误;及时补充必要信息。

(二)、中心呼叫系统的更进维护情况，我们公司\_月正式引进呼叫系统，在实施呼叫系统期间出现一些问题，通话质量不稳定，断线的等等现象，进行更进维护。

三、网点故障远程协助

工作内容：此项工作主要包括及时协助网点处理扫描仪安装、巴枪安装设置和e3系统的一些常见故障。

完成情况：及时为网点巴枪端口和速率的设置;以及错扫描的数据类型的修改;数据保存路径设置。

度工作中存在的不足：

1、公司计算机及网络方面的管理情况较为混乱，另外，计算机管理也没有成文的管理制度，因此机器的配较为混乱，年底对公司所有计算机都进行了详细的配置登记，并把每台机器责任到人。

2、目前e3软件使用方面仍存在一些不足，在今后仍需努力学习。

3、有时工作事情太多做事有头没尾，对工作按排不合理，没有主次之份。有时性子太急燥说话的语气不注意，和个别同事之间相处不融洽。对自己作息时间没有合理的按排。有时有点被动，上班的时候会做一些跟工作无关的事。

20\_年度工作计划：

1、公司计算机管理方面，主要包括公司计算机及网络的维护、oa的维护、中心呼叫系统及网站信息更新工作，网点故障远程协助，保证公司所有员工在网络利用方面能正常开展工作，为员工提高工作效率提供一个稳定、便捷的网络平台。

2、严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽;工作上，尽职尽责，不敢有丝毫懈怠，除了做好本职工作外，还对公司的各项业务及运作情况作了一个全面的了解，熟悉业务知识，更好的做好本职工作。

以上是我在监控部it岗位上度工作总结及20\_年工作计划。相信新的一年一定会有新的成就，同时在新的一年里感谢公司对我的信任与支持。

**销售部政委工作总结11**

20xx年的电话销售工作结束了，我想我应该为自己过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我现在越来越强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应该是我继续保持的东西，在生活上面继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不希望自己会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自己能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自己的原因让这些事情做的.这么不满意，我总是觉得这些都是可以改变的，我非常清楚在工作当中要做到哪些，一年来我积极的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上面没有什么捷径可走，但是我们可以让自己工作能力得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自己来到xx这里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自己还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自己实现了很多价值，我会继续加油努力的。

一点电话销售，我一共 拨打了xx个电话，其中有效客户xx，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是非常的出众，但是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些非常的不简单，我只想让自己保持下去，在可持续的进步，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，但是这也是我哦内心最真实的想法。

我想在工作上面积累足够的经验，让自己进步了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自己的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我进步的标准。

**销售部政委工作总结12**

这一年，我们部门的成绩相对而言算是可观的，但是也总有一段时间会比较的低落，仔细思考下来，这也是可以理解的。我们做销售，必定会遇到一些瓶颈期，但是我们部门的每位同事也是非常的努力，这些我都看在眼里。作为销售部的经理，这一年我见证了部门同事太多太多的成长，也感受到了自己的压力在一步步的变重。但是这些都是题外话，总之要把业绩搞上去才是最首要的。而其他的一些小缺陷都是可以及时调整的，所以这一年我们部门的工作相对而言还是很不错的。我在此为我们销售部门一年的工作做一次总结。

首先，我们部门每位同事今年的形象外貌就发生了极大的改变。我一步步看着大家变得认真，变得更努力了。我有一次问我们部门的一个小伙伴，问他为什么突然之间态度转变这么大，他笑着说，“生活嘛，还是努努力。”生活对于我们每个人来说本就不易，我们销售人员，每个月的工作是和我们业绩挂钩的，我相信每个来做销售工作的人都是想赚钱的，如果不想赚钱，那么做销售工作也没有太大的意义。

而只有想赚钱了，我们的激情才会提上去，大家的业绩也只能做起来。所以我也想出了一个办法，就是每个月都出一条横幅，鼓励大家加油赚钱，为自己的家庭，为自己的物质生活不断努力。这虽然说起来非常的俗气，但是我们每个人又何尝不是生活在俗世之中呢？把所有的烦扰通通抛开，真实的面对生活就够了。所以，这一年，大家也渐渐地纠正了自己的态度，而我作为大家的领导人，自然也应该作出一些改变了。

销售的业绩今年前几个月并没有太大的成绩，我也为此很苦恼，后来想一想，其实业绩提不上的主要原因，或许就是公司同事们的热情不高，所以我通过向上级申请，阻止了几次户外团建，这几次团建的作用非常大，大家没经历一次团建，部门之间就更加团结了，业绩也蹭蹭蹭的往上涨，这让我看到了希望。接下来的接个月，我们部门的业绩就一直维持在一个稳定的水平，甚至直到这个月，我们的业绩还保持着一个好的状态。这是一件让人感到很欣慰的事情。虽然这一年就要过完了，但是我们接下来的将会又是一个全新的挑战。我们销售部门也会做好准备，应对这次战争，我们一定会拿下最后的旗帜，凯旋而归！

**销售部政委工作总结13**

优良的工作作风，积极的工作态度是做好各项工作的前提基础。态度决定高度。作为一名国家公务员、人民公仆，我一直注重加强个人的自身锻炼，着眼净化人格，无论在何种情况下，绷紧廉洁从政这根弦，自觉执行廉洁自律的各项规定。坚持和树立科学发展观，在各项工作部署上超前谋略、科学决策，把握重点、狠抓落实，提高工作实效。密切联系群众，及时解决和处理民警反映的热点、难点问题。我时刻保持与时俱进、时不我待的工作精神，积极创新工作理念，改进工作模式和行为习惯，凡是符合\*事业发展要求的，就要坚持；凡是影响制约\*事业发展的，坚决改正。时时想大局，处处谋大局，以强烈的使命感和责任感，充分发挥巡警队伍服务治安工作的职能作用。着力解决一些体制性、机制性障碍，在改进工作机制、工作方式方法上下功夫，以新的观念、新的思路、新的举措，开创巡警工作的新局面。

**销售部政委工作总结14**

回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是比较称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着一定的不足。首先，在工作中由于从事质量检验、质量管理工作时间不是很长，工作方法有些过于简单，检验操作水\*还不够细致；其次，在业务理论水\*上还有待于进一步提高，知其而不知所以然；第三，自己在综合素质上距领导的要求还有一定的差距。本人现在还处于“叫干什么才干什么”的状态。这些不足和差距，有待于在今后工作中加以改进和克服。在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水\*。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

政委述职报告3篇（扩展2）

——客服述职报告 客服述职报告3篇

【篇一】

各位领导：

今年以来，我认真“争先创优”活动，落实科学发展观，以党的\_五中全会精神为指导，按照“抓班子带队伍、抓管理树形象、抓创新谋发展、抓作风促养成”的工作思路，领导和带领全局公安民警自觉服务服从于地方经济建设，为江津的发展提供了良好的治安环境。现将我一年来的学习、工作和廉政建设情况，进行自我剖析，并恳请各位领导、同志对我进行批评帮助。

一、工作情况及取得的成效

(一)加强理论学习，不断提高政治素养。我清醒认识到，要切实担负起公安机关巩固\_执政地位、保护国家长治久安、保障人民安居乐业的历史使命，就必须用科学的理论武装头脑、指导实践。因此,我始终把学习政治理论同改造世界观、人生观，激发昂扬的精神状态结合起来，同端正执法思想，改进工作作风和工作方法结合起来，同解决\*制约公安发展“瓶颈”的重点、难点问题结合起来，使理论学习成为抓工作的驱动力，转化为在工作实践中落实讲政治要求的具体能力。在纷繁复杂的国际国内形势面前，保持了清醒的政治头脑;在改革开放、发展社会主义市场经济新形势下，抵制住了腐朽思想文化的渗蚀;在日益增大的个人得失面前，经受住了考验;在公安正规化建设事关方向性、原则性、政策性的大事大非面前，始终同市委、市政府保持了高度一致。

结作为增强党内战斗力和凝聚力的生命线，作为干好本职工作的根本源泉，作为出成果和提高自身素质的前提条件，服从集体领导，大事讲原则、小讲风格，做到了与党委“一班人”思想上经常沟通，工作上经常商量，生活上相互关照，既靠组织原则，又靠同事、搭挡关系，与大家融为一体。

(四)勤奋敬业，工作作风扎实。一是始终保持了昂扬的精神状态。我时刻保持与时俱进、时不我待的工作精神，积极创新工作理念，改进工作模式和行为习惯，凡是符合经济发展要求的，就要坚持;凡是影响制约经济发展的，坚决改正。时时想大局\*，处处谋大局，以强烈的使命感和责任感，充分发挥公安机关保卫和服务于经济发展的职能作用。同时积极探索改革和加强公安工作的新思路，探索为我市经济超常规、高速度、跨越式发展服务的有效途径。着力解决一些体制性、机制性障碍，在工作机制创新、方式方法创新、科技创新上下功夫，以全新的观念、全新的思路、全新的举措，开创公安工作的全新局面，切实做好服务经济发展这篇大文章。二是深入基层搞调研，努力探索治安防范新路子。为采取切实有效措施,加强全市治安防范工作,我经常深入基层搞调研，并结合我市治安状况实际,撰写了《论警务信息不对称与公安行政管理》、《公安民警必须正确对待和行o;、“”、“”、“”、“”、“”、“”等影响重大的杀人案件和“”特大盗窃案件也相继告破，有力的打击了违法犯罪分子，维护了全市的安定团结。

二、工作中存在的问题及原因

一是理论学习的着眼点不够高。虽然自己十分注重理论学习，但在运用理论学习成果指导工作、研究解决新形势下制约公安正规化建设上还显得点子不够多，方法不够活。

二是服务发展、解放思想力度不够大。在改革开放不断推进的社会主义市场经济条件下，面对出现的新情况、新问题，思想解放的力度够大，特别是在不断探索和拓宽为企业服务的新思路、新方法，不断拓展联系范围和联系质量，强化“服务、保障”职能等方面还存在差距。

三是与时俱进、开拓创新精神不够强。主要表现在对法律法规和政策未明确禁止、有利于发展的，没有积极探索、实践和大胆尝试，把服务发展当作是为自己熟人、朋友办事来对待做得不够好，还有一些依赖思想，只做到了有条件顺势而上，未做到无条件造势而上。

三、下步工作打算及措施

(一)勤于学习，虚心求教。时代在飞速发展，社会在不断进步，不学习就不能把握时代发展的脉搏，不能跟上社会前进的步伐，也就不能担负起党和人民交付的神圣职责。我要认真学习马克思列宁主义、\_思想、\_理论和“三个代表”重要思想，这样可以很好的指导自己的工作，并起到事半功倍的作用;同时运用各种形式，注意\*零星时间的积累，积极学习历史、经济、法律等各方面的知识，扩大自己的知识面，提高自己的理论水平。同时要认真虚心地向各级领导、向全体机关干部，向基层的广大群众学习求教，不断提高自身素质和能力。把学习和工作结合起来，通过学习指导实践，在实践中进一步学习。在不断把握客观规律的基础上，高质量推进各项工作。

(二)甘于奉献，求真务实。牢固树立公仆意识，大局意识、努力实践全心全意为人民服务的宗旨，立党为公，执政为民，无私奉献社会。进一步转变作风，把求真务实的精神落实到每一项工作、每一个环节，脚踏实地、扎实苦干，深入基层、深入企业、深入群众，把工作的着力点放到研究解决经济改革发展的实际问题上，放到研究解决群众关心的紧迫问题上，放到研究解决公安队伍建设中的突出问题上，一步一个脚印、扎扎实实做好各项公安工作。

(三)勇于进取，善于创新。牢固树立服务发展是第一要务的观念，充分认识创新对开创工作新局面的重要意义，更新观念、抢抓机遇，充分发挥自身创造潜能，紧密结合全面建设小康社会的伟大实践，紧紧围绕市委、市府工作中心，深入思考涉及经济社会发展全局性、战略性的重大问题，勇于探索新形势下经济社会发展规律，立足当前，谋划长远。坚持用发展的办法解决前进中的新情况、新问题，研究和创新公安工作在市场经济结构调整、市场开发、城镇建设、富民就业、统筹发展中的工作思路，创造性的开展工作，实现经济社会的新跨越。

(四)改革和加强公安行政管理工作，提高服务经济发展的效能。认真研究我市经济新一轮发展给公安管理带来的新变化、新要求，着力增强服务的主动性，增强工作的透明度，提高工作效率和规范化程度，进一步精简审批事项、减少审批环节、优化审批程序，把该管的一定管好，不该管的坚决放开，为创造宽松、有序、健康发展的环境本营造良好条件。特别是与经济发展关系十分密切的户政、治安、交警、消防、出入境等部门，继续搞好深化改革，对不适应经济大发展、人财物大流动的旧机制、老办法要坚决摒弃，坚决铲除，进一步制定适应新形势、新任务要求的、完善配套的新举措、新规定、新办法，着力在提高服务效率、优化服务环境、提高服务实效上下功夫，凡对改革、发展有利的大开绿灯，为经济大发展起到积极的推动作用。

【篇二】

近段时间以来，按照铁路局车务段党委的要求，我认真学习《党章》、《中国\_纪律处分条例》、《中国\_党员领导干部廉洁从政若干准则》、十八大和习\_\_\_的重要讲话精神，进一步提高了政治思想觉悟，强化了党性修养，牢固树立了执政为民、服务群众的意识。对照“两学一做”学习教育要求，结合自身工作和思想实际，我进行深刻的自我反思，现进行如下党性分析。

一、存在的问题

1、政治敏锐性不高，创新意识不强。

作为咸宁车站的站长，我能够坚决拥护党的路线、方针、政策，与中央和党组织保持高度的一致，牢固树立了正确的人生观、价值观、权力观、地位观和政绩观。但对一些政策的精神实质把握不够细致，对工作中出现的一些新问题、新矛盾缺乏系统的研究，政治敏锐性不高，对于单位职工中出现的一些新问题、新动向和不良苗头掌握信息滞后等。工作中埋头实务的时候多，思考的时候少;执行任务的时候多，创造性地开展工作的时候少;运用常规性思路解决问题的时候多，创新的点子少;倾听群众意见的时候多，采纳合理化建议的时候少。

2、作风不够扎实，服务意识有待加强。

能够牢牢把握勤政廉政的大方向，能够严守党的廉政纪律，能够严格约束亲人、家人和身边工作人员遵纪守法，在工作中能够做到恪尽职守，清清白白做人，干干净净做事，筑牢了反腐倡廉的思想防线，但是领导作风和工作作风都存在一定问题：一是注重全局性的工作多些，对班子成员分管工作督促少;二是作风不够细致，现场调查研究较少。虽然能够走进职工了解情况，但与职工当面沟通的次数不够多，掌握到的信息也不够全面细致，有些问题、有些时候习惯于听取工作人员的汇报，然后再研究处理意见。这种“滞后性的服务”说明未经常性开展现场调查，未及时发现矛盾，提前采取措施解决。今后亦将带头深入现场，提前发现问题，提前出台措施预防，尽量将服务关口迁移。

3、管理不够精细，能力有待进一步提高。

在管理上，一是侧重于目标管理，制定各个阶段的目标，要求分管的同志认真完成任务，

资料共享平台《公安局政委民主生活会述职报告》()。二是侧重于制度管理，通过建立健全各个部门等制度进行日常管理。三是侧重于考核管理，结合预定目标与考核制度进行综合评价和奖惩。三种管理模式都停留在宏观层面，缺乏精细管理举措。对重要岗位干部管理严格，教育和监督能够到位;但对一线干部职工管理存在一定的疏漏，思想引导不到到位，关心不够，支持力度不够。对业务管理不够精细，个别环节没有照顾到，职工还有不满意的地方。

二、产生问题的根源

出现重重的根源在于以下两个方面：

一是党性修养存在一定差距，由于缺乏创新意识和新点子、新办法，对党的政策的落实力度不够，未能做到面面俱到，未能以到位的服务让所有干部和群众满意;

二是政策理论水平不高，用马克思主义观点和方法解决实际问题的能力不高，用科学发展观统筹工作的能力不足，行政管理能力有待于进一步加强。

三、整改措施

1、加强学习，进一步提高政治思想水平

要高度重视党性修养和政治理论学习。首先要继续深入学习党章，认真研读党的基本理论和基本政策，进一步明确党员干部的义务，细致地把握政策的精神实质，增强责任意识和使命意识，不断提高政策理论水平和行政管理能力。

对党的政策不能简单地停留在传达、执行层面，要深入分析上级出台政策的背景、目标和意义，并结合车站实际情况，制定细致的、操作性强措施，将宏观政策转换成可行性举措，并落实到位;对党的理论不能停留在认知层面，关键要学会用辩证唯物主义和历史唯物主义观点分析问题，用全面、协调、可持续发展的思路和要求解决问题，提高工作创新能力;工作中出现的新矛盾、新问题以及职工的新要求，要注重研究，积极提出对策并向上级提出建议;要通过学习提高政治敏锐性，对职工中出现的新动向及时掌握，提前出台措施，解决问题。

2、深入基层，进一步改进工作作风。

注重深入基层社区调查研究，倾听群众的呼声，掌握群众的要求，增加与基层单位和群众当面沟通的次数，做到提前发现问题，及时协调处理，有效预防和化解矛盾，促进社会和谐，改变“先听汇报再调查研究后出台措施”，提高服务的前置性和措施的前瞻性。

要经常召开分析会，了解一线党员干部思想动态，加强思想教育，提高队伍的服务意识，并且充分发扬民主，认真听取基层干部职工的意见，积极采纳合理化建议，发挥每个干部职工的聪明才智，群策群力进行管理创新，进一步增强自身的工作能力。要带头服务好机关干部职工的学习、工作与生活，不断改善后勤服务环境和服务质量;要坚持以人为本的管理理念，经常性地与车站干部和一线职工交流，及时了解干部职工的生活工作需要，帮助解决实际难题，避免对干部队伍重管理、轻服务的现象出现。要增强大局意识，为促进车站各项事业全面协调发展尽心尽力。

3、精细管理，力争创造优异的成绩。

一要加强对干部职工队伍实行精细管理，提高服务水平，一方面要抓好一线工作人员的管理与教育，特别强调落实基层人员的岗位责任，确保方针政策落实到位;另一方面要加强监督与检查，经常地开展检查评比活动，将广大群众满意不满意、高兴不高兴作为评价工作成败的标准，不断提升队伍素质与形象。

二要抓好窗口的服务质量，进一步优化服务流程，改善服务环境，建立健全窗口服务细则，实行首问负责制、亲情服务制等，强化工作人员责任心，缩短办事时间，提高办事效率，提高人民群众的满意度。

三要重视对生活困难家庭的帮扶工作，针对不同情况，细化帮扶措施，让困难家庭能够得到基本的生活保障。总之，工作中强化精细管理意识，贯穿精细管理的思想，以优质到位的服务，力争创造优异的成绩。

以上对照检查分析了自己存在的主要问题，需要在今后的实际工作中进一步改进，请各位领导批评监督。

【篇三】

201x年以来，我认真履行政委的工作职责，协助分局党委书记、局长带领全体民警，以队伍建设为轴心，以执法为民为主线，以改革创新为动力，以科技强警为支撑，以基层基础建设为重点，全面推进公安工作和队伍建设，较好地完成了党委、政府和上级公安机关赋予的各项公安保卫工作任务。现将1—8月份的工作述职如下：

一、以班子建设为龙头，努力打造过硬的治警环境

为建设过硬的班子，发挥表率带头作用，我们始终将班子建设放在首位，坚持领导带警，严于律警，按照政治坚定、开拓创新、团结协调、廉政勤政的要求，切实加强领导班子的思想组织和纪律作风建设，不断提高领导班子理论水平、指挥协调能力和团结战斗的能力，以保证领导班子在学习、工作、团结、守纪方面发挥带头作用。一是率先发挥表率带头作用。作为班子中的副班长，我主动配合班长的工作，找准自己的职责定位，自觉维护党委一班人的团结，补台不拆台，不讲索取讲奉献，不讲官位讲品位，形成了坚强的战斗整体。二是抓好党委班子建设。加强理论学习和思想教育。定期召开民主生活会，组织领导班子查摆党性党风方面存在的问题，制定切实可行的整改措施，并逐项逐件落到实处，完善各项规章制度，进一步增强班子的凝聚力和队伍的战斗力。三是加强环节班子建设。按照分局党委的要求，组织科室所队中层环节干部查摆在思想建设、学习落实、纪律作风等方面存在的不足，加强作风建设，不断创新，以适应新时期公安工作的需要，保持民警队伍的长期稳定。四是坚持两手抓的原则，落实一岗双责，要求班子把队伍建设和业务工作同部署、同指导、同检查、同落实，两手抓两手都要硬，既加强了队伍建设，又促进了业务工作，确保了平安松山建设的顺利进行。

二、以素质强警为目的，努力打造过硬的公安队伍

按照队伍建设是根本也是保证的要求，强化队伍的组织、思想和纪律作风建设，保证了队伍的纯洁和稳定。一是健全学习制度，开展经常性学习教育。今年以来，分局不断加强全体民警的政治、业务学习，以提高全体民警的政治、业务素质。分局号召民警积极参加警察俱乐部读书活动，坚持集中学习与自学相结合，规定每周不少于四个小时的集中学习时间。局机关以支部为单位，基层以所队为单位组织民警学习。通过学习，提高了全体民警的政治理论水平和明辨是非能力，树立政治意识、大局意识、法律意识、服务意识和群众意识，确保了公安队伍抵御诱惑，经受考验，始终永葆忠于党、忠于祖国、忠于人民、忠于法律的政治本色。二是深入开展大练兵活动。为了实现素质强警，分局深入开展了大练兵活动，坚持全员练兵、全面练兵、岗位练兵和科学练兵。本着实际、实用、实效的原则，按照有组织领导、有培训场所、有师资力量、有培训计划、有培训制度的“五有”标准，对全局民警分期分批地进行法律知识、业务工作、警务技能、警务战术培训。今年以来，共举办培训班六期，所有民警都参加了各方面的培训，切实提高了民警的政治业务素质和实战技能，夯实了强警保安的根基。三是坚持从优待警。为民警排忧解难，充分调动民警的工作积极性。民警家中有重大事情、家庭有困难，分局想方设法予以解决。分局领导不定期找民警谈心谈话，了解掌握民警的实际困难和思想动态，并帮助民警予以解决。落实了体检、休假和伤亡保险制度，增加了民警的超时补贴。以真情暖警心，使思想政治工作更具有针对性和实效性。

三、以维护稳定为中心，努力打造过硬的治安环境

公安工作和队伍建设紧紧围绕全党全国和松山区工作大局，切实抓好打击、防范、管理、控制等工作，充分发挥职能作用。一是抓好打击破案工作。将打击锋芒对准杀人、抢劫、q奸等严重暴力犯罪和盗窃等多发性侵财犯罪，组织警力破案攻坚，破获了一些有影响的大案要案，4起命案全部侦破，破获各类刑事案件880起，破案追逃数在全市名列前茅。二是强化治安防控体系建设。进一步强化社区巡防队、街面巡防队、内部单位自防队、农村中心联防队建设，限度地将警力摆上社区和街路案件多发部位，提高与违法犯罪人员的碰撞机率，加强对重点部位的安全检查，有效控制和防范案件发生。今年以来，共抓获现行违法犯罪人员79名，带破案件260余起。三是加强执法工作。我们结合“三考”工作的进行，加强法律知识学习培训，举办不同层次培训班四次，为提高授课质量，不仅安排本局业务骨干授课，还邀请公安厅执法质量服务队和市局法制支队领导授课。强化学习的针对性和实效性。同时加强执法质量考评工作，严把案件质量关，把好事实关、证据关、定性关、适用法律关和程序关，严肃查处办关系案、人情案、金钱案的问题，确保执法的公平和正义。四是加强基层基础工作。分局把基层基础工作作为全局的龙头工作，由我主抓。成立了领导小组和专门办公室，制订了切实可行的实施方案和推进计划。突出重点。从各警种、各部门的工作中找准了基层基础工作的切入点，建立了以国保、刑警、派出所、公安执法、情报信息、巡逻防控、机动车和驾驶员管理、队伍建设等八大支柱为支撑的基层基础工作体系，实施重点突破、整体推进，促进了基层基础工作发展。结合各警种、各部门业务特点，制定出八个方面工作标准，以指导、规范和推动基层基础工作。即基层警力方面明显增加、警务运行机制进一步完善、装备经费明显改善、违法违纪明显减少、队伍素质明显提高、从优待警进一步落实、群防群治进一步加强、基础工作初步实现信息化八个方面。根据工作重点和工作目标，我们制定了相应的考核机制和激励机制，激发了民警的工作积极性。

四、以增强发展后劲为动力，加强党团组织建设

切实加强党支部等基层党组织建设和工青妇等群团组织建设，发挥其在公安工作中的作用。

一是加强学习，提高素质。通过加强政治理论学习和思想教育，增强政治理论水平和做好工作的能力，给公安队伍注入生机和活力。二是加强组织发展工作。按照“坚持标准，保证质量，改善结构，慎重发展”的原则，做好入党积极分子培训和发展工作。今年共发展\_员8名，转正党员6名。今年以来共有20名同志参加入党积极分子培训班学习。新入党的同志在各自岗位上充分发挥了模范带头作用。三是积极开展争创活动。坚持“三会一课”制度，开展争创“五好党支部”建设活动，制定争创目标和工作措施，有17个党支部达到了“五好党支部”的要求。四是加强工青妇等群团组织建设，在实际工作中发挥了应有的作用。

五、以加强党风廉政建设为重点，增强了拒腐防变能力

忙碌、充实的xx年匆匆而过，盘点收获，总结教训，该留下踏实的脚步;沉淀积累，触动启发，的开端在的结束之后。新年将至，为的xx年画圆满的句号。

一、脚踏实地，从护理基础工作做起。

科室人员偏年轻化，工作经验，专科知识欠缺，为护理服务质量，从基础护理工作入手，查房程序和交班制度，将晨间护理与交接班交流\*台，细致的专科健康知识教育，和人性化沟通，的病人满意度，。，将核心制度本年度考核，每周考核一项，规范工作流程。，服务质量，从改进工作细节入手：1.改进查对，将传统的称呼病人床号、姓名，改为问病人姓名，让病人回答，查对差错的性;2.改进备皮方法，使用一次性备皮刀，撤消民用备皮刀，将滑石粉润滑备皮改为肥皂液润滑备皮，工作和备皮;3.推广使用家属陪护椅，只象征收取使用费，为病人;4.护士交流沟通本，将日常工作质量控制内容，传达会议内容，交接须注意等写入沟通本，各班参阅，须开会才能传达的周期长、改进的弊端，质量持续改进目的。5..联合都市宝贝照相馆，免费为新生宝宝出生照，将新生的喜悦留给，也留给病人全家，特殊的。

二、抓制度，工作分工，防范工作漏洞。

将工作细化，分工，文书书写由责任护士和质检员三人，开成管床护士责任下病历，责任护士把管，质检员质控的三级质控模式，的控制书写错误和不规范书写，书写质量。工休座谈、抢救药品、实习生讲课、学习分别责任到人，人人有事管，事事有人，大家科室管理，了大家的性。

三、产房管理，布局改造。

产房管理，印制产科常见急症抢救流程，张贴在产房内墙，强化操作流程化，腕带识别制度，新生儿腕带配戴工作，产房交接流程并督导实施，产妇及新生儿安全管，疫苗上报及查对程序，疫苗管理。，管理年验收标准，产房改进，配置消毒用品，待产室、隔离产房、及隔离待产室位置，以标准要求。

四、苦练技术，严把质量关。

护理人员年轻化情况，制定操作训练计划，将基础操作项目纳入日常考核，每周检查督导一项，将常用操作项目逐一考核，尤医操作项目，制定操作标准，全员训练，并在操作考核中改进操作流程。操作技术，服务质量。

五、开拓创新，学习，教育及带教工作。

充实专科知识，派出助产一人到北京学习，护士长到天津及杭州进修学习，引进新的理念和技术，改进工作，技术，带动科室学习气氛，学习每月两次，中医护理技术项目，学习中医理论，级论文一篇，督导全科护士教育任务，专科知识学习。今年实习生人数多，为带教质量，制定详细带教计划及带教老师授课计划，每批学生专科知识两次，圆满全年带教任务。

一年的付出，算不上美满，总有与失去同在，充实与惆怅并行，不现状才是进步的开始，在又年度展开之际，努力启航，又奋斗的轮回。

各位领导、同志们：

大家好!

自20xx年5月进入企划部工作，xx年是本人参与项目活动工作最多的一年，在集团公司领导和青年店经理室的关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要今年完成工作如下：

1、 策划年货大集开市啦

三八节约惠春天、十四周年店庆、中秋佳节团圆惠、洗化节、儿童节、世界杯、第一届百惠海鲜节 年终盛惠 低价来袭等 每年的企划工作都是百惠青年店重点跟进的项目，主要对青年店开展市场宣传，全年活动档期中联系徐州电视台第一消费栏目专题报道青年店。突出例如十四周年店庆活动及百惠家美时品牌在老百姓心目中的口碑，为更好的聚集人气和销售。企划部全年策划活动营销方案，协助卖场人员布置现场氛围，DM海报制作设计，跟进并实施对外宣传推广工作;持续跟进DM海报投递工作及检查机制，并充分运用电视台等广告资源对本次店庆活动开展了多渠道的宣传;完成了活动推广计划。xx年策划期间推出主题 ：

“年货大集 开市啦” “三八节约惠春天” “天天惊喜 低价你来购”

“满额换购 超值商品”“店庆璀璨 夜市狂欢”

“中秋佳节 团圆惠” “年中积分换好礼 分分有惊喜”

“ 六一欢乐童心，放飞梦想”世界杯 三重奏”

“年终盛惠 低价来袭”

店内购物满58元送精美照片系列、激情世界杯夏日啤酒免费送，您办理会员我送礼品等大大小小活动十余起。聚集了大量顾客，拉动了活动销售高峰 迎得老百姓的口碑，为全年计划任务做好铺垫。

2、投递专业化 确保质量更明确

根据xx年投递情况反馈，内部职工投递不及时投递不到位等相关联因素。造成海报投递不到甚至是漏投、投递不统一分散现象，汇报经理室存在的情况，并了解同行业对手方式与方法，迅速引进第三方专业投递公司为我们投递真正做到投递确保质量到位，明确投递区域做出了调整针对3公里内有效投递区域划分，比如说楼层投递标注，按照实际楼层的顺序标注记号，以方便检查等相关工作杜绝以往发生的现象发生。

**销售部政委工作总结15**

认真学习新时期党的各项路线、方针、政策，加强党性修养，讲大体、顾大局，模范遵守和维护党的政治纪律。重点学习了党的\*报告、科学发展观方面的知识。我始终把学习政治理论同改造世界观、人生观，激发昂扬的精神状态结合起来，同端正执法思想，改进工作作风和工作方法结合起来，使理论学习成为抓工作的驱动力，转化为在工作实践中落实讲政治要求的具体能力。通过学习，丰富了自己的业务知识，拓宽了认识问题、分析问题和解决问题的思路，使我对\*理论和“\*”重要思想有了新的认识，对科学发展观和构建和谐社会有了更深的理解，用理论指导实践的能力不断增强，有利地推动了各项工作的开展。通过学习，在改革开放、发展社会主义市场经济新形势下，抵制住了腐朽思想文化的渗蚀；在日益增大的个人得失面前，经受住了考验；在\*正规化建设事关方向性、原则性、政策性的大是大非面前，始终同上级党委保持了高度一致。

**销售部政委工作总结16**

一年的工作结束了，作为电话销售，这一年来的业绩也是让我感慨，虽然完成了领导布置的业绩任务，但是我知道这付出的辛苦真的很多，同时我也在工作中学习，进步了很多，现在就我个人的一个销售工作做下总结。

作为电话销售，服务态度是非常重要的一个部分。虽然我们是销售的电话人员，而不是售后的一个客服，但是同样也是要有一个好的销售服务态度，让客户觉得我们销售在电话里的语气，态度都是非常友好的，而不是语气不好，或者觉得他一定要买我们的东西，或者只要电话接通了，就一直不停的去说，完全都不考虑客户的态度或者他的想法，这样的话，也是做不好电话销售的。在和客户去沟通的过程中，也是要去让客户多说自己的想法，也去了解客户的想法，同时通过一些电话销售的技巧让客户是对我们的产品是感兴趣的，从通话中去感受客户的态度，然后再进行销售，那么成功的几率也是大很多。

在一年的工作当中，通话中，总是会遇到很多不一样的客户，有些客户听到我们是销售的，就直接挂断了，有些讲着讲着，也会因各种原因而中止，这些都是需要我们有一个好的心态去工作的，不然一天电话下来，可能成交的都没有，那么也是很打击我们的自信心的，在这一年的工作中，我也是通过不断的被客户挂断，不接听，也锻炼了自己的抗压能力，让自己不受前一个客户的影响，一直拨打下去，用饱满的热情，去做好销售的工作，去把业绩完成。

工作中，困难我都觉得是暂时的，只要自己心态够好，能承受住压力，其实要做好电话销售的这个工作，也就变得不是那么的难了，当然也是需要我们去学很多，才能做得更好。

在这一年当中，我也是发现自己的电话销售是很容易陷入同一个方式，很多时候不愿意去做改变，总是想着用一种方法解决问题，这也导致虽然我业绩完成了，但是却没有超标，也没有更上一步的原因，在今后的工作当中，我必须要走出这个舒适区，去尝试其他的方式技巧，让自己的销售能力得到提高，而不是一种用一种办法，那样也是很容易被淘汰的。

在明年的工作当中，我要继续的学习，继续的努力做好电话销售的工作，让自己变得更加自信，更加的能作出好的业绩。

**销售部政委工作总结17**

在公司各部门通力配合下，在我们药店全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩，作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端零售店来说，首先要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识作为后盾，三是要有一套良好的管理制度;成本核算是最为重要的，对药店的成本控制，尽量减少成本，获得利润化，最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流留住新客人并发展成为回头客，这样的话你就可以做好，具体归纳以下几点：

一、以药品质量为第一，保障人们安全用药，监督GSP的执行，时刻考虑公司的利益，耐心热情的做好本职工作，任劳任怨。

二、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁的作用。

三、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

四、通过各种渠道比如报纸、网络、药品新闻，还有新颁布的各种药品的政策、法律法规，了解同行业和药品的信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有理放矢，使我们的工作的更具有针对性，比如我们作为药品的销售者与此同时也是药品的消费者，我们平时也要生病，也需要对症下药，我们的购药心理，就能反映出一部分购物者的心理，从而避免因此而带来的不必要的损失;

五、以身作则，作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

六、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境。

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货币三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

七、处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。面对20\_\_年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

**销售部政委工作总结18**

这是我第一次出社会工作。以前在象牙塔的生活是我总把外面的世界想象得很精彩，很美好。我用暑假放假时间去了成都，成为了一名玉制品销售员。很荣幸，我做了我人生来的第一份工作——销售

刚来的时候，我怕与顾客讲话，我很担心与顾客如何交流，不过熟能生巧，我努力向老员工学习，进步神速。

我刚开始做的时候，业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会?，因为.，我的计划没完成，因为?”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自已了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得一：顾客第一，合理安排时间，做有价值客户的生意 做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

心得二：知彼解已，先理解客户，再让客户来理解我们在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生储多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢?那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了(别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了!

心得三：用积极的情绪来感染顾客

在实际工作中销售人员决不可能把不好的情绪带给顾客。因为这样做的结果只会有：一使销售流产；二给顾客一个不好的印象。所以每天上班就要保持良好愉悦的心情，记得微笑服务 彩妆上岗。给每位到店的顾客留下美好深刻的印象

心得四：不断更新，不断超越―――――――不断成长，蓄势待发

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

虽然只有一个月的时间，我真的成长了许多，也收获了许多，对社会、对人生又有了新的认识。我会在以后的人生道路上，不断学习，不断努力的。

我用暑假放假时间去了成都，成为了一名玉制品销售员，我们的销售模式主要是以抽奖的方式挖掘潜在的顾客群体。他们虽然不喜欢玉，不了解玉，在我们销售员的讲解下，他们对玉有了一定的认识，也愿意买玉。

我们在卖玉给顾客时，就要揣摩顾客的心理，他担忧的\'是什么，如：玉的质量如何，玉的价格会不会偏高等等。为此我也制定了一系列的计划。

一、制定销售计划

制定销售计划，按计划销售，这是完成销售任务的第一步，也是最关键的一步。销售计划的内容既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也我的销售计划是，一天签一单，价格在三百元左右······

二、维护老顾客，开发新顾客

进行顾客关系管理，意思就是与顾客保持良好的关系，从而有利于随时与新老顾客进行交流、沟通。如果对于有实力的顾客没有进行有效的跟进 维护，就会导致顾客把你忘记，同时就会忘记你所销售的产品。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注、关心顾客的各个细节，与他们成为朋友，建立信赖感。在销售领域，彼此没有信赖感是无法达成任何销售的，要以诚待人，以你最优质 最独特的服务感动顾客。在实际工作中我是这样做的；当顾客在专柜成交后，我会留下他的顾客资料，当遇到天气转变、商场活动、或者新品到货，我都会第一时间给他们发送温馨短信及祝福，而且对于那些经常逛商场的顾客，我会细心地记下他们的姓名及特征，好能第一时间给他们打招呼，让他觉得你就像是朋友一样惦记他······

三、用积极的情绪来感染顾客

在实际工作中销售人员决不可能把不好的情绪带给顾客。因为这样做的结果只会有：一使销售流产；二给顾客一个不好的印象。所以每天上班就要保持良好愉悦的心情，记得微笑服务 彩妆上岗。给每位到店的顾客留下美好深刻的印象

四、寻找准客户

大街上所有的人都有可能成为我们的顾客，但很大一部分最后不会成为你的顾客。顾客总是存在的，问题是你如何寻找这些顾客，方法是要求先求质后求量的。

五、了解顾客的需求。。

顾客只要来逛商场绝大部分都是有需求的，要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你的产品独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

六、勤快，脸皮要够厚

第一要素就是要勤快。这就我们常说的要献殷勤，经常打个电话联络一下感情，增加顾客对你的印象。（当然不可以直奔主题，要先问候，关心他，在慢慢聊到产品，记得一定要把握好回访的技巧）

第二要脸皮够厚。遭到顾客拒绝是正常的，也是每天都可能在发生的，因此要想让顾客认可你和你所销售的产品，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，切勿灰心丧气，精神不振。要告诉自己：我的产品是最好的，无人能比的。其次就要心勤、嘴勤、腿勤。但是不要一味的死缠烂打，要讲究策略和技巧，如你一味地给顾客介绍产品，顾客会厌烦，你不如转变一下话，如夸奖夸奖他们的穿着，夸奖他们的外形等等都可以。爱美之心人皆有之，这样不仅

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找