# 最新个人业绩报告(通用11篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-02-15

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。个人业绩报告篇一20xx年度好快就...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**个人业绩报告篇一**

20xx年度好快就要过去了，也意味着新的挑战即将来临，过去的工作无论正确与否，都应通过总结经验，理清思路，取长补短，为下一年度再创佳绩作好准备。而在过去的工作当中，也暴露出自已的一些存在问题，需要正视。例如，领导统率的力量有待增加，部分工作会存在依靠性；对个别问题处理欠缺胆识，财务的复核工作并不完善等，务必在末来的工作当中尽快制服。总之，本人会连续遵循自我监督的“三十六”字方针：

“主动主动、求效求真、锐意创新；虚心请教、细心工作、耐烦解释；尽职尽责、谨慎稳重、互相沟通。”

围绕财务工作的重点开展工作，对下一年度的工作方案如下：

1）全面整理小区财务档案资料，重新编制《xx北区财务档案电子检索名目》，同时尽量建立一套完好的电子表格资料，充足运用电脑的精确性，快速高效性，提高资料查询的速度。

12）连续理顺各人的`职责，依据新的财务制度重新制定《小区财务工作方案》，并定期编制月度总结向经理汇报。

3）细心做好日常开票收款工作，提高小区的收费率。

4）增加对各停车场收费的监督力度；定期与售楼部核对已售车位，编制月度停车场运用率统计表；同时定期到各岗位进行巡查，了解收款情况，按时开掘存在问题；定期整理停车登记表，每月3号前将尚未购置月保的车牌等资料交住车场收款员和物业、保安部跟踪；妥当处理由于销售车位而引起的业主投诉。

5）建全各层次的财务核对制度，把好每一个关口，有效掌握财务工作诉出错率，凡事都要养成注意复核的习惯。

6）稳固对发票、收据等的管理工作，做到“0缺贷”和“0缺票”。连续熟识税控软件的操作，做好税控发票的申领和核销工作。

7）提高小区银行划账处理速度，做到当天划账片，明天可以交单。完善工行划账系统，做好资料更新。

8）连续建全财务学问培训制度，定期对新学问新法规进行学习、讲解。而自已也注意专业学问的学习，方案在下年度考榷会计电算化中级证》、《物业管理员中级证》、专升本的成人高考和参与全国注册会计师的考试等。

9）整理向工程公司请款的资料，做好各项请款工作。

10）做好xx庭园的收楼准备工作，包括软件和硬件的准备，房间业主资料的录入，水电表底数的录入与登记，房间费用的设置等。

**个人业绩报告篇二**

时间过得真快，2025年已经结束了，回首过去的一年，我认真履行职责，努力工作，取得了一定的成绩。现将个人业绩总结报告如下：

一、工作目标。

在过去的一年中，我认真履行职责，努力工作，根据公司下达的任务，制定了详细的工作计划和目标。我的主要目标是：

1.完成销售额500万元；

2.拓展客户群体，增加新客户，维护老客户；

3.提高服务质量，提高客户满意度；

4.完成其他任务，如市场调研、推广活动等。

二、完成情况。

截止到目前，我已经完成了以下任务：

1.销售额：已经完成400万元，剩余100万元；

2.拓展客户群体：已经拓展新客户50家，维护老客户80家；

3.提高服务质量：通过不断学习和改进，已经提高了客户满意度，客户反馈良好；

4.其他任务：如市场调研、推广活动等，已经按时按质完成。

三、经验教训。

在过去的一年中，我也遇到了一些困难和问题，如：

1.曾在拓展客户方面遇到了瓶颈，后来通过分析原因，找到了解决方法；

2.有时候在处理客户投诉方面不够及时，导致客户不满，现在学会了及时与客户沟通，积极解决问题。

四、总结。

总的来说，2025年是我个人成长和发展的一年，在今后的工作中，我将继续努力，认真履行职责，为公司的发展做出更大的贡献。

**个人业绩报告篇三**

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，接近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信念也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开头组建销售部，进入公司之后我透过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对预付费储值卡市场有了一个深化的熟悉和了解。能够清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，精确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，渐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个胜利的客户资源，一些优质客户也渐渐积累到了必需程度，对市场的熟悉也有一个比拟透亮的把握。在不断的学习产品学问和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比从前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一向在从事销售的相关工作，有必需的销售学问与经验，但比拟优秀的胜利的销售管理人才，还是有必需距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，商量制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣扬资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上慢慢被客户所熟悉。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣扬资料三千余封，6不畏寒冷，在税务大厅，高新区各个写字楼进行生疏拜见，为即将到来的疯狂销售旺季打好了根底做好了准备。团队建设方面，制定了具体的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比拟好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的非常的失利。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻。

1）销售工作最根本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开头工作的，在开头工作到此刻有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜见的客户量2个。从上面的数字上看我们根本的访问客户工作没有做好。

2）沟通不够深化。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况非常清楚的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项推举不能做出快速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3）工作没有一个明确的目标和具体的方案。销售人员没有养成一个写工作总结和方案的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售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。

4）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作方案性不强，业务潜力还有待提高。

此刻xx消费卡市场品牌许多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。外表上各家公司之间竞争是剧烈的，我公司的显现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来认真分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以遮天蔽日的宣扬态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场能够用这一句话来概括，在技术进展飞速地这天，明年是大有作为的一年，假设在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃进展的时机。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1）建立一支熟识业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最珍贵的资源，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。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步估计明年的销售人力到达十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2）完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理方法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，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，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3）培育销售人员发觉问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培育销售人员发觉问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素养，在工作中能发觉问题总结问题并能提出自己的看法和推举，业务潜力提高到一个新的档次。

4）建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的方案。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好销售与行销之间的协作。

5）销售目标。

今年的销售目标最根本的是做到月月都有进帐的单子。依据公司下达的销售任务，把任务依据详细状况分解到每月，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根底上提高销售业绩。销售部内部拟定20xx年全年业绩指标一千五百万。我将带着销售部全体同仁全力以赴完成目标。

今后，在做出一项确定前，应先更多的思索公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中显现分歧时，要静下心来相互协商解决，以到达全都的处理看法而后开展工作。今后，只要我能常常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就必需能有一个更高、更新的开头，也必需能做一名合格的管理人员。

20xx年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好20xx年公司销售开门红的任务燃眉之急，我们必需全力以赴。

我认为公司明年的进展是与整个公司的员工综合素养，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。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工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

**个人业绩报告篇四**

当然，我可以帮助您撰写一篇个人业绩总结报告。以下是一个基本的框架，您可以根据自己的实际情况进行修改：

==========。

一、概括。

----。

本报告旨在总结我在过去一年中的工作成果和经验。我描述了我在招聘、培训和领导团队方面的具体职责，并详细说明了我在这些任务中达到的业绩。此外，我还讨论了我在应对挑战和解决问题方面的能力，以及我在提升效率和创新方面的努力。

二、工作成果。

------。

1.招聘和团队建设：

\_\_我成功招聘了五名新员工，其中包括三个高级职位。

\_\_通过定期的团队建设活动和培训，增强了团队间的凝聚力。

\_\_成功实施了一项新的员工评价系统，提高了招聘和绩效管理的效率。

2.培训和发展：

\_\_开发并实施了一项全面的培训计划，包括在线课程、研讨会和实地培训。

\_\_协助新员工完成了他们的入职培训，使他们能够快速融入团队。

\_\_推动了持续的专业发展学习，我自己也获得了多个行业认证。

3.领导能力：

\_\_带领团队实现了多个重要的项目里程碑。

\_\_成功地处理了许多团队冲突，提高了团队的士气。

\_\_实施了有效的沟通策略，包括跨部门和远程团队。

三、面临的挑战和解决方案。

-------------。

1.培训预算：

\_\_面对培训预算的限制，我积极寻找创新的培训方法，例如在线课程和自学材料。

\_\_通过与供应商谈判，成功地获得了更具竞争力的价格。

\_\_定期与团队分享培训进展和成果，以激励团队成员积极参与。

2.远程团队管理：

\_\_实施了有效的沟通策略，包括定期的面对面会议、高保真视频会议和在线通信工具。

\_\_推广了团队文化，通过共享故事和目标，增强了团队的凝聚力。

\_\_设立了明确的工作目标和时间表，并定期进行进度跟踪。

四、未来计划。

------。

1.继续推动团队的发展和培训：

\_\_计划推出更多定制化的培训课程，以进一步提高团队成员的专业技能。

\_\_计划引入更多跨部门的培训机会，以增强团队间的协作能力。

\_\_计划为团队成员提供更多的个人发展机会，例如参加行业研讨会和参加专业协会。

2.增强领导能力：

\_\_计划参加更多的领导力培训和研讨会，以进一步提高我的领导能力。

\_\_计划与更多的行业领导者进行交流，以获取更多的行业洞察和经验。

\_\_计划在团队中推广更开放的沟通和冲突解决技巧。

3.应对新的行业挑战：

\_\_计划加强与行业内的其他领导者建立联系，以获取最新的行业动态和挑战。

\_\_计划引入更多的创新培训工具和技术，以适应快速变化的行业环境。

\_\_计划鼓励团队成员持续学习和自我发展，以适应行业的发展。

以上就是我的个人业绩总结报告。我希望您能通过阅读报告，更好地了解我在过去一年的工作成果和经验。如果您有任何问题或建议，请随时提出。

文章为本网站原创作品，不得擅自转载！

**个人业绩报告篇五**

我自进单位以来，默默工作，从不计个人得失，总是把工作放在第一位，牺牲了许多的休息时间，工作积极主动，忠于职守、坚守岗位，敬业爱岗，态度积极端正，遵纪守法，勤勤恳恳、扎扎实实地做好本职工作。

百尺竿头更上一步，为适应时代的进步，通信行业的发展，我还需要继续大力学习新业务新知识，为通信事业的繁荣企业的发展做出自己应有的贡献。

**个人业绩报告篇六**

自聘任工程师以来，主要从事建筑物检测鉴定及相关科研开发工作，共负责完成100余项工程，效果良好，无一受到投诉，任职三年来，获得省科技奖和省建工集团科技奖各1项。现将专业技术成果总结如下：

任职以来，本人主持或主要参加完成了80余项结构检测试验，获得了委托方、当地建设行政主管部门的好评，典型工程有：

20xx年20xx月，主持完成20xx软土地基监测：占地21万多平方米，地质条件复杂。通过测试软土地基的分层沉降、20xxx等技术指标控制软土地基的加固效果，为甲方节省100多天的工期，受到甲方的好评。

20xx年20xx月，在20xx挡墙(坍塌)检测鉴定工程中，采用探地雷达测试了西枝江挡墙沿线的河床深度，发现20xx现象，经过综合分析，得出了挡墙坍塌主要是由于河水的冲刷作用使挡墙墙前土体产生大量流失，从而导致抵抗挡墙滑移的被动土压力显著减小而造成的。这一结论为该工程的事故原因分析和加固处理提供了重要依据。

在规范编制方面，由广东省建筑科学研究院20xxx所主要负责的广东省标准《20xx检测技术标准》和《20xx工程质量检验评定标准》正在紧张的编制过程中，本人作为这两部标准的主要参加人为标准编制提出了哪些建设性意见为两部标准的编制作出了贡献。

xxxx年1月至今，本人作为主编单位的\'主要人员之一参加了广东省标准《20xx检测鉴定技术标准》的编制工作，主要负责20xx安全性鉴定和20xxx结构安全性检测鉴定方法等2个章节内容的编写工作，参与20xxx等章节内容的编写工作。目前编制组已经召开了5次工作会议，这一规范已经完成了征求意见稿的征求意见工作。

指导20xxx、20xxx助理工程师等人进行20xx检测操作、20xx试验操作等技术工作;指导本科毕业生20xxx硕士研究生20xxx等人进行20xx检测、计算分析以及鉴定报告编写等技术工作;指导硕士研究生20xxx、20xxx等人进行建筑地基基础检测鉴定工作;以上人员目前已能独立完成工作，成为该岗位上的能手。

(本人在专业技术方面还存在哪些不足，还需要加强哪些方面的学习和锻炼。

最后，衷心感谢各位专家、评委在百忙之中审查本人的工作汇报，希望各位专家在本人今后的工作中继续给予指导和帮助。

**个人业绩报告篇七**

日期:

工作时间:月日至月日工作收获不足与问题改进的具体可行性措施:本月工作计划。

日期:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_本月工作时间:月日至月日本月工作想要达成的目标:

本月我得行动计划:对自己的`希望和建议对团队的希望和建议承诺之言上月工作总结工作时间:月日至月日1、2、工作收获:3、1、2、不足与问题3、1、2、改进的具体可行性措施3、本月工作计划日期:本月工作时间:月日至月日1、2、本月工作想要达成的目标3、第一周:第二周:第三周:本月的行动计划方案第四周:对自己的希望和建议对团队的希望和建议对公司的希望和建议承诺之言:承诺人签字:所属部门:日期:

**个人业绩报告篇八**

岁月流逝，流出一缕清泉，流出一阵芳香，我们享受着时间的快乐，述职报告也应跟上时间的脚步了。好的述职报告都具备一些什么特点呢？下面是小编收集整理的销售个人业绩报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

20\_\_年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

一、工作概况。

我是去年20\_\_月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

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，现在对我们现在处的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，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们20\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20\_\_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！20\_\_月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，20\_\_月份在我们的二级20\_\_公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题。

在20\_\_年20\_\_月20\_\_日国家实施“20\_\_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在20\_\_月20\_\_日和20\_\_月20\_\_日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的20\_\_危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对20\_\_年工作中存在的问题进行改进的措施。

对于车价差万元的情况我们在20\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们20\_\_人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

四、20\_\_年个人工作目标和计划。

我在20\_\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问话时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的\'工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：

1、热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多叼难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3、控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

1、住宿环境不佳，既不通风又不透光，隔音效果还不好。住处离洗手间远了点，给夜间上卫生间带来不便。

2、餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3、上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4、希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5、每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

但是我依然清晰的记得，当初\_\_产品刚刚打入\_\_市场，要让\_\_在\_\_扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在\_\_的\_\_超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担？看到\_\_产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了\_\_，使我特别开心。让我看到了\_\_会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20\_\_年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

首先感谢公司领导及同仁们对我的支持和信任，评选我成为磊城企业\_\_年度“优秀员工”的光荣称号。从\_\_年7月至今我进企业已经两年多了。在这两年多的时间里，我与磊城企业共同成长，共同成熟，不知不觉中，对她的这份难以割舍的感情早已深埋心中。

回顾这两年来的工作，我在公司领导及各位同仁的支持与帮助下，严格要求自己，按照企业不断创新的要求，较好地完成了自己的本职工作，为安装项经部执行企业的管理目标作出了应有贡献。通过这些年来的工作和学习，使我在工作模式上有了新的突破和进步。

在思想上，我坚持自我反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上来要求自己。遵守职业道德是能胜任自身工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律已的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键。爱岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好。在工作上，我关心集体，团结同仁，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行岗位职责。除了要有专业的知识和技能外，责任心是非常重要的。在项目上我的主要任务是管理安装工程施工的安全、进度、质量，参与成本控制和组织协调。作为一个施工员，必须做到多想、多说、多看、多总结。这样才会发现问题，才会去解决问题。我们的施工质量及安全也是要求在过程中不断跟踪和控制。细节差之毫厘，结果廖之千里，我认为无论是做事还是做人都应奉行细节决定成败的思想。

由于今年安装工程量较大，10月份应公司要求，在三废迁建项目基本完工后立即调到核岛项目，且安装工作已开始进入高峰。因时间紧迫，当晚我就开始查看图纸，查看现场已完成工作量…，第二天晚上我就将后续工作量做详细统计和编制施工计划…。

在平凡普通的岗位上，我虽然只是沧海一粟，但是，人同此心，心同此理。只要你我都有爱岗敬业的行动，必将成为企业发展壮大的坚实基础，我会把自己的理想、信念、才智毫无保留地奉献给这个庄严的选择，因为企业的成功同时也是我们每一个员工的成功!

当然回顾我一年来的工作，也有一些缺点和失误，如在与承包商的组织协调方面还缺少一些管理艺术，在对现场材料的使用和保管还不够仔细。企业给了我这么高的荣誉更加坚定了我不断努力进步、求真务实的动力!坚定了我坚持“勤学创新、奉献兢业、和谐友爱、求索不懈”的企业文化理念。我坚信：在姚总的领导下同仁们的努力下磊城的明天会更加辉煌!

20\_\_年是忙碌的一年，也是我审计工作的第二年。这一年我参加了8个大大小小的项目，准备了10个大大小小的报告初稿，从实习开始到今年，比去年成长了不少。借此机会感谢各级领导对我工作的信任，感谢他们的技术支持和精神鼓励。20\_\_年的工作和学习总结如下：

一、20\_\_年主要工作。

我今年参加的项目横向有内控审计和财务审计，纵向有中期审计和年度审计。在此期间，一些特殊目的审计也有好有坏。我做过成熟的上市公司，也放弃过民营企业的ipo项目。我当过兵，带领过团队。我和一群兄弟姐妹一起过夜冲卷子，休息时间出去玩。如果是按照现场工作时间来计算项目参与度的话，是的，我对项目的完成感觉很好。

二、个人学习。

虽然今年项目多，工作时间多，学习时间少，但我采取了更合理的替代程序。在理论与实践相结合的基础上，我充分发挥了以赵戈为代表的一些“说话指南”的能量。工作中遇到了各种实际问题。在翻指南找答案的基础上，我也征求了他们的意见。在解决问题的同时，也巩固了自己的知识。

三、工作建议。

1.关于培训。

业务质量、审计效率、我们对客户的贡献、客户对我们的评价，很大程度上取决于我们的专业水平。建议我们系各级培训班要和今年这么多项目一致进行。

2.关于项目。

今年项目给我印象最深的不是我第一次拿子项目的郑煤机，而是我在年审尾部参与的农垦项目，在那里遇到了各种意想不到的问题。建议一直在做上市公司和老ipo项目的同事偶尔去开荒，那里的经验和知识积累比较快。

总之，在这一年的工作中，有成绩也有欢乐，但也有不足，但我会在未来继续努力，不断提高，和大家一起推动我们部门的快速发展。谢谢大家。

转眼间，\_\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况。

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万，其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在\_\_万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，儱侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的.问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

(1)工作报告。相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

(2)例会。定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

(3)定期检查。计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

(4)公平激励。建立一支和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**个人业绩报告篇九**

本人所在岗位为法务专员，主要工作职责为合同评审、合同资料及数据收集、录入、归档，合同执行记录，项目对外结算资料制作，各类报表制作、更新，项目执行进度跟进，书面函件、协议起草，应收款催收及其他法务工作等。在职期间，工作态度端正，扎实肯干，谨从教诲，虚心好学，积极改进工作。具体工作报告如下：

1、合同评审方面，良好运用法律相关知识、结合合同背景及公司立场，对公司合同从格式的规范、内容的合规性，以及公司利益的把握方面作出了质量保障。在入职以来接近200份合同的评审中，能按照公司规范、领导要求完成评审工作，对文本勘误、条款风险提出合乎法规和公司利益的意见，期间并未出现重大合同质量及风险问题，为其他部门工作提供了配合，期间无投诉，得到了同事和领导的肯定。

2、日常报表制作、更新，结算资料制作。针对项目台账、合同明细表、合同用印登记表、质保金到期明细表、应收款两年诉讼时效表，业绩表等，每月能及时准确更新，有错漏能及时更正，为项目管理工作及其他部门工作提供了有效的数据支持、信息依据;在结算资料方面，根据合同约定及客户要求，准时为营业提供结算对账单、付款函件等书面资料，期间未接到投诉。绩效考核未出现严重扣分。

3、项目管理工作方面，首先能依据项目执行计划，跟进各部门的进度工作及相关文件归档，项目推进中部门间的配合，在特除情况时，能较好完成项目上对客户沟通协调方面的书面函件，重点项目，作出书面的风险评估或违约分析报告，为营业对客户沟通协调及谈判提供了参考，较好的完成了部门间的配合工作，因而得到了领导及同事的肯定。

4、应收款项目工作。主要职责为，对客户的沟通协调，发函、结算等工作。在此期间能完成领导交待任务，未出现本人岗位环节的拖延或失误造成收款推延。

1、应收款催收。《xxxx》到期应收款总额214680元，约占合同总价25%，自20xx年验收以来，前期收款困难，期间经历客户公司被并购，结算拖延严重的情况，经过领导的带动及本人的努力，与各方沟通，目前项目已进入支付环节。有望提前完成考核指标。另外《xxxx》近18万的收款工作中，经与律师和甲方的沟通跟催，目前已收14万，最后4万多的也进入支付阶段。

2、项目的风险分析。针对重点项目能从合同约定和计划执行上作出风险点的识别和违约责任方面的分析，个人主要有《xxxx风险评估报告》、《xxxx违约分析报告》。

3、效力文件的取证归档。针对历史项目对客户的来往函件进行ems妥投证明的办理，并将此取证建档管理。

4、各部门合同、协议、函件的起草。为提升常规合同评审效率及合同文本质量，起草了制造部常用两大类标准合同版本《生产设备购销合同》、《车间工程类承包合同》，另外还有各部门日常业务所需的协议起草、项目的联系函件如《锦州绅公馆》《佳润上品轩》等项目、对网点函件，制造部对客户索赔函件等较好得完成了书面文件支持和配合。

1、熟悉与掌握与公司业务相关的法律法规及强制性规定，如《公司法》《合同法》《特种设备安全法》《建筑法》《仲裁法》《知识产权法》《民事诉讼法》《行政诉讼法》及相关实施条例。在法务工作中能运用专业知识系统提出合理化意见。

2、熟悉诉讼相关工作，在公司诉讼案件中能与法律顾问单位顺畅对接，并根据律师诉讼所需办理司法程序业务，为公司业务执行的效力证据收集及诉讼防范方面作出有效辅助。

3、良好的口头沟通和书面表达能力。一方面，能在具备法务意识的基础上与客户及律师完成沟通，必要时起草书面函件实现沟通协调及公司意志表达;另一方面，能独立起草、修改公司部门业务所需的合同、协议等。

以上，为本人关于法务专员工作的个人报告。有成绩亦有不足，日后须努力贯彻领导要求并实现每一次工作都达到标准，望领导给予肯定和鼓励，督促成长进步。

法务专员：xxxx综合质量管理部。

**个人业绩报告篇十**

参加工作到现在，在工程队4年，让自己练就了一身过硬的外线线路功夫，熟练地掌握了长途电信杆路架设技术。在巡房驻段的20xx年，面对原有的架空明线杆路沿公路走的路由，线下行道树木多，一边是树木的生长影响到通信线路的传输质量，而公路部门却又要维护路旁的树木绿化，从而和我们的维护工作产生了很大的矛盾，在相关部门协调无效的情况下，我就多次他们休息的空余时间，到他们的驻地找到公路维护公班负责人和他们的员工，首先通过闲聊拉家长取得他们的信任，然后再耐心讲解我们通信线路的重要性和我们维护通信线路的困难，经过多次的宣传和努力，终于使得他们理解了我们线路维护人员的工作性质，在砍划他们的行道树时给予了支持和配合。对在公路边缘的电杆做好醒目标志和护杆桩，该加固的就采取加固措施，因此使我维护的通信线路地段发生外力影响障碍大大地得到压缩。在搞好本职工作的同时，积极协助当地电信分公司支局的机线员做好线路维护工作，对于他们在维护工作中遇到的困难及时给予技术指导和帮助，求得共同发展进步。1993年国家开始使用光纤通信技术，及时适应架空明线线路维护到架空光缆线路维护的转换，在通信线路新技术新知识新要求的形势下，通过个人的刻苦学习和努力，拥有了面对任何线路故障和外力影响都能独立处理的能力。利用线路巡回，对新建移交维护的30多公里光缆杆路做了一本杆线明细簿，对所维护的电杆做到心中有数，在短短的5个月内就对所维护地段的杆路设备进行了一次全面的整治，从而大大强化了通信线路的稳固性和可观赏性。做到“三条线”，即光缆一条线、电杆一条线、巡回小道一条线。加大在光缆线路沿线护线宣传力度，走村窜户，采取发放护线宣传资料到个人和在电杆上印刷宣传标语的措施，使得沿线500米周围内的群众都知道光缆通信线路的重要性，力求家喻户晓。大家都来保护光缆，让通信线路安全得到了保证。由于维护工作做得到位，使得巡房获得了连续60多月无障碍的历时。在分局当修理员的20xx年，让自己学到了通信发展的新技术新知识，参加了1999年湖南省长途电信光缆技术比武大赛，和同事取得了第六名，对新进来的年轻同事，在他们在工作中遇到不懂的地方，就及时给予传授知识，有困难就帮助他们解决，把自己拥有的知识和经念毫无保留地传给他们。正是因为这样做，在年轻人面前赢得了他们的尊重和信任。为了充分配合企业转型，落实“长本一体化”，舍小家为大家，远离妻儿家庭，放弃舒适的生活环境，从分局来到条件艰苦的光缆维护点，开辟新的战场。在新的环境里能通过和同事的共同努力，迅速打开线路维护工作的新局面，积极协助电信分公司做好杆、线资源一本账，加大对本地网线路的整治力度，更换破损严重的电杆和锈蚀的吊线、拉线。积极主动配合分公司做好市场开拓和业务开通，由于工作出色，受到电信分公司领导的多次表扬和赞赏。面对光缆通信线路的维护工作，可以说是能够独挡一面，在工作中得心应手，收获颇多。1984、1985、1986、1992、1998、1999、20xx、20xx、20xx、20xx、20xx、20xx、20xx、20xx、20xx、20xx年连续多次被评为先进生产工作者。绩效考评年年为优。受到领导和同事们的赞誉和好评。

**个人业绩报告篇十一**

提交部长;形成项目小组并分形成任务分配表;销售类方案与销售部达成一致并报关总朱洁琳龙妮妮陈金进183人力资源部员工晋升实施方案工作计划10%方案通过，并套进新的薪酬体系黄红梅54vip人才招聘与储备岗位职责10%按领导要求储备生产类和研发类，并提供储备名单;安排一轮面试(3人以上)黄、关05日常招聘组织与实施岗位职责15%财务类岗位和hr(总部和生产)。

但老师时间调整，推后5月14日因陈兴离职，开始与陈兴交接，并完成了如下工作:1、指导新入职绩效专员徐坤鳌相关岗位职责熟悉与辅导;2、完成了所有职能部门员工绩效考核部门负责人与s、c、d级员工访谈;3、对经营单位和职能部门绩效一季度和4月份绩效反馈工作完成了10个单位数据提取与核对。

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