# 二货员工工作总结(实用14篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-02-08

*二货员工工作总结1我在某某百货公司工作快一年了。在这一年里，在部门领导和同事的关心和帮助下，我顺利完成了全部工作，思想觉悟进一步提高。现将今年的工作主要总结如下：>一、专业知识、工作能力、具体工作。我是20xx年10月份来上班的。业务部8与...*

**二货员工工作总结1**

我在某某百货公司工作快一年了。在这一年里，在部门领导和同事的关心和帮助下，我顺利完成了全部工作，思想觉悟进一步提高。现将今年的工作主要总结如下：

>一、专业知识、工作能力、具体工作。

我是20xx年10月份来上班的。业务部8与其他部门不同，主要以餐饮为主。俗话说：百货公司没有什么大事，大部分管理工作都是鸡毛蒜皮的小事。但是为了做好工作，不怕麻烦，向领导请教，向同事学习，摸索自己的做法。在很短的时间内，熟悉百货公司的工作，明确工作程序和方向，提高工作能力，在具体工作中形成清晰的工作思路，能够顺利工作，熟练圆满地完成自己的工作。

在这一年里，以某某“第一次把事情做好”为目标，基于某某\_的管理理念，培养了创新意识，积极、成功地完成了以下职责：

（1）协助部门经理做好员工考勤监督、员工培训、员工入职登记、月度服务员评选等工作。，并将没有具体分类的文档整理出来，放在有标签的文件夹中，为大家查阅文档提供了极大的方便。

（2）做好假日商店的布局和新进场柜台的建设管理。

（3）参与公司各部门之间的合作，如上报企划部每周信息，联系工程部维修损坏的硬件，向广播室提交每周广播稿件，从行政部领取物品，协助保卫科维护店铺秩序。

（3）积极参加公司人员的每次管理培训，培训后完成考试，每次都取得较好的成绩。

（4）协助部门经理管理员工。管理是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正，按照公司制度管理每一个员工，体现人性化管理。

（5）认真、按时、高效地完成公司领导和部门经理交办的其他任务。

（6）为了顺利开展部门工作，协调其他部门之间的工作，除了做好本职工作外，还积极配合其他同事做好自己的工作。

>二、专业态度。

热爱本职工作，有较强的责任心和事业心，积极认真学习专业知识，能正确认真对待每一项工作，热情服务大家，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，常年不休假，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班，按时加班，确保工作能按时完成。

>三、工作质量和绩效。

开工前制定个人工作计划，优先及时完成所有工作，达到预期效果，保质保量完成工作，工作效率高。同时在工作中学到了很多，锻炼了自己。通过不懈的努力，我的工作水平取得了很大的进步，开创了工作的新局面，为公司及其部门的工作做出了应有的贡献。

总结一年的`工作，虽然取得了一定的进步和成绩，但在某些方面还是存在一些不足。比如创作工作思路不多，个别工作不够完善，需要在以后的工作中改进。我今后的努力将是认真学习各项规章制度，不断加强个人修养，自觉加强学习，努力把思想觉悟和工作效率全面提高到一个新的水平，努力把工作做得更好，为部门的发展做出越来越大的贡献。

**二货员工工作总结2**

时间过得真快，转眼间我的试用期就要结束了。这是我人生中一段珍贵的经历，也给我留下了美好的回忆。在这段时间里，大家给了我足够的包容、支持、鼓励和帮助，让我充分感受到了领导们坚定的信念和同事们积极乐观的精神。

两个月来，在领导和同事的关心指导下，通过自己的不懈努力，各方面都取得了一定的进展。

在这两个月的时间里，我兢兢业业的做好自己的工作，从不迟到早退，积极自觉的利用节假日参加企业的加班。严格遵守企业的规章制度，认真履行岗位职责。

在今后的工作中，我将努力提高自己的业务水平，克服自己的不足，在以下几个方向努力：

1、在以后的工作中不断学习业务知识，通过多读书、多学习、多实践，不断提高自己的业务技能。

2、提高自己解决实际问题的能力，在工作的过程中慢慢克服急躁，积极热情细致的对待每一份工作。

**二货员工工作总结3**

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快”是我这一年来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做。

在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的水平不断提高。

在思想方面，坚持一切从我做起，实事求是努力认真，以工作力求仔细为原则，积极主动做好本职工作。

在工作方面，商品管理部的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。一切以工作为重，服从领导安排，做好个人工作计划，认真分析各种数据，全面了解和掌握市场动态，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时调整商品结构，价格调整，使科大店，华府店，伍家岭店等门店的库存量符合公司标准。

领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。在领导与同事们的关心、支持和帮助下，圆满的完成上级交给的每一项任务;虚心向同事们学习。

我深知，在工作中员工态度的端正、工作的仔细和耐心是工作效率与质量的保证，在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，尽我最大的努力把我的工作做得更好。

但在一些方面还存在着不足。在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系;以及创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，现代办公技能还不强，这都有待于在今后的`工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项规章制度、商品管理知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献;我将全面发展和协调各方面的关系。以更加饱满的热情和不断进取的精神，去努力做好自己的工作，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司的发展壮大尽自己的一份微薄之力!

**二货员工工作总结4**

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

（二）努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

（三）销售报表的精确度，仔细审核；

（四）借物还货的及时处理；

（五）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（六）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

（一）仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

（二）采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

（三）质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的`信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

（四）财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

（五）各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

（六）发货及派车问题。

（七）新产品开发速度太慢。

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

**二货员工工作总结5**

告别20xx年，迎来20xx年；这时该是静下心来认真总结过去的一年。得出经验教训，为下一年的更好的工作打下坚实的基础。

在工地我主要负责以下工作：

1、掌握各类建筑政策法规、恪守办事程序、负责督促管理总包单位安全生产、文明施工工作；工地工人众多，工人素质参差不齐；一旦发现安全问题后果是不堪设想的，只有紧抓平时的安全教育和安全检查才能防患于未然。

2、做好施工质量、进度日常巡检。检查施工单位投入项目的\'人力、材料、主要设备及其运行情况，并做好检查记录。

3、负责检查进场材料、设备、构配件的原始凭证，检测报告等质量证明文件及其质量情况，合格时予以签认。

4、参加本专业的隐蔽工程及各专业之间的分项工程、竣工验收。 对隐蔽工程的控制至关重要，只有于在这个环节严把质量关才能在使用功能上不留隐患。

在加入这个集体以来，与同事之间配合较为默契，相互信任、互相支持。有事认真对待，有问题及时解决，按时与水暖、电气工程师交流，求同存异，精益求精。同各专业工程师一起并肩作战，同心协力管理总包单位和协调建设单位，严格旁站制度和增加现场巡视次数，及时与建设单位沟通技术和管理方面事务，并且尽量发挥监理作为甲方派驻现场对“三控两管一协调”的作用。

08年已经过去，工作中还是依然存在较多难点，这就需要我与同事们更好的磨合，工作方式也需要不断的改进，请领导和同事能够给予帮助和支持，我将在今后的工作中不断克服和尽快改正，使自己长足的发展，便于以后更加的进步。

09年已经来临，在以后的建设过程中需要面对的难题还有很多，我相信在公司各级领导的带领下；我们众志成城一定在年终交上一份满意的答卷！

**二货员工工作总结6**

回忆。那么回忆一年来的工作，我发现自己的工作做的还是可以的，值得鼓励一下，我不仅完成了公司交给我的那些工作，我还在工作中学到很多的工作技能，真让我开心。如此就来总结我这一年的工作，总结如下：

>一、工作完成情况

一年来，我做这最普通的工作，但是也有些小的辛苦，不过乐在其中。一年里完成了公司各设备器材的维修和换新工作，把已经损坏的设备都换成新的，供家使用，把有问题的设备进行了维修，比如电脑、空调等，全部都进行了检修。我还完成了各项市场调研，全部都是外出做了真正的现场调研的，编写了x份市场调研，助家了解市场的发展方向和状况。一年里，我不断的整理文件档案，把家需要打印的东西打印好，把通知写好并发布，这一年发通知有放假通知、会议通知等一共x份。

>二、学会的新事物

这一年，我新学会了怎么剪辑视频，每次公司举办活动的时候，我就用自己学会的视频剪辑技能助把活动视频进行剪辑，给家送上精确剪辑的视频观看。另外，还学会了使用Excel制作各样的表格，以前就会一种，这一年，我就新增了好几种方法，在做表的时候真的是方便很多。学会的新技能助了我很多的工作，让我在公司也也越发有存在感了，更让家对我的能力给出满满的肯定。

>三、需要自身的地方

当然，工作有做的好的地方，也有做的`不好的地方，比如在处理文件的时候，我记性不好，经常是会漏掉一些文件，这样就造成工作上的麻烦了。对于这个缺点，我只能在以后把要做的事情都记在备忘录里面，并定个闹钟提醒自己。此外，就是情绪控制不好，经常把情绪带到工作上去，这也很影响正常工作，因而下一年，我必须要去控制自己的情绪，尽可能的不把情绪带到工作中去，以免影响工作。

>四、明年工作计划

在下一年，我要更加努力的学习，把自己的新技能在增加一些，这样我才能在公司长远的工作，努力去进步，即使是个普通员工，我也可以把工作做的优秀的，努力去把自身的缺点都去改正，并且时常省自己，那么我相信我明年的发展一定可以更好。

**二货员工工作总结7**

回顾20的工作，对照各项制度，现将我的主要工作情况总结如下：

>一、增强理论学习，持续提升自身素质。

为了进一步提升政治敏锐力、政治鉴别力和政策水平，增强贯彻落实党的方针、政策的自觉性、坚定性，一年来，认真学习贯彻“三个代表”重要思想、认真学习领会市委扩大会议精神以及市委、市政府年初确定的各项重点工作。

通过学习，增强了用科学的理论武装自己的头脑，用理论指导审计工作实践的水平;进一步坚定社会主义、主义信念，坚持一切从人民利益出发，坚决贯彻、模范践行“三个代表”重要思想的要求，自觉抑制不正之风和现象的侵袭，准确行使手中的权力。

同时，还注重审计业务理论学习，除参加了地区审计局组织的审计业务培训班的学习外，还比较系统的自学了计算机ao审计系统、财政改革相关知识、专项审计调查报告写作等内容，特别是参加了7月份自治区审计厅举办的“以培代审”固定资产审计调查。通过学习，理论素养得到了进一步的提升，理想信念更加坚定，审计工作思路更加开阔。

>二、注重党性锻炼与修养。

自觉遵守“审计人员工作纪律”，以此来规范自己的`行为;持续增强党性修养，牢记“两个务必”，自觉地与市委、政府保持高度一致，不说不该说的话，不做不该做的事。在处事为人上，坚持诚实做人，踏实做事。始终以强烈的事业心和责任感做好审计工作;在工作关系处理上，比较注意把握自己的角色定位，自觉地维护大局，维护团结。

>三、依法审计，求真务实。

在审计工作中，能够认真贯彻执行《审计法》赋予的审计权限，坚持“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点”工作方针，始终能够做到：科学审计、文明审计、廉洁审计、客观公正，对自己分管负责的工作能够尽职尽责。

一是能够深入审计一线，即时协调和解决审计工作中遇到的具体问题和困难，协助年轻的审计干部尽快成长;

二是，对一些热点、难点、事关百姓切身利益的审计项目，能够亲自深入到基层实行审计调研、了解，掌握第一手资料;同时，能够积极配合局长做好各项审计工作，大力弘扬“依法、求实、严谨、奋进、奉献”的审计精神。

另外，对负责的妇委会工作也能够尽心尽力，我局是一个以女同志占绝大部分的单位，所以，我局班子历来很重视、关心女同志的身体、工作和生活等情况，只要是女同志的节日，一定会尽力安排。

>四、廉洁自律、清廉从审。

**二货员工工作总结8**

忙忙碌碌间，我们即将走过充满感动和坚强的20xx年。对我个人而言，这是收获颇丰的一年。

这一年中我和家人一样都经历着感动、告别、收获、感激和努力，不论是生活还胜作都让我重新审视了自己以往做人做事的态度和方式，得到了成长。尤其是参加工作后，在领导和同事们的支持和助下，各方面所得到的锻炼都使我受益匪浅。在此，我须真诚的向各位领导和同事表达我深深的谢意，感谢家在这段时间给予我的足够宽容、鼓励和助。下面就我参加工作以来的思想和工作学习进行以下三方面的简要回顾和总结。

>一、思想意识的转变与提升

刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太的差距。而我也知道自己的缺点之一就是急躁粗心，很多事情太急于完成就导致了不少的错误。再加上虽然同在生产部，但是很多事情我却心有余而力不足。所以随着这些担心，初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责。这在通过家的助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了平复，自己也有了自信和做好工作的决心。

>二、工作学习的回顾与总结

初入厂时老员工对我们进行的一系列安全教育和培训都给我留下了极深的印象。因为忽略任何小的隐患都有可能造成今后的事故。虽然我不从事技术操作性工作，相对工作的危险性比较小，但是在平时的工作中我也始终牢记“安全第一、预防为主”的方针，向老员工学习，使自己个人安全生产的意识不断得到提高和增强，为公司实现全年无事故做出自己应尽的努力。

试用期是学习的主要阶段，所以在刚来公司时，在主控室跟着同事们值班的时间比较多，通过他们认真详细的讲解，我也学会了不少值班时涉及的工作内容以及变电站设备的专业知识。

值班工作看似一层不变，但是耐心和细心却是不可缺少的，而这一点我就做的很不够。在这方面原本的学习基础就不扎实，随着时间的推移，工作量增多，很少有时间能够完成完完整整一天的值班工作，再加上个人学习主动性不强，所以导致很多故障仍然没有记住，值班操作步骤不能熟练完成。在今后的工作中我应多加强专业方面的学习。

在月底作月度报表是我接到的第一个工作任务。虽然通过这几个月来的不断学习，部分的工作现在已经能够做到自己完成了，但是面对庞的数据还是会感觉紧张，因为多一个0和少一个0就是天壤之别。但是越急躁就越容易出错，想快点完成工作的心理也是导致计算错误频频出现的原因。在年度总结里再次提到在试用期总结中已经提过的这个问题，我自己实在觉得很不好意思也很愧疚。在今后的工作中我会继续向老员工们学习，认真负责，戒骄戒躁，尤其是对数据的统计上，应细心的进行检查，哪怕多算一次也要保证其正确性。

为迎接总公司的秋查工作，我作为资料员和同事一起完成了对资料室的档案和文件分类整理、编目、装订、补充、更换装具、标签，并输入微机的工作。虽然期间也很努力，但是在事实面前我不能不承认自己的工作做的很不到位，质量不高。这和我平时对资料室的文档和资料的了解不够细，不够实，不够充分有直接的原因。在今后对资料室的`工作中我一定端正态度，认真对待，加强主动性，通过对各类文档、资料多加熟悉，使档案工作纳入公司要求的规范化和精细化轨道，同时也方便同事们查阅。

除此之外，配合同事工作、认真完成交办的各项任务也是我的主要工作之一。虽然工作很琐碎，但我仍会以积极的心态去对待，力所能及的去完成。

>三、存在的不足与今后的努力方向

通过三个月的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。例如与同事玫通少，学习工作的主动性不强，工作时缺乏思考，也不注意总结，尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，在很多事情的处理上都不成熟，做不到统筹规划。这些都是导致工作出现错误、给同事带来麻烦的主要原因。在今后工作中，除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习他们对待工作的认真态度和强烈的责任心外，也应该加强与同事之间的沟通交流，通过不断学习和总结增加自己的知识面，逐步加强和丰富自己的业务知识的学习，努力提高工作水平，以至把每一项工作都做到位、做好。同时更应该加强个人修养，修正自己的行为，自觉加强学习。也希望家在我做的不好的地方及时的加以纠正和批评，我都会虚心的接受并改正。

在新旧交替的时刻作出以上的总结，是对自己过去的自省也是对今后生活工作的激励。展望邻近的20xx年，我意识到，只有行动上有方向，工作上有目标，心中才能真正有底，才能够做到忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，逐步摆脱刚参加工作时只顾埋头干，不知思考总结的现象。

**二货员工工作总结9**

我于20xx年x月到公司报到至20xx年x月见习期将满。近一年来，在局领导关怀和指导、同事的关心和帮助下，较好地完成了领导交办的各项工作任务。在政治思想觉悟、业务工作能力和人际关系交往等方面都得到了很大的提升，也为今后的工作和学习打下了坚实的基础。现将个人近一年来的工作情况总结如下：

>一、加强政治学习，提高思想政治觉悟

自觉深入学习党的政治理论知识，坚定不移的贯彻党的各项方针政策，用理论知识武装自己的头脑，以理论指导实践，科学地研究和解决工作中遇到的问题，实事求是，不断提高自己，牢记全心全意为人民服务的宗旨。

>二、遵纪守法，爱岗敬业

自进单位以来，严格遵照单位的上下班打卡制度，从未迟到、早退和旷工，工作中尊重领导、团结同事，始终坚持艰苦奋斗的精神，以积极的态度对待各项任务，热爱本职工作，高度重视领导安排的任务，并严格按照领导的部署和要求，尽心尽力，及时完成领导交办的各项工作，认真履行自己的岗位职责。

>三、深入学习党群路线教育活动，提升自我修养水平

通过近一年来的群众路线教育活动的学习，使我深切领会到了群教活动的深远意义。党一旦脱离了人民群众，就失去了自己赖以存在和发展的\'基础，就不能取得革命的胜利和建设的成功，也就不可能实现自己的崇高理想和奋斗目标。坚持全心全意为人民服务的宗旨，一刻也不脱离人民群众，一切为了人民群众，一切依靠人民群众，一切从人民群众的利益出发，是\_人言论行动的最高标准，是密切党群关系的第一要旨。坚决反对形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风，以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，实现自我净化、自我完善、自我革新、自我提高的目标，发挥我党先锋模范的形象和作用。

>四、在工作中学习，在学习中升华

初到单位报到，我暂时被安排在办公室工作，对办公室的具体工作并不太了解，虽然有一定的理论知识，但缺乏实践，在领导的关怀和指导、同事的关心和帮助下，我逐渐进入了工作角色。经过一段时间熟悉后，我被安排到了档案科，主要负责本局项目审批业务和各类建设项目的登记、受理、传递等工作，截止目前，我负责了规划建设项目的登记共23次15个项目（其中退件或换件共8次），协助科室负责人受理和审查的建设项目20xx余个，转件承办科室项目30余个，送本局办公室方案用印10余次，协助科室负责人查阅、起草公文数十篇，并在工作期间参加了培训，经过快一年的工作，我得到了锻炼，积累了工作经验，丰富了人生阅历！

>五、正视不足，提升自我

在这一年的时间里，虽然我在思想工作上都有了很大的进步，但仍然存在一定的缺点和不足：政治素养有待进一步提升，对业务和专业技能的学习和专研不够，人际交往不够积极主动，考虑具体问题不够全面。鉴于种种问题，当前首要的任务是努力学习，加强知识积累，消化并吸收，熟练掌握专业技术能力，始终以积极的工作态度、高度的工作责任感和只争朝夕的拼劲投入到工作中，努力提升自我综合素质，尽快适应工作节奏，保质保量的完成领导交办的各项任务。

以上是我见习期一年以来的工作总结，如有不妥之处，恳请领导批评指正，我将虚心接受领导对我的审查和考验。

**二货员工工作总结10**

半年时间转瞬已经过去了,随着我厂产品销量的不断回升，生产任务逐渐加大，出现了产销二旺的局面，做为机加分公司三段的老员工，我除了严格遵守各项规章制度外，更是积极配合，抓紧生产，确保完成生产任务。现将自己的工作情况简要的总结如下：

>一、严格要求自己，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。 我在机加分公司三段工作已经有20多年时间了，应该算是\_老同志\_了。我一直严格要求自己，服从领导安排，无论在什么岗位我始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的本职工作。为了赶工期，加班加点，从不喊苦累，有时坚持带病上班，一直本着负责的态度，认真做好每一件事。在生产过程中，法兰盘因为使用量大，成了生产瓶颈。遇到这个难题，我多方寻求帮助，找到合适的解决方法，最终能保质保量按时完成生产任务。如：遇到老产品----法兰盘在材料上的硬度、加沙、气孔等问题，在保质保量的前提下，修复砂大和气孔，减少了料废的产生，既节约了时间，又节约了成本。7月份又积极投入了新产品的试制工作，轮轮彀壳体这个零件按工艺加工比较复杂，且加工难度大，我就自行设计了一套实用工装，既减少了复杂的工序，又提高了生产效率，也保证了工件的精度，确保安全生产，质量十分可靠；在加工过程中，我制作的工装对今后的大批量生产起到了重要的作用，为建机发展作出了自己应有的贡献。

>二、舍小家，顾大家，全力以赴保进度。

由于生产任务较紧，我自春节以后没有休息过一个星期天，所有的.节假日全部用来加班。主要是因为法兰盘的精车只有我的一台车床加工，工作量非常大，我只能加班加点的干。有时候还需要通宵的工作，第二天还要照常上班，同时这也给我的家庭带来了很多的困难，因为孩子小，上学没人监管，学习成绩直线下降；爱人所在学校离家较远，工作时间较长，中午赶不回来，每周最少还要在学校值一个夜班。两人都没时间照顾孩子，致使孩子吃饭都成成问题，从3月份到现在，孩子几乎都没有准时吃过饭，经常自己一个人在家，吃泡面成了孩子的家常便饭，这让我和妻子感到很心酸。但是，为了工作，我仍然按时上班，全力以赴追赶进度。

>三、积极提高自身素质，努力搞好团结。

半年来，在平时工作中，我始终以高标准严格要求自己，在思想上我不断学习，积极要求进步，热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，模范遵守单位的各项规章制度，力求时刻严格要求自己。始终做到早来晚走，团结同志，搞好关系。在生产中要求自己要精益求精，

我想自己的工作经验一方面是自己工作的积累，更重要的是在同志们的关心、支持和帮助下，各项工作均取得了圆满完成任务的好成绩。今后我将更加珍视自己的岗位，以无比的热情与努力争取更大的进步！

**二货员工工作总结11**

本人xx，20xx年7月毕业于烟台职业学院，大专学历，所学建筑工程技术专业。进入公司工作已有三年，从新员工培训到现在熟练的完成分配的各项工作，每个过程走过来都有深深的感触。新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在这几年的工作和学习过程中，在领导的悉心指导下，在各位同事的大力支持和帮助下，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序，让我不论在工作还是在为人处事上都学到了很多。

经过这几年的磨砺，先后接手了福惠家园22#和2#住宅楼、探沂新城中学9#综合楼、平邑棚户区小区改造、平邑蒙阳社区等工程，公司领导给了我参与跟踪服务工作的机会。到岗后，我努力熟悉全过程跟踪服务的流程及各项内容。这几年中对公司的营运体系有了更深的认识。期间我还参加了公司组织的各项培训及学习，和同事的共事中积攒了宝贵的经验，有所付出就有所收获，我的心得也就多了一些。今年还参加公司年庆典活动，从中提升了自己的讲解能力。组织项目组活动提升了自己的人际协调能力。

总结这几年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在很多方面还存在着不足。首先，缺乏工作实践经验，在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系，创造性的工作思路还不是很多，效率低；其次，跟踪服务意识没有上升到一定的高度，在造价岗位期间没有很好处理由于发包方及承包方之间关系造成的工作失误，没有做到谨慎处理事情。再次，自己对造价咨询、全过程跟踪服务很多领域都一知半解，未能抓住机会更深入的展开工作。

以后我将以更加饱满的热情和不断进取的精神，去努力做好每一件事，为公司的发展壮大尽自己的一份薄力。做好以下几个方面的工作：

1、立足自己岗位，把造价咨询工作做精做细。

2、加强预算方面的知识的\'学习，为客户服务好。

3、深入了解造价咨询及全过程跟踪服务系统，争取出色完成公司分配的各项工作。

4、认真虚心的向同事学习，听从上级的教诲。

5、主动配合同事的工作，主动了解工作状况，及时向上级反应工作状况。

6、加强专业知识水平的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

**二货员工工作总结12**

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

>一、总结：

X月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢xx，xx的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1.首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2.其次要有正确的决策者。在日常工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的,在没有确定接电话的人是否是决策者时轻意不要暴露自己的身份,可以从旁去询问出哪些人有决策权,要出电话与姓名,这时需要的我的说话艺术,对大数的人来说,他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况,如果在日常工作烦忙时会很暴,这时就不易过多的谈话,并表示出你的感谢马上挂电话。

3.再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天日常工作时都要保持一个很热情很积极的心态,用你的\'热情去打动对方。

4.对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5.但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

>二、计划

一，市场SWOT分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二，产品需求分析

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。 3，家具产业：主要是：五金类家具。 4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。 5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。 6，造船业等等。

三，个人日常工作计划如下：

1,以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市场。

2,对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。 3,在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4,加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5,多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6,掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己日常工作要求如下：

1,做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些日常工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2,见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备日常工作。

3,对所有的客户日常工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4,客户遇到问题，不能直之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5,要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6,要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7,到十二月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8,十二月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9,在最后一月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基础。五.在以后的销售日常工作中采用：

重点式和深度式销售相结合。采用顾问式销售和电话式销售相结合。

六，在钢管销售上，我主张三步走原则：

(一)，整理所有可能用钢管的客户资料，分为主客户，潜在客户和有意向客户。

(二)，从中找出使用我们的产品客户，重点跟踪。这分两种：1，用量大的客户2，用量小的客户。

**二货员工工作总结13**

这一年来的工作当中我深刻的体会到了这一点，工作还是需要自己努力去做好的，我能够清楚的认识到这一点，过去的一年当中我也是感觉自己有非常大的提高，一年来的工作我能够深刻的体会到这些，我认为这是非常有意义的事情，对于自己的工作应该重视起来，不管从什么角度来讲这些都是应该要去完善好的，通过这样的方式我也是感觉要认真负责的去做好，对于过去一年来的工作我也需要总结一下。

工作当中我是认真负责的去做好分内的职责，端正好自己的心态，从这方面来讲我是持续发挥好了自己的状态的，一年来我认真的做好分内的职责，有些事情还是要有一个好的态度才是，自这一点是一定的，一年来我不断的调整好自己的心态，我也知道我应该要往什么方向发展，一年来在我认真负责的处理好分内职责，我一直都认真这是最基础的，工作一定是不能够马虎，这非常的重要，我现在去想想还是感觉非常的有压力，在这方面我还是应该更加努力才是，以来我能够体会到这一点，这一年来在工作当中我也是积累了非常多的经验，通过这一年来的工作我也是意识到了这一点，我以后一定不会再容忍的这样的情况发生了，除了每天按时的完成自己的工作之外，我也会是在不断的积累工作经验，在这样的环境下我也是得到了很多的\'锻炼，我学习更多的技巧，在工作当中努力提高自己，这才是最重要的。

作为一名xx的员工我能够有深刻的认识，我也一定会继续努力的，这一年来我能够对这一点有更加明确的认识，通过这一年来的工作当中我也是做好了非常多，这一年来我学习到了非常多的经验，这对我是一个质的提高，我能够对自己有着非常明确的认识，在工作当中我也是非常的努力，还是应该主动的去做好这些的，一年来在工作当中我不断的提高自己的能力，这也是对自己一种要求，有些事情应该要有一个明确的认识，我也希望能够在以后的工作当中做的更好，成为一名优秀的xx员工，这一点是一定的，近期在工作当中我是感觉非常的有意义，在这样的环境下面我感觉非常的充实，我知道以后我还有更多的要去努力，这是对自己能力的一种认可，我会继续去做好分内的职责的，新的一年做的更加好。

**二货员工工作总结14**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。

一转眼，来安溪铁观音集团公司已经过了一年了，而担任店长工作。回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大一年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过一年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这8个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

以下我将从专业能力、个人能力、管理能力三个方面总结：

1、专业知识能力方面：

1）产品知识方面：加强熟悉热铁观音各个系列茶叶产品的生产工艺、加工特点、规格型号。了解各个产品的特性及冲泡方法；了解本行业竞争的有关情况。

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打茶叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买茶的基本要求目的等。

4）市场知识方面：了解本地茶的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5）专业知识方面：进一步了解与茶有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。 2、个人综合能力方面：

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。 2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比态度、比服务。 3）客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。 3、日常管理能力方面：

1）资料整理：

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对茶的`口味有不同需求，铁观音本属于乌龙茶类，但有些初尝茶的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的茶产品分为韵香、清香、陈香三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同茶品，然后采用Excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2）订单跟踪：在下订单后要确认库存是否满足需求，如果需要增补调配货源，我店还进一步了解补货进程，确定新茶是否能够按时到货，最后对于外送的茶，我们还要确定客户是否准时收到，同时在日后根据顾客所留下的联系信息，做好日常回访，不仅可以做好日常销售反馈，而且还能了解顾客口味需求推荐适合各种层次顾客需求的口味的产品。 3）货款回笼：目前本店销售产品基本上以现金或是刷卡形式消费的，较少出现签单拖欠货款的情况，对于签单的顾客，我们将在约定时间及时提醒应付货款，对于采用提货卡的顾客，我们也及时记录提货卡采购的茶品，并在通我司财务人员核对账款是及时提供货款型号等信息。

4）了解市场需求：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动向。另外要向客户推出公司产品，确定客户是否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的茶叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品茶不久的顾客面对五花八门的茶产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5）新员工培养：人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。茶本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购茶顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~11月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强的员工之间的沟通交流和团结。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！