# 祥龙公司工作总结(通用10篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-05-20

*祥龙公司工作总结1一、任务完成情况今年实际完成销售量为5000万，其中20xx万，1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。xx常规产品比去年有所下降，xx增长较快，xx相比去年有少量增长；但xx销售不够理想（计划是在1500万左右...*

**祥龙公司工作总结1**

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中20xx万，1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

xx常规产品比去年有所下降，xx增长较快，xx相比去年有少量增长；但xx销售不够理想（计划是在1500万左右），xx（DN1000以上）销售量很少，xx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，“xx”品牌增长也不理想。

>二、客户反映较多的情况

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XXX客户的xx，XXX客户的xx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XXX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，XXX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。

1． 总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2． 外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在XX年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%， 这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3． 美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4． 赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1）建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2）完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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，对工作有高度的责任心，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）提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4）建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5）顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

**祥龙公司工作总结2**

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

>一、营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2，440万米，折合米数3，265万米，达成率；销售金额x，达成率。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额x万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1，960万元，占总销售额的。

4、20xx年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还逾额完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如x布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的x确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2，335万元。

>二、生产计划科工作事项

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二部门存在题目点回首20xx年，固然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20xx年x月x日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

>三、明年之工作计划

转眼间，在x工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个足迹重点完成以下几方面的工作：

（一）营销科方面

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3，600万米，销售额亿元；成品销售50万米，销售额x万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合x万米，销售额x万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3—6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

（二）生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

>四、对公司之建议

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

>五、备注回顾

20xx年是有价值，有收获的一年，祝愿x更加蓬勃发展，x人的生活更加美好幸福！

**祥龙公司工作总结3**

20x\'x年的一整年已经过去，新的挑战又在眼前。在一整年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信-地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

>(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。

得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

>(二)了解客户需求。

第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

>(三)推荐房源要有把握

了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

>(四)保持客户关系。

每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

>(五)确定自己的身份。

我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

>(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在一整年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对-各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**祥龙公司工作总结4**

>一、宿舍方面

1、宿舍管理员的调整：今年1月聘用新宿舍管理员，从以前的管理员和清员调整为一名，每月节资500-800元月左右。

2、宿舍管理：房屋租凭方面：公司现有租房18套，我能及时了解掌租房时间，房屋租凭方面针对每个季度的出租价做出合理的价格签合同。维修、维护方面：维修、维护方面：宿舍房间、娱乐等场地时常有物品及设备的损环，我能积极协调相关部门第一时间进行处理，并定期对一些设备进行维护，保证每个宿舍员工的正常生活。卫生检查方面：每天安排清洁人员进行打扫（上午、下午、晚饭后）卫生检查方面：各一次，宿舍管理员能坚持不定时对每个房间进行检查，每周进行一次大的卫生检查，每月及时通报好的宿舍及较差的宿舍。水电方面：水电方面：每天对公司出租的水电数据进行登记、核对，每周上报一次，能做到有较大变动时及时上报、及时处理、即时查找原因。宿舍物资管理方面：积极完善宿舍物资台帐，并不定期进行核对，保宿舍物资管理方面：物资管理方面证宿舍物资的正常供应。员工住宿方面：员工住宿方面：我能及时安排好员工的住宿，特别是新到员工能让新住宿方面员工感受到家的温暖，保证让每个新员工用上新的干净的床上用品。

>二、食堂方面日常管理方面

保障食堂卫生清洁，能让每位员工吃上放心和比日常管理方面：较满意的饭菜，每周正餐保证有五个菜品，第天更换菜样，每月不定期给食堂人员讲解一些食品卫生和安全方面的知识，让每个食堂人员时刻注意安全操作，北区食堂在有限的条件下能较好的完成各项工作，能把可口的饭做给北区每个员工，特别是在下半年人员紧张的情况下南北区食堂人员克服困难做好每顿饭菜。账目方面：账目方面：从我接手后能把食堂进出费用和第月盈亏情况做成账目，能更好的了解和调情成本，员工充饭卡的现金我能按时记账按时上交，做到账目清楚。

>三、门卫方面

针对我们公司的特殊情况我们公司和其他公司的门卫职责有所不同，我们公司值班人员不但要看好门管好治安还要对公司外来人员及外来车辆和物资进行清点等工作。进厂要求：外来车辆、人员进厂前有检查，有填写，能给司机讲解厂区注意事项。出厂要求：外来车辆、人员出厂有检查，能严格按检查手续，核对货单，对手续不全或货物不符的能及时向单位保卫人报告，对夜间出入单位车辆、人员能进行不定期的检查。本厂物资要求：进出物资能按制度办理，不符合要求的能及时电话汇报请示，每批物资门卫都能做好记录，随时都能拿出核对。治安方面：门卫值班人员能开动脑筋对外来车辆出厂携带物资出厂进检查，今年上半年北区门卫多次查到外来人员及外来车辆携带物资出厂事例。

>四、民兵建设

我能和上级领导共同讨论针对企业需要做出（民兵条例），选拔基层民兵，突发事情能做好通知到每个民兵

>。五、存在的问题：

1、宿舍员工的活动和管理上还有待改进。

2、食堂管理及员工剩饭的浪费现象有待解决。

3、电的浪费现象有待采取措施。

4、民兵管理及活动需进行改革。

**祥龙公司工作总结5**

本周480销售完成率160%，超额完成60%。480店11月份销售完成率60%;12月份刚好完成任务;本月前两周已完成本月任务的65%，销售提升快，分析：一是元旦人流量较以往大，二是本店促销原先做魔法医生，护肤销售经验很丰富，连带性不错;三是平时虽然对本店的人员支持力度不是很大，但对促销的日常激励紧盯不放，无时无刻都在挖掘员工的自身特长，在激励中让本人认识到自身的优势，

从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是十分不错的，虽然502店是屈臣氏的A类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。分析：一是竞争劣势，之前502店我们的陈列位置不是很好，在男士区域，加之背对美津植秀，美津中晚班基本促销都坚持在5个人以上，她们拉人是十分的厉害，相比较我们促销的销售就显得比较薄弱;二是陈列位置，本周一502店调整了陈列位置，我们位置调整为东西主通道位置，虽然是西边第二个端架，但相比较以前的`陈列位置还算是十分不错的;三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，提高不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训教师驻店支援，一是暂时补位，二是带动起长促的销售积极性，构成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率(100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才能够办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺)。现老顾客对于护肤品点单率较高。

本周因回公司开会，无培训安排。元月4号进行全体员工培训会，包括培训教师。培训资料为：1、产品知识重点点位培训;2、销售技巧提炼培训;3、重点问题汇总培训。

本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。这周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较梦想;671虽然从C区调整为A区，但所以通道较窄，我们陈列位置不易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

**祥龙公司工作总结6**

企业销售部的年终工作总结今年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20xx年的目标任务展开一切工作，具体作工作总结如下：

>一、总体目标完成情况：

销售1750万元，完成目标计划（2250万）的778%

回笼1100万元，与销售收入比为63%。

>三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；

3、压库工作效果不明显；

4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；

5、新业务的开拓不够，业务增长小；

公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

企业销售部的年终工作总结在公司领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要的工作总结。

一、抓学习，不断提高自身素质。

1、加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。

二、强化工作职能，搞好成品管理。

1、我主要负责砂状、铝法、粒状成品管理，在工作中能够严格要求自己，保证入库、出库、领料的数据准确。

2、当班期间，认真协调入库及准确及时入库。

3、物资发放，能认真执行物资发放规定，敢于坚持原则不徇私情，保证成品发货的准确性。

4、报表制作，四点班除了提高发货效率外，还要认真收集数据，合理编制，以自己最大能力为领导们提供极尽可能准确的数据。

5、做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5S管理靠近。

三、存在问题及明年工作计划

**祥龙公司工作总结7**

20xx年的销售工作情况

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。x月的成功开盘，使我们x成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。x期的项目全部销售，给我们x期增加了很多信心，x期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近x个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的\'市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合x高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到x土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20xx年的挑战

在20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合x的整个市场，压力依然很大。

第一，同比x同档别墅项目，我们的价格优势并不明显;

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势;

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**祥龙公司工作总结8**

时光飞逝，旧年即将过去，新的一年即将到来。在公司领导和同事的支持和帮助下，我对自己提出了严格的要求，基本按照公司的要求完成了自己的工作。在企业不断改革的推动下，我意识到如果不被淘汰，我必须不断学习，更新观念，提高自己的素质和技术水平，以适应新形势的需要。以下是对过去一年个人工作的总结：

>一、工作思路

积极贯彻公司领导对公司发展的一系列重要指示，忠于公司，诚实守信，爱岗敬业，团结奋进，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日益激烈的房地产市场，增强核心竞争力，进行多元化经营，使公司通过努力和拼搏不断发展。

全面加强学习，努力提高专业素质。作为一名销售员，他肩负着上级和同事赋予的重要职责和使命，我需要制定并执行公司的销售计划和宣传计划。因此，我非常重视房地产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务和管理能力。

>二、开发公司的日常工作

从年初入职至今，一直在公司的开发部工作。在公司领导、主管领导、同事和同事的帮助下，我对公司的规章制度和业务流程有了清晰的了解，从部门领导和其他同事那里学到了很多新知识，大大提高了我的工作能力。

在公司xx个月的时间里，主要负责开发公司相关文件的保管、收发登记、文字处理等工作，参与了李培庄商住小区的拆迁工作和李培庄商住小区的方案审查。在各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能够高质量按时完成领导交办的各项工作，并积极对庄周边楼盘进行市场调研，为公司的销售工作奠定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

在此期间，我主要做了以下工作：

1、根据公司月度会议精神，制定月度销售计划。

2。规划xx社区的宣传工作，制定宣传计划，报领导批准后实施。

3。办理销售合同，办理开发公司的文档文字处理，登记托管数据的收发。

4。参与李培庄的`拆迁工作和合同管理。

5。进行社会调查，接待客户，与客户保持联系。

>三，个人想法

首先，在销售宣传人员的工作中，销售人员必须观察销售过程，控制整个销售过程。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进度，做好系统销售改进策略，一定不能向客户透露。

2、来电和访客登记

填写客户数据表。无论交易是否完成，在收到一组客户后，立即填写客户信息表。重点是客户的联系方式和个人信息。销售过程中变更或退房的原因、理由、处理方法及结果。

3、加快支付欠款

处理销售过程中的付款催交。

>四、工作中的不足

第一，房屋买卖对我来说是一个新的岗位，我边做边摸索很多工作，以至于不能安心工作，工作效率有待进一步提高。二是有的工作不够细致，有的工作协调不到位。第三，他们的专业知识和理论水平非常有限，不能很好地完成任务。

在今后的工作中，我决心为公司的经济认真提高自己的业务和工作水平！

**祥龙公司工作总结9**

即将过去的20xx年是公司发展至关重要的一年，是取得了辉煌成绩和稳步发展的一年。一年来在公司领导的正确领导下，行政人事中心围绕着公司的主流业务，从三大方面做好各项服务支持工作。具体如下：

>一、人力资源工作

1、招聘及试用员工跟踪考评。今年累计招聘各岗位人员共计104名，其中包括区域经理3名、质管经理、银行会计、美特融资主管、采购员、行政主管、人力资源主管、pcb布板人员各1名，生产技工72名。异常是进入十月份后生产任务突然加大，技工需求急剧增加至三十余人，我们想了很多办法，采用了很多手段及时补充32人，保证了生产任务的顺利完成。

另外，我们采用多种方式对新进人员进行跟踪，及时辞退了部分不合格人员。在“宁缺勿滥”的思想指导下，既满足了公司对各种人才的需求，又尽可能的降低了公司的成本。

2、考核。今年4月份对52名车间员工，2名服务维修人员进行了岗级考评。经过考核，明显的看出员工的操作技能大大提高，不仅仅调动了员工的积极性，并且提高了工作质量和工作效率。

另外为稳定、留住关键员工，我们制定了检测人员的资格认定方案并组织实施了大口径水表、普通水表、燃气表、热量表的资格认定，对合格人员进行了技术补贴。

3、今年4月份对各部门74岗位进行了普查。因营销模式变化、人员工作变动等，我们对各部门的现有岗位、人员配置及职责情景进行了普查，并完善构成《岗位说明书》，为员工招聘、培训供给了参考依据。

另外，经过财务统计出来的人工成本占总成本的比例超过15%，远远超过《xx年xx市工资指导价》中制造业人工成本占总成本的比例7、4%，数据证明我公司人工成本太高，在当前工资水平大大低于市场水平的前提下，人浮于事的现象比较严重。由此得出，若想进行薪酬改革，必须先对各部门的现有岗位进行梳理，裁掉不必要的岗位，真正实现减员增效、优化配置。在向公司领导提提议的同时，对各部门的岗位进行了分析，并构成《各部门岗位设置提议》，为领导供给了决策依据。

5、制定薪酬体系改革的各种方案。如技术中心、行政管理类、制造分公司、服务部的方案等。为了避免惯性思维，我充分调动各部门的积极性，与各部门商量讨论出适合各自部门的薪酬体系，并构成定稿。

6、做好员工工资的统计、审批发放、社保申报和缴纳工作，办理好员工的入职、离职、调动、档案管理、落户等各项手续。想员工所想，急员工所急，做好各项服务支持工作，解除员工的后顾之忧，让他们更专心的做好本职工作。

7、培训工作。今年的大型培训共进行了16场，包括思想意识的培训如创新论坛和质量意识、服务意识的培训；专业知识技能的培训如回流焊、热量表、阶梯计费水表、渠道建设等营销思路技能的培训；财务流程财务知识的培训等等。

今年培训的特点是打破往年单一被动的讲授方式，采用了互动的座谈方式，让每个员工积极参与进来；采用了“取之于民，用之于民”的思想，引用员工身边发生的实际案例等等。如制造分公司质量成本、质量意识的培训；服务部服务意识、服务技巧的培训等等。

为了避免培训流于形式，保证培训效果，在对市场部、销售部、服务部进行的系列光盘培训中，我们让参与部门提意见，并在光盘播放完后进行座谈，让每个人都谈自我的收获等等。

总之，我们积极动脑对培训及考核的方式、方法进行了有效创新。事实证明，此方式是有效的，因为经过培训效果评估，员工的评价较高。

>二、行政管理工作

今年办公室工作的重点是转变思想，在为各部门供给好服务的同时，改变原有的思维和工作的方式、方法，对现有工作进行创新，不再依靠于原先的供应商、服务商，引入模拟招标的方式进行大件办公用品的购买，所有的工作都以成本控制为主线。

另在工作中宣贯做工作要先了解目的是什么，不要为了做而做。如办公设备的管理，真正做好物品登记，对设备流转进行了跟踪并及时登记台帐等。

1、办公室费用控制。在同样的效果下，名片价格由15元盒降至12元盒，耿总提出能够不使用该效果的名片，那么价格还能够下调至少2元盒；经过200元的攻关，今年残联保障金能够免掉，为公司节俭2万余元；经过一系列的斗志斗勇工作，为公司节俭物业管理费3000余元；经过谈判，仅用了2800元为公司购买了一套办公家具；在九月份超过6000余元电话费的情景下，经过一些办法，使得十月份话费降至4000余元；工会费少缴纳一个季度的费用20xx元，在申报资料中减少人员，尽力不订购其要求的杂志等等，在订飞机票时，为公司节俭80余元的机场建设费和保险费；在修理打印复印机时，为避免原先的一家垄断，我们经过多方考察，选择了另外一家，在此次维修过程中为公司节俭了800余元，打破了原先为了保证正常使用而不敢换其他服务商。前段时间打印机有时会出现问题，我们就是在试验，验证原服务厂家说的是否属实，是否需要全部更换，虽然有时耽搁了大家的使用，但对公司来说是一个成本控制的质的飞跃，对我来说也是，顶着那么大的压力那么大的风险去换，确实需要勇气。

2、办公室的日常工作：

(1)完成公司总部各类会议的安排及会务准备工作，会议做到有记录、有纪要，保证各项汇报工作和分配工作有记载、有档案，为公司今后的发展奠定了原始档案基础；完成各类办公文件、会议资料、上报资料、对外宣传资料等的起草、上传、下发及档案资料保存；完成公司各类文件资料的打印、复印、编排、装订工作，异常是配合今年融资工作的开展，完成了很多的企业资质及各种资料的准备工作。

(2)较好的完成总部办公用品的购买、发放、统计工作，做好车辆调度，并做好车辆维护、年审、养路费缴纳。

**祥龙公司工作总结10**

转眼间，我在xx工作已经\_年零\_个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20xx年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这一年来的具体工作情况总结如下：

>一、以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点

我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

xx年，是xx\_的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的\'正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

>二、完成本职工作，销售助理是一个非常讲究责任心的岗位

一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以程度保证公司的信誉，在这一年中，完成xx多份合同的制订，xx多笔货物的销售手续，尽能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订;由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

>三、一年来，自身的差距和不足还是有的

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

20xx我们公司“xx”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“xx\_”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20xx年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn