# 新去茶叶公司工作总结(必备8篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2025-05-21

*新去茶叶公司工作总结1一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是...*

**新去茶叶公司工作总结1**

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**新去茶叶公司工作总结2**

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20\_\_年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

**新去茶叶公司工作总结3**

自20-年开始建设服务专业的茶艺实训室起，我校茶艺专业室发挥了他应有的作用。这个总价值十万元的实训室，既能提供教学服务，还能提供校企合作，更具有产、学、研多功能价值。

一、实训室设备概述

茶艺实训室共拥有一个根雕茶艺桌、一个大茶桌，一个高档茶海，六个学生用茶艺桌及8个训练茶海，观赏茶具10套，学生训练用茶具10套，并有多种名贵茶叶等。总价值十万多元，强大的实训室设备基础为我服务专业的产、学、研提供强大的物质保证。

二、实训室管理

1、健全机构，制定具体管理措施2、健全制度，规范文件3、实施例会制度，每周检查工作

4、制定专业队使用记录登记表及专业队训练记录，认真做好使用记录，及时测验学生，发现问题，及时纠正

5、认真做好设备维护及维修工作

实训室设备种类繁多、而且部分设备易损坏，尤其是茶艺设备，保护难度很大。但我们都非常清楚，做好实训室的现有设备的维护及维修是保证教学的关键。为此落实学生责任制，保证了教学实训工作的顺利完成。

6、加强固定资产管理

按照学校管理部门的相关制度，实训室制定了资产管理的具体实施办法，并严格执行相关规定，确保资产帐物的准确、清晰，设备调整规范管理。

三、圆满完成训练目标

1.完成专训内容：

按照学期初的专训内容：学习各种功夫茶的解说词，并背诵记忆;熟练掌握冲泡绿茶中的龙井、碧螺春茶，乌龙茶中的铁观音以及一些花茶和多样红茶的技巧，并能够灵活运用;能够自己编写功夫茶解说词，完成了专训内容。

2.认真执行专训要求：

(1)所有专训学生必须按时参加专业训练，如有特殊情况要提前请假。专训教师每节课要认真点名，做好记录。

(2)专业课训练，学生要听从老师安排。上课期间，禁止学生随便说话，随便出入教室，随便接听手机，不许乱吃零食。

(3)专业教室的物品要注意保管，注意学生的损坏情况，如有损坏，学生要双倍赔偿。

3.圆满完成考核工作

一学期的专业训练结束之后，按照茶艺专业队考核方案，认真严格的完成了专业训练考核，考核结果非常圆满。

总之，在这几年的实训室的建设和管理中，我们虽然付出了辛苦但也得到了巨大的知识和精神上的财富。我相信我们多媒体实训室会将会在学院的人才培养工作中发挥出更大的作用。

**新去茶叶公司工作总结4**

怎样成功经营茶叶店

随着社会发展的进步，越来越多的茶叶店兴起。随着茶叶的热销，越来越多的人投入到开茶叶店的浪潮中，但是，并不是投入了就一定有收获的。那么，成功经营茶叶店有没有什么秘诀呢？

怎样成功经营茶叶店

一、茶叶品种要齐全

消费者对茶叶的要求五花八门，作为经营者一定要适应市场需求，尽量达到品种齐全，确定自己经营的主品种外，不能拒绝其他品种，不要自我封闭，应该有宽容的胸怀，接纳新品种。一般茶业店经营的品种至少有100多个，铁观音、凤凰单枞、普洱、花茶、毛尖、高山茶等是必不可少的主打产品。有些冷门货可以少进一点，留下供货者的通讯地址，以备急用。

二、了解经营地区消费者口味

对茶叶的好坏如何最终决定权在消费者，对于经营者来说关键是要根据消费者口味供货，不同的地区消费者口味也不同，如北方喜欢花茶，南方喜欢绿茶，西北喜爱砖茶。各个地区的每个区域又不一样，以北京为例，东城区喜爱味浓、汤浓、香浓，海淀喜爱味稍淡一些，汤黄而亮，郊区则喜爱苦涩味重一点，耐泡就行，这样就要求经营者经常去调查研究，与消费者广泛接触，针对需求，更新口味。

三、定价合理化

茶叶的销售价格一直是一个很难解决的问题。前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望茶止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。在保持好的质量同时，一定要有合理的定价，首先确定你的进货成本价，在计算出你的经营成本及你的合理利润，依据市场定出一个合理价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争，当然名优茶、特种工艺茶具有特定艺术价值，其定价可以高一些。

四、商品全方位立体结构

商品立体结构与品种齐全是有区别的，一是在品种齐全的基础上增加茶叶不同等级，如“黄山毛峰”有明前特级、特级、一级等；“牡丹绣球”有“头春”“二春”“三春”。二是经营茶叶同时经营与茶叶有关的商品，如茶具、茶书、茶点、茶水、茶保健品、茶字、茶画及文房四宝，茶具有紫砂、瓷器、玻璃、不锈钢等等，而紫砂有高、中、低，有套壶、单壶、怪壶，有黑泥、白泥、红泥等，茶点有瓜子、开心果、牛肉干等。三是采取与众不同的包装与储存，如花茶锡箔袋包装，绿茶可以放在冰柜里保鲜出售等，茶叶的主体结构要根据不同地区不同消费者而定，须经市场调查，不能盲目模仿，盲目拼凑。

五、商品陈列有序

商品的陈列好坏直接影响到消费者对茶叶店的感觉。种类不同的茶叶及与茶有关的商品一定要合理的陈列，首先是分类，如花茶区、绿茶区、红茶区、保健茶区、极品茶区、茶具区；其次是档次，为了让消费者一目了然，最好在各个区内放上茶叶的简介（产地、品位、特点等）；再者是整体的布局，要根据你经营点的整体环境，将茶叶、茶具等与你店内店外结构起来，使陈列的商品协调一致，构成一副赏心悦目、心旷神怡的立体画面，给顾客一种流连忘返的感觉，同时体现井然有序，繁多而不乱。

六、品茶、茶店、茶艺连为一体

如果你的茶店面积允许，经济实力跟得上，最好与品茶、茶点、茶艺连为一体，一家很别致的茶店连上一个别有风味的小茶馆，茶馆内环境优雅，墙上挂几幅字画，室内摆上几盆盆景，原质的木桌、木椅，桌上一套精致的茶具，及碟精美的茶点心，加上身着合适服装的招待小姐、先生，定时来几场茶艺表演，也可长期表演，或设立古筝、古琴演奏古曲名曲，别有一番情调，收费不要太高，更不能附带酒类、烟类，这样顾客在品茗之后，购买欲望大增，何乐而不为呢？

七、提高营业员的整体素质

一个茶店经营的关键在于营业员的整体素质，营业员是茶店的眼睛，提高营业员的整体素质是开好茶店的最关键环节。作为一个茶店营业员，首先要有好的文化素质，最好会一两门外语，要掌握有关茶叶的专业知识，包括茶叶的种类、产地、质量标准、特点、冲泡方法、储存方法等。同时还有综合知识，如茶艺、茶道、茶礼、品茶、斗茶、茶叶历史等。

八、建立规范的财务制度

经营必须建立规范的财务制度，这一点不能忽视，不管你用的营业人员是谁，都要做进货、销售、库存、优惠、报损现金账目，月末盘点，毫不留情。

九、赚钱也要讲诚信

做茶叶要想生意源源不断，讲诚信是最重要的，即使对于完全不懂茶的消费者，也绝不可以采取价格欺骗的方式博取暴利。

十、做好售后服务工作

营业员在成交过程中，肯定要做好售前、售中服务，这是理所当然，但是成交以后，顾客已付款，售后服务尤为重要，包装、提袋包装等，礼貌地送客人出门，给顾客留下一个好印象，同时，有些顾客因对本店茶叶口味不适一定要包退、包换，不能找出半点理由拒绝，同时，应建立顾客档案，多听一听顾客的意见。

十一、做好广告、促销工作

广告、促销对商家的重要性是众所周知的，有条件的茶店，完全可以利用电视、报纸等。条件不具备的也可利用营业员、业务员印制一些小广告进行宣传。促销应该多做，形式多样，可以优惠，也可以按购买的金额赠送一些与茶有关的礼品，如茶具、茶书等。不论广告也好，促销也好，一定要取信顾客，不可欺骗顾客，言行一致，表里如一。

十二、做好长期作战的准备

茶叶作为一种特殊的消费品和艺术品，顾客对其口感、滋味、内质、品位要一个相当的时间接受和评定过程，这样，就要求经营者要有耐心，不要开张几个月或一年挣不到钱就不相干了，要不断的进行宣传，同时针对顾客的要求不断改善，虽然开个茶叶店没有八年^v^那样“论持久战”，但也须两三年功夫不可，这也许是许多茶叶经营难以走出的误区。

**新去茶叶公司工作总结5**

一是建立了一系列财务管理制度并督促各单位认真执行，全年公司除大部分使用局财务核算制度外，还针对公司实际情况制定了《费用管理办法》，《资金管理办法》，《办公用品管理办法》，《计算机管理办法》，《经济活动分析制度》，《费用预算管理办法》等几个规范性财务文件。并在全公司范围内实施，保证了公司在几个主要费用标准上的统一。

二是制定了年度费用预算的统一标准，针对具体的岗位给定具体的标准，并每月反馈给各部门，要求各部门每月进行分析，对全公司各单位的管理费用每个季度进行一次分析，并上报局财务部。管理费用控制在年度预算范围内。预算管理得到稳步推进，细化预算内容。按科目进行了分类统计，为全面预算奠定基础;预算方案根据各分公司反馈回来的意见适当调整后，经总经理审议通过后形成正式文件下发至各分公司，使各单位对本公司的预算有一个全面的了解，增强了预算的透明度;增加预算的刚性。我们注重了预算执行中存在的问题和有关情况，不定期的向公司领导反馈情况，对于超预算等问题严格审批程序，对申请调整的事项，需经过专门的论证分析后，按规定的程序批准后执行。一年以来，预算的总体执行情况良好。

财务部制定了经济活动分析模块，将相关表格相对固化，形成标准的程序和指标。通过对经营活动的现金流量分析，总结公司现金流量的来源和贡献，通过定期财务分析，使各公司对所负责业务的现状能及时准确地了解，促进公司内部降低成本费用，提高经济效益。

一是在财务部人手较少的情况下，通过有序的组织，能够轻重缓急妥善处理各项工作。财务部每天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作。这是财务部最平常最繁重的工作，一年来，我们及时为各项内外经济活动提供了应有的支持。基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一直很大，财务部员工本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。

二是及时向有关领导提供各种报表，及时将公司财务状况汇报领导，便于领导决策。

三是配合上级部门及时完成上市831工作。四是加强财务检查及内控管理力度，防范资金风险 公司收入资金、费用资金纳入企业货币资金帐户核算，便于对现金的监控管理;制定了定期财务检查制度，每季度组织1次财务检查，检查重点放在印鉴是否按规定分管，资金管理、存货管理、固定资产管理等方面，并针对检查中存在的问题限期整改，并检查其整改落实情况。

总之，本年度全体财务人员在繁忙的工作中都表现出自己的努力和敬业。虽然做了很多工作，但还有很事情待着我们，还有些事情做的不够。一是上半年铁路项目有一部分核定上交资金未按照规定及时足额收回来;二是财务部门未能经常深入分公司和项目了解第一手资料和情况;三是在审核各部门情况的时候把关不太严格。

在新的一年里，财务部将一如既往的紧紧围绕公司的总体经营思路，从严管理，积极为公司领导经营决策当好参谋，具体有以下工作安排和计划。

一是按财务预算科学合理安排调度资金，充分发挥资金利用效率。平时要积极提供全面、准确的经济分析和建议，为公司领导决策当好参谋，

二是深入研究税收政策，合理避税增效益。新的一年里，全体财务人员应加强税收政策法规的研究和学习，加强与税务部门各项工作的联系和协调，通过合理避税为公司增加效益。

三是搞好固定资产管理。凡是资产都应该为企业带来效益。xx年，我们应加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。

四是加强管理，挖潜增效，为生产经营目标的实现和效益的增长服务。管理是生产力，是企业正常运行的保证，管理是提高企业核心竞争力的关键环节，建立创新的机制，必须靠管理来保证，管理对企业来说是永恒的。为此，财务科将加强内部管理列入工作重点，即进一步加强财务管理，降低财务费用用，控制生产成本，实行全面预算管理，合理安排，压缩不必要的或不急需的开支，做到全年生产、开支有预算，有计划，使企业资金得到有效合理的发挥效益。同时对于机关部门的费用，实行科学预算，包干使用，并纳入年底对各单位的考核，有效控制各项费用的不合理开支。

五是明确责任，从严要求，积极抓好会计从业人员职业道德素质培训，提高服务水平。

六是稳定财务队伍，继续加强会计从业人员业务培训，使全公司财务会计工作再上新台阶。我们具体从以下几方面入手：

1、加强理论培训，增强财务的宏观经济管理意识。使财务人员从仅仅应付日常业务的工作状态得到改变，充分认识财务工作的连续性、复杂性，培养超前意识。

2、加强企业经营财务分析培训。以推行全面预算管理为目标，培养会计从业人员企业经营管理的事前预测、事中分析和站所基础财务分析工作。

3、加强会计实务培训。注重工作效率，以推行财务会计电算化核算为目标，全面提高财务人员素质。

最后感谢各位领导一年来对财务部全体员工的支持和关爱。

**新去茶叶公司工作总结6**

对湖南茶叶销售、茶馆经营现状的市场分析在湖南迪达农业服务中心实习期间，负责湖南茶叶的销售，茶馆经营的市场调查，了解茶叶、茶馆的现状，以便为茶叶的生产、经营提供咨询服务。首先被介绍到其相关联茶叶公司进行为期一个半月的市场调研。

在该公司参与茶叶的选购、零售、茶馆的日常经营活动。长沙的茶叶批发基本上在高桥大市场的茶叶城，如西湖龙井、碧螺春等。虽然茶叶只分为不多的等级，但由于制作工艺的差异，产于浙江杭州西子湖畔的群山翠谷中，因龙井泉和龙井寺而得名)它的外形扁平光滑，形似莲心、雀舌，色泽翠绿略黄;叶底均匀，龙井茶炒制工艺精湛，采摘的茶叶极为细嫩，全部采用嫩芽制成的龙井茶，采一芽一叶炒制儿成者，采一芽二叶初展炒制儿成者，一般每公斤特级龙井茶约2～8万个茶芽“鉴定茶叶主要看茶型、茶香、色泽”尤其区分不同级别时。炒制精妙的茶叶应是保持茶叶之清脆。本是清嫩的茶叶一经炒制变得乌黑，便算是下级品，茶叶城的货源多为可靠，除各地茗茶外，茶罐，茶具店以卖宜兴紫砂壶类销路最佳，紫砂壶档次多，不过紫砂壶不论好坏，都有泡茶不走味的特点，差别在于其制作工艺粗糙程度不同，进而影响对茶香的吸收程度，较少吸收茶香，前后两次冲泡的香味不容易混得过多，批发茶叶后，成本自然不同，处于不同地域得零售店可以根据不同成本适当调整售价，对规模不大的茶店而言。散茶比袋装茶的利润空间更大。

顾客可以直接看到茶叶的色泽，相比袋装茶而言，——零售商的利在于可以取得袋装工人创造的部分价值，当然不可避免有些消费者更偏好于袋装茶”于是一定的袋装茶是必要的，特别是一些袋装泡茶(如红茶)便于冲泡。说到茶馆不可不提及茶道和茶品，喝茶是一门艺术“茶馆便是其最佳展现之地，茶艺十六道的首道是精器妙用。泡制功夫茶(如乌龙茶)数用紫砂壶为妙”当然紫砂壶仅适用于泡耐泡茶，多数绿茶(如西湖龙井)则不适用，可改用盖碗，活用玻璃杯。现在玻璃杯用得很普遍，源于玻璃得透明，可以看到茶叶冲泡后婀娜多姿的形态，泡茶的基本程序是洁器——温杯(壶)——投茶——冲泡——分茶——品茗，冲泡时极为讲究，应高冲，用水流冲击茶叶。使其泛出茶香。将水壶由上向下反复提三次，一是让杯中的茶叶在水的冲击下上下翻滚，促使茶叶的有效成分迅速渗出“古有言投茶应有序。关公巡城是指循环斟茶，茶壶似巡城之关羽，此番目的是为使杯中茶汤浓淡一致。且低斟是为了不使香气过多散失：巡城至茶汤将尽时，将壶中所余斟于每一杯中。这些是全壶茶汤中的精华。使消费者一看就能产生良好而深刻的印象。内容符合食品标签通用标准的规定，质量等级，出厂单位和地址，保存期限和品饮方法等。其外包装的文字，图案要充分考虑销售对象的文化传统，经济发展水平，色彩也要根据不同国家和地区的消费者的需求和民族习惯而定。

科学地储藏茶叶是开茶店，茶馆所必须的，特别是精制茶，应找到一种经济实用，简便易行的储藏方法，以最大限度减少茶叶品质损失。常见的储藏方法有常温储藏法，低温储存法，充氮储存法，除氧储存法，单就绿茶而言，因绿茶易于变性，固宜低温储藏，高档绿茶在冷藏时，还必须同时采用抽气充氮法收藏，外销绿茶，由于运输周期长，加上运销地区温度普遍较高，茶叶的含水量要控制在一个较低的水平上。以免受高温影响，使绿茶品质降低。红茶、乌龙茶与绿茶稍有不同，它经一定时间后熟，品质反而会有所提高，故一般适宜常温下储藏。但在高温高湿季节，茶叶易于吸潮，并伴有高湿气味和酸味，有的还会有酶陈味，所以也要控制温度不宜过高。经过较长时间高温储藏的红茶，乌龙茶业已后熟，如需继续收藏，则以冷藏为好。对于一些较大宗的名茶，在储藏上必须十分讲究，凡有条件的以抽气充氮法兼冷藏为佳，又缺少现代储藏条件，则可采用传统的灰储藏法或炭储藏法。为保持龙井、旗枪、碧螺春、君山银针、黄山毛峰等极品名茶固有的色泽、香气和滋味，可采用石灰块储茶法。它是利用石灰块的吸湿性，使茶叶充分保持干燥，以延缓变质。木炭储茶法适用于各种名贵绿茶、乌龙茶和花茶的收藏。茶叶是比较有潜力的行业，一是市场需求稳定且较大，特别是在环境幽雅的茶馆并不亚于在咖啡厅。该行业进入门槛不高。

**新去茶叶公司工作总结7**

在全体管理人员和员工的共同努力下，在广大茶友的支持下，茶楼的局面发生了翻天覆地的变化。现就全年的工作总结如下：

一、取得的成绩

1、经营规模由小变大;

今年茶楼在经营规模上有大幅度的提高，经营面积由原来的120平方米发展到现在的210平方米(一层增加到二层)。

2、从业人员有所增加

今年在规模扩大的基础上，从业人员由原来的4人增加到现在的5人。其中一线人员由原来的1人增加到现在的2人，基层力量得到充实。

3、服务质量有所提高

在扩大经营规模后，茶楼进行了正规化建设的起步工作。制定了一系列切实可行的管理制度，同时对员工进行了全面的培训。服务质量有所提高。

4、产业链得到延长

由于茶楼开辟了一部分的豪华间，消费的客户也由原来单一的中低端客户发展为高中低端客户全面开花的大好局面。

5、企业文化建设已有雏形

今年，茶楼在着重点加强硬件建设的同时，也使企业文化建设同步进行，提出了“打造百年老店”的口号。

二、存在的问题

1、经营业绩不太理想在全球金融危机和国内市场竞争的双重压力下，茶楼的经营业绩还远没达到预期的效果。

2、无核心竞争力在目前日趋激烈的市场竞争中，茶楼规模不够大，员工素质参差不齐，虽然进行了价格调整，但经营无明显改观，说明降价并不是竞争的有效手段，无核心竞争力才是当前的症结所在。

3、员工市场意识不强

一线员工思想观念未转变，在服务上未站到领导的高度看问题，经常对客人说：“老板说的--”使茶楼高层左右为难。

4、产业前景不容乐观

行业门槛低，一间房子摆两桌机麻便可开公司，以至于大大小小的茶楼遍布大街小巷、高楼平房。由于自动机已推出到极致，产业升级换代的可能性不大，加之当前人们的娱乐方式多样化，所以该行业已属夕阳产业，前景不容乐观。

三、下一步打算

1、统一思想，转变观念，深入贯彻高层经营思路，把全体员工的思想统一到茶楼发展上来。

2、加强员工培训，请进来走出去，带领茶楼高层领导到北京老舍茶馆参观学习，为打造百年老店夯实人力资源。

20\_年，取得了成绩，也存在不足。感谢广大-麻友的支持，希望通过全体员工20\_年的努力，使茶楼工作更上一个台阶，为茶楼的第二次腾飞(上市)打下坚实的基础!

**新去茶叶公司工作总结8**

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

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