工作总结

时光飞逝，辞旧迎新，新的一年又开始了，2010年的工作也画上了句号。 回顾2010年的工作历程，作为一个在通信公司工作一年多的新手来说，一年多 来使我学到了很多在本职工作运销方面的技巧在各位领导和同事的指导和帮忙 下更是对营销工作有了进一步的认识，也更深刻的体会到做通信市场工作的坚 信，更深刻地认识到作为一名运销人员，应具备的职业道德，工作技巧的作用， 回顾一年来的工作，的确有很多的东西应该好好的总结一下，让新的一年里有更 进一步的工作准备效率的提高。

作为通信公司的一名员工，我深深感到公司之蓬勃发展的朝气。在一年里, 我在公司领导、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。现在 我是公司集团客户中心的一名普通员工，公司于2010年成立集团客户部，我从 区域营销中心再次分配加入到集团客户部时，我对整个大客户用户发展和维系等 方面的知识很精通，但是对于新环境、新事物、新的同事比较陌生。在领导的帮 助下，我很快重新了解到集团客户部的性质及其大客户市场开发和后期维护的知 识。作为集团客户部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企 业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的 素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技 能。此外，还要广泛了解整个大客户卡的销售的动态，走在市场的前沿。经过这 段时间的磨练，我已基本成为一名合格的销售人员并且也在摸索中找到了如何带 领直销客户经理按照公司要求完成任务的步骤。经过一段时间的磨练，我已逐步 成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作，在思想觉悟方面有了 更进一步的提高。

这一年来首先做了 “零首付手机”活动，因为这是一个新的针对低消费群 体的资费，为了更好的完成任务，我们更需自己深刻了解资费情况，更多的对客 户进行宣传和解说，我们也亲自的去各卖场去销售，在销售过程中虽然遇到过冷 漠，但是我们们还是耐心讲解给每一位客户，让每位客户感受到我们公司的热情 服务；在这些活动中，也了解了客户的需求，在以后的营销工作中以客户第一黄 客户至上手宗旨，服务好每一位客户。这段时间让我更能较为全面的了解，接触 也更多方面怕营销工作的实质，也让我觉得自己还缺乏很多欠缺的东西，我应该 在以后的工作中对销售相关知识加重学习，加深认识；由于自己能用心的工作， 在领导的帮助下基本完成公司下达的营销任务。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不 断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它， 你就会得到一种什么样的结果。任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工 作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考: 一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使 之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实 现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当 中，公司会不断的发展只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大 家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队的目标。二是实现目标要有一种正确 的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可 行的目标。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相 结合，要能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书箱积极学习 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。

在新的一年中有了新的工作计划，我应吸取上一年好的工作经验在实践中 发挥作用，一是加强业务精通，增加自己对资费的熟悉，掌握各项业务流程，从 而提高工作效率；二是加强内部个人间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集 体潜力，提高自己的应变能力、工作能力，在具体的工作中形成一个清晰的工作 思路。热爱自己的本职工作，能够正确认真对待每一项工作，搞好同事关系，工 作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，更要加班加点完 成工作，保证工作能按时完成，同时在工作中学习了很多东西，锻炼自己。

总结一年多的工作，尽管有了一些的进步，但在一些方面还存在着不足。比 如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，还有待于在今后 的工作中加以改进。

在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作 效率全面进入一个新水平，努力学习公司的各项业务，真正做到一个专业的通信 行业工作人员。