

个人业务述职报告

个人业务述职报告 1

__年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自身分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况述职如下：

一、__年销售工作取得的成绩

__年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的__店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的__%。总销售__辆车，总销售额__万元，回笼资金总计__万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，特别是在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

（一）抓好自身建设，全面提升素质

作为销售经理，我深知自身责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自身，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，利用到具体实际工作中，以此全面提升自身的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（二）抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了保证展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的管理工作：

1、带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

2、时刻关注展厅内的水、急救药品等生活常需物品是否齐备，以方便为客户提供更加精细的服务，树立公司的窗口形象；

3、客户来店时，值班销售人员迎至展厅门外，主动微笑招呼客户，帮助客户打（拉）开展厅大门；

4、销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自身，并递上名片，请教客户称谓。

（三）抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自身的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提升销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)树立信心，排除万难

__年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五)制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造不错经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六)提升客户认知度，扩大产品消费群体，加强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的不错信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取不错经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能更好的为客户提供服务。

(七) 抓好售后服务，提升服务质量

我重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

首先是抓客户，增多客户对专营店的依赖感和归属感

我努力将服务做细、做精，提升客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1、确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2、进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改善措施，加强对重点客户的维护。

3、维护与客户的不错关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增多客户对专营店的依赖感和归属感。

第二是抓服务，提升客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增多专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，推动服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工提供人性化的后勤保证，保证专营店业务流畅的开展。

第三是抓培训，提升员工的整体战斗力

增加培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，加强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力；塑造员工服务的工作态度，重视细节问题的发掘，促使员工主动提升自身素质。

每周安排进行个小时的岗位专业知识培训，不定期考试，并将考试成绩纳入月底绩效考评当中；针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结，形成备忘录；每月分批组织人员到其他专营店参观学习，相互交流，共同提升；利用周一的晨会，全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针，进一步明确岗位职责，进一步提升工作效率；每天安排员工进行各自岗位技能展示，并由部门经理当场点评，激发广大业务员的工作热情，达到共同学习、提升的目的。

三、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不但能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自身的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

四、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自身，衡量自身，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提升到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好工作的知识和技能，提升自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自身，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，加强工作责任心，学习关于规章制度和业务知识，提升业务技能和综合素质。

个人业务述职报告 2

尊敬的领导：

您好！

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，下面总结一下在销售时应该注意的几个方面：

- 1、以不错的精神状态准备迎接顾客的到来。

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而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”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

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，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能导致的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选适合首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝首饰。

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。很多营业员当顾客明确提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自身的描述中，这样容易产生枯燥无味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所明确提出的质疑，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。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的关于钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道：“满意的顾客是的广告”，“影响力的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客明确提出质疑时。

5、推动成交。

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，例如给自身的同事或顾客的同行者谈一下关于首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务。

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，例如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放到一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么？”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬 140 倍，比水晶硬 1000 倍（这可能又是她办公室的话题），如果堆放到一起就会损坏其他宝石”。……最后用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，例如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

7、总结销售过程和经验。

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提升。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行径。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自身。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。因此讲，诚信有利于别人，更有利于自身。

个人业务述职报告 3

20__年6月，对于我来说，是人生路上的一个转折。被处领导任命__幼儿园的业务园长。作为园长助手，既站在分管工作的角度思考问题，又能站在园长的位置上设身处地为园长着想，做到补台不拆台，助手不甩手。这一年，在全体教职工的通力合作下，幼儿园硕果累累，各方面都有了长足的发展。作为幼儿园的业务管理者，在分享这份喜悦的同时，也对自己的工作进行了总结与反思，现汇报如下：

一、师德为先，岗位尽职

幼儿园无小事，事事育人；教师无小节，节节为楷模。我严于律己，做到坚持学习不放松，率先垂范，提升自己；坚持带队不放松，掌握情况，加强研究；深入群众不放松，真诚待人，凝聚人心。微笑放在脸上，感谢挂在嘴边，老师和家长评价我亲和力强，家长说我有责任心，因为我把他们的利益、需要放在首位。本学期我进班听课40余节，亲自写宣传与教育资料向家长发送，幼儿来园和

离园时，我站在大门口与家长亲切交流，虚心听取意见，热情和小朋友打招呼，缩短了与家长的距离。

二、注重学习，提升自我

我坚持读书学习，认为业务园长不是一个职务，而是一个职业

,

如果是一个职业，我必须具备这个职业所需要的一切素质，我必须有更多的知识和能力，必须把握各方面的信息，使自己保持对新事物的敏锐感觉，必须使自己的思想观念始终在时代前列，才能不被激烈的竞争所淘汰。我坚持不懈地吸取各方面的新知识、新思想、新观念，坚持不懈地读书，使读书、思考成为我工作和生活中不可缺少的习惯。在自我学习的同时，我鼓励教师学习，每月有推荐的学习材料：如《自动自发》、《细节决定成败》、《没有任何借口》《读者》等。

三、与教师团结一致，达成年度目标。重点做好以下工作：

(1) 加强幼儿的安全教育工作。思想上高度重视，完善规章制度；目标分解，责任到人；人防、物防、技防到位；利用每周一小喇叭广播对幼儿及教师进行安全宣传教育，开展消防演习，开展“我是小小交通安全员”主题活动，提高教师的认识与幼儿的能力。通过环境创设、游戏操作、模拟练习、实地观察、知识竞赛等让孩子在生动有趣的真实情景中获得有关知识，提高相应的能力

（2）抓好我国的教研教学活动。带领全体教师贯彻党和国家的教育方针，坚持依法办园、以得立园。确立“以孩子发展为本”、让幼儿在“在活动中求知、在快乐中成长”的办园宗旨，以课程教材改革为抓手，向幼儿进行全面的素质启蒙教育，培养“健康活泼、好奇探究、文明乐群、勇敢自信”的孩子。抓住保教中心工作，注重理论联系实际，积极开展现代学前教育的实践与探索。组织全体教师紧密围绕幼儿园教育目标，坚持贯彻落实《幼儿园工作规程》和《纲要》精神和要求，结合我园幼儿实际情况，开展切实有效的教育教研活动。

一是要求教师将探索型主题活动与做中学紧密结合，主题探究活动是我园多元化课程活动中的方法之一，是以主题认知为线索，教师和孩子一起进行深入研究的一种学习方式。通过一课三研，使教师注重激发幼儿内在的学习动机，让幼儿通过主动探索和亲身参与，与周围环境中的人、事、物产生交互作用，从生活、学习、运动、游戏活动中，让教师学会运用尝试教学法、感知操作法、情景教学法、设疑表述法，来构建“玩中学、问中学、想中学、做中学”的活动模式，让幼儿积极思维、大胆想象、乐于表达；

二是加强探索主题活动中的幼儿发展记录研究。尽管事务多、工作杂，但我合理安排时间，深入一线，经常和教师们一起切磋商讨，给思路、出点子，使教师既为幼儿提供丰富、实用、有效的操作材料，引领教师创设探索的主题活动课程环境，环境布置不断随孩子的学习内容的变换而变化，使环境对孩子的学习起能动的作用，在幼儿的学习探究过程中，不断展示幼儿研习活动的各项纪录、成果和美工的作品，使学习环境具有较强的可视性。又组织多样性的活动如集体活动、小组活动、个别活动，捕捉幼儿寻常时刻，探索幼儿多种记录方式，来提高教师的观察能力，学会回应策略，让幼儿充分地用自己的语言表现表达；

三是重点抓保育员开展“科学育儿”专题研究，和保健医生分析研究幼儿的心理健康问题，制定幼儿心理健康教育行动计划，并将每周一定为由保育员组织开展幼儿心理健康教育和一日常规培养教育活动日。

3、赋予家长工作新的成效

在这一年中，我们幼儿园的`家长工作也迈出了可喜的一步。家长们从开始的不支持逐渐过度到认可——支持——主动配合——积极参与，为我园积极地打造“公信”教育和更好地开展教学改革提供了良好的社会保障。除了一些日常的家长工作，如家访、家长半日活动、园长信箱、家长学校等活动外，主要归功于各年级组的团队智慧和创新举措。如小班以新生家长咨询了解幼儿的情况、家长观看孩子一日活动的形式，让家长感受到了孩子们入园1个月前后的两种截然不同的表现，他们无不感慨教师的辛劳；针对家长目前最热门的话题：如孩子冬天睡午觉要少脱衣服、孩子上了幼儿园为什么老是生病等内容，让家长展开热烈的讨论，通过讨论和教师的讲解，他们才发现自己的想法是多么的自私和幼稚；通过家长开放日、家园栏、教师寄语、教育教学家园交流观摩等形式，为家长搭建了一个交流学习的平台，进一步提高了家长工作的积极性和主动性；这一次次精彩的家园活动，都融入了我们教师的智慧与心血，这一次次的家园活动把我们教师和家长的距离拉得更近了。家长们一致认为：孩子们在向幼很放心，我们对老师和孩子都寄予了希望、充满了信心。在这学期的家长问卷调查中，对向幼办园质量的满意率和较满意率达95%。

四、做好对外宣传工作，提高幼儿园知名度，为创名牌幼儿园而努力。

幼儿园要顺利发展，形象建设是推进公共关系活动必不可少的手段。为向外界充分展示我园的办园理念和特色，将幼儿园的有关信息及时、准确、有效地传播出去，争取公众对幼儿园的了解和理解，提高幼儿园知名度和美誉度。本学年向阳幼儿园充分整合各种资源，本着尊重、平等、合作的态度密切与社区、家庭的合作，共创育儿的大环境扩大幼儿学习空间，尝试幼儿课外活动，培养幼儿良好的社会情感如：组织大班幼儿开展“寻找春天”

远足活动；幼小衔接“参观小学”和“参观井场”活动对幼儿进行爱祖国、爱家乡、爱油田的教育，中班走进社区植树活动，结合安全周开展了“家长助教”和“珍爱生命、远离火灾”大型消防安全演习活动，走进社区开展尊老敬老共度欢乐重阳节活动；成功举办庆六一文艺会演和走进社区携手共创美好未来广场大型师幼文艺演出活动、“家园迎新联欢活动”、“教育教学家园交流会”参观邮局；超市购物，种植饲养等，让幼儿走近科学，亲近自然，感知社会。陶冶情操，形成良好的品质，使孩子更加活泼开朗、富有创新精神。在继续做好园内宣传窗的更新，办好幼儿园园报及发放工作之外，本学期在处领导的支持及园办的努力下，幼儿园建立了自己的网站，并受到了较好的成效，达到了宣传形象、扩大影响的目的。

5、规范管理，打造公信

公信教育——本着取信于民，真诚服务于公众的精神，依法办教育。我们要打造公信教育，必须通过幼儿园的质量和教师的形象来体现。提高办学的质量，畅通沟通的渠道，作为业务管理者，我从以下几个方面去努力：

1、创设良好的学习环境——良好的学习环境是实施课程理念和目标的根本保证，是课程实施的一个重要内容，教师根据各学习区域的功能及学习活动内容，为幼儿提供各种活动材料，并利用墙壁、空间展示教师与幼儿家长收集的与主题学习有关的图片、照片、

实物等资料使幼儿园三层楼形成三个主题：花园、乐园和学园，让环境成为第三位教师。环境的改变，既美化了园舍，同时提高了家长的满意度。

2、提高教育质量——教育质量的提高，是家长最需要的。今天的教育，是对孩子一生有用。组织教师听教育专家课程课改报告，开展优质课活动观摩，请专家入园指导教育教学活动，开展“主题活动”“主题环境创设评比”和英语优质课竞赛英语培训以及教师专业素质综合竞赛等学习竞赛活动。帮助教师树立正确的教育理念：幼儿不是标准化的容器，也不是一张白纸，而是自主学习者，有待点燃的多彩的火把。以人为本，以幼儿发展为本。开展的师德教育，提高教师师德。

我鼓励学习，促进研究，推动交流，发展合作，促进教师的专业化发展。以教学研讨为切入口，以课题研究为突破口，以环境创设为关键点，以家园合作为支撑点，以实践活动为延伸点，使教研活动丰富多彩，富有成效。我园《教师双语培训研究》课题在湖北省课题研讨会上进行经验交流；确立了2个国家级课题，2个园级课题，提出了《重塑教师文化，推进师德建设》的命题，旨在通过探索与实践，认清和把握新时代教师文化的内涵和特点，探索塑造和提升教师文化的途径、方法及其规律，促使教师在思想理念、价值趋向和行为模式等方面适应信息时代要求、教师文化人形象，以良好的师德行为推进幼儿教育的改革与发展。在家长的强烈要求下，我带领教师探索“阅读欣赏”课程。确立正确的教育目标：一是培养阅读的兴趣，激发自主阅读愿望，培养良好的阅读习惯；二是整合各科教育，促进幼儿全面发展；三是亲密亲子关系，探索中国文化。在家园同步的教育下，让幼儿在愉快状态下体验和感受，主

动地学习，通过正确阅读、情景阅读、拓展阅读、经验阅读四个层面，创设生活情景，让幼儿想阅读；加强直观操作，让幼儿乐阅读；提倡合作互动，让幼儿会阅读，展开拓展活动，让幼儿学以致用。

3、注重教师的精神面貌——教师的精神面貌，是最暖家长心的。注重引导教师礼貌亲切待人；密切与家长联系；关心家长于微小处。服务工作要从大事着眼，小事着手，把每一件简单的事做好就是不简单。幼儿园的教育目标、教育内容、教育情况让家长知情与选择，教育教职工宣传幼儿园，赞美老师，处处维护幼儿园集体声誉。

发展的向阳幼儿园需要激情，需要创新。我利用各种机会激励教职工努力成为终身学习者，创新思考者，问题解决者，共存合作者，做一个负责任的教职工，要常自律，常求变，常学习，常反思，有激情。教育工作是平凡的，做好做细了就是不平凡。对于我个人而言，没什么成绩，但领导却给予我很高的荣誉，20__年分别被评为处巾帼标兵和湖北省优秀教师；看见向阳幼儿园的进步和教师的进步我感到欣慰，同时我也清醒地认识到自身的不足：

1、胆略不够。和上级部门的沟通不大胆、不积极、不主动；谋略能力还有待于进一步提高，应着眼于幼儿园的长远发展和可持续发展。

2、钻研不够。二期课改带来的不仅仅是教育教学上的改革，更要求管理上的改革与创新。作为一名业务园长，我应加强管理的实践与研究，不断总结、积累管理经验，使自己在管理的道路上逐步走向成熟。

3、交流不够。除了进一步加强和园内教职工的交流外，更要注重和外界的交流。交流是学习的机会，交流是宣传的机会，交流是提高的机会，我应克服自身性格上的弱点，主动把握时机，做好园内外的交流与合作，进一步推动幼儿园的发展。

人生的过程就是在学习、工作和生活中不断感悟、不断成长的过程。我在成长，向阳幼儿园在成长，我愿意用我的激情和智慧，和全体教师共同谱写新的篇章。

个人业务述职报告 4

尊敬的领导：

我是__公司销售业务员__，感谢您抽出时间阅读我的述职报告。在过去的一年里，我在销售工作中取得了一定的成绩，也经历了一些挑战 and 成长。在此，我将向您详细汇报我的工作情况和成绩。

一、工作总结

作为销售业务员，我深知工作的重要性和挑战。在过去的一年中，我兢兢业业地开展销售工作，不断学习提升自己的销售技巧和专业知识。我通过电话营销、客户拜访等方式，深入挖掘客户需求，努力实现个人销售目标。

二、销售业绩

在过去的一年中，我取得了一定的销售业绩。通过与客户的沟通和交流，我成功签下了多个大单，为公司带来了可观的销售额。同时，我也注重与客户的关系维护，争取到了不少回头客和长期合作客户，为公司稳定的业务发展贡献了力量。

三、市场拓展

针对公司的新产品，我积极参与市场调研和开拓工作，在新市场的'开发中取得了一定的进展。我坚信在未来的工作中，会有更多的机会将公司的产品和服务推向更广阔的市场，为公司带来更多的商机和利润。

四、团队合作

作为销售业务员，我深知团队合作的重要性。在过去的工作中，我积极参与团队活动，与同事共同分析问题、制定解决方案，共同努力打造更优秀的销售团队。同时，我也愿意分享自己的销售经验和技巧，促进团队共同进步。

五、个人成长

在这一年中，我也深刻体会到了销售工作中的挑战和压力。通过不断努力和學習，我逐渐提升了自己的销售能力和应对复杂情况的能力，取得了一些个人的成长和进步。

六、未来计划

展望未来，我将继续努力，不断提升自己的销售技能和专业知识，力争在明年取得更好的销售业绩。同时，我也将积极配合公司的市场拓展计划，为公司的业务发展贡献更多的力量。

七、感言

感谢公司领导对我的关心和支持，同时也感谢同事们的合作和帮助。在未来的工作中，我将以更饱满的热情和更专业的态度，继续努力，为公司的发展贡献自己的一份力量。

以上就是我的个人述职报告，谢谢领导的聆听。希望公司的明天会更加辉煌，我会继续为之努力奋斗。

个人业务述职报告 5

各位领导：

时光飞逝如电，一晃繁忙的 201__ 年就这样过去了，回首往事，拾掇点滴，对自己定下的学校管理目标一一对照，收益颇多。这一年来，在上级的支持和关怀下，在全体领导班子和全体教师职工的共同努力下，取得了一些成绩，现汇报如下：

一、安全责任，常抓不懈，打造平安校园

本年度调整了领导分工，实行教育教学、安全卫生、后勤管理三条线作业的方式，加强了安全卫生工作的领导责任制，并实行领导值周、教师值日制度，实行封闭式管理模式，建立护校队，加强晚间的巡逻，加强对留守学生的管理，加强综合治理的针对性，设立安全课程，以黑板报、广播、横幅、宣传图片等为阵地，真正做到安全天天讲，卫生天天抓，本年度实现了零安全事故，并被评为县综合治理、安全先进单位。

1、签订安全责任书，实行责任追究制度

开学初，学校校长与各位分管的领导签订安全责任书，把校园各处的安全隐患、安全责任用书面的形式呈现，然后政教处和班主任签订安全责任书，政教处每天对学生的到校情况进行公布，并制定了教学安全责任书，明确上课发生的. 责任事故由教师本人负责。

2、组织大型活动，增强安全意识

利用星期一升旗，利用早操、课间操对学生进行安全教育，张贴安全挂图，组织各班参观，观看安全自救宝典，上好安全课程，上好法制教育课程。

3、规范操作，索证齐全，做好手足口病的晨检

食堂、商店进货渠道采取索证制度，不要三无商品、过期食品、不符合规定的商品，严格按照国家的规范进行操作。特别是手足口病的晨检工作做到天天检查，天天报告，不出任何纰漏。

二、教育教学，改革创新，质量稳步上升

1、本年度继续实行效益工资制度，并对原来不尽合理的地方进行了改革，对教师的考勤、坐班、教学常规、竞赛、巩固率、教学安全等做出了明确的规定，使老师心中有数，有一个行为规范。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/207051105165006163>