# 渠道管理部工作个人总结与计划的范文

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-08-03

*以下是为大家整理的关于个人工作总结与计划，欢迎大家阅读！　　首先，作为渠道管理部的员工，我向20××年度x公司又一个精彩的业绩梯度增长年度致敬!波澜不惊却不失惊喜。公司正如同一个人成长沉淀而成的性格——宁静的表象暗藏破发力!伴随《朗高公司2...*

以下是为大家整理的关于个人工作总结与计划，欢迎大家阅读！

　　首先，作为渠道管理部的员工，我向20××年度x公司又一个精彩的业绩梯度增长年度致敬!波澜不惊却不失惊喜。公司正如同一个人成长沉淀而成的性格——宁静的表象暗藏破发力!伴随《朗高公司20××年终聚会暨20××元旦庆祝会活动》圆满闭幕，我的年度工作内容总结也将正式在这份报告中向你提交，请指正。

　　宏观而论，原本这一年度是行业的晚秋，但我们公司却从秋天过出了夏天火热的味道，在您的领导下我为自己能够一步一步克勤克俭执行自己的预定计划感到荣誉。逝去的是20××年的12个自然月，获取的是良多工作阅历和世面处事智慧，以及取信于公司领导和客户的信任。看穿纸背“洞察客户心，避实就虚”抓住销量的重点不动摇，精心诚意交朋友踏踏实实做市场。我们的客户是我们的朋友、当洪水猛兽袭来的时候他们也许依然在享受睡梦，客户积极性绝对需要刺激才能提升。没有大的渠道刺激、渠道激励政策措施条件产生，二八定理里面那个八的群体会毫无例外的岿然不动——等待被竞争对手挤压吃掉。作为渠道经理，我的工作职责是用任何手段惊醒他们，告诉他们一定要贯彻执行雅洁经销商管理制度政策，积极拓展改变店铺经营方式，最终完成自救的参考法则。

　　20××年春节我在陕西老家热热闹闹的度过，正月初八婚礼成功在家举办了第一场喜酒，第二场在杭州举行同样感谢亲朋好友多年的期盼和厚爱以及领导同事光临，婚礼得以人气支持。之后瞬即返回杭州参与工作。2月23日正式到岗，迅速投入工作状态，整理了去年工作收尾时候标注的开年紧要大事，半月内全部付诸行动安排执行，20××轻装上阵了。

　　以下是我汇报内容的六个部分：

　　(一)雅洁五金户外推广活动部分20××年3月份开始全力配合xx客户举办《中国国际(xx)门业博览会》雅洁五金参展活动。活动得到了xx经销商和杭州朗高公司的全力配合以及支持。现场布展工作顺利进行，开展前一天关于半边锁正面如何展示上样的问题难倒了众人。我当晚睡觉很不踏实脑海里在构思解决办法——所幸，天亮之后我的想法经过两次详细沟通证实后，木工同志认可我的安装方案。半边锁问题迎刃而解，现场展示布置顺利收官，信心满满的准备迎接各界行业客户专业眼光欣赏。历时5天的展览非常成功，现场登记索取画册资料客户络绎不绝，雅洁产品异彩纷呈，产品品位与专业化品牌运作的气质得到彰显。通过xx门博会雅洁五金参展活动举办，客户信心大增，雅洁指纹锁等智能产品让xx铜门木门行业市场客户更加青睐。xx回杭州后就参加了支持黄山太平装饰城开业活动，此活动得到了雅洁五金杭州朗高的大力支持和客户全情投入的配合。由于准备充分，活动过程进展顺利，个人参与了户外路演活动的客串代表小节目。个人能力在活动中小试牛刀，希望以后此类活动能够更加深入的开展执行。活动现场气氛布置妆点热烈，活动主题突出、规模宏大。当天节目谢幕后，宴会厅高朋满座引来了太平地区装饰同仁和下游装饰公司和木工群体的广泛关注。雅洁五金客户信心和叶总对太平市场期望进一步提升。

　　(二)年度工作目标计划部分20××年4月份，制定签署并执行20××版年度经销协议。在此过程中分销年度增长计划通过和客户双向沟通最终确定，50余客户顺利签署了年度合作协议，并表示年内会努力完成目标任务。年初建德客户和兰溪客户特殊条件的商议意见公司给予支持允诺，值得高兴的是两个客户在12月31日结单的时候数据均达标了，证明了他们给公司的计划目标得到实现。20××年整体分销商客户目标完成率相比较20××年来说取得了不错的进步(20××年约10个地区客户达成目标)，累计有21个地区顺利完成销售目标，部分客户大量超额完成指标。这些销售数据是让人振奋的，20××年的征途我们已经在路上，一边期许新年愿望，一边历数20××各种挑战带来的经验教训;20××我们面对更加恶劣的行业背景，但是我们目标明确，面对目标我依然坚定有力的前行。20××年销售商合作协议履行预计在2月内完成。

　　(三)市场秩序维护管理部分20××年4月开始客户调整市场整治。义乌客户调整是年内比较顺利和有借鉴意义的一件事情。在这个过程中参与了公司的客户调整计划，个人按照预定计划执行了工作内容，最终在大家全力配合下更换客户的事情尘埃落定。接下来是义乌等地的窜货治理问题，惯性的窜货是我们管理体系漏洞所致，发现一个堵掉一个，以身试法的客户也都按照经销商管理政策给予从严处理。上海网店销售、丽水东丰窜货、九鼎窜货问题、兰溪汇泰龙遗留问题、兰溪梦天遗留问题、兰溪BM遗留问题、临安市场客户合并、xx梦天窜货、诸暨店口

　　红江装饰窜货问题、锁具市场低价销售、萧山市场价格体系维护协调，淘宝网络低价销售抵制和调查。20××年希望在这方面工厂的管理政策作出透明、明确的执行细则，伴随着市场的稳步增长保利是客户共同的期望。

　　(四)渠道建设工作部分20××年5月开始，随着个人对相关业务基础的掌握以及产品专业知识的经历逐步丰富，新开专卖店工作个人逐步独立参与到过程中。个人已经基本具备专卖店建店流程掌握、建店要领VI标准执行、建店协助指导、现场上样板布置整体店面等基本素质。陆续参与的工作有：xx门博会雅洁五金展位，义乌装饰城专卖店上样，武义宣平专柜上样，武义大华旧店改新，德清武康旧店改新;江山、常山、临安、二轻等店面调整;20××雅洁卫浴龙头花洒卫浴电器系列新品上架，安排、协助、现场布置安装等事宜。对于产品知识技术的掌握，令个人能够更加直接和深入到客户服务中，解决产品问题意见和投诉。绍兴地区20××年，可增加二级分销商3家，预计萧山市场二级镇分销可增设3家，择机而行。

　　(五)五金网络渠道拓展建设今年6月份开始xx网站建设工作。裤架产品内部系统推荐，取得部分客户的接受认可。产品特点的充分了解，与各大竞争对手的比较确定产品市场定位和竞争优势。裤架产品展示中岛建议提出，最后落实，大大加快了铺货速度，这也为以后终端形象建设铺垫了基础。个人建议，裤架产品的工艺和轨道改良将会使得产品销量在20××年有大的提升。杭州19楼网络广告的长期关注，也是20××年智能产品网络推广的试水，目前年度合约的签订希望能对雅洁品牌推广提升大有帮助;杭州朗高五金网站定期更新，目前关键词排名依然处于百度前列位置，希望新年能够更加好的利用网络资源做好宣传推广工作。

　　(六)活动策划组织执行部分对外为提升市场销量、活跃终端零售客户、公司在20××年举行了多次促销活动：套装套餐促销、五一促销、国庆促销、年末促销、批量集中订货会、订货优惠等活动……每次活动均得到了大部分客户的响应，希望来年更加精细的准备，为更多的销量增长寻找机遇和方法。对内为进一步提升公司化管理水平，打造团队竞争能力，朗高公司引入杭州蓝太阳企业培训“能力宝”系列企业培训课程。通过个人亲自听课，结合公司实际情况朗高公司培训计划也会在20××年开年2月份计划落实，来年良好执行期望也能给组织团队带来新的活力。20××年公司继续活跃组织文化、丰富员工业余生活增进同事了解融合，陆续举办了系列活动——“品牌活动心源茶楼每年必聚”、“朗高五金酷夏环游西湖骑行活动”、“20××年末聚餐暨20××元旦庆祝会”……感谢同事对我的支持、活动丰富了大家的业余生活、让彼此更加走进和了解一些。20××元旦晚会的举办、让同事开心到底了，让幸运儿拿到了惊喜的奖品，让敢于抒发情愫的员工敞开心扉了。20××年结束了，圆满的句号。

　　20××的结束是在刻意吊足了同事们的胃口后，由优秀员工分别获得一部云智能手机悠然收场。在公司这又一年里更多的是临在——选择融入——改进——释然的过程，我会继续努力。20××会告诉我一个理由：既然有那么多人对生活保持着好奇心，那么激情满满的奉献自己的热诚，我希望个人组织能力再上高阶。20××年我们已经上路，我也会像其他朗高的员工一样像蚂蚁一样穿梭在这个城市的十字路口，让脚步不停下来的轨迹交织成每个人理应获得的那张梦想蓝图。奋斗、勤奋、用心、坚持让朗高的平台给员工创造更多机会。20××杭州销售商会议预定3月举行，详细计划准备中。

　　末了，感谢公司栽培，感谢同事们真诚相待!顺祝：全体同事新年快乐!公司业绩蒸蒸日上!新年新气象!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找