# 海马集团党建工作总结(必备13篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-06-14

*海马集团党建工作总结1在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰...*

**海马集团党建工作总结1**

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了独立自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在\*公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要做的是农产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

二、具体工作情况

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是\*\*公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是北京\*\*科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

回忆起我20xx年3月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

**海马集团党建工作总结2**

国控常州医药物流公司是在4月初经公司领导决策成立的一个新公司，经过5个月的筹建，医药物流从9月13号开始试营业。按照公司领导对物流销售的总体要求是：要快速、高效、全面铺开整个市场。截止到12月7号为止，总销售万元，毛利万元，毛利率为，应收账款万元。其中零售终端销售额万元，毛利万元毛利率为应收账款为万元;连锁销售额万元，毛利万元，毛利率为，应收账款为万元。从上述数据可以看出，销售毛利陆续增长，应收款在可控范围之内，没有形成呆账、死账。

下面我分三方面汇报一下开业以来物流销售工作情况以及20xx年工作计划：

一、销售工作情况

我们物流公司是一个刚刚成立的新公司，一切都从零开始，不论是硬件设施还是软件实施以及人员配置方面都存在磨合的周期。业务员的问题存在老业务员带新业务员的过程。经过新老业务员从跑市场收证照坐起跌跌撞撞、勤勤恳恳工作，至9月13号试营业开始，共收集证照3014份，这是销售工作能够正常开展的前提保证，慢慢的销售工作就会有条不紊的进行。零售终端客户每一个月平均有30%的增幅，大客户、连锁每一个月有50%的增幅;从销售进度上来看，取得了一定的成绩，但从公司的要求上还是有一定的差距，我们定会加倍努力，争取完成公司下达的各项指标任务，具体完成情况我将以下3张表格进行说明：

1.每个区域各月的销售情况

20xx年各区域数据汇总表

单位：万元

2.每个区域客户的各月订货发生数情况

20xx年各区域订货汇总表

单位：家

3.各个区域业务员收集证照情况

20xx年各区域开户统计汇总表

单位：家

二、工作中业务员存在的问题

从业务员对市场不熟悉，开票员对客户品种的不了解，采购对所需品种的把握程度、品规的齐全，财务对税票以及现金收款交接问题，仓库尤其是中药库对中药发放等等问题，都在逐步改进，截止到11月30号为止销售部试营业以来，由于各级领导正确指挥，业务员的请恳工作，取得了一部分成绩。尤其是常武地区市场，可以说对竞争对手造成了不少的影响，取得了一定效果。

1.从开发客户数及客户的发生数上来看，部分业务员走访市场不够积极，或者即使走访了市场，效率也不高，工作的方法有待改善。

2.部分业务员的执行力不够。对公司下发的活动政策不能及时传递给客户导致商机延误，错失销售良机。(在这里我想补充下对业务员的日常工作考核中，我们的客服会打电话给我们客户来了解业务员有没有把近期促销政策告知客户，通过这样的方式来考核业务员的日常工作)

3.部分业务员在工作中出现了问题，不能正确的看待。一有问题，不找主观原因，首先找客观原因，总是喜欢把原因推到其他人身上。

4.与接单员、收款员、驾驶员的配合有待加强，遇到问题要耐心商讨，互相沟通协调。

5.对市场的控制力不强，对市场行情、竞争对手信息分析不够，不能够抓住重点，开拓市场没有详细的计划。

三、20xx年工作计划

1.加大客户开发力度，努力完成终端客户网络的建成。

2.增加客户的订货率，采取公司与厂商、客户三方的协作促销政策。

3.加大宣传公司总代理品种，提供销售总代理品种方案。

4.加大新品销售力度，制定新品目录表。

5.加强连锁、客户、公司之间的合作，尽量归笼其进货渠道。

6.严格控制应收账款的幅度，现款客户严格按照7天之内回款期限，帐期客户严格按照回帐期来回款，回款期严格按照制度处理不能拖延。

市场是良好的，形势是严峻的，可以用这句话来概括在物流行业飞速发展的今天，明年是有所作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有把握好这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会再做这个市场。

**海马集团党建工作总结3**

首先，非常高兴能够加入鹏威科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢!

20xx年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了鹏威，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过IT行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入IT行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入鹏威公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20xx年12月31日，我总计开发有效客户 家，上门拜访客户 次，每天坚持打电话 30个以上，完成销售 万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

1、刚进入IT行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定客服自己心中的魔鬼，全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调查和摸底，我觉得我收获了很多

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年12月31日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了QQ好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率

5、其它心得体会：

五、个人建议

1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误

综上，是我这段时间的工作总结和一点心得体会，不足之处，请各位领导和同事指正，谢谢!

**海马集团党建工作总结4**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

**海马集团党建工作总结5**

>一、20xx年工作回顾

过去一年，镇人民政府在县委、县政府和镇党委的正确领导下，坚持以科学发展观为指导，紧围绕县委县政府“两个打造、四项建设”战略，以“两学一做”为推手，团结带领全镇干部群众以昂扬奋发的斗志、开拓创新的精神和求真务实的作风，基本实现了确定的目标任务。

1.党建工作扎实有效。一是做好镇党委换届选举工作和党务公开工作;二是班子成员带头创建党建工作示范点11个，讲党课38次。三是加强党建工作督查力度，对各支部上半年党建工作进行评比，并对存在问题的党支部限期整改。四是扎实开展“两学一做”学习教育活动，召开镇村两级动员会和各种专题讨论会100余次。五是在“两学一做”学习教育中认真排查整改基层党支部和党员存在的突出问题，排查基层党组织突出问题40余条，党员突出问题740余条，一一加以整改;六是认真开展党费清缴工作，补交20xx-20xx年漏交党费5000余元;七是不断加强党员队伍教育和管理，举办入党积极分子培训班一期。

2.经济指标顺利完成。20xx年，全镇实现国民生产总值亿元;农业总产值亿元;实现工业总产值亿元;完成全社会固定资产投资亿元;完成社会消费品零售总额2576万元;完成财政收入万元;农民纯收入达到3379元，与20xx年底相比增长192%。

3.农业产业不断壮大。落实粮播面积万亩，落实优质稻示范基地15个村25个点，推广优质稻10782亩，办点示范面积亩;完成测土配方施肥3200亩，推广测土配方肥180吨;全镇水稻病虫害绿色防控和专业化统防统治融合推进12528亩。雷峰、牛形两个高产攻关基地全力冲刺“每公顷产粮16吨”第五期高产攻关目标。

4.项目建设全面铺开。 ①完成敬老院建设，新增养老床位80余张;②完成雷峰村综合文化服务中心建设工作;③完成xx街道降坡及下水道建设;④完成优质稻合作社大米加工厂加工车间、仓库、办公楼主体建筑修建;⑤完成龙家湾村茅塘公路桥建设，新修龙家湾等村村道公里。⑥小农水项目建设完成排洪渠2公里，灌渠15公里，改造山塘3口，新建拦河坝4座，新修电排5座;⑦完成龙家湾、雷锋村中央财政支持现代农业水利工程项目;⑧完成xx人行道铺设工程、完成街道亮化工程，安装路灯84盏;⑩完成锣鼓石水库除险加固工程，完成匡家铺、花塘、寨石、转角丘、刘家排五村联校建设项目和前期准备工作，完成xx中学教师公租房建设，完成xx镇镇政府大楼维修。

5.经济发展环境不断优化。一是组织安监、城建、国土、综治、司法等部门联合执法8次，制止违法占用耕地建房5处，查处河道建房1处;打击非法采矿5处，捣毁非法采砂机具6辆，恢复采砂面积7亩。二是开展烟花爆竹、道路交通安全专项整治行动。停业整顿30多家烟花爆竹销售点，规范22个点的烟花销售。对三轮车、农用车载客进行整顿，开展安全生产大排查大管控大整治行动;三是开展防汛、地质灾害、防火演练2次;四是大力整治环境卫生。

6.民生保障逐步完善。20xx年全镇严格审核落实低保对象1400余户，发放农村低保金万元;落实五保户146人，分散供养标准每人每季度725元;审核落实D级危房改造230户并组织施工;通过一卡通发放各种惠农补贴资金9700余户，共计人民币246万元，涉及五保、低保、军属优抚、耕地地力保护、退耕还林补贴、农机购置、移民补贴等10多个补贴项目。认真开展农村贫困劳动力转移就业工作，20xx年我镇转移就业人数20xx人，培训贫困农动力294人，安排赴县工业园务工人员70余人。城乡居民养老保险参保人数13000余人，完成比例达95%。城乡居民医疗保险参保人数31000人，完成比例达95%。

7.社会大局和谐稳定。扎实做好“12345”县长热线的登记和回复。积极创建“平安”，落实社会治安综合治理各项措施，抓好禁毒和反\_工作，确保全镇无毒无\_。及时排查调处化解各种矛盾纠纷。 20xx年妥善处理突发事件9起，调解各种矛盾纠纷90余起，其中成功调解72起。全面落实安全生产责任制，强化安全生产排查和整改，严防各类安全生产事故发生;抓好食品领域安全，确保不发生食物中毒事件;20xx年未发生任何安全生产事故。

8.撤乡建镇、党委、人大、政府、政协换届选举顺利完成

20xx年4月，湖南省人民政府批复同意撤乡建镇。20xx年7月1日，xx县xx镇正式挂牌成立。20xx年4月底完成镇党委换届选举工作，20xx年11月完成镇人大、政府、政协换届选举工作。

>二、存在的不足和问题

一是干部争先创优意识，敢于担当、不怕困难精神有待进一步加强;二是小城镇建设步伐要进一步加快;三是社会治安综合治理有待进一步加强，民调水平要努力提升;四是项目建设进度要加快;五是保障和改善民生的任务艰巨，如大美田村的韩望公路硬化资金，刘家排、等7村的集中供水工程建设资金急需解决。

**海马集团党建工作总结6**

从x月份到公司的报到，到工作到现在，半年的时间马上过去。对于刚刚工作的我来说是一个不平凡和很有重要意义的半年，我经历了从学生时代到步入工作的模式转换，这半年中我有很多要总结的东西。下面结合我个人和工作中的情况，现将有关情况总结如下：

一、公司检查方面：

从我进入公司起，参加了公司安全环境部组织的4次项目安全检查，并且参与了4次公司安全生产月度例会。总的来说公司的项目安全情况基本可控，安全生产基本平稳进行。未有重大事故发生，但对于安全生产形势依然严峻。下面是我对检查中总结的一些关于安全方面的几类问题：

1、项目管理人员安全意识薄弱。会有对待安全问题的懈怠，避重就轻，也会有事不关己高高挂起的心态。不同部门应该协同工作，共同解决项目上的问题，不能总是认为这项工作好像不是我管的就不去管不去问。安全生产，人人有责。

2、现场动态管理的能力较差。这方面问题是较难解决的，因为有些防护设施影响施工工作的进行，会出现反复拆除反复安装。应该根据实际情况，重点部位重点巡查，加强动态管理与协调工作。

3、安全资料缺乏完整性和关联性。我个人认为安全资料可以分为几个大的体系，把资料的体系划分的好，自己就容易发现各体系中资料缺少的内容。掌握安全各体系资料的关联性就容易发现安全资料的漏洞和不足。

4、项目专职安全管理人员业务素质参差不齐。由于中国关于安全方面的工作起步较晚，缺少专业性强的专职安全管理人员。这样的问题在我们的项目上显现尤其明显，专职安全管理人员的缺乏和业务水平不高严重阻碍了安全生产管理。

二、个人工作方面：

1、通过半年在工作中的适应和学习，我已逐渐适应了现在的工作和生活，也会通过继续的努力为以后的工作内容去学习。

2、关于安全资料方面，逐步对项目的安全资料有了全面的了解，以后会对资料的收集和制作加强学习，逐步提高制作安全资料的操作性，为以后的工作积累经验。

3、关于大型机械方面。现已对大型机械招标流程有了初步的认识。对于大型机械的性能及一些项目检查中的一些注意事项有了初步认识，特别是对塔吊的重点检查部位现场检查的知识会继续多加学习，对于这方面会继续的加强努力。

4、对项目上的检查，渐渐的对项目有了更多的了解，不会再像刚到项目时的盲目，但我还有很多需要向项目上学习的。

三、工作中存在的不足及今后需要努力的方向：

在20--年，本人虽在工作中能够完成自己的本职工作，但也存在以下不足：

**海马集团党建工作总结7**

1、20xx年弹指间已过。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下。

2、一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，的一年在和同事们的悉心关怀和下，自身的不懈努力，在工作上了的，但也了诸多。回顾的一年，现将工作总结如下。

3、光阴似箭，时间如梭。转眼间上班已经一年多了，回首过去的一年，内心不禁万千。虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考公司新员工个人工作总结验和磨练。现将一年来的工作情况总结如下。

4、时间过得真快，一学年的时间已经结束了。在这一年中，我时时处处以一名人民教师的标准严格要求自己，以创新教育方针为指导，以教好学生，让学生全面发展为己任，踏踏实实，任劳任怨。为使今后更好地开展工作，总结经验，吸取教训，先将本人在这一年来的思想工作表现总结如下。

**海马集团党建工作总结8**

在公司领导和生产部的关怀下，及汽机专业全体运行人员的共同努里下，做了大量的细致的工作，取得了可喜的成绩，在安全经济运行方面，圆满的完成了公司交给的发电供热等任务。为继往开来，汽机专业对20xx年上半年工作作了一点总结：

>一．在运行方面，汽机专业重点在值班员的汽机运行方面下了一份苦功。

汽机运行，实际运行操作技术和理论知识同等重要，平时运行中，采取了有效的方法，提高运行人员的运行技术，比如，班组内实行“传、帮、带”地方法；值际之间定期进行反事故演习；完善定期工作等。逐渐地将班组内的整体操作技术和事故处理技术，提高到较高的水平，特别是现在公司效益不好的情况下，切实得使得运行人员能够自觉而且有能力地按照运行规程中的要求，及时地调整设备运行参数，压红线运行，使得设备运行既安全，又经济；针对大多数运行人员的理论知识的不足，平时生产部定期的加强培训工作，强化专业理论知识水平，并将理论知识具有针对性的应用到实践中去，用论论知识指导运行操作，使得运行技术具有一定的深度和广度。

>二．在检修方面，采取了新的思路，完全抛弃了以往等待工作的思想。

以往运行人员不说出缺陷，不写设备缺陷通知单，检修人员就不干，不愿干。检修，既要检，又要修。设备不仅是运行人员的，也是检修人员的，检修人员也加强巡视，加强检查，发现问题及时地处理，不再等待，不再被动。如此，我们上半年我的检修工作中，缺陷处理既及时又圆满，其中许多设备缺陷消除在萌芽之中，效果很好。检修在技改方面也做了一些工作，比如，2#汽轮机一抽管路上加装了快关阀，小汽轮机进出口加了旁路阀，使得在机组负荷较低的情况下，也能保住除氧器的压力和温度，节能降耗，充分地使得我们的汽轮机机组安全经济运行。

>三．在卫生方面，汽机专业非常重视。

卫生既是设备运行的需要，环境的需要，也是一个专业精神相貌的体现。我们在集控室里防止了卫生值班员标牌，今天谁值班，就把谁的名字放在上面，谁就应该办今天的卫生搞好，责任分清，绩效相连，人人有干劲。因此汽机专业所属的设备卫生被清扫得无油，无灰尘，无蜘蛛网，无积水，无杂物，得到了生产部和公司的好评，并在公司六月份的迎峰度夏、安全卫生大检查过程中，做出了一定的贡献。

>四，在文明生产方面，汽机专业全体人员，在生产部的领导下，也取得了很好的成绩。

在平时的上班过程中，迟到早退少之又少；在岗位上，认真监盘，认真的操作，没有故意离岗串岗等违纪现象，及时圆满地完成公司交给的各种生产任务；在值内之内，专业之间互相联系，互相尊重，搞好运行工作，搞好人与人之间的关系，为和谐生产，和谐的公司氛围，打下良好的基础。

汽机专业在上半年中取得了较好的成绩，但也暴漏了不少缺点，在下半年的工作中，我们汽机专业一定要发扬优点，克服缺点，使汽机专业在各个方面更上一层楼。

**海马集团党建工作总结9**

20xx年已经过去了，在这一年中保安部在公司各级领导的关怀指导下，在同事和队员们的帮助支持下，较圆满地完成了公司领导安排的各项工作，部门里的工作也取得了一定的成绩。总体来说，保安部已步入正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将一年来的工作总结如下：

>一、牢抓防火防盗，确保小区安全

小区安全是居民幸福生活基本的保证，安全责任重于泰山。消防工作更是关乎小区的存亡，居安思危，安全工作任重而道远。为了确保小区安全无事故，部门制定了一系列工作计划和安全应急方案。先从思想上让每个队员绷紧“安全”这根弦，再确定安全工作重点区域与南大门保卫科共同联防，从每一个环节入手，周密细致地检查，及时发现并消除安全隐患，将安全隐患控制在萌芽状态。

另外，部门里每天保证有足够的人员备勤，随时准时应对突发事件。在今年的七月份，由于连续暴雨，市场附一楼涨水，值班队员多次通知全体队员抢险，为公司将损失减少到最低。经过全体队员的共同努力，本年度小区无重大事故、无盗窃和重大刑事案件，保证了小区的生活稳定。

>二、提高队员素质，做好小区服务

为了建设一支高素质的保安队伍，服务好小区广大住户。部门制定了严格的入职标准和管理条例，从队员的入职开始严格把关，并且必须符合三个标准即“招聘标准，试用标准，入职标准”一年来部门开展了一系列的培训学习和思想教育活动，并让队员共同参与培训及教育内容的制定。

通过仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，通过每周的军事训练先使队员从外表上改变，树立形象。再通过“人生观、天下兴亡我的责任”等的学习改变队员们的消极思想，树立正确的人生价值观，队员们的素质和修养得了一定的提高。

由于保安工作的特殊性，住户有什么困难问题往往每一个找到保安来解决，那么保安就必须有优质的服务理念和及时有效的解决方法。从服务态度上出发，部门能解决的马上解决，需要其它部门处理的主动联系，不让住户再去找。对经营户的意见及时反馈给公司领导。

一年来保安部把服务做为工作中的主要内容，部门也多次召开会议，共同探讨，讲授经验，并进行了专题学习，使队员们明白了服务的重要性和必要性，在日常工作中能积极主动和其它部门密切协作，共同努力，为营造良好的经营环境和更优质的服务发挥了重要作用。

>三、灵活处理各种纠纷，维持小区良好经营秩序

我们小区地处繁华路段，住户多，每天人流量很大，小区里出现的各种纠纷也较多。为此，部门专程派人在xx派出所学习外理各种纠纷的方法，本着无论什么原因，以先劝开双方为主，再仔细询问情况，划分责任，尽量使双方意见达成一致。在维持市场秩序方面，部门先后出台严格的管理措施，长期管理。保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在一定的问题，不足之处更是需要深刻总结，努力改正。

在下一年的工作中，我们部门会针对不足之处，结合部门实际情况，扬长避短，在树立xx公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫，层层抓起。相信在公司领导的指导下，在部门全体人员的努力下，在来年会取得更好的成绩。

我虽是一名普通的保安员，但在我心中，xx小区就是我的家，领导是我的家长。同事是我的兄弟姐妹，小区的事是我自已的事，我要精心守卫我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫小区、守卫我家”的责任重大。

保卫是一项特殊的、并具有很大危险性的工作，可我没有因此而胆怯、畏惧。卡内基钢铁公司总裁齐瓦勃曾经说过“我们不是在为老板打工，更不是单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己。”因此，我们必须秉承严肃认真的工作态度，干好日常看似平淡的工作，要想得到，做得全。坚决完成上级领导交给们的每一项任务，做到让领导放心。

在xx的带领下，我们圆满地完成了今年的工作任务，得到租、住户的满意，得到了领导的认可，我们的工作今年是比较重的一年。当中有几家住户装修消防的施工，进出的人员多且复杂，对我们的工作加大了压力，在这种情况下我们加强对进出人员、施工人员正监管和登记，定时进行楼巡，把萌芽的事故撤底消灭，确保小区的安全。

**海马集团党建工作总结10**

1、20xx年，是人力资源部收获的一年。是人力资源管理从事务性管理迈向现代人力资源管理真正转型的一年。我部在集团公司领导的正确领导下、在开发区相关部门的正确指导下、在公司各部门的大力支持下、在部门全体工作人员的共同努力下，紧紧围绕集团公司的发展目标及“团结、务实、开拓、创新的企业精神，勤奋学习，积极工作，同心协力，较好地完成了上级和公司领导交给的各项工作任务。现将20xx年工作总结如下。

2、回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢!有你们的协助和理解才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，较好的完成各项工作任务。其总结报告。

3、20xx年分公司财务部的工作，紧紧围绕着公司提出的20xx年工作重点和20xx年财务部工作计划展开的，在公司领导的支持和各部门的通力配合下，以务实、高效的工作作风，有序地完成了各项财务工作，有力地推动了财务管理在企业管理中的核心作用。为使财务工作进一步得到提高，现将20xx年的工作做如下简要回顾和总结。

4、今年是我们后勤工作提高的一年，平凡中夹杂了不平凡，并且在繁杂中提高着。也是我本人经受方方面面考验最多的一年。在这一年里，我们在上级领导的正确领导下，在全体后勤人员的大力支持下，与各站室一道紧紧围绕中心整体工作安排，全力做好了后勤各项服务工作和各项管理工作。能够说，后勤的事多繁杂，后勤的影响又很大，方方面面需协调，尤其是门卫、收发工作和日常的签到工作都有具体人负责，虽然工作面广，还是完成了各项工作任务。取得了很多有益的工作结果。

**海马集团党建工作总结11**

一、勤奋学习，与时俱进理论是行动的先导。作为电信基层服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加每季度的党课集中学习;其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。到公司三年来，我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒“经验主义”，拓展思维。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

一年来，为了能积极贯彻局党委提出的“顾客至上，服务第一”的工作思路，使自己更好地为客户服务，我一边向公司的老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对顾客提出的咨询，做到详细的解答;对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复;对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

以上是自己对全年工作的总结，但自己深知还存在一些不足之处，离上级的要求还有差距，一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。二是工作创新不够。三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。在下步工作中，要做好工作计划，加以克服和改进。

一、全市金融工作情况(一)大连港成功发行h股，企业上市融资取得重大突破。今年4月大连港成功在香港主板发行上市，募集资金25亿港元，实现了大连企业境外首发上市零的突破，大连港受到境外投资者的热烈追捧，在国际资本市场打响了大连老工业基地振兴和国际航运中心建设的品牌。今年5月又有润泽农化、东泰废弃物处理分别在美国otcbb上市交易，我市境外上市的民营企业达四家。6月，由招商银行作为主承销商的大连西太平洋石化公司10亿元短期融资券成功发行，成为辽宁省首笔企业短期融资券，为企业开拓了新的融资渠道。

(二)全力推进星海湾金融商务区建设。一期工程a座进展顺利，由中铁建工集团开发建设的b座项目于4月19日正式破土动工，预计今年底可完成主体封顶。二期工程已确定金融大厦、证券大厦、信托大厦、保险大厦、石油大厦5个项目，并在香港举办了“星海湾金融商务区招商项目推介会”，香港浩业、利通投资等十几家企业与市政府签订了投资意向书，意向投资金额达7亿美元。我办会同星海湾开发建设管理中心多方协调，总体动迁的前期准备工作已就绪。

(三)落实各项举措，加快金融业创新发展。

1、经过积极争取，今年1月大连商品交易所获准上市豆油期货，形成了黄大豆1号、2号、豆粕、玉米、豆油5个交易品种，初步完善了农产品交易体系。

2、继续深入推进保险创新发展工作。今年1月，由太平养老保险公司和市工商银行联合承办的首笔245万元标准化企业年金业务正式签单，标志着我市标准企业年金市场化运作的开始。同时责任保险、农业保险以及建筑工程意外险也得到进一步发展和普及，较好地发挥了商业保险辅助社会管理的功能和作用。积极推进保险信用体系建设和服务创新工作，深入开展保险进社区工作。

(四)深化地方金融改革，做大做强地方金融机构

1、支持市商业银行跨区域经营，不断做大做强。按照银监会确定的各项标准，全力推进市商业银行跨区域经营。组建星海湾金融商务区投资管理公司，帮助市商行置换非信贷资产约30亿元。积极支持市商行引进境外战略投资伙伴，先后于十几家外资金融机构进行商谈，目前已与加拿大丰业银行、澳大利亚国民银行达成初步合作意向，正在进行实质性洽谈。

2、深化农信社改革，支持农村合作银行的组建工作。今年1月，甘井子农村合作银行获准挂牌成立，率先在东北地区78家县级农信社中完成了农村合作银行的组建工作。今年1月甘井子农村合作银行正式挂牌成立，成为东北地区78家县级农村信用社中首家成立的农村合作银行。

3、促进信托业规范发展。上半年华信信托按照行业监管的要求，稳健规范经营，延续了良好发展势头，受托理财余额达亿元，综合竞争力继续位于全国信托公司前列。

4、4月末大通证券破产重整工作正式启动，破产重组筹备工作已全面展开。

(五)上市公司股权分置改革全面完成。去年8月省政府全面部署上市公司股权分置改革工作以来，我市高度重视，全力推进。市领导亲自推动，有关部门密切配合，积极研究对策措施，有效解决了公司股改的难点问题和历史遗留问题，截至6月末，我市15家需股改的上市公司全部完成股改。

(六)采取有效措施，支持中小企业发展。今年3月我办起草并以市政府名义印发了《大连市金融业支持民营经济和中小企业发展的实施意见》(大政办发[\_\_]21号)，对金融业支持中小企业发展提出明确的任务和要求。5月24日，市政府召开专题座谈会，进一步落实《实施意见》。各金融机构围绕民营经济和中小企业的贷款特点，成立专门机构，制定信贷管理办法，开发出针对小企业特点的20余个新产品。截止一季度末，全市小企业贷款余额亿元，占各项贷款的，比年初增加亿元，增幅为，高出贷款增幅个百分点，占新增贷款的。今年6月，国家开发银行与大连高新技术园区签署“支持全球海外留学人员归国创业专项贷款合作协议”，给予海外留学人员归国创业25亿元额度的专项贷款支持;中国进出口银行与大连软件园股份有限公司签署中小企业软件出口专项贷款意向书，对我市软件出口中小企业给予专项资金支持。通过搭建融资平台，促进我市创新型城市建设。

(七)围绕金融业发展和全市重点工作，制定金融业发展“\_\_\_”规划。为科学规划今后5年我市金融业发展，全力支持和配合“一个中心、四大基地”建设，今年上半年结合当前金融发展实际，紧紧围绕全市“\_\_\_”规划确定的重点工作和任务，着手制定《大连市金融业发展“\_\_\_”规划》，客观分析我市金融发展的实际情况，面临的机遇挑战，明确未来5年金融发展的指导思想和战略目标，确定了促进金融发展、支持经济建设的各项措施。发展规划现已起草完成，并在多次修改后形成征求意见稿发送有关单位，目前正在根据反馈意见做进一步修改。

(八)优化金融生态环境，加快金融信用体系建设

1、实施金信工程，推进金融信用体系建设。目前我处正在制定《金融信用体系建设实施方案，按照《大连市社会信用体系建设实施方案》的要求，联合监管部门、金融机构和有关单位，以建立信用信息征集与信用评价体系基本框架为基础，综合抓好宣传教育，信用立法，风险防范，整合信用信息资源，培育信用市场等工作，建立长效工作机制，在全市组织实施金融信用体系建设系统工程，积极推进金融信用体系建设，为经济社会发展创造良好的信用环境。

2、组织开展信用社区和信用小企业评选活动。正在制定《大连市信用小企业评选活动实施方案》，开展信用小企业评选活动,通过利用政府相关部门信息，对企业进行综合评价，树立守信典型，提高小企业信用意识。积极与财政协商，出台信用社区评选的奖励政策，带动信用社区评选工作深入开展，促进我市金融生态环境的改善。

(九)继续推动小额贷款发放工作

1、组织调研，提出建议。小额贷款以往主要靠行政手段推动，相关政策不配套，我处按办领导指示，先后多次组织有关部门专题研究，对小额贷款工作进展情况跟踪调查，根据中央有关政策精神和上海、沈阳等地的做法，形成专题报告，提出政策建议，上报市领导及有关部门，并与市财政局以电话、面谈、公函的形式进行多次沟通，以推动这项工作实现新突破。

2、协调关系，推动工作。为切实推进这项工作，我处经常听取担保公司及银行的意见，了解存在的问题，提出解决办法。对戚秀玉职业介绍所部分到期小额贷款展期或续贷的要求，我处多次与财政局、市担保公司、市商行及小额贷款经办支行、戚秀玉职业介绍所等部门进行沟通协商，组织召开协调会，目前，有关事宜正在逐步解决。

3、创新方法，注重实效。要保证小额贷款工作持久开展，必须积极探索新机制。我们根据戴市长在沙区调研的成果，建议各区市县以新增财政存款为条件，对开办银行给予政策鼓励，并建立有效的贷款损失补偿机制，解除银行后顾之忧。并将小额贷款工作与科技发展、创业贷款结合起来，使小额贷款工作逐步走上正轨。

二、下半年主要任务

下半年我办将紧紧围绕党代会确定的“加快发展现代金融业”的各项任务，全力做好以下金融工作：

(一)全力推进星海湾金融商务区建设

1、加快一期工程a、b座建设。

2、抓紧落实启动香港招商5个项目，为现代金融业发展打造有形载体。

3、启动总体动迁工作。

(二)积极扩大金融对外开放

1、安排好市政府与伦敦金融城的各项金融合作活动。

2、继续推动美国花旗银行在连设立分行工作。

(三)落实各项举措，构建功能完备的现代金融服务体系。

1、支持保险业创新发展，研究探索商业保险参与社会管理的有效方式，继续深入开展保险信用体系建设、保险服务创新和保险进社区工作。

2、加强对中小企业的信贷支持和金融服务，组织银企对接、融资培训、金融新产品推介等活动。

3、支持大商所研究开发新品种。

(四)加快地方金融改革，促进地方金融机构快速发展。

1、推进市商行跨区域经营，积极开展引进境外战略合作伙伴工作，实现增资扩股至40亿元。

2、支持农信社提高整体经营水平，为其发展创造良好的外部环境和条件。

3、继续支持信托公司做大做强，稳妥推进证券公司重组。

(五)大力发展资本市场，加快推进企业上市融资。

1、以大连港在香港成功上市为契机，加强指导和服务，全力推进我市企业利用海内外资本市场上市融资，促进资本市场健康发展。

2、争取獐子岛渔业做为东北第一股在深交所创业板上市。

3、会同\_探索国有企业改制上市的途径，推动重工起重等重点国有企业境外上市工作。

4、加强拟上市企业培养，提供上市公司质量。

(六)优化金融生态环境

1、组织实施“金信工程”，制定《大连市信用小企业评选活动实施方案》，组织好信用小企业评选工作，建立有效的工作机制。

2、会同有关部门研究探索灵活有效的处置方式，提高不良资产处置效率，加快不良资产打包处置。

3、开展信用社区、信用小企业评选，搭建金融信息共享平台，使金融生态环境得到进一步优化。

4、整合全市金融信息资源，搭建信息沟通平台，形成信息交流机制，加强网站建设，推进电子政务，实现信息共享，为金融业发展服务。继续做好社区金融学校工作。

5、继续做好金融风险防范化解工作，做好证券整顿、大证清算、信托清算等工作。

(七)继续推进下岗失业人员小额贷款发放工作

创新小额贷款发放机制，建立有效的贷款损失补偿机制，制定鼓励政策，调动银行主动参与小额贷款工作的积极性，促进小额贷款工作更进一步发展。

(八)加强作风建设和干部队伍建设

1、继续加强思想理论、政治素质和专业知识教育，提高机关干部队伍素质，建设学习型组织，巩固先进性教育成果。

2、继续搞好软环境建设，努力建设服务型机关，切实做好为金融机构和广大市民的服务工作。

3、完善督查制度，加强督查工作，严格依法行政，提高办事效率。

4、加强党风廉政建设，继续落实好《实施纲要》和《具体意见》，构建金融系统教育、制度、惩治三位一体的廉政体系和机制。同时在办内进一步落实党风廉政建设责任制，加强廉政教育，强化民主监督，继续推行述职评廉，保持勤政敬业，反腐倡廉的良好风气。

**海马集团党建工作总结12**

20\_年春，在新冠肺炎疫情肆虐期间，海马“创造赢”党支部全体行动，克服困难，于春节伊始迅速赶印数千册《新冠肺炎防控知识手册》，大年初九，就组织党员干部分头送到社区、药房、超市等，受到了各方市民群众的欢迎及好评，数千本知识手册很快派送一空。

“粤光宝盒”本是海马公司运营的文创系列品牌，疫情期间，海马公司把它装上广药白云山的品牌防疫药品用品，化身为防疫“爱心包”“暖心包”，创意设计的“粤光宝盒”，按照广东省礼的规格来设计制作，外搭广府文化精美包装，将中医药文化与岭南文化巧妙地结合起来，受到广大市民、职员、学生和归国人员的由衷喜爱。广州国企业、工青妇团体等社会各界也用以慰问困难职工、抗疫医护人员及其家属，广州知名重点中学也定制学生版的“粤光宝盒”发放给同学助力返校复学。广州市政府也专门订购了大批“粤光宝盒”赠送给境外来穗隔离期人员。20\_年，海马公司共制作包装了近4万盒“粤光宝盒”，带动广药白云山防疫药品用品销售约500万元，而每次任务来临时，都需要大批人力来装盒，这个时候，海马“创造赢”党支部的党员同志们总是带头加班加点，齐心协力来装备“粤光宝盒”。“粤光宝盒”吸引了社会各界的广泛关注，不仅为复工复产复学、外防输入内防反弹起到了保驾护航的作用，也传播了众志成城、抗击疫情的社会正能量。为此，“粤光宝盒”作为文创品牌，在第二届“为健康中国赋能”健康促进峰会上荣登“20\_大健康国潮新品榜”。

>创新传播速度快，舍小家为大家进社区策划企业防疫首展

为弘扬广药白云山的抗疫精神，宣传广药人的榜样力量，海马“创造赢”党支部还牵头策划执行了全国首个国企抗疫成就展。该展展现了广药集团20\_年抗疫防疫作战的点滴实录，带领观众走近抗疫一线，展现广药人面对大灾大难坚决听党指挥，在前线日夜奋战、无私奉献、不负重托、不辱使命的精神风貌，传递温暖、鼓舞人心的动人力量，并以声光影与实物结合的现代展览、展示手法，真实、全面、立体地呈现广药集团抗疫100多天的重要历程；也展现了广药集面对疫情的严峻考验，始终坚持党建引领、党员带头，一手服务疫情防控工作大局，一手抓自身发展，适应并主动融入新发展格局，助力脱贫攻坚、决胜全面建成小康社会贡献国企力量。抗疫主题展开展以来，观展人群络绎不绝，收到社会大众的广泛好评，反响热烈，屡被延展，至今已接待了社会各界人士约万人次。

这些创意的设计与策划、创新的传播方式与手段，都彰显了海马“创造赢”党支部令行禁止、有呼必应的时代风采；疫情期间，党员同志们还积极响应所在社区党组织的号召，踊跃报名参加各种疫情防控的党员突击队、党员志愿活动等，平均每人约3小时；党支部也积极参加沙面街道共建共创活动，海马“创造赢”党支部的同志们，身影穿梭在沙面楼宇间，完成了宣传创文知识、践行“光盘行动”、整治环境卫生等志愿活动，充分发挥了党组织的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，守牢了疫情防线、守护了人民生命安全。

>创新公益无死角，首创将家庭过期药品回收活动推向乡村

在广州市荔湾区沙面北街39号-41号，有两块共享自行车停放区域，自行车总是神奇地摆成一条直线。细心的人们发现，墙上贴有两块温馨提示牌，上面写着“自觉对齐摆放，体现文明素质”，而落款正是在楼上办公的海马公司“创造赢”党支部！这个基层党组织也正是这样时时刻刻用“微创新”举措，为创文、为公益默默地做着“微贡献”。

广药集团自20\_年推行全球首创“家庭过期药品免费回收机制”活动至今已有17年，海马公司也执行了该活动17年，该活动创下了“全球规模最大的家庭过期药品回收公益活动”吉尼斯世界纪录，被社会各界誉为“永不过期的爱”。20\_年是全面推进乡村振兴的开局之年，海马“创造赢”党支部敏锐地把握到这一点，主动牵头，联合集团本部党委第十三党支部，以及红联共建单位珍宝广告公司党支部，广药白云山家庭过期药品回收活动首次走进广州乡村——钟落潭镇，并明确活动执行主要为党员干部志愿参加，旨在弘扬志愿精神，创新公益形式，传递公益力量，为乡村振兴和垃圾分类回收助一臂之力。虽然时间定在周六举行，但征集令一出，党员立即踊跃报名，很快就满额了。

20\_年3月20日，广药白云山家庭过期药品回收活动首次走进广州乡村，在钟落潭镇政府文化中心广场举行。活动当天，镇政府文化中心前的广场上红绿相映、忙碌相衬，那是活动党员志愿者马甲衫的颜色与绿色环保的活动主题颜色，也是海马“创造赢”党支部坚定不移地贯彻落实\_生态文明\_署，用党建引领生态文明建设的真实写照，更是海马“创造赢”党支部“学党史悟思想，为群众办实事”“走深走实走进民心”的实干践行。当天活动近30名党员放弃周末作息，志愿参加义务行动，吸引了约500名钟落潭居民、群众参与，回收了约70公斤的家庭过期药品，现场党员志愿者还就垃圾分类、药品安全等国计民生问题进行了科普，受到了村民的欢迎。

海马“创造赢”党支部以创意促创新，以家庭过期药品回收活动为桥梁，以人民健康为中心，一手助推乡村精神文明建设，一手抓推乡村生态环境保护，为乡村振兴开新局。海马“创造赢”党支部集体商议决定，今后将持续推动家庭过期药品回收公益进乡村的活动，党旗飘飘，公益不止。

>创\_课有谋略，“创造赢”打造学习型基层党组织

20\_年11月，时任海马公司董事长，现任海马公司党支部书记、董事长丘剑华同志在钟落潭镇寮采村进行实地调研时，在该村的党建论坛会议室为参加主题党日活动的党员们上了一堂题为《发挥营销传播优势，助力乡村旅游振兴》的实地党课，生动地讲述了他本人在清远市佛冈县工作期间旅游营销创新方面的亲身实践，受到参加党课的三个支部的党员热烈追捧。“没想到乡村旅游营销脑洞这么大！没想到党课可以这么上！”在场的广州珍宝广告公司一名党员由衷地叹道。这堂创新的党课，也是海马“创造赢”全员培训计划、打造学习型基层党组织的一个缩影。

党支部始终把党员的教育培训当作提升党员素质、提升党建水平的基础工作来抓。海马“创造赢”全员培训计划是海马公司在疫情期间开启的员工素质提升工程，立足于员工内训和行业交流；为增强党员教育培训的针对性、有效性，党支部要求党员尤其是支部委员要带头参加学习，保证每个月至少要参加一次教育培训，并作为党员年度星级考核的内容之一，寓党课教育和党员培训于全员培训之中。

该培训计划由党支部骨干党员组织实施，全过程坚持“三个到位”，统抓统管到位、目标要求到位、保障落实到位；做到把握“三个重点”，把握重点专题、把握重点内容、把握重点对象；积极拓宽“三个渠道”，以讲好内训课为主体、以配合活动为辅助、以信息手段为支持；严格盯住“三个环节”，盯住责任落实、盯住过程管理、盯住目标效果。通过加强领导，贴近岗位实践，提升培训实效，严格过程管控等措施，使学习成为一种工作常态，在公司内大兴“人人为师，见贤思齐”之良好学风。

“创新造就赢家”是海马“创造赢”全员培训计划和打造学习型党组织的核心理念，全年共举办了11期讲座，内容涵盖直播带货、微信朋友圈营销技巧、党政材料和广告文案写作、财务法务风险防范、短视频剪辑制作等多个新兴领域及热门范畴，既有支部书记委员带头讲，也有普通党员领衔讲；参加讲座的职工达449人次，其中参加讲座的党员达160人次，平均学时为小时，培训效果调查满意度高达95%，每场讲座均受到职工的热烈追捧，更吸引了司属企业的同行前来聆听，小小的课堂经常座无虚席。

善于学习，就是善于进步。通过持续不断的“创造赢”学习教育，全体党员干部把知识装进了头脑，更新了观念、打开了思路、强化了意识，综合素质全面提升；党组织的生命力、创造力、凝聚力、向心力都明显增强，为带领公司继续创造新的辉煌，以优异成绩庆祝建党100周年，奠定了坚实的基础。

>创新创造结硕果，奋力打造战斗堡垒一流营销传播公司

20\_年末，只有50余人的海马公司年销售收入首次突破10亿元大关，人均营收近2024万元。20\_年，在疫情带来严重冲击、广告业同行一片哀鸿的背景下，海马公司不裁员不减薪，反而乘机吸纳人才进军短视频和文创领域，全年实现利润近1000万元，成功实现逆袭。发展奇迹的背后，正是得益于海马公司强有力、创新型的基层党建！

放眼广州市乃至全省全国广告行业，经营主体几乎全是私营企业，全资国企广告公司寥寥无几，上规模超十亿的更是屈指可数，所以海马公司在党建创新领域，很难有现成模式、同行经验可资借鉴。然而，近两年来，海马公司“创造赢”党支部以创意为核心、以创新为手段、以创造为结果，扎实而富有成效地开展基层党建工作，锻造出服从性高、执行力强、事业心重的新时代党员队伍，有力地促进了企业经营持续快速发展。

除了业绩发展大跨越外，海马公司被评为广州市劳动关系和谐企业、荔湾区现代服务业龙头企业、荔湾区重点企业，20\_年，海马公司先后荣膺“中国企业全媒体传播体系构建与品牌传播优秀单位”“新时代广东新经济创新标杆企业“，还在创意领域屡屡斩获大奖：海马公司设计师、党员赵影的作品参加广东阳江海陵岛旅游标识全球征集活动，在数以万计的应征作品中脱颖而出，被海陵岛正式确定为旅游标识；“三公仔·爱子有方‘儿童安全用药中国行’挑战吉尼斯世界纪录”案例在第十五届中国最佳公共关系案例大赛中荣获了公益传播类银奖；原创营销事件“首届广药白云山杯西藏青少年足球赛”荣获了第十六届中国公共关系行业最佳案例大赛企业社会责任类铜奖。

唯创新，不止步；唯创造，成赢家。海马公司“创造赢”党支部将继续以创新创造为使命，努力打造堡垒型、服务型、创新型党组织，建设成为有特色有影响力的一流营销传播公司，为广药集团党建优秀名片添砖加瓦。

【文章来源】广药集团广州医药海马品牌整合传播有限公司

**海马集团党建工作总结13**

成功与失败相随，机遇与挑战同在。20\_\_年度已经结束，伴随而来的是新一轮充满竞争和挑战的一年，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾本年度所做的工作，几乎没有一件事使自己能够满意;也未能使客户对我\_\_\_的工作达到较高的满意度;更未曾为公司创造更多的价值，回想起来相当惭愧。简要分析原因如下：

主观上\_\_\_负责人及下属人员工作经验不足，能力参差不齐;管理上程序化程度不高，比较杂乱;下属员工工作不够主动，自我定位不准确，工作观念不正，普遍存在一种“混”或“养家糊口”的工作状态，而未能意识到挑战性工作对自身能力、素质的提高。诸多主观因素致使员工缺乏“团队精神”，凝聚力不强导致工作效率低下。

客观上公司上层管理程序过于繁杂，影响各种计划的迅速畅通;各种建议性方案审批不明;缺乏针对各下部属市场实际情况的指导性方案。导致各下属机构操作不灵活，直接降低企业及产品竞争力，影响销售。而原市场遗留问题也给工作带来较多阻力和诸多不确定性、突发性问题，比如经销商不稳定和地级市经销商之间低价物流即倒货。

通过分析主客观原因，吸取失败教训，暴露并努力改变、解决问题，让\_\_\_成为一个符合公司长远目标的良性健康的销售市场是\_\_\_当前目标。以下本人对\_\_\_分内部管理、客户管理、\_\_\_、销售方案四部分总结并做出计划和建议。

第一部分：\_\_\_部内部管理

\_\_\_部一直存在个别极不稳定因素，影响内部团结，时常出现不负责任的工作态度，诸多人为障碍导致各个环节周期时间太长，工作效率极其低下。企业的竞争是人才的竞争，而人的各种意识、素质等是由自身环境、教育等各种综合因素决定的。本人自\_\_\_时间到\_\_\_以来做了各种努力，部分人就软硬不吃，工作态度消极，如上面所提的“混”，想要收入，却不思努力工作以提高能力与收入，此种人已经成为\_\_\_致命的障碍，而此部分人的生长环境及教育决定他很难有一个大的改变。本人认为\_\_\_部要发展一定要大力从根本上整改，更需要必须的投入，比如目前存在的人员后备不足就必须培养一部分人员。具体问题如下：

1、\_\_\_管理混乱，未能很好做到防火、防霉、防鼠、防盗等工作，保管人工作方式呆板，群众基础极差，严重影响团结，恶化工作环境，工作效率极低，人为加大货物流通障碍，损害\_\_\_集团企业形象。

2、业务内勤工作量太大，即当\_\_\_又做\_\_\_，导致直销部门及业务人员滞留\_\_\_时间太久，影响直销人员与业务人员正常工作开展。

3、大型卖场送货频繁、验收制度繁杂，而业务人员自已送货，占据大量时间，造成工作效率低下，直接降低\_\_\_集团的服务质量，损害企业形象。

4、缺乏独档一面的\_\_\_员，各销售渠道俱存在不少问题，最典型的是：

a、市区\_\_\_缺乏忠诚客户且销售网络不健全，客户经营理念差，新品推广不力。

b、大型卖场产品更新难，新品上柜慢，致命的是各种销售促进活动经常性断档。而\_\_\_人员一直未能达到公司要求，对之有所改变，直接产生\_\_\_部月销售量波动较大。

5、送货车辆破旧不堪，经常维修，一方面增加销售费用，一方面影响货物流通，且人员安全未能得到有效保障。

6、导购人员素质参差不齐，没有经过统一培训，缺乏企业理念与团队精神。

7、直销部门管理不足，缺乏良好的直销主管，人员不稳定，较难招聘到好的直销人员。以致直销部门的销售业绩一直没有一个较大的进展。 针对以上问题，本人提出如下建议性方案：

1、立即更换\_\_\_!寻求一个积极向上又有一定保管经验的\_\_\_，改善工作环境，加速物流，提高效率。

2、改善\_\_\_工作流程，建议增加人员，责任明确，更有效对\_\_\_部的\_\_\_与\_\_\_进行管理，加强对\_\_\_部内务如财物、人员、住房等方面的监督与管理。

3、寻求合格的\_\_\_人员，以使与\_\_\_保持良好客情，加强合作，保持产品销售的有序畅通，切实对\_\_\_促进活动进行跟踪，并做好各种销售、促进评估。

4、建议更换\_\_\_号车，保证派送货物及时畅通。

5、安排时间培训导购人员，以求有一个良好的工作状态与企业形象。

6、重点治理\_\_\_部门，考虑\_\_\_主管合适人选，管帮带好\_\_\_人员，以扩大产品占有率，促进销售扩大影响。

7、期望公司能给予建议如何解决卖场业务人员自己送货的难题，提高业务人员工作效率与工作积极性。

第二部分：客户管理

目前\_\_\_基本上可分为五种客户：县级代理、市区代理、大型(连锁)卖场、中型(连锁)超市、直销及团购、劳保客户。具体管理分析如下：

一、县级代理：六县市各一代理商，销售相对比较平稳，产品在县级市场也属领导品牌地位，出样较好，经销商配合程度较高，信誉也不错，基本上能配合好公司的营销方案。但有部分经销商流动资金不足(如\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_客户);且所有客户的销售网络都不是很健全，大部分网络是终端超市且呈自然销售状态，乡镇网络几乎没有，县城小店也存在很多销售空白点。

针对如此一种状况，对客户宣传\_\_\_营销理念及与\_\_\_合作的发展前景，树立其对\_\_\_及\_\_\_产品的信心，然后分析其自身的管理、运作方式上存在的弊端并与其达成合作上的共识，减少其经营品牌，尽量要求\_\_\_产品专销，指导经销商多渠道多级别价格体系销售，使其做到产品系列化、网络立体化、货物资金流通迅速化。以达成\_\_\_与客户之间的“战略伙伴关系”的双赢局面。

二、市区代理：目前有\_\_\_，其中存在极不稳定因素，以下是本人\_\_\_年月底针对\_\_\_所拟的一份“传统通路销售现状”，从本文当中可见不稳定因素之一斑，原文如下：

【\_\_\_区传统通路即批发渠道销售已基本步入正轨，整体销售稳步上升，肯定业绩的同时，不可否认\_\_\_市场内忧外患。面对如些现状，只有直面缺点，认真做好市场基础工作、发现问题客观对待并及时调整才是根本，才能有一个长期稳步上进和良好市场秩序的市场。以下就\_\_\_区渠道销售存在问题提出本人看法：

1、经销\_\_\_创建销售网络：在创业初期，如果资金充足，此种销售方式未偿不是一种好的模式，它能使公司迅速创建销售网络，但随着网络的健全，此种模式所带来的弊端逐渐显现并激化成矛盾，如\_\_\_及客户的\_\_\_等都直接影响投入期向盈利期的过渡。而此转型期间，如何运营将决定公司长期切身利益。

2、经销商经营品牌互动销售：随着经营品牌、产品的多样化，借助某些\_\_\_网络拉动其他\_\_\_销售是一种良好的销售模式。贸易贵在双赢，单赢的生意不是一种健康的长期的合作关系。良好的互动销售是资源共享互相促进，共同拥有一个良性健康并具有广阔前景的市场，而不是以损害某个品牌的利益来拉动其他品牌的销售，或以某一个或几个品牌的销售利润来弥补其他品牌的销售亏损。只有大家共同遵守游戏规则，真诚合作，才能达到共同发展的目标。

3、\_\_\_缺乏服务于长期利益的规范管理：对\_\_\_的权责制订过于简单，与责任不成正比的权利是危险的，在给予\_\_\_人员权利的同时应就\_\_\_监控工作作出相应的约束，一切为公司的长远利益服务。由于公司较少对此方面作出约束，造成业务人员为完成销售任务，给经销商\_\_\_!

4、\_\_\_按正常\_\_\_体系混乱，影响\_\_\_销售积极性。

5、\_\_\_自身\_\_\_，\_\_\_阻力加大，\_\_\_推广不力：由于\_\_\_众多，量大，\_\_\_投入加大。，以此来加快资金周转。与此同时忽视了\_\_\_，什么产品的销售都有个过程，再畅销的产品都是由新品推广产生的结果，而在推广过程中所产生的\_\_\_是不可估量的。】

以上五点问题包括\_\_\_基本有个弊端\_\_\_一直没有很大的改变，特别是\_\_\_明年的合作意向想经营\_\_\_。 \_x\_的合作意向是可以让其一个单位x\_x\_本任务定为x\_x\_月，我司可以支持一到两个人员帮其拓展网络。x\_x\_款方式涉及x\_x\_题故x\_x\_

三、大型(连锁)卖场：目前有\_\_4个店、\_\_2个店、\_\_、\_\_及即将开业的“\_\_万货”。年主要以\_\_与\_\_为主，整个管理差强人意，概括如下：

客情关系不够好;送货补货不及时;卖场活动不连续;各种跟踪不到位;本司产品不了解;竞品情况不清楚。如此一种尴尬情况已经延缓了大半年，每一次例会内容都包括。本人认为要根本上解决这一尴尬状况，一方面从人员业务素质问题上解决，条件成熟的情况下尽可能启用有相关工作经验且业务能力强的业务人员，另一方面争取在大型卖场的各种\_\_\_活动不致断档，否则\_\_\_大型零售终端的销售很难有“质”的提高“量”的飞跃。

四、中型(连锁)超市：目前经营的有\_\_连锁61个店，九头崖33个店、\_\_、\_\_、\_\_等大厦及部分中型连锁及单店中型超市。今年\_\_\_在此渠道的销售极其不稳定，也存在很大一部分空白点，但此一渠道的销售风险较高，表现为超市经营不景气且以代销为主，故在此部分以求质不求量的销售方针为主，宁可不销也要现款，没有充分的评估不轻易去谈销售。

所以今年此渠道主要销量在\_\_超市与\_\_，其中\_\_的销售如充分运作月销售当在8至10万左右，但\_\_的货款回收相当困难，所以为降低风险以少送货多收款的销售方针为主，明年估计也是以此种销售方式为主。而\_\_的销售尤为重要，但波动也更大，如何经营将对\_\_\_的销售量产生很大影响，也直接影响\_\_\_产品在\_\_\_市场的出样率与占有率，详细管理及方案分析见本人年\_月\_日所拟“\_\_\_有限公司销售方案”。

五、直销及团购、劳保客户

1、因直销部门的人员频繁更换及直销主管管理能力问题，致使目前\_\_\_市的小型零售终端存在很大一片空白，而直销员也经营一小部分中型超市，更产生了对小店销售的轻视，服务质量低下，使\_\_\_产品在\_\_\_市场的占有率低下，更因直销人员推销能力问题及代理商价格低造成的冲击，导致直销客户不稳定且极易流失。

2、因\_\_\_市国营企事业单位众多，团购及劳保市场前景广阔，但因人员不足，导致此一部分市场很大一部分不明了或让竞争对手抢先一步，尤为可惜，这是\_\_\_最薄弱的一个销售环节。 为改变此一状况提出管理及销售方案如下：

(1)对直销员进行销售培训，提高其推销能力及服务质量，做到让客户满意，让公司满意，稳步拓展小店销售网络，促进销售。

(2)对直销员进行分类，部分人对小店及小超市销售，按\_\_\_考评制度核算工资，授权能力较强的另一部分直销员针对中型超市及团购、劳保市场进行销售，基本工资300元，基本任务初定为一万/月，超过部分如销售中型超市按2%提成，如团购或劳保按1%提成。

第三部分：销售费用及销售情况

\_\_\_年完成销售约\_\_\_万左右，月平均销售\_\_\_万元，详细品类销售情况见附表二“产品销售情况”，销售费用因\_\_\_本年度未对此部分进行统计，且未能对费用原因做一个合理透彻的分析，账面上反映不出，但根据本人了解费用率不低，面对此种状况当由各种原因造成。本人认为不能因为费用高而减少投入，恰恰相反，只要是能提高企业与产品竞争力，能促进产品销售或能让消费者认知，就必须而且要大胆投入相当的费用，\_\_\_市的商场销售促进费用相对于北京、上海只能说是较低，如若不敢投入，两年甚至一年之后\_\_\_产品在\_\_\_市场的竞争力将大大不如竞争对手，恐将步入恶性循环状态，即越不敢投入销量越差，销量越差越不敢投和入。 \_x\_年销售情况预测请参考附表三“x\_x\_x\_x\_销计划”，销售费用有：

1、\_\_\_租赁费、运输费、办公费、水电费、人员工资等可预算费用。

2、正常促销赠品不可预算费用。

3、预计个县城代理商各\_\_\_元计\_\_\_元直销或导购员工资。

4、建议适当增加部分各级代理商店招及车身广告费用投入。

5、本人就\_\_\_市大型卖场年月销售量及月销售费用做一个前期预测与评估，请参考附表一“\_\_\_市大型卖场最低月销量及月销售费用预计表”。

第四部分：销售方案

要完成\_\_\_年所预计的\_\_\_万元销售指标，本人提出如下销售方案：

1、县级市场：巩固现有销售网络，做好客户营销参谋，指导客户多渠道多层次立体经营，争取针对县城终端超市开展面对消费者的多元化促进活动，改变现有自然销售的被动销售局面。充分发挥县城直销员作用，借助公司每一次促销迅速大量铺货，努力拓展网络，开发乡镇市场。

建议公司与其他厂商举行联合促销，比如与生产食用油厂商联合，购\_\_\_产品几件送食用油一瓶，购食用油一桶送\_\_\_某某产品一提;或公司给\_\_\_予自由调节赠品的权利，比如本月\_\_\_一件十元促销，可改成购三件\_\_\_送5公斤金龙鱼油一瓶。如此开展多样化的面对传统通路的促销活动，相信对公司的销售特别是县级市场一定能有一个很好的促进，又能防止客户对公司产品采取变相降价。

2、市区渠道：当务之急是对市区二批网络的掌握。如与奥博签订合同则重在培养二级批发商作为候补客户，缩短新品面市时间，加快货物与资金流通，进一步拓展网络，扩大中小纸行及小型零售终端的销售。

如未与\_\_\_合作则对所有\_\_\_市场采取\_\_\_经销，为减小\_\_\_所带来的冲击，首先对所有客户在公司\_\_\_基础上\_\_\_，重新整合市场，重点培养若干运营思想较好有实力忠诚的\_\_\_，并建议公司针对\_\_\_的所有促销产品实行与其他地区不同的政策，以\_\_\_对\_\_\_市场的影响，稳定\_\_\_市场的价格体系基本完整，不至于对\_\_\_传统渠道的销售产生很大的负面影响。建议公司对普遍存在的\_\_\_现象采取有效措施，坚决\_\_\_。

3、大、中型(连锁)卖场：维护企业形象，加强客情关系，保证企业服务。做好对竞品与本品进行优劣势分析，针对丹尼斯、金博大等大型卖场与部分中型卖场，不间断采取形式多样的买赠或特价销售活动，并做好事前预测、事中跟踪与事后效果评估。以求达到产品在终端的销售稳步提高。

4、小型零售终端：调动\_\_\_人员工作积极性，充分发扬能者上、庸者下的激励机制，严格执行对直销工作的考评、监督，开展针对小型零售终端的多样化买赠促进活动，迅速占领小型零售终端市场，提高产品覆盖率、占有率，提高销售量。

5、组织专人负责团购、劳保市场，特别是加强心相印产品的单位定制，提高销售。

以上是本人就职近一年来对\_\_\_的总结及提出的方案及各种建议，不周之处，希望各位领导给予指点，并希望领导能多为处于销售第一线的员工多一点理解，多一些关心与支持，相信大家都是为了\_\_\_，都是为了\_\_\_有一个良好的销售市场与环境才聚到一起，实事求是，少一点官僚，多办点实事。相信\_\_\_、\_\_\_的员工一定会有一个美好的前程!

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