# 渠道派单工作总结(汇总32篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-10-02

*渠道派单工作总结1这一年，我们公司开了几个盘，并不是特别的多，和一些大型的房地产公司相比，我们算是比较小的了，不过在我们这个小城市来说，还是算比较知名的房地产公司了，质量也是得到业主们的肯定的，今年的销售情况并不是特别的好，和往年相比，反而...*

**渠道派单工作总结1**

这一年，我们公司开了几个盘，并不是特别的多，和一些大型的房地产公司相比，我们算是比较小的了，不过在我们这个小城市来说，还是算比较知名的房地产公司了，质量也是得到业主们的肯定的，今年的销售情况并不是特别的好，和往年相比，反而有些下调，但我还是认真的去完成我的业绩目标，积极的联系客户，陪客户看样板房，给他们建议，告诉他们购房的一些资料信息。要走哪些程序，在一年的时间里，我也是完成了我的售房业绩目标，为公司销售出去了x套房子，在销售房子的过程中，我积极的利用我所了解的信息，认真的去帮客户选择他们合适的，争取把我们公司房子的优势发挥出来，让他们看到，促使他们下决心购买。

**渠道派单工作总结2**

渠道销售工作计划报告

一.老客户的回访和沟通

对于老客户的回访是不定期的，在节假日里一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话和公司QQ EAMI等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽努力把客群关系搞好。

二.新客户的开发

在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户,推广新产品.—4月份，第一个工作：回访和预约一部分初步意向客户。了解客户真实需求，全方面的了解自己的产品。记录客户所提出问题。第二个工作：全方位的市场调研，了解竞争对手的全面情况。针对性地进行pk。

2.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

3.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

4.销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量/ 3

化到人，并细分到具体市场。

.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.和公司其他销售人员要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技。综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

三.建议

在维持公司现有品牌不变更的前提下，渠道部所有同事希望公司可以从两方面去考虑，拓宽公司经营思路和模式。

第一：在做好本职工作的同时，利用一切可以用到的资源，在本地以及就近区域发展部分大型终端客户，一来可以加大公司利润回报，二来，量上也可拉动一部分，减轻压力。三，还可以给业务员增加一部分收入。要真正做为一个重点想法去实施，不是说说走过场。

第二：对现今所有客户采取积分返点制，在公司给所有客户设立一个户头，定期核对客户回款金额，达到一定数额的同时，根据实际情况给与一定的返点奖励，产生一股凝聚力。在回款上也可以形成一/ 3

定的刺激度。

总体来说，对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的形象,让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。/ 3

网络搜集整理，仅供参考

**渠道派单工作总结3**

>一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）、业绩回顾

1、整年度总现金回款11多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

（二）、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的2万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于9年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

>二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，9年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

>三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

（1）没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

（2）没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个9年我走访的新客户中，有1多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

>四、1年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致1年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解；

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峄峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

>五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉，在没有品牌力的情况下一定要体现出“产品力”；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

**渠道派单工作总结4**

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和足，主要表现在：

第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自己对于电脑的操作及word和excel的使用不是很了解，工作的效率有待进一步提高；

第四，自己约束意识不强，在业余时刻琅缦慊有更好的操作来进修专业常识和考虑问题，导致工作没有更好的前进。

**渠道派单工作总结5**

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

能够直观的显示所有楼盘的销售进展情景，并以制度销售改善策略，做好，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有期望B、有期望C、一般D、期望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情景，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单；应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主；其他资料同原定单。

8、退户

遇到退户情景，应分析退户原因，明确是否能够退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定；若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度经过以下几种方式：

1）传播媒体报纸电视

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家好!

今天在台上向各位作\_\_年的工作总结和\_\_年的工作计划，第一次向各位做述职报告，十分激动!

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，\_\_年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。o8年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。o8年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾20\_\_工作的种种经历，让我百感交集。

\_\_年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于\_\_年来说是非常关键的一年，是考验\_\_年奋斗成果的一年，\_\_年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

(一)、辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

1、天津\_\_视听设备工程有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。\_\_年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台.

2、天津市\_\_商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，\_\_年用明基，巴可，科视较多，\_\_年初定销售量为，工程机n台。

3、天津市\_\_系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。\_\_年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、天津市\_\_奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、天津\_\_高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，\_\_年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，\_\_年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、天津市\_\_商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，\_\_年初定销售量为，教育机n台。

8、天津市\_\_智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，\_\_年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

20xx年的工作即将告一段落，回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

**渠道派单工作总结6**

生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

不经意间，20xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。20xx年元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

20xx年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。xx因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

来我们公司也有一段时间了，在\_年即将结束的时候总结一下这段时间的经验和不足，以供\_年改正。

首先，要感谢张总给了我一个锻炼自己的机会。翻译公司-----是我以前所没有接触过的行业，它对于我来说，是陌生又新鲜的，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在刘姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都跑到了乌邦国。我就不知道自己是怎么结束的那次电话，到现在想想，那时真的是很傻的。

一段时间下来，我发想自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。人们原本就对电话销售很是反感，听到就挂：或者是很礼貌性的记个电话(真记没记谁也不知道)。打电话即丢面子，被拒绝，又让自己心理承受太多。

按照镇府的要求，我社区高度重视，精心部署，创新举措，认真实施，在上级的正确领导和交通局相关部门的大力关心支持下，在创建平安道路交通安全工作中取得了显著成绩，现就20\_年工作做如下总结：

**渠道派单工作总结7**

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。

**渠道派单工作总结8**

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家好！

今天在台上向各位做20xx年的工作总结和20xx年的工作计划，第一次向各位做述职报告，十分激动！

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20xx年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。20xx年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。20xx年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。

20xx年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于20xx年来说是非常关键的一年，是考验20xx年奋斗成果的一年，20xx年具体规划如下：

辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

1、天津xxx视听设备工程有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。20xx年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台。

2、天津市xx商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，20xx年用明基，巴可，科视较多，20xx年初定销售量为，工程机n台。

3、天津市xx系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、天津市xx奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、天津xx高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，xx年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，xx年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、天津市xx商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，xx年初定销售量为，教育机n台。

8、天津市xx智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，xx年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

**渠道派单工作总结9**

根据年初集团公司制定的工作目标和发展方向，结合自身的需求，房产公司充实各岗位人员配置，首先，从队伍建设上下功夫，聘用高管人员，技术人员，项目开发人员，招募销售团队，并做到分工明确、各负其责，房产公司队伍建设得到了加强，这也为公司的发展打下了良好基础。其次是完善房产公司管理模式，加强房产公司的规范运作，使公司进入正规的运行轨道；再次是营造企业和谐的外部环境，房产公司经过自身的努力，积极主动加强同外部各方协调沟通，为企业的项目建设和经营运作创造了良好的外部环境，进而为企业项目建设和经营运作，节俭开支，降低成本，提高效率。

**渠道派单工作总结10**

渠道销售工作计划

一、市场总体分析……………………………………………………………………………11、监视器市场………………………………………………………………………………..12、市场现状分析……………………………………………………………………………..1

二、产品的定位………………………………………………………………………………11、市场定位…………………………………………………………………………………..12、目标消费群体……………………………………………………………………………..13、价格定位…………………………………………………………………………………..14、品牌形象定位……………………………………………………………………………..1

三、渠道建设方案……………………………………………………………………………11、目标的建立………………………………………………………………………………..22、品牌形象的建立…………………………………………………………………………..23、销售模式的确定…………………………………………………………………………..24、产品价格策略……………………………………………………………………………..2

四、渠道销售实施计划………………………………………………………………………21、代理商的建设……………………………………………………………………………..32、分销商与工程商的开发…………………………………………………………………..33、隐形渠道的开发…………………………………………………………………………..3

五、渠道建设人员的配置与工作职责………………………………………………………31、经销商员工培训及经销商管理…………………………………………………………..42、经销商的选择和维护……………………………………………………………………..43、建立经销商档案…………………………………………………………………………..44、经销商利益的保障………………………………………………………………………..45、市场问题的处理…………………………………………………………………………..46、库存、货款的跟踪………………………………………………………………………..47、售前、售中、售后服务体系的建立……………………………………………………..4

六、整合经验 共同发展……………………………………………………………………..4渠道部：龙成林

一、市场总体分析

1、监视器市场

由于国内监视器市场起步较晚，相当一部分市场份额已被国际品牌占据，如：三星，松下，JVC，泰科，派尔高等。2024年之后，国内监视器行业开始迅速发展，以广东省为中心，出现了一批具有一定实力的国产厂家。如：深圳创维群欣、广东响石、TCL、珠海石头、新视保、三立等。定位中高端监视器市场的创维群欣公司，具有较高的市场占有率，且产品多运用于国内一些大型项目中，其中包括“神舟六号”载人航天工程，上海F1赛车场、北京城市动态监控工程海淀区监控指挥中心、天津市高级人民法院、深圳大运会等等。

如今，安防显示设备市场也正在稳定蓬勃发展，监视器的发展已趋于成熟。在20\_年北京奥运会之前，国家就已经出台了“平安城市”、“3111工程”等国家级项目，并对银行、文化博览、娱乐场所提出安全防范法规。各地市“平安城市”监控项目相应启动。这些响应国家政策要求的视频监控工程极大的加速了安防市场的发展，已经有越来越多的用户对安防显示设备的认识提高了一个台阶，同时也有越来越多的企业开始介入安防监控终端市场。

2、市场现状分析

许多有实力的、老牌的经销商就散落在电脑、电子批发市场，而这些老行家们大多是把门店当做一个窗口，给周边的工程商供货以及做一些同行之间的批发，因此，由这些网点分散出来的分销渠道几乎垄断了整个中低端工程。从终端用户上可分为经销商和工程商。而根据渠道的有所不同，因此各类行业用户也分别针对自身不同的需求对各个品牌监视器进行筛选。有的项目预算较低，他们便会选择低端监视器或者以电视机来作为视频监控终端；有的项目有较高预算，对监控终端要求较高，他们会选择有品牌有实力的厂商作为他们的供应商

对于安防市场规模庞大，在市场不断拓展过程中，品牌竞争已经出现，就深圳厂家而言，在对产品质量没有客观认知的情况下选择知名品牌，其次比价格，在产品质量有所保证的情况下，还要有品牌保障，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要组成部分。

二、产品定位：

1、市场定位：批发需求量大的代理商；零售量大的经销商和工程商

2、目标群体：代理商，经销商，工程商

3、价格定位：中高价位；

4、品牌形象定位：高品质重服务品牌形象。

三、渠道建设方案

1、目标的建立

根据长沙的行政区域、交通线路，按照“先易后难，先重点后一般”的原则，由近及远，将整个长沙划分为2个区域市场，以区域为单位，确定区域内重点地级市场，重点市场必须是区域内经济实力，地理位置，市场状况都良好的市，根据区域内的市场具体情况、客户情况进行有针对性的市场政策，逐步开发区域内其他市场，具体划分如下：

（1）、区域一：湘潭市、岳阳市、常德市、湘西土家族苗族自治州、益阳市、张家界市

（2）、区域二：株洲市、怀化市、娄底市、郴州市、永州市、邵阳市、衡阳市

（3）、未划分区域：除上述2大区域之外的周边县市

开发步骤根据“先易后难”的原则，从2大区域同时进行，每个区域由专人负责，确定区域内重点地级市，先开发重点地级市场，再协助开发县级市场，同时开发零售分销商，从而行成一张以地级市为中心、县级市场为网点、零售分销商组成的销售网络。

每个区域内，除了市场开发人员以外，还需要配置一名市场维护人员，行成“开发—维护 ”同时进行，这样既能保证给客户良好的售后服务，树立良好的品牌形象，又能对市场进行深入拓展，维持市场稳定，及时的解决市场问题，并能够随时掌握市场信息，发挥市场服务人员和市场督导人员的作用，有利于形成公司系统的统一的市场管理体制。重点目标简介：

（1）建立起以长沙为中心的一个总经销商，13个市级为分销商组成的经销网络，每个经销商组织起忠实公司的业务精英，对促进销量起到推动作用，直接面向工程商，协助经销商对分销网络的完善和企业形象的树立，实现品牌效应。

在市场开拓期，按计划实施，有序进行市场拓展，建立起坚实的市场基础，在这个基础上形成销量，根据目前市场其他产品是销售情况，制定以下销售任务：

（1）、渠道建设进展：以现有的1个总代理为中心一个月协助代理商开发2家分销商，做到每个市区城市都有分销商，从而来带动工程商和零售商；加大产品的覆盖率。

（2）、根据一个地级市场的月销量以10万为基本目标，实现全年销售渠道总销售额达到500万的目标。

2、品牌形象的建立

根据自身实际情况和市场情况，应该树立起“高品质重服务”的品牌形象，由经销商组成的销售网络体系是该品牌产品的载体，因此品牌形象的树立应该从经销商着手，在良好的市场服务和经销商维护工作中体现出泰祥品牌的“服务”形象，产品在实际销售使用过程中体现泰祥品牌的“高品质”，在市场中形成良好的口碑，从而达到在消费者心中树立起“使用监视器就选择泰祥”的品牌效应。

3、销售模式的确定

确定渠道销售，模式如下：

生产厂家 → 渠道销售部 → 省级总代理→地级分销商（工程商）→ 县级零售商

4、产品价格策略

渗透价格策略，其目的在渗透市场，以提高市场销量与市场占有率，并能快速而有效地占据市场空间，达到在市场开拓初期抢占市场分额的目的。具体如下：

1、采取中档市场的价格策略，（在后期产品更新的时候适当调价）从市场开拓的现状出发调整价格体系，以致能够达到市场开拓初期的“高档品质，中档价位”优势；

2、价格体系的适当调整为，在现有价格表基础之上，总经销价为7-8折，市场零售价控制在9折左右，避免同市场上主流品牌在价位上的劣势竞争；

3、制定统一的市场零售价格表，保证经销商利润的同时稳定价格体系。

四、渠道销售实施计划

1、代理商的建设

（1）、有独立承担民事责任能力的自然人或独立承担民事责任的企业法人。

（2）、具备30万元以上经济投资能力和良好的信誉，以及一定的创业精神和风险意识，有共同发展的信心。

（3）、熟悉当地市场，有成熟的销售批发渠道，有一定的商业经营或其它相关行业经营管理经验。

（4）、有能力制定所代理区域的市场拓展目标，共同开拓当地市场，完成销售计划。

（5）、有基本的物流配送能力和仓储能力。

（6）、重合同，讲信誉，对代理的产品市场有信心。

2、分销商与工程商的开发

在市场开拓初期，在没有市场基础的情况下，要加大市场占有率，对经销商现有的分销渠道进行维护指导，帮助代理商进行新渠道开发建立，从而从销路上给予经销上支持，解决销路问题的同时提高产品对市场的占有率，从而提高品牌效应影响。

3、隐形渠道的开发

隐形渠道作为一种潜在的客户资源，合理有效的把握好潜在客户信息对后期的业务开展起到决定性的作用，协助代理商隐形渠道的建立，依照三个必须发展：

（1）必须提供优质的产品。

（2）必须提供良好的信用。

（3）必须提供快捷、专业、安全的服务。

隐形渠道建立的对象

（1）安防、网络工程公司

（2）广告、装修公司

（3）市政建设公司

(4)建筑工程行业协会等等

五、渠道建设人员的配置工作职责

渠道建设人员是公司与市场之间的桥梁，为了实现区域目标，渠道业务人员必须不断的加强自身的业务综合技能、产品专业知识的成长，以一个专业的、高素质的业务人员展示在区域市场，做到洁身自爱、严以律己，本着以区域市场的开发和经营为使命，塑造一个良好的职业道德素养，同时做好以下工作：

1、经销商员工培训及经销商管理

提供对经销商员工的培训，使其对公司产品的充分了解，对公司市场开发的给与人员的上支持。定期召开经销商会议，增强经销商的忠实度。制定统一的经销商管理办法，引导经销商符合公司的各项制度要求和市场机制有效运做，建立公司和经销之间的有效联络办法，确保经销商在区域市场做的经销活动不扰乱公司的市场秩序。

2、经销商的选择和维护

对于经销商的选择遵循以下原则：

要有事业心，对市场开发有信心，信誉良好，对新品牌产品前景抱乐观态度，不为暂时的市场现状疑惑，能够配合公司的市场开发策略，不得有扰乱市场秩序行为。在此原则之下，对经销商市场拓展能力、分销销路建立、资金实力、店面地理位置等情况择优开发引导，使其向对公司市场开发有利方面发展。

对经销商定期进行维护，能够有效建立稳固的合作关系，坚实市场基础，保障市场开拓有序进行，具体的维护办法如下：

（1）、建立经销商档案

在市场开发过程中，将经销商的信息整理成档案，包括经销商的个人信息、销量情况、经营情况、库存情况、问题记录、主要销售产品、维护办法等信息，在市场中更好的掌握经销商的各方面需求，才能有针对性的提供服务

（2）、经销商利益的保障

按照市场开拓渠道模式，本着和经销商在区域市场内的真诚合作，达到双赢的目的，在市场开发过程中，公司对经销商的利益要有绝对的保证，遵守承诺，在同一市场中，总经销只能有一家，对市场零售价格统一规定，并一定要严格执行；公司工作人员在区域市场内所接受的定单或谈判的业务，其销量归属总经销商，或者根据实际情况给予经销利润分成（3）、市场问题的处理

在市场上出现的诸如经销商和公司之间的矛盾问题、产品质量、经销商串货、货款、广告、人员配置等现实有可能面对的问题，公司应该制定一系列有针对性的解决办法，最重要的是公司业务人员在市场出现问题的情况下要第一时间协助并解决问题，给经销商对公司留下负责任的印象，并且以沟通为主，充分了解问题的真实原因，按照原则处理

(4)、库存、货款的跟踪

定期对区域市场的代理商、分销商的产品库存进行盘点，以此对市场的目标进行整合分析，并拟定有效的市场拓展方案来提高销量，为了避免出现死帐，老账，对公司出货、付款进行定时定期的跟踪。

（5）、售前、售中、售后服务体系的建立

建立完善的售后服务能有效的体现品牌效应，更是品牌战略中重要的一环，售后服务体系的建立还可以帮助公司树立良好企业形象,建立口碑效应

• 售前服务：

为分销商、工程采购和终端用户提供产品技术咨询，让客户了解不同监视器的不同使用方式、应用场所、价格、品质等，让客户根据自己的经济实力选择适合自己的产品；

• 售中服务：

为分销商、工程采购和终端用户提供性能价格比最优的解决方案。及时供货、对监视器设备的安装调试工作给予热情周到的技术指导。

• 售后服务：

产品销售后为终端客户提供的服务。包括客户的投诉处理、品质保证和赠送节日贺卡等。

六、整合经验 共同发展

将经销商进行分类，根据经销商的市场进度有计划的进行拜访沟通工作，定期对合作经销商回访沟通，了解经销商在经营过程中存在的问题和对公司产品、服务、政策、广告等方面的意见和建议，提升经销商市场规划能力和自我规划能力，明确区域市场经销商发展方向，邀请周边分销商及工程商前来参观并召开座谈交流会，总结经验，改正不足，最终形成一个畅通无阻的市场供应、营销、管理链。

**渠道派单工作总结11**

为抓好创建工作，社区做到了精心部署、职责明确。制定了文明路富源社区创建工作意见、社区交通安全工作计划、社区道路交通安全检查工作制度，将道路交通安全工作纳入年终考核，并由上至下落实了责任人，实行奖惩兑现，镇安监站为社区责任部门，安全交通工作分管领导为责任人，向上对府负责，向下对全社区平安畅通创建起好指导督促作用负责本辖区平安畅通创建工作，接受社区检查考核。在镇安监站平安畅通创建工作意见中，明确了创建目的意义。

**渠道派单工作总结12**

很庆幸自己能够有机会加入北京xxx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京xxx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20xx年6月10日加入xxx至今已有半年之久，侄此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

>一、系统产品知识积累：

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

>二、业务渠道的摸索与建设：

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

>三、品牌的建设尤其重要：

xxx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxx团队的拼搏与努力！

>四、客户永远是上帝！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

>五、销售数据统计：

截止到20xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京xxx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**渠道派单工作总结13**

进取贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，应对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。所以，我十分注重房产销售理论的学习和管理本事的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的职责感和事业心，不断提高自己的业务本事和管理本事。

**渠道派单工作总结14**

很庆幸自己能够有机会加入北京xxx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京xxx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20xx年6月xx日加入xxx至今已有半年之久，侄此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

>一、系统产品知识积累：

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

>二、业务渠道的摸索与建设：

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

>三、品牌的建设尤其重要：

xxx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxx团队的拼搏与努力！

>四、客户永远是上帝！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

>五、销售数据统计：

截止到20xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京xxx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**渠道派单工作总结15**

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入x公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

**渠道派单工作总结16**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获 ，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：

1)部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：

三、个人总结

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，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自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

**渠道派单工作总结17**

在20xx年的工作中，我计划首先将积极主动配合客户办理客户银行按揭贷款手续做为我的工作重点，其次我将与财务部门积极配合进行一期楼盘交房后的房屋不动产发票及契税完税证办理，同时与房管所进行一期楼盘的房屋产权登记办理工作，配合公司工程部收集业主在交房后的房屋问题整改单，在整改后及时向客户进行反馈。针对自己的不足，明年我自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

20xx年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)坚持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改善之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为x套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感激领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

**渠道派单工作总结18**

（1）企业新闻：分成行业新闻、快讯、企业报道等栏目类别；

（3）在线订单：与售楼部置业顾问及分公司营销策划中心销售部接洽；

（4）人才招聘：需要经常更新；

（5）企业文化：注重宣传企业的经营理念、管理和业绩；

3、楼盘信息反馈、在线及离线用户的问题解答

20xx年是集团公司全面执行五年发展规划的第五年，也是集团发展的关键之年，房产公司全体员工在集团公司的正确领导下，在房产开发项目多、投入大、时间紧、任务重的大背景下，坚持“以人为本、规范运作、协调沟通、节源高效”的工作指导思想，遵循集团“品牌、职责、规范、服务、效率”的经营理念，在项目开发、经营管理、项目运作、高效节源等方面取得了较好的成绩，推动了房产公司规范、稳定、持续的发展。

20xx年房产公司全体人员进取转变工作理念，认真分析各项工程现状，克服各种不利因素，齐心协力、扎实工作。基本完成了年初集团公司制定的各项目标计划，现将20xx年主要工作做如下总结：

**渠道派单工作总结19**

首先，作为渠道管理部的员工，我向20xx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20xx年终聚会暨20xx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20xx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。

20xx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，20xx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20xx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20xx年4月份，制定签署并执行20xx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，证明了他们承诺给公司的计划目标得到实现。20xx年整体分销商客户目标完成率相比较20xx年来说取得了不错的进步（20xx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，20xx年的征途我们已经在路上，一边期许新年愿望，一边历数20xx各种挑战带来的经验教训；20xx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。20xx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20xx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。20xx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20xx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；20xx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20xx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20xx年有大的提升。杭州19楼网络广告的长期关注，也是20xx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20xx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20xx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。20xx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”、“20xx年末聚餐暨20xx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。20xx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。20xx年结束了，圆满的句号。

20xx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。20xx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。20xx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。20xx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！

**渠道派单工作总结20**

在已过去的一年中，经过营业部全体员工的努力，并在郑州营销管理中心等有关部门的大力支持配合下，取得了长足的进步。回顾20xx年，我们致力于营销系统内部管理关系上挖潜增效，积极建设以效益为中心的多渠道营销活动，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的凝聚力增强了。各位客户经理都积极主动，有责任心的经营一个个渠道网点，并取得了总体水平较好的成绩。

>一、销售业绩状况

（市场部去年销售情况概述）

>二、销售渠道状况

1、强化与各银行渠道关系。银行是我们最重要的营销渠道，20xx年，营销管理团队继续加强对银行渠道的关系维护，目前，北京市区所有银行网点均有我公司客户经理驻点工作，各个银行同我们关系融洽，尤其是12月份，在中国银行的有效配合下，营业部开户数迅猛增长，为此市场部的全体成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为营业部的发展，作出了重要贡献。

3、加强品牌宣传力度。在上级领导的大力支持下，20xx年6月份我们开展了高考送水活动，赢得了社会各界的广泛赞誉；随后在北京片区大力策划宣传中投证券年中投资报告会，7月份投资报告会的成功举办也为总部和各兄弟营业部的所称道；同时我们不断注重同媒体的联系，长期在北京电视台进行广告投放，大力配合政府部门做好各项迎宾活动。这些活动的有效展开，使中投证券的品牌知名度获得巨大提升，为渠道营销工作的开展造就有利环境。

2、建设各种新销售渠道。去年我们开展多项营销活动，旨在拓宽营销渠道，主要方向是对党政机关，本地大型企业以及富裕乡镇等进行多点开发，发掘优质客户。如x月份到中美铝业……x月份到国土资源局……x月份对大冶镇优质客户开展“开户有礼”等活动新营销渠道的有力拓展，是我们在市场竞争激烈的环境脱颖而出的一个重要“法宝”，并为最终占领区域主要市场，扩大市场份额提供一个坚实的基础。

3、强化支持，制度保障。通过实施任务分解，责任到人制度，加强业务追踪督导，按照上级领导的部署，强化营业部后援支持保障措施，同时加大了对客户经理的考核力度。营销渠道建立健全了客户经理跟踪维护制度，对业务发展相对滞后的网点和客户经理，采取深入剖析，奖惩相符的方式，强化督促，靠前指挥，将业绩目标细化分解到每月每周，落实到个人，加强业务追踪督导，保证了开户数的持续、快速发展。

4、强化人才引进计划。针对20xx年市场部岗位不齐，对外驻点偏少的情况，20xx年，营业部大力开展人才引进计划，一批素质高，战斗力强的营销人员，有效的促进了营销队伍的建设，截止20xx年12月份，北京团队今年共引进客户经理x名，对市区原人员空缺的各银行网点进行的重新派驻，对银行渠道的整合，一方面充实了营销队伍，另一方面也促进了营销渠道同银行的关系，实现的双赢的局面。

>三、销售渠道存在的问题

1、部分营销人员对公司的指示精神理解不够，营销业绩不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，在客户开发方面存在一定失误！

2、部分营销人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。营销人员更多的只想让客户开户交易，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

3、客户选择公司开户时更多考虑的是低佣金，相对郑州等一线城市我们缺乏该项优势，因此也损失了部分客户。

4、部分营销人员的“等”“靠”“要”观念存在，眼光仅留驻在银行网点上，缺乏开拓创新意识。

5、暂时缺乏新渠道的长期开发策略，不能促成品牌的热销。

6、营销人员的观念、思路、方法无统一和协调，工作执行力有待加强。

>四、20xx年营销渠道开拓方向

1、继续加强对银行渠道的维护，争取在乡镇银行渠道上取得突破。

2、加强对营销人员工作的过程管理，注重提升工作实效。

3、调整营销思路，争取营业部的支持，用开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，辅助开户礼品等经济手段的支持，促成营销团队业绩的有大幅提升。

4、积极开发新营销渠道，20xx年新渠道开发取得了一些成绩，20xx年将重点向区域内大型企业厂矿进行渗透，在有效户完成上取得新突破。

**渠道派单工作总结21**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况;清理业务理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

(二)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四)销售报表的精确度，仔细审核;

(五)借物还货的及时处理;

(六)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**渠道派单工作总结22**

经过一年的努力工作，各工程项目建设有序推动：

1、领先花园高层底商住宅楼项目

该项目总用地面积平方米，总建筑面积平方米。其中商业建筑面积21111平方米，住宅建筑面积69257平方米，公建建筑面积90平方米，地下停车场面积平方米。项目总投资亿元，其中工程建设费亿万元；该项目在年初仅有建筑设计条件通知书的基础上，办理了很多的前期手续，取得了该项目立项批复报告、可研报告、环评报告，并完成了图纸设计、图纸审核、招投标工作、合同签订、合同备案、临时用电、基坑支护等工作；多家单位对地下管线进行现场勘察并确定了改道线径，包括广电、移动、联通、铁通、电信、暖气等单位。该项目于6月10日正式基坑开挖，7月11日钢材进入施工现场，对于基坑开挖深度约—米的工程项目来说，基坑加固是重点，经多方现场勘察，后期研究，历经两个多月完成了可行的基坑加固施工；11月4日完成了该项目的消防审核手续，11月8日两栋楼地下室封顶，11月30日+0以下部分土方回填完毕，11月16日完成了720万农民工工资的发放工作。今年，该项目商混投入20396立方米，共计万元，钢筋投入2593吨，约万元，基坑支护投入300万元，高压线防护工作，搭建脚手架防护，经过转变思路，调整方案后，由原先100余万的工程量，降至8万元，顺利完成了防护工作。土方开挖投入196万元，劳保统筹费先行缴纳了100万元，人防易地建设费先行缴纳10万元。为完善施工前期手续，该项目还缴纳了配套费万元、土方填埋费万元、拉运砂石料、卫生费万元、履约保证金80万元。剩余部分也与各单位主管领导对接，给予了先行缓缴的优惠政策，暂时减轻了公司的资金压力。上述投资数额足以说明，该项目资金投入大，这就要求我们更要重视施工中的每个环节，把握好施工中的各个细节。

在现场施工过程中，我工程技术负责人每一天都到工地检查工程质量，督促安全进度，如有不贴合图纸设计的、生产质量的、安全规范的、进度要求的，都及时向现场监理及施工单位提出整改意见；对于设计图纸与实际施工不相符的，及

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