# 收展季度工作总结(必备10篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-10-08

*收展季度工作总结1工作两年来，我积累了丰富的工作经验，我们的检修行业充满着竞争，只有更好的服务态度，更好的技术水平，才能在同行中领先，但这些必须从每个员工做起。我们在工作中，在把个人技能提升的同时，应该有以人为本的意识，把事想在别人前面，把...*

**收展季度工作总结1**

工作两年来，我积累了丰富的工作经验，我们的检修行业充满着竞争，只有更好的服务态度，更好的技术水平，才能在同行中领先，但这些必须从每个员工做起。我们在工作中，在把个人技能提升的同时，应该有以人为本的意识，把事想在别人前面，把事做在别人前面，这样才会在竞争中抢占先机，在检修时，车间对安全防护方面做的比较全面，使我在检修时有很大的安全感，在技术方面我们电气区域也组织过多次的培训学习，每次设备出现不常见的故障时，都会组织讨论分析，从而提升个人技能水平，确保在次出现类似故障时，能很快的，很好的，把故障处理，为确保安全生产，更好的把工作做好。

两年来，在工作中只要遇到不懂的问题时，我会及时的查看资料，并像甲方技术人员求问，再加上我抓住每一个可以锻炼自己的机会，将书本上面的知识应用到实际操作中去，掌握了一定的作业技能。如；大包回转系统的检修，中包车的检修，大包电气滑环的更换，大中包称重的维修，结晶器振动系统的更换及日常维护，扇形段传动系统的检修，变频器日常维护及参数设置，三相异步电动机的检修及下线修复保养，火焰切割机维修及更换，气动调节阀的校验，plc的外部接线及维护，等，在检修时我们一定要细心，比如我们在检修编码器过程中，在紧端子时一定要细心，要控制好紧线的力度，因为编码器的接线为0。7平方毫米，特别的细，如果用力过大就会伤到导线皮层，看似不大重要的一个细节，如果电机连续长时间运行，应为电机的振动影响，慢慢的导线就可能会断，若我们铸机的几个重要部位的编码器故障，则可能会对设备带来很大的损害，所以我们在检修时一定要对设备负责，对自己负责，检修时一定要细心。

作为一名检修电工，我觉得在检修时我们一定要铭记一下三点。

贯彻落实公司上级文件精神，提高自我用电意识，增强自我责任心。要做到三不伤害，即，不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害。安全交底一定要落实到位，检修作业时必须两人以上，停电挂牌，三方确认一定要到位，要做到不确认不开工。

自年月份我任职三班电气班长以来，在这八个月里我班未发生过一起安全事故，我班严格执行三班运行管理规定，我班人员的技能水平在日常的检修与多次的培训中，得到了很大的提升，使我班人员在设备出现故障时，能在最短的时间里排除。

在年里我们连铸机因为电仪原因出现了多次影响生产事故，10月13日晚，8#机检修，在更换11段外弧接触器时，因为施完工后没有仔细确认，导致220v串如24v模块，将本体plc部分模块烧毁，此事故虽然不是我们班造成，但此事故是个典型的例子，反映了我们在检修时还存在着很大的缺陷，检修时施工人无责任心，没有进行三方确认，我们班组对事故进行了全班学习，以提高我班组人员的责任心，我全力要求我班人员在检修时对设备负责，对自己的工作负责，万不可马虎大意，以免造成不必要的损失，以保证工作的正常有序的运行。

尽管在我工作的两年里，我向自己的目标迈进了一大步，可是我依然看到自己还有很多的不足，理论水平的欠缺，思考问题有时过于草率，想的不够周全，都是我在新的一年里需要努力的方向，在××年里我会吸取××年里的经验教训，把自己的工作做的更好。使我们的设备更加的稳定。我会总结××年里出现的一些不常见的故障，组织全班人员进行学习。从而提升班组的整体检修实力，综合××年里发生的一些安全事故，进行学习，争取新的一年里，把工作做的更好。

**收展季度工作总结2**

从八月中旬加入公司以来，对公司的了解，以及都安保行业的了解都比以前更加深入了。此次公司组织人员参展北京的展会，推出安保网，同时学习行业信息，了解发展前景。认识到自己的不足，以及公司所需要改进的地方都有很多。

我们的不足：

1、 网站的新闻更新慢，没有原创。

2、 网站的新闻虽然都是行业内的，但大多数都是无关紧要了，不能抓住客户需求。

3、 网站粘贴的新闻使用度不高。

4、不管是新闻还是其他版块都没有独家的观点剖析

5、不能突出亮点，把安保网很好的展示出来，只有一个模糊的概念：（整合安防和保安的行业平台）

7、行业发展前景观点不够突出。

8、工作人员工作不够团结，各抒己见，思想没有统一，所有员工没有全力以赴

9、各个细节问题，领导没有重视，员工没有经验。（入会介绍、企业新闻、广告具体介绍）

10、没有进一步了解客户需求，领导包括员工自以为是，都没有深入到行业内来规划以后的发展。

我们需要改进：要扬长避短，在学习别人长处的基础上创新充实自己。从别人的短处看到自己的不足点，发现并改正。全面了解客户需求，根据行业发展制定新的发展方向，并统一思想。前期把360全景作为亮点，来推中国安保网，但是网站前期要养精蓄锐，充实自己内容，功底扎实，稳步渐进。

合理利用手中的资源，以及安保网目前具有的优势，团结互助，共同发展，不断开拓创新，引领行业发展，真正做到行业内第一门户网站。

**收展季度工作总结3**

时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的半年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在近一年的工作中，我通过参加各种形式的会议以及培训，不断的学习逐步提高了自己的能力。接触这一行仅有一年时间，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

首先，在20xx年的半年工作中，自己在网络管理、维护工作中的各项技能都有了很大的提高。工作中遇到实际问题的处理能力有了很大的提高，同时在网络维护工作中也对整个通信维护方面的知识有了更深刻全面的理解，而这些通过实际工作所获得的能力，给自己以后的工作积累了宝贵的经验，有利于以后的工作开展。

其次，在工作中难免会遇到各式各样的问题和困难！在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出最佳的方法去解决问题；在遇到困难的时候，不是一味的去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服。在遇到每一个有问题、有困难的事情，努力去处理它、克服它。在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程！解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，得到很大的提高。

由于一位担任内勤工作的同事的离职，因此自11月份开始内勤这一职务由我担任。因为内勤是我第一次干，所以很多不懂的地方我经过上网和请教一些有经验的同事搜集总结了一下内容。

内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

要坚持做到五勤，切实履行岗位职责：

一是眼勤。内勤每天阅读文件，翻看档案，查阅材料。看文件、材料不能像过眼云烟，毫无印象。要认真看，对上级的文件要反复看，领会精神，吃透方针、政策，记住术语，明确任务；对下面的工作报告要细阅全文，掌握工作进展，熟悉情况，看出问题，以利指导；对有关部门的文件、材料着重学习经验和做法，取彼之长，补已之短。对各类业务报表要认真阅读填表说明，掌握填报方法和填报时间、要求。

二是手勤。在工作上积极主动，做好各项工作记录和资料的积累，对看到的情况、问题、数据、工作进展，都要根据需要分别摘录。

三是嘴勤。在处理日常事务工作中，要多动口向业务部门和其他同事请教，对不清楚的情况、细节、一件事的着落，要勤问、勤打听、勤催办，超越职权范围的要及时向领导请示，不能随自己的意志去办，随时向同事和群众多动口了解各方面的工作情况，实事求是，及时全面地向领导和上级汇报。

四是腿勤。要结合实际，经常开展调查工作，熟悉掌握各项工作动态，要与外勤和有关业务部门多联系，相互交流情况，互相支持配合做好各项工作。

五是脑勤。对各类业务报表，要认真分析，所填报表与上年、上月和其它表册之间有没有关联性，同一表中栏与栏、项与项之间有没有联系。对收集的信息，要动脑分析研究，采取归纳、比较、判断、推理和分析，注意摸索、积累和总结工作经验，善于学会观察分析各种社会现象，透过现象看本质，掌握分析、研究专项整治动态，注意发现问题，养成勤于思考、善于思考的习惯，做到“沉静以深思”才能逐渐提高自己的工作水平。

总而言之，内勤这个岗位，是一个熔炉，也是一个舞台，既能锻炼自己也能展示自己，只要不断加强自身的政治思想素质、作风素质、业务素质和心理素质的修养，切实履行好内勤工作岗位职责，持之以恒地做到“五勤”，不断开拓创新，就能做好内勤工作。存在问题：

目前最大的问题是要不断开拓创新，提高内勤工作水平创新，反映到内勤的思想和实际工作中，就是要紧紧围绕抓基层、打基础、苦练基本功这一中心，不断探索和总结加强基层基础工作建设的新方法、新措施，实事求是，积极进取，勇于开拓，把握规律性，富于创造性，不断开拓创新工作新举措，使基层的各项工作措施及策略随着工作的变化而变化，内勤工作就能发展和突破。

明年工作打算：

1、继续加强政治、业务知识的学习，努力提高办公室整体人员的素质；

2、本着厉行节约、增收节支的原则，加强物业管理工作，努力做个好“管家”；

3、进一步提高办事效率和服务质量。

**收展季度工作总结4**

202x年一季度，我们卫生局以党的十七届四中全会精神为指导，认真落实市政府202x年工作报告精神，围绕“一条主线、六个重点”工作，积极推进全市卫生事业的发展，切实为广大人民群众的医疗保健提供保障。现将一季度工作情况总结如下：

>一、季度工作情况

1、全面部署今年全市卫生工作。2月28日，市政府召开全市卫生工作会议，会议决定202x年将围绕卫生服务能力建设工程，以“卫生形象建设年”活动为统揽，重点抓好公共卫生、农村卫生、社区卫生、城市医疗服务、卫生监督等五个体系建设，达到如下工作目标：

一是加强公共卫生服务能力建设。重点抓好三个70%：即抓好县级疾病预防控制机构实验室建设，全市70%以上的县级疾病预防控制机构实验室装备达标;加强卫生应急队伍和装备建设，各类卫生应急管理人员和应急队伍培训率达到70%以上;抓好县妇幼保健机构能力建设，全市70%以上的县妇幼保健机构达到建设标准。

二是加强农村卫生服务能力建设。全市75%的县级综合医院、55%的县中医医院达到建设标准;以县(市、区)为单位，全市85%的乡镇卫生院达到建设标准，60%的行政村都有一所达到五室分开标准的村卫生室。

三要加强社区卫生服务能力建设。进一步扩大政府购买城市社区公共卫生服务的试点范围，利用社区卫生服务基本设备装备、人员培训专项资金，为24所社区卫生服务机构装备基本设备，全市80%以上的社区卫生服务机构达到建设标准。四要加强城市医疗服务能力建设。着手启动并部分完成市人民医院新外科大楼、市中医院门诊综合大楼、市肿瘤医院新住院大楼、市三医院住院大楼、市妇保院住院大楼及“母婴保健中心”新扩建等建设。推进卫校新校区建设，切实加强学校硬件建设和软件建设，确保今年暑期完成整体搬迁。上半年正式运行市传染病医院和市急救中心，抓紧市中心血站整体搬迁等项目工作，加强采供血机构建设，建立完善的采供血服务网络，提高突发公共卫生事件医疗救治能力。五要加强卫生监督执法能力建设。抓好卫生监督基层网络建设，全市30%以上的县级卫生监督机构设立分支机构或在乡镇、学校设立助理卫生监督员。

2、部署实施民生工程工作。根据市政府要求，对民生工程卫生工作进行了工作部署和责任分解：

一是召开了全市新型农村合作医疗工作会议，明确提出新型农村合作医疗覆盖到所有县(市、区)，参合数583万人，统筹基金使用率达75%，参合农民一次报帐率达到90%以上。

二是抓好县级综合医院、县中医医院、乡镇卫生院、村卫生室服务能力建设。加强县、乡、村三级卫生网络建设，202x年全市将新增5个县级综合医院、4个县中医医院、55个中心卫生院、691所村卫生室达到建网设标准。

三是推进社区卫生工作。新增28个社区卫生服务机构，全市免费发放社区公共卫生服务券30万张。

四是认真做好国家扩大免疫规划工作，202x年全市儿童国家免疫规划疫苗免费接种覆盖面达100%，常规“五苗”接种率达90%，新增扩大疫苗接种率达80%。

>二、下一步主要工作思路

(一)着力加强农村卫生。

一是完善新农合相关政策与措施。及时调整统筹补偿方案，提高参合农民的受益水平，扩大受益面，让新农合制度更具吸引力。根据国家最新筹资政策，结合我市实际，进一步完善全市相对统一的补偿方案，防范基金风险。推进定点医疗机构直补工作，保证一次报账率达到90%以上。

二是积极开展农村卫生工作先进县创建活动。以创建活动为抓手，进一步落实农村卫生政策，健全农村三级医疗卫生服务网络，加快农村卫生服务体系建设。大力推进初级卫生保健达标建设工作。

三是深化农村卫生体制改革。探索乡镇卫生院财务县管体制改革，实行“乡财县管乡用”，在县(市、区)卫生局设立乡镇卫生院会计核算管理中心。积极探索乡村卫生服务管理一体化工作，规范村卫生室的设置、功能，鼓励县、乡、村卫生机构开展业务纵向合作，提高农村卫生服务网的整体功能。四是加强城市支援农村卫生工作。深入开展“万名医师支援农村卫生工程”，开展二级以上城市医院对口支援乡镇卫生院项目，进一步丰富支援工作内涵，探索建立城乡医院对口支援的长效机制。

(二)着力加强公共卫生。

一是继续完善卫生应急体系建设。建立和完善基层应急预案，与各部门建立卫生应急合作机制;制定突发公共卫生事件专家会诊制度、值班制度、疫情处置制度等各项制度;加强演练和培训，组织临床诊断、流行病学调查专家进行应急知识培训。

二是加强疾病预防控制工作。重点抓好国家扩大免疫规划宣传工作，加强全市预防接种人员培训和疫苗准备，确保国家扩大免疫规划工作方案能正常实施。继续加强疾控机构体系建设，提高全市疾控机构服务能力，大力实施结核病、、艾滋病、职业病、乙肝防治等10个工作规范。

三是加强妇幼保健工作。重点抓好产科基本服务标准的贯彻落实，对县级产科急救中心的建设进行达标验收;做好“降消”项目工作，狠抓各项措施的落实;加快新生儿疾病筛查工作的步伐，组织一次专题督查;加强儿童保健工作，逐步在全市推行统一的儿童保健信息管理系统，提高农村儿童体检率;继续实施健康扶贫工程项目。继续开展县级“产科急救中心”规范化建设，推进“母婴安全乡卫生院”创建活动，90%开展助产的乡镇卫生院达到“母婴安全乡卫生院”标准。

四是配合做好创建省级卫生城市工作。积极开展省级卫生城市创建活动，加强食品卫生、饮水卫生、公共场所卫生、传染病防治等工作的管理，深入开展健康教育，特别是章贡区要强化城区小餐饮等整治，规范“六小”行业管理，做好迎接省级考核的准备。以春秋两季公共卫生周活动为载体，深入开展农村环境卫生整治活动。

(三)着力加强社区卫生。

一是落实政府购买社区公共卫生服务配套经费。督促社区卫生服务机构按项目要求提供优质社区公共卫生服务;逐步推行社区卫生服务机构药品政府集中采购。

二是加强社区卫生服务机构管理。严格社区卫生服务机构、从业人员和技术服务的准入，加强监管，完善机构职责、工作内容和绩效考核办法，促进社区卫生服务健康发展。

三是加强社区卫生人员岗位培训。培训业务骨干12名、社区公共卫生人员7名、全科医师60名、社区护士100名，继续办好社区卫生人员夜校，加强社区卫生适宜技术培训，提高社区卫生服务能力。

(四)着力加强医院管理。

一是扎实开展好医院等级评审。全面开展第二周期医院等级评审工作，促进医院管理科学化、规范化、标准化。全市各级各类医院均要积极参与等级评审和达标上等工作，争创高等级医院。

二是落实缓解群众看病难、看病贵的相关措施。制定并实施区域卫生规划，优化卫生资源配置。积极推进政务公开和院务公开，继续实施单病种限价与医学辅助检查结果互认制度，努力降低门诊、住院人均费用和药品占业务总收入的比重。继续实行网上药品集中招标采购，全市县级以上非营利性医疗机构全部参与以省为单位的网上药品集中招标采购。

三是加强医疗质量管理。严格医疗机构、技术和人员的准入管理，强化临床路径与院内感染管理，简化就医流程，方便群众看病就医。抓好医疗机构校验，继续实施医疗机构违法违规执业警示记分制度，加强对医疗机构的日常监管。开展执业医师、护士定期考核，强化“三基三严”训练，提高医务人员业务素质。健全护理管理制度，开展专业护士岗位培训。贯彻《处方管理办法》，规范临床用药特别是抗菌素使用，逐步推行临床药师制度。不断优化医疗执业环境，深入开展“平安医院”建设活动，完善医患纠纷处置机制，维护医疗机构的正常工作秩序，保障医患双方的合法权益。

四要加强血液安全管理。完善并督导落实血站质量体系建设，推进无偿献血工作，重点加强无偿献血宣传和无偿献血志愿者队伍招募工作，建立稳定的自愿无偿献血者队伍。进一步规范临床用血，提高输血技术水平，指导科学合理用血，保证用血安全。创新血液制备品种与方法，开展新技术新项目，完成既定新项目的开展。

**收展季度工作总结5**

20xx年我县水务工作将深入贯彻落实中央一号文件，加快水务改革发展，以落实最严格的水资源管理制度为重心，加强水务基础设施建设和运行管理，注重科学治水、依法治水，突出加强薄弱环节建设，大力发展民生水务，为“绿色北京示范区”建设提供水资源保障。先将第一季度工作总结及下一步工作安排汇报如下。

>一、承办县委、县政府重点工作折子工程落实情况

（一）进展顺利的项目

5、实施5处农村雨洪利用工程建设（第183项）。正在编制实施方案。

6、开展全县第一次水务普查工作（第186项）。已完成机构组建、人员调配和7个专项培训工作，普查任务分工已经明确，落实了责任。普查总体方案和8个专项方案的编制工作已完成，河湖基本情况专项、灌区专项、经济社会用水专项、水利工程、行业能力专项名录核对工作已完成，河湖治理保护专项、灌区专项、经济社会用水专项正在进行台账建设工作。计划4月份进行清查工作。

7、创建节水型社区1个、节水型单位3个（第188项）。已完成1个社区和3个节水型单位的前期摸底工作。

8、推进平原区地表水供水一期工程（第218项）。项目可研已编制完成，水资源论证已获得市水务局批复。初步征求了规划、土地、环保等各部门的意见，规划方案已经上报市规委。一季度方案的环评已经编制完成，正在编制水保方案。近期办理土地预审、环评审批、市规划委方案审查。

（二）存在一定困难的项目

2、推进县城第二污水处理厂建设（第226项）。县城第二污水处理厂工程项目可研已编制完成，已经征求完规划、土地、环保等各部门的意见，并上报县发改委准备立项。规划方案已经上报市规委。一季度原有方案的环评已经编制完成，正在编制水保方案，近期办理土地预审、环评审批、市规划方案审查。存在问题是，建设区域南侧有现状新延农路和西侧次干路，需将规划道路的绿地、红线等代征用地考虑到项目建设区。建议进一步完善项目方案和投资。

>二、全县经济社会发展中的履职情况

县城第二污水处理厂工程项目可研已编制完成，已经征求完规划、土地、环保等各部门的意见，并上报县发改委准备立项。规划方案已经上报市规委。

>三、今后工作安排

（一）落实中央一号文件，加快水务改革发展

加强中央一号文件的宣传贯彻，结合市水务工作的安排拟定我县落实一号文件的意见，在全县掀起水务改革建设新高潮。坚决落实“用水总量、用水效率和水功能区限制纳污量”三条控制红线，合理调配现有水资源，严格水资源论证审查和取水许可审批管理，通过科技创新和新技术应用，开展节水、治污和再生水利用；加强调查研究，实行议价水试点，打破农村“大锅水”现状，逐步落实好用水收费和梯级水价，推进节水型社会创建工作，万元GDP水耗下降5个百分点。

（二）加强行业管理，提高服务水平

继续加强供水和排水管理；完善防汛抗旱工作预案和措施；严格落实安全生产责任制；加强水务工程质量监督；实行百日整治行动工作常态化推进依法治水；进一步规范水行政许可；加强农村基层水务管理工作；实现水务“六个安全”。

（三）加快重点工程建设，提高民生水务保障能力

优化城乡供水格局，做好新城安全供水改造工作的实施，提高新城供水保障能力；完善村镇集约化供水单元，完成20xx年新农村涉水工程建设；指导缙阳水业和再生水厂做好运行管理工作；加快推进延庆县平原地表水供水工程建设。继续加大生态治理工程建设。完成小流域治理工程任务；完成滨河万亩森林公园涉水建设和官厅水库塌岸治理工程；加快推进妫水河两侧重要地表水源区生态建设工程，实施部分乡镇污水处理厂的升级改造，进一步完善已建污水厂的管网和相关设施配套。做好年度水库移民核定登记及资金发放工作，完成94个扶持项目的实施工作。完成农业节水灌溉工程万亩;建设雨洪利用工程5处。

>四、第二季度工作重点

1、继续组织开展“创先争优”活动，把各项工作和落实中央一号文件、市、县各项会议精神结合起来，在涉水行政许可、行政审批等方面，完善全程办事代理工作制度，把做好公共服务体现在提高办事效率和工作水平上。抓好全系统的党风廉政和纪律监察工作，按照县委巡视督查组的要求做好县政府和局内折子工程的督查落实工作。

2、从4月初开始收集旱情，继续对全县16个点进行墒情监测，组织各乡镇检查维修全县的机井、扬水站，适时指导抗旱工作。

3、组织部署迎汛工作，完善应急预案，做好防汛抗旱信息系统的维护，完成人工雨量站、遥测站维护检修工作。对全县主要河道、塘坝和山区受洪水、泥石流威胁的险村逐一进行检查。6月1日前完成水库、闸坝的安全隐患排查，完成古城、佛峪口水库应急渡汛工程，做好迎汛准备。

4、继续落实工程项目的审批手续，同时做好招投标等前期工作准备。加快工程建设安排部署，各项工作陆续开工。

**收展季度工作总结6**

20xx年12月11日上午8:30—12:20分，在合肥中原糖酒公司办公室一楼会议室，营销经理赵戈主持召开了合肥市场销售商“春节大战“动员会，东区销售总监张总和安徽省办刘经理出席了本次会议。张总就目前存在的问题及下一步的运作思路与在座各位销售商进行了交流。现将会议内容纪要如下：

>一、目前安徽在全国市场所处的位置及合肥市场在安徽省所处的位置

1、安徽目前在全国销售排名：从20xx年6月26日至20xx年12月10日的销售回款来看，目前安徽市场完成回款亿，在全国排名第十位，远远低于我们周边的江西、江苏、湖北、河南等市场。从同期增幅来看，同比增长，在全国排名31位，与增长第一的贵州新市场相差甚远，且位居全国成长型市场倒数第一名。

2、合肥在安徽省的位置：淮北市场目前同比增长65%，增幅位居全省第一名;巢湖市场同比增长，增幅位居全省第二名;安庆市场同比增长，增幅位居全省第三名;而作为全省龙头的省会合肥市场同比只增幅16%，增幅位居全省第七名，低于全省的平均增幅，更低于全国的平均增幅，合肥市场对全省保健酒的发展不仅没有作出贡献，反而影响了发展的步伐。

3、我们的空间有多大：安徽目前GDP在全国排15位，略低于湖北、湖南市场，而安徽的人口均超过了湖北、湖南、江西市场，虽然人均GDP排在上述市场之后，但是销售额远远在周边市场之后，湖南的年度销售目标是安徽的两倍，湖北的销售目标是安徽的四倍，甚至GDP、人口均不如安徽的江西市场的销售目标也达到了1个亿，而安徽市场只有亿，安徽市场的与周边市场的差距还很大，发展的空间也很大。

4、劲牌的地位：06年果露酒行业销售额是亿，劲牌06年度销售额亿，椰岛亿，宁夏红个亿，其他保健酒基本没有过亿的，劲牌目前在保健酒行业中是领导品牌。根据目前的销售态势，07经营年度达到18个亿的销售目标应该是没有问题的。

5、同级市场比较：大冶本年度销售目标是2277万，浙江本年度过1000万的县级市场有七个，过800万的县级市场有十个，全省本年度将消灭100万县级分销市场，而合肥的分销市场到目前为止还下滑21%。

>二、调整心态

根据赵经理的分析数据，除了四个分销市场以外，其余八大分销市场均处于下滑状态，与全国平均增幅差距甚远。没有对比就不知道差距，不能正视差距就不能缩小差距，有差距并不可怕，只要我们能调整心态、制订措施、默契配合、没有我们解决不了的问题。

>心态调整方面要从五个方面实行转变：

>1、从急功近利的投机心态

向品牌运作的投资心态转变 急功近利心态体现在只求销量不求过程，只求压货不求动销，只重视批发市场不重视终端市场，即使重视了零售渠道又轻视了餐饮终端;而品牌运作体现在循序渐进、持之以恒、小火慢炖、不急不燥，坚持到底、必定成功。

>2、从临渊羡鱼到退而结网

我们的部分销售商是骑着马在找驴，是拿着金饭碗在讨米，总在羡慕隔壁经销商接了某某品牌赚了不少钱，而不珍惜劲牌为大家带来的发展机会，在此我们提出，只有珍惜机会，才能把握机会;只有认识劲牌，才能做好劲酒。

>3、从出现问题后相互指责到互相反省转变

在要求对方之前先要求自己，出现问题后扪心自问先找自己的原因才是解决问题的根本。

>4、从先得后舍到先舍后得转变

销售商的利润问题不是单件的利润太少，而是销售规模有限，导致销售商总认为经营劲酒利润很低，在酒类行业来讲，劲酒的单件利润是非常可观的，美中不足的是劲酒在合肥市场依然属于导入期，销售量还很低，导致客户的经营利润不高，客户得到的利润越是不高，反而导致客户不愿意把精力及资源放在劲酒上，越是客户的注意力不放在劲酒上，越发导致恶性循环，只要大家把劲牌当作是有发展希望的品牌，应该多花精力及金钱培育劲酒，这样劲酒的销量才会越来越大，客户的利润才会越来越高，市场才能良性循环。

>5、从居功自傲到居安思危转变

骄傲使人退步，谦虚使人进步，忧愁患难才能激发我们前进的斗志，贪图享受将至人死亡，只有居安思危才能持续发展。

>三、针对合肥市场现状的五点措施

>1、渠道要系统运做

目前我们在餐饮的整体覆盖率只有64%，这是危险的信号，餐饮的动销功能是不可替代的，只有做好餐饮网络才能维护和巩固忠诚消费者，同时还能开发新的消费群体，反之我们的消费市场将会萎缩;不同的渠道具备不同的功能，只有系统运作才能发展整体效益。

>2、各品种要组合操作

不同的产品在不同的渠道服务于不同的消费群体，各品种之间是弥补关系不是替代关系，低价位产品做市场渗透、中价产品做利润积累、高价产品做产品形象，目前大瓶中国劲酒的市场覆盖率只占30%，也是危险的信号，主导产品要突出，但不能过分突出。产品策略上要打组合拳，不能只靠一种产品单打独斗。

>3、得乡镇市场者得天下

县级分销市场销售额要提升，最直接有效的办法就是开发乡镇市场，乡镇市场不仅有九亿的消费群体，且进入门槛低，不要进场费，也不要促销管理费，只要为终端客户提供服务就行，销售商要珍惜发展机会，要具备用时间换取生存权空间的危机意识，只有得乡镇终端者才能得天下。

>4、价格是产品的生命线

目前合肥的价格达标率只有，零售终端的利润是没有保障的，且目前合肥还不具备足够的消费群体，价格的规范管理工作是非常重要的，众所周知一个没有人卖、且没有人买的品牌将离死不远了。在此要求大家将价格规范工作作为常规重点工作来对待。

>5、高度重视“春节大战”营销活动的执行。

目前离春节只有57天的时间，在57天的时间里，日常销售与春节促销备货额占全年任务的40%，时间的紧迫不言而喻，要求各销售商与销售代表认真对待“春节大战”承诺书，各自履行职责、明确目标、措施到位、全力执行，确保“春节大战”取得圆满成功。

>四、厂家与销售商的关系

厂家与销售商是合中有分、分中有合、分工不分家的关系。

分在：厂家侧重品牌建设;商家侧重网络建设。厂家侧重消费引导;商家侧重渠道推力。厂家侧重终端过程服务;商家侧重终端配送服务。

合在：为终端及消费者提供优质的产品和服务;共同开发与维护市场，不仅将销售量做大，更要将市场做持久;从分散资源到整合资源。

>五、要从保姆制向辅销制转变

保姆制是过分依赖、互相推诿、单打独斗的行为。而辅销制是商家为主，厂家为辅，协助客户建立大而全的销售网络;协助客户培养一支具备战斗力的团队;共同摸索一套适合于当地市场的销售策略;

协助商家从权力管理向目标管理转变，从人治向法治转变;协助销售商培育国内最具有竞争力的劲牌保健酒品牌。确保销量逐步提高，客户得到的利益相应提升，劲牌在销售商心目中的地位越来越高。

张总希望，只要我们从今天开始，珍惜发展机会，重视劲牌地位，正视相互差距，打开思维空间，保持居安思危，制订有效措施，确保行重于言，定能走出困境，实现持续发展。

参会人员：

会议记录：

二xXX年十二月十一日

**收展季度工作总结7**

时光荏苒，岁月如梭，转眼间第一季度的工作即将接近尾声，在即平凡又繁琐的超市岗位工作中，付出了很多的努力和汗水，同时也收获了很多经验，最重要的是也锻炼了自己的各方面能力，在岗位工作中我能够做到服从上级领导的安排，同时也努力的管理好下属员工的工作任务，完成自我的本职工作。回顾第一季度中，有着酸甜苦辣让我一步一步的成长，也该总结的时候了，第一季度的工作总结如下：

一、高尚的职业道德

优秀的店长必须具有高尚的经营道德、良好的个人品质、强烈的责任感。严格遵守超市经营规范和各项规章制度，随时把自己置于店员监督之下，以身作则，只有这样才能具有凝聚力和号召力。

二、良好的个人信誉

店长讲话不能随心所欲，要得体，有分寸，信守诚诺。俗话说“言必行，行必果”。只有这样才能对周围的店员产生影响力，从而赢得店员的信任和好评。

三、积极的实干精神

在日常经营管理中，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验来搞好经营管理。当超市遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员努力闯关，使超市尽快走出困境。

四、较高的业务技能

俗话说，“打铁先得自身硬”。超市店长必须努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，店员才能佩服你、认可你。店长还应尊重知识、尊重人才，对表现好的店员，要注意发扬其优点，反而不能心胸狭隘，嫉妒和压抑人才。

五、时刻有危机意识

即时时刻刻有坐在火山口上的感觉。超市行业竞争的空前激烈，企业发展的好坏，都直接影响到个人的生存与发展。如何利用有限的资源去寻求超市的生存和发展空间，成为店长苦苦思索的难题，因而在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。

六、要有经营者意识

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

七、要有教练意识

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

八、要有超前意识

对商品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

九、要有成功意识

店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

要成为优秀的超市店长，必须经过长期的专业训练，要精通商品、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，双肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工;使用双手与脑袋的是舵手;使用双手、大脑、心灵的是艺术家;只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的超市店长。

**收展季度工作总结8**

不知不觉来到公司差不多一个月了，认在一个月的学习中，学习到了很多专业上的知识、了解到了公司于学校的差别，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我这个学习的机会，同时感谢领导给的一些建议与指正。在这一个月的时间里，通过自己的努力学习和领导的不吝赐教中学习到了很多，但也存在了诸多不足。现将上周工作总结如下，有不妥之处还望领导指正。

>一、工作总结

1、本周完成的工作主要学习西博会参展商手册，熟练掌握参展商手册中各项注意事项，明确馆长职责。

2、参观了会展中心展馆，了解了布展是用到的工具及工具的专业术语，熟悉会场的环境。

3、统一了各项表格的所填的专业名词和领导开会说明了注意事项。

4、领导开会说明了公司对个人形象的要求及工作要求。

>二、工作中存在的问题

1、通过演练了解到自己操作不是很娴熟，操作时间较慢。

2、通过开会及平时的演练认识到了在展会中对自己的职责认识不够深刻，说明需要充分熟悉参展商手册提高临时应变能力。

>三、工作心得

1、通过参观展馆，对布展工具有了进一步的认识。

2、在前期的学习中了解的大多是如何管理展会我们职责内的相关事项，但在近期的开会和学习中了解了我们作为服务行业首先应该体现的是服务然后才是管理，我们应更好的做好外在的服务工作然后执行管理工作。

3、通过在学习与工作中了解到自己在工作中存在许多的不足之处，在平时的工作中应该学习前辈的工作态度，工作细节上的处理和提高自己现场的随机应变的.能力。

>四、工作计划

以下几点是我在工作共需要提高的地方：

1、工作要注重实效、对于现场的突发事件做到冷静不慌张，冷静的处理问题。

2、在工作中以大局为重，明确自己代表的不仅仅是自己，思考自己的行为与形象是否会给公司形象带来不好的影响。

3、把握一切机会的思考和实践，认真对待每次的学习实践的机会。虽然在公司来到公司差不多一个月了，但在实际的工作中任然存在诸多不足之处，许多的地方需要向前辈们学习，多做，多想，多问，多看，结合工作实际不断的进步。

**收展季度工作总结9**

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

月总业绩：166700

月总业绩：241800

月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

**收展季度工作总结10**

根据组委会的安排，我们承担了高新技术项目会展的筹备工作，主要负责会展总体方案的设计和落实、展位分配、布展，项目展区征集的和招展，联络协调等大会的组织工作。目前会议的各项会展任务已圆满完成，现将本组的有关工作情景总结汇报如下:

（一）会展方案的起草工作。在认真总结对接会展经验的基础上，吸收了相关方面的意见和提议，提出了对接会会展工作总体方案，进行了讨论修改，并逐步落实推进，为大会的整体筹备工作顺利推进起到了重要的作用。

（二）大会招展工作。根据工作分工，各理解任务单位，主要领导亲自挂帅，积极组织力量，利用各种工作渠道，组织大会招展工作，此项工作，任务重，要求高，难度大，时间跨度长，由于组委会和各单位领导的重视，参与人员负职责的工作，会展组圆满地完成了大会的招展工作。

（三）承担展览设计工作。根据组委会的工作部署和总体方案的要求，起草并多次修订了会展组的工作方案。对接会的展览风格、会议特色、功能分区进行了总体设计，并根据大会筹备工作进展及各工作组的具体情景，及时作相应的调整，坚持与组委会的总体工作同步；坚持与各工作组的工作交流和信息沟通，注意与各方面的工作衔接；会展中心就展馆租用、服务要求、价格优惠幅度等进行了多次蹉商，经过多次协调、修改，完成了室外、室内展区的平面布置图和布展示意图，并对展馆的布展提出了统一要求。

本次对接会设室内、室外展厅和会议区。室外展厅4000平方米；室内展厅20000平方米，设标准展位400个，450个参展单位；特装面积共8200平方米，设序厅及地市异常支持单位，国家创新型试点市展区、投资商展区、开发区县区展区、高校科研院所展区、高新技术项目展区、环保产业产区、人才交流展区及科技兴贸和国际科技合作展区。

（四）各展区特装的招投标工作。按照组委会办公室的要求各功能展区的特装任务，全部对外进行招标，起草了招标文件和设计脚本，组织了特装设计招标评审会，对中标方案进行修改，报组委会办公室批准，监督中标单位严格设计方案，高质量制作。

（五）组织高校院所参展。高校院所的参展工作关系到整个对接会的项目水平，会展组高度重视驻高校院所的参展动员工作。在整体方案出台后，会展组即与各单位坚持密切的联系，坚持信息通畅。组织召开了高校院所参与对接会会展工作协调会，讨论有关高校院所参与对接会的会展工作安排，高校院所派代表参加了会议。会议向各单位通报了对接会筹备情景，就有关高校院所参与对接会的初步方案做了说明。与会代表就各自单位的情景对有关参展问题进行了讨论，提出了不少建设性意见，并表示积极参与对接会，充分利用这个平台，做好成果推介，扩大宣传。

（六）展会的布展及现场组织工作。10月20日，会展组进驻会展中心现场，开始接收各参展单位送来的标准展板，并对部分预订展位的参展商进行跟踪落实工作；10月25日，各特装参展商进场施工，会展组重点做好现场协调和质量安全监督工作，并根据总体进展情景合理安排加班时间，确保施工质量和进度；10月28日至30日，会展组的中心工作转移到现场管理和服务上，做好人员和展品展件的进出管理，及时协调解决现场出现的各种问题，尽可能满足参展商提出的各种要求，协调好领导巡馆、新闻采访等相关工作；10月30日午时，现场开展撤展，经过精心组织，使整个撤展过程做到礼貌、安全、有序，圆满完成展会的现场组织管理工作。

（七）做好了组委会及办公室交办的其它工作。参与了会议的协办或异常支持单位的邀请工作；积极参与大会的客商的邀请工作；利用各种渠道进行对接会的宣传，吸引更多的投资商参会，及时与他们坚持沟通和联系等。

当然，由于部分参展商频繁改变计划、不遵守统一的时间安排以及信息沟通不及时等原因，展会现场组织工作的整体进度受到了的影响，也增加了额外的工作量，虽然这些问题最终得到了解决，但也值得在下次展览组织时给予重视。

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