# 展会工作总结和收获体会(实用6篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-04

*展会工作总结和收获体会1会展作为一个新兴的产业备受关注作为一个学习会展策划与管理的学生,更应对会展业有更深的了解与认识。10月开始，我很荣幸参加到xx公司的实习中，我参加了xxx博览会的筹备和举办的中后期，在那期间我学到了很多，也让我认识到...*

**展会工作总结和收获体会1**

会展作为一个新兴的产业备受关注作为一个学习会展策划与管理的学生,更应对会展业有更深的了解与认识。10月开始，我很荣幸参加到xx公司的实习中，我参加了xxx博览会的筹备和举办的中后期，在那期间我学到了很多，也让我认识到了学校学习和社会工作的不同。在武夷山市的海峡两岸茶业xxx博览会完美闭幕之后，在12月份，x总再次给了我们一次宝贵的实习机会—xx博会。

12月16号，我们一行四人踏上了去xx实习的列车，次日，我们抵达了深圳。大城市啊，和武夷山完全不一样的感觉。从习惯了慢生活的小城市来到提倡快生活的大城市，从刚出火车站就能感受到，从出租车的速度对比上就能很明显看出来，不过就是堵车严重了点。

在实习期间做到理论联系实际以及尽可能在实习中学到更多课堂上学不到的东西是实习的最终目的。在课堂里学习到的知识如何才可以很好的\'联系到实际生活如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,或是很好的融入将来的社会工作中去，更好的为社会服务这些都是作为一名即将踏足社会的大学生所需关注。不闻不若闻之，闻之不若见之，见之不若知之，知之不若行之。切身实地的实践对于知识的学习还是很重要的。

这次来到深圳，xx负责安排我们的具体工作。xx人很好，她本着让我们学习到更多，所以让我们去了和武夷山时不一样的岗位。我很感谢xx，她工作很认真、很拼，对待同事很好、很用心。这次去深圳，又认识了很多公司的同事，他们人都挺好的，还有那些领导们，他们都很愿意帮助我们，这让我们很感动。我在这次展会中的前两天负责的是论坛的安检通道口和与会人员秩序的工作，虽然一直站着很辛苦，但在那站上一天，辛苦中又能看到很多，了解很多，学到很多。安检通道口是进入论坛之前嘉宾核查登记和换入场胸卡的场所，在这个大厅的安检现场工作分为三个区域：嘉宾通道入口处、VIP入口处和服务台。而通道安检工作可谓是环环相扣，只有第一位通道口的工作人员先核查符合条件的，通道口的另一个工作人员才能给嘉宾换上入场的嘉宾证，不符条件者则可到服务台申请入场。每个环节都是不可缺少的部分。

两天的通道安检工作结束后，在后两天我被安排到活动区去帮忙负责活动的现场执行，跟着xx姐学到了很多，她也很耐心的给我指出了我的很多不足之处。这次我在展会中发现展位设也是各有特色，不但令人耳目一新，而且充分展现了各自品牌产品服务的特点。而在展会中，我确实也发现了很多问题，心存很多疑问，诸如为什么展会后几天总会有些摊位卖些与展会无关的产品而他们又是怎么蒙混进入馆内的等等。但是公司每天晚上都有开会讨论解决方案，这让我每天的疑惑都能在当天获得解决。这让我们这些缺乏实际工作经验并且即将踏足社会的大学生了解了更多关于所学专业的实践知识。

每一次关于所学专业的实习机会都是来之不易的，我们作为实习生应尽可能在实习过程中学到课本中纯理论无法学到的东西。而这次的实习让我充分意识到理论结合实际的重要性，不仅如此，在对待所从事的工作、对待参展的观众、对待一起共事的同事都应抱有同一种态度，所谓态度决定一切。播种是为了收获，播种越多收获越多，现在的努力也是为了将来的成功，现在的实习就是为我们创造以后努力和播种的机会。

**展会工作总结和收获体会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。

**展会工作总结和收获体会3**

>展览前的准备工作：

1、公司的宣传资料、技术样品、展品、名片以及来自助展位的客户名单。

2.对于来自助摊位的老顾客，他们可以准备一些小礼物，此外，他们也可以为更大意图的顾客准备一些小礼物。这些礼物可以印有公司名称和LOGO，可以表达你的心意，打动你的客户。

>展会期间的注意事项：

1.对于老客户：我可以坐下来聊聊，问问他对之前的供货是否满意，有没有需要改进和提高的地方；问对方接下来有什么采购计划；最后送个小礼物表示心意。

2.对于新客户：主动接待客户，尽量留下对方网络的联系方式，包括MSN或SKYPE，方便以后联系。和客户聊天时，尽量了解对方公司的性质(是贸易公司还是厂家)，主要采购的产品和基本要求。

PS1:你必须主动。不要指望客户主动来找你。看展位外的客户可以主动邀请对方进去参观，并为对方保留名片。来展览会的人通常来一两天。如果他在第一天参观了你的摊位，但没有太大的意图，那么第二天你再见到他时，一定要邀请他坐在里面详细讨论。

PS2:不要轻易放手，好好利用你能利用的所有资源。记得第一天有个外国客户(暂叫A)来我们摊位，他只大致看了一下我们的产品，旁边有个中国人(他在国内的供应商，暂叫B)。这次，

兼他的翻译。我也是第一次参展，没什么经验，不懂怎样把握住客户，等他们走了之后才想到其实这个客户就应是能够立刻订单的，但是这时候已经晚了。但是突然想到B他们的展台就在我们前面，我下午就一向注意前面的展台，呵呵，等了很久，最后看到他们回来了，等A走了，我就过去跟B聊天，从他那了解了一些关于A的信息，并得知A明天还会来展会，而且这次是B负责A的行程安排，我就请B明天再邀请A来我们展台，我们能够细谈。就是这样，这个客户第二天又来到了我们展台，并简单的下单了(十分感谢B^\_^)。虽然这次有点后知后觉，但亡羊补牢，仍然为迟。此刻我正等A确认PI，期望能与A建立起良好的合作关系。

3、及时记下客户的信息，将重要的信息写在客户的名片上。展会时光短、人多，很多时候都忙但是来的，如果你等晚上回去再来慢慢整理名片和客户的信息，那很多东西都会忘记的，而且晚上回去肯定都很累了，哪还有那么多精力，所以当时就将最要的信息写在相对应的名片上，这样回去也方便统计、也不容易搞错。

>展会后的跟踪：

展会后的跟踪是相当重要的。

1、回公司后，立刻把所有名片整理归档，分为重要客户和一般客户，然后全部邮件发送公司的相关资料。

2、如果客户三天之后还没回邮件，就进行电话跟踪，务必要让对方记住自我。

**展会工作总结和收获体会4**

第25届上海玻璃展已经落下帷幕，相比于20xx年北京玻璃展，我公司不管是在规模、展品的种类还有人员配置方面都有很大的提高，对公司品牌的推广起到了很好的作用，让我公司在玻璃耗材行业有了必须的知名度，这与全体公司员工的努力是分不开的。而在展会上遇到的各种各样的问题，则使我的知识面更加宽广，对玻璃行业有了更新的认识并且从中汲取经验，学会了很多在平时工作当中学不到的专业知识，现特对本次展览会加以总结，具体如下：

>一、展会前期准备

为了能够顺利参加本次展会，公司全体员工都全力投入，分工合作：

1、销售人员深入的了解和熟悉产品知识，对产品性能、结构和参数都牢记于心。

2、接待人员统一服装和装扮，以良好的精神面貌应对每一位客户，树立了公司的精神风貌。

3、展会宣传资料、展品以及办公用品的准备

4、展台的搭建更是经过各个公司的方案比较，最终选择性价比高的`公司为我们进行展台的搭建。

5、企业宣传片的制作，为推广公司品牌更是制作了本公司的第一部宣传片

>二、展会分析

本公司展位号是e7-278，位于耗材馆最中心位置，不管是规模还是展位设计风格都应当是工具馆名列前茅的，我相信这次展会我公司绝对是异军突起，将给玻璃耗材行业掀起不小的波澜，虽然根基不如做了10几年工具的几个知名品牌，可是我相信经过公司所有人的努力，这些都不是问题。

>三、现场观众分析

参观的人分为几类人：

1、参展人员

2、其他行业的人员

3、玻璃行业的人

4、行业内想了解市场的人

而对于我们来说要准确确定客户属于哪类，这就需要具备一种特殊的观察本事。对于来参观的每一位客人，我们都及时的把客户资料做好备份，有名片的交换名片，没有名片的也做了登记，以便今后能够方便公司的业务联系。

>四、产品竞争力

无论作为“买”或“卖”，其关键是产品。即使客户有购买需求，但市场的同类产品如此之多，我们如何让客户选购我们的产品，这就需要提高我们产品的竞争力。产品竞争力能够体此刻产品的设计、知名度、质量、价格等。市场竞争者的增加，正代表了这个市场的庞大，如何有效去抓住市场，这才是以后需要去思考的主题。

总体来说，客户对于我们的产品是比较满意的，不管是包装设计还有质量，都十分满意，对于价格方面，鉴于我们此刻是以贸易为主，如果想在价格上有竞争优势，那么供应商的选择是很重要的，这点也是在后期选择供应商方面必须要注意的地方。

最主要的是在有竞争者的情景下，如何维持老客户，增加新客户。提高本公司产品在市场上的占有率，这才是现阶段我们不能忽视的问题。

>五、展会效果

(1)崭露头角，提高了企业知名度

(2)推动销售，促进业务增长

(3)树立企业员工信心

>六、展会的不足

(1)展位的设计

由于本次展会是与东莞博朗合作共用70平米的展位，比较显眼的一面留给了博朗，这也影响了一部分参观者的视线，也间接的影响了公司品牌的推广

(2)公司首部宣传片的清晰度不够，由于是第一次制作，视频的比例没有调好，导致宣传片的宣传效果没有到达预期，这个在明年的展会上将要改善。

(3)人员配置

由于公司产品种类比较多，涉及到整个玻璃加工生产流程，再加上新进员工对产品的知识理解的还不是很透彻，导致有些专业性的问题不能及时准确的跟客户进行沟通、解说，这也是在今后工作中要注意的;

(4)产品展示

由于在展会之前已经计划好展品的排列顺序，因为没有实际研究到展

位位置的关系，导致切割类的产品被客户询问的几率大大降低，这点在及时改变展品陈列顺序后得到了很大的改善。

(5)展会赠品

本次展会大多数的厂家都设有赠品，并且赠品也分为几个档次，这样不仅仅吸引参观者更加愿意了解产品信息，并且遇到大客户，我们如果有一些好的礼品增送，也能够促进今后的合作。

以上就是我对于这次展会的总结

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对玻璃行业有了一个更新的认识，并且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。

本人在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判本事，与同事坚持良好的关系，与公司共同成长，见证中国式bohle的崛起!

关于展会后的计划安排，具体安排行程将与20xx年工作计划一致，对于出差方面将根据具体客户情景进行相应调整。那里就不做赘述!

**展会工作总结和收获体会5**

1.国外展会要选好，像抵制货或者是局势动荡的地方如俄罗斯 请慎重选择，。

2.如果参加国外展会请慎重选择组展和展品公司。

3.如果有展品需要运输，与组展公司签订时候要强调组展公司要保证推荐或者是指定的运输公司要保证展品在展会前运到摊位上，如果运输不到或者是展品在开展后才到他们承担损失百分之多少。

4.展品运输时候要与展品运输货代公司签订运输，保证展品在展会前安全到达，如果不到他们承担损失的百分之多少。

5.即使签订合同还不够，最好能够在协议上协商展品到摊位号再付款。

6.对于组展公司的免责条款要慎重看一下。合同是不是能签。几乎所有的组展公司会罗列出很多免责条款，也就是说展商不注意，如果展商遇到损失，他们组展公司会推脱的一干二净。

以上是我的一些，也许这种事情很少会遇到，不过我就是想提醒各位参加国外展会的公司对于合同条款多注意一下，对于要的组展公司和货代公司要慎重选择。国外展会（2）：展会

展会费用：36820（展位）+8440（飞机票两人）+3456（住宿）+2360（签证）=51076

（10）展会开端之前，应当把展会停止国的客户和潜在客户清算出来。展会竣预先，参展人员没必要急于回国，应当去访问访问来过展台的潜在客户和清算出来的一些平常平凡在家里堆集的潜在客户。归正签证也办了，飞机票的钱也了，来都来了，不如多做点任务。退一步讲，即使展会后果欠好，我们还可以去访问其他的客户，定有播种，也不会白跑一趟。 关于开拓市场。市场的开拓，光靠坐等在家里是不行的，效率大大折扣。生意不克不及靠等，靠抢。若是不克不及找到靠得住的代办署理帮你鼎力的开拓市场，那末公司就要有伶仃的在里面开拓市场的人。等堆集了必然的客户以后，完全可以跑到客户的公司面临面详谈。也可以和展会的时候凑在一，插手完展会去访问客户。绝对和在家发发邮件后果纷歧样。访问完客户以后，我必定也对这个市场有了必然的体味。为今后的打举动当作铺垫。一举多得。

（9）代表公司去参展的人必需懂手艺和有决定权。

（5）参展竣预先，站在用户角度、行业角度、媒体角度来有打算的撰写软文，然后把这些软文宣布在不合的网站上，《》()。操纵收集的优点加大公司出名度。也可觉得今后要插手此展会的企业供给倡议。

展会津贴：15000-XX0元（经由过程组委会一致请求）

中国组委会鼓吹误导。明明是管材展，鼓吹的时辰却称是机械工业展。关于此点，今后要接收经验。绝不再轻信那些小单元。要随着正轨的单元走。

（6）建筑网站相关主题的电子书，然后在电子书中合理融入奉行。然后把电子书放到成千的下载网站供恢弘精准受众免费下载。同时鼓吹我们公司的网站。

参展无益于集思广益，视野。这是一个陈旧的事理，相当于闭关锁国和鼎新关闭之间的对照。听听这家企业是如何做的，看看那家是若何生长的，有茅塞顿开之感。

（8）针对机械行业，参展时带一到两个小型的具有代表性的产物，特别是在亚洲参展时，拼箱运输费用较少。既然展会已插手了，需求的投入仍是要的。有展品在现场给客户很直观的感触感染。亲眼目击是人类斗劲信任的编制。

对外贸，有几个环节很首要：经管，手艺，发卖，售后。

此次展会观众很少，首要启事小我认为有以下几点：

（2）参展打算肯定后，用电子邮件和传真向每个客户或潜在客户各发一封延聘函，延聘他们来插手。一来申明我们公司可以国外参展，实力是不错的；二来，客户接到延聘，感触感染本人很受看重。即使他们禁绝备插手，也会答复邮件说声抱愧，热诚就在来往的邮件中

增强了。若是有的客户答复说对这个展览很感，可是没时候插手，那末展会竣预先，可以给客户发送邮件申明一下此次展会的景象，倡议他今后要不要去。客户会感触感染你向他供给了有价值的消息。

但播种仍是良多，由于观众较少，参展商时候较多，是以经常停止内部。有以下感应： 汇集展会：经由过程对此展会数据的收录和展会本质的研讨，肯定公司是不是要插手这展会。

售后。这世上最难的任务就是让他人信任你，更别说让一个目生人信任你。所以你要若何说服潜在的客户去采办。拿我们的产物来说，一个不大也不小的机械装备。客户不克不及问我要样品，然后说遵循样品来临盆，否则拒收。这对我们这类机械来说不。所以客户在斗劲认可我们的手艺和被我忽悠的差不多的根本上还得追求保证。这就是售后。首先我们得保证安装调试的顺遂停止。若是客户能本人把这个任务处理还好，若是他本人不克不及处理，这对生意联系的成立就有很大妨碍。我们畴昔安装调试，签证费，往复的机票，食宿等都得花钱。估量这些加起来，我们的对象也不实惠了。客户也不情愿省事了。其次，若是产物在今后的使用过程中泛起成绩了如何办？这个客户得斟酌，所以要售后。若是真泛起成绩，我们要派人畴昔，又得破钞人力物力财力，大大的不划算了。

关于代办署理。虽然说地球村，可是国与国之间的距离仍是具有的。所以代办署理是一个斗劲好的处理编制。若是我们取得相关消息，而本人谈下这个定单又斗劲坚苦，便可把消息流露给代办署理，让代办署理和他们面临面的去谈。这样的几率大了良多。另外我们必需对代办署理停止，让代办署理体味我们的产物，这无益于他们跟客户的构和。这样今后客户的产物出了成绩，可以让代办署理去维修。所以代办署理既可以帮忙我们开拓市场，又可同时处理售后的成绩。虽然在一开端的时辰能够省事点，又费点钱，可是一旦成功，可以说是一劳永逸的编制，省钱，费神。虽然，这类编制要以找到靠得住的诚恳想与你协作的代办署理为根本。若是客户传闻你在他的国家有代办署理，我想，他也会感觉心里结壮了点。

（4）可在电子杂志上刊登参展消息。

**展会工作总结和收获体会6**

三天的展会终于落下了帷幕，因为是第一次参加这种大型的展会，所以给我的感触很深。非常荣幸能够参加“第十三届建筑科技、节能博览会”，这对我来说是一个很好的锻炼，也使我的阅历和见识得到了拓宽。公司在参加展会前做了许多的准备工作，作为公司的新员工，这是一个难得的机会，让我尽快融入集体，与同事相处起来也比较的融洽。

由于我对公司产品的了解不够深入，有客户问到一些比较专业的问题时，有点让我措手不及，所以在参展之前对产品得十分地熟悉，并且要让人感觉你狠专业，但是同事都很好，当遇到这种问题时，同事都会帮你解围，这让我感觉到一个团队的配合十分的重要。对于这次展会我也有一些自己的心得体会：

展会前做足充分地准备十分重要。公司对这次展会非常重视，从参展单位就可以看出我们公司还是比较用心地在准备，这离不开领导的重视、同事之间的配合。

1、了解、熟悉公司产品。我们充当着公司产品与客户的媒介，我们对产品的介绍直接影响到客户的购买意愿。因此对产品的特点、参数要非常熟悉，在给客户进行讲解的时候才能够体现我们的专业性。之前公司在这方面对我们也进行了培训，但是我在产品的专业性上还是有欠缺的，所以还需要学习。

2、团队意识。作为一个团队，配合也是不可或缺的，要有强烈的团队意识，我们不是个体，是一个集体，只有一个团队配合好了，分工明确才能够达到预期的效果。

3、宣传资料的准备。这次公司展会所准备的资料相对来说就不是那么的充足了。第一天就发掉了大部分，所以以后应多备份，以免造成尴尬的场面。

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