# 最新端午节活动总结应该(9篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-24

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**端午节活动总结应该篇一**

一、精心安排，认真部署

为使活动开展得既热热闹闹氛围浓厚，又突出主题体现成效，德育处利用国旗下讲话全校广播宣传，召开了班主任例会，部署安排了“我们的节日—端午”各具特色的活动方案。

二、活动精彩，内容纷呈

学校利用板报、广播、校园网等载体，以专栏、讲座、专题报道、专题片等方式，宣传端午节。组织开展了“培养爱国情感，树立报国之志”主题班会，以演讲、朗诵、讲故事等形式，让孩子们了解端午节的相关来历、传说故事和习俗活动，感受中华民族传统节日中折射出的浓郁的文化气息。宣传爱国诗人屈原等中华民族优秀代表人物的事迹和爱国主义精神，加强对未成年人的传统文化和爱国主义教育。

三、开展师生包粽子文化活动

以端午节为契机，积极开展包粽子比赛活动，得到了师生的积极响应。折叶、填米、放肉、成形、缠线，“原来小小粽子还有这么多工序和技术，要包好还真是不容易

这次活动有效增强了同学的凝聚力和向心力，让大家在欢声笑语中感受到节日的气氛，增进了师生间的感情交流，用实际行动进一步弘扬和传高中作文承了中国的传统文化。

端午节，是中华民族的传统节日，是我们全家团聚，把酒言欢的日子，而在这个喜庆的日子里面却有许多老人孤独在的敬老院默默的度过。为了秉承爱心传递的活动宗旨，传承中华民族敬老传统，福州教院二附中志愿者在端午节来临之际给“红星养老院”的孤寡老人送上粽子，并为他们打扫卫生，让他们感受社会的温暖。

**端午节活动总结应该篇二**

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，新的一年，新的挑战即将到来，本人进入调度室已经有半年多的时间，在主任的领导以及关心支持下，20\_年的工作中有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折时惆怅。在以后的工作中要想更好的做好调度工作，尽快的成为一个合格优秀的调度员，就要不断地去总结工作中的不足和差距，提高自己完善自己，以便更好地完成工作。现将20\_年度个人工作情况作如下总结：

一、虚心学习，努力工作

做好调度工作要严格要求自己，要好好学习每个调度员的长处，取长补短尽量的完善自己，认真学习相关专业知识、工艺流程，要做到“四勤”，腿勤、嘴勤、眼勤和手勤，不懂就问，不懂就学。通过半年多的学习和锻炼，我深知调度工作的重要性，在平常的工作我严格要求自己，不断加强对全矿生产工艺系统的认识和了解，深入生产现场熟悉工作环境，虚心接受领导和师傅们的教导。

在日常的工作中，我坚持做到交接班要严谨，接班后对上一个班遗留的问题进行落实和关注，对领导交代的事情要抓紧传达和落实，明确本班的重点工作。在组织生产的过程中，及时跟进全矿生产情况，确保当班生产指令的完成，对生产过程中出现的问题及时向领导汇报，并加以解决确保全矿的生产能够正常安全进行。

做台账时对每一个生产的数据都要进行多次核算，确保数据的准确性，为领导的决策提供有效真实的数据依据。交班时对本班中遗留问题和领导的指示要重点交代，确保下个班的正常生产。

在跑外值勤过程中，要听从坐台调度和领导的安排，深入现场。积极配合坐台调度的工作，将现场信息准确的传给坐台调度。对各个工业现场都要熟悉，在工作任务不太繁重的情况下，我也会勤跑现场，了解现场，及时发现问题解决问题，保证全矿生产安全有序进行。对跑外中的重点工作我一定会在现场关注，灵活处置，对随时发生的情况及时向领导和坐台调度反馈。

团队合作是调度工作不可缺失的基础，我们调度员之间应该相互依存、帮助、互怀，合作是高绩效团队的基础，每个调度员度应该树立全局观念，搞好协作配合。跑外调度要时刻听从坐台调度和领导的安排，把现场的情况及时反应给坐台调度，这样生产中所发生的状况就能迅速的解决，全矿的生产组织才能有效进行。

二、工作中存在的不足

在过去的工作中我虽然取得了一定的进步，但是这些进步都离不开领导和同事对我的帮助。在工作中我也出现过的生产组织不力，协调不到位，对领导的指示落实不到位的情况。并且在工作的过程中，由于工作经验不足并且对其他专业比较陌生，造成工作效率降低习甚至出现错误。在以后的工作中，我会主动加强和其他部门沟通，充分利用资源，多方面学习全方位发展，提高主观能动性，积极工作，认真落实领导的指示，在现场要做到勤于观察、独立思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、积极努力做好工作

20\_年的工作已经接近尾声，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为了调度工作做出的贡献。

**端午节活动总结应该篇三**

时间一点点的在指间流逝，自己在这最后的时间里拼命的努力!终于在工作中达到了预定的成绩，并且额外做出了一笔，为自己的业绩记录添上了一笔新高!尽管在这段时间里也有一定的运气成份，但是能对自己过去的成绩做出突破自己还是很高兴。回首这一年来，自己不断的改变，不断的提升自己，终于在年末的成绩总结中得到了肯定，自己也非常的自豪。

现在，一年的时间过去了，自己现在的成绩也即将成为过去的历史。在这里，我对自己过去一年的工作做出总结，希望自己能子啊更清楚的了解自己的状况后，找到方法进一步提升自己。现在，我将自己的一年来的销售工作总结如下：

一、工作情况

作为一名销售，我将这一年的重点放在增加自己的销售途径上。日常的工作中，我积极的维护并开阔自己的客户，通过加强自己与客户的关系，增加更多潜在的推荐顾客。同时，自己也不忘通过电话以及其他方式增加顾客。

而在活动、节日等有活动的时候，我就会更加大力的进行推销，将活动的各种优惠进行整理并推荐给顾客，提供更好的咨询并强化对有意向的顾客的推荐。

在这一年中，自己出了做好推销，也在努力的提升自己的工作能力和水平。让自己去了解市场，了解客户，更加的强化自己的销售能力。

其次，我也积极的学习自己对自己汽车产品的了解，出了基本的配置和性能，我也在尝试着去深入学习一些关于设计和其他方面的细节。这些看似只是小细节的地方，往往会引起顾客的们的专注。为此，我花费了很多的时间去增加这方面的知识储备。

二、个人的不足

一年的工作并不是没有失败的地方，如果没有，那我早就成为销售榜的第一位了。自己在工作中还是有很多的毛病和问题，尽管有很多都不是自己一朝一夕就能改变的，但是我还是要让自己努力的前进，学会去适应工作。

三、总结

经过这一年的努力，自己强化了很多，但这些终究是正常的成长，自己想要进一步的提升自己，就要对自己进行进更深一步的突破。向着其他更加优秀的同事们学习，努力的改变自己，让自己成为更加优秀的样子。

但是，我也明白这不能急于求成，我会努力的学习，努力的工作，努力的让自己去边的更加优秀!

**端午节活动总结应该篇四**

20xx年是全面贯彻落实党的xx大精神的战略之年，也是进一步抓住林业发展机遇，加快林业现代化步伐的关键之年。入春以来我县造林绿化工作在县委、县政府的正确领导和上级林业主管部门的大力支持下，坚持以科学发展观统领林业工作全局，深入贯彻党的xx大会议精神，紧紧围绕“建设生态礼貌、发展生态产业、实现绿色富民”的工作思路，进一步推进我县社会主义新农村建设。透过广大林业职工和全县人民的共同努力，紧紧抓住春季林业生产的黄金季节，大力开展植树造林活动，构成了全民搞绿化、全社会办林业的良好氛围，为全面完成20xx年造林绿化任务开好了局。现总结于后：

一、大力开展春季造林行动

今春以来，我局结合雪灾自救，仍然把巩固重点工程造林成果、开展重点工程补植补造作为全县造林绿化的重点。一是突出抓好两大工程的补植补造。为保证造林质量，巩固造林成果，今春以来，对全县因雪灾需要补植的地方和补植的数量进行了详细汇总统计，并进行了补植筹划，并抓住春季有利造林时机，及时开展补植补造。个性是对历年的退耕还林地块，充分发挥退耕农户的用心性，全面补植补造。同时我局还实行局领导包片督促负责制，组织林业专业技术人员深入第一线进行技术指导。各工程乡镇用心行动、任务明确、职责落实、措施到位。全县共完成因雪灾和造林保存率低的补植补造面积3.2万亩，其中退耕还林工程补植1.8万亩，天保公益林补植1.4万亩，补植各类种苗达161余万株。二是超前规划，超前实施，力争春季造林绿化工作有大的突破。为了保证把今年造林工作落到实处，切实提高造林质量，我局在春季提前安排完成天保公益林2.3万亩（其中人工造林0.5万亩、封山育林1.8万亩）；育苗180亩；完成绿色通道建设16公里，其中公路绿化14公里，河流绿化2公里；零星植树450万株。

二、开展义务植树，提高全民绿化意识

参加全民义务植树，是我们每个公民的法定义务。透过对全民义务植树重要性、全民性、法定性和义务性的广泛宣传发动，使广大干部群众认识到全民义务植树对人类生存和经济可持续发展的重大好处，提高了参与义务植树的自觉性。今年是全国开展义务植树运动的第27个年头，我县的县级义务植树于3月x日在南外镇雷音铺村六组滴水湾举行，县委、县人大、县政府、县政协四大班子领导及县绿委各成员单位、南外镇、青年学生等300余人，参加了义务植树活动，共栽植20xx余株湿地松，一片荒坡变成了绿地，拉开了我县20xx年义务植树的序幕。同时，县绿化委员会发出了文件，动员号召全县适龄公民履行植树义务，要抓住春季造林的黄金季节，大力开展义务植树活动，把我们的家园建设得更加完美。全县各地用心响应，掀起了春季植树造林热潮。截止目前全县春季累计义务植树270万余株，参加义务植树达58万人次，使我县义务植树迈上规范化、基地化的轨道。

三、狠抓种苗基础，提高种苗质量

种苗是造林绿化工作的基础，苗木质量的好坏直接影响到两大工程的造林质量。为此，我局进一步加强了苗木的管理，规范了种苗运作，实行了定点育苗、定向培育，个性是对马家苗圃的苗木进行了统一管理。全县共育苗180余亩，为工程造林可带给各类合格苗木295余万株，主要有柏树、杉木、马尾松、香椿、杨树等10余个树种。今年透过抗雪灾保苗，清污扶苗，有效地战胜了雪灾，保住了造林用苗。同时注重新品种、新技术的推广，大力开展栽培技术推广培训，严格实行种苗“两证一签”，对林木种苗实行“不检不调、不检不储、不检不售”，保证了林业生产用苗的质量，为我县工程造林用苗和补植补造带给了种苗基础。

四、强化质量管理，巩固营造林成果

按照“造一片，成一片”的要求，切实加强营造林后续质量管理，巩固造林成果。一是认真落实了管护职责，加强对我县11.3万亩退耕还林造林地的管护，将政策兑现与管护效果直接挂钩，督促农户管护措施落实到位。二是加强造林地缺窝补植，对造林存活率（保存率）达不到栽植密度的小班，组织补植补栽。三是狠抓幼林抚育，指导、督促农户采取松土、除草、灌溉和病虫害防治等措施，幼林长势良好。四是认真搞好退耕还林成果巩固专项规划和城乡绿化专项规划。从规划入手，力求规划的科学性和可操作性，加强营造林后续质量管理，巩固造林成果。五是抓好宣传教育，提高全民造林意识。为提高全县人民对工程化造林重要好处的认识，掀起一个植树造林，绿化达县的\*，我局充分利用广播、电视、宣传车、标语、简报等形式在各乡镇广泛宣传林业工程化建设的重要性、《中共中央国务院关于加快林业发展的决定》及国家林业政策和有关的林业法律法规。透过发放资料、录像宣传、实地现场操作培训等方式，提高了林农对经济特色树种的栽培管理水平。据统计，今年共发放科技宣传资料5000余份，培训林农3500人次。

五、下半年工作打算

一是抓好未成林造林地的管护工作，确保造林成效。

二是按照上级工程造林计划，切实做好计划的安排、规划、实施和验收工作。

三是加强育苗田间管理，保证秋冬造林和补植用苗，确保今年任务全面完成。

**端午节活动总结应该篇五**

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

一、在20xx前三季度这段时间里，按照集团公司的决策和指导，在全体职工的不懈努力下，我们早出晚归，不惜牺牲休息时间，共种植苗木近七万株，当时成活率在80%左右。但是由于缺乏经验，对环境、水源等没有足够的认识，个性是水源问题，地下水含盐量严重超标，出现了不浇地旱死树，浇了地由于水含盐量高造成树木生理性缺水，后果更严重，其中连翘的大面积死亡就是典型的实例。好在集团公司领导及时选取了新的、土壤水源状况更为良好的基地，将剩余的苗木悉数移栽到新的苗圃内，减小了损失。

二、在20xx年最后一季度，虽然时间短，但是我们的工作却是最繁忙的。

1、新选取的双杨基地内的基础设施的修建、使用及维护。刚接手新基地时，就是一片白茬地，在集团公司的统一指挥下，经过我们的努力，到此刻已经修建完成了160米的预制路，1500多米的围挡，搭建了临时工作的板房2间，铺设了1300多米的供给水灌溉管道，敷设了80kv变压器，使得基地面

貌有了很大改善，目前各项设施都已投入使用。

2、抢时节。为到达土地利用率，在10月x日前完成了对规划内的80亩冬小麦的播种工作，及时组织人手灌浇封冻水。

3、将原有苗圃内的林木成功移栽到新基地。在集团统一调度下，在公司的全体同仁的协助下，将120xx余棵林木成功移植到新基地，并及时组织人手实施灌溉，业已完成。为了确保苗木的成活下一步将组织人工培土护根。

在即将到来的20xx年，我们将会按照集团领导的指导思想结合我们现有的实际状况做出如下计划：

一、利用此刻年底的空闲时机，用心联系参观周围县市的苗圃，初步掌握大宗苗木栽植的大体状况和价格。为明年及时购进适宜的苗木铺好路。

二、对预留地的栽种苗木品种做出初步打算。根据此刻城市绿化趋势和潍坊的具体地理环境，我们初步打算购进的苗木有：

乔木类：广玉兰、白蜡、柿树、女贞、银杏、法桐、樱花、海棠系列、木槿

灌木类：石楠、连翘、冬青、百日红、紫叶小糪、紫叶李、红瑞木

藤本类：花椒

时间又给予我一次总结的机会，每一次进步都是在反复总结经验或得失中得以提高。每一次总结都是在促使我们查找自身不

足的同时，结合自己好的工作经验，为新一轮的工作顺利进行做更好的铺垫。以后我会更加努力，争取在业务上不断提高自己的技术水平，认真细致到位的完成集团公司交与的各项任务。

**端午节活动总结应该篇六**

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握.承德现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总出几点原因：

1.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想。

3.市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生，没有达到预期效果。

因此我也针对自己的不足作一些计划：

1.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向合。

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

以上汽车销售半年工作总是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!

**端午节活动总结应该篇七**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，\_\_\_\_年本人来到\_\_工作，但是惟有20\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。\_\_\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展\_\_\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2.因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**端午节活动总结应该篇八**

时间飞逝而过，在20\_\_年的工作上，我作为\_\_\_车间\_班的班长，在工作中积极的完成了自身的管理任务，不仅在工作中通过学习和锻炼加强了自身的能力，也带动了团队在的能力上的积极发展。

回顾这一整年，我一直坚守着自身班长的工作职责，认真听取领导在车间发展和生产上的计划于教会，仔细的分析并牢记在工作上的问题，并及时的在工作前，安排好队伍中的责任编排，根据员工的能力做好工作岗位的划分，并积极管理，热情督促。让\_班能在工作中加强了自身能力和责任感，积极的带动了\_\_\_车间的生产发展。回顾一年来的情况，我对自己在20\_\_年的工作总结如下：

一、思想管理方面

首先是思想上，作为一名班长，我不仅要以一名\_\_\_车间员工的思想来要求自己，更要以一名\_班班长的责任感来管理自己!

作为员工，我在思想上积极热情，面对工作能主动完成，并在工作中认真分析自身的的不足，积极的去考虑，去创造更高的效率。

而作为班长，我不能仅看自己，因为车间负责的工作我都有接触过，所以我能以工作者的角度换位思考，分析工作的不足和问题，并针对团队成员的情况，积极的改善管理，教导员工不足的方面，以此提高我们整体的水平。

此外，我也非常重对队伍整体的加强和培训，在每天的晨会上我会及时的分析\_班员工的状态，并在思想上做好教育和激励，保证员工能积极的发原创挥自身的能力，努力的发挥出\_班这个集体的团队精神和团队能力。

二、工作情况

在工作上，我每天能做到坚持晨会，并在会议中分析昨天的工作问题，并加以要求和管理。在工作中能良好的分配工作任务，将新老员工安排在一起，以老带新，调动集体的作用。还在工作中定时的巡查车间情况，并对几个重点生产岗位进行不时的检查，保证生产的质量和工作的顺利。并且在有空的时候，我也会去帮助新人或是忙碌的岗位，搭把手，减轻员工的负担，也好更严谨的管理质量和效率。

在一年来的工作中，我充分的将自己放到每一个岗位上去，作为管理的同时，自身也是一个恶万能的员工，哪里需要，就去哪里完善工作。

通过这一年来的积极管理和我们的努力下，\_\_\_车间的\_班取得了非常优秀的成绩!不仅合格率稳稳达标，在生产效率和出勤率上也是非常优秀。

如今，新的20\_\_年已经即将到来，在这一年里，我们的工作也会更加努力，在\_班的努力下，相信我们会在今年取得更加优秀的成绩!

**端午节活动总结应该篇九**

上半年以来，\_\_的销售工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、公司项目的成员组成

\_\_营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为\_\_公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

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