

# 2023年企业干部管理工作总结(模板5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 企业干部管理工作总结篇一

政治坚定，素质能力较强。

一、政治坚定，素质能力较强。该同志政治思想坚定，能认真学习政治理论，用科学理论武装自己的头脑，在思想上行动上和\_、上级党委政府保持高度一致，能严格执行贯彻落实党委政府的决议。能勤抓理论和业务知识学习，注重培养和提高各方面素质，具有较强的文化素养、理论素质和文字写作能力，工作适应能力强，是一个全面发展的优秀基层干部。

作风正派，奉献意识浓厚。

二、作风正派，奉献意识浓厚。该同志具有较强党性，为人厚道，诚实正派，敢作敢为，善于团结同志，搞好协调，不利于团结的话不讲，不利于团结的事不做，能大事讲原则，小事讲风格。对待得与失，能树立一颗平常心，无论党委政府分派何种工作，从不斤斤计较，乐于奉献，总是默默无闻，无怨无悔，尽职尽责抓好落实。在工作中从不好大喜功，力求戒骄戒躁。对待同志谦虚和善，能为之尽力而为，不搞虚情假意，不推诿扯皮。

三、求真务实，工作作风踏实。该同志在所驻的结扎村能求真务实，工作作风踏实 深入基层，勤于调研，和农民深交朋友，及时了解和掌握民情动态，为领导决策提供第一手资料。

能模范遵守乡上的规章制度，严格执行廉洁从政有关规定，作执行制度的表率。在工作中能沉下去，能结合农村实际提出一定独到的见解，能从大局出发，从长远出发，为群众办事，为党委政府分忧解难。

四、恪尽职守，工作效能较高。该同志忠于职守，在工作恪尽职守，工作效能较高。

方面肯下苦功夫，提高工作效率，突出工作效绩。在兼任党委书记期间，注重抓好完善机关制度建设，搞好协调衔接，健全管理，规范工作流程，较好地调动各方面积极性，使党委办公室各项工作规范有序，井然有序。在劳务工作中，及时了解各村劳务输转人员，及时宣传劳务用工信息，全面完成了劳务输转和劳务移民工作，认真细致完成数据统计和上报工作。在各项工作中能够紧扣目标，创新工作，完成任务。

## 企业干部管理工作总结篇二

本人于xxxx年6月被任命为法学系副主任，主要协助系主任分管教学和系办公室。一年以来，在各级领导和同志们的关心、支持、帮助下，本人尽自己的最大努力做了一些工。

### 一、充分认识岗位职责，当好新角色

作为一名教学管理人员，我学习了自己的岗位职责，了解自己的职责和工作范围。时刻将职责放在心头，学习老领导和老教师的工作经验，并努力运用于实际工作中。始终保持了昂扬的精神状态，高标准、高质量狠抓各项工作落实。

法学系虽然建系时间较短，规模也不是很大，但是基本工作、任务与大的院系并没有实质性的差别，特别是教学工作依然是琐碎、庞杂的、责任重、要求高，而且去年正值学校教学评估，教学副主任的责任就更大，担子更重。加上办公室管理工作更是如此。尽管在任命之前自己就一直协助法学系主

任主管我系的教学工作，对业务比较熟悉，但是学校任命之后有了明确的岗位和责任，自然就要适应新岗位的工作要求。为尽快适应这一转变，我始终保持着良好的精神状态。同时我的脑子里始终有这样的一个宗旨：“我能在这个岗位，是组织的信任，是广大教职员工的信任；我拥有现在职责是组织赋予的，更是广大教职员工赋予的。我的一言一行都要对党组织负责，对广大教职员工负责。我的岗位是为教师学生服务的岗位，没有任何不能被超越的特权，没有任何不同于他人的优越。”因此我在任职的第一天开始就不断提醒自己：做人要老实，做事要踏实；对己要严，对人要宽。

## 二、抓紧学习，做好各项工作

首先，熟悉工作规则，规范工作行为。

- 1、抓紧时间学习岗位职责，尽管在任现职以前就一直从事教学管理工作，但是，现在角色不同了，不仅应当熟悉教学管理的各项规则还必须熟悉学校的关于干部管理的各项规定。
- 2、还在各种场合以各种方式向其他领导同志学习，学习他们的好的工作方式方法，改进自己的工作方法。
- 3、加强理论学习，提高自身的政治修养，主要也是改变学习方法，逐渐该原来的被动学习为主动学习，并时刻提醒自己保持学习的状态。

其次，踏实做好分管工作。

- 3、规范教研室活动，立章建制，明确教研室主任的职责；
- 5、细化实践教学环节的要求，要求教师认真备课，改进教学方法；
- 7、在自己分管的办公室工作中，实行人性化管理，以人为本，

发挥自己女同志的优势，与系工会的同志配合，关心慰问生病的同志。

再次，顾全大局，注意团结。

在利益方面比较淡薄，一年来，舍小家为大家，在领导班子中讲团结，在问题的处理上注意换位思考，充分平衡各方面的利益。注意与其他同志的沟通。

最后，坚持走群众路线，自觉维护教师职工的合法权益。

群众是我们的生命线，听取他们的意见和建议，并在工作中有则改之无则加勉。

### 三、工作中存在的问题及原因

一是理论学习的着眼点不够高。自己在理论学习上和重视不够，而且在运用理论学习成果指导工作、研究解决问题上还显得点子不够多，方法不够活。

## 企业干部管理工作总结篇三

回顾xx年一年来的工作，其中充满了机遇与挑战，现对我在一年来在各个领域里的工作情况做一个总结，以便于来年更好的工作。

乳胶行业属于开发比较成功的行业，一年的工作主要还是立足于河北雄县地区，并先后有10余家乳胶企业与我方形成了供货关系，由于各方面原因，许多客户并没有很稳定的合作，但仍然有两家较为稳定的客户，月用量可达到20—30吨/月左右。同时该行业在雄县用货的基础上，在安徽、江苏等地区

也得到了一定的拓展，虽然现在市场规模在同行业企业的冲击下还并不是很大，但只要我们明年在该区域投入更大的开发精力，相信来年必将取得不小的突破。

橡胶轮胎行业的工作主要还是立足于河南、河北等省份的轮胎企业，接触了该地区20余家企业，由于成本等方面的原因，尚未形成真正意义上的合作关系。但通过一年多的联系拜访，从客户那里还是得到了许多有用的信息，对客户进行了必要的市场分类，利于以后明确工作目标与重点。所以计划来年还是将工作重点放在风神等规模较大的客户身上，将工作做深做细，确切的. 拿下一个规模较大的客户。

密封件及其他相对边缘化的行业，我并未投入太多的精力，每个行业仅联系了几家企业在进行试验，在密封件、医用瓶塞、水性油墨、橡塑等行业都取得了一定的试验数据，可以有助于个人对这些行业的进一步了解，为以后工作打下基础。

总结一年来的工作，总计出差次数20余次，拜访各类型客户50余家，行业分布于乳胶、轮胎、密封件等六个行业，取得了多家实验数据并产品信息，先后有11家客户形成了供货关系，并有多家企业与我方有长期而稳定的合作。统计一年共实现供货吨，回款419550元，回款率100%。

xx年马上就要成为历史，面对即将到来的xx年，计划继续立足于乳胶、轮胎等重点行业，同时兼顾沥青、涂料、油墨等行业，形成2家与大型规模轮胎企业的合作关系，在乳胶行业实现月供货量100吨的目标，在其他行业都能有所突破。

## 企业干部管理工作总结篇四

大家要用到工作总结的情况还是蛮多的吧，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，不妨坐下来好好写写工作总结吧。如何把工作总结做到重点突出呢？下面小编给大家整理了企业中层干部年终工作总结最新范文，希望大家喜欢！

1、要提升自己的销售必须加强自己的专业水平，这是我们作为营业员的必要条件，如果顾客进店以后找到自己，自己就必须以专业的推荐为顾客解决问题。这是最重要的。相对价格的高低，品种的齐全来讲，专业有效的推荐比什么都更能赢得顾客的好评。那么我们该如何来提升呢？那就是我们平时积累的经验 and 熟悉药品的专业度。

(1) 我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2) 我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，欲擒故纵方能获得长远利益。

(3) 我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠（特别是敏感药品）。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

2、客户反映较多的情况：

对于我们销售型药房来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

(1) 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如发生质量问题接二连三，顾客怨声载道。

(2) 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的顾客等级无法体现，老顾客、大顾客体会不到公司的照顾与优惠。等等都是问题。

3、思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，强化服务理念，服务思想深入我们每一位心中。

首先在这里我非常感谢20\_\_年为\_\_辛勤付出的每一个员工，每一个日日夜夜，每一里路程，每一个家人，每一个用户，每一个客户；20\_\_对于我们，对于\_\_，对于行业都是很艰难很困难的时光，感谢大家和\_\_一起度过这一特殊的一年，我以最恭敬的敬意感谢你们，谢谢！谢谢！

一年又过去了，翻过20\_\_年的一篇，有很多事情需要总结和思考的，同时也为新的一年做好什么样的打算和规划，我总结了六个字：思过、思变、出发。

## 一、思过

我们的执行力提高了吗？我们的战斗力提高了吗？我们的精气神、正能量又提高了多少？社会和行业都在高速发展，我们前进和发展了多少？我们每个人又在工作中犯过多少错误？同志们，胜败乃兵家常事；我们不害怕失败，就害怕继续犯低级错误，就害怕不总结，不提高；我们也不怕你们离开\_\_，就害怕你们没有学到真本事、半途而废，没有把自己练成真正的优秀人才就放弃\_\_；我们应该思考过去，开创未来；我经常和大家一起谈梦想、理想、目标，人生最大的价值和意义，要么去实现自己的理想，要么就是走在梦想的路上！

## 二、思变

互联网的发展，猝不及防；行业的变化，防不胜防；在现在这个快节奏的社会，落后不仅仅是挨打，跟不上就会被淘汰，不领先就没有发展；不变革，不创新就没有竞争力，就很容易崩溃；逆水行舟，不进则退；时代逼着我们向前快跑，所以思过以后就要思变，刻不容缓；总结过去，思考未来；认识自己很难，否定自己更痛苦，但是要发展，取得更大的成绩，就必须面对自己面对未来，淘汰陈旧思想和方法，吸收新的、先进的发展思想理念，学习和开创新的方法；甚至是推倒重来，磨刀不费砍柴功；把我们变成一个真正的强者，一个行业的领头羊，打造一个所向披靡的超级团队，我更加希望我们每一个人要从草根变成白领，从白领锤炼成金领和精领；新年新貌新\_\_，思过思变思未来！同志们，让暴风雨来的更猛烈一些吧，我坚信我们能够改变自己，改变未来，创造新的佳绩！唱出新的青春之歌！

## 三、新\_\_我们一起出发

同志们，既然我们都有梦想，我们已经设计好新的发展大计，我们就一起出发，风雨无阻，坚定、坚强、坚持我们的梦想；梦想是用来实现的，成绩是干出来的，用我们的行动完成我们的诺言，脚踏实地的敢干、肯干、能干、实干，\_\_的平台永远属于干事人的平台；；姐妹齐心，兄弟同力，信心、用心、耐心，用我们的热血，用我们的精气神去开创新的篇章；有梦想就有未来，有行动就会更精彩！自强不息，全力以赴，创奇迹！

20\_\_年的脚步匆匆而去，20\_\_年的钟声已敲响了！今天的20\_\_年总结表彰大会集中在这里隆重举行，我非常欣慰地看到了我们有一大批的优秀员工将受到表彰，这说明了我们的老师们都很优秀！一年来，你们工作中积极向上的热情，一丝不苟的态度，乐于奉献的精神，使得我们\_\_学校能够持续、稳步的向前发展。律回春晖渐，万象始更新。



在20\_\_年新春即将到来之际，我谨代表学校向为辛勤工作的各岗位全体员工致以衷心的感谢及新年的祝贺！感谢大家一年来对学校发展无私的奉献。

一、谈谈20\_\_年董事会在学校发展规划和发展举措方面做了哪些努力。

20\_\_年在学校董事会这个层面上的主要工作任务目标是“筹资改建校舍，力推学校健康持续发展”。

（一）、资金投入方面：

1、为改善办学条件投入200多万元：新增教学计算机室1间、露天舞台1个，“国学轩”长廊；添置教师办公电脑60台、购置课桌凳1000套；教室、办公室安装空调27台。

2、为提高了教师福利，董事会根据校委会20\_\_年秋季的工作计划，审批了按人均月工资增长300—800元的幅度提高老师工资待遇。

（二）、发展规划方面：

明确了学校第四个三年规划：引领学校往特色、品牌发展，办学条件再上一个档次。20\_\_年春季，学校董事会就开始筹划着改建综合楼。一年来，本人花费了大量的时间和精力在这件事情上，因为涉及到学校用地确权的历史遗留问题，新楼重建暂时存有一定的困难，但是，困难会一定能解决的，董事会还是有信心和决心的，相信在全体\_\_人的共同努力下，一定能完成我们的第四个三年计划。

二、针对20\_\_年学校管理和运作，谈谈个人的观点和想法。

（一）、在杨志申校长带领下的校委会领导班子是一支团结、积极向上，充满活力和战斗力的团队。20\_\_年是\_\_学校10周

年校庆年，虽然因客观原因暂时没办，但校委会也花费了大量的时间和精力去做前期筹划工作。从中，显示出了我们领导干部的工作作风和态度。另外校委会在管理制度上进行了一系列改革，采取了多种措施，取得一定的成效。比如说：常规目标考核制；目标考核以教学成绩为考核重心；教研时间“专点专用”制度；课间操分段等等。这些调整是行之有效的。

（二）、教师队伍业务水平和素质不断攀升，教师敬业精神值得点赞。就从本学期两项活动来说：在办学行为办学效益评估中，单从课堂教学优秀率85%的高评价就比往年就有飞跃进步，大课间操师生共同操练也得到了评估组高度赞赏；在第四届的体育文化艺术节上，老师们精心策划的节目，呈现了老师们的智慧和能力；而老师们自编自演的才艺表演更让人耳目一新。老师们的多才多艺、敬岗爱业正是我们\_\_学校发展的自豪和骄傲。

在此，我想说：“为了做好这些工作，我们各位也是蛮拼的。当然，没有大家的支持，这些工作是难以做好的，我要为我们伟大的老师点赞”。

三、最后，提出两点希望：

（一）、继续加强校园安全工作。安全教育从细节抓起，安全教育人人有责。

（二）、每位老师都要加强个人继续教育。学校要快步发展，对老师个人业务能力要求就更高。我们的目标就是要打造一流的品牌学校。教师的个人修养和师德水平显得尤为重要。作为一名合格的教师，首先要人品好，为人师表，师德高尚，我希望每一位教师不仅要做一名合格的教师，更要争当一名优秀的教师。

各位老师，各位同事，同志们：人是万物的尺度，而这个度

量正是自己。20\_\_年进离我们了，不断追寻未来，才能掌控自己的命运，在下一段旅程走得更稳更进。无论如何，小到个人的“公民梦”，大到国家的“中国梦”，追梦的脚步不能停止。只有相信未来，相信自己，今天的你才能成就明天的你。

\_\_学校因为有了朝气蓬勃的你们、有了你们的全身心投入，才显得更加激情满怀、意气风发，我们也有信心、有决心、有能力，带领大家去创造\_\_学校美好的未来。

最后，祝回家过春节的教职工一路顺风，旅途愉快；祝全体\_\_人新年快乐，合家幸福！也让我们共同祝愿美井的\_\_学校一年更比一年好！祝福我们\_\_学校的事业蒸蒸日上，谢谢大家！

过去一年里，各子公司在总经理的带领下，在全体干部员工的共同努力下，销售额和盈利都保持了平稳的增长。

## 20\_\_年度工作回顾

### 一、集团整体实力得到进一步提升：

20\_\_年，\_\_集团被评为宁波市优秀总部企业，位列全市企业第87位，鄞州区企业前10强，并再次获得了鄞州区政府颁发的大力鼎奖。目前，我们的配套路线已基本覆盖全国各主机厂并延伸至欧洲的大众、奥迪等国际知名主机厂，新研发的产品也已经在各种车型上试装配套成功，\_\_已逐渐从生产传统产品转型至新阶段的电子电动产品。

### 二、集团生产基地和经营面积不断扩大：

20\_\_年重点投资的鱼山头生产基地早已建成并进入生产环节；20\_\_年对\_\_本部进行重点投资，拆旧建新、扩大生产用房的计划也已经完成。20\_\_年，鄞州南部商务区的商贸大厦和

上海电镀公司生产基地建设也在有序进行中。目前，\_\_集团有限公司利用空间换地，进行拆迁重建、扩大生产场地的建设工作已基本完成。这些新成果及荣誉的取得，凝聚着公司每位员工的心血和汗水，是我们共同努力的结果。在此，我代表全体股东向今天受到表彰的先进团队和个人表示热烈的祝贺!向辛勤劳动、无私奉献的全体干部员工致以诚挚的谢意，对不辞辛苦，奋战在生产一线的员工们表示最衷心的感谢!

## 20\_\_年度工作展望

### 一、\_\_集团未来发展定位：

目前，集团旗下拥有\_\_有限公司、\_\_模塑有限公司、上海\_\_有限公司、宁波\_\_科技有限公司四家子公司，其他生产企业也逐步归纳到上海生产基地。20\_\_年，\_\_集团将实行所有权和经营权分离，充分发挥各子公司职业经理人的自主能力，由各子公司职业总经理独立经营、自负盈亏、利润上缴董事会的经营模式。

### 二、实行集团办出台管理制度并审核工作流程的制度：

20\_\_年，由集团办出台相关政策，继续完善各项制度、简化审批流程，对各子公司加强制度流程执行情况的监督，做到奖罚分明。对向公司提出合理化建议或挽回公司经济损失的人员，公司将给予1000-50000元的奖励;对违反公司制度、给公司造成经济损失的人员，按制度进行处罚。公司若出现多支付、少支付的情况，对责任人进行相应的处罚。

### 三、实行集团公司编制预算计划，各子公司全面执行预算的制度：

凡事预则立，不预则废。为确保各子公司在集团的领导下，沿着既定的战略目标发展，集团成立预算管理小组，由集团公司负责编制预算计划，各子公司必须严格按照预算计划进

行收支，做到有据可依，开支有度。

四、实行年度绩效考核制度，建立工资与工作业绩挂钩的机制：

为提高公司干部的工作积极性，公司实行年度绩效考核制度，各子公司干部人员不作年度调薪，由集团公司绩效考核小组根据工作态度、工作业绩、工作能力、工作责任心进行考核，发放年终绩效考核奖金。

在市场竞争日渐激烈的今天，减少生产过程的浪费，向生产一线要效益，提高产品质量，降低生产成本，是企业实现可持续发展的必然要求，也是提高企业核心竞争力的必然要求。各子公司要以客户的计划为基础，科学合理计划生产、计采购、计划库存、计划用人，以实现平稳有序的生产，促进资金的灵活运转。

六、全面推进自动化生产，逐步实现“机器换人”目标：

公司斥资1.5亿元，新建了电镀生产车间，同时从德国引进世界一流的全自动电镀生产线。此外，公司继续优化全自动喷涂生产线，加快了注塑生产和装配的自动化进程，大幅度提高了产品质量和产能，这就有利于降低劳动强度，改善劳动条件和环境。公司技术人员不断创新、攻坚克难，对关键技术、工艺进行改进，促进了产品加工精细化和控制智能化。这将促使我们最终实现“机器换人”的全面自动化生产目标。

七、加强产品质量管理□“6s”体系管理，确保安全清洁生产：

产品质量是企业做大做强的根本。公司要从上到下树立质量观念，积极配合管理者代表做好体系管理工作，严格生产现场的质量管控，提升产品合格率，减少客户的投诉、索赔，顺利通过客户的现场评审，树立良好的企业品牌形象。同时，要继续加强公司的办公场所、生产车间“6s”现场管理，做到

预防为主，整洁有序，共同维护好企业形象。

## 八、不断开拓新的市场，加速生产转型升级

20\_\_年初，在销售副总王民军领导的销售部门共同努力下，公司顺利进入宝马配套体系，并成功接下几个项目，成为德国大众一级配套供应商，为公司打开国内外高端汽车市场，全面实现产品转型升级打下了坚实的基础。20\_\_年，我们将继续以市场为导向，通过技术创新加大竞争优势，不断赢得公司新的发展。

## 九、继续加大人才引进力度，提升产品研发能力：

展望20\_\_年，我们将面临更加错综复杂的经济形势，市场竞争也更加激烈，企业需要加强自身的人才队伍建设，坚持“走出去，引进来”战略，通过不断学习和创新，提高自身综合实力。

20\_\_年，公司计划再引进3名博士，重点引进技术创新强、研发实力强的高、精、尖技术人才，为研发新产品、拓宽企业发展新领域奠定基础。此外，我们还要充分利用与科研院所、高等院校、科技部门的合作平台，提升科技创新及研发能力，不断创造新的业绩。

## 十、继续扩大生产和经营面积，逐步实现战略目标。

20\_\_年，上海注塑生产基地、奉化电镀生产基地及鄞州南部商务区大楼将陆续建成，其中上海注塑生产基地总投资近1亿元，面积2.8万平方米，建成投产后将极大加强公司与上海大众、延锋等客户的联系，成为主机厂身边的配套供应商，缩短公司与主机厂之间的距离，从而降低生产和物流成本。

总投资1.5亿元，拥有3.5万平方米面积的南部商务区大楼正在紧锣密鼓的筹建中，极大地提升了\_\_集团的企业形象和企

业影响力。

此外，总投资1.5亿元的晶美科技生产厂房也将于20\_\_年竣工，并投入生产，这标志着公司电镀生产线的规模和水平都将迈上一个新的台阶，极大提高集团的整体实力和竞争力。

公司未来的发展任重道远，但是我相信，有在座各位员工的信心和努力，有大家团结协助、不断创新的团队精神，必将开启\_\_集团新的发展篇章，使公司取得更加辉煌的业绩，相信我们在座的各位，也能够收获更多的成功和幸福！

最后，值此新春佳节来临之际，衷心地祝愿各位来宾、全体员工在新的一年里工作顺利！身体健康！阖家幸福！

回顾20\_\_年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

## 一、目前的医药形势：

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医疗保障、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

## 二、所负责相关省份的总体情况：

随着中国医药市场的大力整顿治理逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价\_\_元，\_\_报价\_\_元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格（一品两规），所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。省内，我所负责的\_\_地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多。

### 分析主要原因有几点：

- 1、当地的市场需求决定产品的总体销量。
- 2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了积极性。
- 3、公司中标品种不是该客户的销售专长（找不对人）。



- 4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。
- 5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。
- 6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。
- 7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加谨慎。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议：

- 1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。
- 2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。
- 3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。
- 4、税票不及时。
- 5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在计算机的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方法所不及的，现在

的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，（就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少），加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。

在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

## 企业干部管理工作总结篇五

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建和谐环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造和谐的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的

思想认识和管理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。今年以来，公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康和-谐的企业环境。

发挥舆-论宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门某某从09年开始创办企业内刊《某某某某之声》至今已有三十三期了，为领导与员工、干部与员工、员工与员工搭建了一个很好的沟通桥梁和交流平台。通过内刊传达了公司政策精神、指示要求。员工们通过这一平台，交流工作、学习、生活的经验与感受，对公司经营管理提出意见，参与公司的民-主管理，不仅丰富了员工的文化生活，提高了员工的文化修养，还调动了员工参与管理的积极性。今年以来，为了更好地发挥舆-论导向作用，公司加大了好人好事的宣传力度，每期都设有好人好事专栏来表扬在工作中乐于奉献，爱岗敬业，有突出表现的员工。今年二月公司对《某某某某之声》进行全面改版，由原先的两版扩充到现在的九版，并结合公司的实际，增加具有导向性的文章，极大地丰富了简报的内容，提高了简报的可视性和可读性，充分发挥其导向作用。另外，各现场操作部门都创办了宣传栏，根据部门的具体情况，创办各种主题的栏目，对部门的好人好事进行宣传 and 表扬，对工作的特殊情况，注意事项进行宣讲。从而促进了部门的生产管理，又调动了部门员工的工作积极性。

加强队伍建设，提升公司竞争力。

队伍建设是企业经营管理的重中之重，公司自成立至今，已经培养出一批志同道合、真抓实干、敢于管理、擅于管理的干部队伍，和一批爱岗敬业、不畏辛苦、任劳任怨、积极向上的员工队伍，正是在这些干部员工的努力拼搏下，公司得到了健康快速的发展。今年上半年，公司继续加强队伍建设，努力提高-干部员工的思想和综合素质，提升公司的竞争力。

加强干部员工的思想素质教育，引导员工从大局出发，向前看，向远看，树立正确的人生观、价值观和世界观。尤其是提高中层骨干的业务技能和管理能力，使他们成为公司发展的中坚力量。上半年，公司多次组织助理以上骨干进行各种培训。各部门还组织了学习小组，学习业务知识和理货英语。今年6月公司推荐某某x□某某x二位同志参加总部举办的中层干部培训。通过培训教授和自主学习，干部员工的综合能力和业务水平有了很大的提高，为公司进一步的发展打下了坚实的基础。

继续实行干部员工动态管理，最大限度地激发干部员工的奋发向上，让干部有危机意识而更加努力地工作，让普通员工有“盼头”而更加努力地去学习，去提高自己的业务技能和综合能力。上半年有二名同志被聘任为部门长，有三名理货员提升了见习助理，对多名员工的工作岗位进行了调动。通过这种能者上，庸者让的竞争机制和干部调动机制，公司呈现比学赶超的局面，很好地满足了各个岗位的需要，促进了公司的发展。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索企业干部考核工作总结。