

2023年码头营销工作总结报告(精选8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告对于我们的帮助很大,所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

码头营销工作总结报告篇一

几经风雨几经浪

一路平安一路歌

船中渡日月 巧借风帆力

水上看风光 端赖水火功

货走百川顺利 迎来送往越天堑

船行千里安全 破浪乘风渡险滩

印染行业对联

六宫粉黛几天颜色

五彩彰施其有文章

淡浓随意变 缸中染就千般锦

深浅入时新 架上香飘五彩云

浓淡皆能称客心 浓妆淡抹总相宜

赤忱为人民服务 妙手调和一江春水

彩色染祖国江山 能工巧染五色祥云

鹅黄鸭绿鸡冠紫 一色同仁分老嫩

鹭白鸦青鹤顶红 三江水源定鲜明

浅深总可如人意 绿字红文皆可诵

码头营销工作总结报告篇二

一、统计方面

(1) 产品合格率

送库区精甲产品合格率统计表(1~10月份)由上表可以看出送罐区精甲产品优等品合格率均为100%，无超标，控制较好。

(2) 产量统计表(1至10月份)

从上表的统计数据可以清晰的看出我们分厂1~10月份的产量情况。

(3) 销售累计统计表(1至10月份)

以上就是我在统计方面的一些数据，根据上面的数据我们就可以很明显的看出近一年来我们在产量及销售方面的情况，有利于我们以后的工作分配和各项规划。

二、材料方面的管理

今年进一步的熟悉材料的管理，将许多去年检查出的问题进一步完善。

1、首先我先整理了材料室的各种材料，逐渐熟悉了各种材料的性质及用途。

3、将材料做成电子版，每次入库及出库都在电脑上做好登记，这样方便了解材料的使用情况及清楚的掌握分厂的库存，也可以给设备员报材料计划带来很多的便利。合理的进行库存。同时还可以把分厂使用材料的经济情况控制在公司的预算之内。

4、今年公司进行可控成本管理，我们分厂每月公司给予15万元的材料费用，如果当月用了超支将扣除工资的10%，因此，每月分厂在材料的使用上都是有计划的使用，把成本控制好。

5、每月当上个月我们报的材料购买回来，生产部管理人员就会通知我，然后我会按照我们报的材料计划，将材料领回，做好材料入库登记，并告诉相关人员。

三、工会工作

今年工会工作依旧照常开展，作为女工委员的认真履行着自己的职责，将工作做好。

1、每月我们都要交工会月报，我们可以把员工的一些困难，一些想法通过月报反映给领导，同时领导也是通过月报了解员工的需求，通过这种沟通方式，可以有效的反映问题，解决问题。增强了大家工作的积极性。

这些工作的开展很好的加强了员工与分厂领导、管理组之间的沟通与交流，增进了感情，同时让大家在工作之余可以放松一下紧张的精神，消除疲劳，真正做到劳娱结合，给有特长的员工一个展示自己的舞台，为公司工会输送更优秀的人才。

四、去年公司通过了安标和三标的审核，今年我们将持续将

标准化工作做好，配合好公司的内审工作，我作为内审员，积极的配合安全员准备需要的资料，认真做好分配给我的各项记录及文件的收发。

五、存在的不足

材料方面的管理还有些不到位，对设备的了解过于少，对设备的性能还不清楚，对于统计方面还有一些地方没有完善，还不能全面的将各项消耗计算出来，在新的一年里我将会进一步完善我的不足和缺失。

六、今后努力方向

- 1、加强表格里面函数公式设置的学习，进一步的了解工艺上的各项消耗的计算，更精确的将工艺情况反映出来。
- 2、加强材料的学习，更深的了解材料的各项性能。
- 3、积极配合领导开展好工会工作。
- 4、加强理论学习，进一步提高自身素质

新的一年，我将加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态迎接新时期挑战，更好的干好今后的工作。

码头营销工作总结报告篇三

一、道路运输方面

（一）严把运输经营者市场准入关。主要是完善道路运输市场准入制度，严把市场准入关。在进行经营资质等级评定工作中，要严格资质条件，把运输经营者的安全生产条件作为市场准入和确定经营范围的重要依据。

（二）严把营运车辆技术状况关。主要是严格执行车辆技术等级评定制度，加强营运车辆定期维护和综合性能检测，确保车辆技术状况良好，减少因车辆机械故障原因造成的事故。

（三）严把营运驾驶员从业资格关。主要是严格实行营运驾驶员从业资格制度，在^v^门对驾驶员操作技术考试合格的基础上，本篇文章来自资料管理下载。进一步加强对营运驾驶员进行职业道德、安全意识教育和运输法规、业务等知识的培训、考核，确保营运驾驶员素质能够适应职业要求。

（四）搞好汽车客运站安全监督。主要是督促汽车客运站建立健全各项安全管理制度，严格履行安全管理职责，严禁旅客携带易燃、易爆等危险品进站、上车，防止超员车辆出站。

二、水路运输方面

（一）加大对重点水域和重点船舶的日常监管力度，加强对船舶通航密集区、水上施工区和交通管制区客运航线的监管，严防船舶碰撞和泄漏等事故。强化对航运企业安全管理体系审核和跟踪管理。严格船员培训考试发证。

（二）严厉打击船舶非法营运和超载行为。进一步督促县乡人民政府落实监管主体责任，加大渡口渡船安全监管力度。

（三）开展船舶救生、消防设备配备等专项检查，确保船舶适航。

（四）进一步规范危险化学品运输和安全管理行为，加大滚装运输、集装箱夹带危险化学品检查力度，严厉打击非法违法从事危险化学品运输和夹带危险品运输的行为。切实加强内河、封闭水域危险化学品运输的监管，禁止通过内河封闭水域运输剧毒化学品和国家规定禁止通过内河运输的其他危险化学品。

三、公路管理方面

（一）加强公路建控区管理。在公路两侧修筑各类建筑物、构筑物时，必须到交通路政管理部门审批。交通路政管理部门要充分考虑公路改扩建等因素，结合公路长远发展规划，从严审批，一律不准突破“最低控制红线范围”。

（二）加强涉路工程管理。任何单位和个人不得在公路及公路用地范围内设置非公路标志标牌。确需设置的，要报经县交通路政管理部门批准，并按标准制作安装；本篇文章来自资料管理下载。任何单位和个人不得擅自占用、挖掘公路，因兴建水利工程、通信设施或其它建设工程必须占用或挖掘公路、公路用地、公路附属设施的，必须报经交通路政管理部门批准后方可施工，且建设单位需按不低于原工程技术标准及时修复并缴纳有关费用。

（三）加强公路环境综合治理。交通路政管理部门要加强公路环境综合治理，督促运输煤、砂等易抛撒、易遗漏物质的车辆采取防护措施，不得污染和损坏公路，否则按相关规定承担清理费用、赔偿损失。

（四）严厉打击涉路违法行为。交通路政管理要加大公路巡查力度，对各种破坏公路附属设施、侵害路产路权的违法行为进行严厉打击，确保公路安全畅通。

四、交通工程建设方面

（一）严格执行工程施工安全各项制度、规程，严禁违章指挥、违章操作、违反劳动纪律。全面推行桥梁隧道施工安全风险评估，继续开展防坍塌和防高空坠落专项行动。加强大型桥梁隧道、港口码头等重大工程建设的现场安全管理，切实做好工程施工现场地质灾害预防和应对工作。

（二）交通运输企业按规定足额提取并用好安全生产费用，

完善费用管理制度，严禁虚列或挪用。

（三）加强工程建设工地防风、防雷、防地质灾害等安全设施的配备。新建、改建、扩建工程项目的安全设施必须与主体工程做到“三同时”。

码头营销工作总结报告篇四

1. 销售是一门需要研究的艺术。

如果我问，如果你只知道一个企业需要你的产品，你对这个企业不熟悉，甚至负责人的名字也不清楚，你可以肯定只有一部手机才能做成生意，恐怕很少有人相信这是可以理解的。但是，如果我告诉你，一个企业的销售人员的平均成功率可以达到80%，你不会相信，但这是真的！他们不出售像复印纸这样的低价值的通用产品，但他们的设备价值几万元甚至几十万元，这对他们来说几乎是不可能做到的。这样，他们就可以在10年内从一家由几个人组成的小公司成长为一家大公司。作为业内知名的商业集团，该公司的老板已经从一无所有变成了亿万富翁。他们成功的武器是一种独特的电话销售技术。

当然，还有一些关于电话营销的知识。为了培训销售人员的电话销售技能，所有进入公司的新销售人员必须了解三个月的强化培训才能正式就业。在三个月内，他们系统地培训销售人员的电话销售技能。例如，如何询问领导的办公室和家庭电话，如何让对方有耐心听你几分钟，如何提高声音的语调，如何在没有对方关心的情况下谈论回扣等问题，是相当细致和精确的。当然，电话交谈基本结束后，某某将不得不在门上签合同，包括整个过程中的技能培训，从敲门、握手、送产品画册到送回扣和签约。为了提高实战的效果，他们经常以实战的方式锻炼推销员，并立即纠正发现的问题。在培训考试结束时，雇主亲自代理客户，对推销员的整个业务进行战斗评估，不合格的人将被开除。这就是他们的电话营销之所以获得如此高的成功率的根本原因。

2. 送礼物总比送感情好。做生意是第一要务。

如果你认为卖是为了吃，喝，多给一点好处，只能说你还远！一个朋友给我讲了他的故事：一旦他准备把货物送到一家医院。在出发前，他听说医院在当天开设了门诊部并开业。于是他去了花店，一起点了4盆花。当他到达时，他直接去了新的门诊部。门口有许多花篮，但在田里只有四个。总统非常感动，他被允许在中午一起吃饭。吃饭时，医生走过来告诉总统设备坏了。在正常情况下，医院无法理解设备，当然，钱也付不起，这使他感到恐慌。但很惊讶，院长安慰他说：“没关系。设备停了下来，钱在中午付。你可以在几天内给我换个零钱。”这就是感觉的力量。他觉得你是值得信赖的，你的关心和真诚。买一个花篮只花了几百美元，但如果订单搞砸了，损失就是数万美元。

这位朋友的销售业绩总是在公司里名列前茅。事实上，你看他的样子并不令人惊讶。他没有控制住人群。他的舌头很钝，也不懂专业知识。他有什么厉害的？当然，有些人会问：这些人没有从中受益吗？当然不是。问题是，利益将被传递给每一个人。没有什么不寻常的，但只有那些能够同时传递“感觉”的人才能成为杰出的。

码头营销工作总结报告篇五

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去_一日游；5月1日前一个晚上，

公司组织了……加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作

1、责任心和奉献精神。这是我们_公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以致到货到了_后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错

误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名业务跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献！

码头营销工作总结报告篇六

一晃而逝，我在公司已经呆了三个年头多了，经历了通用码头工程的筹建期、全面建设高峰期、开港仪式，回首这段工作经历，工作紧张又平淡、繁重且琐碎，但在领导的关心、指导和同事的帮忙下，较好的完成了各项工作任务，同时码头从无到有，参与其中也让我的人生体会改变及历练的增长许多。

自3月22日开港仪式后就码头建设步入了收尾期，做工程的都知道，工程的开始和收尾最难干，尤其收尾，工作纷繁复杂，忙活半天看不出成绩，加上临近结束，人心浮动，因涉及专业分包商的关系也因涉及工程变更、工程资金、最后结算等，扯皮事儿多了，矛盾日渐事出，远没有施工期的那种各参建

单位协同配合的热络劲儿。因此无论水工标的港池疏浚还是辅建标的剩余工程，今年建设进度无法满足公司的要求。从这件事情上，看出虽然我基于前两年年的管理理念基础，对工程管理有了更深一层的理解，但作为一位合格的项目管理者，我依然尚有所缺，在收尾工作的处理中，自己本身的技巧和努力均不是很到位，而且收尾工作做的好坏与平时所做的工作有着更根本的关系，我对合同、法律条文规范、图纸等熟悉不到位，特别是对合同条款没有进一步深入熟读理解。这让我在日后3#、4#泊位建设应吸取教训，在对各参建单位如何加予约束、监管，我们应必须以合同为基础，特别是在建设高峰期和收尾期，如何确保工程安全、质量及进度需满足我们的要求，更要熟读合同各条款，制定奖惩措施，同时应利用好监理力量，让乙方更容易的贯彻地执行我们的管理要求。在跟进工程建设过程中，我觉得不仅监管工作要做细做紧，也要制定好详细计划及措施，同时也应该让施工总包单位做好后备劳动力或优质专业分包队伍的储备，以免在最后关头个别专业分包商想用拖的方式，与我方谈判从而想获取额外的补偿，在这个时候，若有一支储备的优质分包队伍，可让工程确保按期交工验收。

在公司步入运营期，在边施工边运营间，其中一项工作就是要做好码头实体保护及缺陷修复。加强对现场的巡查，做好码头面层、道路、仓库出现破损的统计，与公司各部门积极沟通，切实落实实体破损的`责任确认，同时加强对公司门机司机、劳务外包单位（安化、广恒）工人、外来单位的交底，加强一线作业工人对码头实体保护的意识。在项目收尾及日后的缺陷期，加强工程质量通病的监控，如仓库天面漏雨、墙面空鼓裂缝、收口渗水、水电设备问题等等，利用施工单位尚未交付给我司这一个契机，督促其尽快修复，以确保不影响我司正常运营，同时在修复后以逐项验收方式以减少更多后续维护的工作。

最后一项工作是开展战备码头建设前期手续，这是个与政府部门打交道的工作，我觉得不但要与之友好相处，且要有耐

心，这是个劳心又劳力的工作。政府部门很多人是抱着作为人民公仆的心态，努力为企业解决难题。但仍会有一小部分人无为就是作为的心态，在这个时候，我们应该利用一些外围政治氛围如军民融合项目的重要性、口岸开放、市委市政府对我司的重视等，促使让他觉得解决我们企业的难题是他的一种责任，也是他工作优秀的表现，合理地利用外在的氛围及加上领导与领导之间的沟通，在与政府打交道的时候，可事半功倍，达到更好的效果。但我司作为一个企业，在承建国家财政补助项目方面，因不能及时收悉各项政策的变化及不熟悉这类项目的各项行政流程，因此在推进该项工作时，进度较为缓慢，同时在某些事项，与一些主管部门沟通过程中要求灵活处理的事项，困难重重。在推进该项工作时，可考虑与茂名市交通局积极沟通，应由其派人专人负责，或者我司借以某各契机，可让市交通局完成工作前期工作及落实资金后，再由我司代为建设。

这一年来，我能敬业爱岗、不怕吃苦、积极主动、全身心投入工作中，取得了一些成绩，但也存在一些问题及不足。一、自己的理论知识、专业水平、工作经验还是有所欠缺，应当更加努力学习与实践，积极考评职称，拓宽自己的知识面及业务能力。二、自有了小孩后，身心有些偏向家庭，工作也稍有点懈怠。三、文笔水平仍要提升，写文欠缺角度站位、缺少严谨、审核。人无完人，但我应该要时时刻刻警惕自己，多向领导和同事等有经验的人学习请教，弥补自己的不足，而且要永远处在学习的路途中，提升自己。

新的一年要有新的气象，本着“崇尚完美，追求卓越，精益求精、不遗余力”的理念，不辜负公司领导的关怀与帮助，以及各位同事的支持和帮助，加强学习，完善自我，成为一位能满足公司需要的人才，为公司的发展多做贡献。

码头营销工作总结报告篇七

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一

刹那。不知不觉中已来魅族2个多月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变为现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

1、了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2、注重细节

经过一段时间的工作后，基本流程已经熟悉，但是随之而来的小问题也就多了，比如说在核对订单时，有的经销商不传汇款底单，即使有的传了也不写明公司名称，因为其中有很多汇款金额和订单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，遇到问题就要学会用自己的思维去解决问题，对此，我首先想到的是把此类问题出现的情况了解清楚，再是根据问题去找一个好的解决方法。于是，我就在qq群里连续发了几天的通知。（连续几天发的原因是考虑到不是每个经销商都天天上网），通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的，我认为这能有利于经销商更能清楚、明了、简单、易懂的看清楚我所要达到的目的。后来又考虑到不是所有的经销商都上网，

于是在出现同类问题时我都要特别的提醒他们要注意哪些问题。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我按照她们的记录方式来进行记录每天的定单情况，可后来发现有很多不便之处，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中不必要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持清醒的头脑，因为之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应该要引起我的注意，就是要注重细节，找出原因，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要

自己去发现，去不断的发现与改变。

沟通是一门技巧，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来讲，站在对方的角度去思考问题，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的出发点，没有注意到张弛有度，还有在开始时我没有注意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节，面带着微笑去和别人沟通，别人也会感受到你的微笑与阳光。

学会倾听是一个人所必须具备的素质，在生活工作中，我们往往忽视了这个环节。但后来经过提醒与反思，我注意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

码头营销工作总结报告篇八

刚才听了各位省级经理的述职报告，很高兴在大家的一致努

力下，各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。）

乙：卖出了十把梳子。（也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。）

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。（在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去？想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、

发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)

态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么？如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍？大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

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你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得

益彰。

4、关于团队每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。