

视力保健工作总结 保健工作总结(通用6篇)

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

视力保健工作总结 保健工作总结篇一

近年来，特别是今年以来，道县老科协自我保健工作在县委、县政府的正确领导下，在上级老科协的具体指导和县直有关部门的大力支持下，我们始终把自我保健作为老科协重中之重的工作来抓，同时，充分发挥各有关部门的主观能动作用，走出了一条部门配合、多方联动、多措并举的自我保健工作新路子，推动了全县自我保健工作的全面开展，有效地提高了全县中老年人的健康水平，促进了全县经济和社会的协调发展。

领导的重视和支持是做好自我保健工作的关键。各级领导对自我保健工作十分重视，无论从组织上还是经费上都给予大力支持。为进一步加强自我保健工作的领导，今年县委、县政府以道办字[20xx]12号文件下发，调整了自我保健工作领导小组，并对各领导小组成员单位进行了具体的工作分工，明确其职责。由县委副书记唐海涌主管老科协工作，建立了以县委领导牵头，11个部门参加的联席会议制度，研究和部署自我保健工作。自20xx年以来，每年筹集自我保健工作经费6万元。其中县财政2.5万元，医保中心3.5万元。经费的落实，确保了我县自我保健工作的顺利开展。近三年来，县老科协举办了6期大规模的自我保健培训，听课人数达950人，发放资料1600多份。各分会相继开展自然疗法培训班，全

县78个分会，1987名会员每年都参加了一到两次自我保健培训。

县老科协与县医保中心联手开展自我保健活动始于20xx年，尤其是20xx年以来，自我保健规模逐年扩大，内容日趋丰富，效果日益显著。一是参与保健者健康水平提高，医保部门医疗费用降低。通过开展自我保健活动，人们身心健康增强，身体素质提高，医疗费用降低。20xx年根据对县城参加自我保健的400名中老年人调查显示。20xx年医药费用比上年少支出658560元，节约54.5%，人平节省1441元。20xx年比上年少支出510473元，节约57.4%，人平节省1486元。二是初步探索出自我保健与医保工作防治结合的新路子。要提高参保人员健康水平，降低医疗费用支出，提高医疗保险水平，我们不能墨守成规，应该深入改革探索新路子，把医疗保险工作由被动治疗变为主动预防，做到防治结合，而开展自我保健正为主动预防疾病提供了一条很好的途径。因此，为使自我保健工作规模更大，档次更高，还需要进一步发展和完善。要深入持久地将自我保健活动开展下去。活动项目要适当增加，内容要更加丰富，组织力度要加强，档次要提高。要把健身预防工作扩大到所有参保人群。前段自我保健活动主要是在老科协会员、自我保健网员中开展，其他参保人员也需要也期盼组织开展自我保健活动，提高身体素质。下一步我们将自我保健、预防疾病工作扩大到参加医疗保险的整个群体，增强他们的身体素质，提高他们的健康水平。三是年年请专家来道县授课。20xx年6月，我们再一次请全国著名刮痧师张卫女士来讲授保健刮痧，参加的会员反应十分强烈，都认为这样的培训可以起到立竿见影的效果，都希望年年请她来培训一次。曾经听过她的课的周序甫、何庆秋都以自己的学习经验和体会向参加培训的老同志进行了分享。

道县自20xx年起就成立了自我保健工作领导小组，由分管老科协工作的副县长任组长，县委办常务副主任和县老协会会长任副组长，县财政局、县卫生局、县劳动（医保）局、县

老干局、县规划建设局、县文化局、县广电局、县科技局、县科协、县电力局等10个单位和部门为成员单位，今年3月份又调整了县自我保健工作领导小组，增加了县教育局为成员单位。每年召开一次自我保健工作领导小组会，研究和部署自我保健相关工作，充分发挥相关部门的职能作用，使自我保健工作得到较好的落实。县老科协与县中医院联手开办的夕阳红门诊部正式挂牌营业，这种合作联办的形式深受广大中老年同志赞赏。坚持“专家坐诊，优质服务，优惠收费，让利网员”的宗旨，同时建立规范的网员微机管理档案，为广大网员提供优质医疗保健服务。为加快推进自我保健工作，我们加大了对自我保健科普工作的宣传力度，把自我保健工作推向城乡、社区、工厂、学校、企业，推向整个社会，使广大人民受益。由省老科协和湘雅二医院合办的《中老年自我保健》杂志发行，我县逐年增多□20xx年达到2100份。按全县72万人口平均每350人中有一份杂志，这一比例在全省排在前列。老科协分会组织的进一步健全，使老科协更具吸引力和凝聚力，网员数量逐年增加，网络队伍逐步扩大。今年又发展105名老同志入会，成为自我保健组织的新网员。

广泛开展自我保健活动，是增强中老年人身体素质的重要手段。两年来主要做了以下几个方面的工作。一是抓好“312”经络锻炼法的普及和推广。“312”经络锻炼法是一项群众性自我保健活动，为使这项活动在全县广泛开展，我们及时召开了各乡镇老科协和县直分会会长会议，对此作了专题研究和部署，同时在12个分会举办了培训班，参加该活动锻炼的人数达600多人，部分乡镇也相继开展“312”锻炼活动，现已在全县推广。目前，县城有十多个自我保健活动练功场所，晨练太极、腰鼓、保健操的人数达8000余人，晚上10000多人在广场彩灯辉映下翩翩起舞，热闹非凡。二是两年来都举办自我保健操的运动汇报表演赛。为推进自我保健活动的深入开展□20xx年开始，连续五年都在8月8日全民健身日举办自我保健运动汇报表演赛。来自全县25个健身队450人连续参加了汇报表演比赛，县四大家有关领导莅临指导，县委副书记唐海涌年年都在比赛活动前发表重要讲话。观光现场表演比赛

的中老年朋友达10000多人。三是开展“健康老人”的评选活动。三年来都开展了评选“健康老人”的评选活动，表彰通报了桂玢等20位老同志为道县20xx□20xx□20xx年度“健康老人”，县委、县政府领导为健康老人发了奖。四是开展关爱老科协会员健康的体检活动。近四年来，县委以文件的形式，规定了单位退休人员每两年由单位出资体检一次。全县老科协会员的体检面达到98%，其他老同志体检面达到79%。不少的老同志说，县老科协为老年朋友的健康保健做了一件实实在在的大好事。五是组织老年朋友旅游观光。去年以来，我们配合市老科协国际旅行社，先后多次累计组织了205名老同志赴国内旅游胜地和港澳台进行健康旅游活动，使老年朋友在身体上得到了锻炼，思想上陶冶了情操。六是扩大征订自我保健杂志的覆盖面。今年《中老年自我保健》杂志订阅数已达2100份，已经遍及到全县所有单位和会员，受到了省、市老科协的表扬。

视力保健工作总结 保健工作总结篇二

1. 截止20xx年12月31日掌握辖区内儿童情况：0-6岁儿童748人、0-3岁儿童人数401人、新生儿90人。
2. 按要求对辖区内应体检儿童进行体检和系统管理，同时给予发育、心理、营养等方面的指导，并对体检有问题的儿童，及时进行转诊处理。
3. 本年度共有90个新生儿，并对其中90名进行了家庭访视，访视率达到100%。对新生儿进行体格检查，在喂养、母乳喂养、护理、疾病预防等几个方面进行指导，并作针对性指导。
4. 为辖区内儿童提供健康知识咨询，随时进行电话咨询并对高危儿童进行电话随访。
5. 开展儿童保健针对性健康宣传，如婴儿抚触、疫苗接种。

6. 对辖区内儿童贫血、佝偻病、早产儿等常见多发病及体弱儿专案管理。

7. 按时规范填写“儿童保健体检工作登记本”及相关登记表、册、认真做好儿童健康体检资料的信息收集、统计。每月按时做好报表上报工作，每月按时参加例会。

综上所述，6岁以下儿童保健覆盖率及0-3岁儿童系统管理均基本达到市县所要求的指标。在来年的工作中，将继续在县卫生局、妇幼保健院及院长的领导下再接再厉，弥补在工作中的不足之处，像其它兄弟医院学习，借鉴好的工作经验。

视力保健工作总结 保健工作总结篇三

从xx月1日入住以来，的营销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。

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。

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。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我毛司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我毛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。

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。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，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。

视力保健工作总结 保健工作总结篇四

一、坚持保教并重

开学初我园的卫生保健工作就纳入了新的轨道，切实地把卫

生保健工作渗透到一日保教活动中去，使我园的卫生保健工作得以正常开展，为幼儿创设了一个安全、舒适、卫生的生活、学习、游戏的环境，针对期初的卫生保健计划，我园扎扎实实真正做到保教并重，以“保”为笼头开展了一系列的工作，在一日活动环节中十分注重幼儿的体育锻炼，结合季节特点开展多种形式的体育活动，各班根据幼儿年龄特点每天坚持开展两小时的体育、游戏活动。每天坚持做到让幼儿干干净净，整整齐齐，高高兴兴回家。

二、严格做好晨检工作

1、本学期坚持严把晨检关。我园严格按“一摸、二看、三问、四查”来进行；并杜绝危险品的带入，及时向家长了解幼儿在家的健康情况，发现异常或传染病做到及时隔离与治疗，控制了传染病病菌的传播，把好了安全的第一关卡。

2、对患病儿我们将随时进行观察，做好记录，按时喂药；及时了解班级幼儿的健康状况、协助班级共同做好生病幼儿的全日观察记录、发现问题及时汇报及时处理，坚持晨检与全日观察相结合，并做到有记录、有分析、有措施。

3、本学期，我园还积极配合卫生保健部门做好疾病的防治、防疫工作，并认真组织幼儿体检(体检率达100%)，确保幼儿健康、快乐地成长。

三、加强卫生消毒工作

消毒应该是幼儿园日常工作中的一部分，制定消毒记录是非常必要的。因此我们坚持卫生消毒以及隔离制度，对于毛巾、玩具、图书、空气等进行严格消毒，坚持幼儿毛巾每日进行消毒，为减少常见病、多发病的发生，每天一早打开门窗，以保证空气清新洁净，并定期进行空气消毒，塑料玩具每周用84消毒水浸泡消毒并日晒一次，环境卫生做到一周一大扫，早晚各小扫或拖抹一次；便所和清洁工具每周用消毒水浸泡一

次等。我园还建立了一整套卫生消毒制度，并严格对照制度做好各种消毒工作，做到：玩具积木、各种物品定期消毒，责任到人，责任到班，从而大大提高了我园卫生消毒工作质量，预防和控制了传染病的发生，使我园幼儿健康活泼地成长。

消毒和减少疾病有着密切的关系。由于我园重视了消毒工作，幼儿的出勤率一直很高，有效地保证了幼儿少生病或不生病。多年的工作经验告诉我们：消毒是幼儿健康的最好保护伞。

五、加强幼儿安全工作

在幼儿园一日生活中，我们在做好各种卫生保健工作的同时，我园十分重视安全教育，建立了相应的安全制度，保教人员通过各种途径对幼儿进行安全卫生教育，增强幼儿的安全意识。为了扎实有效地抓好安全工作，我园成立了安全工作领导小组，每周进行安全检查，若发现问题及时向领导汇报，并做妥善处理，记录在册，杜绝了各种不安全因素。室内外环境及大型玩具定期进行维修保养，确保安全；各班的消毒药品有专人保管，存放安全，标志醒目等。本学期无一例安全事故发生。

六、加强家园联系

为了让家长积极配合学校做好卫生保健及安全工作，我园通过告家长书、家访等形式开展一系列的家长活动，加强家园合作，使家长掌握科学的育儿知识及常用卫生保健知识，并晓之以理，动之以情，让每位家长懂得幼儿卫生保健工作的重要性，从而能积极配合幼儿园做好卫生保健工作。

回顾这一学期的保健工作，全园教职工也付出了艰辛的劳动，工作得到了家长的肯定与赞扬。当然我们会一如既往地开展好幼儿的保育工作。我们坚信通过我们一直的努力，一定会做得更好！

一、 健康检查工作：

1、严格执行健康体检制度，本学期总共407名幼儿，新入园120名幼儿. 抓好新入园幼儿的入园体检工作，做好健康档案建档事项，入园体检率达100%。本学期11月份本园对幼儿进行体检，在园体检率达100%。

2、严格执行晨检制度。晨检时注重一“看”、二“摸”、三“问、”四“查”，发现问题，及时处理，并做好记录，确保每天出入园的幼儿身体健康。及时掌握生病幼儿的情况，晨检后反馈到班级，使带班教师可以对生病的儿童进行特殊护理，保育员及时反馈保健医生幼儿的当日情况，以便做好全日观察。

二、 防病措施：

本学期，我们严格执行卫生保健制度，坚持以预防为主的方针，根据季节的不同，对园内幼儿活动和生活场所、物品进行定期消毒。坚持开窗通风，每日为幼儿提供清洁安全的生活空间。在冬春季呼吸道疾病高发季节和防流感期间，尤其是在预防手足口和流感工作方面，积极采取有效措施，加强流感疫情预防、控制工作，建立了缺勤监测、报告与管理制制度，对缺席幼儿进行家访，了解缺席原因，对患感冒、发热的幼儿作好观察隔离工作，并主动向家长做好解释工作，取得家长的配合，同时增加了预防服药，提高了消毒的密度与强度，同时每天向教委办发送晨检汇总表及防控日报表坚持零报告制度。配合防疫部门做好国家规定的计划免疫工作，对幼儿的疫苗接种进行登记管理，及时做好漏种幼儿的宣传发动工作，保证了每个适龄幼儿能按时得到接种，保证计划内免疫接种率达到国家要求。配合市妇幼保健院来园为幼儿进行视力筛查和口腔保健的工作。

认真筛查体弱儿肥胖儿，对营养不良和有肥胖倾向的体弱儿肥胖儿进行个案管理，一日活动中从运动、餐点等环节进行

有针对性的干预，并及时与家长交流意见，使家长能够理解管理的意义，使之成为真正意义上的互相配合，共同管理。对幼儿体检中发现的疾病缺点及时与家长进行沟通进行规范矫治。

三、 营养与膳食工作：

1、制定并公布食谱，在制定幼儿营养食谱时，根据幼儿年龄特点和市场供应情况制订适合幼儿生长发育需要的食谱。本学期每月召开膳食小组会议，广泛听取各部门意见，改进幼儿食谱，让食谱天天不重复、周周有创新。督促伙食费专款专用，伙食费盈亏不超过2%，每月张贴公布账目。每学期二次用计算软件对幼儿食谱进行营养计算，提出分析及改进措施。

2、本学期重点抓炊事人员实际操作技能，提高食堂人员的专业知识水平；严把进货质量关，实行所有食品进货索证，餐具每餐做到清洗消毒无污染，确保伙房无外人进出。严格按人定量，力求做到不剩饭。

3、培养幼儿养成良好的进餐习惯：进餐前，我们的老师会结合当天菜肴进行营养小知识的教育，减少幼儿偏食的产生；进餐时，要求幼儿安静吃完自己的一份饭菜等等；进餐后，要求能自己进行桌面的清洁整理工作，碗筷轻轻放；并且培养幼儿饭后擦脸的好习惯。平时为幼儿提供水温合适的开水，保证了幼儿全日自由安全卫生饮水。

四、 卫生消毒工作

抓好幼儿园室内外环境求各班保育老师严格按照卫生保健制度，实行定人定点，分片包干，根据幼儿园的美化、净化、绿化、儿化特点，一天一小扫，一周一大扫，保持园内外经常性的清洁，定期检查，园长主管进行每月一检查活动，对检查发现问题及时指出、督促改正，促进幼儿园环境的整洁。

消毒工作是幼儿身体健康的保障。保健室经常指导保育员和食堂人员做好消毒工作，使保育员能全面掌握消毒方法，在分餐点时做到规范操作。幼儿的生活学习用品严格按照消毒规范进行消毒保洁，各班保育员做好消毒记录。厕所每天用消毒水冲刷，做到无尿垢、无臭味。

食堂人员严格执行食品卫生规范操作，食物及用具按生、熟分开处理和存放，有效避免了交叉污染。严格消毒制度，坚持幼儿食具一餐一消毒，有效避免了幼儿通过食具引起的交叉感染，确保了幼儿在园的健康。为防止病从口入，保健室加强了饮食卫生管理，督促食堂人员注意个人卫生习惯，勤剪指甲，班前便后流动水洗手，上班时穿戴好工作衣帽。每天冲洗食堂，保持经常性的灶台、食具、用具清洁，每周彻底大扫除，不定期进行灭蚊灭蝇灭蟑灭鼠工作，确保幼儿饮食的卫生安全。

五、 安全健康教育和检查

园部对大中型玩具及室内外设施进行定期安全检查，发现问题及时登记汇报，并督促相关人员进行整修，保障了幼儿活动环境的安全。在日常生活中保教人员也能时时绷紧安全这根弦，有效防止了意外事故的发生。我们还利用一切有利机会对幼儿进行安全宣教，培养幼儿养成自我防护的意识，本学期进行了“紧急疏散演练”，各班还结合班级特点和幼儿年龄特点进行了安全教育。严格幼儿服药制度，幼儿自带药品均做到由家长填写好“药品委托记录”，写明药名、服药时间、服用方法、幼儿姓名、有无过敏史，并由家长亲自交到保健医生手中，服药时做好查对工作，确保核对无误后方可服用。

六、 卫生宣传与家长联系工作

根据季节变化和幼儿发育的健康情况进行健康宣教，我们以一日活动为阵地、从不同角度，适时宣传安全卫生保健知识，

本学期针对手足口和流感高发情况，有针对性的进行了有关预防流感的专题宣传，有效提高了保教人员和家长的安全卫生保健意识。

七、 其它工作：

认真钻研，大胆创新，经常向上级妇幼保健部门请教，虚心接受他们的指导。注重提高自身素质，积极参加上级专业部门的卫生专题培训，接受新的信息和新的要求，提高自己的业务水平，配合各卫生防治机构完成工作。按规范的要求完成儿保的各种台帐簿卡的登记统计分析评价工作。确保幼儿园地的卫生安全工作有序进行。

以上是我园这学期的工作总结，在这一学期里，我深知还存在有许多问题。在以后的工作中我们会再接再厉，使卫生保健工作更上一层楼。

视力保健工作总结 保健工作总结篇五

眼睛是心灵的窗户，假如我们失去了这宝贵的“心灵之窗”，那么在你的面前将是一片黑暗，再也没有那美丽的颜色和那世间的欢笑声，在别人嬉戏时自己却只能在旁边听着那欢笑声，那种感觉是多么孤独、多么无助啊！在这五彩缤纷、多姿多彩的春天，眼睛作为心灵的窗户让我们看到了美丽的风景。如果关闭它，这些动人的景色就将永远和我们告别。

因为近视，多少人陷入烦恼和痛苦之中。而有的人也是其中之一。那些明眼一族，领略着大好江山的美丽风光，欣赏着五彩斑斓的大千世界，观看着生机勃勃的绿树红花，那紫盈盈的郁金香，那香飘飘的水仙花，那绿油油的爬山虎，那一片片广阔的山野草原，无时不在拨动着我们的弦。在他们迷醉的同时，又有多少人，为自己沉浸在黑暗和模糊中而悲痛伤感。他们眼前似乎蒙着薄布，绕着晨雾，罩着似有似无的轻纱，挡着他们观察世界的视线。

让我们携手来爱护自己的眼睛吧，让这个充满欢声笑语的世界永远能随心所欲地映入眼帘，不再有人再为近视而深深苦恼，像陷入沼泽般悲痛不已。我们需要打开眼睛这扇宝贵的窗户，让金色的阳光照射着我们的心房，让怡人的风景陶冶洗涤我们的心灵，让自己能尽情地品味那优美的风景；我们需要打开眼睛这扇宝贝的窗户，游览祖国的江河湖海，看遍世界各地的名胜古迹；我们需要打开眼睛这扇值得珍惜的窗户，来看溪流在自然的怀抱里淙淙流着，欢快地跳跃着可爱的水花，愉悦地唱着悦耳的“自然之歌”。

眼睛是人体不可缺少的一部分，如果没有了眼睛你就将会失去这美丽的世界，充满着阳光的世界。可见眼睛是多么重要啊！如果没有眼睛，就像明星没有剧本；如果没有眼睛，就像工程师没有图纸；如果没有眼睛，就像名将没有军队！同学们，眼睛是心灵的窗户，我们应该爱护它，有的人认为带上眼镜很漂亮，看起来像一位学问家，这种思想是不对的，别人认为你是，难道你就真的是了吗？你不是。如果你上了大学，想考军校，你是近视眼能考上吗？不能。所以我们应该爱护自己的眼睛，让自己的眼睛永远明亮。

视力保健工作总结 保健工作总结篇六

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点

和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xxxxx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

对于xxxxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

下面是公司xx年总的销售情况：

XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXX

XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXX

XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXX

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。在河南市场上□xxxxx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xxxxx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xxxxxxx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xxxxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，

面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xxxxx市场首先从郑州开始的，所以郑州市市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xxxxx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。