

# 最新人员总结(通用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 人员总结篇一

钻探行业是一个非常特殊的职业，需要有高度的技术和可靠的安全保障。随着时代的进步，现代工业，尤其是石油、天然气等行业的不断发展，需要进行深度勘探和开发，这也就促使了相关技术、工具和钻探人员的不断进步和提高。本文就是分享一些钻探人员的心得体会总结，其目的是为了让更多人了解这个行业，看到这个行业的价值和意义。

### 第二段：钻探人员面临的挑战

首先，钻探人员面临的最大挑战就是需要在极端条件下工作。高海拔、冰川、荒漠、极度寒冷或酷热的环境是每天必须面对的环境，这需要他们拥有超凡的耐力和适应能力。同时，他们面临的最大问题之一就是安全问题。钻探作业往往是在危险的环境下进行的，应急措施和技术的保障是非常重要的，这也这就要求钻探人员必须有高度的安全意识。

### 第三段：钻探人员如何对待技术问题

其次，钻探人员对于技术问题的处理也是非常重要的。作为钻探中最基础和最核心的业务，技术的进步和创新是钻探人员始终需要关注和不断推动的方向。在工作中，钻探人员必须要有良好的技术知识和掌握一定的理论，以此在钻探成像、数据采集、钻具结构设计等方面具有更加独立的思考和研究

能力，并且要注重互相学习和交流。技术的创新贯穿于整个钻探行业中，并能直接影响钻井的效果和成本，因此必须高度重视。

#### 第四段：团队之间的合作

同时，在钻探的过程中，一个团队的合作就显得非常重要。不同的作业中，各个岗位的人员都需要合作，相互制约，以尽可能地减少失误和损失，同时也要向着共同的目标进发，共同解决遇到的问题。做好钻探作业，一个人的技能可能不够，必须依靠整个团队的协作，互相学习和相互取之长补之短。

#### 第五段：结语

总之，钻探行业是一个非常重要和具有挑战性的行业，需要紧密地关注技术问题、注重团队之间的合作、对待安全问题和适应极端环境，来保证钻探作业的高效和质量。希望更多人能在这个行业中，不断探索、创新，为这个行业的发展做出更大的贡献。

## 人员总结篇二

尊敬的各位领导、伙伴们：大家好！

作为一名保险销售员，我充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成销售任务，严格遵守保险销售管理办法中的各项规定；并认真、热情、依章、按规搞好服务，对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。能努力完成公司交办的其它工作[]20xx年，我能始终以公司利益为行动标准，从工作中的一一点一滴做起，严格按照保险条款要求去展业。在业务工作中，首先自己从保险产品知识入手，在了解产品的同时认真分析市场行情，其次自己经常同公司内部其他人员理勤沟通、勤交流、勤学习，努力培育清泉保险市场。

在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

清泉乡共有农业人口3947人，常住人口2987人，全乡共有机动车79辆，在我处投保64辆，占车辆总数的82%。本年度共收保费237523元，其中电销28890、3元；机动车交强险119110元；商业险65276元；医疗责任险8940元；学幼险11315元；家产险、意外险共3500元。尤其是学幼险、意外险月月都有收入，在学生有校方责任险、合作医疗保险等保障险种的背景下，我积极宣传人保公司投保优势和理赔质量，磨破嘴、跑断腿使得学幼险入保人数达清泉学生总数的66%。在保险市场竞争日趋激烈的20xx年，尽管我没有完成公司下达的保费收缴任务，但我所收保费比20xx年净增2万元，84%的车辆都能按时续保，对新购车辆能主动出击积极宣传人保优势，很好的培育了保险市场。

1、其他财险公司在清泉的介入，加之酒泉货运公司、玉门花通公司等一些大的运输公司采取保险垄断方式、酒嘉审车、挂牌地保险展业人员的有利条件等不利因素的影响，我尽管也在竭尽全力完成任务，但最终还是离31万的任务差7、2万没有完成。

2、受清泉没有维修点无法服务，这里家产险业务无法开展。

1、加强学习。认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

2、搞好服务、再树人保公司形象。保险能否续保，关在在于服务，今后我要按时上班，确保24小时电话畅通。保户有疑问时耐心细致给予解答，保户出险时第一时间去关心探视。

3、做好调查工作，努力开发新保源。定期下村去调查了解，对新购车辆和有可能承包的.业务主动出击及早联系，力争做到应保尽保。

4、对在其他公司承保车辆造册登记做到心中有数，不离不弃热心服务，用人保的招牌吸引其早日成为我人保公司客户。

5、抓住国家惠农有利时机做好工作，让农业保险、小额信贷保险为自己的保险任务增砖添瓦。

龙去蛇来吟古韵莺歌燕舞谱新章，新的一年保险市场的竞争将更加激烈但我将以饱满的激情、以百倍的信心迎接未来的挑战使本职工作再上新台阶。我相信在公司领导的大力支持和全体伙伴的共同努力下我们会上下一心艰苦奋斗同舟共济全力拼搏创造出更加辉煌的业绩。

## 人员总结篇三

钻探是石油勘探工作中非常重要的一个步骤，也是最有挑战性的工作之一。所有的钻探人员都必须在严格的工作条件下执行任务，经常在充满高温、高压和恶劣天气条件下工作。在这个过程中，我们学到了很多知识和技能，取得了非常宝贵的心得体会。

### 第二段：采用适当工具和技术

成功的钻探需要正确使用钻探工具和技术，我们必须确认每个工具和材料都质量过硬、操作有效。在钻探的过程中，各种故障都是不可避免的，因此我们必须具备第一时间的修复和解决问题的能力。

同时，了解一些技术上的问题也非常重要。钻探人员必须了解如何选择正确的钻头和锤，正确的冷却剂和清洗液，以及钻井液的选择等知识。这些知识在钻探过程中非常重要，影响着钻探的效率和效果。钻探人员必须持续学习，以便能够掌握新的工具和技术。

### 第三段：团队合作

钻探是一个需要大量协作的工作，这取决于每个人的分工和协作。钻探人员必须与其他工作人员密切合作，包括地勘工程师、测量工程师、环保工程师等人员，以确保钻井过程中的无缝衔接。

一个好的钻探团队应该包含有各种各样的专业人员。通过团队合作，钻探人员才能够完美地完成他们的工作。在团队合作中，每个人都能够了解许多方面的知识，并提供解决方案来克服困难。

#### 第四段：突破自我

钻探工作有许多挑战，从压力到主动探测新情报，每个挑战都在不断挑战着钻探人员的极限。因此，钻探人员必须不断地突破自我，寻找新的解决方案。这需要我们拥有高度的责任感、创意、勇气和韧性。

突破自我能够提高我们的工作效率和钻探技能，帮助我们晋升为更高的职位。虽然这是一条充满风险的路线，但它也是一个充满奖励的过程，能够让我们成为更好、更聪明和更有信心的工作人员。

#### 第五段：总结

总之，钻探工作需要我们拥有良好的技术和知识、能够与他人合作、具有高度的责任感和创意，并有勇气克服问题。所有这些条件都是使钻探人员成为成功的关键，帮助我们在工作中成长并取得显著的成就。通过在工作中积累经验和学习，我们能够持续改进我们的技能，并更加有效地执行我们的职责。

## 人员总结篇四

通过对学习安全管理和监理知识及在安全监理工作过程中我

得到一些体会，树立以安全预防为主观点，就是安全工作必须做在前，因为生产安全事故是可以预防的，但是是不可预测的，建立相应的安全检查制度，发现安全隐患及时责令并督促施工单位整改，监理在施工现场对于安全有不可推卸的职责，我除了做好日常的安全检查、巡查及监督和管理外，坚持做好对施工单位的安全教育、技术工种的安全技术教育和岗位安全技术交底工作等的检查（包括安全台帐及书面资料），每周定期组织施工单位及各专业单位进行现场施工安全及文明施工大检查，并做好安全检查记录。

加强安全监督管理的深度，对存在的安全隐患及时下达监理工程师通知单，要求施工单位进行整改，并督促整改，及时进行复查，并要求施工单位整改完成后报审监理工程师通知回复单，做到安全隐患整改闭合管理。

- 1、眼勤（要能提前发现问题）；
- 2、脚勤（多在现场巡查）；
- 3、嘴勤（对发现的问题要多讲）；
- 4、手勤（及时做好相关记录和下达书面整改通知）；

加强施工现场安全巡视检查工作和施工时的安全旁站工作，并加强过程中的控制，才能更好地、认真地做好安全监理工作。同时加大安全旁站监理的力度，做到点面相结合，对易发生事故的重点部位和环节实施安全旁站，发现存在事故隐患要求施工单位立即进行整改，情况严重的，及时报告建设单位。

通过这半年的监理工作，使我的工作水平有了一定的提高，专业知识不断充实。深入工地认真工作，做到在监理施工过程中，实施全方位、全气候、全过程的监理工作。在工作中按照总监和专业监理工程师的要求认真工作，只要工地正常

施工就要有监理的身影在工地出现，在思想上要求进步，树立爱岗敬业、吃苦耐劳的工作精神，不断的提高自己；同时在这几个月的工作中也存在着不足，还需要在今后的工作中不断学习、不断提高，在监理旁站方面对一些工作中的细节处理的不够完善，今后在工作中一定本着塌实、严谨的工作作风努力做好自己的本职工作，在总监理工程师和专业监理工程师的领导下努力工作，为监理部的各项工作献出自己的绵薄之力。

## 人员总结篇五

公益事业是一项伟大的事业，需要有大量的无私奉献和付出。而一线公益人员就是这个事业中最辛勤、最付出的一群人。他们默默地付出，从未抱怨，为了不断提高自己的专业能力，他们不断总结经验，分享心得，在艰苦的工作中成长。本文将从我个人的角度出发，结合一线公益人员的实际工作经验，探索一线公益人员的经验、体会和心得。

### 第二段：工作的需要使我们成为全面人才

一线公益人员随时都会面对各种各样的问题和挑战，需要具备全面的专业能力和知识储备。经过多年的工作实践和学习，我深刻感受到，公益事业需要我们具备多方面的能力，比如：分析和解决问题的能力、沟通和协调的能力、组织和领导的能力、客户服务和管理的能力等等。因此，一线公益人员需要我们自我反省，不断学习和提高自己的技能和能力。在这个过程中，我们需要耐心坚持，从而成为一名全面的、专业的公益人员。

### 第三段：团队合作是工作的关键

工作的成功和团队合作密不可分。在公益事业中，我们需要为了共同的目标，协调个人的能力和团队的协作，这样才能为服务客户、提高公益事业的质量做出我们应有的贡献。因

此，一线公益人员需要与团队成员密切合作，理解团队的目标和计划，并时刻保持沟通和协调。同时，我们还要熟悉团队中每个人的专业领域和强项，通过有序的团队协作，让我们的工作更具有成效和创造更大的价值。

#### 第四段：工作中的心态很重要

公益服务工作看似轻松，实际上非常有挑战性和复杂性。我们需要面对不同性格的客户、繁琐的手续和工作事项等等。然而，只有拥有积极的工作心态，我们才能以更高的质量完成我们的工作。因此，我们需要时刻保持乐观的心态，以解决问题和精益求精的态度来驱动我们的工作，让我们取得更好的成绩并促进自身发展。

#### 第五段：总结

作为一线公益人员，只有不断提高专业技能和全面素质，热情服务，积极进取，才能真正发挥我们的价值。这个过程伴随我们的成长和进步，我们需要时刻记住自己的角色和职责，不断总结经验，为更好地服务公益事业做出我们的贡献。这样，我们的工作就会更加有意义、充满成就感！

## 人员总结篇六

业务素质是监理履行职责的基础条件。作为一名年轻的监理人员，我热爱自己的专业，并热衷于对工作经验的积累。

我很高兴能够来到泉州市工程建设监理事务所，也很荣幸能够接触到这么多专业知识过硬、工作经验丰富的工程师，在工作上给了我很大的指导和帮助，使自己在实践中能够充分的将所学的理论与实践结合起来，虽然在开始的过程中碰到了诸如专业术语等方面的一些障碍，但是更使得自己明确了自身的不足，努力学习，踏实工作，积极面对每一次新的机遇、新的挑战。监理部常接到了公司寄来的规范、标准，



要求我们在一个月內全部打成word格式版本，工作量很大；在领导的合理安排下，我们通过借助转换软件的办法等，基本在规定时间内顺利完成，虽然任务完成的有些冲忙，但是通过这些规范、标准的接触，我们还是间接地学到了很多相关方面的专业知识。对我们在今后的工作中也起到了很大的引导作用。在工作中努力学习，不断总结经验，吸取教训，努力将自己的专业技术水平提高到一个新的台阶。

为了进一步加强学习和了解掌握施工过程，项目部总监安排我到施工现场进行监理工作，并安排了专业知识过硬的工程师带我，主要配合、协助土建工程师监督施工过程、工程验收以及负责旁站。初到工地，我积极主动接近业主和施工单位与他们沟通，认真学习相关规范要求以及查看工程图纸，在专业监理工程师的精心指导下，逐步熟悉了一些设计图纸的有关规定和要求，有利于在现场开展监理工作。在建筑工程混凝土浇筑施工中，工程的重点部位涉及到多道工序，一旦疏忽就可能造成工程质量事故，因此在旁站施工中，加强监控，严格监督各部位的施工，加强施工过程控制，要求施工单位严格按照设计要求、施工方案及验收规范进行施工作业，确保工程质量。监理记录是工程监理不可缺少的环节，在施工过程中，我做了详细的记录，每天都有完整的监理日志以及旁站记录。

在旁站施工过程中，做到明确浇筑构件部位、砼等级强度及砼的拌合方式、施工单位管理人员是否到位、施工机械及原材料储备状况、浇筑开始时间及结束时间、共计浇筑的砼方量、砼试块制作组数、坍落度的设计要求及实际抽查结果。在工程关键部位的施工时，做到提前到达旁站位置，检查施工准备工作，进行全过程旁站监督，及时完全真实地作好书面的旁站记录；对施工的各道工序作业，做好日常的监督、检查工作。发现问题要及时通知施工单位或监理工程师，发现问题及时向总监汇报，并督促施工单位整改落实及合格后，进行再次的复检确认。

在施工现场，由于专业知识和工作经验的欠缺，虽然遇到很多难题，但我依然坚守自己的岗位，尽职尽责地做好应该做的工作，虚心学习，逐步完善自己，不断提高业务管理水平。

1、接收到上级有关部门下发的各种资料、文件后，及时进行登记、归档，并及时分发给相关单位或个人。

2、按时完成工程资料的传递工作，当收到施工单位上报的各种资料后，及时对其进行分类和初步的审查，对于合格的资料及时分发给项目总监和各专业监理工程师进行签认；对于不合格的资料，及时返回给施工单位，要求其补充、修改、完善后重新报到监理部，并按程序对文件进行处理；来往文件资料均做到了收发登记，并建立了合理的台账。

3、完成监理部的文字处理工作，编制会议记录、监理周报、月报；配合各专业工程师做好编写监理工程师通知单、监理细则等工作。

4、完成工程图纸及资料的收集、整理、汇总、编制和存档工作。

5、每天的资料管理工作，记入工作日志当中。

在此期间，我认真学习了公司总部下发的相关文件材料以及建设单位的总体工作思路与措施和建筑工程施工技术资料的相关内容。通过自身的学习和同事的指导，我懂得了监理资料是工程建设过程中，监理进行监控的真实记录，是一项系统工程。它牵涉到监理单位、建设单位、施工单位、设计单位等工程参建单位的实质性工作，是监理工作科学化、规范化、法制化的标志。同时，监理资料是反映监理工作水平，是衡量、评定监理工作的重要依据。

作为监理资料员，认真做好资料的收集、整理工作，在工程中有着举足轻重的作用。到项目部后，在领导明确了自己的

工作职责和分工后，就马上开始查阅各相关资料、文件和技术规范，特别是通过公司质量管理体系文件的学习，很快的进入了工作状态。

由于从事资料员工作的时间限制，在很多方面存在许多的不足之处，在今后的工作中我会更加严格的要求自己，努力钻研业务，不断更新和补充新的知识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成相关方面的工作。

作为一名监理人员，我的理解，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，保质保量完成；对自己份内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。

我始终坚持以一个合格监理人员的标准要求自已，热爱自己的本职工作；有良好的工作作风和吃苦耐劳的精神；工作态度严谨，思想品德端正；遵守企业的各项规章制度；服从组织分配，认真完成监理部交给的各项任务。在工作中能高标准的要求自己，严格履行自己的岗位职责，发现问题根据情况做出处理并及时向领导汇报。在日常生活中，能够尊重领导，团结同事，协助有困难的同事解决生活与工作上的难题。

每个人身上都有我要学习的优点，感谢学校给我这个平台，能够让我在岗位上发挥自己的长处，并吸取别人的优点，不断总结自己、提高自己。由于各方面专业知识和工作经验的欠缺，工作中存在许多不足之处，敬请领导、同事们多加指正。在以后的工作中，我会从实际工作的角度去认真学习理论知识，真正让理论指导实际、结合实际，从而更好的适应社会。

## 人员总结篇七

雷电是一种具有极强破坏力的自然灾害，对人们的生命财产

安全造成了严重威胁。防雷工作因此显得尤为重要，防雷人员在实践中积累了大量经验和教训。以下是我个人对防雷工作的心得体会总结。

## 第二段：科学的防雷理念和策略

成功的防雷工作需要基于科学的理念和策略。首先，要强化防雷意识，每个人都应该充分认识到雷电的威胁，并主动采取相应的防范措施。其次，要注重雷电灾害的预测和预警，通过科学方法对雷电活动进行监测和分析，及时发布预警信息。最后，要合理布局防雷设施，包括避雷针、避雷网等，在重要场所和设施周围建立起有效的防护体系。

## 第三段：丰富的经验教训

防雷工作的经验教训宝贵而丰富。首先，要重视雷电预警的准确性，过于频繁的虚警会让人们对预警失去信心，进而降低防范措施的实施率。其次，要注意建筑物的防雷安全，合理设置避雷设备，以减少雷击事故的发生。另外，要加强对防雷器材的检测和维护，确保其正常工作。最后，要加强对防雷科普的宣传普及，提高公众的防雷意识。

## 第四段：防雷人员的责任与使命

作为防雷人员，我们担负着重要的责任和使命。首先，要做好工作计划和组织，确保防雷工作的全面展开。其次，要加强与相关部门的合作和协调，建立起良好的合作机制，共同推动防雷工作的开展。另外，要提高自身素质和能力，不断学习和研究新的防雷技术和理论，以更好地应对雷电灾害。最后，要做好应急处置和救援工作，及时处置雷电事故，减少损失。

## 第五段：未来的展望和挑战

面对未来，防雷人员仍然面临着诸多挑战。首先，科技的进步和社会的发展，给防雷工作带来了新的需求和挑战，我们要不断跟进时代的步伐，不断创新和改进防雷技术和设备。其次，气候变化和环境因素的影响，使雷电活动更加复杂多变，要提高对雷电的预测和监测能力，以提早采取相应的防范措施。另外，公众的信息素养和安全意识水平存在差异，需要加强防雷科普工作，提高公众的防雷意识。最后，要加强与国际合作交流，学习借鉴其他国家和地区的好经验和做法，共同推动全球防雷事业的发展。

总结：防雷工作是一项重要而艰巨的任务，防雷人员发挥着关键作用。通过总结和分享经验教训，我们可以进一步完善防雷理念和策略，提高工作效率和质量。面对未来的发展和挑战，我们应积极适应变化，勇于创新，为保障社会的安全和稳定作出更大的贡献。

## 人员总结篇八

我于20xx年3月1日来到公司报道，公司安排在兰州生物制品

研究所现场监理部上班，在领导的带领下，我尽快了解现场工作情况及公司相关指导性文件，熟悉项目部人员。

在兰州生物制品研究所项目部上班期间，我主要从事以下工作：

b□旁站，在混凝土浇筑时，进行全程监督控制，要求施工人员及时对混凝土进行试块取样，检查混凝土出场料单，抽测混凝土塌落度，对不合格混凝土要求退场。在一个月的见习期间，我熟悉了公司相关管理程序以及规章制度和项目部人员。

c□旁站，现场严格监督；

d□资料收集，对施工过程中形成的文件进行集中归类装放；

e□会议纪要及月报的撰写，每周开完监理例会后及时对会议内容进行整理，经领导检查无误后尽快下发，每月月底对施工情况及出现的问题等进行总结、起草，写完后交专业监理工程师进行指导修改。

回顾一年的工作，出过力流过汗在肯定成绩的同时，自己仍存在较多的不足之处，有时认为自己的行使监督权不太注重听取施工人员的意见，不讲究工作方式，工作不够灵活，由于知识面不广和对规范及监理程序理解不够透彻，导致工作中的决策能力欠缺，不能很好的全面协调工作，统筹安排能力较差，考虑问题不够全面，打算在以后的工作中多向领导及同事们学习管理协调以及现场技术能力，做到言行要严谨，说话有依据，给施工单位提出建议时要注意把握尺寸，严守公司纪律，在文件处理及行文方面多下功夫，以保证行文的准确性和高度概括性，进一步做好工程大事记得采编工作，提高监理例会纪要和监理月报的实用性，建立完善的各类台账管理表格，确保各类资料有据可查。

我始终坚持以一个合格的监理员的标准要求自己，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳的精神，工作态度严谨，思想品德端正，遵守国家法律、法规和企业的规章制度，服从公司分配。吃苦在前，享受在后，尽职尽责认真完成监理部交给的各项工作，日常工作中能高标准要求自己，严格履行自己的岗位职责，站在公正的立场上，独立地解决实际问题，生活中能够尊重领导团结同事。

在今后的工作中本人做到口勤（对发现问题多讲）、眼勤（能提前发现问题）、手勤（及时做好相关记录）、腿勤（多在现场转、巡、查），不断反省自身不足，加强监理业务学习，不断提高自身素质，努力做好监理工作，加强对管理理论知识的'学习，灵活多变的处理实际问题，认真完成领导交给的各项工作，努力将自己的专业技术水平提高到一个

新的台阶，真正成为一个合格的监理人员，为公司的建设和发展作出自己的贡献。

## 人员总结篇九

“设计人员总结及心得体会”这个话题涵盖了许多方面，它是一个充满挑战、热情和创造性的领域。本文将探讨设计人员在过去的工作中的所学所悟，以及他们如何将这些经验融入到日常工作中，创造出更优秀的作品。

### 第二段：手艺

设计师的第一要务就是精湛的手艺。手艺决定了设计的成败，因此在设计师的职业生涯中，不断提升自己的手艺水平是非常重要的。优秀的设计师不仅要精通各种设计软件，还要了解最新的设计趋势和工具。此外，他们还要不断练习和学习，以实现自我成长和进步。

### 第三段：客户关系

另一个设计师必须掌握的技能是与客户的沟通和建立良好的关系。要成为优秀的设计师，不仅要满足客户的需求，还要能够理解和满足客户的需求并提供有价值的建议。与客户建立良好的关系，增加客户对你的信任感，以便长期合作。

### 第四段：团队合作

设计师很少是孤独的自由职业者，他们通常是在团队中工作。团队合作对于高质量的设计作品至关重要。设计师必须学会团队协作，与同事合作和沟通，并在项目中扮演他们在追求共同目标方面的角色。

### 第五段：自我反思

在设计人员的职业生涯中，自我反思是必不可少的。设计师需要反思自己的作品，反思客户的反馈，以及如何改进和创新。保持谦虚和敏锐可以让设计师不断改进和进步，保持创造性和活力。

## 结论

在设计师的职业生涯中，手艺、客户关系、团队合作和自我反思都是至关重要的方面。通过实践和经验，设计师可以自我提升，不断提高自己的设计能力，达到更高的职业标准。无论是新入行的设计师还是经验丰富的设计师，这些心得体会都可以帮助他们在自己的职业生涯中更好地发挥自己的才能和潜力，从而达到更高的成就。

## 人员总结篇十

### 一、上半年销售情况

太白z酒20\_\_年上半年实现销售收入824、79万元，较去年同期下降8、85%。其中太白z酒六年完成销售额120、81万元，占总销售额的14、56%，福酒完成销售额374、65万元，占总销售额的45、39%，九年完成销售额11、97万元，占总销售额的1、45%，新品家家乐完成销售额103、23万元，占总销售额的12、50%，好日子完成销售额159、39万元，占总销售额的19、30%，锦上添花完成销售额34、86万元，占总销售额的6、80%。

从以上指标可以看出来，低挡酒的销售比例占多半，中档酒的销售比例太小，销售层次、比例不协调，地区发展不均衡。

### 二、上半年的工作情况

1、在上半年的销售工作中，对内加大了对业务人员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，



对外不断寻求厂商合作新模式，调整产品结构，巩固核心市场，拓展新市场，紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场需求发展。在太白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

2、太白z酒的销售方面，工作方法灵活机动，一个市场一个策略，甚至一店一策，将成熟市场做精做细，在差异化、具体化上做足功夫。上半年的销售工作不拘一格，就个别市场进行了会议营销，取得了不错的销量，同时在配备新颖独特的箱外礼品基础上进行了大面积的铺市、压货，提高了市场占有率，稳定了市场。

3、六年、福酒、好日子的销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以咸阳地区为骨干龙头，兼顾其他二三级市场。具体操作中将经销商、业务人员、市场任务结合起来形成利益共同体，与客户真诚沟通、紧密联系、同呼吸共命运，打造一批畅销市场、基础市场。同时致力发展外围市场逐步恢复产品的区域布局，使销售区域达到平衡。

4、经过半年多的努力，御赐佳酿酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

### 三、销售工作中的不足之处

上半年的工作中也存在不足的地方，外围的二三线市场比较低迷，开发力度不够，销售人员的基础工作不是很扎实，对核心分销客户的掌控明显不力，核心市场还有待于进一步的深挖。

### 四、7月份工作计划

1、7月份天气比较炎热，低档酒的零售会受到一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、乡镇的卖酒大户的客情工作，同时要广泛联系落实学宴用酒，

在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

2、渭南、宝鸡地区要在7月份加强太白z酒的招商工作，招商成功后，公司给予重奖，提成按直提计算。

3、目前是新品入市的最佳时期，也是御赐佳酿招商的最佳时机，因此，7月份要全面进行御赐佳酿的招商工作，对于招商成功的市场业务员、区域经理进行重奖。奖励标准：首单提货500件的市场，业务员(区域经理)奖励500元，首单提货1000件的市场，业务员(区域经理)奖励1000元。另外，提成按直提计算，不计销量，业务员每件提1、5元，区域经理每件1元。

最后预祝大家在下半年的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。