

最新校长三年工作总结述职(优秀6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

校长三年工作总结述职篇一

一、积极务实，率先垂范，树立加强作风建设的信念

党的十八大明确指出，加强领导干部的作风建设，改进工作作风，才能保持党的先进性和纯洁性。20__年公司把贯彻落实中央八项规定精神、集团公司二十条规定和公司《关于改进工作作风、密切联系群众的实施细则》作为切入点，进一步突出作风建设，不断深化作风转变，强化领导干部执行力。积极参加党的群众路线教育实践活动，深入一线落实“五个一”活动，听取意见，为员工解决突出问题；开展批评与自我批评，对照党章，对照廉政准则，对照改进作风要求，对照群众期盼，对照先进典型，查找宗旨意识、工作作风、廉洁自律方面的差距，敢于揭短亮丑，正视缺点和不足，敢于触及思想，正视矛盾和问题，对症下药，清洗思想和行为上的灰尘，从自己做起，从现在改起，端正行为，树立良好的形象，为广大党员员工起到表率。

二、恪尽职守，加强学习，增强党风廉政建设的责任

作为分厂厂长、党支部副书记，既是班子成员，也是书记的参谋助手，我始终把维护班子的团结、当好参谋、做好服务作为履职的基本要求，贯穿于分厂全年工作的全过程，突出重点，抓好落实。

(一) 坚决落实党风廉政建设责任制

完善领导体制和责任机制。坚持廉政建设与生产工作“两手抓，两手都要硬”的方针，确保制定的工作计划执行到位，并将管理人员党风廉政情况纳入年终考核目标，激发广大党员干部参与廉政工作的热情，使反腐倡廉工作不断深入开展。

推进责任目标考核制度。根据党风廉政建设责任制年度目标，带头深入调研，跟进落实情况，不断完善考核细节，在工作中查找党风廉政建设的薄弱环节，及时引导纠正党员群众中不良的工作作风和思想认识，防微杜渐、着眼大局，解决员工反映强烈、关注度较高的问题，真正把责任目标考核制度落到实处，扎实取得工作成效。

(二) 认真贯彻执行民主集中制

坚持民主决策和集体研究重大事项制度。分厂班子始终坚持民主集中制，坚持重大事项集体研究决定，严把廉洁从政关，严守反腐倡廉底线。严格执行各项财务纪律和规章制度，认真开展“小金库”的自查清理工作。一年多来，我们没有发现违规违纪情况发生。

在分厂各类先进人物评选工作中，我们坚持按照民主、公开、竞争、择优的原则，通过班组推荐、分厂审核、个人谈话、意见征求，参考日常工作表现，经分厂领导班子会议研究讨论决定的方式，最后在分厂公开栏进行公示，公平、公正进行评选，切实做到客观公正、员工满意。

三、廉洁自律，以身作则，积极营造风清气正的氛围

一年来，我认真履行“一岗双责”和党风廉政建设责任制要求，严格遵守《廉政准则》，认真执行重大事项报告制度，慎微慎独，以身作则，不断提高拒腐防变能力。生活中始终坚持勤俭朴素的生活作风，保持健康的生活情趣，不讲阔气、

摆排场，时时处处以自身廉洁自律去带动和影响身边的人。对分厂员工严格要求，严格管理，警钟长鸣，防患于未然。对照《廉政准则》自查，没有利用职权和职务上的影响谋取不正当利益；没有违反公共财物管理和使用的规定，没有假公济私；没有讲排场、比阔气、铺张浪费，注意节俭办事；没有脱离实际，弄虚作假，损害员工利益和干群关系。

对照领导干部重大事项报告制度规定，没有应向组织报告的事项。

四、存在的主要问题与不足

(一)理论学习抓的不够紧。存在被动学习的现象，学习的自觉性和系统性不够强。在运用学习成果指导实践、破解难题上还有一定的差距，存在学用脱节的现象。

(二)思想解放的还不够彻底。在思想上、政治上、行动上与能与公司保持高度一致。但还存在思想不够解放，工作因循守旧的问题，没有限度地发挥创造力。

(四)工作方式方法有待提高。由于分厂工作头绪多，生产任务重，客观上分散了抓执行、抓落实的时间和精力。对分厂管理人员和技术人员，提要求、压担子的多，思想上交流沟通不够，有时面对繁重的工作任务，容易有急躁情绪。

(五)在落实党风廉政建设责任制上需进一步强化。在廉洁自律方面，始终保持职务行为的廉洁性，在干部员工队伍中较好地发挥了表率作用，但对照党的优良传统剖析自己的思想，个别方面仍有差距。

五、今后改进的措施

(一)加强理论学习、提高科学解决问题能力。树立与时俱进的思想，大胆解放思想，不断开拓创新，增强运用科学理论

解决生产、发展、稳定中各种矛盾和问题的本领，提高驾驭全局的能力。

(二)转变思想观念，在作风建设上争当表率。一是在创新上下功夫，主动研究新办法、采取新举措，不断推动工作向前发展；二是在抓好落实上狠下功夫，讲实话、办实事、求实效，一步一个脚印地把各项工作推向前进；三是带头发扬艰苦奋斗、勤俭节约的精神，讲政治、讲正气，增强大局意识，用好的作风带动工作。

(三)认真落实党风廉政建设，深入开展反腐败斗争。认真执行党风廉政建设责任制，带头遵守廉洁自律各项规定，时刻以《党章》和《廉政准则》要求自己。坚决抵制腐朽思想的侵蚀，守住小节，防微杜渐，以实际行动树立和维护党员领导干部的良好形象，为公司实现“六强”发展目标做出自己的贡献。

校长三年工作总结述职篇二

一、坚持加强自身学习，苦心提高履职能力

作为合川区33名市人大代表之一，我充满光荣感、责任感和使命感。当选之初，我就想：怎样才能为选民代言，不辜负人民的期望，切实履行代表职责，做一名合格的人大代表。对此，我从“充电”学习开始，一是自觉学习。学习《宪法》、《代表法》等有关法律法规，学习《中国人大》、《合川人大》、《代表工作通讯》等重要学习资料，进行重点摘抄，并作学习笔记；二是参加培训。今年4月，我参加了市人大举办的人大代表培训班，带着如何当好人大代表？如何履行代表职责等问题，进行认真听讲、学习、思考。三是向代表学习，虚心向其它代表请教，提高自己的履职能力。通过多方位的学习，我对人大代表的责任意识、公仆意识、法律意识明显增强，工作方法、调研能力、建言献策水平逐步提高，履行代表职务的能力得到锻炼和增强。

二、坚持依法行使职权，热心为人民群众代言

人大代表行使职权，就是要充分体现人民的意志，反映人民的意见和要求，不充分体察民情，了解民意，就不能履行好代表的职责。一年来，我围绕为人民群众代言，围绕服务合川教育发展、服务合川区域性中心城市建设，广泛听取和征求人民群众的意见和反映，依法行使代表职权。

二是积极参加会议，认真行使代表权力。积极参加了第一次代表大会，会上预先阅读、认真听取、专心审议各项报告。大会召开前，我多次走访群众，了解各方面意见建议，与我区代表共同研究讨论，精心准备，共提出或联名提出议案、建议共6件，主要有关于打造重庆第二高校园的建议、关于把卢作孚精神研究、关于把合川钓鱼城开发纳入重庆重大文化项目的建议等，述职报告《市人大代表述职报告》。这些问题有的得到了市政府及有关部门的重视，有的已经得到实施。比如，建设重庆第二高校园的问题，得到市政府的正式认可，规划在20xx年建成10万在校生规模的重庆高职教城。市政府将组建的民办教育担保公司落户合川，注册资金5亿元，现已完成注册。教育债务化解问题，市政府已出台专门会议纪要，帮助合川解决普九以外的教育负债。

三是积极参加代表活动，认真完成各项职责。闭会期间，我参加了集中视察九龙工业园、合川工业园等活动，按学习好相关材料，使每一次活动都有新的收获。特别是按照市人大12号文件《关于围绕“解放思想、扩大开放”大讨论开展“三个一”代表活动》的要求，我积极建言献策，提出了合川高职教城建设的建议。

三、坚持为民服务的宗旨，贴心为人民群众办事

我认为，人大代表不应该是走访选民握握手，听听报告拍拍手，选举表决举举手，大会闭幕挥挥手的“四手”代表，而应是为人民鼓与呼，为人民办实事、办好事的全权代表。一

年来，我把为人民办实事、谋利益作为履行代表职务的出发点和归宿，通过走访、调查、接待群众，广泛收集意见和建议，在本部门职责范围内的，及时解决；需要其他部门帮助的，积极协调尽快尽力解决；出现的新问题，积极想办法解决。一年来共解决涉及拖欠教师借款、进城农民工子女入学、教师因公伤残补助等问题35件，涉及186人次。比如盐井镇欠沙溪小学教师住房公积金问题，杨柳街小学教师拆迁还房办理产权证问题、卢诗英等15名因工伤残教师要求提高伤残补助标准的问题。针对我区留守儿童占在校学生总数近一半的情况，我提出了一些留守儿童教育的有效方法，组织学校建立健全了家校联系制度、留守儿童登记制度，开展“代理家长”关爱留守儿童活动，临渡小学被评为全国家庭教育工作先进集体，方碑小学被评为全国“农村留守儿童家长学校”示范校。自己也带头在临渡小学认领学生，作为代理家长进行帮扶。

说到这些问题，虽然看似“小事”，但却是关系到群众生活的实事。作为一个市人大代表，权责有限，但能为基层群众实实在在反映点问题、做点实事，心里感到非常高兴。

校长三年工作总结述职篇三

引导语：书写述职报告时，可采用内容分类集中式。这种形式是最常用的，一般分为主要工作、成绩效益、经验教训、存在问题和对策等几部分。今天，小编为大家整理了关于市场拓展部述职报告范文，欢迎阅读与参考！

各位公司领导，各位同事上午(下午)好：

非常感谢总公司和通讯导航公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。2008年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我

很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢公司，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《xxx可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入***万元，实现利润***万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加***万元。

一、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

三、落实每周业务例会制度，做好员工培训、交流工作。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

以上是我的述职报告，我会努力配合公司各个部门制定具体的责任目标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

校长三年工作总结述职篇四

1、我部积极配合院系工作，积极为系部奉献，积极和团学会所有成员搞好团结合作关系，所以系部把制作团学会工作证的任务交由我部负责办理。

2、我部成员积极创新，制作出代表着系部特色的工作证，得到了系部的认可和领导的好评。

1、我部积极配合院“四十字好习惯”大合唱，在比赛期间帮助学弟学妹们培训。

2、我部成员在校外积极奔走，终于说服校外的商品店为我系的演出服装提供经费，为我系在本次活动中脱颖而出作出了贡献，在团学会的共同努力和配合下，取得了第三名的好成绩，为我系争得了荣耀。

1、我部确保对证书的的宣传及填写的指导工作，以确保证书填写的完整性与统一性。

2、积极与院方及其他系部进行交流与沟通，并完成证书的认证工作。

1、组织我系团学会所有成员开展素质拓展活动，在活动中增强了同学们的感情，莲山课增强了集体的凝聚力，使得我系团学会更加团结、和谐。

2、积累经验，为我系以后的素质拓展活动做好准备。

1、积极配合院方工作，只要是院方下达的任务，我部成员都尽心尽力，尽善尽美的完成任务。

2、积极配合系部工作，我系劳卫部、纪检部、学习部是比较繁忙的部门，我部积极配合其工作，减轻兄弟部门的压力，同时也使得我们团学会更加团结。

在这一年的工作中，作为药学系团学会成员，我部门成员在做好自己的本职工作的同时，积极配合院系工作，积极为院系服务，提高自身价值，使我们获得更多的人生经验。一份耕耘，一份收获，我们所有人的努力和配合，终于有了结果，

在这个收获的季节，我们也收获了经验和教训。也许我部门也有不足的地方，但是我们会不断进行自我批评，争取做到更好，让我系素质拓展部不断发展壮大。与此同时药学系在院方的各个方面也都取得了优异的成绩，名列前茅。在收获成绩的同时，我部也得到了院系的肯定与支持，相信下一学年，我们会做的更好。

校长三年工作总结述职篇五

本学期，素质拓展部的工作继续坚持了我院学生会全心全意为同学服务的宗旨，加强了部门内部的建设，成功开展了各项活动，逐渐形成了较为成熟的部门架构和部门职能。在此，对本学期的工作做出总结，希望能够更好地指导下学期的部门工作。

工作项目

继续严格贯彻执行新的学院学生综合素质测评积分管理制度，保证同学们满意放心。我们部每月进行综评分合计工作，这项工作也是我们部的常规工作。我们将继续严格贯彻执行综合素质测评积分管理制度，在加分条的填写、递交、核对、合计、提出并解决异议的每一个环节都做到公正公平公开，保证综评工作的透明度，确保综评工作的公正度，做到零舞弊率，保证让同学们满意放心。

我院积极配合学生会的工作，展开了素质拓展运动会，教师篮球杯比赛，五四青年运动等等的活动。

工作效果：

一、提高学生身体素质。锻炼身体，磨练意志，为以后的学习和工作奠定一个良好的基础。通过组织活动使同学们对体

能训练方面产生兴趣，对以后在生活中的体能锻炼等相关方面起到一个引导作用。使同学们了解到体能训练方面的重要性。

二、提高学生思想道德素质。在大学生的思想品德形成过程中,道德认知因素是首要的前提。只有认知清楚、明确,才有可能做出正确的行为选择,形成良好和正确的思想品德。

希望通过参加配合院系有益的活动,使各部门之间的协作能力有更高层次的提高。通过班会,使同学们在新的学期更加明确目标,以至更有效地学习。我部也将继续总结经验,改正不足,从而更好的配合院系学生会的各项工作。

艺术设计学院分团委 素质拓展部

一、常规工作

1、在5月份,我们按时参加了院、系工作例会,并多次召开部门内部会议,进行了工作的分配和汇总。

2、我们部门加大的宣传力度,按时传达院、系的会议精神,让更多的同学及时了解相关内容。

二、主要工作

素质拓展证书的填写是我们部门的首要工作,我们部门成员对它特别重视。在四月份,我们着重对09级、11级的电子档素质拓展证书进行了完善。素质拓展证书是同学们在大学生生活中积极参与活动的重要凭证,因此,我们部门成员在填写素质拓展证书时都特别谨慎,虽然工作杂而多,但我们还是耐心地完成了这项工作。

三、开展素质拓展活动

在本月我们部门开展了“法律在我心”主题活动，举办活动的目的是让同学们多了解法律知识，尤其是在我们身边，与我们息息相关的法律，加强大学生对法律的认识，树立道德法制观念。在这次活动中，我们得到了同学们的大力支持，活动进行的十分顺利。

开展各项活动，这不仅培养了我们的团结协作的能力，促进各部门成员之间友好相处，而且为我们部门以后顺利开展工作奠定了良好的基础。

以上便是我们部门四月份的工作总结，虽然在这个月里我们很努力的工作，但人无完人，我们的工作还是出现了一些纰漏。我们一定会进行反思，吸取教训，不断努力，使我们的工作成绩更上一层楼！

电气工程系团总支素质拓展部

校长三年工作总结述职篇六

大家好！

年是汽车重要的战略转折期，国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给公司的日常经营和发展造成很大的困难。

在全体员工的共同努力下，汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出贡献奖。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

一、加强面对市场不依靠价格战细分用户群体实行差异化

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在年大会上

的指示，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。

对策一：加强销售队伍的目标

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、市尝零散用户等四大市场对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以铁龙的品牌和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和市高校集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的

品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。

结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。

我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。

由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自年成立以来的售后维修高峰。

为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车台次，工时净万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。

积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意

识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。

在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了交钥匙工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。

根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了三月服务、微笑送大礼、夏季送清凉、金秋高校校区免费检查、小区免费义诊、冬季送等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面胜利，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。

为此，面对即将到来的20年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合，确保分公司20年经营工作的顺利完成。