

最新网点拓展工作总结(精选7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

网点拓展工作总结篇一

（一）在确定了准干事的名单后，为了让干事能够更好的熟悉中心工作，更好的了解学生会深化改革，我中心组织一部分干事参与高校学生会改革专项会议。

（二）在日常工作方面，我中心积极参与各项日常活动。

（三）在本月中心活动中，在十二月中旬我中心与志愿服务中心共同举办了三代同堂活动，开展节日团建活动，以增进干事们的感情，增强中心成员之间的凝聚力。

（四）为协助学生权益中心举办金融知识竞赛，在十二月末我中心积极出动工作人员查找竞赛题目与现场协助等工作，以帮助学生权益中心顺利开展活动。

（五）在一定的前提下，我中心将组织干事们进行面对面谈话，借此机会传授工作经验，与此同时，加强与每个干事的沟通，了解干事的想法与意见，提高各干事的工作积极性，减少工作失误。

（一）针对中心本月所负责的工作，我中心将提前对干事做好相应的安排，并详细知干事所负责工作的任务和要求，确保工作的万无一失和活动的顺利进行。

（二）加强与其他中心的沟通与联系，吸取与学习其他中心办活动经验，积极协助其他中心开展活动。

（三）增强内部交流，在今后的工作过程中为加强成员间的交流，培养彼此间的默契程度，增强中心的团结意识，树立中心良好形象，因此我中心将定期召开内部会议。

在组织干事参与活动的过程中，干事的积极性不够高涨。就此，我中心会及时与干事沟通并了解其心理活动变化，且针对其所担忧的问题进行合理的分析，让其深刻认识到一个团学干事的责任和义务。

（一）我中心计划举办20xx年寒假社会实践动员大会。将召开中心例会动员本中心各干事共同参与前期准备工作，互相熟悉工作流程和工作要求，以及计划进行干事的日常工作培训，以提高我中心的工作效率。

（二）我中心将开展第二场幼儿义教活动，将召集本中心干事准备活动前期与后期工作。

（三）我中心将准备“男生节”“女生节”活动，以继续加强干事们之间的联系与沟通，调动每个干事们的积极性。

（三）其他工作照常进行。

以上是我中心十二月份的工作总结与一月份计划，相信凭借大家的认真努力，我中心能够很好地完成各项工作，同时相信新干事在部门中会得到良好的锻炼，不断完善自我。

20xx年12月22日

网点拓展工作总结篇二

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合xx国储实际的市场拓展之路。

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和xx上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报xx省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对x钢业务，给x钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，下发并试运行。同年要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识

有待提高。

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的’。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务□xx分公司□xx分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业□xx分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储□xx分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也

在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言□xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

网点拓展工作总结篇三

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后，制定详细市场推广策划方案。

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

总部：组织全市性或者全国性的青少年文艺或者知识水平竞赛，选拔出有才艺的青少年，提高少年知名度，通过其才艺展示来提高我们的知名度和家长的认可度。

各分校内部定期举办竞赛活动：一等奖可以免费再选一门课程或者免费再学一个月等等。目的：激励学员或者家长的信心！

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

网点拓展工作总结篇四

时光如梭，我院团总支学生会素质拓展中心工作已经成功运作一期。本期的团学工作也即将步入尾声，在一期的工作中，学院指导老师积极应对形势，引领并指导我院团总支学生会实行了中心制改革，成立了素质拓展中心等其他共六个中心。自各个中心成立以来，我院团总支学生会便本着中心制运作、团队化管理的理念运行。

素质拓展中心扮担当着相当重要的职责，其下设四个常规部门：学习部、文娱部、女生部和体育部；并带领着经济与管理学院各支队伍：篮球队、足球队、辩论队、拉拉队。素质拓展中心主要负责组织我院学生的素质拓展活动，为我院学生提供丰富的课余文化生活和兴趣平台，组织有益于提高我院学生综合素质的各类活动，同时它也担当着维护我院女生权益的责任。

识方面的活动，如：第六届导游技能大赛等。同时，在不久前的五月，素质拓展中心还牵头承办了xx区第一届“悦君山”杯导游风采大赛，并在此次活动中取得了相当的成绩；而且素质拓展中心也同样注意时刻维护我院女生的合法权益，为我院广大女生提供一系列展示女生魅力的平台，如：第一届“女生节”，同时也开展一些关于女生自我保护和自我塑造形象气质的讲座活动。其二，忧于这一过程中素质拓展中心的运作存在着的一些问题，如：中心工作的开展还没有完全摆脱其前身的部门运作模式，使得其不能效率最大化的开展中心工作；拓展活动班级承办制也需要进一步磨合。然而我们也知道，学习工作不进行总结永远得不到进步，因此一个组织不存在问题那么它也就不存在进步的空间。因此我们不怕有问题，也不怕遇到问题。但我们要想办法解决出现的问题，想办法防止不该出现的问题。我们也正是这样的一直向前推进素质拓展中心的工作。

看到素质拓展中心这期的丰硕成绩和进步的空间，我们有理由相信，在学院领导的带领和指导老师的引领下，素质拓展中心的明天将创造出更多的成就，它的将来会更加美好！

网点拓展工作总结篇五

20xx年10月28日至31日，我们协会开展了第三届“百团大战”户外素质拓展活动，经过大家的努力与积极配合，此次活动圆满结束并取得了很好的效果。这也为我们素质拓展协会以后工作的正常有序进行奠定了良好基础。素质拓展活动的目的在于培养学生的团结精神和集体荣誉感，增强勇气和自信心，消除心理上的隔阂和障碍，锻炼学生的创新能力和组织领导能力。同时通过举办活动让他们了解当代大学生的风貌，展现辽宁石油化工大学的学生们的良好形象。通过素质拓展这样一个自由、灵活、多样形式全面提升学生的身体素质和心理素质，进而为学校培养优秀的学生，为社会打造合格的建设性人才。

本次素质拓展活动基本上可以分为：盲人方阵、坐地起身、八人九足、袋鼠跳、链接加速、搭桥过河、心心相印、地雷阵这几个环节。各个活动都在一定程度上给了学生们一些启示与思考，能够更好的锻炼学生的团结能力，提升个人乃至整体的素质。培养团队精神；同时让他们知道什么是领导，该去做些什么。心心相印让他们懂得了互帮互助的重要性。盲人方阵让他们懂得了团队的协商与合作对成功的关键作用，坐地起身让孩子们领会到集体由部分构成，只有每个队员的齐心协力，相互配合才能使整个团队更好更优，同时让他们学会尊重对手。

本次活动有以下成功之处，让学生们懂得了：

- 1、学习到团结和作的重要性。
- 2、认识到，世界上的一些事是需要开动脑筋，集合大家的智

慧才能完成的。

3、使他们认识到，男生和女生是需要互补合作的，这样才能更好的完成任务。

4、培养集体荣誉感是十分重要的。

虽然活动取得了圆满成功，但活动过程中仍存在着许多不足：

1、由于活动时间确定太急，许多准备工作都没做好。出现参加人数不确定，活动器材短缺的问题。

2、由于本次活动增加了几个新项目，许多同学对活动项目不了解，活动中出现了冷场现象。

从本次活动中得到的经验教训：

1、应提前做好活动规划，做好各种准备工作，保证活动有始有终。

2、应依据学生特点，对活动细则进行更改，适当放松对他们的要求，使活动顺利进行。

3、在活动出现意外情况时，要学会变通，积极应对。

4、注意活动与时间的合理安排。

素质拓展活动带给了我们快乐，更多的是新的收获。这些经验、教训对我们以后工作，是一笔不小的财富。我们会吸取经验教训，也会更加的努力，争取把我们的大学生素质拓展协会越办越好。

网点拓展工作总结篇六

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题的措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到本社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200x年末，本社共完成人寿险万元，财产险万元，圆满地完成了上级联社的任务。

一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；

二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；

三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。

通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了坚实基础。同时本社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200x年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

网点拓展工作总结篇七

寒意渐浓，岁末将近□20xx年是公司喜庆的一年，中秋晚会□x周年庆典，使我们整个“x”都沉浸在欢乐的海洋中。我们“xx”也借着公司的喜气频传捷报！我拓展x部在公司整体战略部署

下在x总的英明指导下克服种种困难努力去完成公司下达的任务。

针对拓展x部在20xx年的工作总结如下：

拓展x部成立至今有两年有余，在去年管辖的x省上又增加了x省，今年新开的店有x家。全部集中在x省，其中地级市x家分别为：南x店。县城x家分别是xx店。

另外我部门还出现了一批有店无人加盟的情况如□xxx□

1、由于部门中一批老拓展员离职补进来的年青拓展员，其社会经验和工作能力尚有很大的不足，对海澜之家理念的理解还不是很透，在人交际中缺少谈判的诱导性和说服力。

针对以上问题，我本人作为三部的主管领导，将仍然严格贯彻x总部门月度例会的精神。每月将召集全体拓展员通过例会的方式进行沟通，不断地探索和发现问题，及时解决发展中出现的新问题，边学习边实践来尽快提高部门人员的整体水平。同时，向各管理区的拓展员明确提出任务以任务制来约束和激进各区拓展工作。还将采取用老拓展员来带新拓展员的办法，是新手尽快上路，让他们少走弯路。寻找目标店址，要严格按照公司“黄金地段，钻石店铺”去把关目标店铺。另外还将要求拓展员不断寻求、挖掘当地加盟商加盟。

1.x省在经过两年的努力下，已经有x个地级市开设了xx□20xx年争取把剩下的x个地级市全部拿下。另外在x等城市积极开拓二店。另外也将充分利用xx在x省现有影响力使更多的当地加盟商来加盟，借助当地加盟商迅速发展。

2.x和x两省开拓的难度较大点，一是由于xx的品牌效应在两地仍然未全部突现。二是两省的前卫穿着使我们的服饰在款式上还不够吸引他们。

的自产品牌很多，竞争很激烈。但是我相信随着公司品牌影响力不断发展，设计款式不断改进在广东这样的经济强省会有好的发展形势。

路是人走出来的，我相信在x总的英明领导下，在我拓展x部自身不断吸取教训和努力下[]20xx年xx三省一定会有更好的发展，为xx的发展尽绵薄之力。