

最新推广工作总结 推广部工作总结(通用8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

推广工作总结篇一

20xx年是公司大发展、大跨越的一年，也是品牌推广部组建成立，团结奋斗的一年。部门员工在公司领导和分管领导的带领下，一步一印，开拓创新，将公司品牌推向全国，取得不俗的成绩。

回顾20xx部门严格执行公司规章制度和年初与公司签署的“品牌推广部目标管理合同书”，围绕“一切以效益为目的，以营销为中心”的指导思想开展工作，为公司品牌发展献计献策，实现怡清源品牌走出湖南，走向全国；同时品牌效应促进公司网络发展壮大，在公司同仁的共同努力下，实现销售快速增长，得到领导的肯定和称赞，具体情况总结如下：

在公司领导班子的带领下，全年策划组织参与祥和中国节四场大型活动，分别是北京新闻发布会（20xx年8月1日）、张家界千古情愿鹊桥会（20xx年8月16日）、长沙杜甫江阁璀璨中秋赏月会（20xx年9月22日）、长沙岳麓山百孝登高慈满天下（20xx年10月16日）。经过怡清源和芒果radio的共同努力，“祥和中国节”系列活动在全国推广，已成为时下最热门的话题，引起广泛关注，被多家媒体誉为“本年度最激荡人心的文化大事”。怡清源茶业，作为本次活动全程唯一合

作伙伴，鼎力支持申遗活动、权利策划、配合活动开展，共举办4次活动，主要工作有：活动衔接、策划、组织、物品采购与筹备、现场执行（踩点、展示等）、茶水服务、现场演出、新闻宣传推广、广告宣传推广、网络推广（论坛发帖、博客推广）、活动宣传物品的设计与制作、活动线下推广、后勤保障、产品研发、活动营销等。其中活动广告费xxxx万元，礼品费用□xxx万元（零售价），活动报销费用xxx万元；新闻报道145篇（其中一半以上报道是我们自行推广），自创茶艺2个，意向客户参与活动70余人，“怡清源”品牌走出湖南，迅速从地方品牌成长为全国性的品牌。

20xx年6月—10月为配合“淡季旺做”大型促销活动，公司积极举办参与了“长沙首届社区文化节·怡清源野尖黑茶进社区送健康”活动。此活动主要覆盖长沙主要社区，对打动社区周边怡清源专卖店有较好的宣传作用，为此我们进行了一系列的策划活动，在实施过程中发挥了“怡清源”精神，被誉为“最坚强的队伍”，也是活动中宣传效果最好的企业。因后期活动与“祥和中国节”活动冲突，原计划21场活动，我们只参加了17场；在此次活动中我们共获得报道22篇（一半以上来自我们的推广），广告费xxx万元，其他报销xx万元。

推广工作总结篇二

过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将xx年度推广部工作总结如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作；会中的工作是帮助销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误□xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几点：

一、主题不鲜明：主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

二、因循守旧缺少创新：每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

三、缺乏与顾客沟通：我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

推广工作总结篇三

近两年来，我镇节能灯推广工作在县委、县政府、科学技术和工业信息局、县财政的具体指导下，立足实际，创新办法，坚持把推广节能灯工作与推进“两型社会”建设和节能减排相结合，通过采取有效措施，取得明显成效。我们的主要做法和体会是：

按照县委、县政府、科学技术和工业信息局、县财政的部署，我镇当年节能灯推广工作全面启动，为全面落实节能灯推广使用工作，镇政府专门成立领导机构，明确责任，认真扎实工作。在实际工作中，我们始终坚持政府主导、突出重点，全南推进的原则，切实加强领导。镇政府、相关部门、社区、农场、村委会都成立了工作专班，工作环环相扣，循循推进，确保了节能灯推广使用工作的顺利开展。

为了使这项涉及千家万户的惠民工程落到实处。我镇学习借鉴其他兄弟单位的经验和做法，通过广泛征求各社区、各村委会的意见、建议后，制定了《实施方案》，为了推动工作方案的落实，促进交流，我们建立了每月汇报一次进展情况的工作制度。我们的做法是：镇政府牵头、以各社区、农场、村委会为平台、制定总体方案、分解下达任务。同时，发动镇政府各部门带头，由镇农业办公室制定补充推广节能灯方案，确保全镇任务的完成。

财政补贴推广使用节能灯虽然是一件群众得实惠的好事，但是，如果宣传工作不到位，同样不会被群众所接受，好事就没用做好。必须让大家认识到节能的重要性，养成节能环保意识，逐步改变使用传统灯具的习惯。我们采取机关、社区、村委会多层面多种形式，结合节能减排宣传周、科普宣传周和世界环境日反复宣传节能灯专题小知识、营造氛围。一方面我们在主要道路悬挂布标、横幅及宣传栏，发放宣传品等方式广泛进行宣传，努力做到路人皆知；另一方面我们深入到社区、大宗用户积极做好节能灯产品的宣传及推广工作，做到家喻户晓。通过宣传，既算使用节能灯减少碳排放改善环境的大帐，也算使用节能灯家庭经济成本的小帐，最终取得实实在在的效果。

任何工作的推进难免出现薄弱环节，针对薄弱环节一方面要及时完善方案，如有的街道、社区常住人口发生了新的变化，需要相应调整节能灯的数量，补救措施必须跟上。另一方面，整个工作分时段推进，既是调度，又是讲评，也是督办。 ，

市节能灯目标任务下达后，我们就先后3次召开调度讲评会，向各社区、村委会、农场发放节能灯产品需求情况调查表，通进调查，摸清市场需求。同时进行业务指导，加强监督管理，对销售价格、个人购买数量、资料登记、货款回收等进行检查，保证节能灯推广工作符合政策规定，从而确保xx镇节能灯推广工作任务的圆满完成。

推广工作总结篇四

在我市畜牧科技推广工作中，普及畜牧科学实用技术发挥着尤其重要的作用，但从近几年畜牧科技推广成果来看，一方面畜牧科技成果的总量很大；另一方面真正运用于生产，产生实际经济效益的的科技成果又很少。为了进一步加强我市畜牧科技的推广工作，使广大养殖户接受和使用新的畜牧科技成果，使科学技术的带动作用真正发挥出来，市畜牧兽医局认真总结经验，结合我市畜牧实际，总结并实施了五项科技推广措施，取得了明显成效。

一是提高认识，加强领导，分工明确，责任到人；二是精心组织，明确责任，结合当地实际制定推广方案；三是市、区县、乡镇三级畜牧部门通力合作，筛选养殖示范点作为畜牧科技推广工作的重点，扩大影响力。

定期培训各基层畜牧兽医工作人员掌握一些先进的信息传播技术，加强同广大养殖户的密切交流，加强专业知识的学习宣传，鼓励人员进修和函授学习，做到信息技术和专业知识实用性与先进性的有机统一，推广养殖户喜闻乐见、易于采用、成本低廉的信息手段，全方位多角度推广畜牧科技。

为保证该项工作逐年稳步推进，积极改善畜牧推广人员的工作条件，配备必要的设施和工具，保证畜牧科技推广经费的投入，确保将畜牧科技推广工作落到实处。

一是完善畜牧科技人员定期培训制度，保证科技水平与时俱

进；二是加强畜牧人员技术考核制度，确保畜牧科技推广工作强有力的推行。

一是成立专业协会，增强与广大养殖户的互动；二是积极组织相关专家和技术人员进行定期巡讲，解决养殖户生产中遇到的实际问题。

为贯彻落实中央有关培养新型农民的政策和要求，切实加强农民科技培训工作，加快培养新型农民，为社会主义新农村提供智力支撑和人才保障。20xx年4月份起孙吴县畜牧兽医局按照县农委的要求组织实施了“新型农民科技培训工程”，在全县9个乡镇、12个村全面开展新型农民科技培训工作。

以促进“三农”发展为核心，以提高养殖户整体素质，推进产业结构调整，加快畜牧业发展，增加农民收入为工作目标，从黑龙江省农科院等高等院校聘请了专家讲课，并动员全县畜牧系统的专业干部，深入开展新型农民科技培训工作，坚持“实用、实际、实效”的原则，深入农村、面向养殖户、大力推广普及畜牧业生产实用技术，努力提高科学化养殖水平，使全县农民科技水平有一个新突破，上一个新台阶，全面提升畜牧生产的科技含量，促进农民增收、增收。

一、培训工作开展情况。县委、县政府根据我县独特的区位优势和有利的地理环境提出了“牧业强县”的发展战略，经过几年的努力逐步形成了以卧牛河、正阳乡发展牛经济、以清溪乡、群山乡、辰清镇发展羊经济、以沿江乡发展大鹅、獭兔经济、腰屯乡发展狐貉经济的牧业发展格局，并以其为中心向周边乡镇辐射带动。20xx年，我们按照畜牧业这个发展格局实施新型农民科技培训工程，作为全面提升农民科技素质，提高牧业综合生产能力，促进我县畜牧业发展的战略性措施来抓。

我们组织专家、技术员入村调查，根据本地畜牧业发展现状，以积极发展“一乡一业、一村一品”主导产业为培训方向。

培训内容以牛、羊、鹅、狐貉、獭兔为主的养殖实用技术、疫病防治技术等。

在培训中，采取了一系列组织措施，制定了较为完善的教学及管理制度、教学计划、教学日程、学员管理系统。以班为单位，总学时1500学时、其中理论课辅导720天，实践指导780次。每名学员都建立了二卡二表的学员档案。

截止目前，共举办培训班15个，其中养牛培训班2个、养羊培训班4个、獭兔培训班5个、大鹅培训班2个、狐貉培训班2个，培训学员7200人次，入户指导5000人次，发放各种养殖光盘600本，培训材料2500本，重点培训了60个科技示范户，示范带动了1000个农户。

二、采取的措施。首先、抓住重点，整村推进。因地制宜，以基础条件较好的村为单位，按照“一乡一业、一村一品”的产业发展模式，举办多种形式的教学培训班，重点培养新农村带头人、农民技术员和骨干农民。围绕主导产业和资源优势，在村里举办各种养殖技术培训班，积极开展培训、咨询、示范和推广服务，大力推广现代养殖新技术、新品种和新方法。

其次、点面结合，辐射带动。要抓好新型农民培训工作，典型引路，又要总结经验，积极引导、支持他们参加、组织各种养殖协会，促进农民培训工作的全面开展。

通过培训，参训学员的整体科技素质进一步增强，效益有了明显提高，同时带动了周边农户扩大养殖规模。如：孙吴镇养羊专业户胡江海学员，在农科院专家的帮扶下，对羊群实行了高频高效繁殖技术，利用药物人为的控制肉羊发情和超数排卵，达到一年多胎和多羔，并实现了集中产羔、便于管理的目的，目前实现多产羔羊100多只，实现增收3万余元。在他的带动下，此项技术在全县范围内得到了推广应用。截止目前，全县共落实了养羊户28户，完成肉羊高频高繁5000

多只羊，实现多产羔羊近2万只，肉羊养殖户实现增收600万元以上。

1、实施新型农民科技培训工程整村推进工作中，由于农民素质、接受能力等存在差异，对科技培训的效果带来了一定的影响。

2、实施新型农民科技培训工程整村推进工作中，由于农民的养殖愿望和养殖项目选择的不同，对科技培训工作的开展带来了一定的困难。

3、实施新型农民科技培训工程整村推进工作中，由于我县是粮豆主产区，而且地多人少，农忙季节比较明显，对科技培训的效果带来了一定的影响。

1、建议实施高等院校包扶县、乡、村工程。

2、建议新型农民科技培训工程以乡为基础开展工作比较适宜。

3、建议新型农民科技培训工程补助资金中增加部分科技示范资金。

县畜牧兽医局将20xx年确定为畜牧兽医科技年，狠抓科技培训教育工作。一是强化畜牧兽医干部职工队伍科技教育培训，提高技术指导水平。出台优惠政策支持鼓励职工参加在职教育。

20xx年畜牧系统系统职工参加成人高等自考和电大班学习是历年人数最多的一年，参加人数76人，完成学业53人。目前全系统取得大专以上文凭的人员占职工总人数的87%；认真完成市级下达的在职职工知识更新培训任务，举办了一期60名职工参加的畜牧兽医知识更新培训班；派人参加市级科技教育培训6期，参训18人次。二是加强畜牧兽医从业人员的技能培训，提高服务水平。

完成农业部阳光工程村级防疫员培训100人的任务；举办专业技术知识培训3期，参训人员265人次；开办饲料兽药从业人员培训6期，参训人员250人次。三是加大畜牧饲养人员科技培训，提高畜牧科学饲养水平。举办生猪养殖技术培训11期，涵盖15个街镇乡，参训520人次；家禽养殖技术殖培训4期，参训130人次；黑山羊养殖技术培训3期，参训150人次。

总之，全年完成畜牧行业各种科技教育培训40余期，参训人员2000余人次。通过培训，为进一步提高服务水平，增加畜牧养殖科技含量，及畜牧业的健康发展提供了坚实的技术保证。

推广工作总结篇五

初入太奇，那是20xx年6月16日，时光匆匆如流水般转瞬即逝，一晃我来太奇上班已将近半年时间了，又到一年年末时，下面我将自己的工作总结如下，具体分为四个方面：

作为网络推广，我对自己的工作还算满意，如果一定要从工作中寻找漏洞，那么，我只能说工作没有做到最好，原因是分校很多东西都没有，很多环节都存在漏洞，特别是学硕这块儿，线上推广本应该和线下推广相结合，由于缺少去线下了解市场，因此，推广并没有结合西安市场的具体实际情况进行，盲目抓阄，效果当然可想而知。另一方面：宣传面，本想做好很多创意，然而因缺少这样那样的详细资料，我放弃了想法，受此影响网络推广工作也没有做到最好。假如再给一次重新做的机会，我将利用好“线下与线上”两个市场，将“太奇”这个品牌推广给大众，成为大众心中倍受青睐的产品。古有“得人心者得天下”之说，用于此可谓“得市场占有率者得天下”。举个例子：这就像打仗，了解敌强我弱之处，采取行之有效的措施，制定精准有效的推广方案，才会使自己的品牌立于不败之地。所谓：“知己知彼，方可百战不殆！”唯有此，我坚信推广工作才会做到更好！明年的目标我决定从线上宣传和线下市场抓起，两方面相结合，进

进一步扩大品牌宣传力度，抢占市场占有率，吸引客户眼球，赢得客户信任，为以后的品牌宣传拓宽道路。

与上级相处很融洽；与部门同事之间相处的也很融洽，在此我讲一点：也许是因为大家向我请教问题我都鼎力相助的原因吧，每次总部《太奇梦》写作任务下派后，我分配给大家，同事们都很配合，积极去写，因此工作进展的非常顺利！在此感谢大家对我工作的支持，感谢西安友爱大家庭的通力合作。

至于如何使自己更大度、更包容？我一直认为我是一个很大度、包容之人。如果需提升这些方面，我建议大家从下面3点做起：

1、加强自身修养

2、常看书、学书中智者做事，争做书中智者

3、善交友：多与有修养的人交流，“取其精华、去其糟粕”，潜移默化之中提升自我修养。

我将从今年的奋斗目标和明年的奋斗目标谈起。提及今天的奋斗目标，可分为工作能力的提升和薪资两方面。一方面，工作能力没有提高，只是原地踏步而已；另一方面，关于工资待遇，与太奇各分校网推的工资无法比较，我认为：工作我可以胜任做最重的，但是工资这块儿我绝对不同意拿最低的，对此我要求提高自己的工资待遇。作为网推，我不参与销售，工资是死工资，所以请领导包容我提出这样的请求。展望明年的奋斗目标：作为网络推广，我将从线上宣传和线下市场宣传做好。线上做好付费推广和免费推广；线下宣传做好市场拓展。线上与线下相结合，目标对准客户群体，采取行之有效的推广措施，并进行重点突击，将品牌推广进行到底！

推广工作总结篇六

20xx年，巴州农机推广站在上级部门的正确指导下，在市爱委，建设办事处的大力支持下，为今年创建全国文明城市，国家环保模范城市对于促进我州三个文明建设具有重要意义，我站领导十分重视此项工作，经常检查督促，使我站的爱国卫生工作取得了较好地成绩，现将20xx年卫生工作总结如下：

今年库尔勒市创建全国文明城市，国家环保模范城市活动涉及到各行各业，千家万户，是一项长期性社会性系统工作，一个城市的卫生水平提高了不仅能创造改革开放和经济建设的良好环境，增强人民群众的健康水平，同时也能陶冶人们的情操，提高全社会文明的素质。因此，我站领导十分重视爱国卫生工作，始终把爱国卫生工作做为三个文明建设的重要内容，不断提高干部职工的爱国卫生意识，使卫生工作经常化制度化。

一年来，巴州农机推广站调整充实了爱国卫生领导机构，组长由局长亲自挂帅，实行卫生管理第一责任制，并由局办公室一名同志兼职负责，明确工作职责和工作任务，把环境卫生工作纳入我站工作的议事日程，制定完善卫生制度，明确区域划分，规定每天早上上班前10分钟打扫室内卫生，每星期五下午打扫环境卫生，每大的节日前进行大扫除，同时做到年初有卫生计划，有卫生评比制度，有工作总结。

组织干部职工认真学习和贯彻爱国卫生有关文件，加强卫生和健康精神的宣传活动，学习和教育全面落实《城市环境卫生管理条例》、《全国城市卫生检查标准》、《传染病防治法》、《健康教育手册》、《卫生常识》等来宣传公共场所卫生道德知识及卫生防病知识，并利用健康教育板报等形式开展卫生知识，健康知识及爱国卫生知识宣传，通过宣传教育，使干部职工认识到环境卫生工作的重要性和经常化，提高干部职工的环境卫生防病知识普遍得到提高，进一步养成良好的卫生习惯，改变不文明，不卫生行为，讲卫生，使人

健康，做到人人讲卫生，人人抓卫生，人人宣传卫生的良好氛围。

继续坚持每半月进行卫生小检查，月底进行大检查，通过检查、评比好的并颁流动红旗，没有达到标准的要进行批评来确保我站卫生工作长期性、经常化、制度化做到垃圾袋装集中化，确保室内外整洁，无卫生死角、垃圾日清。保持办公室内外环境卫生，做到楼道无烟味，厕所等公共场所卫生设施达到窗明几净、优美整洁。

除四害工作是一个长期性的工作，随着经济的不断发展，人民生活水平不断提高，环境条件不断改善，为保障干部职工的身体健康，我站在防四害工作上取得了一定成绩，平时坚持做到在办事处、社区的领导下，统一部署，统一行动，做到不漏投，通过投放药物，无出现“四害”及传染病，清除四害滋生地，防止病媒生物传播疾病的发生。确保了干部职工的人身健康，受到了良好效果。以实际行动支持了库尔勒创建全国文明城市，国家环保模范城市活动，为库尔勒城市的卫生做出了一定的贡献。

推广工作总结篇七

回顾过去一年的工作，在镇党委、政府的正确领导下，在农业局的业务指导下，紧扣县目标办制定的各项指标任务，年初制定了全镇产业发展工作计划，通过全镇干部上下一心，现将一年来的工作总结如下：

全镇已栽果树20000余亩，其中：引进海升集团建示范基地，自建园共12个村，新栽柑桔11000亩、花椒1200亩、桃李1000亩，原有的果树已全面投产，高产的达万元以上，低产的达20xx元以上，总产值在5000万元以上，在工作中通过技术人员的培训、参观示范、业主带动，进一步推进了果业经济专业化、规模化、优质化、标准化，全面提升了果业经济的质效。

狠抓以业主为核心的语山农业，从租地、调型、规范栽植下功夫，现已全面启动5个村，面积已达4000余亩，又是我镇一大亮点产业。

我镇现在能繁母猪4787头，年繁育肥猪8万头，通过规模化、标准化、产业化发展的思路，加强疫病防控，制订了一系列的保护环境措施，生猪产业得到了健康发展。特别对何家沟、三条沟、九岭场的污染治理做了大量的工作，取得了显著成效。

优质水稻6000亩，高淀粉红薯16000亩，榨菜500亩，胭脂萝卜500亩，辣椒1500亩，黄颜椒250亩。

水稻分布在三清、梅子垭、清明桥、白鹤林、庙子梁、三条沟、马桑垭、何家沟、田氏祠、金桥、亮垭等村。

高淀粉红薯分布在全镇40个村。

榨菜分布在燕子窝、柳树店、三清、九道拐等村。

胭脂萝卜分布在柳树店、三清、云丰等村。

辣椒、黄颜椒分布在九道拐、柳树店等村。

同时常年多次进行了技术培训，现场参观，业主带动，实现了为农户产前、产中、产后服务工作，让农户在生产中无后顾之忧，提升了扩大规模的信心，起到了十分显著的推动作用。

蔬菜生产全镇现有商品蔬菜基地20xx亩，但规模生产上差距大，主要存在条件差、设施不配套、缺劳力等问题，今年在海升庭园经济上承片种植了500亩，安溪潮刘燕规模生产60亩，龙滩子谭建平规模生产60亩，建棚20个，为我镇蔬菜产业起到了推动作用。

我镇共引进业主20余户，流转土地达20000余亩，其中：海升集团7000余亩，语山农业4000余亩，清明桥董自科200亩，安溪潮梅仕忠、谭建平、刘燕共种植蔬菜、水果700余亩，亮垭任小波的果树1000亩，邓勇的果树1000亩，金鸡山丁建波的果树1000亩；石板梁的花椒1200亩，猫儿寨郑交平、郑兵伟的水果、蔬菜、中药材600亩，林家沟的水果400亩，马桑垭的水果700亩。得到了健康发展，管理有序，成立了专业合作社达20多个。

一是成立了服务站，落实了专职领导班子和工作人员。

二是建立了产地生产纪录册。

三是加强了宣传培训。

四是落实了办公场地、检测设备，全面更新了检测制度，全面共检测样品达12批次200多个。

五是迎接了全市流动现场会。

1. 自3月份引进海升集团以来，全身心投入农业大现场，从规划、去杂、调型起垄、规范栽植上做了大量细致的工作，6个月已全面完成了栽植任务。

2. 引进语山农业，从租地、调型、规范栽植下功夫，已取得初具规模。

3. 在安溪潮、金鸡山、石板梁的产业规范化，进行了巩固提升，全国各地多次来参观、学习，得到了各级的好评。

一是广泛发动宣传推广优质高效高产优良品种。

二是对全镇的农作物病虫害进行了宣传、普查、技术培训，均未出现成片减产典型，还用无人机集中统防了5个村20xx余

亩。

三是新马线规划集中成片种植油菜1500亩的任务。

四是抓农村能源沼气建设，今年新建沼气池200余口，从规划、宣传、实施，上联农办下对接业主，做好大量的工作，取得了明显的成效。

五是农机推广遍及全镇40个村，新购整耕机200台，大力减轻了农民的劳动强度。

办公室全体人员战斗在一线，从产业、易地搬迁、软件资料完善、走访贫困户、抓党建、促脱贫等取得了可喜的成绩，圆满完成了迎国检的光荣任务。

在一年的工作中，各项工作有序进行，取得了一定的成绩，得到了各级的认可，但离党委、政府的要求和年初的目标任务还有不少差距，加之办公人员少，专业不对路。因此，我们愿以总结为契机，找差距、添措施、发扬成绩、改正缺点、弥补工作的不足，承关怀而奋起，变压力为动力，踏踏实实完成上级交办的各项工作任务。20xx年继续抓好产业发展，巩固提质增效，抓好管护、农技推广、农产品质量安全、多举行产业推进技术培训班，为基层排忧解难。为全镇的农业产业化再上新台阶而努力奋斗。

推广工作总结篇八

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx[]时间的脚步已迈进20xx[]数数手指头，我已在产品推广部工作了九个月。过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广部工作总结如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前

的工作是策划准备工作；会中的工作是帮助销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。20xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几点：

主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到

效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在 10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

- 1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果；
- 2、公司员工处理顾客投诉的过程；
- 3、贫困家庭与公司产品的动人画面；
- 4、对新顾客进行追踪报导

推广部的工作很琐碎，有些事不说的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

11年的工作计划重点如下：

一、会前准备工作一定要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。

四、策划时要因时、因地、因人结合当地不同的风土人情做策划，主题要鲜明，内容要以情动人。

五、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。

我深知11年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。