

案源拓展提成 素质拓展工作总结优秀

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

案源拓展提成 素质拓展工作总结优秀篇一

素质拓展训练已结束很多天了，可总也忘不掉那些曾经一起“浴血奋战”的战友，虽然我们一周只有两节课的时间相处，可在这短暂的时间里，我们一起流汗，一起欢呼，一起讨论，一起感悟……，使我们亲如兄弟姐妹！

忘不了：那一个个艰辛任务的完成。忘不了：那一次次汗泪与智慧的交织。更忘不了：那一幕幕团结互助的情景。

“拓展训练”是一项大型的户外拓展活动，在我看来他还被赋予了“磨练意志、陶冶情操、完善自我、熔炼团队”深层次的内涵。以前在没有开素质拓展课的时候，对于“拓展培训”这个活动只是听过，但是并未亲身参与其中，所以也不知道所谓的“拓展”究竟是何内容，我一点也不清楚。今年我们开了这个课，我真的很高兴。这次有机会参与素质拓展训练，使我受益匪浅、感受颇深！

我们被分成了四队，一队11人，二队8人，三队10人，四队10人。老师让我们各队创编队名、队训、和口号。我们是二队，我队考虑后决定取名“启程队”，队训是“keep move”，不走寻常路。另外还利用提供的资源做了队徽。里面由我们的队名、队训。刚开始，因为都是同学，同志们还没有进入状态，显得比较水，后来在老师的严格要求下，大家在训练中都严格遵守纪律，就连中午吃饭也是顾不得吃。

在这次拓展中，既有个人项目又有团队项目，团队项目不是靠一个人的智力、体力和能力就能很好完成的项目。它的最大特点就是群策群力，一个人的成功不能代表整个团队的成功，只有团队中的每个个体相互团结，相互帮助，才能共同完成团队的目标。在本次拓展的过程中，每个队的队员之间最关心的都是如何组织、协调及配合好，而不是某个队员自己如何能做得更好，团队合作的精神更是发挥得淋漓尽致。

“信任背摔”、“高空抓杆”、“翻越求生墙”那些别开生面而又有深刻内涵的训练项目，如经典电影深入脑海，犹在眼前，尤其是“信任背摔”，更使我受益匪浅、感受莫深，那是一种发自内心的触动。

案源拓展提成 素质拓展工作总结优秀篇二

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。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

一、主要工作

(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；保持和新疆天业上市公司的联系，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。积极开展申报湖北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；针对武钢业务，给武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□20xx年9月公司根据《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，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将2012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。

二、存在的不足

(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。

三□20xx年工作计划

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。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，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。孝感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。宜昌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。

光阴飞逝□xx年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。 锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保

持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，

我们把客户资源和市场信息进行梳理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。

5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常工作统一到公司的要求上来。

三 勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四 存在的问题：1 市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2 业务回款效果不理想。3 业务知识和谈判技巧有待提高。

五 下半年工作思路

1 继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2 加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3 强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4 继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮

助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5 进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6 做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

1. 大力推进与中国人寿保险公司合作，进一步开展保险的代理工作。

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200*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。

2. 积极开发系统客户，组织基本账户，为本社组织资金工作开创了新的局面。

在组织资金上，本社针对目前增存难的严峻形势，在年初就召开理、监事会和全体职工大会，向全体员工明确了“三个增存切入点” 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。同时我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：

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

3. 积极开拓进取，及时推出了新的金融产品。

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200*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。

4. 积极培养高素质的客户经理队伍。

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！

1.箱包市场拓展方案-市场拓展方案

2.水泥市场拓展方案-市场拓展方案

3.酒店市场拓展方案-市场拓展方案

4.市场拓展方案怎么写-市场拓展方案

5.服装市场拓展方案-市场拓展方案

6.银行市场拓展方案-市场拓展方案

7.家具市场拓展方案-市场拓展方案

8.市场拓展合同

案源拓展提成 素质拓展工作总结优秀篇三

二、出差路线：

三、出差目的：

全方位了解家电配件及白电洗衣机配件的市场行情，掌握竞争对手八达及其他竞争对手的价格趋势和最新动态，了解竞争对手产品的来源渠道和产品的质量程度，深入知道客人的实在需求以及对我们的产品和服务的建议，为公司提高销售额

提供必要的市场参考依据。

四、广东粤西及海南市场分析

广东中山、珠海、开平等地方位于珠三角区域，交通便利经济发达，产品生产制造能力较强和电子市场较为集中，成为电子配件生产和批发的主要集中地，顺德、小榄是洗衣机配件和杂件生产的重要基地之一，洗衣机电机（恒基）就是出于该产地，顺德便宜货或者全新的处理货较多，八达很多便宜的产品就采购于此地。肇庆、云浮、阳春以西等都是以山地为主，货源主要集中在县、市，化州、高州、信宜、等地主要集中在县城，货都是直接送到乡镇，罗定，云浮地势较高，以山地为主，公路弯曲，交通不便，大部分采取物流发货，湛江廉江是五金或洗衣机制冷的生产地之一，那里的货十分便宜，而且市场较大，整一条东街都是做电子产品、制冷和洗衣机配件、家电维修等。整个粤西的主要消费力来源于农村和城镇，消费人口较多，消费力较大，特别是家电下乡，以旧换新带来的后续消费不可估量，根据当地的消费力和消费人口密度必定市场巨大。

海南是一个旅游大省，当地主要是以旅游为主。海南的交通主要围绕海南岛的铁路，海南中部都是是山路，人口以旅游或者度假的居多，经营电子产品的主要来自外地人，潮汕人居多。电子市场集中地位于海口，海口经营电子配件的店铺比较集中，主要位于海口文明西路和新华南路，海南90%的电子配件采购和销售都来源于这里，潘锡鹏生意涉及海南的70%市场，在当地影响力较大。三亚市场是要以成品为主，家电配件和洗衣机配件都是兼做，并且是以零售为主，批发的较少。海南的电子配件整体市场消费力不高，市场过于集中，经营者对品牌的占有欲过分强烈（要求独家经营），对海南市场的进一步开发和拓展产生不利的影响。

五、索尔产品及白电配件的swot分析

优势：

- 1、经过粤西这一路下来，我们存在的优势在售后服务和整体产品较为齐全，特别是黑电配件、杂件□ic□液晶配件等方面较为齐全。
- 2、公司的悠久历史和行业中的良好声誉是给客户的一种强心剂，客户比较相信我们。
- 3、公司成长速度和未来的明确定位给客人一种安全感，觉得跟我们走有很大的发展空间，不容易被市场行业转型和升级所淘汰。
- 4、完善的服务流程和良好的服务态度是拉拢客人的一个大优势，也是公司取得长远发展的坚固堡垒。
- 5、公司对客户有严格的管理章程，这样更能规范与方便客户，将会做得越大越强。以最简单、最便捷的、标准化的管理，让自己门店更简单，更规范。

案源拓展提成 素质拓展工作总结优秀篇四

紧张的学习就是自我充电的过程，总结这几天的学习，感想颇多，真是滴滴香浓，意犹未尽！

感想一：进一步、学几招，海阔天空。

学会总结规划自我的人生，将工作、学习和生活进行目标规划，规定自我需要完善目标的时间，进行量化考核，做到细节决定成败！

感想二：我们不能够改变环境，但能够改变自己。

同样是梅花，在毛泽东的笔下就是，待到山花烂漫时，她在

丛中笑；而在陆游的眼里就是，驿外断桥边，寂寞开无主。同样是江水，毛泽东说，大江东去浪淘尽，千古风流人物；而李后主却低吟，问君能有几多愁，恰似一江春水向东流。同样的情境，不一样的是人，人的心境，就有截然不同的2个心境。就像那个撕纸的游戏——我们假定此刻是40岁，预期活到70岁，我们把一张纸，折成7份，每份代表10年，我们剩余的30年，再细分，除去睡觉、与家人朋友团聚、一些应酬，那么实际属于工作的又有多少呢？可是知其中我们能够这样理解，我们不能改变我们生命的长度，但我们能够掌控我们生命和生活的深度和广度，我们仅有在有效的时间内，加强自我的修养，历练自我的言行，捕捉属于我们的精华，吸取我们的营养，增加我们的才干，才能等于无限的延伸了我们生命的长度，这样的人生才有意义，当我们很平庸的生活和工作，那么我们回首自我走过来的路时，会是一片空白！

感想三：发散思维，突破瓶颈。

曾有一位教授，他发现自我汽车的轮胎被人卸掉一个，并且卸掉轮胎的四个螺丝也被卸掉了，教授虽有备胎但很无奈，这时过来一位农民，看出了教授的心里，就决定教授。农民将其他三个轮胎每个上头卸下一个螺丝，然后用这3个螺丝把备胎安装好，使教授能够顺利开车在路上飞驰。这个故事告诉我们，无论我们的学历和职务高低，只要我们利用已经拥有的知识，发散思维，突破瓶颈，就会收到不一样的效果。在我们的生活中也许会遇到很多的门槛，过去就是门，过不去就是槛，那么门槛高怎样办？我有3个答案，1、找个凳子；2、绕个弯子；3、调头。我想经过我们学习以后，我们不会选择调头。

感想四：梦在远方，路在脚下。

下头我用一句话结束这次的发言：一笔唐，一笔宋，一笔元明清，一笔下去三千年，天地虽老，我还年轻！就让我们永远坚持年轻的心态，用我们的双手铸就唐百完美的明天，用我

们的汗水描绘大楼更加壮丽的明天！

我的发言赢得大家的热烈掌声！

案源拓展提成 素质拓展工作总结优秀篇五

一个学期的课，在我们恋恋不舍中将要划下句点。

在这短短一个学期中，你用你特别的教学方式征服了我们，带我们进入一个新的知识世界。那么新颖、那么特别、深深的吸引了我们。

素质拓展，首次接触这门对我们来说一无所知的学科，犹记得第一节课时，你在一旁讲解，把我们带入你的教学方式中。带着一点担心、一点彷徨，不断的在心里想：我能学好这门课程吗？我能达到老师的要求吗？带着这些疑问我开始进入这门学科。

随着老师制定的学习计划，开始一步一步融入这门学科。我一直都觉得自己是个胆小的人，不敢挑战自己、不敢尝试、不开放开自己。随着第一次室外课的开展，我开始学着去挑战自己。虽然你说这节课是测试团队精神，但我们私下都称它为“挑战自我”，站在一米高的国旗台上，需要绑着双手，背对着底下同学往后倒，让他们接着自己。当第一个同学上去示范的时候，我捂着眼睛、觉得自己心跳快停止了。不断的在想：我不行！我害怕！我想要逃！我不要上去挑战！我不信任自己，不信他们能接着我！

但是当示范的同学做完之后却要求再来一次时，我开始在心底对自己说：加油！其实没那么可怕的！带着惴惴不安的心走到国旗台上，我觉得腿在发软，听着台下的呐喊声，我只感觉脑袋一片空白。

我说：我相信自己可以！我相信同学能接住我。闭着眼睛我

往后躺！在碰到同学手臂的印象最深的就属那次的室外课。我们一行人在学校的小湖边开始另一堂课程。站在用桌子和凳子搭建的高台上，面朝湖水向大家介绍自己。如果说第一次的课吓人，这个用恐怖来形容也不为过。

穿着工装，站到那么高的地方，尤其凳子还在摇摇晃晃，仿佛一颗摇摆的心无法安定。女生中第二个上去尝试，被同学扶着登上那个简易的高台，心和手都在颤抖。站在上面我把准备好的完美的自我介绍忘得一干二净，不断的重复着单音节的字，一遍遍的重复着第一句话。下来时我觉得自己是个失败者，但您却说：同学们，其实你们成功了。因为你们克服恐惧，站上去的那一刻就代表着你们的成功。

是的！我们成功了！是在您的带领和鼓励下成功的！这是我们的骄傲，是我们最值得回味的课堂！

明天将是我们最后的一堂课，一堂对整个学期的总结，一堂向您证明我们实力的课。但对我们来说它还未结束。因为学校给我们安排的课结束了，并不代表你教给我们的东西就这样化下句点，这只是一个开端，一个你教会我们怎样学习的开端。