

最新渠道年终工作总结 房地产渠道年终工作总结(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。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

渠道年终工作总结 房地产渠道年终工作总结篇一

冥冥之中，已有年初走到了年尾。x年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行几点总结。

一、上期考核改进项改善总结

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

(一)销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从月日到月日有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量0个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

(二)沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那

部分优势了解或接受到什么程度。

(三)工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

二、完成的工作

(一)、销售业绩

截止x年月日，共完成销售额元，完成全年销售任务的%，按揭贷款余户，比去年增长的%，贷款额约为万，基本回款元，回款率为%，房屋产权证办理余户，办证率为%；其中，组织温馨家园等销售展销活动次，外出宣传次，回访客户户，回访率为%。

(二)销售服务业绩

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

(三) 未完成工作的分析情况

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

三、职业精神

1、有良好的团队合作精神和工作态度

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。

近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、

练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3□

每天坚持做一份业务作业

项目的经济技术指标；

项目的位置、周边环境；

项目的平面布局，周边的长宽；

项目的户型种类、分布；

单套房型各功能间的开间、进深

及面积、层高、楼间距；

有关销售文件的解释；

装修标准；

配套设施；

了解工程进度；

物业管理；

价格、优惠条件；

罗列项目卖点；

每天必须对着模型针对以上的内

容讲一次盘；

房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料；

银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；

产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；

土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；

按揭银行及利率和计算；

购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录

坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪；

结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，可以准确地叫出他的名字，和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，用心就是水平的销售技巧。

5、诚实做人、正值做事

只有用真心做事，才能为自己为公司，同事也为客户赢得一脸笑容。

四、本期工作的改进情况

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)

确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

五、培训和参与度

优秀的售楼人员应该具备的专业素质包括：

第一，必备的专业知识，你必须是这个行业的专家，这样你才有资格向别人推荐你的产品。

位思考。

良好的印象，有助于消除客户的戒备心理和彼此距离感。

更好的接受你所推荐的产品。

还有和领导的关系，这就不用多说了。

第六：虚怀若谷，不断学习，勤思考

(一)、依据x年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在

类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

(七)、

制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率

额。

x年，更多的挑战在等着我，我已经做好准备。在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定灰要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好□x年，我一直在期待!在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

渠道年终工作总结 房地产渠道年终工作总结篇二

此部分要列出本年度公司下达的销售任务、实际销量、达成率、上年度同期销量、同比增长率等，通过这些内容可以直观地看出自己一年的销售状况，最能体现自己一年的辛勤成果。因此，需要浓墨重彩地重点描述。

当然，我们也可以更细一些，将各个市场的销售达成状况，做横向的比较分析，也可以按照20~80法则，对市场进行分类管理，方便我们找到下一年度的销售增长点及需要重点扶持、提升或优化整合的市场。

这一模块，主要是做一个整体销售情况的展示或汇报，从宏观层面总结年度销售达成状况，并要突出在过去的一年里，自己取得的成绩和进步，这样做可以增强我们做市场的豪情和自信心。当然，也要找出自己存在的一些大面上的不足或失误，以督促自己在以后能够更好地改正或完善。

如果不是上交考评的年终总结，我们还可以对自己其他方面的目标达成情况，做一个全面梳理。比如，生涯目标是否达到、收入目标是否实现、进修目标有没有完成等。总结这些目标的目的，是来年给自己一个更大的驱动力，以激发自己

的热情，信心满怀地迎接新的挑战。

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据，把握市场机遇”的能力。

1) 区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理（有与竞争品牌销售对比数据）。

2) 管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况（有与竞争品牌销售对比数据）。

3) 品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4) 终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况（有与竞争品牌销售对比数据）。

1. 产品

销售目标达成与否，最直接的影响因素就是各产品在市场上的表现。我们可以从各产品在市场上的反应、销售达成及产品结构，尤其是各产品与上一年度相比的增减状况等，来分析目标达成的原因或未达成的原因。

如果企业推广的有新产品，我们也可以分析新品表现，尤其是新品对于竞品、经销商及市场增长带来的影响，包括新品是否具有差异化、卖点是否鲜明等。

2. 价格

企业的产品价格在市场上有没有竞争力，产品的性价比是否高，都在一定程度上决定着区域市场的成败。我们可以从产品价格的制定策略、价格梯次设计的合理性与否、渠道及顾客对本品及竞品价格政策的接受程度等，来检核价格的表现。此外，我们还可以通过与竞品价格的对比，进一步分析价格因素对目标达成的影响。

3. 渠道

首先，我们要分析总结渠道结构对销售的影响，包括渠道长度（渠道环节的多少）、渠道宽度（合作渠道的数量）、渠道广度（渠道类型多寡）和渠道深度（对渠道操作的精细度），分析当前渠道结构是否充分地结合了行业、企业、市场及客户状况，还包括竞品采取了什么渠道模式，深度协销或分销等渠道精细化方式对销售的影响。总结这些，主要是找出当前渠道结构的利与弊，以在来年能够与时俱进，扬长避短。

其次，我们可以从渠道商的选择方面分析渠道对销售的影响，比如，渠道重心是否下移，渠道客户是否有强烈的合作意愿和经销激情，是否具有服务意识，是否具有大进大出的物流和库管能力，是否具有分销能力等。通过对这些问题的分析，可以总结出当前渠道与市场的匹配度。

再次，从渠道商的管控上，我们可以通过分析公司有没有制定和强化市场游戏规则，增加“犯错”成本；是否严格管控市场秩序，尤其是价格秩序；是否快速妥善处理跨区窜货、乱价等恶性冲突等，总结出销售人员对渠道的控制能力及其对销售达成的影响。

最后，我们也可以从渠道覆盖率状况分析其对市场销售的影响。产品再好，如果在渠道尤其是终端看不到，都只能是“养在深闺人未识”，要想实现最大化的销售，就一定要审视当前的渠道覆盖率状况。

4. 促销

促销效果的好坏，决定了一个市场的投入产出比。可以对本品及竞品采取的、有针对性的促销活动及其效果进行分析，目的是找出差距，为制定下一年度的促销安排提供参考依据。

除此之外，我们还要从促销是否选择了合适的时间、地点；是否选择了准确的目标对象；活动力度是否足够、赠品是否具有吸引力；是否提供了价格外的价值；活动执行过程是否高效；预算执行与目标达成是否达到预期等，全面分析总结促销执行的状况。

5. 销售预算执行情况

市场是需要投入的，一分投入一分回报。因此，总结了产品、价格、渠道和促销之后，我们还要总结、分析销售预算的执行情况。比如，公司是否按计划对市场进行投入？在哪些方面的投入，取得了较好的效果，哪些投入，业绩提升不明显，下一年度需要改进？最后，销售目标是否完成，费用率是多少，与年初预算相比，是高了还是低了，对来年的销售预算有何建议等。

6. 组织建设

组织是销售的保障，在总结里，我们也可以谈一谈在组织建设方面，自己所做的一些工作或取得的一些成绩。比如，如何帮助经销商打造团队，如何对经销商的员工进行传帮带，如何制定经销商员工管理手册等。总结自己在组织建设方面的成绩，方便主管领导看到我们工作的高度以及一些创新性的做法，从而为自己能够升任更高的职位做些积累或铺垫。

其实，在第三部分里，我们已经对影响销售任务达成的因素进行了总结和分析，在这里，我们只不过要形成一个纲领性的归纳，以期公司能够重视或改善。

1. 公司存在的一些问题和不足。

比如，产品质量不稳定、老化严重，新品推出不及时，价格缺乏竞争力，企划力弱、促销形式单一等。

2. 市场存在的一些问题。

比如，“夹生”市场；以往遗留问题未解决；经销商墨守陈规、小富即安、“坐商”观念严重；分销客户设置不合理；竞品投入力度较大等。

3. 给出问题解决的方向或改善的措施建议。

这里有两点要注意：一是多提建议，少提意见。意见是光抱怨，却没思路；建议是不仅指出问题，还给出解决的方向或方法。二是多出选择题，少出问答题。就是可以给出几个让领导选择的解决方式，而不要简单地问领导这些问题怎么处理。

总结了成绩，又分析了问题和不足，接下来应该是表决心的时候了。除了做销售总结外，销售人员还要做具体的年度销售计划，所以，可以简要地讲一讲自己来年的大致思路等一些方向性的东西。

比如，一个业务员写到：“在新的一年里，我会管好自己的腿：勤于拜访客户；管好自己的嘴：不吃客户的饭；管好自己的手：勤理货，做好终端陈列与生动化建设；管好自己的脑：凡事多总结，勤思考，爱学习……”这样，就可以让领导看到一个很有干劲的销售人员形象。

当然，我们也可以写一些迎合上级的“好听话”，诸如：在公司的大力支持下，在某某总监或经理的指导下，我们区域将齐心协力、励精图治，坚决完成公司交给我们的销售任务，为公司辉煌灿烂的明天而努力奋斗等。

最后，为了做好年终总结，销售人员还需要通过一些图表工具，比如销售曲线图、扇形图、柱形图等，更直观地了解销售数据变化状况及内在规律。因此，销售人员平时要注重对各种销售数据的收集和整理工作，只有这些基础工作做好了，我们做年终总结报告时，才会省心省力，才会顺风顺水。

年终总结，是销售人员对过去一年成绩的展现，也是对即将到来的一年做未来展望。通过总结分析影响销售达成的关键要素，尤其是深层次挖掘一些未达标的核心原因，有助于销售人员下一年度销售目标的更好达成。因此，销售人员要从思想上予以足够的重视，一份规范而有文采的销售总结，对销售人员新年度的职务升迁、岗位变化、销售区域分配等，都有可能产生很大的影响。

渠道年终工作总结 房地产渠道年终工作总结篇三

很庆幸自己能够有机会加入北京***，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京***添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到20xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京***大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

渠道年终工作总结 房地产渠道年终工作总结篇四

2、天津市xx商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10年用明基，巴可，科视较多，09年初定销售量为，工程机n台。

3、天津市xx系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、天津市xx奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、天津xx高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，09年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，09年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、天津市xx商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，09年初定销售量为，教育机n台。

8、天津市xx智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，09年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

渠道年终工作总结 房地产渠道年终工作总结篇五

自从我进入五彩缤纷的大学，百花争艳的社团深深地吸引着我，于是进入了记者站、社联、红会等协会。我注重个人能力的培养积极向上，热心公益，服务群众，奉献社会，热忱的投身于青年志愿者的行动中!“奉献、友爱、互助、进步”这是我们志愿者的精神，在献出爱心的同时，得到的是帮助他人的满足和幸福，得到的是无限的快乐与感动。路虽漫漫，吾将上下而求索!在以后的日子里，我会在志愿者事业上做的更好、更出色。

在思想上，我积极进取，关心国家大事，并多次组织同学们学习政治精神，希望他们在新的世纪里继续努力，发扬我国青年的光传统，不懈奋斗，不断创造，奋勇前进，为实现中华民族的

伟大复兴做出了更大的贡献。

在学习上刻苦认真，抓紧时间，不仅学习好学科基础知识，更加学好专业课知识，在课堂上积极配合老师的教学，乐意与其它同学共同努力，做题目过程中遇到问题及时与他们探讨，希望大家能共同进步。于是，在xx年年上学期获得了专业一等学生奖学金等。

在工作中，我认真负责，出色的完成学长学姐交给我的各项任务。作为xx级机电班的副班长，我多次成功组织班级活动！在社团里出谋划策，积极参加各种活动，并获得“优秀报道员”称号。

时光慢慢逝去了，活动也一项项结束了，然而青年志愿者一颗为人民服务的心依然持续跳动着，在青年志愿者工作期间，我充分认识到了一名当代志愿者所应承担的责任和义务，更认识到当代一名大学生的未来奋斗目标，为自己能成为一名光荣的中国青年志愿者而感到骄傲和自豪，相信毕业后，这些经历必定会成为以后工作中的动力，促使自己为我国的青年志愿者事业和未来自己的工作做出更大的贡献。

弹指一挥间，又到岁末。在过去的一年里，我忠诚党的教育事业，发扬奉献精神，尽职尽责，教书育人；同时面向全体学生，热爱、尊重、了解和严格要求学生，不歧视、挖苦他们，循循善诱，诲人不倦；要求学生做到的，自我首先做到，以身作则，为人师表。同时处处以《教师职业道德规范》来约束自我的言行，认真参加政治学习，不断提高自身的政治素质。其次，本人能够严格执行学校的作息时光，不早退，不迟到，做到了早出晚归，按时上下班，出满勤，干满点，给学生做了极好的表率。今年9月，被评为“xx市优秀教育工作者”。

在教育教学中，我努力钻研业务，用心探索新的教学思路，新的教学模式。平时认真钻研业务，在教学中本着“教是为了不教”的观念，努力创设语言训练的条件，让学生在

有限的时光和空间里主动地进行听说读写的语言活动，使课堂成为学生施展才华的舞台，让学生在“自主、合作、探索”中学习。本学期，曾三次承担公开课活动，并被授予校a级优质课称号，即将代表学校参加市级比赛。我立足课堂，用心提高学生学习的效率，上学期期末所任毕业班学科成绩百分之百合格，受到学校的好评。一年多来，我参与了市教研室的“小报作文”研究，用心和同学们一齐修改作文小报，享受编报、写作的乐趣。在我和学生的共同努力下，学生阅读氛围逐步构成，作文兴趣浓厚，作文进步明显。本学期，翁昕睿同学“敬老爱老”征文获xx市一等奖。今年，我还担任了xx日报的小工作，平时用心配合报社组织好小活动，每周定期辅导小撰写新闻和习作，并及时把校园发生的重要新闻发到报社。一年来，我辅导的学生和小习作共计18篇发表于《xx日报》教育周刊。

教书务必先育人，工作至今，我一向担任班主任工作，深知德育工作的重要。因此，在抓质量的同时，我不忘对学生思想教育，我把师爱无私地洒向每一个同学。平时，关心后进生的成长，不但在学习上给他们帮忙，更在生活上关心他们，让他们感受到群众的温暖。同时，我努力营造用心向上，凝聚力强的班群众，用心开展丰富多彩的活动，让学生在活动中个性得到充分发展。在我们师生的努力下，班级良好的班风逐渐构成，本学期班级多次获得八项常规流动红旗。

本学期，我还和吴主任一齐负责学校的教科研工作。我努力在青年教师中营造良好的教科研氛围，认真组织好教学随笔的撰写评比、教育论文的组稿、教科沙龙等活动。自我以身作则，平时注重学习素质教育理论以及与教育有关的各种杂志文章。两年多来，坚持写教育博客，及时对自我的教学工作进行总结反思。平时还用心到各类名师的博客去串门，学习同行先进的教学理念，与同行交流工作中的困惑与收获。这一年来，在教育科研方面也小有成果。论文《用阳光雨露滋润后进生心灵》获苏州市班主任论文三等奖，陶研论文

《让行知思想滋润后进生心灵》获xx市优秀陶研论文二等奖，并发表于《xx行知》。论文《浅谈“循环日记”教学》发表于《中国教育发展研究》，论文《作文小报——学生习作的快乐家园》发表于《试题与研究》杂志，论文《美在古诗教学》发表于《新课程》。本学期，我还申报了市级小课题《充分利用“作文小报”，提高学生习作水平的研究》。平时，我乐于与书为伴，并加入了松陵垂虹文学社，本年度，共计10篇小说、散文、随笔等文学类作品发表于《xx日报》、《姑苏晚报》、《垂虹》杂志等。另有一篇文学类征文获市二等奖。

回顾一年的教学工作，有过辛酸，有过欢乐；有过彷徨，也有收获。工作我已踏实地做过，成绩已经属于过去。我必须会在不断思索中奋力前行。新的一年，为自我加油！

半年来，在领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我监督与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

以上是我个人 年年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作室枯燥的还是多姿多彩的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出最大的贡献。在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了2011年的工作。

回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

自xx年工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。伴随着公司的发展，我所工作的xx作为公司的一个设计部门尤为重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年7月，我来到xx工作，近6个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上远远不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会客户的心理和行业的动态。在技术上还有待提高学习。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年□xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为中国教育总网文档频道企业的一名员工，我深深感到*****企业之蓬勃发展的热气，*****人之拼搏的精神。

1. 工作取得成绩：

2. 工作中存在的不足

足.....

3. 新一年的展望.....

渠道年终工作总结 房地产渠道年终工作总结篇六

很庆幸自己能够有机会加入xxx□在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为xx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为□xx□xx□xx三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户xx家，其中a类店面x家，其余为b类客户。类店面里有一家为大客户，总共一年进货额为xx万元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列□xx家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

xx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xx团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每个问题我们都待为金子，弥足珍贵无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到20xx年x月x日，我所负责的区域累计销售回款xx余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近一年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。