

反洗钱年度工作总结(模板9篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

反洗钱年度工作总结篇一

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理

部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;

3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

战略核心型市场——长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场——郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场——娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场——吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商

的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场。e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念：a.开放心胸 b.战胜自我 c.专业精神；

(1) 业务团队的.垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说明。

反洗钱年度工作总结篇二

转眼即逝，20__年还有不到三个小时的时间，就挥离去了，迎来了20__年的钟声，对我今年的工作做个计划。

1. 工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份

外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。

三个大部分对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

3. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

4. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

5. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

6. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

7. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

8. 客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

9. 自信是十分重要的，要自我给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观进取向上的工作态度才能更好的完成任务。

10. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，可是对工作的热情如何培养！怎样延续？把工作当成一种手段而不是负担工作也是有乐趣的，寻找乐趣！经过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们能够做到也必须能做到！我明年的个人目标是400万，明年的此刻能拥有一辆属于自我的车（4万~7万）！必须要买车，自我还要有5万元的资金！

20__年，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改善活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情景、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

反洗钱年度工作总结篇三

某某年，在党委的集体领导下，我团结带领司令部的全体党员干部，围绕贯彻落实科学发展观这条主线，按照自我的工作职责和工作任务精心理清工作思路，细致安排工作规划，积极配合班子整体，扎实实施具体工作，使自我分管的各项工作进展的井然有序，较好地完成了上级交办的各项工作任务，为团队全面建设快速、健康、有序发展做出了贡献。就我个人而言，并无惊天之言，也无动地之举，只是兢兢业业、做了一些平淡无奇的工作。我本人也并无过人之处，只是干

了应该干的事，尽了一个、部门首长的职责。下面就一年来的思想、学习、工作、生活情况总结如下。

一、取得的成绩

1. 加强学习，强化一个真字。某某年我加强了理论学习，不断提高自己的理论素养。在工作中利用一切机会学习。在学习的时间上注重一个钻字，在学习的范围上体现一个广字，在学习的内容上强调一个深字，在学习的运用上突出一个活字。致力于解决预备役部队的各种复杂问题，自觉加强政治理论特别是科学发展观、某某届三中全会精神的学习，通过网络、书刊和报纸学习其他单位的先进经验和相关专业知知识，发挥拿来主义精神，在学用上找准结合点，不断提高政治理论水平和指导工作的能力。通过学习，感到本人有了三个新的提高：一是政治理论水平有新的提高。能够正确把握科学发展观的精神实质和丰富内涵，对党的最新理论有了比较系统地掌握。二是政治鉴别力和政治敏锐性，执行政策的能力有新的提高。三是统揽全局、协调各方的能力有新的提高。在工作中能够站在大局的高度抓方向，抓重点，抓主要矛盾，带动全面。能够把干部群众拧成一股绳，充分调动方方面面的积极性和主动性。

2. 坚定信念，做到一个信字。作为部队士官，本人深感只有堂堂正正做人、踏踏实实做事，才能赢得人们的拥戴和信赖，才能更好地团结和带领广大党员干部开创新业绩，才能不辜负组织的信任和官兵的重托。本人始终坚持加强思想修养，保持三种状态，树立良好形象。一是始终保持着开拓创新的精神状态，一直保持着争创一流的工作热情。二是始终保持着务实的精神状态。一年来，本人始终保持着强烈的事业心和责任感，以建设务实高效的司令机关为己任，坚持说了就算，定了就干，干就干好的原则，不搞形式主义和表面文章。三是始终保持着艰苦奋斗的精神状态。近年来，本人能够坚持发扬艰苦奋斗的优良作风。在生活上艰苦朴素，勤俭节约，不横攀竖比，不奢侈浪费；在工作上吃苦耐劳，始终保持一股

勇气和锐气;在思想上能够树立正确的世界观、人生观和价值观,自觉抵制享乐主义和极端个人主义等不良思想的侵蚀,时刻提高警惕,严以自律。

3. 身体力行,常念一个带字。在工作中时时处处发挥领头羊应有的示范、表率、带动作用:做提高素质的领路人、做政治上的明白人、做群众的贴心人、做作风上的正派人、做经济上的清白人、做工作上的带头人。一是发挥模范带头作用。着眼打造务实、高效、一流的司令部机关,以身作则、身先士卒,坚持要求部属做到的,自己带头做到,要求部属遵守的,自己模范遵守,充分调动和发挥了同志们积极努力工作、争创一流业绩的积极性,凝聚了司令部工作的合力,提高了工作效率和工作水平。一年来,我没有一次无故迟到,早退,不上班的现象。节假日、双休日值班也从不擅离岗位,都是二十四小时在位。二是提高谋事能力。坚持谋事在先,增强工作的预见性,在谋全局、抓大事上超前运作,变被动为主动,及时、客观、有效地为领导决策提供可资借鉴的信息导向和参考价值较高的建议、意见。三是坚持办实事、求实效,提高协调能力和督促落实能力。主动协调好方方面面的关系,凝聚各部门工作合力。加强对团队中心工作、重点工作的督促检查,提高抓落实、求实效的工作能力,使党委的重大决策得到较好地贯彻和落实。

4. 要求部属,坚持一个严字。按照学有所思、思有所悟、悟有所行、行有所果的思想和忠诚党的事业,维护党的纪律的原则,要求自己和部属必须坚持做到三常:常学,在刻苦学习中夯实自己履行职责所需理论水平的根基;常思,在创新中提高履行职责的能力水平,努力在理性思考中提高判断问题、筹划工作和指导落实的能力素质;常用,在工作实践中研究新情况、谋划新思路、解决新问题、求得新成效。成为知识型、谋划型,务实型,开拓型,复合型的参谋人才。自觉并要求所属人员做到政治上不麻木,具有政治上的敏锐性;政策上不糊涂,具有办事的原则性;纪律上不淡薄,具有谨慎的纪律性;管理上不松弛,具有自律的约束性;生活上不失控,具有

作风的严谨性;工作上不务虚，具有求真的扎实性。

二、存在问题

1. 学习方面存在差距。

一是与用科学的理论来武装头脑的高度有差距，自我感觉学习缺乏系统性、组织学习缺乏经常性。二是同与进俱进的思想有差距，思想解放不够、创新意识不足。三是与务实高效的工作作风有差距。在快、深、严、实、韧字的体现上还不够。

2、在工作上有时存在着不扎实、不细致、不深入的问题。在日常业务工作中有时存在着满足于现状，上面布置什么就干什么，工作方法平平踏踏、照抄照搬的现象。有时工作不够刻苦，工作不够深入，精力和能力没有地发挥，脑勤、嘴勤做得比较好一点，手勤、腿勤做得差一点。

反洗钱年度工作总结篇四

校长在新学期的初三动员会上指出：“三超过”，“三突破”的指导思想，三超过即超过去年校平均分，超过明年区平均分，超过明年市平均分。三突破即高分有突破，要有700分的考生，高分段人数有突破，600分以上的，400分以下的人数缩减有突破。平均分达到和超过区平均分。这就要求在实际工作中要做到主次分明，有的放矢。在教学策略和思路做一些调整。

1. 按教研中心统一部署，开学前组织本组教师认真学习数学教学的新课程标准。组织初三教师参加教研室组织的新学期培训，并组织学科教师围绕新教材认真讨论，将学习所得用以指导教学工作。

2. 在理论学习的同时，坚持业务学习，组织全组教师根据各

年级教材特点，讨论教材教法，相互交流经验互相学习，互相取长补短，共同提高。

加强教研组的管理，狠抓组风建设，教研组长经常深入备课组，了解、检查本组的教学工作情况，每月对各教师的备课、听课情况检查一次，以便及时发现问题、解决问题。

初三年级要完成第一轮、第二轮复习资料 and 单元考试、综合考试试卷的编写。要求既针对中考，又符合学生实际。要以学生为中心，以考纲为重点，以培养学生能力为前提，以适应中考变化为目的。初一，初二年级要摸索出适应学生实际的小单元检测资料，争取通过试用，尽快定型。

学习态度的好坏，关系到学习是否主动，是否刻苦，要变“要我学”为“我要学”。而学习方法的好坏，关系到学习是否有成效，教师既要向学生交方法，又要指导学生自己总结积累方法。

树立课堂是教学的主渠道的思想，向四十分针要质量，从四十五分针求效率。在课堂上，坚持面向绝大多数，要把教学思想从“以教定学”向“以学定教”转化，要确立学生“主体观”思想。做到从问题出发，先练后讲，以练为主，精讲精练，要注意学生数学素质的培养。在教改方向上，初三年级主要从提高学生的数学素养和应试能力上进行教学研究和教学改革，初一年级要做好小学、初中教学的衔接，重点是把学生尽快地引上正轨，同时进行培养学生自学能力的实验。初二年级要以培养优生和缩小后进面作为教改的突破口。鼓励各位教师根据所教学生的特点和教学实际，确立自己的教改课题。

总之我们教研组要多进行合作交流，发挥整体效能。教师间要建立积极的伙伴关系，加强在教学活动中的参与和合作，分享教学资源，形成教研合力，以尽快提高教研组整体教学水平。

- 1、做好学期初的准备工作
- 2、教师上交教学计划，备课组制定备课计划
- 3、开展集体备课、组内听课，重点听七年级的课。
- 4、传达教研中心的开展“质量年”的指示，提高教学质量，建立高效课堂。

- 1、开展集体备课、组内听课，重点听八年级的课。
- 2、切实开展校本教研
- 3、组内研讨课。
- 4、提高教学质量，建立高效课堂，进行相关研讨和试验。

- 1、期中考试
- 2、搞好、研讨课活动及评课。重点评价课堂是否高效，是否提高教学质量。
- 3、通过组内听课，推选参加区优质课比赛。

教学资料库建立、交流资料。

- 1、总结积累教学案例每人至少写一个教学后记，或整理一篇完整个案(含教案、实录、教学反思)或完成一个教学案例。
- 2、做好期末复习、考试。
- 3、期末考试

反洗钱年度工作总结篇五

- 一、精心构建完善领导组织体系,为做好反_工作奠定基础.
- 二、整章建制,健全和完善内控机制,为反_工作提供制度支持.
- 三、严格培训,加强学习,为反_工作顺利开展提供人员保障.

为增强对反_工作的认识和顺利开展,xx银行从以下几方面着手进行:

(一) 建立事后监督审核制度,未进行核查的按严重差

五、认真履职,严格执行大额和可疑支付交易的报告制度.

反洗钱年度工作总结篇六

按照反^v^方面有关法律、法规,联系实际建立反^v^考核、奖惩激励约束机制,将反^v^工作同绩效挂钩,将反^v^处罚同管理层、直接责任人薪金收入挂钩,调动反^v^工作的积极性,充分发挥员工自身的潜能。

为进一步理顺反^v^组织架构,逐步形成自上而下的统一管理体系,2008年xx县农联社拟按照省联社有关文件要求,重新整合反^v^管理部门,将目前设在监察稽核部的反^v^办公室归口合规部或财务会计部负责,并报有关部门备案。一是分管合规工作的联社领导必须同时分管反^v^工作;拟设立反^v^报告员专岗,同时配备懂政策、懂法规、懂业务、懂管理的人员负责辖内的反^v^管理工作,提高反^v^队伍的专业水平。

联社将反^v^业务培训作为法律法规学习的一项重要内容,并纳入全员业务培训计划中,由反^v^工作领导小组统转自、

分级落实，并继续针对不同岗位、不同业务，组织开展多层次、多渠道、多种形式的反^v^业务培训，形成全辖联动的反^v^培训、宣传良好局面。计划在2008年5月份联社将召开全辖农信社反^v^工作会议暨业务培训。会议内容主要是总结、研究、交流反^v^工作情况、学习当前国内反^v^形势和任务及反^v^工作的操作技术和方法，并从理论上讲解反^v^工作的必要性，明确^v^风险的控制和预防是农信社风险管理的重要内容。保证参加培训人员深刻领会反^v^的重要性，并将培训内容、操作技术和方法传授给其他职工，共同提高、掌握反^v^基础知识和基本技能，提高识别可疑交易的能力，履行好这一项重要职责。

每年11月是人民银行规定的反^v^宣传月，届时我社将统一悬挂反^v^横幅和张贴宣传标语，每个基层社做到设点发放宣传资料工作和向社会宣传反^v^工作，柜台一线人员也要做好发放宣传资料工作和向社会宣传反^v^工作，使大家认识到反^v^对社会的危害性，自觉遵守和配合金融机构的反^v^工作。

反洗钱年度工作总结篇七

三是开展反^v^警示教育，拟2月上旬，传达省人行吴成居副行长在打击^v^犯罪及其上游犯罪警示教育电视电话会议的讲话精神，组织全辖反^v^人员观看人行反^v^警示教育片。

2、开展反^v^业务培训。拟4月份，举办一期反^v^专(兼)职人员业务培训，邀请人行相关人员进行授课或座谈。7月份，举办一期由企业单位经理、财务人员参加培训班，学习相关反^v^规定。

二是拟在5月份，在全辖范围内开展反^v^自查、互查。自查由支行自行组织检查。互查由分行安排，部分支行交叉检查。

三是9月份，组织反^v^重点检查，对日常工作比较不到位的支行进行检查。

5、继续做好反^v^可疑交易监测系统运行工作

反洗钱年度工作总结篇八

根据20xx年的服装销售市场情况的分析，以下20xx年我们服装公司在年初的销售工作计划。

根据目前的公司产品理念及价位，首先必须给产品定好方位，一个好的方向才能确保公司产品的良性发展，前面市场分析里面介绍了市场竞争力的转变，服装行业终端市场已经开始转变成为厂家竞争的主要战场，服装连锁店的扩张就是一个明显的例子。厂家要想在这部分市场站住脚，必须在服务与革新上有突破。鉴于公司现在的情况，我建议采取阶梯分散式开拓方法，所谓阶梯分散式开拓方法，就是区域先样板店后分散店，以点带面的形式开拓市场。在开拓市场的过程中方向是第一要素，方法是第二要素，这二者不可分离，必须有力结合才开拓出适合公司发展的市场。

根据公司与店的具体情况制定年销售任务，月销售任务，再根据市场的具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每月、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务，并在销售完成任务的基础上，提高销售业绩。对与完不成的店面，要进行总结和及时的调整。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展不同阶段各种促销活动，制定合理有效的奖罚制度及激励方案（此项根据市场情况及时间段的实际情况进行。销售旺季针对服装连锁专卖店实施力度较大的销售促进活动，强势推进终端市场销售。

针对现有的终端连锁店和代理商客户进行有效管理及关系维护，对每一个连锁店客户及代理商客户建立客户档案，了解

销售情况及实力情况，进行公司的企业文化和公司产品知识理念的不定期有计划的传播，在旺季结束后和旺季来临前更要加大力度传播。了解代理商及连锁店经销商负责人的基本情况并建档进行定期拜访，相互沟通，制定销售计划及促销方案。

促进品牌的知晓度，培养品牌使用频率和品牌忠诚度，通过电视、杂志、报纸、网络、户外宣传渠道策划一些投入成本较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。再有可能的情况下与各个连锁客户联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

终端销售渠道网点的建立普及会大量增加，根据此种情况设计部必须随时、随地积极配合销售业务部门的工作，积极配合连锁店店面和店中陈列公司产品形象的建设，进行统一、整齐、合理、规范的产品形象陈列，可按公司统一标准。积极针对终端促销、培训定期安排上岗及上样跟踪和销售补进工作。有公司具体负责人负责制定终端布置标准。

促销活动的策划与执行主要是在销售中进行，提升产品淡旺季的销售量，促进公司产品的市场占有率。第一严格执行公司的销售促销活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促销活动，灵活策划调整一些销售促销活动。主要思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品及市场资源优势，突出活动重点的策划优势与劣势。

服装品牌的竞争在某些人看来依旧是浅显的广告战、价格战、渠道战等等，但是他们忘记了企业运营的本质。不论一个企业的资金实力有多强也不论他的资源有多深厚，那一切资源的操纵者始终是人！红酒行业这些年一直追求服务的差异化，那么一个好的销售团队更是必不可少，传统的团队建设让很多企业精疲力竭，而且并没有发挥出团队的作用，拥有一个出色的团队在未来的女士服装竞争中才能够真正地决定企

业的兴衰。

团队建设：好团队是能让每一位队员都有归属感，而归属感的两大要素：一是要能在团队里面成长，二是能跟随团队有一份好的收入。具备这两点之后建立团队就要考虑到人力的合理利用，乱用不仅造成公司资源浪费，而且会影响到团队的成长与凝聚力。

团队建立分四个阶段，第一阶段：选取销售核心人员：区域经理、区域经理负责开拓市场，并负责市场服务。第二阶段：团队管理，每一支团队都以区域经理为主，由区域经理负责工作调配与团队文化的建设。有力的执行公司产品的销售工作。第三阶段：团队培训分为公司培训与区域经理培训两部分，公司制定月度培训计划，培训公司文化理念、产品知识、专业知识、心态引导，销售经理每周负责培训销售技巧及对手优劣势分析，增加团队凝聚力。第四阶段：团队攻击力的形成，战利品来自一场又一场成功的战斗来获得。

反洗钱年度工作总结篇九

好的设计队伍是公司发展的核心，公司现有的设计团队缺少一个核心人物，现有设计人员过于自我，不能从业务的角度考虑业务的设计。改变设计人员设计技能及服务意识势在必行。

业务做为公司发展的命脉，有一个优秀的业务团队对于公司来说更是至关重要的，新的一年我们将建立一个3-5人的新业务团队，对这样的一个新业务团队进行完善的业务知识培训，在最短的时间里让我们的业务人员熟悉业务技能，充分利用现有资源尽的努力、及的限度开拓新的市场。通过一定时期的培养，将在这个团队中产生一名业务经理。

鉴于目前我们的终端老客户数量有限的情况下，在尽努力挖掘老客户潜能的同时，争取拓展更多全新的'客户，对现有潜

在业务进行分类，并将业务人员进行分组，鉴于目前业务上所存在的难度对业务人员进行专项培训，注重偏设计类的业务及vi设计等业务谈判力度，对市场进行分析，对一些需要全年设计服务的公司进行公关，争取能够谈成两至三个全年服务的公司，对于纯印刷类的业务不做为重点进行跟单。在第一季度做好人员的培训及市场铺垫工作，增强业务人员的工作信心及团队和合作能力。从第二个季度开始，每个业务人员制定月工作计划，并给每个人制定业务任务。跟据业务的特点，在每一个时期对潜在业务进行重点谈判。

做市场开拓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，学习对于每一个业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员业务方面的生命力。适时的根据需要调整业务人员的学习方向来补充新的能量。对于我们产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是每一个业务人员要掌握的内容，知己知彼，方能百战百胜，每周都应组织业务人员对本周所谈的业务进行分析、分类，并进行一些实战演练，让每一个业务人员熟悉业务谈判的技巧。培训每一个业务人员的电话谈判及上门洽谈技巧，做好成单、跟单工作。

第一个季度，以市场铺垫及提高业务人员为主，并利用公司现有水媒体资源对公司的知名度及设计业务范围进行宣传，对现有老客户进行感情培养及业务挖掘，通过各种渠道或展会大量收集业务信息；第二季度做为业务的发展重点期，有较多的展会及很多单位将会有宣传设计业务的需求，加大电话量、上门谈判的数量，争取多出单出好单。第三个季度前期是业务淡期，充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期让业务人员组成一个强大的客户群体，跟据市场规律，联系如月饼包装类的客户，为后期的成单做好铺垫；第四季度做为业务发展的重点期，利用双节效应，加强客户谈判力度，为完成全年制定任务做最后的冲刺。

通过对接下来工作的规划和有效的执行，相信在接下来的时

间里，我们的工作效率将会获得更大的提高。