

最新艾灸个人工作总结 每天工作总结(通用8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。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。

艾灸个人工作总结 每天工作总结篇一

提要：确保在校学生每天一小时体育运动的全面实施，加大在活动中所需运动器材的经费投入，保证学生每天一小时校园体育活动的开展。

1、活动的开展。

2、加强督促与检查，联合班主任检查班级广播操的质量，并进行评比；联合任课老师督促学生认真做好眼保健操。

3、加强体育活动的安全保障。定时进行器材设施的检修；活动计划的制定、活动内容选择、活动场地的布置与划分、活动过程的组织与管理、卫生方面的医务监督，都应严格把关，预防意外伤害事故的发生，确保学生在活动过程中的健康安全。

4、体育活动课由体育教师按照规定组织落实，年级组长、班主任老师协助管理。

六、丰硕的成果

1、学生体质健康合格率达95%以上。

2、代表普陀区参加上海市学生运动会羽毛球比赛荣获初中组团体第七名；上海市中小学生阳光体育大联赛冬季长跑比赛荣获初中组团体总分二等奖；上海市阳光体育大联赛桥牌比赛初中男子组团体总分三等奖；上海市阳光体育大联赛围棋比赛初中女子组团体总分三等奖等殊荣。

3、3.18艺体展演内容丰富多彩有武术长拳、舞狮、舞龙、太极拳、太极扇、刀、枪、棍的大型活动方阵的展示。

艾灸个人工作总结 每天工作总结篇二

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将x个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过xx家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近xx家;渠道客户掌控力为8%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有x个品种□x个品规。对这些品种，

我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到--9%之间，在县级市场的普及率达到5--8%，之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我们的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2. 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的

保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

4 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能对客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

1. 重塑营销中心的角色职能定位。在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

艾灸个人工作总结 每天工作总结篇三

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要来源□xx电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为xx电脑授权维修站；xxxx打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这

部分的利润xxx万元;多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元;其余网络工程部分xxx万元;新业务部分xxx万元;电脑部分xxx万元, 人员工资xxx—xxx万元, 能够完成的利润指标, 利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的`客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会, 内部互相学习, 互相提高, 努力把xxx公司建成平谷地x计算机的机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建

设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，与时俱进。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交

给我们的各项工作任务，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模、品种、有性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

艾灸个人工作总结 每天工作总结篇四

在工作中我一直兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量，保证了施工合格率100%。在工程中我主要从事施工管理及项目管理工作，在这些施工中，我强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。在质量管理上我把加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任做为施工过程中的重点，这样保证了施工各道工序质量合格，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每到工序受控。同时加强了施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强了过程质量控制，对创建优质工程起到了推动作用。

在成本管理上，在施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到了工程投入量最小，同时加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，

保证了长周期运行。在工程进度管理上针对__项目由于工程期紧，任务量大，材料设备不到货的情况下，为确保控制点施工任务按时完成，我精心组织，搞好施工准备，实行周计划管理，以日保周，以周保月。合理划分施工阶段，采用平行流水作业法施工。

在强化安全管理上，在公司及项目经理__领导下针对__项目施工作业时间长、现场施工环境负责，立体交叉作业频繁等特点加强施工现场安全管理工作，强化施工人员自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过配合安全员的安全教育，增强施工人员的安全意识和自我防护能力；通过齐抓共管，营造施工人员关心和支持安全工作的局面，从而切实保障人员安全和项目的安全施工，使得项目无出事故地按期完成。

上述是我一年来所从事的主要工作情况，但我从事或介入的其他工作还有很多：在__项目施工期间，多次配合项目经理__在与厂方人员就关于项目施工事宜的处理。在我所从事的各项工作中，都能尽职尽责，积极思考，不断学习新知识，全面、终合的考虑工程施工，圆满的完成了领导所交给的各项任务。作为技术管理工作者，在今后的的工作中我将以百倍的热情迎接新的挑战，继续完善技术发展体系，强化技术创新能力，形成以高、大、精、尖为核心竞争力的技术差别竞争优势，逐步建立完整高效的技术发展体系，形成各项目统一技术管理，分级实施，目标考核，相互支持，资源共享的技术管理体系。

一年来，在公司及项目领导的指导和帮助下，虽然作出了点点成绩，但也存在不足。本人在理论知识上存在不足，学习不够，虽有一定的进步，但在深度和广度上还需继续下功夫。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求

自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。在各位领导的亲切指导下，在同事们的辛勤帮助下，自己通过不断努力，虚心学习，使自己的理论知识在这个世界形势多变的大环境下得到不断的充实。为了使工作做的更出色，本人制定工作学习目标，加强个人技术理论学习，以此提高工作水平，并适应新形势下本职工作的要求，扬长避短，以饱满的精神状态来迎接新的挑战。取长补短，向其他同志相互交流好的工作经验，争取年的工作更上一个新台阶。

透视过去一年，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，但我却必须面对现实，不仅仅要能工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样有效提高施工质量、改善施工方法、加快施工进度，加强项目施工管理！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训。

艾灸个人工作总结 每天工作总结篇五

张宝平

一、制定科学、系统的培养计划，明确方向、目标。

青年教师的培养是教育教学质量可持续发展的关键环节。为此制定科学、系统的培养计划，明确方向、目标是首要任务。首先要抓好教学基本功，因为教学基本功是完成教学任务必须具备的基本条件，把教学基本功转化为课堂教学能力，就会有效地提高教学质量。其次是着重提高专业技术及教学水平。提高青年教师准确把握课标、正确处理教材和灵活运用教法的能力，全面提高青年教师素质。课堂教学功力是一项综合功力，也是教师应具备的一项主功力，为此学校每学期开学初都要制定切实可行的工作计划，帮助青年教师明确方向。

二、常抓不懈，促其钻研。

每学期开学伊始，我校教导处就安排学初听课表，安排时，校长、主任都做了慎重的考虑，本着督促、帮助、提高的原则，周详考虑，合理安排，通常在开学初全体青年教师，全面听课，了解老师们对教材的理解和施教情况；再检查他们的备课和作业批改情况。学期中，是全校性的观摩课和探索课，由学科带头人、骨干教师展示课、示范课，这些活动的开展，促进了教师教学水平的提高。不论是什么样的上课、听课活动，青年教师们都踊跃参与，课后进行讨论与小结，并做认真的记录。通过认真的执行听课制度，全体青年教师能认真备课、上课，深入钻研教材、教法与学法，教学水平逐年提高，青年教师迅速成长，形成学校教育教学中坚力量。

三、在“学”字上下功夫

学校除指导青年教师学习教育心理学理论、现代教育技术、先进的教育思想及教学方法，使他们更新教育观念，了解未来教育发展趋势。同时安排青年教师参加各级各类校内、校外培训，使青年教师的事业心、责任心、师德水平不断提高。

1、实施“老带新”结对计划

“老带新”，“以优带新”，“以学促新”等方式，带动整体教师队伍业务素质的提高。通过骨干教师对青年教师的跟踪培训，即指导备课——听课——评课——总结等环节，推进青年教师的业务水平的整体提高。

通过师徒结对活动，让青年教师尽快掌握基本的课堂教学组织程序与方法，引导青年教师尽快打造高效课堂。

学校聘请名师为导师促进其专业成长。每年学校为其提供外出学习的机会，努力提高专业研究水平。采用强化听课、案

例剖析、公开展示等形式，切实提高各层面骨干教师的教学水平与成熟程度。

通过此项工作的开展，各学科涌现出一批成熟型教师，积极向区级骨干教师、学科带头人靠拢，为骨干教师的成长提供适宜的土壤，广阔的舞台。

四、在“研”字上求实效

2、在反思上下功夫。在教学反思中提高教师的教育教学能力和专业化水平。

五、取得成绩：

青年教师工作责任更强，工作热情更高，教育教学理论水平和教学能力明显提高，无论是月教学工作检查还是平时督查、抽查、随堂听课、家长和学生评教都反映良好。每位教师的汇报课，都能深钻教材、了解学情、设计教程，精选教法、撰写教案、苦练基本功，充分运用现代化教学手段，全身心投入课堂教学，教学效果好，得到大家肯定和好评，达到了预期效果。汪莉老师工作勤奋，能吃苦耐劳，由于他能从严要求，积极上进，教学效果好，在全市公开课竞赛中获得一等奖，深受师生好评，王小蓉获市级公开课一等奖选送省优质课又获二等奖。赵宜宜老师服从工作安排，勇挑重担，既当班主任，工作一直是勤勤恳恳，毫无怨言，深得学生和家长的信任。何平平老师多次上出公开课，效果一次比一次好，受到学生欢迎；鲁艳萍工作严谨、细致，管理井井有条也受到了学校领导和师生们多次好评。学校多人参加凤县教育局举办的青年教师演讲赛活动，新课程标准考试等活动悉数过关，并有多人获得一、二等奖。

艾灸个人工作总结 每天工作总结篇六

1、即将过去的xx年，我局先后多次积极参加省、市开展的专

业档案培训，也组织开展了全区专兼职档案员的业务培训邀请花山区档案局张桂霞老师为我区各中小学文书档案进行业务培训，及社区档案业务培训。我局认真学习有关档案法律法规，经常到区民政局、卫计委、招标办、区环保局及xx区属中小学等单位进行档案业务指导。

2、今年5月份完成xx区境内xx年婚姻档案2416件收养档案1件，接收xx区卫生和计划生育委员会出生医学证明214件，接收区委办xx及xx年文书档案2245件，接收区政府办xx及xx年文书档案4504件，接收会计凭证716卷、会计账簿68卷、会计报表38卷，接收审计档案159卷，目前档案馆藏量68902(卷)件，其中民生类档案5189件。积极加强档案数字化建设，提升档案服务效率。因我局(馆)条件有限，我区婚姻档案原件直接移交给市局，馆内只有数字化副本。

3、今年我局投入6万元经费将馆内部分档案进行了全文数字化扫描。

4、今年7月份我局配合区人大开展了重点工程档案执法检查，通过实地查看了地下管廊安装及荣博佳苑三期安置房建设，随后又查看了项目所涉及的相关文件资料，在之后的汇报会议上武局长对上午所查看的现场及资料提出了一些存在问题，使我区档案工作规范化水平得到近一步提高。

5、今年11月份，由市档案局杨局长带队，先后对xx区1个镇及区属4家单位、1个小学、1个高新区进行了档案行政执法检查。督查组从档案室的基础建设、设施设备、档案整理规则、档案安全管理等方面进行了现场查看，最后集中反馈检查重存在的问题及整改意见。

艾灸个人工作总结 每天工作总结篇七

工作总结是对自己在上一个时段对工作的总结，通过总结来

判断自己在工作上的不足之处。

从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是非常不错的，虽然502店是屈臣氏的a类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。分析：一是竞争劣势，之前502店我们的陈列位置不是很好，在男士区域，加之背对美津植秀，美津中晚班基本促销都保持在5个人以上，她们拉人是非常的厉害，相比较我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置，本周一502店调整了陈列位置，我们位置调整为东西主通道位置，虽然是西边第二个端架，但相比较以前的陈列位置还算是非常不错的；三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，进步不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训老师驻店支援，一是暂时补位，二是带动起长促的销售积极性，形成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率(100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才可以办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺)。现老顾客对于护肤品点单率较高。

本周因回公司开会，无培训安排。元月4号进行全体员工培训会，包括培训老师。培训内容为：1、产品知识重点点位培训；2、销售技巧提炼培训；3、重点问题汇总培训。

本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。这周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较理想；671虽然从c区调整为a区，但因此通道较窄，我们陈列位

置不易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

下周工作计划

一、 完成周销售计划；

二、 与门店协调沟通周末活动安排；

三、 门店位置跟进；

四、 团队凝聚力的锻造(现在有长促、中班、培训老师，人员结构多，团队凝聚力打造不容忽视)。

艾灸个人工作总结 每天工作总结篇八

九月渐渐离去，跨入金秋十月，我们营销工作迎来了一个黄金月。首先还是把九月份的工作总结好吧，在总结的基础上制定好十月份计划，让我们的营销工作更加顺利。下面是给大家带来的九月份营销工作总结，欢迎阅读。

1、 9月份北大销售部共实现销售4台，其中解放卡车2台。江淮和悦1台、江淮悦悦1台。远远没有完成公司制定的销售任务。

2、 进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不间断的市场走访工作，收到的效果良好。经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。

3、 本月实施了多次延吉市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。特别是在阿里郎的美食节车展上成交了江淮悦悦1台。取得了明显的效果。

4、 本月由于汽博会的举行，公司的客户进店数量又出现了

下降，导致江淮汽车的销量不断下滑。不过由于延吉高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到最低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在北大店面的形象问题上。很多客户还是不知道我公司经营江淮汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、本月公司商品车资源(江淮悦悦、瑞鹰、和悦)等资源严重不足，始终没有到货，尤其是悦悦车型，时间跨度太长。迟迟不到车，会严重影响销量。另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。长此以往，势必使公司受到损失。

一. 主要业绩

9月号15到9月30号，16天的时间共销售9万多，划平均近6000，虽然只有9万多，但是浅秋这个品牌在连云港的口碑非常不错。在这短短的几天里面，回头客特别多，不仅回头还介绍她的朋友来。

二. 主要体会

1. 新店开张，公司的活动力度很大。
2. 价比较合理，一般工薪阶层都能接受。

3. 穿过浅秋为顾客对浅秋的评价非常高。这些都是一批忠实的老顾客。

4. 以往羊毛衫给人的印象，样式都是很古板，颜色老气，没有什么新花样，大同小异。浅秋以轻柔淡雅的设计风格，给顾客一种眼前一亮的感觉。所以浅秋能在这短短的16天中一下提高了销售业绩。

三. 需要沟通完善

1. 通过观察可以发现，不论什么品牌，一家好的专卖店，其店员肯定是得到了充分的激励，具备昂扬的斗志。这种激励肯定是通过内部的奖惩机制来完成的。因此，给销售人员制定了奖励制度，希望在这个方面公司能给予支持和理解。其实奖励并没有多少，但是他可以激发一个人的动力，有了动力就有销售，有了销售就有了营业额。

2. 很多顾客都在问你们家的vip只是打折吗?没有别的活动，比如积分或者返利，我们都是说现在是刚开业，只是打折，以后会有一些会员活动的。其实我们也不太清楚，虽然只是小问题，但希望能给予解答。

现将9月份工作汇报如下：