

个人创城工作总结汇报

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

个人创城工作总结汇报篇一

尊敬的各位评委，同事们大家好！

第三季度在区域营销部的正确领导和帮助下，本季度里各项工作都取得比较理想的成绩。以下是本人第三季度的述职报告，请大家审查。

首先，各指标完成情况：

(1) 10月-12月销售量分别为744.26件、891.36件、1026.37件，分别完成计划的102.5%、96.89%、100.2%。

其次，工作措施：合理分配，正确引导，奖惩分明，不断创新。

(3) 本季度重点培育品牌完成情况非常理想，主要离不开每月的《协议供货执行措施》的严格执行，在措施的执行过程中本着“奖惩分明”的原则进行对按要求积极完成重点培育品牌计划的客户进行奖励（双喜，芙蓉王，中华）等，把完成较差的客户扣除掉的畅销烟用来奖励完成好的客户，做好公平，公开，并在每月派发给客户的协议表上公布奖惩客户名单，充分调动客户的品牌培育积极性。

(4) 当前卷烟销售过程中，到存在的问题是需求满足率低：

部分客户未能按平均数的要求报烟；公司货源投放不均匀客户不清楚当日投放品牌种类及数量导致乱报瞎报，使需求满足率大打折扣。在加强引导客户合理报烟的基础上，取长补短大力推行“网络信息服务计划”利用网络“电子邮件”给客户发送“卷烟日投放计划表”来提高需求满足率，并得到了部分客户的大力支持，如某某镇的某某，某某等20多个客户表示积极参与，这项作为今后半年的一项重点来抓，力争在通过半年努力把辖区需求满足率提高到60%（35%）。

营销服务：本季度严格按照《客户经理工作手册》及《客户精细化服务方案》要求，对辖区160户新老零售进行优质，用心的客户服务，并通过服务工作来提高客户对公司的满意度和支持度，100%的明码标价标签覆盖率，97%电子结算成功率，充分体现了客户对我们服务工作的认可。

我们团队有两名优秀的组员，在平时工作过程中我们本着积极沟通、合理分工、协调合作、共同进步原则，积极协助市场经理工作，按时按质，高效的完成部门主管交办的工作任务。为部门的建设，公司的发展贡献微薄之力。团队没有最好，只有更好，我相信我们的团队会越来越好。

- 1、继续加强学习，主动转型，迎接挑战；
- 2、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新；
- 3、加强组织协调能力；
- 4、全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。

以上是我本季度的述职，不正之处请大家批评指正。谢谢。

个人创城工作总结汇报篇二

在公司领导的带动下，在全体成员的帮助下，我紧紧围绕成

品物资仓储工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作，提高工作效率，较好地完成了各项工作任务，现就自己的一年工作作简要总结。

加强思想政治学习及专业知识学，提高政治素质。主要学习公司相关精神，物资管理、计算机操作、工商管理等知识，以求不断提高自身素。

5. 做好仓库管理工作，尽可能将库内打并整洁，及时除理烂袋，根据情况整理库房，并积极向5s管理靠近。

一是继续加强理论学习，牢固树立“服务是第一位”的观念，

二是继续加强业务学习，积极争取参加各类培训班，做业务上的行家能手，提高工作效率，使工作再上新台阶;三是账目方面，我要努力学好计算机为以后的企业资源规划(erp)等网络管理做好充分准备。

面对领导及同事的期许，我满怀信心，相信在成品组在师玉平主任的领导和同志的帮助的下，我一定能把工作做得更好，名副其实地成为一名永不落伍的成品保管员。

4. 外购料管理力度不够。到现在为止，还没有一套接受的品质指标，什么指标该接收，什么指标不该接收，做不到一目了然，为使用及退库带来了一定的隐患，也希望不要为外购料加上太多的朦胧意味。

希望以上问题能够引起相关注意，困难是绊脚石，更是前进的基石，在努力发扬优点的同时，更应该学会改进不足，知耻而后勇，相信在大家的共同努力下，成品管理一定会再崭新姿。

个人创城工作总结汇报篇三

你们好，我于9月15日至9月25日赴福建出差，现将我出差过程的建议和感想向上级领导作一个整体汇报。

时间：9月15日至9月25日

地点：漳州、厦门、泉州、莆田、福州

任务：

- 1、了解市场需求
- 2、了解市场相关产品价格
- 3、拜访、搜集客户资料

（1）出发的第一站：厦门

在去厦门的第一站旅途中，在中转站衢州被查，铁路局的警官叫我打开皮箱，问我里面又小又长的是什么东西（一路上被查了四次），解释了好长时间，他们看了我名片并检查救生衣后才放行。到达厦门时已是下午5点，还没算是天黑，我便开始湖滨路走了一圈，和喜玛诺的陈太太谈了一下，他们主要做渔具的，而且是喜玛诺专柜，一般不做其他品牌，她介绍我到前面两家店去看，后来在夏禾路口的陈总经理（厦门市海通船舶材料有限公司）那里呆了一下，聊了我们的产品，他们有意向要做套头和信号，但目前还没有单子，待回复；我离开去询问了另外两家渔具店，并向他们介绍我们的产品，但很少用到救生衣，防护服价格太高，他们不易接受。第二天早上我到思北路口的天虹商场找了家专门做户外用品的northface专柜，他们的导购经理陈先生和我聊了一番，起初是看了他们的产品，并询了价格和他们的市场的销路，市场不是很理想，而且价格比我们的高（1780元/件左右），面料

也比我们的厚而好，接着我就引荐我们的产品，但他们不做贴牌，我只好出来。我去了轮渡区找了水上派出所的林警官，他们说不用到救生衣，介绍我去轮渡海上客运中心找了技术部的邱主任，但他们目前也没需要，就是需要也要几件，一般都是找物资部供应站买的，而且他们在购买客船时就有的，又介绍我到新四海船舶物资有限公司找了销售科陈经理，但他们主要由林丽惠小姐主办，由于是下班时间，我介绍了我们的产品后，留了画册就回来了，他们很喜欢我们的产品，特别是腰带，希望能提供其他产品的价格参考以便询价。

（2）出发的第二站：漳州

在漳州市香港路，那里渔具店比较集中，漳州豪益渔具店、漳州太公渔具店、阿伟渔具店等，我跑了一早上，但效果很低，钓鱼服和防雨风衣价格太高，一般都没人消费，所以我又开始了旅行。

（3）出发的第三站：泉州

到泉州中心客运站时，原本以为那里的市场会很好，但比想象中还差，我在东海滨城跑了一下午，那里有个公安边防，我问了他们有无需要，一句话就说我们的救生衣多的像米，后来找了救生筏检修站的刘经理，他们都用泡沫的多，有需要时联系，我留了画册。第二天转向晋江市区，希望在那里可以开发市场，但很多渔具店和船舶公司都不需要，扫兴的又买了莆田的票。

（4）出发的第四站：莆田

去莆田的路上，我给了莆田渔业船舶检验局的宋开平局长打了电话，希望他可以帮助我，引荐一些客户，但很失望，电话中回复我说：你来了我们也帮不了你，再说救生衣我们很少用到……之后我又去了三江口镇，在那里跑了一些渔具店，意向和上面所碰到的渔具店一样，价格太高，而且在市场上

没有竞争力。我只好买了福州车票。

(5) 出发的第五站：福州

到福州汽车北站时，是下午4点多了，下着雨，我用下雨的时间打听市场。当地的人都说，做救生衣的最好去闽江（台江区）那里推，我得知信息，找了旅馆住了下来，好好休息。第二天，在南街、东街、旗汛口、道山路口、古田路等访问了几家大型户外店，如：我在南街的东百集团商场找了“探路者”和“哥伦布”，他们的前台让我去找导购经理谈，我又去法海路找了“探路者”周小姐谈了，并介绍我们的产品，和他们的相比较，我们在他们基础上多了救生的功能，但无论怎么说，都无功而返；接着找了“福建等高线”的陈高辉经理，谈了好久，还是没意向，我们的市场定位太低，而且面料、设计风格，品牌营销等都跟不上市场，所以在谈到做oem时他们更不想，他们说，我们有自己的品牌和厂家。于是我又找到了花鸟市场，那里是渔具店比较集中的地方，可在那里很多店主说没用这产品。

第三天，我去了台江，访了很多家消防救生店，船舶器材店，也谈了一些意向客户，他们在信号方面很感兴趣，但市场已被东台的做了很乱，其中黄妹卿老板当即就下了一个样品单，第二天宝中船舶的李振恩总经理也有了询盘（待跟进），之后去了福建八方海上客运有限公司和翁迎平副总谈了许久，对我们的产品很满意，但目前还没需要，介绍我去找珠海的客船造船公司，也给了电话。之后去了马尾区，和马尾造船厂的郭德星经理谈了许久，还是没意向，叫我去找主办的林仁侠先生，由于当时比较晚，我只好离开。

在福州的第四天，我一早就去了马尾海事局，刚好是上班时间，没有预约，也不知道找谁，我找了保卫科，谈了一下，他们不肯让我进去，我留了画册，也打开了我们的样衣给他们看，有一个人，看上去是管事的，但没意向说要，保安让我不要站的门口，我也管不了那么多，拿起一件套头穿在身

上，好多领导陆陆续续来上班，都看着我，他们也看了画册，我没多想，就离开去了东南造船厂，找了供应科的王经理，打了电话，他们暂时没意向，让我留画册在门卫，稍后联系；我又找到益通船舶工程有限公司的黄华明总经理谈，他们想做我们的代理，但具体情况待和负责销售的李永新经理谈，事完了，我又去了福州中船贸易有限公司找到了张永海总经理的太太谈，他们说这事跟张总谈比较好，我又留了画册，后来张永海总经理给我打了电话，说要我们提供一份价格表，如果价格在市场上有竞争力的话，希望能与我们合作。就这样，我离开了马尾，到福州市区找了张功权经理，他们是福建省投资开发集团有限责任公司，对我们的气胀式自动防护服很有意向，主要用在水上风电平台，但要等几位主要领导人来商议洽谈，下周会有结果。先订几件试用，如果效果好，日后会大批量的订购，并希望把我们的产品介绍给海上运输队总公司。谈完后，他用车送我到车站，很晚了，我本想买到温州的车，但出来这么多天，虽不言累，但一直跑户外店的话，没多大效果，便先回公司，作一份详细的营销计划，对市场进行分析再出去。

通过这次市场调研，从多家户外店和渔具店了解到的情况，他们做的是品牌，而且在市场上已经有定位，不想与其他厂家做贴牌，也不想代理。虽然他们的面料、做工和设计方面比我们的好，价格也比我们的要高出两到三倍，在防水、透气、休闲等功能上，我们的气胀式自动防护服明显超出他们的性能，有一定优势，很多人不理解，也不知道怎么使用，由于我们的产品刚刚在市场上起步，还没上市，在品牌营销和产品定位上，我们要进一步的完善，追求更好，分析产品在市场的需求，有针对性的向客户推销，这样我们就会和其他牌子一样，有销路，有市场。公司的其他相关产品，在此次市场调研中，和客户交流后，他们有意向要做我们的代理，希望厂领导也考虑，出行一部可行性的销售代理方案，以便将我们的产品在国内市场开拓发展起来，巩固市场销售渠道和终端客户。

特此报告

20xx年9月26日

业务员：

个人创城工作总结汇报篇四

“工作”这个词被巧妙地接受了。作为一个大学毕业时间短的学生，社会经验和工作经验都比较匮乏，所以我要比别人学的多，问的问题多，付出的努力也多。在公司里，我深深感受到的是领导的无微不至的关怀，同事团结互助的能量，工作中认真务实的作风，让我受益匪浅，为我走向正确的人生道路打下了良好的基础。

第一，学习业务知识，做好工作

学习是一辈子的事。我是电子商务专业的，几乎是工程材料的开始，所以一开始就盲目，给我的岗位学习造成了很大的障碍。后来在领导和同事的及时指导下，加上我深入的感性认识和学习，逐渐对工作的性质和内容有了很好的适应。万事开头难，我有个好的开始。我相信我以后的工作会很顺利，进步会很明显。

第二，理论联系实际，在实践中成长

我们的理论知识再丰富，最后也要回归实践，因为工作本身就是实践的。

罗马不是一天建成的。经过实践的积累，我在工作的各个方面都取得了明显的进步。每次遇到困难，都会虚心求教。事后总结自己，不断完善方法。虽然目前还不成熟和粗糙，但我会以后的工作中继续体验和提高。

第三，加强思想文化建设，提高综合素质

作为公司新人，我也将是未来的生力军，感觉自己肩上的责任很大。公司领导经常教我们学习更多的知识，参加各种活动，锻炼我们各方面的能力，提高自己的素质水平。

平时保持看书的习惯，看中国古典名著和一些励志书籍。书籍是人类进步的阶梯。我从书里得到的东西太多了，我自己的进步和充实都是因为书。

经过这一阶段的工作学习，我感触良多，收获也不少。尽管取得了一些进展和成就，但在某些方面仍然存在一些不足。比如创作工作思路不多，个别工作不够完善，需要在以后的工作中改进。今后，我将认真学习各项政策、规章制度，努力将思想觉悟和工作效率全面提升到一个新的水平，为公司的发展做出越来越大的贡献，为个人的提升创造更多的空间。

忙碌与收获，疲惫与快乐，成了心曲的主旋律，永远被听到，被期待。对我来说□xx年的工作是难忘的，也是对马厩印象最深的一年。工作内容的转变，结合一系列工作思路和方法的适应和调整(包括工作中的适应和心态上的调整)，带来的是累的感觉，收获的快乐也掺杂着累。

一、公司过去一年的工作业绩

(1)正确处理苦乐、得失、个人利益、集体利益的关系，坚持敬业诚信。经过一年的学习和锻炼，我们在工作中取得了一定的进步，认真研究了别人的长处，改变了自己的不足，虚心向领导和同事请教。

(2)在过去的一年里，我对自己提出了严格的要求，始终以平实的包容、愿意付出、默默无闻为自己的标准，始终注重严谨、细致、踏实、踏实、努力。在工作中，用制度和纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司的规章制度，尊重领导，

团结同志，谦虚谨慎，主动接受各方意见，不断改进工作。

二、工作中的不足和今后努力的方向

(一)发扬艰苦奋斗精神。面对监管事务复杂、任务繁重的工作性质，我们不怕吃苦，主动另谋高就，眼、口、手、腿勤快，积极适应各种艰苦环境，磨练意志，在繁重的工作中增长才干。

(二)弘扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，广泛阅读，在学习书本的同时注意收集各种信息，广泛吸收各种营养；同时，注重学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论基础、辩证的思维方法、正确的思想观点和脚踏实地的工作作风。努力做好工作，树立办公室良好形象。

个人创城工作总结汇报篇五

乡党委高度重视此次推荐评选工作，明确乡党委及乡计生办组织负责推荐评选具体工作，同时要求各村两委要以此次推荐表彰活动为契机，把表彰活动与巩固和扩大创先争优成果结合起来，在全乡范围内形成学先进、赶先进、争作贡献、争当表率的良好局面。

按照通知要求，乡党委组织组下发了《关于评选全县首届劳动模范和先进工作者的通知》，要求全乡各村两委严格按照推荐程序、有关要求、名额分配、推荐范围及推荐条件，认真组织实施推荐评选工作。

特此报告

XX乡委员会

XXXX年XX月XX日