

最新市场营销年中工作报告总结 中学学校工作报告(模板5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

市场营销年中工作报告总结 中学学校工作报告篇一

一年来，兰陵县第九中学在县教体局的正确领导下，以“强基础、创品牌、树形象”为目标，以提高教育教学质量为核心，以加强教职工的师德建设为重点，以狠抓学生的行为习惯养成教育为着力点，把提升教师专业水平作为学校持续发展的增长点，夯实发展基础，完善工作机制，提高管理效能，团结带领全体教职员工埋头苦干，锐意进取，学校各项工作都呈现出稳中向好的发展势头。

一、2020年工作总结

（一）完善工作制度，树立良好工作导向。进一步推进依法治教、依法治校，健全完善科学规范、行之有效的学校管理制度，特别是修订、完善了《优秀班集体评选办法》和《教职工综合量化考评方案》，确立了教学质量在评价考核过程中的核心地位，在学校上下树立起“用工作实绩说话、不让老实人吃亏、不让干工作的人吃亏”的良好工作导向，引导广大教职员工干事创业，争创佳绩。

扎实开展推门听课和转转课、研讨课、汇报课、示范课等课堂教学活动，着力推动教师提升驾驭课堂教学的能力，积极构建有效课堂，向课堂要质量。

组织全体教师开展大家访活动，先后家访3000余人次，对学生进行深入了解，做到家校合作，共育共赢。

（四）加强队伍建设，努力提升师资水平。以提高教师的师德修养为核心，本着“教育质量和师德师风两手抓”的原则，完善师德考核机制，规范教师从教行为。制定了《兰陵县第九中学教师十条禁令》，从意识形态、工作作风、体罚学生、推销教辅资料、工作日饮酒、从事第二职业等方面对教师的日常行为提出了明确要求，为加强教职工师德师风建设树立了标杆、划定了红线。围绕提高教师工作积极性，将师德表现作为量化考核的重要内容，对师德表现较差的教职工实行一票否决，取消当年度评优树先的资格，年度考核不得确定为优秀等次，引导教师爱岗敬业、无私奉献。组织带领全体教职工到拓展基地开展团建活动，提高了教师的团队意识，有效增强了凝聚力和执行力。

定期对学生进行心理健康教育，有力地促进学生健康心理素质的提高，从源头上消除了因心理不健康所产生的不安全现象。

专列预算资金，为全体教职工购买人身意外伤害保险，为广大教职工增设一道健康屏障。三是加强工会组织建设，多方筹措资金，落实职工福利待遇，保障师生合法权益。

35岁以下的新教师共75人，占教职工总数的60%，年轻教师缺乏教学经验，教师专业化水平、教学能力都亟需提高。二是生源基础差。我校学生基本上来自于周边农村和学校驻地村庄，学生行为习惯差，学习态度不够端正，家庭教育环境缺失，学习目标不明确，成绩相对较差。三是教育教学质量与先进学校相比还有很大差距。虽然初中部和小学部的成绩位列县内同类学校前列，但是与第一梯队的学校相比还有明显差距，教育质量还有很大的提升空间。

三、下一步的工作计划

积极推进课堂教学改革，提高课堂教学效益；

突出加强师德建设，增强教师队伍的凝聚力和战斗力，团结带领全体教职员工扎实工作，逐步提升学校的知名度和美誉度。

第一、加强教师队伍建设。建立和完善师德建设考核制度，把师德表现作为教师年度考核、职务评聘、评先评优的重要内容。设立青年教师成长共同体、名师发展共同体和骨干教师成长共同体，吸收不同层次的教师加入相应的社团组织，引领职工抱团发展，共同成长。加强对教师的培训教育，加强与师范院校和先进学校的交流沟通，积极参与上级主管部门组织的各种培训活动，多方面、多角度、全方位提高教师的业务能力和水平。扎实开展各种形式的校本研修活动，夯实教学基本功，推动更多的教师向名优教师的行列迈进。

第二、积极培育德育特色。继续抓好对学生的养成教育，培养学生良好道德素养。充分利用好班会和课下时间，适时地对学生进行思想品德教育、法制教育、礼仪教育和心理健康教育，用好的行为习惯来引领学生、用积极的生活方式来感染学生，用充满激情的话语来激励学生，提高养成教育的针对性和实效性。强化学校德育特色建设。以沂蒙精神进校园为抓手，加强学校党支部、团队和少先队组织建设，开展以“每周唱一支红色歌曲、每周讲一个红色故事、每周观看一部红色电影、每学期阅读一本红色革命书籍、每学期参观一个爱国主义教育基地”为主要内容的“五个一”活动，为学生健康成长补足精神之钙。推进家校共建工作不断迈上新台阶。积极开展“家长陪餐、家长进课堂”等活动，认真听取家长对学校工作的意见和建议，融合家长智慧，扎实提升办学水平。

抓好培优帮困工作，建立优生和学困生档案，实施承包管理、跟踪帮扶，促进学生整体提升。

按照疫情防控常态化的要求，扎实做好新冠肺炎疫情防控和学校卫生工作；

进一步完善各项安全应急预案，精心组织防震、消防、防踩踏等各种安全演练，提高学生应对突发事件的能力，为师生筑牢安全防线。

第五、着力打造办学特色。大力实施课题引领战略，围绕“以传统文化为根、以红色文化为魂、着力培养学生家国情怀”的办学思路，把红色文化和中华优秀传统文化渗透到各学科的日常教学中，促进红色文化和中华优秀传统文化在我校生根发芽、落地开花，从小就在学生心里种下爱国、爱党、爱家的种子。

乘风破浪潮头立，扬帆起航正当时。在今后的工作中，我们将站在新的起点上，不忘初心，加压奋进，砥砺前行，撸起袖子加油干，努力把第九中学建设成为特色发展、群众满意的品牌学校，为兰陵教育事业的科学发展贡献自己的力量。

中学学校工作报告

中学自查工作报告材料

中学工会工作报告

中学团代会工作报告总结范文

市场营销年中工作报告总结 中学学校工作报告篇二

伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，自然是不会变，这段时间的工作我们非常努力，好好总结并写一份述职报告吧。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧！下面是小编收集整理销售市场营销工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大

家有所帮助。

尊敬的各位领导、各位同事：

你们好！

我于20__年3月27日加入公司销售部，并于20__年4月1日被任命销售部销售经理，和公司一起度过了3个月的光阴，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

销售部主要是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通、根据业务发展需求，积极拓展新业务领域为主、协助公司其他部门做好业务支撑为辅助来开展工作。前期通过我获得的每一个任务、每一次沟通，都让我获得了宝贵的经验。为和客户建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为客户服务，是以帮助客户为主，本着“坚毅诚信创新激情责任”的原则来开展工作。在工作完成的情况下，不仅要满足客户的需求，也要得到我们应得的利益。而且通过我们的产品、我们的服务、我们得热情，赢得客户的信任。取得下次合作的机会。就像公推直选前后，我担任世纪城公推直选炒作小组组长，组员将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是信息速递化还是信息质量、数量，依然能够坚持用心、用脑去做。20__年7月—12月的工作及任务已经确定。所有的计划都已经开始运作，我一直都坚持如果遇见问题，能解决的问题带着解决方案上报部门，不能解决的问题以最短的时间上报部门商议解决。

在下半年的工作中，我将以“想象力、创造力、亮剑精神”为中心，做到充分利用业余时间，无论是在维护客户关系方面，还是在销售策略方面，采取多样化，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。把学到的理论与客户交流相结

合，多用在实践上，用不同的方式方法，让自己找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。让自己的能力、素质都有提升，锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

我相信拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最重要。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。通过这段时间的工作，我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然会发展壮大的一种趋势。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我个人的全部力量。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。崭新的明天，崭新的祝福，崭新的期待！

尊敬的各位领导、同事们：

自从__年1月3日__汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭！

一开始我司销售部和售后部加起来共计不到__年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢！

能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、销售主管职责与管理能力

（一）销售主管的职责

- 1、管理销售活动，促使完成销售目标。
- 2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。
- 3、管理所有展厅环境及其活动。
- 4、要致力于销售部的盈利。
- 5、主要监督销售部全体职员。

（二）销售主管的自我定位

- 1、销售主管应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

（三）销售主管管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着__规定的工作服，佩戴工牌及__标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。

在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”！无论

是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，__轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上__专用地毯。

展车前后必须悬挂__车辆型号或是__公司。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

（四）销售主管的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

（五）作为销售主管，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得成绩，就必须成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。

作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今

后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

谢谢大家！

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

20__年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜，现在我就来对这一年的工作情况做一下简单的述职。

销售岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为_支公司销售岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时还要处理好与市公司财务部门的工作。销售岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。销售岗位是公司业务发展的桥梁，做好销售工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不

让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对_保险公司的热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

谢谢大家！

各位领导：

大家好！我是__，我的工作职责是__，一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

- 1、订单的落实：针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。
- 2、合同审核归档及销售代表提成预算：随时掌握合同履行情景，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。
- 3、做好一系列销售服务工作：根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。
- 4、各种售后服务报表的整理：各种售后报表（发货明细、产品库存，回款明细等，）
- 5、做好退货产品的跟踪落实：退货的产品根据实际情景，分析原因，对退货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。
- 6、客户回访工作：根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改善计划：

- 1、有些细节性的工作要加强：要求我在今后的的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们研究现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高：繁忙的事务性工作，要求我继续调整工作思路，保证工作有条不紊，同时每一天的工作要有计划性。

3、对新产品的学习性需要加强：此刻开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自我的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

谢谢大家，我的汇报完毕。

尊敬的各位领导、同志们：

你们好！

我被任命__公司销售主管以有一段时间了，此刻我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和提议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块能够说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮忙下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一齐。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自我，按照公司的要求，较好地完成了自我的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都给自我在创新，发现问题，解决问题。此刻差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自我巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，

三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。此刻售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一样，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。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，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。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是应对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为公司创造了上千万的销售业绩。在那种情景下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情景下导致了一房两卖，这给公司领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给公司带来很大的损失，这点也是以后我们要异常注意的。此刻的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原先的不懂到此刻的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自我也有了必须的认知。从当时的无所适从到此刻的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不明白说些什么资料，每一天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可此刻的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

市场营销年中工作报告总结 中学学校工作报告篇三

通过对军训期间师范专业女生体成分和心功能的动态监测，观察军训期间女大学生的体成分和心功能的变化，并分析总

结其变化规律，对军训疾病的预防和军训效果的提升起到积极的作用。本站小编在此整理了20xx年中学军训工作报告，希望大家在阅读过程中有所收获！

我校军训工作以科学发展观为指导，紧紧围绕国家人才培养战略和国防后备力量建设的需要，贯彻全国学生军训工作座谈会精神，落实“”时期学生军训工作要求，融入社会主义文化建设进程，践行北京精神，谋长远、打基础、，科学统筹，按纲施训，落实制度，严格规范，严谨细致，提高质量，搞好服务，确保安全，在校党政领导班子的关心支持下，在西城区中学生国防教育中心支持帮助下，圆满完成了各项教学训练任务。取得了显著效果。

一、主要做法：

1、领导重视、周密计划。

学校领导历来都十分重视学生军训工作，今年更是将军训作为开学初的头等大事来抓。军训前，学校领导就军训的生活、物质保障和安全等方面工作，召开了军地协调会，认真的研究军训中的有关问题。主持制定了《军训工作方案》，成立了以校领导为组长军训工作领导小组，为军训工作做了充分准备。在军训期间，校长关心军训进展，多次深入一线检查指导，询问并解决实际困难，针对存在的问题，及时提出具体要求，给全体参组以精神鼓舞，对军训所需要的物质、器材都给予了及时地解决。在开训动员和会操总结大会上，学校主要领导和分管领导亲临现场检阅，并作重要的指示。这些都充分体现了领导对整个军训的高度重视和十分关心。

2、严格要求，科学施训。

坚持“严格要求、严格训练”，保证了军训的严肃性，同时注重科学施教，变被动为主动，从学生思想教育入手，针对当代中学生“娇骄”二气较重与“个性”强的特点，采取严

格施训与学生实际相结合，通过科学管理的方式，突出重在育人的根本目的，使学生以饱满的热情投入到军事训练中。在训练场上，顶烈日、冒酷暑，一站就是好几个小时，有的脚肿了仍坚持训练；有的同学中暑休克，仍带病坚持到训练场为教官和同学们端茶送水。许多教官在训练中嗓子都哑了，仍坚持在第一线；有感冒发烧的教官也坚持带病训练。从教官身上，同学们学到了军人吃苦耐劳的优良传统和无怨无悔的工作作风以及无私奉献的高尚品质，看到了和平年代子弟兵艰苦奋斗顽强拼搏的精神风貌。短暂的军训生活使同学们和参训官兵结下了深厚的友谊，军训结束时，学生和教官依依不舍，互赠纪念品，请教官签字留念，场面十分感人。

3、精心施教，强化养成。

军训期间，各级教官认真负责，大胆管理。从早上起床到晚上熄灯；从训练场上每个动作的操练到室内卫生的整理统一；从日常生活到课余文体活动，处处都有教官们和班主任辛勤工作的身影。教官在训练中身先士卒，吃苦耐劳，姿态端正，军容严整，要求同学做到的自己首先做到，在训练间隙，深入到每个宿舍，帮助整理内务，明确室内陈设秩序，并利用课间休息检查宿舍的内务卫生，从着装、仪容、纪律、礼节、举止、室内东西摆放等细微方面一点一滴地要求，班主任每天晚上组织学习校规校纪，利用早操督促检查内务整治。基本上到了知与行、说与做、练与养，训与用的统一。同学们服从命令，听从指挥，积极配合，在军事训练，行政管理，内务卫生、安全稳定方面的明显成效。

4、密切配舍，保障到位。

为了确保军训顺利进行，军训领导小组及时组织协调了相关事宜，做到有难必解，有困必助，时时刻刻为军训工作创造便利条件。

5、宣传鼓动，激发动力。

为了奠定军训的思想基础证，加大了宣传力度，教育全体参训人员提高对军训重要性、艰巨性、困难性、必要性的认识，夯实训练的思想基础，最大程度地开发训练热情。校、处二级分别召开了工作会和动员大会，主要领导和负责在不同场合和时机都提出了要求和希望，使大家明确了军训的重要意义、主要目的、具体事项和明确要求，统一了思想，提高了认识，进一步增强了工作的责任性、主动性、紧迫感和积极性。通过大会动员、队列评比竞赛、评选训练标兵和内务先进宿舍、建立光荣榜、黑板报宣传、现场口头动员、拉歌调节训练气氛、领导深入训练场表扬鼓励、班主任跟班教育督促等行之有效的形式，使学生认识到军训是增强组织纪律观念，增强集体凝聚力，提高个人综合素质的重要途径。在明确认识的基础上，最终百倍的干劲、正确的态度、饱满的热情全心身地投入训练。

二、工作收效：

1、深化了国防教育，增强了国防观念。

在军训动员中，就这次军训的目的和意义进行了教育，大家明确军训的一个重要目的在于增强国防观念，进行爱国主义，集体主义和革命英雄主义教育。军训中，通过教官们的言传身教和着意灌输了部队的光荣传统和军事常识，同学身体力行地体验部队生活，接受军事熏陶，熟知军队建设，培养军人作风，潜移默化地树立了热爱人民军队，关于国防建设的思想意识，支持参与国防事业的观念不断得到强化。

2、是掌握了队列动作，培养了组织纪律性。

队列训练是这次军训中最重点内容。同学们都感到这种生活虽然苦、累、紧，但有意义，锻炼人，很充实。在训练中所表现出了姿态端正、军容严整、作风过硬、礼节周到、令行禁止、雷厉风行、行动紧张、态度严肃的军人形象，服从意识、集体观念、协作精神、友爱思想、和谐理念和组织纪律

性都不同地得到了强化，为今后的教学管理和校纪校规建设打下了坚实的思想基础。

3、是磨练了意志，增强了体魄。

大家发扬了“流血流汗不流泪，掉皮掉肉不掉队”的团队精神。在骄阳烈日下，顶着酷暑进行摸爬滚打。遇到困难毫不畏惧，受到轻伤不下火线，面对苦累能够忍耐，把军训麻磨砺自己的难得的机会，聚精会神的学，勤奋刻苦的练。很多人腿困了、腰酸了、声哑了、甚至晕倒了，却不叫苦、不喊累，不言悔，继续坚持到底。通过队列训练既练“形”，更练“神”既练技又练体。体魄更强健，意志更顽强。

三、几点体会：

1、只有服从和服务学校建设发展的大局，必须紧紧依靠校领导的正确领导，必须把各项工作做深做实做细，不放过任何一个可能出现问题的细节。这样才能保证整个工作健康、顺利、有效地开展，才能取得预想的成果。

2、依靠各部门的密切合作、学校和基地双方的互相支持、关人员的积极参与是军训取得成功的组织保证。军训工作涉及到各个部门、军地双方、各类人员之间的关系，牵扯到方方面面的力量。胸怀大局、协调关系、主动配合、团结协作显得特别重要。

□领导重视 周密安排

为高质量完成今年的新生军训，切实提高同学们的基本军事技能，增强了国防观念和国家安全意识。学院党委非常重视，成立了以谢友祥副院长为团长的军事训练团，负责军训的筹划、准备及实施工作。为了完成今年的军训任务，武装部在暑假期间多次与承训部队——梅州市武警支队的领导联系沟通，协商军训事宜，并着手制定《嘉应学院20xx年新生军训计划》

和各项准备工作，做到有计划、有准备。承训武警部队抽调专门力量，进行了具体分工。军训期间，学院领导及各系领导都非常重视，深入训练场检查、指导军训工作。如江南校区管委会各职能部门高度重视，各司其职，密切配合，确保军训工作的完成。又如：体育系、外语系、化学系、财经系、教育系、土木工程系等分管领导冒着炎炎烈日，每天跟随在训练场协助教官抓好训练，极大地鼓舞了军训人员的热情。在每天的具体组织上，双方领导都把一天所需的训练场地、器材等方面做好协调，明确分工，周密安排，严密组织，确保了军训工作的顺利开展。

2、严格训练 保证质量

按照《高等院校军事训练教学大纲》的要求，科学施训。共完成了15个教育训练日，其中军事训练84课时，军事理论教育17课时。严格训练管理，是提高军训学生军事理论、军事技能和身体素质的根本途径，也是学生实现军训“掌握基本军事技能知识，增强国防观念，集体主义观念，加强组织纪律性，激发爱国主义精神”的根本保证。针对这次参训学生的特点，为保证军训质量，做到四严：一是严格教官的示教。从教官的自身形象、教学等每个环节，从严要求，严格把关；二是严格对教官的要求。这次军训的教官，是经过武警教导队严格筛选，把能力强，政治素质好、工作作风过硬的人员抽调到这次军训中当教官；三是按训练科目的安排实行劳逸结合，采取军事训练与军事理论教育、国家安全教育，室内与室外相结合的方式。在训练之余，各教官还教同学们唱一些革命歌曲，并组织同学们拉歌，既调动了训练积极性，又活跃了气氛，既增强了团结精神，又营造了健康向上的娱乐氛围，达到了劳逸结合的效果；四是严把质量关。为确保军训质量，严把质量关，训练中，每位教官把自身所学的本领，灵活运用到训练之中，并根据学生领会动作强弱等特点，采取分层次进行训练，帮扶相结合。并针对检查、军训中发现的问题，及时进行讲解，逐一过关，从而保证了军训任务按质按量的完成。

3、严格管理 提高素质

在整个军训期间，严格按照《高等院校军事训练教学大纲》的要求，做到严格管理、严格要求、严格训练，确保了军训期间安全稳定。一是注重抓作风、纪律培养。依据各项管理手段，加强了同学们的队列作风，增强了同学们的组织纪律观念，培养了同学“一切行动听指挥”的意识，达到训管结合，培养作风的目的。二是建立了新生军训考勤表。每天出操前进行点名，登记出勤情况，没有特殊情况不得请假。从训练到日常管理，教官们都严格按照军训的要求办事，上面要求做的就坚决做好，不符合要求的事坚决不做，增强了同学们的时间观念。三是严格训练场的管理。从军训的第一天开始，不管是在训练中还是在休息期间，不管是晴天还是雨天，都严格要求，做到准时出操、准时训练、准时休息、准时收操。四是统一了内务。组织同学们整理了内务，统一了标准，并进行了检查评比，规范了同学们的内务秩序。

4、训练刻苦 成效显著

这次军训，时间比往年长，增加了5天的训练量，而且气候比较炎热，同学们对所学的内容都比较陌生，但每一个同学都能端正训练态度，把这次军训当作一次学习提高自身素质和锻炼自我、挑战自我的机会，安下心来训练，静下心来带着问题思考。白天，在高温的训练场上，在火热的太阳下面，同学们发扬了不怕苦、不怕累的精神，每天一身汗。晚上，还撰写军训心得。同学们在军训体会中写到“军训是一次提高国防知识和增强自身素质的好机会。通过军训，我们的精神面貌焕然一新，我们的爱国热情为之振奋，我们的意志倍加顽强。军训就像一条鞭子，时刻鞭策着我们前进，军训又像一把尺子，时刻规范着我们的行为，军训更像一盆火炬，时刻照耀着我们的前方。”“自军训以来，我深刻地感受到军队生活的快乐与艰辛，意识到军事训练的重要性，认识到国防力量对国家安全和社会稳定的重要性，这次军训锻炼了我的意志和毅力。”同学们普遍感觉是：苦中有乐，累中有

笑，学到了许多课堂上学不到的知识。有的同学身体不好仍带病坚持训练，不拖后腿；有的同学为了不影响班里的荣誉、系里的荣誉，自己加班加点训练，这种训练劲头，在军训中处处可见，蔚然成风，一直坚持到最后。就是由于这种精神，这种风气，这种激情，大大地激发了全体同学的军训积极性，为安全、胜利、圆满完成军训任务奠定了坚实的基础。

5、保障到位 扎实有效

强有力的保障是圆满完成军训任务的重要一环。为了让军训人员精力充沛，以饱满的热情投入到军训中去，一是各保障人员服务意识强，军训团成员经常深入训练场检查指导，特别是武装部领导坚持每天深入一线检查协调军训工作，保卫处全体同志全力以赴！

一、统一领导、目标明确

本次军训在校军训工作领导小组的直接领导下，结合本校实际，以规范国防教育，提高学生的国防意识和观念，磨练学生的意志，锻炼体能，增强克服困难的意志、毅力，增强学生的集体主义观念和组织纪律性，进一步带动校风建设，促进班集体建设为目的，开展了卓有成效的工作。

二、军训活动安排

由校长和部队首长作军训动员报告，讲清军训定义和意义。指出了军训是我校高一新生入学的第一课，是素质教育的重要内容，是国家人才培养的长远战略目标和国防后备力量建设的需要。军训的目的就是要培养学生的组织纪律观念、集体主义观念，发扬中国人民解放军的优良传统和作风，培养敢于吃苦，不怕困难，勇于奋斗的精神，磨练同学们的意志，锻炼身体、增强体质，为高中三年乃至一生的学习、工作和生活奠定良好的身体基础。提出了军训的要求，服从管理、听从指挥，统一要求、步调一致，严明纪律、刻苦训练，小

事不请假、不缺席，不迟到、不早退，全程参加、符合要求。

从16日起至23日，全日进行常规军事训练。训练分班进行，要求分步骤、循序渐进，每一个动作要领都要准确、到位、规范，落实到人、逐个纠正。班主任老师全程跟班、做好教育工作，发现问题及时解决，对训练有困难，接受能力差的同学给予帮助和指导，对某些对军训认识有问题的同学进行说服教育，对怕苦怕累，有人为情绪的同学做好耐心细致的思想工作，并在军训过程中，开展人与人，班与班的丰富活动，激励先进、树立标兵，充分发挥榜样的作用，带动后进同学共同进步。

在军训过程中，结合常规行为规范及法制教育。政教处召开电视班会，提出常规要求，并召开一次新生家长会，通过学校和家长的共同努力，规范学生行为，形成立体教育网络；聘请新浦区检察院杨君武同志来校做法制报告。

学校还创办了五期军训简报，及时汇报军训开展情况。实行军训常规检查制度。检查内容包括仪表、服装、考勤、稿件、纪律等。

军训结束后进行了会操表演，并对军训队列会操情况进行了评比，评选出先进班级和军训先进个人。

三、保障工作落实到位

军训工作领导小组根据军训的要求，制定了一整套规章制度，包括纪律制度、计划要求、请假制度等。军训期间，班主任与教官全程跟班，及时掌握学生的训练、生活和思想状况。学校与部队领导、教官达成一致：一定要对学生高标准、严要求，提高军训的质量，支持和密切配合部队教官严格管理，以保证学生军训的高效率。同时，学校多个部门协同配合，为军训提供有力的后勤保障。医务室负责学生的安全问题，即使处理由于身体问题而引起的各种意外事故，确保训练安

全;总务处负责教官生活、保健,安排好学生生活训练用水,为训练提供优质的全方位的服务;学校给予足够的军训经费,为军训提供了可靠的物质保证;部队选派优秀教官,部队首长亲自过问,多次到训练现场指导工作,为训练优质高效提供了人力上的保证。

四、训后总结到位

- 1、召开阅兵式及军事会操表演、比赛。
- 2、召开总结表彰大会。
- 3、召开一次新生家长会。
- 3、各班组织受训学生召开“军训归来话收获”主题班会。
- 4、组织出版一期“军营生活专刊”。

总之,新海高中将本着与时俱进、改革开拓的精神,不断探索研究学生国防教育工作的新思路,为全市中小学的国防教育事业做出更大的贡献!

市场营销年中工作报告总结 中学学校工作报告篇四

为摸清中央企业“家底”,核实中央企业资产质量,推动企业执行《企业会计制度》和做好企业业绩考核、绩效评价以及国有资本保值增值工作,我委决定从20xx年9月起,有步骤地组织中央企业开展清产核资工作。现将《中央企业清产核资工作方案》印发给你们,请结合本企业实际认真执行和落实,并将工作中有关情况和问题及时上报。

中央企业清产核资工作方案

为了适应我国国有经济管理体制改革和国有资产监督管理的需要，认真贯彻落实《企业国有资产监督管理暂行条例》，摸清中央企业“家底”，核实中央企业资产质量，为中央企业执行《企业会计制度》和做好企业业绩考核、绩效评价以及国有资本保值增值工作创造条件，国资委决定从20xx年9月起分期组织中央企业开展清产核资工作。

一、清产核资工作目标

(一)全面摸清中央企业“家底”，如实暴露企业存在的矛盾和问题，真实、完整地反映企业资产状况、财务状况和经营成果，促进提高企业会计信息质量。

(二)全面清查核实中央企业各项资产损失情况，并根据国家清产核资政策规定进行处理，促进企业解决历史遗留问题，为执行《企业会计制度》创造条件。

(三)通过对中央企业所属事业单位清产核资工作，核实事业单位资产、权益等状况，规范中央企业会计核算和财务报告制度，促进真实反映企业经营实力。

(四)全面清查核实中央企业所属境外子企业各类资产、负债和所有者权益，规范境外企业财务监督管理和财务报告制度，促进加强境外国有资产监督管理工作。

二、清产核资工作安排

(一)前期准备(20xx年6~8月)。在对中央企业进行调查排队基础上，提出中央企业分批开展清产核资工作计划，制订《中央企业清产核资工作方案》、《国有企业清产核资办法》及相关配套制度，并下发工作文件、报表和工作软件。

(二)工作部署(20xx年9月初)。对中央企业清产核资工作进行工作部署，明确领导组织和办事机构，落实清产核资工作任

务。各中央企业明确或建立相应的组织或办事机构，制定切实可行的工作方案，做好组织动员工作。

(三)业务培训(20xx年9月)。计划组织2期中央企业清产核资工作培训班，培训中央企业清产核资工作人员，具体讲解清产核资工作政策、制度和办法及清产核资报表和软件。

(四)组织实施。分批组织中央企业开展清产核资工作，全面完成账务清理、资产清查、数据汇总上报等主体工作任务，全部工作于20xx年10月结束。

三、清产核资清查时间点

(一)20xx年前已申请执行或已执行《企业会计制度》的有关中央企业，按照财政部规定的有关工作要求，做好有关资金核实工作，直接向国资委申报资产损失处理，可不再组织清产核资工作。

(二)申请20xx年执行《企业会计制度》的中央企业，清产核资主体工作时间为20xx年9-12月，资产清查时间点为20xx年12月31日，全部工作于20xx年3月底结束。

(三)申请在20xx年或20xx年执行《企业会计制度》的中央企业，清产核资主体工作时间为20xx年1-6月，资产清查时间点为20xx年12月31日，全部工作于20xx年10月底结束。

(四)总公司设在港澳地区的中资企业和其他特殊情况企业清产核资工作另行商定。

四、清产核资工作内容

(一)账务清理。指以清产核资资产清查点为基准对企业母公司及其所属企业和事业单位的各类帐户、会计凭证、会计账簿以及企业内部资金往来和借款情况进行全面核对和清理，

做到账账相符、账证相符、账表相符。

(二)资产清查。指对企业各项资产进行全面清理、核对和查实。重点做好各类应收及预付账款、各项对外投资、账外资产的清理，以及企业有关抵押、担保等事项的核对。

(三)价值重估。指对企业账面价值和实际价值背离较大的主要固定资产和流动资产按照国家规定方法、标准进行重新估价。

(四)损溢认定。指依据国家清产核资政策和有关财务会计制度规定，对企业申报的各项资产损溢和资金挂账进行认定，并对执行《企业会计制度》预计损失进行确认。

(五)资金核实。指根据企业上报的资产盘盈和资产损失、资金挂账等清产核资工作结果，依据国家清产核资政策和有关财务会计制度规定，组织进行审核并批复准予账务处理，重新核定企业实际占用的国有资本金数额。

(六)完善制度。指企业在完成清产核资工作后，认真分析在资产及财务日常管理中存在的问题，提出相应整改措施和实施《企业会计制度》计划，逐步健全和完善各项规章制度，巩固清产核资成果，防止前清后乱。

五、清产核资工作组织领导

中央企业清产核资工作，由国资委统一领导、统一组织、分步实施，有关清产核资的重大问题由国资委研究决定。各中央企业具体组织所属企业、单位开展清产核资工作。

(一)国资委负责中央企业清产核资工作部署，制定清产核资规章制度和工作方案，对企业清产核资工作及中介机构审计工作进行督促、指导和核查。

(二)中央企业应结合企业自身实际情况，成立清产核资领导小组，并指定内部有关机构或成立临时办事机构，具体负责组织实施工作。

(三)中央企业所属事业单位、境外企业清产核资工作要按照中央企业清产核资工作统一部署和要求开展，具体工作实施按其财务隶属关系组织进行。

六、清产核资工作要求

(一)中央企业清产核资工作应认真执行《国有企业清产核资办法》等制度规定(另行下发)，做到全面彻底、不重不漏、账实相符，切实摸清“家底”，保证清产核资工作结果真实、可靠。

(二)中央企业在清产核资工作中应坚持实事求是的原则，如实暴露存在问题。对清查出的各项资产损失均应按有关要求取得合法证据或具有法定效力的经济鉴证材料，不得虚报、瞒报。

(三)中央企业对清出的各项资产损失和资金挂账，应认真清理、分类排队、查明原因，根据企业实际情况，依据国家清产核资政策和有关财务会计制度规定，认真研究提出处理意见。

(四)中央企业经批准财务核销的各项不良债权、不良投资及实物资产损失，要建立“账销案存”管理制度，认真加强有关管理工作，组织力量或成立专门机构继续进行清理和追索，避免国有资产流失。

(五)中央企业通过开展清产核资，如实反映企业所属单位在经营管理中存在的矛盾和问题，对资不抵债难以持续经营的，应在认真调查研究的基础上做好分类排队，依法予以合并、歇业、撤销、出售和破产，加快推动企业组织结构的调整，

促进提高国有资本总体运营效益。

(六)除涉及国家安全的特殊企业以外，中央企业清产核资工作结果须委托符合资质条件的社会中介机构进行审计，并上报企业清产核资审计报告。

(七)中央企业在清产核资工作中，要指定专门机构和专人负责，及时将工作的进展情况、存在的问题、工作组织和意见或建议，通过简报、情况反映、专题报告或阶段工作总结等形式报送国资委(统计评价局)。

国务院国有资产监督管理委员会令 第1号

《国有企业清产核资办法》已经国务院国有资产监督管理委员会主任办公会议审议通过，现予公布，自公布之日起施行。

国务院国有资产监督管理委员会主任 xxx

20xx年x月九日

市场营销年中工作报告总结 中学学校工作报告篇五

在当下社会，报告有着举足轻重的地位，报告成为了一种新兴产业。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编收集整理市场营销工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

从20__年2月16日到行里报到距今整整五个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽

然我用最快时间融入了这个年轻的集体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

一、对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划抓紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

二、零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的. 扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在

筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

三、办公室工作方面：

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

这个月是感觉有点漫长的一个月，不知道是怎么回事，可能是中间发生的问题太多的原因吧！首先是拜访客户的时候自己出的一点问题，然后就是大兴旧宫着火的一件大事情，从而也导致我们客户对产品有点不敢下订单的意思！

总的在分析一下自己的业务，现在自己这两个月自己才做了50多万，还比不上别的的一个月的业务量呢！在好一点的就是还比不上人家的一个合同的营业额高呢！自己现在在第三梯队还是拿不到第一，更不用上上第二梯队了，那就是自己的一个极限了！在这几个合同中还有一个大立铣床，剩下的是一些有可能是之合作一次的客户也就是网上的客户。

自己的订的工作目标

自己订的工作目标没有完成，连公司规定的最底的任务都没有完成，是自己的工作上的一些怠慢，虽然是很努力了，但是还是做的不够好，只要做好了我相信终有一天我会成功的，就是只想不做是不可以，就算你想的再好，你不做就相当于什么也没有！

1、今年应该和去年比起来市场应该是好做的让人难以置信，但是自己做起来为什么还是感觉那么的费劲呢！就是自己就没有自己的客户群，开始就没有按照王经理的要求去做，就是一个月找三个有潜力的客户，现在够过去两年了，就是说是过了24个月了，在乘以3就相当于说是现在自己应该有72个客户在自己的手上，但是结果呢！没有几个！就是是72个客户自己维护的不好去掉一半那么现在应该还有36个客户吧！有吗？没有如果自己在现在有有潜力的客户有20个的话自己的生活将不会在愁了，有20个老板每个月都给你发工资自己还愁什么啊！还是自己做的不够好！

2、市场不一样

总结一下就是现在我们应该更好的更密切的观察市场的动向，

才能更好的掌握我们行业是形式！

提高我们自己的业务能力和自己本身的素质！其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好！做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力！

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（4）做好售前、售中、售后服务。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）、业绩回顾

1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

（二）、业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定

的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护）。且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

20__年对于__流通企业来说是困难多、倍受考验的一年。严峻的经济形势、艰难的行业困局对钢铁产业链产生较大冲击，钢贸企业在商海无涯苦作舟的环境中咬紧牙关，克服重重难关，终于在20__年末看到希望，同时对20__年的重新起航也赋予了更多的期盼。

回顾走过来的一年，笔者对钢贸流通企业所面临的艰难险阻总结了以下三点。

1、高库存、价格战、钢贸企业亏损普遍

上半年，钢材产能过剩明显，钢贸商去库存化压力大增，市场进入低水平同质化竞争和价格战，企业利润随即大幅下降，经营模式表现出明显的“速度效益型”特征。其中一级代理商普遍亏损严重，二三级钢贸流通企业受亏损拖累，歇业数量比往年显著增多。

2、现金流量供求不均衡，催生信贷危机

上半年，国内钢材市场供求矛盾突出，钢材流通行业现金流量供求不均衡，考验钢贸企业营运能力、盈利能力和偿债能力。随着企业常规规模扩张与信贷有效性下降之间的矛盾加剧，下半年钢贸商跑路现象频率大增，银行增强了对钢材流通企业信贷收紧，影响企业运营策略，并导致钢价长期缺乏弹性，市场波段操作的可行性偏低，企业盈利能力被进一步弱化。

3、企业低风险运营盛行

下半年，钢贸企业为管控企业风险，普遍采用了低库存、快进快出的运营方式，社会库存量得到了有效控制，连续4个月以上保持在低位。与此同时，冒进的价格博弈与赌行情几近偃旗息鼓，即使在4季度，随着经济复苏、“稳增长”政策陆续出台，钢贸企业运营更多的体现出务实性、低风险性，与螺纹钢期货的激进表现产生鲜明对比。

3、钢贸企业在经历了后经济危机的几番价格洗礼后，企业成长需考虑速度效益型和质量效益型两者兼具性发展，尽可能提高对行业乃至经济周期性风险的抵抗能力，增强企业免疫力。

总体来说，无论在任何时期，企业的运营并不是一帆风顺的，只有不断创新、完善制度才能长远发展。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会

到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不

断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的. 向着我的目标前行。

从20__年2月16日到行里报到距今整整五个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的集体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

一、对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学

习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

二、零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

三、办公室工作方面：

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢

整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。