

扩展活动方案(优秀5篇)

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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？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。

磅房工作上半年总结篇一

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xx营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大程度的提升。

x市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的

时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

1. 要进一步扩大生产规模，重点是扩大xx生产规模。
2. 要做好市场销售，首要的工作是全力做好xx的销售工作。
3. 要提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。
4. 要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。
5. 要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益。
6. 要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予的批评指正、指导和支持。

磅房工作上半年总结篇二

加大房地产项目招商力度，积极引进知名房企提高项目打造的质量和水平，进一步推动城市综合体、纯商业、纯住宅等房地产项目连片发展，提高宜居水平，推进我县房地产业转型升级。加强房地产市场形势研判，稳定企业和购房者预期，尽力缓解经济波动引起的下行压力，确保全年目标任务顺利完成。

在把好工程质量、专项资金和建设过程安全“三”的前提下，

加快工程进度，确保完成20xx年300套公租房项目分配安置和加快续建、新建公租房项目建设。通过在具体操作中设定不同的收入、住房申请条件、采用市场定价、租补分离、梯度保障的方式，实现廉租房与公租房并轨运行。廉租房住户审查不合格但符合公租房保障条件的调为申请公租房，有效解决保障房类型单一、“只进不出”等问题。

进一步完善全县棚户区改造项目计划，深入研究项目实施的稳定风险和可行性，加大项目资金争取力度和融资力度。充分借鉴“曹家巷改造模式”以及其他先进地区的经验和有益做法，结合我县实际，进一步完善和出台优惠政策，调动群众参与改造的积极性，切实改善棚户区群众居住条件。20xx年7月上旬，在完成xx棚户区改造一期项目已启动区域的模拟搬迁前期工作基础上，加快推进模拟搬迁协议签订工作，确保全年改造任务的顺利完成。

突破传统房产营销模式，谋求更加贴近市场、更加合理有效的办法深化城市营销和房产促销工作。重点以优惠促销、资源团购为切入点，突破xx县在内的西北市场的团购渠道，实现城市营销效果的化。借力我x重大节庆活动，集中展示精品房产，开通看房直通车，吸引更多人在我县购房置业。

完善全县房地产市场监管工作机制，推动建设、工商、税务、银监等部门联动，清理整顿房地产开发建设、商品房销售、中介服务机构的违规违法行为，严查各种违法违规行，规范房地产业开发销售及售后服务流程，重点加强预售资金监管、房地产广告发布、公示系统在线情况等监管，确保我县房地产市场有序运行。同时，建立健全物业管理长效机制。充分落实县级部门、辖区乡镇政府、社区（村）管理责任，通过以奖代罚的方式，激励各部门各乡镇参与物业管理的积极性和工作责任的有效落实；制定物业企业准入机制，严格物业企业资质备案及合同备案制，实现退出备案率达100%。

以推动部门联动落实促建工作任务为目标，以解决企业实际困难、促进房地产项目加快建设为重点，进一步提升政务服务质量，积极协调各部门落实解决房地产项目在筹备、建设、销售、交房、办证过程中存在的问题和困难，推进项目加快建设。同时，加强尚缘国际、成阿新城、水城学府等问题项目的稳定风险管控，积极协调、会同相关部门解决项目遗留问题，切实降低维稳压力和行政风险。

严格按照全县统一要求，不打折扣，不搞变通，认真落实第二阶段和第三阶段各项具体工作，把党风廉政建设和正风肃纪工作作为群众路线教育实践活动的重要内容。紧密结合房管工作实际，进一步用好“三视三问”群众工作法，建立健全群众诉求解决机制，实行台账管理、问题管理，大力解决密切关系群众切身利益的问题、联系服务群众“最后一公里”的问题等，着力建设一支为民务实xx的房管干部队伍。

磅房工作上半年总结篇三

xxxx年下半年□xx镇要在县委、县政府的正确领导下，全面贯彻落实县十三次党代会精神，明确目标，突出重点，自我加压，克难攻坚，砥砺奋进，奋力开创“十三五”的良好开局。

县“一创双优”总结表彰大会和政府办扩大会后□xx镇迅速召开党委会、班子会，传达会议精神，并组织机关干部认真学习县长的讲话。进一步统一思想，坚定发展信心，形成发展共识，凝聚发展合力，不折不扣的落实县委、县政府要求。进一步明确了发展定位、发展思路和发展目标。

发展定位：依托申新泰富国际商贸城，打造商贸流通中心镇；依托x国际医疗养老中心，打造休闲养老示范镇；依托濮清快车道生态屏障□xxx省道景观林带、濮范高速生态廊道与辖区内的滨河公园、街心公园、中心公园和即将开工建设的南园等，打造生态宜居新市镇。

发展思路：认真落实我县“六区并进”战略，突出融合示范区发展重点，积极对接、主动融入x新区，以城镇建设为平台，以项目建设和招商引资为重点，着力改善民生，着力维护社会稳定，实现科学发展，赶超发展，和谐发展。

工作目标：年内创建x省美丽乡村示范镇□xxxx年创建x省百强乡镇。

（一）做靓城镇，确保融合示范区出形象。一是突出规划引领，编制总规控规。结合市县总体规划和土地利用总体规划，编制xx镇总体规划和道路、绿化、消防、污水处理、地埋管网等专项规划，以及控制性详细规划。同时，强化规划监管，确保规划有效实施。二是完善基础设施，实施“一园一道四路”工程□x月xx日前启动南园拆迁工作□xx月底完成主体工程□x月底前开工建设马颊河自行车道□xx月底竣工投用□x月底完成顺河路主路面铺设□xx月份完成同兴路、永昌路修建，年内完成长安路提升工作，重新铺设人行道地面砖、安装路灯。同时，新建垃圾中转站x座、改造垃圾中转站x座。三是推进项目建设，实施项目xx个。申新泰富国际商贸城x月xx日前启动后续工程，年底一起完工；清华天河湾xx月xx日前完成项目一期配套设施建设；金豫花园xx月份完成外墙粉刷；金水湾小区x月xx日前复工，开始建设；海容花园年内完成x栋楼建设；南永固棚户区改造年内搬迁入住xx%以上；马颊河综合治理xx月底完成全部拆迁任务□x国际医疗养老中心xx月xx日前完成土地挂牌；骨伤病医院x月份开工建设；孙旧寨棚户区改造xx月份开工建设；年内完成南永固游园项目□x月底完成中石钢构和精成彩钢至x界的拆迁工作。同时，积极协调配合南水北调供水配套工程建设，抓好顺河沟、孙旧寨沟提升工作。

（二）强力招商，增强发展后劲。一是明确专人，靠前服务在建项目，争取早开工、早建设、早见效；二是跟踪推进派

亚尼尔大型电子仪表、油田采油撬装设备、三水科技、规模化厂房、丽男服饰x个亿元在谈项目，明确专人对接，争取早签约、早落地；三是落实“二分之一”工作法，围绕县产业集聚区食品、家具、环保三大主导产业，盯住国内外大型企业，主动走出去招大引强，力争年内招商引资突破xx亿元。

（三）做实民生，确保社会和谐。一是着力推进张村、南永固等美丽乡村示范村建设；二是持续加大民生投入，完善提升农村道路、文化教育、医疗卫生等民生项目，切实改善民生，和谐干群关系；三是打好脱贫攻坚战，实施精准扶贫工程，确保完成脱贫目标，让全镇人民享受发展成果，促进社会和谐稳定。

一是倾斜人力财力抓项目。成立xx街区建设指挥部，抽调精干力量，组成专项工作组，分包各个重点项目，一线工作，吃大锅饭，全力以赴推进重点项目建设。

二是健全机制抓项目。建立“草帽会”项目推进机制，每周召开两次草帽会，雷打不动。坚持和改进重点项目建设早餐会、午餐会、现场调度和周例会、月评比等项目推进机制，形成推进工作的强大态势。

三是细化台账抓项目。细化重点项目、重点工作台账，一个项目、一个班子、一套人马、一部台账、一抓到底。每周通过电子屏公示进度，实行动态管理，接受社会监督。

四是优化环境抓项目。对于敲诈勒索、强装强卸、封门堵路等干扰项目建设的行为，依法打击，狠抓反面典型，树正气，压邪气，营造宽松良好的发展环境。

五是强化督导抓项目。由镇纪委牵头每天督查机关干部作风，查各项制度落实情况，查工作人员在岗情况，查工作人员工作状态，查工作人员工作绩效；查办各部门不作为、慢作为、乱作为及违法乱纪行为；严格按台账节点督查重点项目、重

点工作进展情况。对督查结果，该表彰的表彰，该通报的通报，督正气，督干劲。

磅房工作上半年总结篇四

2、学习使用新中大库房管理软件及库房管理制度

3、做好物资材料出、入、存明细账，确保物资进出当日账当日结

4、做好库存物资的账、物、卡登记、掌握物资材料的动态情况

5、做好物资清查及月底库房盘点工作，及时与财务进行核对

6、做好各种单据报表的归档管理工作

7、定期对库房进行清理，认真做好库房的安全、整理工作。

1、接手后整理库房的各种资料，清查交接后的实物及各种材料，负责管理库房存放物资（包括材料入库和出库）对库房内物资的数量以及产品质量进行检查，对现有实物进行分类保存建立手工账本并存入电脑。

2、学习使用新中大库房软件，了解其软件的设置与运用，做好日常单据处理。

3、学习库房管理制度。

（2）对所购物资严格把关，拒绝验收或入库不合格物资；

（4）货到而发票未到物资，依据相关原始凭证及时办理暂估入库。

(5) 管理员根据出库单上数据取货，发货并确认；

(7) 销售退货，接到销售部门编制的退货通知书办理退货入库手续，并登记退货台账。

4、学习库房岗位职责。

(2) 负责检验合格的原、辅材料入库的管理；出库产品各种手续的办理。

5、出入库物资办理相关手续，见单发货，领用登记。

(2) 物资出库，审核信用手续；

(3) 库存物资出入库时，发现物质损坏现象及时制止并上报，对当日验收入库物资按类别固定位置堆放。

6、对所有材料必须建立手工账本，每次进、出库都及时记录，做到

账目随时与所管实物相符，且确保数据绝对正确。

7、随时了解库房的储备情况，有无储备不足或超储积压、呆滞和不需要现象的发生，并即时上报。

8、月末库房进行定期盘点，将物资一一盘点，确定各种库存材料的实际库存量；与电脑软件中记录的结存量核对，查明存货盘盈、盘亏的数量及原因并制作盘点表，报财务审查核对。

9、不定期盘点采用实盘实点方式，盘点时注意物资摆放，对物资进行整理，盘点后按要求做相应记录。

10、妥善保管原始凭证、账本及各类文件；各类单据分类保管存档。

11、定期打扫库房、整理堆放物资，及时检查火灾隐患，检查门、窗、锁防盗安全措施是否落实，保证库存物资完好无损。

12、禁止非库房人员进入库房，如需要进入必须予以登记方可进入。

13、库房内严禁吸烟和禁止明火。

14、做好本职工作，严禁监守自盗，损公肥私。保守公司秘密，爱护公司财产。

以上就是本人的工作计划与内容，不足之处请批评指正，本人也将抓紧这段时间认真完成此项计划，虚心学习库房的相关知识，提高自身能力，更好的适用岗位需求，实现企业与个人的双赢。

磅房工作上半年总结篇五

全面反映了公司的经营状况债权债务资本结构，为x年度的绩效考核经营责任目标考核工作提供了真实可信详尽的数据信息。财务部将根据公司领导的经营思路，不断累积经验，提供更加详尽的财务数据。

二多方协调及调整，科学编制x年财务经营预算。

环绕公司年度经营目标，制定和下达年度财务预算，持续推进全面预算管理工作。

三认真做好常规性财务工作。

财务部能够轻重缓急妥善处理各项工作，及时为各项经济活动提供有力的支持和配合，满足了各部门对财务部的工作要求。对日常的财务工作流程熟练掌握，能够做到有条不紊

理清晰账实相符。从原始发票的取得到填制凭证，从会计报表编制到凭证的装订和保存，从经济合同的归档到各种基础财务资料的收集，都达到了正规化标准化。收集整理装订归档，一律按照财务档案管理制度执行，深化了财务基础工作，使得财务部成为公司的信息库。

四认真完成公司日常各项财务核算工作。

严格遵守财务会计制度和税收法规，认真履行职责，严格按照公司有关规定程序和审批权限办理。每月能按时按质完成凭证编制复核，按时编制报送财务报表，及时反映公司经营状况。

五防范经营风险，特殊是防范税务风险。

促进公司稳健经营。建立了良好的银企关系和税企关系；定期与国税地税业务沟通，认真听取对方意见和建议，使工作能更快速更有效得完成。按时办理纳税申报，及时足额交纳各项税款。

六积极做好汇算清缴工作。

在规定的时间内向税局报送年度企业所得税纳税申报表，并汇算清缴，结清应缴应退税款。报送的资料包括年度企业所得税纳税申报表纸质资料和电子数据。

七有效开展成本核算，加强了对各项业务的财务监督管理。

对收入成本费用作专项检查，加强非生产费用和可控费用的操纵执行力度，不能超支的绝不超支，以提高公司经济效益，加强经济活动分析，提供各种数据给领导参考决策，当好领导的参谋，为公司发展出谋献策。

八加强应收账款的管理。

协助客服部做好公司的资金回款，操纵好费用，有效操纵应收账款的增长。

九完善财务部各工作岗位职责。

要求各岗位会计人员根据本岗位的职责要求，进行工作总结，岗位评述和认定，对各自的工作提出建议作出计划。这样，强化了各岗位会计人员的责任感，加强了内部核算监督，促进了各岗位的交流合作与团结。

下半年工作计划：

鉴于工作中存在的问题，在下半年工作中重点放在以下几个方面进行：

一积极参与企业经营管理，搞好公司财产物资的清查与盘点。

随着公司的发展蒸蒸日上，财务管理职能的日益显现，财务管理参与到企业管理的方方面面，使其更加符合财务制度规定，经得起各审计税务部门的财务检查。

二不断学习，以此提高部门员工的业务技能水平和法律意识。

随着各项财务税务的新规定不断出台，财务人员还需及时针对专业知识方面加强培训。尤其增值税企业所得税个人所得税等，财务部应多加培训，进行学习讨论，争取使企业利润化。将公司财务人员培养为不仅能够做好资金收付工作，还能够充分发挥财务管理的作用，增强独立解决问题的能力。

三迎接国税稽查的检查。

7 8月份，国税稽查将按计划对公司x年财务工作进行审计，针对敏感问题我部门先进行自查自改，确保提供的数据合理化，统一口径，提升会计信息报告精细度，保证审计工作的

顺利进行。

四完成x年预算初稿编制工作。

根据集团历年要求，在10 11月份会进行下一年度的预算初稿编制工作，根据公司的运行方式，结合生产实际，通过对公司的各项费用认真调研和测算做好初稿的编制工作。

最后，财务部的工作并非独立的，离不开各个部门的配合，期望在今后的工作中，大家互相支持，互相帮助，发扬兄弟人的精神，为完成下半年度的工作，为企业的经营目标的实现做出更大的贡献！

磅房工作上半年总结篇六

一、严格落实公司各项条款，加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在16年，公司将狠抓业务管理工作，提高风险管控能力。

二、规范和落实公司的服务条款，提高服务工作质量，建设一流的服务平台。我们经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务。在市场逐步透明，竞争激烈的今天，服务已经成为我们公司的核心竞争力，纳入我们公司的价值观。客服工作是这一理念的具体体现。在20--年里将严格规范客服工作，建立一流的客户服务体系，真正把优质服务送给每一位公司的客户。

渠道业务，深度拓展郑州市场，打好河南地市业务的攻坚战，有序推进，扩大和巩固河南市场占有率。3、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20--年在车险业务上要巩固老的渠道和客户，扩展新渠道，争取新客户，侧重点在发展渠道业务、车队业务

以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

4、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企事业单位，对效益好，风险低的单位重点公关，与单位建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20--年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

5、其他方面：深入抓好其他保险业务工作；加强与各保险单位的合作；积极参与各种保险的激烈竞争之中。

四、抓好队伍建设，做好员工和保险推销员工作，继续完善人力资源调配，为公司业务发展提供人力保障。20--年在员工待遇上，工资及福利待遇在20--年的基础上适当提高，同时计划为每个员工体检身体，每位员工过生日公司提供一份礼物，举办一些集体活动等，用的好人才，留得住人才，为16年的业务开展提供强有力的人力保障。

五、完善管理机制，强化执行力。今年将从制度入手，对公司的现有规章制度上、要求范围内进行修订和补充，完善以前没有完善的规章制度，使之更加符合公司经营管理工作需要。汇编成册后，发到每一个员工手中，认真学习。真正做到以制度管人，以制度办事，从而提高执行力度。20--年是全新的一年，有望通过我们全体员工的共同努力让公司进入一个全新的发展阶段。

公司下半年计划

(一)班级工作人员做到：

1、班级保教人员在思想上必须树立“安全第一”意识，做到工作到位，时刻注意孩子活动情况，不离开幼儿，并采取一系列措施，做好安全防范工作。

2、坚持每天晨检。保证幼儿不带危险物品入园，如有要收回。严格幼儿安全制度，预防烫伤、外伤、药物中毒，预防异物

进入耳、鼻及气管，预防幼儿走失。

3、保证教室的通风、干净，保证区角材料的安全、卫生，玩具定期消毒玩具。

安全教育周的计划

4、及时预防传染病的发生，保证一人一巾一杯。

5、加强幼儿点名工作，并做好记号，发现问题及时汇报，并及时打电话进行家访了解原因。

6、户外活动时，教师认真检查活动场地的安全性，及时排除不安全因素，确保幼儿安全，活动后不遗忘幼儿物品。

7、培养幼儿的自我保护能力，与家长密切配合，加强防范意识，让幼儿在有安全意识的基础上，时时提醒自己或他人注意安全。

8、严格执行幼儿园接送规章制度。把孩子交到其父母的手中。有特殊情况须拿来接人字条或有效证件。

9、午休时，组织幼儿安静入寝，提醒幼儿不蒙头、不俯卧、不吮吸手指头、不带玩具进寝室等。教师加强巡视，发现异常情况及时报告。

10、通过家长会及家园联系栏等向家长介绍对幼儿自我保护培养的重要性和培养方法，做到日常生活或带幼儿外出随机进行教育，并采取正面引导。

(二)在幼儿方面做到：

1、在加强常规方面，做到井然有序，要求幼儿自觉的排队洗手、喝水、小便等。

2、确保上下楼的安全。幼儿能做到不推拉、不跳台阶。

- 3、幼儿知道不跟陌生人走，不吃陌生人的东西。懂得不能随便离开大人或集体。
- 4、幼儿知道不将手放在门缝间、桌子间、椅子间、以免受伤。
- 5、户外活动玩大型玩具时，不推不挤，幼儿互相监督，拿器械时互相帮助，保证幼儿安全。
- 6、知道不能碰电插座等电器，玩剪刀时注意安全，知道正确的使用剪刀。
- 7、知道不把纸团、扣子等塞到耳、鼻里，也不能把异物放到嘴里。
- 8、教幼儿一些必要的消防知识，如：起火时，如何逃生，火警电话是“119”等。

以上是本班在安全方面的计划，各种活动将在在幼儿园一日生活、教育教学活动、游戏的各个环节中自然地进行，通过形式多样的活动帮助幼儿懂得自我保护的简单知识和方法，才能真正保证幼儿的安全。在今后的工作中，我们更会牢固树立“安全责任重于泰山”的意识，牢牢绷紧安全这根弦，防患于未然。努力营造一个稳定、安全、和谐的教育环境。

磅房工作上半年总结篇七

在将近2个的时间中，经过我们团队的共同的努力，使我们的产品知名度在湘潭市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

特对个人销售工作计划分析如下：

下面是我们新聘团队近2个月的销售情况：

.....

从近2个月的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在湘潭市场上分红险产品品牌众多，中国人寿.平安.由于比较早的进入湘潭市场，分红险产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

新聘团队是今年5月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有200个，加上没有记录的概括为270个，总体计算xx销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品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；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

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。

4) 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。

市场分析

现在湘潭市场分红险很多，但主要也就是人寿.平安.新华等.公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

市场是良好的，形势是严峻的。

在湘潭九华市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半是大有作为的半年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做九华这个市场。

xx下半年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的'失败。

在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品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；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

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。

4) 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。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。