

# 最新幼儿教师业务培训内容 幼儿园教师 培训计划(实用9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

## 林业工作总结报告篇一

为期27天的出差结束了,此次出差能够说收获颇丰,同时也认识到自我还有好多东西要学。

公司与客户是健康的共赢合作关系,正常情景下没有谁牵制谁,可是在众多客户中肯定会有部分客户为了种种利益,难为公司,不好好配合。做为公司与客户的桥梁,我们业务人员,首先在保证双方利益的条件下,拉近与客户的关系,让客户对咱既有顾及但又不失情面。人际关系是一门艺术,这方面我想在未来的路上我要细心体会。

这次出差,主要是进行业务交接,对我来说还要熟悉地方的种植结构、用药水平、人情风俗,以及每个客户和背景性格等等,反正一切信息都是有效信息。再都就是,自我对产品的了解把握,目前来说起码要了解产品种类、规格、价格以及每个客户卖的产品,库存等。再进一步要掌握每种药在当地的习惯用法。当然这些我要好好学习,这是最基础的。我说我此刻只懂了业务的5%,因为前面的路还很长,没走过之前千万别说自我懂了。

axx年的成绩大家有目共睹,公司在下边的名声还是不错的,来了不少零售商都有一些跟公司合作的意向,可是零售商有零售的缺点——量少且容易把市场搞乱。反过来说咱也不能

放弃作协一个有意向的客户，能够针对不对的客户，做一些适合的产品，尽量在产品差开的情景下增加销量。

b收到的名片该怎样处理在接下来的几天陆续与名片上的客户进行了一些交流，在此也做了一点小结，以备以后参考，毕竟刚入行业，刚接触业务。首先，初次给客户打电话要正式一点，要清楚的说出自我是哪家公司的，要问客户对自我公司及产品的了解情景以便进一步沟通，要问对方以前都做哪家的产品、是否有空缺，这样给自我的产品找定位的时候能够参考以前做谁的，卖的啥多。其次，等了解差不多了再推荐咱公司的产品，要多说产品的卖点，或都直接说自我的产品有品牌、有市场。最终，要把客户对公司的影响，意向做一个评价，确定是直接定下产品，还是面谈或者再电话联系。跟他们交流过程中要尽量引导他们跟着自我走，不能光让他打听咱公司的价格政策，要注意不能透露其它客户及公司听重要信息，等等。

与去年相比，今年咱我区域内有了大客户称没钱做咱的冬储，直接导致今年的冬储量骤降。目前各公司出价参差不齐，有些客户在观望，而有些客户确实没钱做。在这场战争中我还没看出谁胜谁败。因为明白的这几家客户定哪个公司的都有，我要做好的就是多跟客户交流把自我这片做好，多劝他快做咱冬储。预付仅有一个客户答应给打钱，说要等月底钱收的差不多了多打些。

要多询问潜在客户意向，尽早定下产品；发包装物的单子，把包装物这块清完；不定时的询问冬储预付情景，多点是点；熟悉产品，要做到了解产品规格、价格、使用范围、使用方法、每个老客户那以前放的货的种类。

做为新人，要做事严谨、凡事多想、多学多问、尽快充实自我。

## 林业工作总结报告篇二

20xx年x月x日20xx年x月x日

20xx-8-15

8月3日：从公司出发，做车往南昌。8月4日晚到达南昌，住宿。

8月5日下午从南昌去永修县，随推广代表下乡考察虫情，了解市场，找地。8月6日在立新县北徐村，调查虫情，大田药效试验。8月7日，上午到立新乡北坊村找试验地。

8月8日上午到立新乡北坊村进行试验，下午到北徐村调查药后2天结果。8月9日：上午去立新乡试验，下午去恒丰找地。

8月10日：上午去恒丰做试验，下午去立新乡北坊调查药后2天结果。8月11日：上午去恒丰找地，下午去北徐村调查药后5天结果。8月12日在立新，上午调查药后3天结果。下午坐车回南宁。8月13日下午回到南宁。

出发之前，江西反映的的虫害比较大，于是我们联系好了推广员和农户，但是到了地方却找不到适合的试验田，我们有太多的时间用在寻找适合试验的棉花田，找到的试验田也不是特别的理想。公司也不容易，我们出差是要尽可能的提高效率，用最短的时间办最多的事。

在领导、同事的指点下，熟悉并实践了大田药效试验的全过程。因领导具有丰富的经验，对出差的安排、试验的设计等都非常熟悉，让我学到许多有用的知识。读万卷书不如行万里路，古人诚不欺我！

1、做试验记录的时候要尽量详细的详细、准确，如时间、地点、事件3要素要准确的描述。

2) 方向感，田里地形较复杂，标记不做好的话很容易混乱。

3、在农户、推广员以及经销商的交流中发现，农民关心的都是简单的、直接的问题，比如农药的价格，农药的效果等等，他们对农药的成分或者施药的方法等问题关注的热情不高。农民知识结构、收入水平等因素决定了他们不可能有很多的时间来参加培训，所以在知识的普及方面需要更多的工作。

1、进一步学习完善试验技能，尽可能的参加更多的实践，最终使自己能够独立设计一个试验并完成。

2、不仅仅需要专业的知识，涉及其他方面的能力也需要进一步加强，比如营销、气象、地理等知识。

3、需要更主动的去与领导交流，以后需要领导的多多支持与指导，争取把工作做的更好！

## 林业工作总结报告篇三

本次所考察学习的张桥路小学，学校环境和文化建设独树一帜。尽管学校占地面积不大，但利用十分合理。教学楼每层墙壁上都有特色，包括世界名人录、名人名言、德育走廊等。最吸引人的是每个中队门前都有属于自我的板块，其设计别具一格，凸现了本班特色。反思我们目前的学校现状，虽有文化，可是零碎的、不系统的，教师团队缺少共同的价值观，学校许多倡导与决策教师很难及时认同，学习氛围不够，我想这都是我们没能抓住文化建设这个纲。

学校是一个培育文化的地方，而今我们书山题海，教室上大课，办公室开小灶，这些都恰恰缺失了文化，我们的一些评价制度，又诱导教师们不得不搞书山题海和加班加点，实在是一种悲哀。我想，对于我们学校，今后必须要精心打造好学校文化，要用健康、激励人的学校文化统领学校各项事务，作为学校发展的导向和真谛。文化建设虽不可一蹴而就，需

要慢慢积淀与生成，但千里之行、始于足下，我们应当从此刻做起，从自身做起，加强校内群众性文化团体的建设。

与所参观的学校相比，我们此刻的教育教学常规管理的各项制度还不够健全和完善，某些具体操作要求上还不够细化。今后一段时间内，我们应当在结合我校具体学情的基础上，充分发扬民主，重新审查各项制度及要求，如课程结构设置优化、课时分配制度等。

引进激励机制，优化教师队伍，倡导“质量求生存、求发展、求效率，向团结、人心、信心要质量，办事民主、制度管人”的办学理念。张桥路小学的小班教学给我留下了很深的印象，在那样的环境之下，教师才有充足的时间进行教科研活动，所以，我校也能够率先尝试小班教学模式，真正做到资源的合理配置。

就我们所参观的学校而言，在上海市算不上名校，但学校的课题研究却颇具特色。听着教导主任滔滔不绝讲述自我学校的课题研究，看着他们训练有素的教师队伍，我不禁为之震撼！目前，我校在课题研究方面尚是空白，教研工作也无从下手。班容量大，师资不均衡，加上各种活动，教师无力从事课题研究。

我觉得，学校应给教师一个简便的环境氛围，然后确定大课题，再分组或分段进行与之有关的小课题研究。全体上下都协调一致，工作落实到人头，有布署有总结，分阶段进行，稳步开展教科研活动。

在张桥路小学听了两节课，他们先进的教学设备让教学得心应手。而我们学校□xx年下半年，在上级教育主管部门的支持下，已建成了一个计算机教室和一个多媒体教室，这就为提高教师运用现代化教学手段供给了基础设施。但由于能联网的机子较少，教师要想查找到自我所需的教学资源困难，本来使用多媒体能让学生很好地理解课文资料，但因为条件有

限，也只好作罢。

所以，教学不能得心应手。学校应当尽快为教师人手配备一台电脑，教室也要有相应设施，并且联网，这样，教师就会充分利用网络平台来进行教学，节省很多时间，更利于教学质量的提高。

教师办公条件是保证办学质量的重要保障，而根据美国管理学家、心理学家的管理“二因素”理论，在做好教师激励工作的同时，做好教师的保健工作，不断改善教师的办公条件，为教师供给良好的工作环境，是提高教师进取性的一个重大举措。目前，由于学校规模不大，地方太小，十几位教师挤在一个办公室里，人多嘴杂，往往给教师备课、批改作业带来很多不便。

学校教导处虽然为教师供给了喝水的方便，但不能满足四五十位教师的需要，所以，有的办公室只好自我从家里拿热水器等来使用，存在很多安全隐患。同时，办公室里连教师洗手、擦手的用品也不具备，一切都得靠自我。我们学校一共六个年级，每个年级有两个或三个平行班。教师所带班级的人数有多有少，工作量很不均衡。所以，学校应尽快改善教师目前的状况，为顺利开展教学工作供给便利条件。

我认为，学校能够从扩大教学规模入手，尽快加盖楼层，实行真正的四轨制、小班教学模式。至于办公条件，能够研究同年级一齐办公，也能够分学科、分低中高段办公，这样有利于教师的共同探讨，更好地促进教学质量的提高。

感激领导给了我这次考察与学习的机会，使我真切地了解到了其它学校的教育现状，有机会解读了先进的教育、教学理念，获得了许多教育改革的信息，触发了我许多教育灵感。相信在我今后的工作中必将产生巨大而深远的影响。它必将成为我人生的一段重要历程，给我留下难以磨灭的记忆！

## 林业工作总结报告篇四

此次广东出差已将近一个月，首先感谢领导对我的器重和信任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感职责重大，必须不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自己背负了很大的压力，使得自己寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自己也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛？总结如何做好自己的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的进步。

透过反省和自我批评，发此刻广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自己的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。透过及时的反省和总结，才使得自己重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。

一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想把其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅仅让其做物流，更要其把招商的产品也一齐做，透过几天的努力，最后和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，而且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。最后客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导请示。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价

格也不会低于18元。另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的推荐是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。客户也没有否决我的推荐，但是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最后的决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，但是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中标问题，目前羧甲司坦口服液中标面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最后只能选两家技术标得分较高的进入最后的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司此刻一向在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

一、以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起来的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自己很失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、而且以前负责采购的女孩交接工作时没有和此刻的这个采购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。而且之前谈得xx53家会员店进店铺货的状况只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，此刻却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，而且对公司的印象不太好，总是说公司工作不到位，不负职责，说公司不开出库单，说最厌恶这天到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的状况。并且邀请其一齐坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很

多的困难。

虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，但是皇天不负有心人，付出就有收获。透过不断的努力最后有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，但是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。而且下了个3万元的订单，但是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货状况。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳那里的政策运转。

另外xx53家会员店铺货的状况又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把下一步的工作安排计划安排下去。

以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇报。

下一步市场操作计划：

透过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东全省覆盖完毕，而且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的状况，同样也能刺激客户销售的用心性，更便于管理和规范市场。个人推荐，还请领

导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。所以最后特向领导申请回公司，出差一个月，工作上的很多事情都务必要回公司才能处理，身上带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自己回去选一下更妥善一点，所以家里一向催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，清明回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展有必要的我就在出差来帮忙客户操作一下。特向领导请示。期望领导能够批准。

## 林业工作总结报告篇五

1整体市场的压力分为几个方面：品牌之间的竞争压力、店面费用持续上涨带来的成本压力、价格上涨带来的货币压力、，一些因素导致大多数客户投资信心下降，我们的市场开发压力加大。

2. 随着市场的不断发展，市场上的存量资金已不能满足当前的形势。幸运的是，在我们出差的几个省份，商店的资金非常有限。有一种情况是很难找到商店。

3. 一些地区的一些客户不太了解我们品牌和产品之间的价格差距。例如，他们会比较一些流行的休闲品牌。当然，我们会详细分析这方面的问题，我们的品牌优势在哪里，有什么好的政策引导他们进入我们的品牌，用心理解我们的品牌。

1、工作安排的合理性和有效性良好。我们在冬季订单招商会山西站的工作安排不到位，导致招商会的效果远未达到理想目标，合理的工作安排也是成功的关键。

2、工作计划和执行力度不强。制定工作计划后，我们的工作就是按照计划开展工作。当我们想修改计划时，我们会调整和修改计划，但我们经常忽略计划。这样，工作就没有计划性和目的性，后期很难做好，也很难达到理想的效果。

3、合理的团队沟通。作为一个团队，我们应该有目的地相互沟通，从沟通中吸收彼此的优势，从而提高我们的工作效率。我们的团队在工作中缺乏这种相互沟通和学习。有时我们在不同的市场分组工作，遇到不同的问题。在我们的交流中，我们可以了解不同市场的情况，学习不同的工作方法。

1。加强学习型组织建设，建立良好的团队组织。结合实际工作经验，不断学习和提高，充实和完善自己，促进业务人员素质的提高。与大家合作，将业务部门打造成一个团结、合作、亲密、无敌的团队。

2. 继续加强市场开发。进一步开拓市场，完善市场。消除空白市场，建立三维市场销售网络。关注重点客户、渠道建设、客户档案和随时跟进访问。

感谢上级领导对工作的关心和帮助。

## 林业工作总结报告篇六

第二家是衡阳的公司，此客户是家较有实力的客户，有自己的销售团队，老板对led灯具市场也是十分看好，此客户对产品的质量及厂家支持也比较看重，由于此客户没有做过led灯具，正在了解市场行情和品牌比较，与此客户约定近期将到我司参观考察，本人对此客户的看法是，抓住此客户就等于占领了整个衡阳led灯具市场。

第三家是邵阳的总代理，此客户的店面从装修风格及产品结构在邵阳建材城可排行前三，此客户的经营理念，只做质量有保障的产品，价格不是很看重，目前此客户销售的led产品

有长方、富迪，但此客户对他们的产品质量不是很满意，所以前期此客户同意拿我们的天花板灯、球泡灯样品，以和他们现销售的led产品做比较，如我们的产品质量过硬，后期此客户会把led灯具的所有系列全上，包括吸顶灯、平板灯、等等。

主观看法：我们的产品在市场的前景是十分好的，我本人对这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，将作为打开市场的一个重要砝码。

对市场而言，我们的价格比同类的产品要略高，但产品价格并不是我们的销售瓶颈，很多客户认为他们要合作首先思考的就是你的产品质量；再就是厂家的实力，因为客户认为只有与有实力的厂家合作，他们的生意才会有保障，才会走的更远，产品价格其次；再之后就是厂家的销售支持力度；所以我们的产品质量要给客户足够的信心及加上我们的产品给客户能够带来丰厚的利润空间的同时做好市场保护工作，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都愿意了解我们的全部产品。

## (二) 市场总结和计划：

对于我走访过的客户，他们目前都期望此刻能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于部分小厂家品牌的价格便宜、市场管控差、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大，透过这几天对内地市场的走访，个人认为，此刻是进入内地抢占市场最好时机，很多led厂家都在争抢内地led灯具市场，反之，很多客户也正在用心寻找好的厂家、好的品牌赚取led的第一桶金；我们的市场切入点就在于我们给予客户质量好的产品、利润空间、市场支持等等，这样会充分调动经销商和批发商的用心性。

1、价位方面：市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的价格来看，只能说是具有必须的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品

牌的目光看我们的产品，还有部分客户是无法理解品牌的价格，只拿我们和一些擦边球品牌的价格相比较；一客户跟我说，产品本身是能够的，但是作为一家新牌子，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，但我认为这是一个比较保守的客户，哪个公司没有一个新开始呢，价格永久没有可比性。

2、产品定位：针对目前市场上参差不齐的产品、参差不齐的低价位，因此有很多客户会用这些品牌的质量、价格盲目的去决定其他品牌，那么我期望，既然客户用这种方法来选取合作的品牌，那我们的产品就应保留其现有的长处，产品的定位就要以高品质为基准线，做到新的产品系列及时跟进。

3、产品包装：包装要色彩亮丽，做到眼球效应，我个人感觉产品外包装不要给人老气横秋的感觉，既然产品做到高品质，那么包装更要突显我们的产品的高品质！

在那里我要提出一点推荐，目前我们的产品开发力度跟不上，很多客户如果要合作就会所有的led灯系列全部都上，产品画册一拖在拖，目前内地市场是开发最好时机，而我们的销售团队组建也不到位，这些问题将严重制约市场开发进度及丢失内地有质量的客户。

4、销售策略：目前，我司销售支持政策几乎没有，我觉得一个新品牌想占领市场，无论透过任何形式，任何方法，都应勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。如果没有政策支持这一策略，那我想我这次出差的意向的客户都会慢慢被其他品牌抢占。

5、渠道方面：个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，认识我们品牌的渠道客户不够，市场认可度十分低，我觉得就应投入一些宣传到重点城市，能够有选取性的去挑一些优质客户，培养起来，会很容易引发邻省市的连锁反映，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后，再从这些客户资源中挑一家能够控制的省级代理商。

下一步的计划，我个人认为开发内地市场迫在眉睫，内地市场如此刻不加大力度去开发将来我们所面临的市场开发难度将更大。内地客户，个性是有实力的客户正在考察寻找有实力的led厂家合作，这些客户对led灯具的前景也十分有信心，此刻我们要加大力度把内地城市逐个击破，巩固客户资源，多了解经营状况，先得到经销商及终端客户的认可，然后才开发适合我们的省市级代理商，现阶段，想找一家代理商十分有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是我们的前期准备十分不到位，给代理商心理上不敢轻易下决定。

经销商喜欢的是厂家有实力，产品系列全、利润空间大，便于市场控制，质量过得去的产品。目前，要做的就是要想着怎样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们。

## 林业工作总结报告篇七

20xx年x月31号这天怀着火热的心来到公司，第一天来到工作的地方感受一个新鲜的环境，感受周围热情的同事和领导。第一天学习了二代数据采集器的质检和基本维修工作。在之后的一个星期里陆续学习了烟尘分析仪、旧版二代数采的质检维修、可控硅的质检和维修等工作。第一个星期就完成了质检新二代数采18台、维修二代数采整机7台、质检20xxd烟尘分析仪2台、检测维修可控硅4台，第一个星期也是在摸索学习中前进。第二个星期继续学习，质检20xxd烟尘分析仪10台、打包二代数采13台、学习调试韩国分析仪1台、到豪威维修三代数采6台等工作。

在深圳总部学习了两个星期，由于表现不错，受领导青睐，遂安排我到盐城出差。11月13号踏上了前往南京的列车，14号到达南京，在南京分公司休息了一会就直往此次出差地点盐城。在参加盐城这段工作期间，去了江苏吴江运营事业部

支援学习，在吴江学习了cod-cr氨氮等设备的调试加试剂修改参数等工作。到目前为止，盐城的项目基本快完成。

到盐城后与这边的负责人王俊岭经理、朱杭、黄微微、张艳超等几位同事一齐开展工作，从首先的基本工程规划到后期调试，几乎每个过程都参加了。从开始的安排人员挖线管沟开始，铺设pp-r水管、接水管，铺设线缆、接线缆，收设备、搬运设备到指定地点，设备之间的接线安装工作，取电接线缆工作，调试期间的配试剂，到最后的开机调试测数据等工作。此次接触到了很多设备，我主要负责瑞士万通mn离子在线监测仪的调试，也参与了其他设备的调试，如：工控机、韩国东丽高猛酸盐codwtw五参数分析仪、氨氮分析仪等。目前为止这边的工作基本完成，设备的到位，测试的数据都能够正常上传，各个地方细节都经过了反复的检查。由于通榆河的项目基本完成，遂应领导安排到山东青岛学习烟气脱硫项目。

在青岛热电集团学习的半个多月的时间里，学习到了脱硫工程的整体项目流程规划，做到了从以前的没有接触事物到此刻的心中有数的地步。虽然这是初次接触烟气，但由于个人的好学心理，学习到了不少东西。初到青岛，在当地郭太波经理的安排带领下，接手168运行，和当地同事刘培森一齐值班处理各项问题。幸运的是，刘培森同事全面参与了这项工程并且负责这项工程的土木建设项目，所以和他一齐学到了很多，从值班的基本操作到操作时的各种心得。虽说学到了很多，但毕竟还是第一次接触烟气，所以需要学习的东西还有很多，我会在今后的时间里踏实学习，百尺竿头。

（一）发扬吃苦耐劳精神。应对任务重、事务杂的工作，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、手勤、脚勤”，用心适应各种艰苦环境，磨练自身意志，增强才干。

（二）发扬孜孜不倦的学习进取精神。加强学习，勇于实践，广泛吸取各种“营养”。同时讲究学习方法，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功底。力求把工作做到更好。

（三）当好一个听话的好助手。对各项任务中出现的问题，及时提出合理化推荐与解决方案供领导参考。

在此，我十分感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、素质、工作潜力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

## 林业工作总结报告篇八

一，了解各分公司及代理目前的经营状况并结合自我音箱品牌特性进行经营性的指导提议。

二，帮忙各分公司及代理针对各自区域市场的状况进行针对性的市场调整部署提议。

三，了解目前各分公司及代理针对多彩音箱反馈问题的收集，便于后期产品及渠道等进行调整规划。

四，排解对多彩音箱前期存在的问题意见，以及多彩音箱后期的产品规划沟通，渠道建设沟通，以此加强相互了解，信任，提高对多彩音箱产品的销售信心。

1，代理商的经营状况整体良性，但存在团队管理意识缺乏，基本没有产品培训，没有推广意识，没有严格的会议制度等是经销商普遍存在的问题。

2，代理商没有严谨的工作部署，日工作资料，周工作资料，月工作资料，年度目标等意识，只是为了做生意而生意，本着生意不好，可能就是卖场人气问题，或者产品问题，没有从营销的角度去寻找原因。

3, 代理缺乏完善的人才培养梯队, 人才十分缺乏, 很难培养人, 留人。

4, 多彩音箱适合做什么样的渠道?多彩音箱目前的产品定位?怎样去开展多彩音箱的市场推广?怎样与厂家结合有部署的开展经营拓展计划?代理及分公司基本没有。

5, 分公司目前对多彩音箱的重视程度因产品线太宽及因资金短缺时造成的音箱严重缺货存在很大的矛盾点。

6, 目前的产品存在必须的问题, 主要是: 1, 前面收到涨价后缺货的影响。2, 产品屡次发生的外观磨花及本身产品的质量问題, 应用分公司经理的对话(港湾14: 20: 49: 那个2100音箱最近咋那多坏的港湾: 14: 21: 04副机喇叭不响港湾14: 21: 12: 2105也有海底沙漠14: 21: 23: 投诉港湾: 14: 21: 27还有副机少脚座的港湾14: 21: 31: 投诉不管用港湾14: 21: 34: 不投港湾14: 21: 41说说而已)。其中港湾为一分公司经理。3, 促销活动存在必须的问题, 缺货后又开展, 加上活动缺乏人员跟进, 奖品的规划比例上不合理, 导致为销售创造的拉力不大。

7, 大区人员该怎样去开展自我的工作?代理及分公司应关注音箱市场的什么?此也缺乏必须的意识。

1, 提议各代理, 异常是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中, 异常强调开展周会, 周会议资料形式(销售kpi)周培训会议制度等管理机制。

2, 提倡计划年度销售目标, 年度利润目标, 月销售目标, 利润考核目标以及绩效考核制度。以此来加强大家对企业发展构成共同的目标。

3, 代理的发展空间有限, 没有完善的考核制度, 培训制度等, 这样就很难去培养人, 当一个优秀的人才到必须时候, 没有

太大的发展空间，必将选择离去，所以提议采取两种方式，一是股份制方式，针对优秀店长对店面入股(能够占干股)，并针对每上一年送予配比必须的股份;针对公司管理副手也按股份制。二是采取鼓励创业，给予必须的市场空间，给予产品代理，让其成为自我的客户。以此来留住优秀的人才，避免让其出去后成为竞争对手。

4，多彩音箱目前的销售均价在75元左右，在此价格线基本说是没有竞争对手，因为音箱行业前5大品牌的销售均价均在100元左右，当然我们的目标是要提高均价，寻找竞争对手。但结合目前的产品状况，多彩音箱在专卖店与机箱等同时摆在一齐(目前所有的音箱品牌基本都有单独的音箱专卖店)，很难构成专一形象，同时公司一向的路线是走批发为主，主要是结合机电，键鼠渠道，在零售方面十分薄弱，所以此价格，此形象，缺乏零售，必然很难构成音箱品牌影响力，但本身具有多彩品牌拉力，所以我们的主要渠道应当是批发，主要对象就是diy装机商及笔记本销售店。主要的产品定位目前来说是中低端，通路型产品定位。

明白了多彩音箱产品定位，渠道对象，那么就应当有部署的去开展音箱的推广工作，重点在于四个方面：一，加强a类产品(重点主推产品，2105，2165，2155，2100)的样品摆设。二，加强a类客户(前5——10名核心客户)的专柜，展架摆设。三，加强针对摆样产品的维护，主要是标贴(怎样样让音箱摆在装机店能让客户看到装机店的时候第一个看到的产品就是多彩音箱)。四，加强\_展架及条幅横幅在卖场内像狗皮膏药一样大面积张贴。

多彩音箱目前的渠道体系，主要在专卖店的陈列位置，很难有单一的音箱品牌形象，销售不好零售就很难提高产品销售均价，产品销售均价提不上去，高端产品出来后就很难销售，没有高端产品就很难提高产品品牌形象。而目前先将产品线完善了再根据销量去开单独的音箱专卖店?还是先开音箱专卖店再完善产品线?此成为矛盾点。经过与天津代理及其他代理

的沟通，目前天津开设的专卖店整体来说是不错的，所以提议各代理：一，在适宜的位置拿专柜，单独的壁柜，并派一个销售人员在此，按电脑城均价，一个3米的专柜价格基本在2k左右，一个销售人员的基本工资在1k左右，专柜基本没有其它费用，每一天100元左右的费用每一天基本是2对零售音箱就能回收成本，一个人在一个位置，专门的工作卖零售，我想只要不是太笨一天2对应当是问题不大，但同时对我们的品牌影响力，对卖场的批发工作，方便装机商带客户看音箱将是一个很好的推动作用。二，提议个别代理，同时代理耳机或者笔记本配件的代理单独开设音箱专卖店，当然前期能够鼓励和允许同时代理其它品牌音箱，构成第二个公司，或者将此机会供给给那些有想法的优秀人员。

笔记本市场是我们产品的一个重点，笔记本音箱的配送经过了解基本是价格不超过100元的产品，最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过100元，这是目前笔记本商家的需求心理，此价位段产品刚好是我们音箱产品强势的一方，如果单独卖一般笔记本客户会摆高端产品，来衬托笔记本的形象，天津，长春代理在这方面就做的相当不错，在一个区域针对hp联想，华硕ibm四个笔记本专卖店摆4款不一样的产品，在一个电脑城此四家每月就能够为其创造几百台的销售业绩，天津代理能联合三星促销，买三星笔记本送多彩音箱，一次性定单就有400台，笔记本客户还具有以下几个好处：一，选择一家产品，很少更换，因为一个在一楼，对在diy区域内他们关注很少，也就是对品牌忠诚度较高。二，销售稳定，并且根据笔记本大环境的增长呈上升趋势。三，利润较高，笔记本客户一般为开票，对单独采购的产品均价能了解，但对于其它产品因熟悉程度固了解较少，所以能提高利润。

5，分公司及全线产品代理对音箱产品的重视程度从天津代理(单独做音箱)就能看出构成很大的区别，一个长春(单独做音箱)，天津这种小城市的销量居然是重庆，西安，南昌等个别中型的一倍。当然这和我们产品线太长，专一度不够有很

大原因。同时在今年分公司及代理缺少资金的情景下，音箱目前还是在吃多彩的品牌拉力，还在跟随机电及键鼠的销售渠道，无法为多彩品牌创造单独的品牌影响力。所以，在资金缺少的时候很大程度上音箱的货源就会存在严重问题，此次出差，分公司的音箱货源基本无，在这样的情景下更谈不上去进行市场推广，所以针对此问题需向领导当面请示改善提议。

6，目前音箱每月都在做产品意见改善(要求一线反馈，总部汇总，改善后再发向一线反馈决议)，但一些问题还是改善不了，主要是细节性的问题，最近杭州分公司，武汉分公司连续投诉产品质量问题及发货少脚架等细节性问题，对一线销售人员的信心将有很大影响，所以此次回来后将请示吴总，针对此类问题进行彻底改善。

一，一进卖场首先看看外场的广告，什么品牌的广告做的最好，有无学习的地方?能了解在这个市场什么品牌占有率有可能相对较高。

三，上电梯看看diy的广告及自我音箱的暴光度，标贴在上电梯的过程中是否有无随处可见?四，围绕卖场转三遍，一遍看看卖场的人气，整体装机量怎样样?哪些音箱批发走的好?自我的音箱卖了多少台?占有率大概多少?二遍看看哪些音箱品牌的样品暴光度较高，自我的音箱样品占多少?还有哪些需要加强并且能够把样品摆进去的?三遍看看卖场的\_展架及标贴还有哪些不在的?哪些没有贴好的?哪些需要加强的?哪里的音箱有灰尘?哪家的音箱样品或者标贴摆歪了等?要想把音箱卖好，主要还是不断去检讨自我，每去一次卖场都能改正一些东西，主要看样品，标贴，条幅，\_展架这些哪里做的如何就能够看出这个店面的工作开展情景。最终才是到自我店面及同行店面去了解。