

渠道管理工作方面总结 渠道管理工作总结 (汇总7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

渠道管理工作方面总结篇一

一、20xx年工作小结

一年的时间很快过去了，在一年里，我在领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。物流部能够圆满完成公司制订的任务，我作为物流部人员感到非常光荣。

20xx年初公司制定了新的员工考核制度，对完成年终计划有很大的`作用，考核制度直接和工资挂钩是体现的公司发展的硬道理，但是事物不是一成不变的□20xx年公司也有新的变化，恳请能改变完善制订出新的员工考核制度，在实践中让公司更好的发展。能奖罚分明，不要因为当月目标金额没有完成就扣员工工资，挫伤员工工作的积极性，而当月目标完成员工没有奖励。应该有奖有罚。因为总的目标已经圆满完成。

自身存在不足，工作中不够沉稳，不够老练，经验不足，对一些要求比较高的客户不能及时服务到位，感觉有点欠缺，在新的一年里工作中加强自己的服务意识，提高自己服务水平。更加仔细认真的完成仓库工作和现场人员加强沟通。

二、20xx年工作计划

1、认真贯彻公司的规章制度

- 2、加强和现场还有其他部门的沟通
- 3、工作之余多学习其他部门的业务
- 4、自学把自己的学历提高一个水平
- 5、学习会计知识

三、对公司的意见和建议以及各种诉求

- 1、希望公司能提高员工的福利待遇，一些传统的节日能多发点津贴，旅游地方能更远点。
- 2、5：30下班的时候能准时晚点名。
- 3、公司应该有奖有罚，不能只罚不奖。
- 4、我自己希望公司能同等对待同一岗位同一部门员工的工资，相差不要太大。
- 5、公司能多提供机会帮我们培训，切实提高我们自身业务水平。

渠道管理工作方面总结篇二

一、授信车管理

二、对销售员及区域经理的工作监督

1、对各片区业务员和区域经理所进行的工作执行情况进行监督，监督、检查月度、季度活动情况。不定期要求回传门头、展场广宣品布置实物照片，对终端市场不定期的突击检查等。

2、对业务人员每月出差、报岗情况的考核。每天对业务人员

报岗情况的登记、月末出差天数的统计汇总、按照规定进行考核，并将结果公示，每天gps监控业务人员外出在岗情况，有异常情况及时通报。制作出差人员的gps行程报告，作为费用报销参考。上述作为业务人员每月绩效工资考核参照之一，据实际情况进行打分，未达标准者扣发相关考核工资。

3、 辅助完成日常的销售工作。处理销售环节上出现的问题，如价格折让调查、终端系统录入等。

4、 整理“月进销存报表”要求各销商每月28日前回传表格传真件（加盖公章有效），每月15日制作授信车分析表，并对超期授信车下发处罚通知单。实时了解市场受新车最新动态。更好的管理授信车。

这项工作的完成情况距离自己当初的目标差之千里。未完成的原因很多，但是这都不能成为未完成工作的借口。对待工作我们要有雷锋精神，要有钉子精神。所以，这项工作以早早的被我纳入明年的工作计划重点改进项目之中。

四、月度、季度、年度商务政策落实情况及活动的开展情况

1、 根据商务政策及经销商的销售情况进行考核和奖惩。

2、 活动期间对经销商的各项活动开展情况进行检查，不符合活动规定的经销商，渠道管理员下发市场处罚通知单。勒令其整改，整改不合格者向公司反馈情况，直至取消其享受活动的资格。

3、 每季度末对各经销商的季度客户服务及信息反馈进行考核并进行备案、公示和通知，作为经销商季度奖励的依据。

五、市场调研和检查

本年度市场调研和检查主要的数据来源为业务人员及经销商

回传。询问相关人员等。大部分为口头表述。所以这些数据的真实性有待考察证明。

基于以上原因□20xx年此项工作将有针对性的改进，尽量安排出时间，多下市场，去了解市场上真实，可靠的信息。

六、总结

1、市场信息收集：一定要多走，多看，多问。保证收集信息的准确性及时性。根据所收集信息制定相应车型的调整建议。

2、授信车管理：授信车信息跟踪，授信车型分析，针对市场的不同，投放适合市场的.授信车型，满足市场需求。

3、经销商展场布置及政策执行情况监督：这其中包括广宣品的发放，市场车型的变化，促销活动的开展，政策的执行等等。

综上所述，对于明年的工作要调整心态，努力奋进，愿我与大运共成长！！加油！！

渠道管理工作方面总结篇三

这次总结表彰大会是在__集团公司实现了从国有独资到多元投资转变，体制机制发生根本性变化形势下召开的。会议的主题是：全面总结20_年保卫部各项工作，根据新形势、新要求，初步研究部署新一年保卫工作，引导全体员工进一步转变观念，认清形势，明确责任，做好工作，实现树立保卫部形象，提升保卫部地位的目标，为投资者看好家，护好院。

一、履行职责，积极工作，各方面工作取得新成绩。

20_年，保卫部紧紧围绕“以人为本建队伍、打防结合保稳定、管理创新求实效、真诚服务树形象”的工作方针，履行职责，

尽心服务，为稳定生产经营秩序，减少企业物资流失积极工作，完成了年初确定的工作目标。消防大队全年共查出火险隐患107项，整改92项，有15项正在整改中；成功扑救火灾89起，其中厂区25起，生活区64起，扑救成功率100%；运送生产、生活用水13317车；参与工程改造、检修现场等监护执勤20次。护卫大队全年抓获拿摸偷盗人员1229人次；收缴废钢铁等物资35、3吨；安全押运废钢、生铁、合金等物资7197车；做好人好事81件。生产保卫科在坚持对全公司重点部位、要害岗位实行专项管理的同时，还对重点工程实行死看死守的保卫措施，确保热轧超薄带钢工程从设备安装到调试以及热试的顺利进行。

1、教育管理并重，提高员工素质

以开展保持_员先进性教育活动为契机，以培养适应__发展要求的员工队伍为目标，严格队伍的教育、管理和培训，使员工的综合素质得到了较大的提高。

一是严格教育管理

全面提高员工队伍素质，高标准做好安全保卫工作，是保卫部适应企业改革改制要求的主要途径。首先我们以先进性教育为契机，结合保卫工作和集团公司的形势，组织员工认真学习“三个代表”重要思想、科学发展观以及集团公司改革改制等相关政策和精神，及时进行形势、任务、责任教育，不断增强员工的责任感、危机感和使命感。其次，针对部分员工自律意识差，法纪观念淡薄，道德缺失，与不法人员勾结损害企业利益的实际，以增强大局意识、责任意识、法纪意识、自律意识为重点，利用一个半月的时间，在护卫队员中开展了“学规章、明法纪、找问题、挖根源、论危害、严整改”教育整顿活动，并对存在问题的员工进行了处理。再次，根据企业改制后的形势，重新修订了各部门的岗位职责，制定了《内部管理特别规定》等相关的规章制度，发出了《致员工家属的一封公开信》，组织骨干力量深入到员工家

中进行家访，向家属讲清保卫部的工作性质、公司目前的形势、员工在工作中可能出现的问题以及相关的管理规定，动员家属与单位一起做好员工的教育、提醒工作，共同筑牢安全屏障。与此同时对家庭生活特别困难的员工采取动员职工进行捐款的方式进行帮助。这些措施的施行，教育了员工，稳定了队伍，保证了机构调整、人员精干等改革改制工作的顺利进行。

二是认真培训练兵

向素质要效率、向素质要战斗力是保卫部队队伍建设的重点。各相关单位和部门围绕保卫部的中心工作，有针对性的组织员工扎实开展岗位培训练兵活动。消防大队妥善处理安全防火检查、火灾扑救、服务生产建设以及战训练兵的矛盾，利用有限的时间扎实开展体能、技能等战训练兵活动，与__宾馆进行火场疏散、高空营救等联合模拟实战消防演练，不断丰富消防队员的实战经验，提高了消防队员扑救火灾和服务公司生产建设的能力。护卫大队针对进厂拿摸偷盗人员手段变换频繁，暴力威胁不断的严峻形势，以百工种技能大赛为契机，抽调实战经验丰富、业务素质过硬的骨干担任教官，以擒拿格斗等实用的技能为重点，对护卫队员进行集中实战技能训练，进一步提高了护卫队员的专业本领。

三是抓实作风建设

求真务实、雷厉风行的工作作风是做好保卫工作的基础，更是员工队伍整体素质的反映，我们从抓劳动纪律入手，从上岗前的操练到班中岗哨换班交接的程序，检查过往车辆人员的要领，以及内务、会风都进行了明确的要求。根据形势的需要，我们设立了督查室，专门负责对内部员工履行岗位职责情况、执行工作纪律情况以及抓获人员处理等项工作的督导检查。经过一段时间的努力，员工队伍的精神面貌有了较大改观，遵纪守法意识进一步增强，进而带动了工作效率的提高。

2、严防细管，保卫防范工作进一步加强

加强厂区管理，减少物资流失，既是员工群众关注的焦点，又是保卫部的核心工作。在以往工作的基础上，在设施建设、制度规范方面加大了力度。积极建议并取得公司大力支持，在各个大门安装了先进的监控设备和监视系统，实现了监控手段的高科技化，达到了对进出厂大门昼夜全天候监控，限度地减少了利用车辆偷盗从厂大门进出的可能。针对厂区四周没有完全封闭，部分地区厂区、居民区混杂等情况，在重点部位设置固定岗亭，扩大警戒半径。在公司的大力支持下，更新了所有巡逻车辆，车辆的使用主要用于一线单位，不仅加大了厂区巡逻的频率，提高了夜间的见警率，而且迅速提升了一线单位的快速反应能力，仅国庆节放假期间，就先后抓获到厂区内偷盗的机动车7台。为进一步规范厂区秩序，限度地减少厂区内闲杂人员、闲散车辆，从源头预防物资流失，建议集团公司制定了《出入厂车辆管理办法》，根据这个办法，为进入厂区的生产和工程建设车辆办理通行证，对不符合进厂条件的车辆一律禁止入厂。为保证此项制度的顺利进行，采取了增加门岗人员、领导带班等办法，顶住各种闲言碎语以及威胁，对违纪及盗公行为的车辆号码在各门岗公示，坚决禁止入厂，有效地控制了进厂车辆。在严把入口的同时，严格出厂车辆的检查，尽可能堵住利用机动车辆盗公现象的发生。为加强保卫人员执行规章制度的严肃性、自觉性，护卫大队实行派岗制，督查室人员及相关领导不定期深入厂区各部位进行督导检查。为防止对拿摸偷盗人员以罚代管，造成少罚多偷、重罚大偷的恶性循环，在东华分局归属地方政府后，保卫部严格执行治安处罚条例，对抓获的拿摸偷盗人员，凡是够治安处罚的，一律移交东华分局处理，既显示了法律的威严，又打掉了盗公人员的气焰。这些措施的实行，对于净化厂区环境、打击盗公行为，减少企业物资流失起到了积极的作用。

3、尽职尽责，全方位做好服务保障工作

在服务集团公司生产建设上，各科室队以“做改革的先锋、发展的栋梁、稳定的中坚”等建功立业活动为载体，以业务工作为切入点，围绕集团公司的生产建设，积极组织员工开展建功立业活动，在急、难、险、重的任务面前，广大员工以自己的实际行动践行了“三个代表”重要思想，诠释着无私无畏、执著奉献的敬业精神。

20_年1月26日至2月7日，公司重点建设工程__厂点火试生产用水不足，消防大队出动全部车辆送水。由于连续送水造成了驾驶人员严重不足。在这关键时刻，__员、积极分子主动请缨，抛却个人得失，顶着零下三十多度的严寒一刻不停的忙碌在送水线上，力保试生产的顺利进行，受到了生产部、工程部、__厂等部门领导的高度评价。

在维护集团公司物资安全的实践中，全体护卫队员不怕严寒酷暑，不畏威逼恐吓，尽职尽责，严抓细查，有效地减少了国有资产的流失。

20_年6月3日17时许，护卫大队中队长___带领三名护卫队员在__二号门查验出厂车辆时，发现一辆解放牌平头汽车的座位下藏有废钢，经细心查验进一步发现该车的工具箱内、大架子下均藏有废钢，遂及时将车辆及随车人员带回并移交公安机关处理。经审理查明，这一诈骗团伙在20_年5月23日至6月3日期间，利用往__运送废钢之机，在改装的解放牌平头汽车大桥内存放钢坯配重检斤，再用一辆自重较轻的套牌空车检车皮的手段，先后六次诈骗__35、05吨废钢，为公司挽回了较大的损失。

20_年11月6日至11月27日，护卫大队的__、__等十六名护卫队员不畏艰辛，风餐露宿，安全顺利的完成了由__向冶金区押运3、6万吨液压铁的任务，受到了好评。

生产保卫科人员在加强对要害部位、岗位的检查 and 考核的同时，及时制定重点工程安全保卫工作预案，根据重点工程施

工进展情况，及时调整人员，死看死守，确保了重点工程建设在良好的环境下施工。人防存车处克服人员少等困难，积极努力，完成了夏季对防空洞的维护，较好地组织冬季存车，为公司生产提供了便利。

从年初到现在，冶金区内的重点工程施工工地、事故抢救、大型文艺演出、现场警卫执勤等，我们都派出保卫人员到现场执勤，维持秩序。在全体员工的共同努力下，圆满完成了各项工作任务。在年终的评比中，取得成绩的集体和个人被评为公司和部内的先进。当然，还有不少同志立足本职，勤奋工作，为顺利完成全年工作做出了积极贡献。20_年，我们之所以能取得一定的成绩，离不开集团公司党政领导、全公司员工、家属对我们的支持与信任，也离不开保卫部全体员工的辛勤和努力，更离不开保卫部员工家属的无私奉献。在此，我代表保卫部，向受到表彰的先进集体和先进个人表示热烈地祝贺！向为保卫工作付出辛勤汗水的全体员工表示诚挚的谢意！向关心和支持我们工作的全体家属致以最崇高的敬意！

一是在思想观念的转变上还存在差异，主要表现为我们的思维方式还不能更好的适应新机制、新体制的发展要求；二是部分员工私欲膨胀，不顾法纪，不顾前途，与不法人员内外勾结损害企业利益，害人害己；三是工作标准不高、要求不严，特别是部分管理者、自身形象不佳，在群众中的威信低，难以带出一支过硬的员工队伍。这些问题如不加以迅速解决，树立保卫部形象，提升保卫部地位就会成为一句空话。

二、提高自身素质，认真履行职责，全面做好保卫工作

20_年是__集团实现股份制改革目标，按新体制、新机制运作的第一年，保卫部“看家护院”的基本职责不但没有削弱，在某种意义上讲更应加强。保护投资者利益，不仅有国有、民营的投资者利益，也有员工自己的投资利益，可以说责任更加重大，任务更加艰巨，使命更加神圣。

20_年工作方针：加强队伍建设，创新管理手段，预防打击并举，树立良好形象。

工作目标：

火灾扑救成功率达到98%以上，杜绝重特大火灾事故；群众满意率达80%以上，队伍形象有较大提升；员工无违法犯罪。

1、学法守法，练就过硬本领

看好家，护好院，防止物资流失，是保卫部保护投资者利益的体现。实现这一目标，最根本的是如何筑牢心理防线，任威逼利诱而不为所动，坚守职责，坚守操行。一是积极组织学习宣传集团公司员工奖惩办法、保卫部内部管理特别规定，让全体员工明确哪些行为符合企业要求，对他人、对自己、对企业、对家庭有利；哪些行为不符合企业要求，对他人、对自己、对企业、对家庭有百害无一益。二是在肯定遵章守法典型事例和人物的同时，要对以往保卫部内部触犯刑律、违反规定的典型事件进行对比宣传，用员工身边的事例教育、警醒员工。三是建立员工操行档案，对一些有不良反映及事实的员工要记录在案，采取提醒、劝辞或选派得力人员帮助的办法，减少直至杜绝内勾外联、监守自盗现象的发生。四是严肃规章制度的执行，不管是谁，只要损害了投资者的利益，就要按照规章制度严惩，不怕曝短，不怕丢脸。五是制定实施内部经济责任制考核办法，对于重大问题，采取层层追究责任，全员都受教育的措施，增强团队精神。六是进一步完善家庭二道防线措施，发挥家属提醒、劝诫、帮助的作用，使员工练就一身打铁的硬功夫。

2、提高管理者形象，发挥带头人作用

上梁不正下梁歪，自身有病身自矮。由于这样或那样的原因，我们的一些管理人员，自身素质差，对自己要求松，这样或那样的问题缠身，导致对部下只好采取睁一只眼闭一只眼或

听之任之的办法，上行下效，致使一些员工对损害企业利益无所顾忌。因此，所有的管理者都要紧紧抓住企业实行新体制机制的契机，重塑形象，重树威信，积极做到遵章守纪带头，严抓细管到位，带出一支过硬的保卫队伍。每一名管理者都要细细品味“吏不畏严而畏吾廉，民不服吾能而服吾公。廉则吏不敢欺，公_不敢慢。公生明、廉生威”的真谛。真正做到“慎小、慎初、慎独”，不为威逼所动，不为利诱所惑，不为私欲所诱，任何时候，任何地点都堂堂正正，刚直不阿。在练就金刚不坏之躯的基础上，要进一步增强责任心和爱心。责任心就是要求我们要时刻把保护投资者利益放在心上，组织员工站好每班岗，放好每班哨，灵活运用预防、打击手段，在我们有效的看护下，把厂区变得固若金汤。爱心就是要求我们要关心、帮助、爱护我们的部下、员工，使他们能抵制诱惑，逐步成长，远离违法违纪，保证他们一生平安。不少的员工初涉社会，分辨是非的能力低，感情用事，好冲动。各级管理者要用心、用脑去管、去帮，既要管好八小时以内，又要管好八小时以外，保证他们在健康的环境中成长。各级管理者要真正担负起自己的职责，才能无愧于所处的位置；只有担负起自己的职责，才能确保树立保卫部形象，提升保卫部地位目标的实现。

3、防微杜渐，把简单的事情做标准

渠道管理工作方面总结篇四

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以有效锻炼我们的语言组织能力，因此我们要做好归纳，写好总结。总结你想好怎么写了么？以下是小编帮大家整理的铁路方面管理工作总结，仅供参考，希望能够帮助到大家。

面对上半年钢材市场剧烈波动、下半年生产规模扩大和新老

系统衔接以及技改施工交叉制约等错综复杂的情况对运输带来的诸多不利影响，通过我部正确判断、严格管理、科学调度、合理组织和动态平衡协调，化解了不利因素，使各个新建环节得到了合理衔接，做到了重点突出，统筹兼顾，使运输保产始终处于正常状态，满足了生产非常时期对运输工作的要求，实现了运输经营目标整体快速增长的良好局面。全年可完成铁路运输总量达2227万吨，与上年同比分别增长8%；区间普货累计完成达210万吨，完成运营收入7020.93万元，实现内部利润增利达17.04万元，全面完成公司经济责任制目标指标考核。

1.铁路客服工作总结

2.铁路安全工作总结

4.铁路司机个人工作总结

5.关于铁路监理工作总结

6.铁路安全工作总结范文

7.采购方面工作总结

8.行政方面的工作总结

渠道管理工作方面总结篇五

住房公积金当年新增归集额4142万元（数据截止10月底，下同），完成目标任务4000万元的，预计全年完成4800万元，完成目标任务的120%；新增缴存职工670人，完成目标任务300人的，预计全年完成700人，完成目标任务的；新增缴存单位9户，其中农业产业化龙头企业2户，完成目标任务1户的200%；新增贷款发放万元，完成目标任务8000万元的，预

计全年完成亿元，完成目标任务的130%；住房公积金贷款本息到期回收率达到了，达到目标任务的要求；月均活期备付率最高为，未超过12%的目标任务要求。

二、重点工作完成情况

（一）归集工作成绩显著

一是认真做好基础数据清理工作，共清理、补录139个单位的约350个单位信息和2500余个个人信息；二是建立了未建立住房公积金的企业台账。专门制定了催建工作方案，采取广泛宣传、上门座谈、电话联系、职工维权、人民代表建议等多种形式开展。三是将逾期缴存率控制在了95%和联名卡发放率控制在了90%的要求范围内；四是对160户单位进行调基调比，月新增缴存额万元。我县多年存在的财政匹配单位8%的缴存比例得以突破，普遍提高到了12%；五是委托提取累计共签约2117户；六是严格把好支取审批关，截止10月底，共为1446名职工办理了万元的公积金提取，经稽核检查，未发现违规和套取行为。

（二）贷款工作取得较大突破

一是新增贷款增长迅猛，预计年末当年贷款发放首次突破1亿元大关；二是对159户贷款户547个基础信息进行了清理补录；三是建立了储备楼盘信息台账，保证楼盘公积金贷款全覆盖。据调查，我县三季度末住房公积金贷款余额16921万元，占全县个人住房贷款余额30890万元的；四是严格审查贷款发放，尚未发现有骗贷和重贷的行为。五是加强贷后管理，贷款到期回收率保持在；六是全面施行了新合同文本。

（三）“突破年”工作深入开展

（四）教育培训工作稳步推进

对一站式进场单位和缴存单位开展了4次共223人次的专题培训，管理部形成了每周四下午班后会的学习培训制度，三季度末职工培训已达116学时。

（五）内部风险稽核控制一丝不苟。

年初制定了《内部业务风险控制稽核评价实施细则》和《住房公积金纠风工作实施细则》，并严格予以实施。分别于3月26日、6月28日和9月10日开展了三次内部稽核检查和“五化”建设检查，并形成了检查报告，对检查出的问题及时予以纠正。

（六）窗口规范化建设工作取得实效。

7月8日召集涉及公积金窗口服务的县建行、公证处、评估公司和担保公司相关工作人员，开展了窗口规范化服务标准培训。严格执行相关制度，每月检查，兑现奖惩措施。到目前为止，我管理部未接到一起针对服务质量的投诉。

（七）宣传和信息工作有声有色。

渠道管理工作方面总结篇六

有人说：渠道管理部主要是签大单的，特别是在家电企业，与国美苏宁等，签订全国性合作协议，协助各分公司（营销中心）或代理商开拓市场，有人说：渠道管理部，顾名思义，是做渠道管理的，比如设定渠道开拓激励政策，督促各省分公司或代理商进行市场开拓，并统计分析各渠道类型数量产出等。还有人说：渠道管理就是要做好支持工作，为各分公司提供，比如智力支持与资源支持等。

1、渠道规划—战略指挥者

这一项工作是年度渠道管理工作中，最为基础，最为重要的

工作。每年年初，各家电企业通常会提交产品规划、推广规划，但是，往往没有渠道规划，因此，年度渠道规划也是最容易忽略的工作。

2、渠道开拓—销售引擎

得渠道者得天下，渠道作为企业重要的一项资源，在营销活动中处于重要的位置。渠道管理部作为产品在市场上流动的主要责任部门，肩负着产品自从工厂仓库流出后到消费者家中的所有渠道营销活动。

在现阶段，家居生活类家电，比如电饭煲、电风扇、豆浆机等产品的销售渠道不外乎家电连锁、超市连锁、地标、专卖店等，部分家装类家电产品，比如厨卫、空调等还可以在建材超市、家装公司等渠道里面进行销售。任何一家企业想在所有的渠道里面都占有优势，显然不太现实，但如果渠道管理部能够有步骤开拓几个大型渠道，签订全国性大盘协议，则可以对销售的作用立竿见影。

现阶段，许多渠道对于家电起来来说，都是陌生的，不熟悉的，但是某些渠道是具备很大销售潜力的，因此，渠道管理部必须去统筹这些渠道，联合所有产品的力量，与这些渠道签订年度合作协议，让产品能够在这些渠道中“流动”起来，增加企业的销售额，这就是销售引擎的作用。

渠道管理工作方面总结篇七

首先，作为渠道管理部的员工，我向20××年度x公司又一个精彩的业绩梯度增长年度致敬!波澜不惊却不失惊喜。公司正如同一个人成长沉淀而成的性格——宁静的表象暗藏破发力!伴随《朗高公司20××年终聚会暨20××元旦庆祝会活动》圆满闭幕，我的年度工作内容总结也将正式在这份报告中向你提交，请指正。

宏观而论，原本这一年度是行业的晚秋，但我们公司却从秋天过出了夏天火热的味道，在您的领导下我为自己能够一步一步克勤克俭执行自己的预定计划感到荣誉。逝去的是20××年的12个自然月，获取的是良多工作阅历和世面处事智慧，以及取信于公司领导和客户的信任。看穿纸背“洞察客户心，避实就虚”抓住销量的重点不动摇，精心诚意交朋友踏踏实实做市场。我们的客户是我们的朋友、当洪水猛兽袭来的时候他们也许依然在享受睡梦，客户积极性绝对需要刺激才能提升。没有大的渠道刺激、渠道激励政策措施条件产生，二八定理里面那个八的群体会毫无例外的岿然不动——等待被竞争对手挤压吃掉。作为渠道经理，我的工作职责是用任何手段惊醒他们，告诉他们一定要贯彻执行雅洁经销商管理制度政策，积极拓展改变店铺经营方式，最终完成自救的参考法则。

20××年春节我在陕西老家热热闹闹的度过，正月初八婚礼成功在家举办了第一场喜酒，第二场在杭州举行同样感谢亲朋好友多年的期盼和厚爱以及领导同事光临，婚礼得以人气支持。之后瞬即返回杭州参与工作。2月23日正式到岗，迅速投入工作状态，整理了去年工作收尾时候标注的开年紧要大事，半月内全部付诸行动安排执行，20××轻装上阵了。

以下是我汇报内容的六个部分：

(一)雅洁五金户外推广活动部分20××年3月份开始全力配合xx客户举办《中国国际(xx)门业博览会》雅洁五金参展活动。活动得到了xx经销商和杭州朗高公司的全力配合以及支持。现场布展工作顺利进行，开展前一天关于半边锁正面如何展示上样的问题难倒了众人。我当晚睡觉很不踏实脑海里在构思解决办法——所幸，天亮之后我的想法经过两次详细沟通证实后，木工同志认可我的安装方案。半边锁问题迎刃而解，现场展示布置顺利收官，信心满满的准备迎接各界行业客户专业眼光欣赏。历时5天的展览非常成功，现场登记索取画册资料客户络绎不绝，雅洁产品异彩纷呈，产品品位与专业化

品牌运作的气质得到彰显。通过xx门博会雅洁五金参展活动举办，客户信心大增，雅洁指纹锁等智能产品让xx铜门木门行业市场客户更加青睐。xx回杭州后就参加了支持黄山太平装饰城开业活动，此活动得到了雅洁五金杭州朗高的大力支持和客户全情投入的配合。由于准备充分，活动过程进展顺利，个人参与了户外路演活动的客串代表小节目。个人能力在活动中小试牛刀，希望以后此类活动能够更加深入的开展执行。活动现场气氛布置妆点热烈，活动主题突出、规模宏大。当天节目谢幕后，宴会厅高朋满座引来了太平地区装饰同仁和下游装饰公司木工群体的广泛关注。雅洁五金客户信心和叶总对太平市场期望进一步提升。

(二)年度工作目标计划部分20××年4月份，制定签署并执行20××版年度经销协议。在此过程中分销年度增长计划通过和客户双向沟通最终确定，50余客户顺利签署了年度合作协议，并表示年内会努力完成目标任务。年初建德客户和兰溪客户特殊条件的商议意见公司给予支持允诺，值得高兴的是两个客户在12月31日结单的时候数据均达标了，证明了他们承诺给公司的计划目标得到实现。20××年整体分销商客户目标完成率相比较20××年来说取得了不错的进步(20××年约10个地区客户达成目标)，累计有21个地区顺利完成销售目标，部分客户大量超额完成指标。这些销售数据是让人振奋的，20××年的征途我们已经在路上，一边期许新年愿望，一边历数20××各种挑战带来的经验教训；20××我们面对更加恶劣的行业背景，但是我们目标明确，面对目标我依然坚定有力的前行。20××年销售商合作协议履行预计在2月内完成。

(四)渠道建设工作部分20××年5月开始，随着个人对相关业务知识基础的掌握以及产品专业知识的经历逐步丰富，新开专卖店工作个人逐步独立参与到过程中。个人已经基本具备专卖店建店流程掌握、建店要领vi标准执行、建店协助指导、现场上样板布置整体店面等基本素质。陆续参与的工作有xx门

博会雅洁五金展位，义乌装饰城专卖店上样，武义宣平专柜上样，武义大华旧店改新，德清武康旧店改新；江山、常山、临安、二轻等店面调整；20××雅洁卫浴龙头花洒卫浴电器系列新品上架，安排、协助、现场布置安装等事宜。对于产品知识技术的掌握，令个人能够更加直接和深入到客户服务中，解决产品问题意见和投诉。绍兴地区20××年，可增加二级分销商3家，预计萧山市场二级镇分销可增设3家，择机而行。

(六)活动策划组织执行部分对外为提升市场销量、活跃终端零售客户、公司在20××年举行了多次促销活动：套装套餐促销、五一促销、国庆促销、年末促销、批量集中订货会、订货优惠等活动……每次活动均得到了大部分客户的响应，希望来年更加精细的准备，为更多的销量增长寻找机遇和方法。对内为进一步提升公司化管理水平，打造团队竞争能力，朗高公司引入杭州蓝太阳企业培训“能力宝”系列企业培训课程。通过个人亲自听课，结合公司实际情况朗高公司培训计划也会在20××年开年2月份计划落实，来年良好执行期望也能给组织团队带来新的活力。20××年公司继续活跃组织文化、丰富员工业余生活增进同事了解融合，陆续举办了系列活动——“品牌活动心源茶楼每年必聚”、“朗高五金酷夏环游西湖骑行活动”、“20××年末聚餐暨20××元旦庆祝会”……感谢同事对我的支持、活动丰富了大家的业余生活、让彼此更加走进和了解一些。20××元旦晚会的举办、让同事开心到底了，让幸运儿拿到了惊喜的奖品，让敢于抒发情愫的员工敞开心扉了。20××年结束了，圆满的句号。

20××的结束是在刻意吊足了同事们的胃口后，由优秀员工分别获得一部云智能手机悠然收场。在公司这又一年里更多的是临在——选择融入——改进——释然的过程，我会继续努力。20××会告诉我一个理由：既然有那么多人对生活保持着好奇心，那么激情满满的奉献自己的热诚，我希望个人组织能力再上高阶。20××年我们已经上路，我也会像其他朗高的员工一样像蚂蚁一样穿梭在这个城市的十字路口，让脚步不停下来的轨迹交织成每个人理应获得的那张梦想蓝图。

奋斗、勤奋、用心、坚持让朗高的平台给员工创造更多机会。
20××杭州销售商会议预定3月举行，详细计划准备中。

末了，感谢公司栽培，感谢同事们真诚相待!顺祝：全体同事
新年快乐!公司业绩蒸蒸日上!新年新气象!