

2023年运管工作汇报材料(通用8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

运管工作汇报材料篇一

今年的第一季度已经过去了，根据公司提出的总体要求，经济部门的各项工作正在有条不紊的进行。

1、在2月x日确定了公司组织分工后，我们根据公司本年的经济增长目标，结合现有的资产状况，着手制定了20xx年资产运营办公室工作计划。计划中明确了经济增长点和本年度面临的三项重点工作（即宏盛大市场的续租工作，彩板厂院内的搬迁工作和太古广场法律诉讼工作）

2、资产招商工作：新租房屋两套，面积440平方米。引进总部经济一个（吉林森工集团投资有限公司）。

3、到期合同的续签工作，对到期合同上调价10%~15%。

4、经过多次协商，与彩板厂周玉芳签订搬迁协议。

5、个别租户的租赁费催要工作。

6、安全工作：1月x日进行节前安全检查并下发春节期间安全工作通知，3月x日召开了一次春季安全防火工作会议，3月x日参加了化工厂组织的消防演练。

1、缴费难的问题。大部分租户都能积极缴费，个别用户经常以各种理由晚交费用。现在来看这些人基本上都是托关系来

的。

2、招商难的问题。我们现在还是4套房子（4号楼101，5号楼101和102，2号楼101和102楼上）。剩下这几套房子地理位置十分不好，给招商带来很大困难。

3、安全工作任重道远。刘景彪是公司特意聘请的安全专员。应该说是抓安全的老行家。公司的安全工作也一直抓的很紧。但是还是发生了金地缘洗浴这样的事儿。这件事儿充分反映了个别业主拿安全当儿戏的心态，从而导致悲剧的发生。

1、在工作上，具体工作人员应该紧抓、狠抓，不当老好人，工作上讲方法、敢碰硬。

2、安全工作不是一个人的事情，是大家的事情。多到下面去看，发现安全问题及时提出整改意见并作好安全检查记录。

3、现在看来单纯的靠房租收益已经很难跟上公司每年的经济增长计划。我们必须想办法把分散的资源整合成集中的资源，发挥宏盛底子厚的优势，开辟和寻找可持续发展的道路。例如：公司高经理去年就提出的养老院计划。

1、加强租赁户的房费收缴工作，做到提前通知，提前催要。

2、到期合同，租赁价继续执行10%~15%的价格涨幅。

3、第二季度必须完成彩板厂的清理和搬迁工作。

4、必须制定出大市场下一期的租赁方案，争取在二季度签订下一期租赁合同。

5、需找适合开办养老院的地块。努力完成前期的市场走访和调研，并提出整体发展规划。

运管工作汇报材料篇二

一、做好20xx年商场文化主题巡展活动及商场美陈装饰的前期工作。

1、引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，以节省20xx年商场美陈的投入；对3月份店庆时期举办的“中国船文化”主题展览做好提前量工作，确保整个展具和展品的按时到位。

3、确定20xx年整个年度的文化主题，对于20xx年几个重要节日（如春节、三八、五一、国庆、元旦等），将围绕年度文化主题确定各大节日的主题，同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览，致力于打造非盈利性的文化互动体验平台，以拉伸品牌形象，强化品牌的正能量。

二、多方企划，举办有益商场发展的文化主题巡展活动，提高商场知名度，提升商场品牌价值，加强消费者体验和商场成交额。

纵观全国大型商业广场及连锁集团的商业营销模式，几乎千篇一律。如何在众多商家、众多活动中做出突破，吸引更多的消费者，创造更多价值才是我们20xx年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式，在20xx年第一季度，借助商场店庆契机举办文化主题巡展活动，以提高商场知名度，达到促进销售的目的。

策划工作具体规划：

1、整体策划以4t商业营销模式为基础，在策划方案中融入各种展览, 旅游, 文化教育等诸多元素。并将原来的美陈的投资大量压缩, 全部展具采用租赁的模式。

2、3月份是商场两周年庆典，企划部主要围绕文化主题巡展活动开展工作，以周年店庆为契机，推出“中国船文化”主题展览活动，旨在将以往的以直接利益为主导的策划重心，转向以公益性服务为重心的休闲体验模式。以文化贯穿商场店庆活动始终，并巧妙的植入品牌营销，通过文化整合，营造出一个轻松愉悦的休闲体验购物环境，提升商场的知名度，促进销售。待店庆活动结束后再对活动进行分析总结，为20xx年年度文化主题巡展活动的策划提供依据。 3、整体dp点美化原计划在广告公司的订做，目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划，派人去大连协商进行统一采购，经过测算比原计划投资节省一半。

5、整顿商场商场广告□20xx年2月大部分商户的合同需要续签，3月开始针对商场内部和外部的所有广告位进行清点，对已经到期的进行续签，撤场的进行转售，破旧的进行更换。提升商场的形象，增加商场的广告收入。

6、创办《文化新世界》杂志 企划部与大连展览公司合作，以4t商业营销模式为基础，以20xx年年度文化主题巡展活动为题材，出版发行《文化新世界》杂志，服务商场商户，提升商场在行业的影响力。

三、完善商场各项规章制度，健全各项管理制度，增强团队凝聚力，加大商场对优秀人才的储备。

1、完成对劳动合同已到期员工的续签工作，完善公司的用人制度，根据公司组织架构适时招聘优秀人才，加大人才储备。

2、完善工装管理制度，确保工装制度的执行力度。

3、完成对社会保险的年审工作，按时制作公司考勤表及薪酬支付表，完善绩效考核制度，完成领导交办的其他工作。 4、适时组织员工培训及户外活动，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设。

四、加强消防安全意识，完善商场治安管理制度，及时更新维护商场相关设备，确保商场正常运转。

1、物业部协助企划部做好3月份商场庆典的各项工作。保证在文化主题巡展举办期间各项设施设备的正常运行。并配合好商场展陈布置工作。活动期间与路政，执法部门的协调。

2、做好商场节日期间的消防安全检查，对商场进行全方位的消防隐患的检查并督促其即使整改和排除。

3、提前检查商场44台空调机组的检查，管道的清理。

4、日常各项办公设备设施的维修和更换。

运管工作汇报材料篇三

转眼间，时间进入了年下半年。下半年的工作计划怎么写呢？以下有一份财务下半年工作计划范文，仅供各位从这份工作总结范文汲取经验，完成工作计划撰写任务。

年初，有限公司正式进入项目运营，财务部在做好前期核算的基础上积极配合公司各部门的运营工作，从会计核算和财务管理两方面做好公司领导层的参谋。随着公司推出财务资金计划管理，财务部为首的资金统筹工作正式开展起来；公司内部、对成本费用的核算与控制的要求不断提升、对各部门经济业务发生的准确反映和有效管控的要求也越来越高，公司外部、随着国家宏观经济政策的紧缩、国家税收政策调整及税务机关对房地产企业的重点检查、金融机构对房地产行业的贷款紧缩与重点监管，这些都是财务部工作的重中之重。在上半年里全体财务人员任劳任怨、齐心协力把各项工作努力做好，下面做具体的总结与汇报。

由于公司是由年月份收购过来的，原有的财务核算及管理体系极不完善。在过去的上半年，财务部在整个财务职能上进

行了积极的完善。

- 1、建立健全了财务各项会计核算账簿，对成本费用明细进行合理有效的分类，使成本费用核算口径一致。
- 2、建立和完善各项报销单据，为加强内部管理做好前期工作。
- 3、设置了资金计划表格及办法，为公司规范化管理、统筹及高效地运用资金、提高运营绩效、，铺下了良好的基础。

公司实行“资金计划管理”，说明公司决策层对财务管理工作的重视，为使各部门管理人员充分地认识资金计划的重要性，财务亲自拟定了各项具体实施细则，同时在财务部例会上对全体财务人员提出做好基础工作的同时要提高管理及服务意识，要求财务人员在思想上要高度重视资金计划管理，按月做好资金计划的汇总与分析工作并及时上报公司决策层。

- 4、根据房地产行业的特殊性结合公司管理要求对开发成本、期间费用的会计二级、三级明细科目进行梳理，并对明细科目统一核算口径，保证数据归集及分析对比前后的一致。

- 5、对财务报表体系的完善、对公司财务报表的格式及其内容进行再调整、增加了各项内部管理报表和财务分析报告，充分反映公司整体项目运营绩效情况、细致反映公司资金往来及成本费用等具体指标变动。其目的，一是要符合财务管理的要求；二是要满足管理层对项目运营情况的了解和分析。

- 6、为了使会计核算工作规范化，从基础工作、会计核算、日常管理三方面落实标准化。从小处着手，对财务档案进行系统化管理、科学分类归档、专人保管，对会计凭证要求及时装订、整洁整齐。

- 7、财务知识的培训，通过纳税及税务事务所的培训与交流，提高全体财务人员新的税务政策和知识的了解和掌握。

（一）财务核算工作

财务核算工作是本部门大量的基础工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

1、财务审核

财务审核分两个方面，一是对原始报销单据的审核、财务部严格按照公司有关制度规定执行审核、坚持原则、杜绝人情关。

如对一些票据不完善、未列入资金计划内支出等坚决退回。二是对会计凭证的审核工作，重要的对会计分录的正确性、附件的有效及齐全进行审核把关。

2、成本核算

随着公司“ ”项目进行，工程成本支出不断加大。在工程支出上财务部严格按照税务要求和工程部进度管理进行付款，对建设集团的工程款支付及时核算代扣代缴税款，并要求对方及时开具工程款项发票。这样有利于清晰及时的核算开发成本。

3、销售核算

上半年公司累计推出栋多层、共户进行销售，在公司决策层的营销政策和营销部同仁的努力下销售势头良好，实现销售户，销售额万元。财务部在整个销售流程中积极做好认筹、大定、房款等收款工作、对销售单据按公司要求进行把关、对销售合同进行专人归档保管。按揭放款环节由财务部与销售部门进行积极沟通，并催促银行放款，保证资金及时到位。

月份公司加强了财务部销售核算力量，确定专人进行销售收

款、与销售部门衔接，同时加强了对销售台帐的统计工作，做好财务销售明细的编制。

财务部按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

4、会计电算化

财务部采取用金蝶软件标准版进行账务处理，这样极大提高了工作效率和会计核算的准确性。但由于标准版的功能局限性，不能适应公司财务核算需要，财务部于6月份联系金蝶软件公司对财务软件进行专业升级。目前这一工作还在进行中。

5、合同管理

财务部对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情况等做出详细准确的反映。

6、纳税申报

由于房地产行业的特殊性，国家税务总局在税款征收上是按预售款来作为计税依据的，月公司应缴纳各项税收 万元左右，财务部在严格按照税法进行核算与申报的基础上，积极与税务部门沟通，采取缓缴的方式来减缓公司的资金支出。

1、推进会计标准化工作，从基础核算到日常流程进行细则的规定、以形成统一标准。

2、加强内部财务管理工作，采取与外部单位、内部各部门定期核对账目及台帐来确保数据无误，对各部门资金支出进行及时反映和分析等措施。

3、提高财务人员的核算水平和管理服务意识，加强财务人员

的定期培训。

4、做好资金统筹计划，保障项目运营，做好财务部工作总结报告。

（二则）

财务工作者一般会做好工作计划，再按工作计划行事。那么，财务工作计划怎么写呢？为了方便大家，我们给大家提供一份财务工作计划范文，仅供各位财务工作者参考借鉴。

一、参加财务人员继续教育每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是年月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告：年财务上将有大变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。

首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

总之在下半年中，我会借改革契机，做好年下半年工作计划，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

运管工作汇报材料篇四

20××年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心

也有决心把今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对**市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的`销售经验。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。

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录

有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

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) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在第四季度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根本。在第四季度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) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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。

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) 建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次

以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

- 1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大
- 2、公司也会更加的强大(目标:让思科网络做到苏北互联网的老大)
- 3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。
- 4、让自己拥有奥迪a6l□
- 5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助

运管工作汇报材料篇五

在这近两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是今年1月份到公司工作的，初来公司，我是一个没有软件行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的憧憬，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，比较准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在三月份也成功邀约了两个客户上门拜访，并且有一个客户接近签约。

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，电话量达不到公司要求，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

目标：本月顺利通过转正考核，成为公司正式员工。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态。

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司其他资深销售同事咨询。在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的资料，争取在半年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

(1) 熟习公司软件不同版本的功能，价格等方面的差异，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的erp软件进行比较，得出其优缺点。

(3) 对软件出现的一些问题及解答做一个系统的归纳。

(4) 能够流利地演示专业版软件的功能点。

争取在半年内对公司软件有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过公司crm、内控、oa系统，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重要的事情）提前完成、b类事情（相对重要的事情）及时完成、c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗

志。

三季度工作计划及个人要求：

个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
5. 能够演示公司不同版本的软件，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年工作目标：

下半年的首要工作目标是争取年内从电销部转到销售部。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完成8个潜在客户的开发，每周2个客户邀约上门，每日60个有效电话；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

运管工作汇报材料篇六

辞旧迎新，作为20xx年新的开始，想有新的突破，新的斩获，必须对过去的20xx做出深刻的检讨反省，总结过去避免过去的过失，发扬优点，努力突破。在20xx年的大半年里，我都是铁维保在这个温暖的集体里度过的。在这里有领导的关心，提携，也有同事们的无私支持和帮助。是大家的点点滴滴的言行帮助，使我从一个对润滑行业不懂得门外汉，逐渐熟知产品，了解产品，知道客户对产品的各种需求点。可以毫不客气的说没有大家就没有我对这个行业的了解。在过去的大半年里，虽然我自己也在不断的努力工作，但是总是没有业绩上的突破。

1, 自己还是对行业的不知道, 了解不深入。刚开始的时候总觉得自己做过销售, 销售的道理都是相同的。别的产品的营销手段拿到润滑这个行业也是同样可以用的。慢慢的我了解到, 不是这样的, 以前的产品销售经验都是不能全部拿来用的, 每个行业都是有其自身特点的。润滑行业有其自身的不同, 自身的独特性。像润滑对温度, 摩擦的特殊要求, 是其他行业所没有的。在接下来的工作中, 继续不断的学习提升自身的专业知识, 努力多学习, 多进步。

2, 对产品的特性不够了解。时常在和客户谈产品的时候, 客户有时候会提出特定的机器数据要求。因为对自家产品的不熟悉, 不了解, 往往就不知道该推荐客户使用哪个产品, 也不知道公司有没有这样的产品。从而, 贻误最佳的成交时间。

3, 对客户跟进不及时, 导致很多客户的白白流失。因为, 有很多的客户的资料, 一边要跑客户, 一边要跟进老客户的情况。就像是, 猴子捡芝麻的故事一样。手里拿着芝麻, 眼里却想去摘西瓜, 最后丢了芝麻也没有捡到西瓜。在今后的工作中坚决杜绝这种情况的发生。稳扎稳打, 一步一个脚印的脚踏实地的扎实工作, 自己找到的缺点, 自己要立马改掉。

4, 在销售行业, 自己很是个出入者, 需要跟别人学习的东西还很多。所以早点尽可能多的学习对做好这个工作也是必不可少的事情。

总之在新的一年里, 努力像工作成绩突出的同事学习, 努力学习新产品的知识, 了解市场的动态, 做好销售计划是当务之急。

1) 在三月份的第一个周, 主要安排拜访年前拜访过的但是没有成交的客户。我是这样想的, 在省内的客户地区中, 我只有安阳一个地方的客户多点。在第一周里还是先安排拜访年前拜访的没有成交的意向客户客户, 然后开发安阳其他地区没有走访过的客户, 寻找新的潜在客户, 努力促成成交。

2) 首先安排拜访的客户主要就是:

1, 彰武耐火材料厂, 刘芳林。在春节前, 刘芳林的厂里进过我们的普通锂基脂一大桶。用的质量还可以, 但是相比较他们本地的送货上门的油比较咱们的油需要他们自己去提货。刘老板觉得比较麻烦。年后过去首推还是我们的雷蒙磨专用润滑脂。在年前的时候, 这个场子的生意就比隔壁几个厂子的生意好一些, 他们的两台4r磨机一天都开机在十几个小时以上。有的时候甚至会24小时不停机。就是大桶油一个月也需要一桶。

这次过去希望他们厂里在使用过我们的普通锂基脂的基础上, 对我们的雷蒙磨机专用脂能信任。

个厂里也是有两台4r的雷蒙磨机。在年前的时候, 因为机修们都在忙着安装新机器, 没有使用我们的雷蒙磨专用脂。还有就是他们还需要我们的高温窑车脂, 机修主任打过电话要我们发过样品, 因为过节没有给他们发货。这个厂里的普通锂基脂一个多月就需要一桶。这次去的目的就是先给他们使用我们的高温脂还有我们的雷蒙磨机脂, 为下次进货打好基础。

3, 河南定兴公司

这个公司主要是生意不好, 机器总是转转停停, 不能连续工作。所以他们公司即使有我们的雷蒙专用脂也是没有试用。我觉得生意不好是一个原因, 另外一个就是第一次试用的时候不是很成功, 没有达到预期的效果。其实, 这个公司很是有潜力的, 据机修师傅说, 他们公司有两台4r的磨机还有两台3r的小磨机。如果机器都开机工作的话, 每天至少都要普通锂基脂15公斤, 所以我至此去了解一下他们的情况, 争取再次试用我们的雷蒙磨专用润滑脂。

4, 安阳东瑞冶金耐材公司

这个厂在年前试用过我们的雷蒙磨润滑脂，效果很是可以的。唯一的顾虑就是这个厂也是和别的厂一样，做代加工的而且磨得也还是生料，开机的时间不是多长，一天就是七八个小时，我担心成本上计算不合适。我还了解到他们一年也就是能用大桶的锂基脂普通的也就是3桶。这次去的目的一是让他们帮助宣传我们雷蒙脂的优点，在一个就是，希望能说服他们周边的厂子能使用我们的雷蒙脂。哪怕是普通脂也行，有突破口再对他们一一突破。

这几个就是我的目标客户，有希望达成成交的客户。拜访完这几个客户以后我接下来就是去拜访年前没有拜访过的其他几个县城，开发新客户。这是第二周的工作安排。希望能用一周的时间，把安阳年前没有拜访过的几个县城都统统走访一遍。挖掘新的潜在客户，为三月份完成目标，打下良好的基础，也为下一市场的开发积累更多的经验，扫清更多的障碍。

三月份第二个周的任务就是拜访那些年前没有拜访过的县城，开发客户，最终就是达成销售任务。

三月份第三周的工作安排就是作为机动时间来安排。主要用来处理公司的临时安排，还有一些突发的事情。

本月的最后一周就是用来完成前两周的客户有意向成交但是还没有成交的客户的促销和成交任务的。最后一周，就是用来处理安阳这个市场的所用没有成交客户的问题。竭尽所能的促使所有客户的成交，完成最大销量的销售金额。鉴于现在的市场情况和客户情况我给三月制定的销售任务目标是一万元，达成成交客户3——5家。

我的销售目标是这样分解的，成交客户主要就集中在我在上面介绍的几家客户里面还有年前去拜访过的几家客户但没有成交意向的。我希望在成交的这几家客户里能从每家收回20xx元左右的销售货款。

四月份的工作安排是这样的。

第一个周，走访新市场，对新市场进行地毯式的走访。寻找潜在客户，开发有意向的客户群。了解新市场里同类竞品的情况，找出我们产品的优势和不足，扬长避短。了解新市场客户的情况，每个市场都有他们的独特的地方，看看客户是代加工还是自产自销。还有就是客户的规模，加工的产品类型，熟料还是生料。我们产品在新市场里适合走终端还是流通。

总之就是摸情况，熟悉市场，寻找客户，为销售打基础。

第二周根据第一周的走访促成意向客户的成交，最大可能的销售产品。完成

四月销售任务的最大比例。为本月的后两周的工作和销售计划的完成铺好基石，垫好路子。

第三周继续完成前两周的未有完成的任务，并且坚固安阳市场的客户，维护好客群关系，完成四月销售目标的百分之八十以上。

四月的最后一周，主要用来完成前三周没有完成的任务和销售目标，并制定下一个月的销售目标和工作计划。催促客户上货，也是最后一周不可少的工作内容。

在四月份我给自己暂定的工作目标和销售任务是完成4个成交客户，实现销售任务20xx0元。

5月份的主要任务是维护开发这两个市场上销售比较上量的产品的市场份额，开发市场份额比较小的产品的市场空间。拓展我们产品的市场知名度，增加我们产品关联产品的市场份额。

举例说，比如我们的雷蒙磨脂和普通锂基脂在两月的努力能够买的比较可以，在客户那里有一定的认知度。那么我们就可以依次为我们的工程机械脂，高温脂，轮毂脂，打开市场。力争做到，开发一个市场占领一个市场，做大一个市场，成功一个市场。

如顺利的话我给自己五月份的销售目标和完成客户的任务是销售额30000元，达成成交客户3家。

- 1，希望公司能先开发并稳定河南现在的客户，不跑单。
- 2，希望公司能够培训的专业知识，让我们对润滑产品有更深入的认识。以上就是我xx年3——5月份的季度工作计划和目标。恭请王总指正。

运管工作汇报材料篇七

三个月结束了，回看自己的目标达成情况来看，还有很远的间隔，我的目标销售是22万，而我实际销售只有10万，完成率40%，一半都没有达到，我想这个结果与我在前一个季度所做的工作是息息相关的，首先是，由于所分配的市场中，没有公司的老客户，必须需要我全力的开发新客户资源，其中南昌市区、宜春市这两个地方还是开发的不错的，但是在抚州和鹰潭两个地方没有进展，市场的信息搜集这一块，不具体、不正确、不到位，在4—5月，我的精力是全部放在了市场地毯式的搜集上面，其中，抚州和鹰潭的楼盘明年和往年年底交盘甚多，其中抚州市场相对来说比较成熟，而且我们在这个市场也开拓了一个新客户，但是由于是二级市场，我的精力和能力还不到位，没有很好的往利用这个市场的上风资源，我初步的估算是约3000户的成交量，其中“水岸明珠、湖滨世纪城、凤凰城、铂金水岸、星河丹提、宜和”这6个地方是我下半年的重点，往年年底交房的有3个地方，而且这几个地方也有所一定的突破，但是我没有用太多的精力往做，主要是找到负责人，出了方案，其他没有大的进展，下一步

还是我的重点跟进项目，鹰潭市场，我只到过一次，那个地方回来后，我也做了信息的整合，主要由于市场的认知度和成熟性还远远不够，特别是很难突破他们的需求，这个我想很大的原因，是我的宣传和能力欠缺，所以在3季度，我没有花精力往到这个市场了，而宜春通过前面的努力，现在我已在宜春这个地方取得了一个市中心阶段楼盘的工程实例和一个别墅区的标识订单，在宜春“宜人华府、江墨水乡“这两个地方也有所突破，预计都是在年底交盘，但是这个地方的竞争较大，市场较为成熟，所以我们要特别的谨慎，而南昌，也拿到几个订单，但是价格都很低，第一个是由于我的谈判技巧不够，还有就是南昌市场的价格恶性竞争所导致，总的来说，在三季度，在市场的信息搜集过后，在整理、回类、整合、实施上面没有做好，在获得有效信息后，没有制定一个具体的计划行程表来做，那一段时间往造访那个客户，那一段时间哪一个订单要取得一定的突破，什么程度等，总结三季度新客户开拓和待开拓共计6个，“众森、南氏、新亚北苑、湖滨世纪城、凤凰城、水岸明珠”。

（一）、客户的造访、回访、重点把握关键人

在三季度里，我的客户也随之增加，新客户变为我的老客户，在新客户的造访中，有一定的进步，主要在时间、预约、谈话内容上面有所上进，不足的是，我的谈话技巧、气氛、被动与主动把握的不好，在客户回访这一块，主要是利用了中秋派送月饼的时机进行回访，但是在回访的过程中，客户还是有很大的不满，都是在细节的处理上面，比如说我们的信报箱周边板轻易生锈、交期一直达不到、标识褪色。这些题目都需要我们及时到现场进行处理，作为回访一个目的，也是处理客户的题目，维护客户关系，这个我与售后沟通、与客户沟通还是比较到位的，三季度基本上做到让客户满足，然后再回访的同时可以让客户进行转先容，这一块，在南昌和抚州客户在转先容之后，成功率增加，但是在回访的时候，忘记与客户进行满足度调查，没有找到客户真正的需求或是下一步工作中我们呢可以超出客户的期看值，这个我没有做

好，在造访的过程，我们始终都是与客户方一个负责人（关键人）进行接触的，但是没有深进的了解客户方的组织架构，这样的话，导致我们的注意力过于专一，很多情况，客户方换人、移交等，我们都还没把握，所以下一步，我要对客户方其他的职员了解熟知，特别是领导。

（二）、竞争技巧

竞争对手的把握

南昌和下面的二级市场的市场发展和成熟度越来越高的时候，竞争压力也日益增巨，特别是南昌由原来的2/3家道现在5/6家，特别在大的投标项目，南昌的佳音一直是我们的最大竞争之一，作为本土公司，他们的上风主要是本钱低、当地的人脉资源丰富、产品跟我们是大同小异，但是他们公司的规模、职员素质、信价比、产品等方面还远远不能和我们相比较，天利来的定位是高中档楼盘，但是对于均较小的楼盘而言，我们价格往往没有太大上风，而这个时候，佳音、亨达等厂家就可以钻空子，我想，在目前形势下，我们了解到了竞争对手，那么在三季度，下面的二级市场，上饶、宜春等地还是我们占有上风，不管大的还是小的楼盘，由于真正实力是比不下往的，价格战不是真正取胜的筹码，客户关系维护和产品是重要的。

竞争技巧和凸现上风

在上饶的“九州奥城”这个单来讲，我们的最大上风，就是我们前后的工作做得到位，服务做得好，而且这个地方也是比较大的，这个单最好拿下来花了很大精力，主要是上饶市场还不是很成熟，客户很看重价格，最后，我们的价格较低，也是考虑到上饶的市场长期发展和后期合作，客户一开始比较认同我司，实力较大，中间亨达与我们的样品基本上一样，但是他们样品细节处理上面，比如说规格逼我司要小，还有就是他们没有像我们一样多次与客户面对面的交谈、交流，

传达我们的公司实力和合作诚意，前期工作做得周到，还有就是客户之间的感情交流，这个是很重要的，终极我司与客户方同等价格获得订单，在上饶，还是就是我司有工程实例，这个是很有说服力的。这个也是我们的上风，不足的是我司没有凸显品牌的核心价值，导致价格过于低，对以后发展不利。

（三）谈判技巧

客户的预算

在价格谈判上面我们首先清楚的了解到客户的真正预算和需求，这个时候我们就找到本钱预算部，比如说在“众森”上面，我们之前就是了解到客户在别墅信报箱这一块定位约在500元左右，所以我们的报价也是根据客户的一个预算来的，这样的话，在价格谈判这一块就有上风，把握客户的核心定位，那么在价格上面我们就是一定的主动地位了。

进退把握、牵着客户鼻子走

这个我是深有体会，这主要是在客户在认同我司并要求及时供货的时候，只是价格谈不拢或是付款方式不妥的时候，我们可以跟客户说不做，这样就刺激了客户，让客户有种失落感，然后再在恰当的时机给客户一种希看，让客户让步，这也是一种心里战术，这一块我还需要学习。

（四）、服务于承诺

时间观念加强，在三季度这块，我远远不够，主要是计划性不够，还有就是轻易的承诺客户，比如说“南氏”的交期题目，就轻易的答应了客户，这样的话，没有根据工厂的一个实际情况，盲目的答应，导致最后交期不到，失往了信任。

在三季度里，我的回款不是很到位，主要是绿地的保修款，

特别是保修款这一块，一直没有做好跟进，每一个月的任务总是提到此款一绿地的保修款，主要是力度和时间没有把握好，还是就是收款的前期工作，对账、售后等工作没有做好，也导致收款的拖延，最后就是夏中说的那句“客户一句话就可以打发走”，我是太信任客户说的话，所以一直没有主动，过于被动的收款和销售，那么今后这个是我努力的方向，销售也是一样，在7月，我的销售为零，这个主要是我处于被动，等着手上的单，但是后来没有什么大的进展，就没有在期间没有主动寻求其他订单跟进，导致最后工作安排混乱，时间不公道，“城头水岸官邸华尔街”这两个地方，是随着最后客户没有消息了，没有积极移到客户，而且我的工作没有超出客户的期看值，还有就是城头的一次失误，主要就是在客户那边一个领导摸索我们，而我们也电话里报了价，导致客户钻牛角尖，我司找不到退步的方法，我们的工作进度没有超出客户的一个期看值，第二次造访，我们应该主动拿往方案，这个也是我做的不太到位的地方。

下单、工作及时沟通、售后服务这些方面三季度有所提升，但是还是有很多细节方面出差，报销出错、下单审批出错等等，这些是我必须要改正的。

有的时候，自己在生活中养成的细小的以为是无要紧的题目实在也会影响我们，比如说是低着头说话，坐的姿势太随意，打断讲话者的话等等，这些习惯会带到我们与客户交谈中，这个是我以后需要留意的题目，还有利用我们在客户那里的人脉，比如说是前台小姐，旁边的工作职员，还有其他项目的业务员，我们可以资源共享，比如说有一次我往客户那里刚还碰到专门做水泵的业务员，客户不在，而那位朋友有这个公司负责人的电话，并透露一些情况给到我，我们互相留了电话，以后可以对信息和业务的开展来说取得互利和知识的汲取交流。拓展自己的业务网络渠道。。

以上是我三月的一个整体总结，也许总结的不到位，还请领导细心的指导与指正，在以后的工作里，我要更加努力，完

成目标，热爱并把这份工作当作自己的事业一样往做，接下来的三个季度里，是我该拿出数据说话的时候了，我要不断总结，也请各位同事监视和帮助，我要多多学习，更快的拿出成绩，给公司创造价值。不拿白纸说话。

一、目标明确

首先要做好四季度的工作，就要有一个具体的数字作为四季度的目标。

四季度，我的销售任务约为25万，所以压力还是相当大的，接下来的三个月里，10月份，我预计销售有15万，主要是“新亚北苑的标识、东方海德堡、众森”三个地方的订单，这个本来是预计在9月份拿回来的，那么终极在10月份一定要拿回来，接下来，我将在抚州、上饶和宜春三个地方进行突破，下半年二级市场是重点，所以在最后的三个月里，我一定要加紧，压力就是动力，10月中旬完成海德堡和众森两个地方的订单，月底拿下新亚的标识，这个是我的一个计划，当然回款，本月10号把洪城财满街的款和山水人家的保修款顺利收回，其次就是梵顿公馆和绿地山庄的两笔保修款，这个主要是自己的跟进程度不够，明白自己的目标，量化，具体化，在月末，可以出差到宜春、抚州两地进行重点订单的跟进。

二、十一月——销售回款不误

十一月，销售继续突破，这个时候，自己可以在谈判技巧上面把握到一定的程度，三季度在工作开展上面要掌控一个宏观，考虑事情的时候更加的成熟，这个月我主要是放在二级市场上面，特别是上饶，这个市场由于交大，成交量多，所以后面我要多加跟进，特别是宜春“宜人华府和江墨水乡”两个地方都是往年年底交盘，这个是好机会，所以要重点之重的把握，还有就是二级市场的一个客户回访工作，其次就是抚州，这个市场交给我，但是还没有取得一定的成绩，我

是应该花大的精力“滨湖世纪城、凤凰城”这个是我的重点，回款方面，主要是10月份的出库，接近年底，我们的回款尤其的重要，这个是不能再像前面的时候没有一个计划性，把每一笔需要回款的记录下来，做一个具体的计划表。

三、十仲春——完成目标、计划于总结

十仲春，主要是回款，然后把剩余没有完成的目标竭尽全力的完玉成年任务，然后总结整理一年下来的工作、市场资源、客户信息、竞争情况等等，计划好下半年的工作，整合，总结自己适合的一套营销方法。

运管工作汇报材料篇八

稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在我行顺利办理。

xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，我支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切

实防范和化解融资风险。

努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

按照经营模式转变和业务效益结构优化的形势发展要求，把全力推进个人金融业务的发展壮大做为工作的重点和中心：一是切实建立“大个金”格局，以提高低成本存款为着重点，壮大和丰富个人金融业务，提高其在全行经营效益中的比重；二是加快个人理财业务的发展，巩固和扩大中高端优质个人客户群，稳定地提高中间业务收入；三是重视和大力开展个人资产业务，采取有力有效措施，使其业务规模达到一个初具发展基础的可观水平。

加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡

查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

为提升丰县支行履职能力，在上级行绩效考核工作中的再取佳绩，支行结合实际情况，制定了2017年度工作目标：争创中心支行优秀单位。2017年支行工作思路：夯实基础、强化管理、推进创新、提升能力、促进和谐、再上台阶。现将2017年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

(一)在分行业绩考核的基础上，加强业务条线绩效管理，仅从一家银行或一家银行的一个人的年度进行绩效评价显然是不全面的。应当应用财务数据或财务比率，对一家银行进行多角度的比较分析。如：趋势分析、结构分析、同业比较分析等。

- 1、主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较。
- 2、将某一项目，按照规定标志分类，划分成若干组成部分，计算出各个部分在整体中所占的比重，从部分与整体的比例关系看其对整体的影响。
- 3、将一家银行的财务状况与其他银行、或同行业平均水平相比较。

各种方法可以结合使用，如将我行不同年度的结构百分比报表逐项比较，就是与趋势分析相联系的做法。

(二)如何完善财务管理信息系统的自动化

因此，如何利用最新的信息技术，融入新的管理会计思想，加强预算管理、资金管理和财务分析等管理功能，成为财务

管理信息化的主要目标。

全面管理是以优化企业的整体资源为目标，完整配置、计量、记录银行所有财务状况相关的业务资源和业务活动，并进行详尽的核算、统计、分析、考核，以实现资金流、信息流、增值流、工作流的统一管理。对所有的经济活动和业务数据，能根据管理个控制的各种需要进行多角度、多层次的查找、比较、分析，建立不同类型的企业财务状况和经营状况的评价体系，提供对管理决策的支持，提高我行在复杂多变的市场环境下的竞争力。