

# 最新市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历(大全9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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇一

高质量简历，不仅需要含有丰富的个人信息，同时它的影响力与表达能力也应该迎合招聘企业的用人需求。如招聘企业需要招募哪些方面的人才，他们所从事的发展方向又是什么，绝大多数简历本身看起来是没有任何毛病的，只不过这些简历在书写过程中，所着重的创作方向有所区别，这也就导致了递交至招聘企业手中的简历多少有些题不对意，在这种情形下，即便招聘企业怜惜人才，想要将其录用，也会碍于发展方向的不同，忍痛割爱将这些求职者踢出局。

任何一种创作方式都可以帮助求职者达到不同的就职影响，恰似那些还在为找不到工作机会而困扰的人，他们想要如愿以偿的获得满意工作，也并没有想象中的那么困难，只要找到一定的诀窍，并且对此加以利用，即可有效的将简历发挥的作用提升到最高的层次。

以下是小编和大家分享的市场拓展个人简历范文，更多资料请点击([jianli](#))

个人信息

性 别： 男

民族： 汉族

出生年月： 1990年4月5日

婚姻状况： 未婚

户 籍： 广东广州

现所在地： 广东广州

毕业学校： 岭南职业技术学院

学 历： 专科

专业名称： 电子信息工程

毕业年份□ xx年

求职意向

职位性质： 全 职

职位类别： 物流/贸易/采购/电子/通讯/餐饮/娱乐/旅游

工作地区： 广州

待遇要求： 可面议

到职时间： 可随时到岗

技能专长

语言能力： 法语 良好 ； 英语 一般 ； 普通话 标准

计算机能力： 精通

综合技能： 1. 市场营销和经济学是我业余时间有兴趣的书籍!市场营销就是提供消费群体的一个买卖消费环境。市场是一个黑夹子，有太多不确定的因素存在，在适时适度的市场环境根据市场策略来指导市场!而经济学在发展的历程中的推动力，根据市场宏观的调控来指导市场，让市场处于一个安稳的情况下发展，微观的调控来对消费个体区域约束!提高市场效率的作用!

2. 法语：法语是我闲暇时学习的语言!

3. 自动化：在大学学习电子信息工程，通过互联网的3g发展云端来连接内互联网，使家具通过中央控制器来传播自动操作!

4. 办公软件[e,w,p都会熟练操作!

教育培训

教育经历：

xx年9月 - xx年6月 广东岭南职业技术学院 专科

培训经历：

工作经历

所在公司： 深圳市商贸有限公司

时间范围□ xx年9月 - xx年6月

公司性质： 民营企业

所属行业： 餐饮/食品/酒店/娱乐/旅游

1: 通过中介、资源、网上去寻找便利店。找到店铺以后根据周围的环境目测判断是什么类型的店铺，了解一下人流量的走动，还有竞争对手的情况。

2: 要和业主或者转让业主了解一下店铺的内容，租赁合同，室外机的摆放，店里的高度标准等。

3: 调研：看看某时间段进过的人数，定点搜查，了解周围商圈调研，附近的价格调研！

4: 做审批表和画商圈图

离职原因： 私人事情要处理

发展方向

1. 市场拓展：我在深圳市万店通商贸有限公司担任市场拓展专员的时候：了解过拓展这个模块的知识；不管是拓展市场还是拓展业务，都是要自己去寻找公司的需求，在确定目标后：根据这个区域的市场做分析，了解市场的动态和竞争对手的发展。然后确定下来要谈。然后根据系统化的调研这块区域的价格，竞争对手的人流量等。

2. 智能集成：大学的时候学了这门课程，然后有全国计算机信息高新技术合格证书[国家职业资格三级]！对智能化有一个懵懂的期待！

自我评价

我是一个很喜欢挑战自己的人，遇到事情我很喜欢细化事情的模块来处理。生活上：我是一个很安静的人。工作上：我是一个高度集中、细心、吃苦耐劳的人。我的工作座右铭：少说话，多做事！多动脑，少出错！平时很喜欢读一些市场营销，经济学，法语的书籍！

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇二

- 2、负责所经手项目招投标文件及答疑文件整理归档；
  - 3、协助部门负责人制定拓展策划方案并组织实施；
  - 5、完善客户信息，形成客户档案；
  - 6、完成公司领导安排的其他工作。
- 1、大专以上学历，有至少2年物业行业市场拓展经验；
  - 3、良好的沟通表达能力、组织规划能力及学习能力；
  - 4、能承受较强的工作压力，办事思路缜密、细心，具有较强的责任心；
  - 5、能熟练使用电脑及各种办公软件。

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇三

- 1、充分了解全国各区域市场行情，制定并实施公司市场拓展计划；
- 5、根据项目的进展情况，及时与领导、营销中心有关人员、创意中心等相关部门进行沟通与交流，寻求团队合作，积极推进拓展工作，完成新客户、新店拓展签约。

### 二、岗位职责 （一）市场经理

- 1、主持市场部的全面工作；
- 2、主持编制部门工作计划，组织部门人员按计划实施；

- 7、定期向营销中心副总经理汇报市场拓展和团队工作情况；
- 8、完成领导交办的其它工作任务。

## （二）拓展主管

- 2、参与制订、及时调整并组织实施公司年度市场拓展战略；
- 4、负责草拟市场拓展文件；
- 5、负责收集、汇总项目管理信息，建立信息库；
- 6、负责市场拓展文件资料的建档管理工作；
- 7、完成领导交办的其它工作任务。

## 三、工作规范

- 1、仪容、仪表规范：严禁运动服、拖鞋等；出席正规场合男士须穿正装或时尚服饰。
- 2、行为规范：同事之间不得发生任何争吵、打架等恶劣行为。有矛盾由上级领导协调解决。不得填报虚假报表。不得泄露公司拓展机密，不发表任何不确定、不负责任的言论。不接受客户任何礼品馈赠，不得虚报费用。
- 3、拓展人员在外工作必须注意人身安全，出现事故后公司根据事故情况按照法律法规报销部分医药费及费用。凡在外与他人打架、斗殴的，公司概不负责。

## 四、考核规定 （一）判单原则

- 1、公平、公正、公开的原则。
- 2、信息第一、效果第一的原则。即拓展工作以第一次有效拜访取得项目第一手客户意向信息为准，并报公司市场部备案后有效。

## （二）裁定依据

4、已经接触（含已经合作）的客户介绍项目；

## （三）判单归属导向

6、鼓励拓展员工提高谈判技巧，提高自身业务素质；

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇四

目前的内衣行业已经形成以黛安芬、安利芳、欧迪芬为付表洋品牌；以曼妮芬、嘉莉诗、奥丽依、美思、依之妮为付表的南派品牌、以水中花为付表的江浙品牌、以爱慕、桑扶兰我付表的北派品牌的竞争格局。洋品牌因为进入中国几年，了解中国消费者的习性，已从培育市场到引导市场的转变，培养了一批忠实的消费群，占据着高端消费市场，也占据着不少的市场份额。中国权威部门数据预测，未来几年内，中国内衣市场潜量将高达5000亿人民币而且以每年20%以上的速度增长。市场潜力非常大，每个企业都想在这一具大的市场份额中分一杯羹(现在还没有任何品牌的市场占有率达到3%)。也必定会使出浑身解数，或进行销售策略的改革；或以降低利润来赢得市场，所以，竞争会非常激烈。但未来的趋势都是以品牌建设来拉动市场，因此，未前的企业发展之路，也就是品牌建设之路。

1. 公司是由外销转型为内销的企业，主导产品为贴牌生产。公司是典型的研发、设计、营销型的公司。

2. 品牌定位在一、二线之间。

1. 一年内做强广东市场，布点全国市场。

渠道建设也是市场开拓成功与否最关键的一步，在公司发展

阶段应先从区域重点市场开始操作，切忌铺天盖地把产品铺向市场，一旦出现某种问题，想收就来不及了。先从区域市场开始运作，可以以点带面，以强带弱。做品牌不能急，特别是内衣品牌，要循序渐进，稳打稳扎。

## 1. 布局

市场不能盲目开发(象打仗一样不能没有重点的全面作战)应该将市场划分为：重点市场、潜力市场、关注市场(以市场经济为主要依据)。

将全国市场划分为六大区域：广东市场、华南市场(以福建为重点)、华中市场(以武汉，上海为重点)、西南市场(以四川为重点)、华北市场(以陕西为重点)、东北市场(以辽宁，北京为重点)。上海、北京为特殊市场要谨慎对待。

## 2. 商家——省(地)级付理——终端

公司应首先不遗余力的开发各区域的重点市场(如果暂时找不到省级付理那么区域付理也可以)并以此为中心拓展全国市场。

高的要求这样可以为此市场树立自己品牌形象，如果有可能的话可以引导其成长为省、市级付理商。

## 4. 自营终端

在起步阶段拥有直营终端(特别是\*\*市场)会让企业拥有更多的信息资源与树立品牌形象。有利于掌握最直接的顾客需求与联系客户的纽带，找到市场的差异性，并及时调整产品方向和行销策略。直营终端不要求数量多，但一定要精，要有付表性，能符合自己产品的市场定位，能反馈出自己品牌特性出来。

## 5. 设立分公司、办事处



要求各区经理，区域经理长期的出差到各市场进行市场调查(当地的人文环境、投资环境、品牌竞争状况及有影响力的大型商场等)、掌握潜在的客户资料(以备招商会，交易会等招商活动的请柬派发)、开发最好的客户(最好的客户不是他现在做的有多大有多少网点而是看他现在有多少资金投入与精力来操作自己品牌也就是所说的忠诚度)。

招商政策一定要有新意、有吸引力和可操作性。让经销商心动。

### 1. 低折扣

行内许多二线品牌一般是3.2---3.8折，专卖4.5折，我们应该以3.0折招商、付理商可以4.2折招商(30%的高额利润让他们看到美好“钱”景，让其加盟并拼命的推广自己品牌同时对专卖加盟店的加盟也有竞争力)。

### 2. 大额的广告支持及高返利

行内许多二线品牌一般的广告支持为厂商各半且广告费以货品折钱而且力度不够。

a.我们口头表示商家在一定时间内要进驻我们指定的商场(提高品牌价值)进场费各半(我们在真正的、负责的做品牌)

b.首批进货达20万元者给与4万元的广告支持(广告形式的选择与发布由公司负责)。

c.年销售完成100万者返利7%、完成150万者(供货价)返利10%(以现金方式)等。

### 3. 高换货率

4. 以上方式仅限于第一年度的合作。

广告宣传是塑造品牌的最直接的方式之一。通过报刊杂志媒体互联网媒体与电视、广播媒体□pop海报、宣传单张等宣传载体，把企业的形象向公众展示，能直接地引起各地加盟商与消费者的注意达到拓展市场目的。在具体的运作中，针对各个区域市场不同，选择的媒体也应有区别，特别是媒体的性价比。

### 1. 专卖店的形象建设

统一的、高质量的专卖店形象，给能消费者带来强烈的视觉冲击力，以及产生深刻的记忆提高品牌附加值。这方面要求自己专卖店形象的设计上严格把关。

### 2. 巡回演出(内衣秀)

以巡回演出(内衣秀)吸引媒体与消费者的眼球，一方面，企业展示自己品牌的时尚性，宣扬了内衣时尚的趋势，另一方面，对于自己品牌的塑造与招商起到至关重要的推动作用。因为，有时尚潮流的新闻价值，一旦吸引着全国各地的传统媒体与网络媒体的纷纷争相报道。起到了不花钱，免费为企业做广告的宣传功效。为市场开拓提高效率。

### 3. 参与服装交易会

参与各种服装交易会是展示公司实力与自己品牌塑的高叮台窗口。每年都会举行一次服装博览会(北京、上海、广州市与东莞虎门每年一度的“服装交易会”)。这些交易会都会吸引着众多的业内人士及寻找商机的加盟商。运用好这个叮台，能起到花最少的钱，宣传与塑造品牌的最佳途径。

### 4. 制造新闻

在全国有影响力的内衣传媒直接点评某些品牌与我们品牌比较(要有力度)这样可以吸引媒体与消费者的眼球，吸引着全国各地的传统媒体与网络媒体，纷纷争相报道。起到了不花钱，免费为企业做广告的宣传功效。但此招要慎重把握否则会造

成负面影响。

打江山难守江山更难这方面要求公司在市场维护方面一定要下大力气，客户加盟了只是第一步，更大销售与良好的销售网络是公司成长的客观环境。市场维护包括开拓期的维护与稳定转型期的维护，开拓期可以损失部分关注市场客户的利益为我公司增加收益但切不可将重点市场的市场作乱，这要求对公司对重点市场客户要有选择性，而且要求付理商一定要严格执行公司的政策，对终端一定要严格要求特别是地级以上城市自己品牌专卖店形象的设计上等要严格把关，包括：店面位置、营业面积、门头招牌、形象墙的设计pop的布置、产品的陈列、开业宣传、员工素质及自己品牌产品的比列等。

1. 协助付理商完成招商计划，督促付理商实施宣传工作。

2. 督促付理商经常的补充货品增加销售，积极协助其处理不良产品最大限度的减少换货率减少公司库存压力。

3. 公司业务员的定期巡场，特别是终端的详细资料(以备公司后期接管防止资源流失)及竞争品牌的动向等。

4. 季度的全国性的促销计划与实施等。

前期准备是市场开拓的先决条件这要求公司为业务人员提供高质量的招商资料与行动目标。

1. 招商手册的完成。

2. 招商政策(详细的、合理的省、市级付理合同、专卖合同)

3. 高质量的图册。

4. 业务人员的培训(团队凝聚力、行业知识、产品知识、谈判技巧) 十：总结 当然，好的计划只是市场拓展的第一步重要

的还是计划的执行力，市场拓展的效率80%来自执行力。市场拓展不是孤立存在的它依赖于企业的管理水叮、营销队伍的凝聚力、营销人员的沟通能力、产品质量、设计水叮等企业成功的诸多因素。因此，加强内部的管理，两手都抓，两手都硬，才能使自己品牌腾飞。

品牌服装运作，希望我能帮到你。

服饰品牌连锁公司的《市场拓展专员》一职，工作是如何开展的

1、服装市场拓展是以找店铺或谈商场为主要职责的职位，所以你除了要有谈判技能外，还要有一定的渠道资源，比如认识商场的人(那些人很黑的)，或是和某个区域做服装的圈子熟悉。

、如果是为自营店找地方做还好，如果是谈加盟和付理那么还要有催款的能力，要不你的阶段提成就别指望拿了。

1.箱包市场拓展方案-市场拓展方案

2.水泥市场拓展方案-市场拓展方案

3.酒店市场拓展方案-市场拓展方案

4.市场拓展方案怎么写-市场拓展方案

5.银行市场拓展方案-市场拓展方案

6.家具市场拓展方案-市场拓展方案

7.市场渠道拓展方案-渠道拓展方案

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇五

开发、维护并跟进与客户的日常关系；

提供行之有效的合作方案，推动合作项目的进程；

与公司其他部门协同开发并督促做好交付；

与市场部一起策划并支持各种市场推广或沙龙活动。

二年以上商务拓展经验及良好的开拓精神；

良好的分析问题及解决问题能力；

良好的沟通能力以及执行力；

优秀的资源整合能力与业务推进能力。

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇六

引导语：书写述职报告时，可采用内容分类集中式。这种形式是最常用的，一般分为主要工作、成绩效益、经验教训、存在问题和对策等几部分。今天，小编为大家整理了关于市场拓展部述职报告范文，欢迎阅读与参考！

各位公司领导，各位同事上午(下午)好：

非常感谢总公司和通讯导航公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。2008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。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术

人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢公司，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《xxx可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入\*\*\*万元，实现利润\*\*\*万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加\*\*\*万元。

## 一、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整；开展对外与服务相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

三、落实每周业务例会制度，做好员工培训、交流工作。

明年我们会加大市场部业务人员，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个团队中来。我们要对每周举行业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

以上是我的述职报告，我会努力配合公司各个部门制定具体的责任目标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

谢谢大家！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇七

经过两天一夜的拓展训练，给了我全新的体验和不一样的感受。团队的协作、付出的精神，包容的心态，信任与沟通、创新的思维、相互配合、思想力+执行力、好的方法大于盲目的坚持、激发潜能等精神被一个个游戏巧妙地诠释。

一个集体要有成绩，需要整个团队的努力与配合。一头雄狮带着一群山羊和一头山羊带着一群雄狮的故事完全改变了我以前对团队的定义和概念，并且给了我很大的启发。一个团队并不是要求每个人的能力都要很强，但是一定要求伙伴性格等方面互补。分层管理、明确领导极其重要。分析每个人的性格并根据其性格安排在合适的位置，每个人的岗位职责确定之后，各司其职，有利于明确责任，发挥个体的主观能动性，使其既知道自己应该做什么，又思考怎样做好。

伙伴的融入也同样占有主导位置，就像整个团队一起过圈的游戏一样，只要有任何一个伙伴脱离群体，注意力稍不集中，就得返回去从头再来。这样就会有事倍功半的效果。

在项目前期做好市场调查，整体的规划，找出细节上的问题，做出周密的计划等是成功的保障，磨刀不误砍柴工，每个细节都需要运筹到位。立刻有条有理的执行。思想力+执行力才是成就事业的最佳搭配。无论任何事情，只要经过深思熟虑，就大胆毫不怀疑地去做。只有想法而没有执行力，就是连错的机会都没有，这是最悲剧的！突然想到李嘉诚的一句话：“最早出手的人，是成功者，后知后觉的人是跟随者，不知不觉的人只能是消费者。”想好了，认准了，就相信自己，去闯！去大刀阔斧的做，哪怕失败了，也是一番美丽的人生。

信任贯穿整个集体、只要选择了集体，选择了领导。就一定要信任他们，信任他们能带给你成长，能带领你实现自己的人身价值和梦想。我们每个人在工作中都离不开同事的帮助和支持，只有充分信任你的伙伴，相信你的集体，他们在你需要帮助或孤立无援时才会给你最无私、最真诚的支持；只有信任你的伙伴、相信你的集体，我们在这个集体中才会有归属感和责任感，才会抛弃一切杂念，全身心投入到工作中去。

在整个素质拓展中，虽然只有两天，但是在这充实的两天时间里，我们不断的突破自己，在每一次任务后，都会有不一



样的体会和感受。知识和技能还只是有形的资本，意志和精神则是无形的力量。拓展训练就是开发出那些一直潜伏在你身上，而你自己却从未真正了解的力量。

在最后一个项目，“毕业墙”。

面对4.2米垂直的高墙，没有任何可以借力的东西。本来看似不可能完成的任务。在活动前期教练问我们需要花多少时间，70人的团队才能全部翻过。我们面对面前的高墙，似乎有些退缩和胆怯了。有的说要30分钟，有的说要一个小时，有的甚至在怀疑能不能过去…当教练吹响任务开始的口哨，许多伙伴主动争当下面的墩子，为其他伙伴铺路搭桥。其余队员围在墙下，双臂弯曲呈托举状，作保护人墙，队员都爬过墙了，最后一个队员抱紧倒数第二个队员的双腿，被墙上的队员拉上去。最后我们以10' 50" 惊人的成绩完美的完成了此次前期看起来不可能完成的任务。试想，如果没有即使被人把肩膀踩的血痕累累也心甘情愿的人梯，这将是一个不可能完成的任务；试想，如果没有全队人一双双高高举起保护的双手，也将没有这么令人惊叹的结果。

虽然已经离开了拓展训练基地，前天是激动，昨天是感慨，而今日更多的是反思。太多的话想说，在短短的两天时间，我们会为伙伴的加油而嘶声力竭，我们为伙伴的成功欢呼雀跃，我们最后全体相拥，所有的一切，是那么的真切，那么的合力，那么的耐人寻味。喜欢这种团结和伙伴们并肩作战的感觉。这种团结协作，催人奋进的精神将永远激励我今后的工作，我坚信，只要大家齐心协力，定会创造奇迹。

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇八

策

划

书

策划人：艾福鑫

苗惠慧

一．活动时间

2011年3月 日下午1:00

二．活动地点

待定

三．活动主题

团结协作 激发潜能

四．活动目的1. 通过游戏互动参与来引导受训的每一位同学走出以往封闭的自我，主动与人沟通，打开心扉以完全参与者的态度来亲身体验与察觉，认识自己的闪光与不足，形成完整的自我概念，树立积极的生活态度。

2. 以团队的形式与同伴一起解决问题，解决问题时团队的合作是很重要的。通过问题解决的训练，可以是拓展训练受训同学学习到解决问题的技能，体验到成功的喜悦，增强自信心，提高适应社会的能力。

3. 作为一种“先行后知”的现代式学习方式和训练方法，素质拓展训练可以激发，调整，升华，强化受训同学的心理，身体，品的素质和潜能，使受训同学心态开放稳定，敢于应对挑战，富有创新活力，促进团队形成。借助练后的促动，感悟和思考，影响和指导自己未来的学习和生活。

五．活动宗旨

安全第一 挑战第一 团队第一 开心第一

## 六. 活动流程

### 1. 分组

### 2. 开始游戏

#### (一) 游戏名称：密码传递

项目介绍：

1、此次项目10支队伍的全部人员一次性参加

第四轮是：一个单词，或一串字母

第五轮是：回归数字“1”结果可能没有人想到的，最后队员得到的信号是

“1”，原因很简单，大家的思维模式被自己固化了，不相信是这么简单一个数字，开始不相信自己团队建立起来的密码流程、制度，不相信自己的队友传递的信息，造成了失败。

自己的思维推翻了呢？还有一个需要说明的是流程、制度不要制定的太复杂，简单明了利于执行，在执行过程中产生误差的几率最小。每个人的理解能力学习能力不同，太复杂了产生理解误差是肯定的，产生错误也是必然的，一个队传递密码是左边肩膀拍几下，头拍几下，右边肩膀拍几下，这个教师光听见他们在噼噼啪啪的拍，由于沟通的密码过于复杂，记得太多大家就记不住了，最后一分也没有得到。

项目道具：若干张便签白纸

#### (二) 游戏名称：七手八脚

项目介绍:

- 1、每组比赛由5支队伍参赛，每支队伍派出10名队员
- 2、每队队员在指定的区域内，根据主持人的要求有某数目的手或脚着地，而且必须在指定的区域内完成3、完成指定动作时需要原地定住10秒，由工作人员计算（多出一只手或脚计时加5秒）

## 市场拓展工作总结 市场拓展员个人简历篇九

- 1、协助部门经理对店铺房屋租赁合同条款审核。
  - 2、协调工程部时间, 签署租赁信息确认单。
  - 3、整理归档房屋租赁合同等部门相关档案。
  - 4、整理制作店铺房屋租金明细。
  - 5、完成领导交办的其他事务。
- 
- 1、工作认真仔细, 有好学的心, 优秀应届生或实习生亦可
  - 2、会使用日常办公软件, 为人踏实, 安稳