

居家生活安全教学反思 网络安全教学反思 (模板6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

影院工作总结篇一

20xx年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就我个人在20xx年中的收获和体会进行总结，敬请领导批评指正。

1、做好调研，充分了解市场情况。

通过在公司几年工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调兵山公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前东北地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我们公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

2、分析自身优势，找准工作切入点。

在对整个东北燃气市场进行详细的了解后，我又对本公司的优势进行了分析，首先，我公司属于民营企业，虽比不上中

石油、中石化等大型国有企业实力雄厚，但是我们的决策机制相当完善，在对事情的决策上，不像大型国企那样需要很长一个过程；其次，我们公司虽说名气没有那些大型的国有企业那么响亮，但是我公司也属于正规的燃气企业，在外也有一定的知名度，不像当地这些房地产、土建和供暖公司老板那么业余，对于一些中小城市来说我们公司是一个不错的选择；第三，我们公司的业务面很广，项目的合作方式灵活多样，一些大型国企和当地企业不能完成的，我公司可以独立或分项承包，这样可以和那些个人、小老板找到不少合作机会。

1、在工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在20xx年调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目18个，编写项目报告7篇、项目建议书15篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。

2、市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

3□20xx年我全程参与了辽宁恒泰利民节能减排有限公司的收购工作，从初期的公司市场调查，到各种审计，最后到顺利接收，虽然是刚刚接触这些工作，但是我在其中也起到了一定作用，更重要的`是这样的一次经历将对我今后的工作产生重要的影响。

4、在对现有工作的深入了解和调研后，我编写了辽宁恒泰利民节能减排有限公司、松原广燃燃气有限公司的相关体系文件，让我对母站、子站的具体运行规则、管理方式等增强了了解。

5、工作中，注重发挥自身优势，积极配合公司领导和相关部门完成相应工作。如参与康平项目时，我发挥了以前在办公室工作时的特长，编制招商合同并顺利与政府部门签订，确保公司项目顺利进行，并完成康平项目前期注册工作。

6、在孙吴项目中，我吸取以前的经验，“少说、多记、少问、多听”，注意收集对公司有利的信息，并及时汇总编写项目报告向股东汇报；在领导和同事的共同努力下，历经两个多月的调研、协商、可研、尽职调查、谈判，孙吴项目最终顺利签约。

一直以来我主要从事管理工作及行政、人事工作，在20xx年开始接触市场开发、区域经营工作。对于新从事的岗位，这一年我积极的从基础学习，了解公司运营模式，了解市场开发工作流程，摸索有效的工作模式，在公司领导的支持下在同事的帮助下，我取得了长足的进步。

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。

通过一年的工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

通过近几年的工作学习，通过业务实践，通过取得的工作成绩，我在20xx年有一定的工作收获，主要有六个方面。

（一）有效分析业务信息，对市场业务敏感

在刚刚到一线工作后，对相关业务信息十分敏感，总想尽快做出成绩，不辜负公司领导对自己的期望，一旦听到相关燃

气信息，我就马上去做调查，总觉得这些项目都能够大有作为，可是连着跑了几趟才知道，大部分道听途说来的信息都不够准确，不但自己的信心受到打击，还浪费了公司的资源，这也让我更明白了业务工作的不容易。工作一段时间后，我学会了对收集到的信息进行合理的筛选，自己先通过网络进行信息整理，再与公司同事进行交流，把收集到的信息进行一次次的筛选，最后将那些合理的、可信的信息在进行汇总和上报，这样不但节省公司的资源，也让我在信息筛选过程中增长经验，为今后的工作打下坚实的基础。

（二）信息收集渠道灵活广泛，信息收集准确

在调研过程中，我注意为公司节省成本，在实地调查前，先了解清楚相关部门情况，应该到哪个部门了解什么情况，避免出现“重复跑路、跑重复路”的情况。不仅要到政府部门了解详细的地区规划及建设情况，还在打车过程中，多于当地出租车司机进行沟通，从侧面了解市场信息及当地民众对燃气行业的看法，同时，在当地与居民住户了解情况，与工业、餐饮业用户沟通，了解信息，保证了信息了解途径全面和信息准确。

（三）虚心学习，能听取不同意见

在工作中，我始终注意工作的积累，遇到不懂的事多听、多想、多问，少发表意见、多与领导同事学习，注意每个成功的项目中，哪些步骤是重点，哪些环节是关键，多听取别人的意见，使自己少走弯路，避免在其他同志身上发生的问题在自己身上再次发生，为自己今后的工作理清思路。

（四）注重发现不足，注重细节

因为从事行政、人事工作的缘故，使我有注重查找不足，关注细节的工作习惯。在每个项目中，我所负责的工作不尽一样，在每个项目完成后，我都会提前思考自己在工作中应注

意那些问题，应关注的工作细节，并详细分析。工作后我会对项目过程中发生的问题，以及工作细节进行回顾与分析，争取在以后的工作中避免发生类似的错误。

（五）熟悉项目流程，能够串联团队通力合作

通过一年的工作，使我感受到想要成功完成一个项目的签约，并不像我当初想想的那么简单，其中涉及到项目分工要明确，流程要清晰，每个人在整个项目的过程中都扮演着不同的角色，只有大家通力合作，齐心协力才能够成功的完成一个项目。在我所完成的项目工作中，我不论扮演什么工作角色，都能够积极的去考虑其他团队成员所负责的工作任务是否能够与我有交集，我应当如何去配合他们的工作，因为如此的思考，我能够很好的去串联项目中其他成员的工作，达到配合默契的目的。这也是我们市场部所独有的工作方式及工作优势。

（六）能够揣摩谈判对象思维，提高谈判水平

在参与谈判项目前，我总能想清楚先与对方谈什么，怎么谈，如何把公司的损失降到最低，怎么把公司的利润最大化，虽然不一定领导会采取自己的意见，但是我也总能够给领导提供不同的思路，为顺利谈判保驾护航。

通过工作，我也客观认识到自己在工作中的不足。

（一）过于关注细节，思维高度有待提高

因为自己多年从事管理工作，因此工作习惯于关注工作的细节，习惯做事情关注具体问题。通过20xx年的工作，我发现了自己的这个问题，这在做为具体工作执行者时必须具备的能力，而做为区域经营管理以及对市场项目宏观考虑时，我的思维高度不够，这在20xx年工作中收到了领导的指正。因此做为希望能够跟随公司共同发展的我，在未来，我将努力

提高自己的格局，提高自我的思维高度，从一个全局者去看待项目，从一个主要管理者角度去管理区域公司，这是我未来需要改进的重点问题。

（二）能够在团队主动提出自己的想法

做为市场部新人，我在项目讨论中，我有学习和聆听的习惯，但是有时不能积极的发表自己对项目的思路与对问题的观点，这在我们这个提倡沟通积极分享的市场部中，还是存在不足的，主要问题来自于我认为自己是新人，怕发表的意见与观点过于肤浅所致，但通过公司组织的管理人员培训，我在不断的改变自己的这种行为习惯，从开始的沉默到后来的参与我希望我能够逐步成长为市场部最为积极的业务骨干。因此在未来的市场部工作中，我要更为主动的提出自己想法，加强团队协作与互助，把自己在团队中的优势更有效地发挥，达到市场部成员协作1+1+1=111的放大效应。

20xx年，对于我来说注定是个不平凡的一年，注定是变化的一年，注定是让我成长提高的一年！这一年我的工作性质发生的飞跃性转变，从后勤直接转战至市场，从办公室走到项目一线，使我达到了自我的蜕变与自我实现的目的，在这里就我工作的转变我再次感谢公司领导对我的信任与工作的委任，使我有长足进步。

在过去的一年里是我收获最多的一年，从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这份巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在未来的一年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现大地燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身！

以上就是我一年以来的工作总结，如有不足之处，望公司领导和身边同事予以批评指正。

影院工作总结篇二

针对于近期市场查货情况，目前客户端市场较为冷清，加上新上项目不多，年底大部分客户运作形势比较严峻，导致整个行业处一种无秩序状态，目前重点应该放在客户维护及应收货款这块。上周市场部针对于新客户开发力度这块还是有所欠缺，目前现有客户订单还是不够饱和，所以在年前应该打好一个基础，把客户规划这块真正的运作实现起来。能够保证公司平稳，持续，有序的'进行。

本周计划重点：

年前收款列为重中之重

- 1，对市场部人员工作重点安排分工，对业务员要求及目标重明确。每周安排部门工作例会。
- 2，对客户群细分，及分配到个人，重点跟进及走访，列出目标客户及锁定对像，争取在年前锁定目标客户，年后再作重点开发。
- 3，对现有客户进行有效维护及跟进，保证项目平稳有序进行，及年前放假前把应收货款及时收回。
- 4，对市场策略作出相应的调整，重新布略及明确重点分工。
- 5，与公司内部紧密沟通，针对于客户服务不足之处加以改善及弥补，确保品质跟服务同步跟上。

影院工作总结篇三

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点[]20xx有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的

全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

（一）加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略

通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定高端客户，提供贵宾式服务；针对中端客户，提供特别服务；对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

（二）加大贷款营销力度，扩大贷款规模，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。一是优良客户的贷款营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。二是加大项目贷款的营销，三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

（三）客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方式。比如，在代发工资方面，通过与重点代发工资户开展

联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代发户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，积极巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

（四）善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定良好的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷规模的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

影院工作总结篇四

我是一名学习市场营销专业的xx届毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南金星啤酒销售总公司；于是我被派往

豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校河南商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

影院工作总结篇五

不知不觉我做这份市场研究工作，三四个月过去了，但是我觉着这三四个月过的很迷茫，很堕落！

我为什么这么说相信了解我的人肯定都知道里面的事情！

这段时间自己真的很没有意义，白白浪费了我大好青春的三四个月，人的一辈子有几年是的大好青春，而在这几年里又有几个这么三四个月，现在回想起来真是让我后悔，让我后怕！

好了，说说计划吧！首先我要尽快回到市场上去，好好研究自己的工作，听听别人的见解，俗话说听人劝吃饱饭！再次我要马上弄好自己的思路，市场该怎么去开发，一心一意用到工作中去！最后当然是要把自己的收入提上一个新的水平！

今年已经过去，我对自己的评价是上半年还算满意，下半年不满意!不过让我活下来了，明年我会活的更好!

影院工作总结篇六

20xx年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就我个人在20xx年中的收获和体会进行总结，敬请领导批评指正。

一、做好前期调查，做到有备无患

1、做好调研，充分了解市场情况。

通过在公司几年工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调兵山公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前东北地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我们公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

2、分析自身优势，找准工作切入点。

在对整个东北燃气市场进行详细的了解后，我又对本公司的优势进行了分析，首先，我公司属于民营企业，虽比不上中石油、中石化等大型国有企业实力雄厚，但是我们的决策机制相当完善，在对事情的决策上，不像大型国企那样需要很长一个过程;其次，我们公司虽说名气没有那些大型的国有企业那么响亮，但是我公司也属于正规的燃气企业，在外也有一定的知名度，不像当地这些房地产、土建和供暖公司老板

那么业余，对于一些中小城市来说我们公司是一个不错的选择；第三，我们公司的业务面很广，项目的合作方式灵活多样，一些大型国企和当地企业不能完成的，我公司可以独立或分项承包，这样可以和那些个人、小老板找到不少合作机会。

二、开展工作，认真完成各项工作任务

1、工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在20xx年调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目18个，编写项目报告7篇、项目建议书15篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。

2、市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

3、20xx年我全程参与了辽宁恒泰利民节能减排有限公司的收购工作，从初期的公司市场调查，到各种审计，最后到顺利接收，虽然是刚刚接触这些工作，但是我在其中也起到了一定作用，更重要的是这样的一次经历将对我今后的工作产生重要的影响。

4、在对现有工作的深入了解和调研后，我编写了辽宁恒泰利民节能减排有限公司、松原广燃燃气有限公司的相关体系文件，让我对母站、子站的具体运行规则、管理方式等增强了了解。

5、工作中，注重发挥自身优势，积极配合公司领导和相关部门完成相应工作。如参与康平项目时，我发挥了以前在办公室工作时的特长，编制招商合同并顺利与政府部门签订，确保公司项目顺利进行，并完成康平项目前期注册工作。

6、在孙吴项目中，我吸取以前的经验，“少说、多记、少问、多听”，注意收集对公司有利的信息，并及时汇总编写项目报告向股东汇报；在领导和同事的共同努力下，历经两个多月的调研、协商、可研、尽职调查、谈判，孙吴项目最终顺利签约。

三、加强学习，注重提升个人素质

一直以来我主要从事管理工作及行政、人事工作，在20xx年开始接触市场开发、区域经营工作。对于新从事的岗位，这一年我积极的从基础学习，了解公司运营模式，了解市场开发工作流程，摸索有效的工作模式，在公司领导的支持下在同事的帮助下，我取得了长足的进步。

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。

通过一年的工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

四、工作收获分享

通过近几年的工作学习，通过业务实践，通过取得的工作成绩，我在20xx年有一定的工作收获，主要有六个方面。

(一)有效分析业务信息，对市场业务敏感

在刚刚到一线工作后，对相关业务信息十分敏感，总想尽快做出成绩，不辜负公司领导对自己的期望，一旦听到相关燃气信息，我就马上去做调查，总觉得这些项目都能够大有作

为，可是连着跑了几趟才知道，大部分道听途说来的信息都不够准确，不但自己的信心受到打击，还浪费了公司的资源，这也让我更明白了业务工作的不容易。工作一段时间后，我学会了对收集到的信息进行合理的筛选，自己先通过网络进行信息整理，再与公司同事进行交流，把收集到的信息进行一次次的筛选，最后将那些合理的、可信的信息在进行汇总和上报，这样不但节省公司的资源，也让我在信息筛选过程中增长经验，为今后的工作打下坚实的基础。

(二) 信息收集渠道灵活广泛，信息收集准确

在调研过程中，我注意为公司节省成本，在实地调查前，先了解清楚相关部门情况，应该到哪个部门了解什么情况，避免出现“重复跑路、跑重复路”的情况。不仅要到政府部门了解详细的地区规划及建设情况，还在打车过程中，多于当地出租车司机进行沟通，从侧面了解市场信息及当地民众对燃气行业的看法，同时，在当地与居民住户了解情况，与工业、餐饮业用户沟通，了解信息，保证了信息了解途径全面和信息准确。

(三) 虚心学习，能听取不同意见

在工作中，我始终注意工作的积累，遇到不懂的事多听、多想、多问，少发表意见、多与领导同事学习，注意每个成功的项目中，哪些步骤是重点，哪些环节是关键，多听取别人的意见，使自己少走弯路，避免在其他同志身上发生的问题在自己身上再次发生，为自己今后的工作理清思路。

(四) 注重发现不足，注重细节

因为从事行政、人事工作的缘故，使我有注重查找不足，关注细节的工作习惯。在每个项目中，我所负责的工作不尽一样，在每个项目完成后，我都会提前思考自己在工作中应注意那些问题，应关注的工作细节，并详细分析。工作后我会

对项目过程中发生的问题，以及工作细节进行回顾与分析，争取在以后的工作中避免发生类似的错误。

(五) 熟悉项目流程，能够串联团队通力合作

通过一年的工作，使我感受到想要成功完成一个项目的签约，并不像我当初想想的那么简单，其中涉及到项目分工要明确，流程要清晰，每个人在整个项目的过程中都扮演着不同的角色，只有大家通力合作，齐心协力才能够成功的完成一个项目。在我所完成的项目工作中，我不论扮演什么工作角色，都能够积极的去考虑其他团队成员所负责的工作任务是否能够与我有交集，我应当如何去配合他们的工作，因为如此的思考，我能够很好的去串联项目中其他成员的工作，达到配合默契的目的。这也是我们市场部所独有的工作方式及工作优势。

(六) 能够揣摩谈判对象思维，提高谈判水平

在参与谈判项目前，我总能想清楚先与对方谈什么，怎么谈，如何把公司的损失降到最低，怎么把公司的利润化，虽然不一定领导会采取自己的意见，但是我也总能够给领导提供不同的思路，为顺利谈判保驾护航。

五、工作中的不足

通过工作，我也客观认识到自己在工作中的不足。

(一) 过于关注细节，思维高度有待提高

因为自己多年从事管理工作，因此工作习惯于关注工作的细节，习惯做事情关注具体问题。通过20xx年的工作，我发现了自己的这个问题，这在做为具体工作执行者时必须具备的能力，而做为区域经营管理以及对市场项目宏观考虑时，我的思维高度不够，这在20xx年工作中收到了领导的指正。因

此做为希望能够跟随公司共同发展的我，在未来，我将努力提高自己的格局，提高自我的思维高度，从一个全局者去看项目，从一个主要管理者角度去管理区域公司，这是我未来需要改进的重点问题。

(二)能够在团队主动提出自己的想法

做为市场部新人，我在项目讨论中，我有学习和聆听的习惯，但是有时不能积极的发表自己对项目的思路与对问题的观点，这在我们这个提倡沟通积极分享的市场部中，还是存在不足的，主要问题来自于我认为自己是新人，怕发表的意见与观点过于肤浅所致，但通过公司组织的管理人员培训及下半年的市场部工作，我在不断的改变自己的这种行为习惯，从开始的沉默到后来的参与我希望我能够逐步成长为市场部最为积极的业务骨干。因此在未来的市场部工作中，我要更为主动的提出自己想法，加强团队协作与互助，把自己在团队中的优势更有效地发挥，达到市场部成员协作1+1+1=111的放大效应。

20xx年，对于我来说注定是个不平凡的一年，注定是变化的一年，注定是让我成长提高的一年!这一年我的工作性质发生的飞跃性转变，从后勤直接转战至市场，从办公室走到项目一线，使我达到了自我的蜕变与自我实现的目的，在这里就我工作的转变我再次感谢公司领导对我的信任与工作的委任，使我有长足进步。

这一年也是我收获的一年，从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在新的一年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现大地燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身!

以上就是我一年以来的工作总结，如有不足之处，望公司领

导和身边同事予以批评指正。

影院工作总结篇七

20xx年16月份继续重视规范经营工作，加强内管监督，在此基础上，紧紧围绕卷烟销售终端规范化建设、低档烟销售、提升省外一二类烟销售比例、提升预测准确率、提升订单满足率、提升客户满意度等各个方面做好文章，进一步加强省外重点品牌的培育，优化卷烟零售终端业态，注重安全经营，努力建设标准化市场部，按照人员岗位职责努力开展各项工作，从而实现经济的稳步持续增长。

20xx年上半年□xx市场部完成卷烟销量5605.56箱，完成半年度销售任务的97.49%，实现销售毛利3874.59万元，完成半年度毛利指标的108.84%，其中低档烟销量759.73箱，年成半年度指标的118.71%，省外一二类烟完成销量843.26箱，省外一二类烟比重达35.91%，比去年增长2.75%，各项半年度工作指标全部顺利完成。优化品牌结构，单箱销售额从去年同期4.5万元/箱上升到4.69万元/箱；半年平均销售预测准确率保持在90%以上，1至6月份，总体订单满足率达到85%以上。

20xx年实现行业十一五规划目标的关键之年，根据全市烟草工作会议精神□xx市场部以建设打造效率高、服务优、成本低的卷烟销售网络为目标，一方面加强卷烟销售网络规范化建设，一方面努力提升团队执行效率，确保网建工作的可持续推进。按照人人有职责、事事有程序、干事有标准、过程有痕迹、绩效有考核、改进有保障管理思路，开展市场部各项工作。

(一)加强和深化规范化零售终端建设。

通过提升终端形象建设，提高零售客户的自我管理能力和经营能力，积极宣传终端形象对于卷烟经营的影响以及重要性，零售卷烟终端业态的好坏，对消费者的购物心里、品牌的市

场效应都有很大的影响，通过对零售客户加强培训和指导，促使零售客户的盈利能力有所提升，通过零售客户的宣传，使卷烟消费者对当前的烟草行业的现状有所理解。XX市场部在去年规范化零售终端上建设的基础上，今年的终端建设工作紧紧围绕零售客户业态提升、环境布置设置、卷烟陈列、明码标价等几个方面进行展开，进一步强化管理和维护，结合营销服务指导、类别设置、合理定量等工作进行展开，确保卷烟零售终端规范化建设朝着健康、有序、合理的方向前进，提升零售终端的综合竞争力。

1、在做好每条营销线路示范街的基础上，逐步实现规范化零售终端建设向农村地区的延伸。一方面，继续提升去年规范化零售终端示范街的品位，真正体现示范街的示范作用和效应，以卷烟终端形象的提升凸显零售客户利益、消费者利益，对示范街进一步加强管理，在卷烟出样、卷烟陈列、明码标价、订单制作、沟通协作、品牌推广等重点工作中，示范街零售户大部分都做到了积极配合，使得六条营销线路示范街面貌和形象得到进一步深化；在此基础上XX市场部将规范化零售终端建设从示范街的做法延伸到广大农村片区，根据卷烟零售户在硬件、设施等方面的具体情况，使总体卷烟陈列情况和明码标价落实到每一家零售户，虽然存在比较大的难度，但是也取得了很好的效果。

2、提升卷烟终端形象，为卷烟工业企业提供相对公平的竞争环境。本年度以来，在一些老品牌相继退出终端市场的同时，公司也相继引入了一些省外重点新品牌，软蓝黄鹤楼、经典100红塔山、紫云烟、硬阳光娇子、金醇和黄山、长白山(神韵)、新精品白沙等卷烟先后在XX市场落地，这些品牌要有好的发展空间，就必须为之提供较好的陈列条件以达到宣传促销的目的。XX市场部将提升零售终端形象作为为卷烟工业企业服务的有效平台，通过有效的品牌标识和宣传手段、陈列管理等措施，提升重点企业、重点品牌的市场竞争能力，促使重点省外一二类烟在本地市场的市场占有率稳步提升。

3、统一商品陈列方法，统一明码标价要求以及硬核标价签盒的使用。在进行规范化零售终端建设的具体工作中，充分注重卷烟商品陈列。对柜台较大的客户，根据条件视同两包平铺或者三包堆叠的方法，而对于硬件设置一般或者较差的零售客户则采取单包出样的办法，出样要求和客户类别规定出样数量相符合，陈列顺序上，要求有一定的规律，一般采取按价格排序。明码标价的使用做到每一品牌规格均能一烟一签、一一对应，价格标签规范、整洁、清晰、内容完整。对于原来部分使用软套标价签盒的客户，根据客户要求以及柜台的实际情况，予以更换并收回软套，以达到统一、美观、规范的陈列效果和标价效果。

4、零售终端规范化建设以零售客户积分制管理紧密结合。今年上半年，公司推出了《零售客户积分制管理办法》。市场部将积分制管理与零售终端业态的提升相结合，以提升零售客户对提升终端业态的配合度，每月将零售客户的积分情况向零售客户进行通报，指出在卷烟陈列、明码标价、业态维护上的得分和失分情况，协助零售客户做好分析，促进零售客户对积分制管理的认识。

(二) 加强品牌培育，优化品牌结构，努力提升省外一二类烟销售比例和低档烟销量。

今年作为品牌整合的重要一年，一些国家重点品牌先后上市进行销售，公司的品牌培育重点也进行了转变。市场部以营销工具箱中要求培育的品牌为基础，展开各类品牌的上柜和增量工作。由于在文化水平、经营能力、品牌推广和经济实力等方面的不同，客户并不了解烟草行业品牌发展形势，也不可能完全准确把握市场对品牌的实际需求，同时，客户怕购进新品牌卷烟不能及时销售而产生积压，一些客户对品牌培育，尤其是新品牌促销持有一定的谨慎和消极态度。因此，客户经理通过客户拜访等多种形式，加大行业改革与发展形势，尤其是品牌发展战略的宣传，让客户充分认清行业及品牌发展形势，增强品牌培育的信心。根据每个客户实际，制

订不同的服务计划，帮助客户提高品牌培育和推广能力，提高客户品牌培育的积极性。

在培育品牌的过程中，对经典100红塔山、紫云烟、软蓝黄鹤楼等省外一二类烟的上柜和推广投入了大量的工作，随着银红新安江、软牡丹、红梅(虹)等常规卷烟逐步退出市场，市场卷烟需求结构也发生了很大的变化，一些价位上出现了一定的供需矛盾，针对这个情况，各客户经理在走访中加强对省外货源较为充足货源的宣传，特别是在中档烟价位上，经过培训，经典100红塔山、紫云烟等规格取得了成功，在本地市场站稳了脚跟。

在低档烟销售商，市场部每月将计划达到到每个客户经理，针对客户经理培育进度下达指标，采取一月扣一月环环相扣的办法，努力确保低档烟销售进度保持在较高的起点上。

至六月份，省外一二类烟销售完成公司计划的 %，低档烟销售完成市场部计划的 %，较好地完成了公司下达的销售任务。提升一二类烟销售比例和低档烟销量也是下半年的重要任务。

(三) 推进两率一度工作。

1、稳定订单满足率。订单满足率是一个最为基础，也最具决定性的市场运行指标，各客户经理充分重视，主要是做好以下几个方面：一是进行烟草行业特殊性的宣传。部分客户在货源问题上往往将我们的烟草制品与其它商品进行对比，认为只要有需求就应相应增加货源供应。实际上以需定产也是真正符合市场化模式，是我们行业目前正在努力的方向，但这模式的实现显然还需要一个过程。我们要做的'就是要让客户理解这一过程实现的长期性。要逐步引导客户理解目前行业的计划调控与纯粹市场化模式还存在一定矛盾，现阶段还是应承认专卖体制下商品进入市场的特殊性；二是进行行业发展方向的介绍，特别是工业方面阶段性背景宣传，要使客户理解部分品牌不稳定性原因，取得客户对行业的支持及工作

的理解;三是针对每一客户,引导其进行一个实际需求的把握。什么是你需要的,多少是适和你的,要对其量体裁衣,避免因几次需求没有得到满足后,客户进行报复性的报货,以致一味扩大需求数;四是我们也应充当起一个管理者的角色。应使客户报货的规范合理化程度与其等级评定建立起联系。应使客户理解到尊重事实,规范到位的报货行为实际上是对我们一线市场人员工作的支持,使其觉得其自身的配合将是对我们服务的一种回报。

2、提升预测准确率。预测准确率是建立在订单满足率之上的一个指标,今年的预测准确率的预测方法较去年有一定的变化,营销系统的预测模块更有科学性,以前因为订单满足率指标每个月都存在比较大的浮动,使得客户的要货数量与实际供应量之间无法确定一个合适的比例,也使得预测准确率打了很大的折扣,今年上半年,预测准确率也有较大的提升。其次,充分考虑各项因素对的影响,包括季节性因、经济增长因素、流动性人口变化情况、品牌整合情况以及消费变化趋势、零售户库存情况、销售趋势,另外,要求客户经理在操作过程中认真仔细,认真按照工作日程进行市场调研,分析销售数据,比对各个月份之间的律动情况,掌握销售规律。

3、提升客户满意度。科学、合理、公正的对我们的卷烟零售客户实施准确的类别评定,以便实施差异化服务,是客户满意的基础和前提,在上半年的客户类别评定过程中,为提升客户满意度,主要围绕以下几方面开展:一是让客户充分了解分类的标准和测评指标。