

2023年教研员参加区域教研发言稿(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

教研员参加区域教研发言稿篇一

1、关于产品知识：

对于市场情况不是非常的熟悉，对于竞品的信息也没能做到随时掌握，了解同一线品牌在市场上的动态。在这方面我还需要继续努力，对产品的不了解，对于价格不熟悉，在销售过程中会因此而变的很被动，所以在下面的工作时间里里产品知识是我要突破的重点之一。

2、关于终端：

2.1 带着掌控终端的理念去工作，去执行领导交代的任务，但是在实际和经销商博亦过程中并没有真正做到掌控，也没能随时关注销售以及竞品的动态，导致和经销商谈判的过程中很多时候被经销商说服，而不是真正做到去说服经销商，去让经销商跟着公司的脚步一步一步的走下去，从某种程度上说这也严重影响了公司的政策的良性发展。

2.2 关于代理商的合作，由于。。。也是今年刚加入伊特莱代理商队伍，对也特莱的模式和政策不是很理解，同时由于我自己也是刚进入营销团队的新人，也没能做到代理商的真正掌控，而且由于代理商之前做的是好莱客，欧派代理，因为这两个品牌的渠道操作很弱，所以对代理商的掌控更是无从谈起，这也更增长了该代理商的个人感觉良好的心态，由于我又是一个

新人,所以和他谈判过程中总是处于劣势,这对我下面分销商的工作开展也具有很多困难,主要表现在样机和赠品以及物料的及时配送方面,货物的配送方面尤为突出,还有政策的及时传达,执行都做的不到位。

2.3 如果在以上的工作做到之后就是掌控市场平衡,最能体现的就是控价,那么控价的根源有两个1.是终端客户自身控价,2.是按公司的政策对每个客户进行强制执行,可以以负激励的形式来做到,只要能控制根源,就能掌控市场平衡降低负毛利的产生。

3、关于产品的推广:

在公司广告宣传的影响下,店面做好布置原则:如店外做品牌、店内做产品、展区做武器,同时在促销活动之前做好促销准备,及时将促销方案与客户、店面沟通,将信息传递给每个客户,赠品物料及时送到位,相信在产品推广的拉力下,销售做到更好。

4、关于理货:在理货方面,应及时掌握客户的库存结构,根据客户当前自身的库存数量、机型,去年同期的销售,今年的增长比率,做到让经销商及时备货,把口袋里所有的流动资金压在美的空调上面,而无余钱去囤积其他品牌空调,以保证客户尽最大努力的经营我司产品。

5、关于促销

一个好的区域经理,一个优秀的大品牌业务代表,他的促销一定也是做的最好的,包括户外广告宣传,节假日以及专卖店的开业的等活动的宣传组织,积极的宣传促销一定会对产品的销售形成很大的帮助,在这方面我个人更是需要得到提高。

6、关于渠道的开发

虽然在一开始接手广东的时候，吴总和张姐就告诉我要大力去开发新的客户，但是在实际操作过程中并没有实际多大的进展，这几个月中也就是把原来没有签约的客户改为签约经销商了，真正开发的也就只有天禧和皇朝家私，客户开发和专卖店的开拓应该是下个月的重点工作。

以上总结是自我认知区域经理对工作的认识，也是我要突破的重点，我非常感谢公司的总经理对我工作的指导以及生活上的帮助，我保证我会尽心尽力的跟着领导学习，不辜负领导对我的期望。下面是我下个月的工作规划，做到积极的配合公司政策和跟着领导的脚步完成销售任务，不辜负公司对我的信任与培养！

1、部分客户的调整 高端客户不在多而要精，坚决推行场一点，把最合适公司发展的客户作为最核心的客户加以支持和扶持跟着公司一起成长，把不能适应公司发展的客户慢慢的要求出伊特莱价值连中，争取把最好的资源给到最好的客户，保证资源投放的回报。

2、新的客户开发 保证一场一点，做到所有的卖场都有伊特莱销售门店，不留空白，对竞品的核心经销商做到定期拜访，并宣灌伊特莱政策的优势，争取拉拢并瓦解竞品的核心经销商，让自身的经销商数量和质量做到最大的突破。

3、专卖店的开发 专卖店是建立渠道壁垒的主要力量，只要做了专卖店的客户就很难在去经营竞品的产品，使其经营最大化，专卖店的开发更是自身产品的品牌形象的最好宣传，争取在7月之前完成2家专卖店的开发。

4、终端布展的调整 样品摆放主次分明、各客户销售门店挂牌价统一、通过爆炸签或者其他方式突显主销款式，做到有的放矢。

5、梳理客户库存 计划多次数少批量入库，将主推款式可大

量给客户保证各型号在10套以上；高端产品可依号2或3套备货，库存掌握在套200套左右，并根据客户库存做到随时调整促销方向。

存、针对竞品的活动最终确定7月各阶段自身区域促销工作。

以上是我对20xx年6月工作的总结以及7月工作的计划，前面所有的准备只为提高销售、减少负毛利的产生，我对未来有很大的信心，希望公司多支持我的工作，我会尽全力努力做到更好。

教研员参加区域教研发言稿篇二

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况:质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、 细节注意不够:如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、 交货不及时:生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题:关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、 技术支持问题:客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和

谐。

6、 报价问题:因公司内部价格体系不完整, 所以不同的客户等级无法体现, 老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

教研员参加区域教研发言稿篇三

在这一年的时间里, 本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作, 以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作, 在财务岗位上发挥了应有的作用, 做出了贡献。

今年, 根据财务科的工作安排, 本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中, 本人能顾全大局、服从安排, 虚心向有经验的同志学习, 认真探索, 总结方法, 增强业务知识, 掌握业务技能, 并能团结同志, 加强协作, 很快适应了新的工作岗位, 熟悉了报账业务, 与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

一年以来, 本人主要负责财务会计及保管工作, 在实际工作中, 本着客观、严谨、细致的原则, 在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督, 严格执行财务纪律, 按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时, 对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出, 坚决不予报销; 对记载不准确、不完整的原始凭证, 予以退回, 要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督, 保证了会计凭证手续完备、规范合法, 确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整, 切实发挥了财务核算和监督的作用。

今年以来, 财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作, 本人还同时兼顾食堂的保管工作。为了能按质按量完成各项任务, 本人不计较个人得失, 不讲报酬, 牺牲个人利益, 经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘

于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。

在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，提供高效、优质的服务。

为了能够适应建设现代化计电算化的目标，年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

希望在今后的工作中，发挥优点特长，克服缺点和困难，更好地完成学校和领导交给我的工作。

教研员参加区域教研发言稿篇四

我在一本书上看到过这么一句话：“孩子的学习品质包括好奇心、求知欲、认真专注，不怕困难、敢于探究和尝试等内容”，幼儿的挑战性正是这些学习品质的一个核心要素。然而遗憾的是，我国幼儿的挑战性以及培养幼儿挑战性的环境正在丧失。一些研究者指出：中国大多数幼儿园也存在活动缺乏挑战性，问其原因，老师们说：我们也知道挑战性对幼儿的成长有很大的帮助，但是，我们首先保证的是安全，安全是第一位。这样的情况也存在于家庭教育中。因此我们为改变挑战性缺乏的现状，并根据“幼儿园指南”以及“纲要”的试行，实施有挑战性的“区域化户外活动”，让幼儿在活动中得到挑战，在挑战中获得成长。

当教师对孩子说起“挑战”二字，孩子们往往表现出害怕、恐惧，不愿来试玩。孩子们肯定认为是那些活动量很大的，活动难度有点高的，他们不容易玩的项目。实际上，挑战也指向儿童的心理，幼儿认知的挑战，情绪情感的挑战等等。首先，作为教师该做的就是让幼儿认识挑战。我们在每个区域都设置三种以上的挑战项目，让教师仔细分析，介绍玩法，突破挑战的那个难点，让幼儿接受挑战，在挑战性的活动中，接触新的东西，在接触过程中认识自己，认识自己的’潜能。

本学期开始每班都根据班级的特点精心设计符合幼儿年龄特点的挑战项目，正因为这些让幼儿觉得恐惧的、不敢尝试的活动项目，让教师们有了新的想法。单一的挑战吸引不到孩子们的兴趣及积极性，必须要创设一些情境让幼儿对挑战项目感兴趣，其次是在成功后给予幼儿鼓励，并用奖励聪明豆等形式提高孩子挑战的积极性。比如我们小班的“地道战”，让幼儿独自爬过漆黑的“山洞”，独自穿过晃荡的“小桥”，独自攀岩到最高的顶峰，夺的小彩旗才算挑战成功，才可以得到老师的奖励。孩子们为自己能得到更多的聪明豆在突破种种困境接受新的挑战。

有挑战的活动，同时也存在着一些安全隐患。正是这些安全隐患，才让幼儿有学习与成长的机会。比如：我们小班的攀爬阶梯组合。一个有高度的地方，一个只能放一只脚的木条，有一个需要幼儿很大勇气跨过去的阶梯，很可能幼儿的一个不小心从这些地方摔下来受到伤害，也正因为这些攀爬、平衡、摇荡，让小班幼儿有发展与成长的机会。还有我们中大班的滚油桶，这个可能我们大人都难挑战成功的项目却让我们的孩子尝试挑战并获得成功。幼儿独自爬上这滚圆滚圆的油桶，独自往前行是需要多大的勇气，是要经历无数次的摔下爬上摔下爬上、受伤无数次才能挑战成功的事。也正是在这些种种困境中让幼儿学习怎样让自己不受到伤害，如何学会保护自己等等。

孩子们在慢慢长大，考验也会随之而来，他们在成长的道路

上会面临很多的挑战，不管是家长也好，老师也好，只有培养幼儿勇于挑战的勇气与毅力，才能让他们大胆地往前行。

教研员参加区域教研发言稿篇五

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销员__说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在

的__个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进；第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在

与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1) 增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2) 继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3) 嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1) 开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2) 进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3) 建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，

这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！