

办展会工作总结 展会工作总结(汇总5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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

办展会工作总结 展会工作总结篇一

一是加强组织领导，构成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核资料，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，构成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。经过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位，积极配合参展。我镇积极响应市委、市

的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内贴合要求的企业参展。其中，积极配合市组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平方米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会□20xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，有用展出摊位60只。积极组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，积极配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会□20xx中韩设计对接会□20xx年小家电设计大赛等等。

一是加大引导，不断调动企业参展的积极性□20xx年我镇将定期召开规模企业负责人座谈会，深入研究会展工作，逐步提高企业参展的意识，促使企业深刻理解展会是市场与企业互相了解的重要途径和发展手段，经过产品的展示能吸引客户，拓展和建立市场，展会也是企业走持续发展的重要平台。此外，积极组织好塑博会、小家电博览会、宁波汽车零件展等参展活动。

二是积极调研，以展会助推产品产业转型升级。深入调研马渚镇各行业及块状经济的发展动态，把握发展趋势。同时密切关注国内外知名展览机构在新兴产业领域开办新展的动向，从而做好双向互通工作，引导企业与之对接，自愿配对，积极参展，实现马渚企业在产品产业转型升级的新突破。

三是整合资源，进一步挖掘会展潜力。进一步整合展览资源，充分利用现有的工作资源。同时更加重视系统外展览工作资源的整合，进一步加强与市会展办和其他展览机构的交流与合作。高度重视专业队伍建设，以为人本，探索建立展览业务人才的培养与发展机制。

办展会工作总结 展会工作总结篇二

1、为了能够顺利参加本次展会，在展会的前期准备中，我们两省都针对性的拜访了参会的目标客户，对目标客户的需求意愿进行摸底，做好接待方案和湖北的同事分工合作，完成了对重要客户的接待和保障工作。

1、在展会效果上因没有申请摆放视频播放设备，来播放公司宣传片，也导致在宣传效果上没有达到预期，这个在以后的展会上也是需要改进的。

2、在人员配置上虽然有xx的同事过来进行协助，但由于公司康复产品种类比较多，加之参会人员较多，有时来展位上咨询的客户较多时，没能及时给予接待讲解和接待，所以在以后这一类的大型会议中，我也会合理的安排申请公司的人员协助。

3、在产品展示上由于在展会之前没计划好参展的展品，在后期时也考虑到展位大小位置的关系，所以也没有申请样机的展示，导致我们机器人等拳头的产品不能给客户更为直观的一个感受，也让我们在讲解中面临了一些问题，这点我也会在以后的参会中引起重视。

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，我更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对康复行业有了一个更新的认识。我在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判能力，与同事保持良好的沟通，与公司共同成长。关于展会后的计划安排，具体还是将以成单为目标导向来安排行程，对于出差方面将根据具体客户情况进行相应调整。这里就不做赘述！

xxx

20xx年xx月x日

办展会工作总结 展会工作总结篇三

为期三天的南京api展会在2011年11月11日落下帷幕。通过两天的参展和前期一个多月的准备工作，从让我深切地感受到了展会前期准备和专业知识的积累的重要性。下面谈谈我的一点感想和总结。

1. 团队精神很重要。展会前期的准备、布展和参展，都离不开同事们的团结互助。特别是在参展中，接待客户，递宣传册，整理名片，到最后整理收集上来的客户资料等，都需要一个团队来完成。

2. 在接待来访的客户中让我觉得专业知识太欠缺，接待客户要热情。此次来展位的客户大都是国内的外贸公司，还有一些国外公司驻国内办事处，也有少数一些潜在的最终客户。一般情况下，外贸公司会先看下我们公司有哪些产品，然后觉得有熟悉的，就拿走一份名片和我们的宣传册，我也会请他们留下他们的名片，顺便会问下对哪个系列产品感兴趣还有他们的主要目标市场是哪里并在名片上用铅笔做好备注。有些潜在客户对产品本身了解比较多，会多问一些专业性和技术性的问题，这也是我所欠缺的一部分，后期要往这方面努力，加强专业知识的积累。觉得客户问得越多，他的需求就越大。特别说下老外，这次来参展的印度老外偏多，来我们展位的也有一些，有的看下直接展架的产品目录就走了，有的会多停留几分钟，我就会拿着公司的宣传册看着过去打个招呼了，跟他们简单介绍下，然后互换名片。很多老外问我有没有跟展架上那样的产品目录，当时是因为怕以后产品有变更，就没做单独的产品目录。估计他们想着宣传册太重了，拿回去不太方便，他们要的也只是你能提供的产品名称。下次参展要注意下，可以单独印刷一份产品目录。

3. 收集行业信息和找潜在的客户很重要并了解我们自己产品的市场潜力。可是参完展回来，我收集到的行业信息不多，找到的潜在客户也很少。来参展的也有一些真正的同行，可

是从他们那了解的并不是很多。通过展会了解的潜在客户，找生产我们下游产品的厂家也不多。我试着去一个潜在客户展位上坐着聊了下，可是得到的信息是暂时没做，明年再说。对我来说，也是一个希望。

总的来说，此次参展有些许收获也有一些经验不足。从目前了解的市场行情看，公司产品市场比较单一狭小，更多的产品正在初步实验生产中。想要进一步拓宽市场和了解国外行情，通过国内的外贸公司，利用他们的客户资源也是必需的。对现在有一定市场的产品来说，国内和国外的客户都是有待进一步开发。

通过展会我们获得了一些购买意向，了解到了客户对产品的需求，特别是泰诺福韦中间体和电镀中间体的其中两个产品，同时也宣传了我们的企业形象。接下来我们要做的就是将意向转化为订单，争取在后期能跟他们合作。再接再厉！

办展会工作总结 展会工作总结篇四

1、公司的宣传资料、技术样品、展品、名片以及来自助展位的客户名单。

2、对于来自助摊位的老顾客，他们可以准备一些小礼物，此外，他们也可以为更大意图的顾客准备一些小礼物。这些礼物可以印有公司名称和logo，可以表达你的心意，打动你的客户。

1. 对于老客户：我可以坐下来聊聊，问问他对之前的供货是否满意，有没有需要改进和提高的地方；问对方接下来有什么采购计划；最后送个小礼物表示心意。

ps1:你必须主动。不要指望客户主动来找你。看展位外的客户可以主动邀请对方进去参观，并为对方保留名片。来展览会的人通常来一两天。如果他在第一天参观了你的摊位，但

没有太大的意图，那么第二天你再见到他时，一定要邀请他坐在里面详细讨论。

ps2:不要轻易放手，好好利用你能利用的所有资源。记得第一天有个外国客户(暂叫a)来我们摊位，他只大致看了一下我们的产品，旁边有个中国人(他在国内的供应商，暂叫b)这次，兼他的翻译。我也是第一次参展，没什么经验，不懂怎样把握住客户，等他们走了之后才想到其实这个客户就应是能够立刻订单的，但是这时候已经晚了。但是突然想到b他们的展台就在我们前面，我下午就一向注意前面的展台，呵呵，等了很久，最后看到他们回来了，等a走了，我就过去跟b聊天，从他那了解了一些关于a的信息，并得知a明天还会来展会，而且这次是b负责a的行程安排，我就请b明天再邀请a来我们展台，我们能够细谈。就是这样，这个客户第二天又来到了我们展台，并简单的下单了(十分感谢b虽然这次有点后知后觉，但亡羊补牢，仍然为迟。此刻我正等a确认pi期望能与a建立起良好的合作关系。

3、及时记下客户的信息，将重要的信息写在客户的名片上。展会时光短、人多，很多时候都忙但是来的，如果你等晚上回去再来慢慢整理名片和客户的信息，那很多东西都会忘记的，而且晚上回去肯定都很累了，哪还有那么多精力，所以当时就将最要的信息写在相对应的名片上，这样回去也方便统计、也不容易搞错。

展会后的跟踪是相当重要的。

1、回公司后，立刻把所有名片整理归档，分为重要客户和一般客户，然后全部邮件发送公司的相关资料。

2、如果客户三天之后还没回邮件，就进行电话跟踪，务必要让对方记住自我。

办展会工作总结 展会工作总结篇五

一、认真组织后勤施工，塑造良好的医院形象。

抢时间抓进度，完成了门诊楼的装修改造与搬迁工作与警务室的新建工作。上半年门诊楼的装修改造与搬迁工作，尽管时间紧、任务重，但我科随时跟踪监督装修施工，仅仅用了三十多天的时间，就完成了任务。这次施工，赶在春节前完成，推进了医院工作的进程，使门诊化工面貌焕然一新，大大改善了医院的形象。下半年警务室的新建，完善了医院的安全保卫设施，保障了医院安全工作的顺利开展。可以说，这两次次施工，严抓了工作效率，保证了工作质量。

二、精心开展绿化工程，大力美化医院化工。

主要工作有：上半年完成了院内绿化带与人行道板路沿石的改造，下半年完成了白蚁的防治。继老年大楼前坪广场绿化完成后，门诊楼前坪绿化及人行道板更新工程随即进行。我科对施工过程认真监督，尽职尽责，仅历时两个月就完成了工作。针对白蚁繁殖及生长特点，我科清醒地认识到，白蚁对病人的身体危害之大，对医院化工美化的威胁之强，积极开展白蚁的防治工作，为保护医院的化工扫除了障碍。

三、适应医院发展趋势，努力优化食堂工作。

首先，为降低运营成本，对食堂实施了承包，加强了伙食监督。09年以前，我院食堂一直采取自营的形式，人力物力投入较大，运营成本较高。为了改变这一状况，经院办公会研究决定，今年对食堂进行对外承包。我科积极响应这一决定，协调配合了有关工作，对食堂的账务进行了监管，并成立了医院伙食委员会。我科上半年共召开三次会议，就有关问题展开商讨，及时有效地反馈了病人的意见，敦促食堂及时改进了伙食。从目前的运行情况来看，基本上达到了降低成本、保障供应和提高伙食水平的目的。

其次，拆除了原锅炉房，修砌了北面围墙。三月份，我科组织人员对原锅炉房进行了拆除，六月份修砌了北面围墙。既保证了安全施工，又达到了物尽其用的目的。

另外，根据我院的特点，在食堂就餐的老人有__人，精神病患者达__人。为保证食堂工作安全顺利地展开，我科完善了相关规章制度，提升了内部管理水平。建章立制，建立健全制约机制，加强工作人员对岗位责任制的认识；履行职责，做好预防监督工作，防止食品卫生安全事故的发生；依法办事，严肃查处违纪乱章人员。

四、坚守岗位，及时完成维修任务。

院内场地之大，科室之多，使得维修工作复杂而繁重。但是我科成员加班加点、任劳任怨、随叫随到，及时完成了院内各种零星维修任务，保障了水、电的及时到位和空调电灯等设施设备的有效运转。

五、立足本职，积极做好物资采购工作。

每逢春节、端午节、中秋节等重大节日，后勤科就积极做好这些重大节日福利物资的采购与发放。

六、专业创新，保持积极进取的心态。

为了使医院工作能顺利高效地开展，保证医院水电设备的顺利运转，保障医院水电使用的安全，我科今年送两位水电员工作专业培训，并反映良好。用亚洲首富商人李嘉诚的话说就是：“用自己的眼光注视世界，始终保持创新意识”。

以上就是我科今年的工作情况，但要取得更大的进步与成功，还需要努力。后勤工作繁杂沉重，涉及面广，影响范围大。但后勤工作又是必不可少而且至关重要的。但我相信，通过我科的努力，后勤人员将会认真工作，奋发向上，为医院工

作的开展增光添彩!