

美术出壳了教案 小学美术教学反思(模板10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

啤酒业务员工作总结 啤酒节工作总结篇一

一、领导重视建章立制责任明确

油品车间领导班子十分重视安全生产工作，深知企业安全生产工作的重要性和必要性。视安全生产工作为一切工作的头等大事，重中之重。车间结合厂开展的“安全月”活动，利用板报、答题等方式对职工进行安全教育，创造良好的安全环保生产氛围。按照《应急管理办法》，车间应急措施和应急程序，坚持班组周演练、车间月演练，从而提升职工事故防范和应急处理能力。

二、真抓实干突出安全制度落实

在定期开展的隐患排查中，油品车间排查出较大的事故隐患两处，已及时整改。落实安全教育培训制度，狠抓班组长的安全教育，班组长是兵头将尾，作用不容忽视；狠抓岗位员工的安全教育。我们从强化员工的安全意识入手，坚持经常性的安全教育；加强管理人员培训。实行“周检查、月考评”的形式。对考核优秀的员工进行一定的奖励。实行安全检查制度化、经常化，最大限度消除事故隐患的发生。

三、制度化、经常化，最大限度消除事故隐患的发生。

车间不断建立和完善一套行之有效的安全生产管理制度，如安全教育培训制度、安全生产检查制度、安全考核与奖惩制度、安全操作规程等安全管理的规章制度，覆盖车间的每一个岗位。安全生产制度化，保障安全生产工作有章可循，以制度管人，规范员工安全生产行为。

2014年6月8日至14日是全国节能宣传活动周，按照置业总公司办公室《关于开展2014年置业公司节能宣传周活动的通知》要求，黄金^v油厂油品车间结合工作实际，精密围绕“践行节能低碳，共建碧水蓝天”的活动主题，广泛开展节能宣传活动，现将有关情况总结如下。

一、领导重视、狠抓落实。

在节能宣传周活动一开始，黄金^v油厂油品车间就围绕节能宣传活动安排，制定了宣传活动方案，召开了全车间职工会议，布置了此次宣传活动周的工作要求，对日常工作区域的用水、用电、纸张以节约为规范，从制度上促进了节能工作的开展。

二、制作板报，大力宣传。

为了切实提高宣传周活动实际效果，开展好各项活动，制作了节能宣传标语，活动期间摆放在本单位明显位置。倡导以节能低碳，绿色发展日常常识为主线，以“节约一滴水、节约一度电、节约一滴油、节约一分钱办公经费”为切入点，大力弘扬勤俭节约的好习惯好传统，反对铺张浪费，合理使用资源，提高能源利用效率，保护资源环境，树立节约从点滴入手、从小事做起的思想，倡导节约光荣、浪费可耻的行为，全面提高节能意识。

三、营造氛围，增强忧患意识。

通过组织干部职工学习《^v节约能源法》《“十二五”工

业节能专项规划》等法律法规，提高全体干部职工的认识，从自身做起大力推动节能减排，要求各类公务车、私家车（含摩托车）等机动车辆原则上一律停放，号召坐通勤班车或骑自行车上下班；同时，将节能工作要求体现到了具体日常工作和生活中，通过在水龙头前张贴“节约每滴水”、在照明灯开关上张贴“减少照明、节约用电”、在打印机上张贴“正反打印”等温馨警示语，进一步增强了干部职工的资源危机意识和节能意识。

四、加强管理，落实监督。

车间利用此次宣传周活动开展了对日常节能制度落实情况的专项督查，重点是督查全车间干部职工的节能意识、节能行为、节能设施、节能制度等，通过此次宣传周活动，车间干部职工节能意识明显增强，节能措施得到有效落实。

油库车间213年工作总结

油库车间2013年工作总结

在此新的一年来临之际，我们油库车间全体员工认真的完成公司和厂里的各项工作任务，同时将油库车间在2012年所做的各项工作做一总结。

一、指标完成情况

- 1、全年累计管输吨。
- 2、全年累计接卸海拉尔原料吨。
- 3、全年累计装车吨。
- 4、全年累计卸车吨。
- 5、生产事故死亡率为零。

- 6、千人重伤率为零。
- 7、重大事故率为零。
- 8、设备利用率85%以上。
- 9、设备完好率100%。
- 10、干部无违纪，职工无犯罪，没有集体上访事件。
- 11、在文化建设方面，所有员工都能积极参加厂里组织的各项活动，做到了友谊第一、比赛第二，赛出了风格、赛出了成绩。

二、在安全生产管理方面油库是化工厂安全生产的重点部位之一，安全生产是我们日常生产工作中的重中之重，我们油库车间全体员工始终把安全工作放在第一位，借安全之东风，继续把“查隐患、抓整改、强三基、反三违”作为全年安全管理重点，严格遵守“六大禁令”和做好“冬季八防”工作。车间除及时传达上级各部门下发的各项安全文件外还始终坚持每周一召开车间安全例会，同时各班组每天工作之前召开班组安全讲话，并做好详细记录，把各项工作细节化，工作开展中需要注意的问题具体化；另外，在安全工作方面，车间还成立了车间内部专门的安全检查小组，每周不定期的对车间各项工作进行认真检查，分析总结车间在安全工作中的各项漏洞，自今年活动开展以来，在生产方面车间共查出各类大小安全隐患多起，能整改的及时整改，不能整改的及时上报各相关部门，并做好详细记录，从而保证了全年各项安全工作的正常开展。

另外，车间除对上级各部门的安全文件以板报的形式宣传外，还加大了对员工的培训力度，车间员工除参加了厂里组织的特殊工种培训外，由于厂里组织应急预案、新装路操作规程和停电应急预案的修订，车间还利用空余时间对装卸车员工

对重新修订的操作规程及应急预案的进行培训，使员工对各项规章制度及操作规程应急预案熟记于心，大大增强了员工对应急事故的处理能力。同时，车间还参加今年夏季十万吨技术改造项目，全车间积极努力的配合厂里完成了化工塔的2#塔的填料充装工作和夏季的电缆铺设工作。在做好自己车间的夏季检修本职工作的同时，还不忘学习原料罐的流程工艺，认真的完成交给厂里交给车间的各项工作，还根据需求提供好的建议把原来的两个戊烷，通过技术改造供液化气使用。在刚投产时由于产量增加，装车了比原来翻了一番，油库车间全体员工早起贪晚，连续工作70个工作日不休息，出色的完成厂里交给的任务。

车间还积极参加厂里组织的各项活动，不仅丰富了员工的业余文化生活，还增强了员工对应急事故的演练及处理能力；在实际装卸车的操作过程中，车间制定了“责任个人化”的装卸车制度——即谁装卸谁负责，从而杜绝了装卸车时跑油事故的发生；另外，在对装卸车辆的安全检查工作方面，车间也实行了专人负责制——即谁检查谁负责，对不符合装卸要求的车辆禁止进入装卸车场区进行装卸作业，同时车间严格要求员工按照操作规程进行装卸作业，在实际操作中坚决制止“三违”现象的发生，从根本上杜绝了装卸车过程中可能出现的各类事故；同时，在安全管理工作中，车间积极响应厂里的各项要求加强了值班值宿制度，当班人员没发生一起脱岗及酒后上岗现象，车间值班领导每天坚持对油库责任区进行安全巡回检查，并做好巡回检查记录及次日的交接班记录。

三、油品的计量工作

油品的计量工作在油库工作中同样占有举足轻重的作用，计量的准确与否不仅关系到油库各报表的准确性，更关系到厂经营指标的完成情况，因此，车间严把油品计量关，除每天对各库存销售报表进行核对确定无误后报到相关部门外，车间每周还对所储存的油品进行不定期的盘点，对帐、物不一

致及时查找原因，从而确保了计量的准确；车间本着“不断满足客户的要求，就是我们精炼的向导”的工作方针，严格按调拨单进行装车、计量，并认真填写好油品销售的相关记录，今年年累计共装车辆2688辆，装车吨，共卸车辆1599辆，卸车吨。这中间未发生一起付错油、报错表的责任事故，真正做到了销售数量准确、计量无误差。另外，车间始终要求“当日油品当日清”的原则，不管当日装卸车是否贪晚，当日油品存储数量绝不推到第二天去做，真正做到了“日清”，确保了油库计量工作的正常进行，为厂经营指标的完成奠定了基础。

四、对客户的服务上

啤酒业务员工作总结 啤酒节工作总结篇二

一、 是因为随著酒店等终端费用飞涨，导致虽然终端量大但是利润很低，而团购则因减少了大量的中间环节费用而利润可观。

二、 是因为酒店终端争夺的实质是争夺重点顾客，酒商希望这蟹群体能带动整个市场的消费，而通过消费同样也可以把这些客户收入网中。

三、 是随著酒店费用上升，酒店白酒的价格和商超以及批发的价格差距不断扩大，更多的顾客开始选择自带酒水消费的方式，一些重要的会议和团体消费更是如此，这使得团购的空间更加扩大。

公关团购营销的障碍及关机环节：

障碍一：组织缺失，是公关团购无法正常开展的最基本障碍

1、 公关团购没有“技术堡垒”可言，“组织”比“方法”更重要。

2、 没有成立专业的组织—公关团购部，是公关团购工作始终无法有序开展的第一原因。由於没有公关团购销量，区域销售人员不得不投入人员做团购工作。而没有专职人员，就没有销量。因此，无法形成良性循环。

3、 企业没有专职的团购组织往往是在人员费用和销量的权衡中选者了销量。因为作酒店的很熟悉，每个营销员每个月能销售多少瓶酒很有把握，而公关团购人员在短时闲内却只能看到投入。

障碍二：配套的预算、报销管理体系

建立一套及灵活又可控的“赠酒”“请客”的管理体系，就是保证“公关团购”推广模式的基础，也是核心竞争力之一。（众多的企业只是知道方法，而没有配套的管理体系作保证，因此无法执行。

障碍三：赊销

1、 赊销的本质是：获得销售渠道。

3、 在公关团购中赊销风险相对不高，企事业单位的坏账率实质上比酒店低得多，而销售毛利率却很高。

障碍四：前置性投入

1、 团购部门前期销量有限，比做酒店“盘中盘”见效还要慢，所以相比之下更需要前置性投入过程。

2、 由於名烟名酒店发达，更多的名烟名酒依赖于团购而生存，因而往往我们直接团购销售的量并不大。

3、 但这并不代表我们不重视公关团购！通过公关强化品牌拉力，培育核心顾客，是市场轻推重拉的重要措施之一。

障碍五：“一桌式”品鉴会，需要理解和资源保障

1、大多数人把“品鉴会”和“大型”相联系。以往的品鉴会形式是为品鉴而品鉴会，采用专家“自拉自唱”的办法，注定收效甚微。

2、在现实中，真正具广泛推广意义的是“一桌式”品鉴会。在“时间”越来越成为“不可复制的稀缺资源”的时代背景下，我们和团购客户都没有时间耗费在大型品鉴会上。

3、可能是经常“吃吃喝喝”，因此，在费用审批和报销时，需要更多的“理解”。否则，品鉴会没有资源支持只能成为理念。

关键一：区域销售经理亲自抓团购

2、虽然团购工作没有“技术堡垒”可言，但由于没有初始地推动，使销售人员在团购工作方面无法突破。

关键二：攻克具有“召集性”的公关团购单位。

财政、纪委、组织部对事业单位很有带动意义；建委、工商、税务对企业单位很有带动意义；公安、卫生部门结交广泛。。。

上述部门，本身用酒量大小并不重要，但他能介绍许多关系。例如：建委、工商、税务，能介绍大量的企业单位，而事业单位饮酒受到“地产酒保护”时，企业单位往往是公关团购的主要突破口。例如：纪委，虽然是“清水衙门”，但纪委的召集能力很强，所有的单位对纪委都很给面子，有突破性作用。

关键三：免费品尝会员卡的纽带作用：

- 1、 在团购中免费送酒成为必然，但直接送酒不合时宜。
- 2、 印制会员卡，方便赠送。
- 3、 指定某些名烟酒店为领取点。
- 4、 顾客领取品尝酒，填写领取登记表，作为报销和督查的凭证。

关键四：一个人带活一个市场——寻找具社会资源的官商作为团购人员分销商。

优点：可以迅速做出一个系统。

缺点：1、 开拓新客户能力差

2、 不能完全服从公司大规模正常化运作

策略：1、 一方面，主动寻找有人脉关系的官商，作为团购主管一定要随时关注人选。因为，能量比较大的人对团购的利润兴趣并不大。

关键五：激励——决定酒店营销员和流动业务员能否完成团购任务

1、 每个人要有团购任务，同时也有团购提成。否则，没有压力和动力，公关团购又将成为一个理念。

2、 加强过程管理，包括：营销员回收名片，信息，拜访酒店常客等等。

关键六：酒店、商超、名烟酒店、团购的价格要有一定的级差

最佳的价格是团购价低於名烟酒店价格10%，而比名烟酒店进

价高10%，这样才能够有一定的操作空间和吸引名烟酒店老板参与团购。这实质上对流通渠道的价格管控提出了更具体的要求，许多产品由於流通价格穿底造成团购价格透明，使轻则影响团购销量，重则造成团购工作失败。

啤酒业务员工作总结 啤酒节工作总结篇三

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到啤酒公司工作的□x月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有xx业务员经验的，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏xx行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，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业务经验，现在对xx业务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，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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对业务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，针对业务的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx业务了解的还不够深入，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，感觉自己还停留在一个业务员人员的位置上，对业务业务员人员的培训，指导力度不够，影响业务部的业务员业绩。

啤酒业务员工作总结 啤酒节工作总结篇四

××年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结：望各位给与评价与建议。

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，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，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

- 1：产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。
- 2：促销力度加大，利润下滑。

3: 促而不销。

4: 对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

1.啤酒市场销售工作总结范文

2.市场部年终工作总结

3.市场销售年终工作总结范文

4.市场部年终销售工作总结

5.市场销售部年终个人工作总结

6.2019年市场部门年终销售工作总结

啤酒业务员工作总结 啤酒节工作总结篇五

xx年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结：望各位给与评价与建议。

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，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，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

- 1: 产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。
- 2: 促销力度加大，利润下滑。
- 3: 促而不销。
- 4: 对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

2019年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

- 3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。
 - 1) 加强对客源资源的整核与巩固, 形成自己的一个客户圈.
 - 2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策
 - 4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，

时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持. 固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！