

最新和泥巴教案 兰花花教学反思教学反思 (实用9篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

区域工作总结报告 区域活动总结篇一

区域活动是促进幼儿身心全面和谐发展的重要途径。和我们平时的教学活动相比可以提供更丰富的学习经验，使幼儿在自主、轻松、愉快的环境中自由、主动学习，也是幼儿小组学习和个别学习的主要场所。在区域活动中，孩子们的学习是否快乐？是否主动？是否投入？环境的创设起着十分重要的作用。我们知道环境是重要的教育资源和幼儿发展的条件，它对幼儿生理、心理的健康发展起着至关重要的作用。多年来，作为教师的我们在幼儿每天都要开展的区域活动中，已经能渐渐突出在材料提供上的多样性、层次性等问题。但在新的教育理念下，这样的环境创设要求教师根据幼儿的需要，允许幼儿按照自己的经验调整环境，不断深化或调整区域活动内容。在活动过程中教师要关注幼儿的表现，倾听他们的想法，敏锐的觉察他们提出的问题、困惑和需要，并及时给予适当的支持、引导和帮助，与幼儿形成合作探究式的师幼互动，成为幼儿学习活动的支持者、合作者、引导者。教师要正确把握好自己在环境创设中的角色定位，使环境成为引领幼儿主动学习和发展的的重要途径。

一、让环境引发幼儿思考，使集体活动内容与区域活动内容相互协调和渗透。

在以往，我们往往过分强调了对教育过程的精心设计而很少

考虑创设支持幼儿学习、探索的环境，我们可以看到教师为孩子们精心准备的操作材料、游戏玩具等，都非常重视其“教育的目的性”，有的教师已经意识到环境创设的作用，却只在活动开始前几分钟才将与活动内容有关的图片、挂件等布置在教室的四周。从某种意义上说，教师忽略了幼儿身心发展中的“量”的积累过程，这样的环境缺乏对幼儿身心发展的“支持性”。《纲要》指出：“环境不仅是物质的、精神的，而且还是活动的”。因此教师在创设环境时，应重视环境的“活动性”，让环境引发幼儿思考，使环境与幼儿互动对话起来。记得在中班下学期的“逛商场”主题中，有一个“设计迷宫”的内容。孩子们都喜欢走迷宫，因此我提前将收集到的现成的几副迷宫图经过加工，分散贴到手工区的墙面上。一到区域活动时间，孩子们就三五成群的来到迷宫图前走迷宫。几天过后，我又在墙上增添了教师自制的迷宫图，并告诉幼儿这是老师自己设计的，这一下孩子们的兴趣又来了“原来迷宫图还可以自己画呢”。有的孩子当即就说这种迷宫图我们也会画的！听了孩子们的话，我没有立即组织活动，而是让幼儿再次分散到图前，了解设计的方法、可呈现的不同主题等问题。待时机成熟时，我就组织了设计迷宫图的活动，在活动中由于幼儿已经有了一定的感知经验，创作中孩子们各自按照自己的想法设计，可以说没有一副作品是雷同的。许多孩子设计迷宫的创造性被激发，一个集体活动远远不能满足与他们，于是在充满神秘和布满“迷宫”的科学区域中，总是座满了设计迷宫的孩子。孩子们对自己的创作是非常珍惜的，于是我又和孩子们一起将一副副作品取代了原来的现成图片。孩子们在作品墙前相互欣赏、相互比比划划，每个孩子的脸上都洋溢着成功的被关注的快乐。

二、让环境促进幼儿间的互动交往，使同一区域的内容在目标层次上得到深化。

《纲要》同时指出：创设环境的能力和内涵应包括“促进儿童间的互动与交往”，同伴极其交往是儿童重要的学习资源与环境。孩子们到了大班，对知识的苛求欲望明显增强，他

们逐渐喜欢上了图书，而幼儿园为孩子订阅的杂志已经远远不能满足于孩子们的学习欲望了。为此，我们结合“我喜欢看的图书”这个主题，充分利用家庭资源，和家长沟通，动员孩子们把家中优秀的图书带到幼儿园来和同伴共享，设立“班级图书馆”。让每组幼儿将自己的图书进行分组摆放，让幼儿为他们自己小组的图书总数进行统计，然后每周为他们进行数字更改，幼儿的借书情况用“幼儿借书登记表”来登记，定期为幼儿的借书情况进行评价，评选每月的“明星图书”和“爱书明星”，让幼儿成为图书的朋友，爱看书、爱借书、爱护书。同时把幼儿园里订阅的图书用文字进行标识，让幼儿整理的时候将书名与书袋上的汉字对应起来，发展了幼儿的良好看书习惯，发展整理图书的良好规则。我们班级的“小小图书馆”已经设立了整整半年时间，在这段时间里，每天放学的时候借阅图书的孩子总是围得水泄不通。我想，正是我们为孩子们所设置的这样一个环境，促进了幼儿间的互动交往，使同一区域的内容在目标和层次上得到深化。

三、让环境支持幼儿的探索活动，生成区域活动内容。

幼儿园《纲要》强调：“幼儿每天有适当的自主选择 and 自由活动的时间”，通过“引发、支持幼儿与周围环境之间积极的相互作用”来学习知识技能、发展认知能力与形成良好的社会性等。因此，创设积极健康的、丰富多彩的活动环境来支持幼儿的探索活动就显得十分重要了。自然角环境的创设在幼儿园是很普遍的事情，以往，我们总是在空地上或在几个瓶罐中种上一些容易发芽、容易管理的植物，然后任由其自由发展，幼儿的观察也全是自发的，随着时间的推移他们会对这些植物极其生长变化熟视无睹。为了改变这个状况，当我与孩子们一起收集好各类种子后，组织了谈话活动，引导幼儿讨论这些是什么种子？会发芽么？怎样才能让它们发芽？在讨论中，有的孩子认为有的种子会发芽，有的看去黑乎乎的不会发芽；有的幼儿认为种子只有在泥中才会发芽，水里就不行。对幼儿的这些分歧，我没有当场做种子发芽条

件的总结，而是鼓励幼儿一起找来透明的瓶子和小罐子，让他们自己把各种种子分开分别放在泥中和水中种植，并在区域一边投放了白纸和笔，鼓励幼儿观察并记录。孩子们在每天的区域活动时间都要去“探望”这些“种子宝宝”，并不时的传来惊喜的话语，“黄豆发芽了”“黑的种子也有小芽眼了”“云豆的叶子真大呀？”“水里的种子也开始长牙了”“快来看这种种子的根与那一种根不一样的呀”……他们在那里观察讨论后记录了种子的生长变化。期间，有的孩子为了活动更丰富，还动员家长一起收集相关资料并带到幼儿园中给同伴介绍。可以说自然探索角的这些材料环境的创设，很好的支持了幼儿的探究活动，并由此生成了系列丰富的、幼儿感兴趣的活动的。

四、让环境帮助幼儿获得有益经验，整合主题活动内容。

有位外国教育家曾经说过“孩子，是由一百种组成的。孩子们有一百种语言，一百双手，一百个想法，一百种思考、游戏、说话的方式。……一百种世界等着孩子们去创造。……”客观看待幼儿教育现状，不禁让人生出几分感慨。孩子们原本丰富多彩的生活变得枯燥乏味，即便是在卫生间，也有老师看着，不能玩水、不能大声说话。这样既定的教育模式怎么能让孩子们去创造一百种世界呢？因此，教师要给予孩子完整的感觉，恢复他们快乐、富有个性的童年生活，使他们积极参与自我的发展和建构。进入秋季，是昆虫世界最斑斓的时节，孩子们在草丛中玩耍时发现了昆虫的世界，并对此产生了浓厚的兴趣，他们讨论的话题从“战斗陀螺”逐渐转为“奇妙的虫子世界”。于是，我将整个走廊变成探索区域，把一些昆虫的图片张贴在墙上，并鼓励、支持幼儿去收集各种各样的虫子图片、标本带到幼儿园中，或把捉到的虫子养在自然角中。这一阶段，探索区中的孩子们对虫子世界的兴趣空前的高昂，每天都有孩子从家中收集图片带来，也有的是孩子们自己画的，自然角中昆虫盒里的“朋友”也越来越多。在老师、家长的共同参与指导下，幼儿逐渐了解了昆虫的特征，并能主动提出要将昆虫和其他虫类分离来，

要将益虫和害虫分开来，在探索区中，孩子们相互讲述着自己了解到的不同昆虫的奇异的特性，有的孩子则娓娓地说着自己捉昆虫的趣事。现在，整个走廊成了一个奇妙的昆虫世界。孩子们在由此而展开的手工区中用各种废旧材料把制作昆虫的装饰品；在绘画区中绘画昆虫；语言区中，他们又相互讲述着昆虫的故事……在这一阶段，孩子们围绕着“昆虫”而展开着主题活动的各个内容，并使主题活动的各个内容在区域活动中得到延伸和发展。

区域工作总结报告 区域活动工作总结篇二

一年当中总是会有一些特别的日子，时令节庆是幼儿教育中很好且少不了的题材。_节日_不仅是我们生活经验之一，也是文化习俗的表现。_圣诞老公公_可以说是幼儿幻想世界的人物，圣诞老公公让孩子可以得到_许愿_的快乐，不管愿望有没有实现，永远让人存在有希望和幻想，而且暗喻着生命的哲理。每年_圣诞节_总会唤起孩子们对圣诞老公公的好奇和期待。我们透过_快乐圣诞节_主题，为孩子们提供一次充满_爱、希望和想象_的学习之旅。在这一主题中，孩子们将自始至终地洋溢着探究的愉悦情绪与体验。

我国地大物博、历史悠久。我校充分利用传统节庆日对全体学生进行传统文化教育，我们教师有责任去弘扬传统文化，而这个责任，就赋予给我们下一代，让我们从传统节庆日教育做起，使我国的传统文化发扬光大！

孩子们通过“快乐圣诞节”主题，了解圣诞节的由来，感受圣诞节欢乐的气氛。了解圣诞节的吉祥物，学习分类方法，增进创造思考能力。并尝试制作圣诞树、铃铛等，体验节日的喜悦。能积极参与圣诞的环境布置，初步有空间审美能力。通过开展对主题的探究和实践活动，培养幼儿一定的观察力、想象力。

激发幼儿喜欢参与团体游戏，并学会与人相互合作的精神。

其中，根据大班幼儿的特点，预设了亲子制作活动“制作圣诞卡”，通过孩子们和家长共同去收集材料，去超市商场寻找制作的灵感，感受了圣诞卡的形状、色彩的美，从而能创造性的制作圣诞卡。并通过制作活动感受亲子制作的乐趣，通过用看、讲、送圣诞卡活动与周围人们进行感情交流。

这次活动同时也为盐师的同学提供了一个表达自己对母亲爱意的机会，让那些羞于在自己母亲面前表达爱意的同学有了一个方式。我们为此非常欣慰，而且也有利于提高勤管在学校内的影响力。

本主题中我们安排了亲子圣诞晚会。通过家长和孩子共同策划、布置，教师和孩子共同主持，家长参与节目表演等，教育培养孩子不仅需要在*日的生活中，也需要在每一次与家人亲密合作的活动中，每一次的契机都是开启幼儿兴趣与拓宽想象空间的机会。提供给孩子动手、动脑及语言表达的机会，让孩子们无时无刻地体会到快乐在自己身边。圣诞晚会以亲子联欢的形式进行，既融洽了师生与家长之间的关系，也有了情感交流，既感受到在幼儿园过圣诞节的快乐，也学到了不少本领，家长也很喜欢这样的集体联欢活动，赞赏有加。

我们创设了五个主题环境：“心愿树”“成长的足迹”，“快乐圣诞卡”“圣诞袜子大集合”“美丽的圣诞树”，主题环境通过家长参与布置，利用孩子的作品展示，让班级的环境氛围充满了圣诞的节日气息。

区域工作总结报告 区域活动总结篇三

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！

区域工作总结报告 区域活动工作总结篇四

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对xx的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份xx分别举行了“xx县小学生字画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过展开各项活动进步xx房产的美誉度，充实xx的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

1□xx一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售职员培训（专业知识、销售技能和现场应变）不够到位；

5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现题目没能及时找开发商协商解决，特别是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

新年的确有新的气象，公司在xx的贸易项目——xx城，正在紧锣密鼓进行进场前的预备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。由于前期一直是策划先行，而开发商也在先进为主要的观点下更为信任策划师xx□这在我参与该项目时碰到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这类状态。

1、希看xx能顺利收盘并结清账目。

2、搜集xx城的数据，为xx城培训销售职员，在新年期间做好xx城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在xx城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资历考试。

区域工作总结报告 区域活动总结篇五

时光荏苒□xx年很快已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，规划好xx年的工作，在新的一年的工作中，开好头，起好步，扬长避短，能够顺利地开展xx年的工作。一年来我商场在冯总及商厦领导班子的正确领导下，依据xx年制订的全年工作计划进行工作。商场领导班子采用对桂林路、红旗街等商圈进行考察与调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，消除经营死角等积极有效的措施用于今年企业的工作中，成效非常明显。

升级改造顺应市场发展，全新形象喜迎春城百姓，经营工作成绩喜人。

1、开展活动，搞促销。

按商厦总体部署，在大型促销活动中，我们商场都能围绕主题，特别是在节假日和季节变化时开展活动。主动找诗婷美容院和中国人寿保险公司联合举办促销活动。通过活动的开展，我们收到了一定的成效，其中销售业绩比较突出的是新发周年店庆和集团店庆，我商场日销超百万。在每次促销活动中，我们都能积极与厂家联系货源，增加供应商的扣点，经理及部主任都做了大量的工作，也得到了供应商的大力支持，基本上98%以上的供应商都能参加每期活动。

2、抓品牌，树形象。

3、利用平效出效益。

今年我们采取压缩不合理的经营面积，合理有效地利用经营空间，淡季分块改建扩建不合理的经营布局。今年男装区域改造时，采取压缩面积，增加平效的办法。将原100多平米的2户，增加到3户。如七匹狼专柜原有160多平米，也压缩了一半的营业面积，调整给新引进的威鹿1881，1881每月的销售达3万余元。七匹狼专柜的销售不仅没减少反而比去年翻了4翻。我们还利用一切可利用的空间出效益，如墙面、楼道等，为商场的年利润增加了十万余元。

xx服装销售部年终工作总结在新的一年里一定可以为你带来更多的幸福！

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名20xx年入职的的公司新人，而且对的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很

多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自已，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20xx年年末，我共销售出住宅套，总销售万元，占总销售套数的%，并取得过其中个月的月度销售冠军。但作为具有年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20xx年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们的项目知识，和了

解房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

四、20xx年的销售工作情况

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。月的.成功开盘，使我们成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。期的项目全部销售，给我们期增加了很多信心，期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合高端项目产品越来越多的现状，让我更深刻的认识到土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

五、20xx年的挑战

在20xx年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合整个市场，压力依然很大。

第一，同比同档别墅项目，我们的价格优势并不明显；

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势；

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

区域工作总结报告 区域活动工作总结篇六

律回春晖渐，万象始更新。我们在告别成绩斐然的20__之际，迎来了充满希望的`20__。过去的一年里，作为区域经理，我在上级领导的正确领导下以及广大同事的大力支持下，突出重点、狠抓落实，较好地完成了本职工作。现将本年度的工作情况向大家作如下汇报，请大家评议，多提宝贵意见。

一、加强学习，把握市场动向

我深知区域经理肩负着重大的职责。要成为一名合格的区域经理，我必须具备较高的从业素质。因此，在工作之余，我常常学习业务知识，了解市场动态，以提高对市场动向的敏锐度。同时，认真分析各个站点的运营情况，及时改进运营管理中的不足，确保十四个站点均能高效、稳定地运转。另外，我们尝试了投币充电的相关业务，但由于前期准备不足和其它方面的影响，导致7个站点在这方面的业务较差，为避免对其它主业的影响，最终决定取消该业务。

二、爱岗敬业，认真完成各项工作

1、做好对亭内外的卫生检查工作，保持亭四周的环境卫生、整洁，为大家营造一个舒适的工作环境。

2、检查车辆数目，并认真登记车辆损坏数量。

3、每周不定期在中午或晚上对管理员在岗与脱岗情况进行督查，进一步提高管理人员的责任意识与在岗意识。

4、根据公司要求，努力跑广告，但由于市场形势严峻，个人经验缺乏，未能完成这项任务。

三、强调服务品质，巩固客户群体

20__年以来，__行业的竞争形势日益严峻。为确保公司各项业务的顺利发展，我在分析行业现状及市场动向的基础上，结合分管站点的营销情况，提出了合理化建议。其中，特别强调服务质量，优化服务手段，在巩固老客户的同时，吸纳更多新客户，收到了不错的效果。

四、存在的不足

虽然通过大家的共同努力，获得了不错的区域销售业绩。但面对竞争日益激烈的市场，我觉得我们的工作仍存在一些不足：一是销售团队业务水平有待进一步提升；二是由于同行竞争激烈，销售队伍稳定性较差；三是销售渠道比较单一，不够稳定。就我个人来说，业务水平有待进一步提高，办事缺乏创新意识，有时不够冷静。因此，导致广告业务这块工作做得还不够好。

五、20__年工作计划

针对上述问题，我打算围绕以下几点开展20__年的工作：

(一) 带头抓学习，不断提高整体业务水平

在工作中，我要带头学习，学习相关业务知识，销售技巧，公司的规章制度，进一步提高整体的业务水平。同时，在工作中要关心同事，了解他们的诉求，更好地为他们解决实际问题，增强团队凝聚力。

(二)明确工作目标，制定工作计划

根据20__年公司下达的工作指标，结合市场情况，确定具体的工作目标，并出台相应的工作计划。围绕工作计划，合理部署、科学安排，力争圆满完成各项任务。尤其是商务广告业务这块，我要加倍努力，多借鉴他人的好经验、好做法，创新思路，大胆进取，积极协调，力争顺利完成月任务、年度任务。

(三)增强创新意识，积极开拓更多市场

为抢占更多的市场份额，我必须不断增强创新意识，用发展的眼光，创新的理念，进一步稳定现有销售渠道，开辟新的销售渠道，使销售方式更加多元化，带领大家共同开辟更多的市场。目前，我打算在长江北路经营一个小卖部，以此为切入点，逐步推入公司产品。

区域工作总结报告 区域活动工作总结篇七

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,对伊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请出伊特莱价值连中,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再去经营竞品的产品,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。