

最新醉驾社矫人员思想汇报 销售人员年底总结(通用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。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。

醉驾社矫人员思想汇报篇一

时光荏苒，一年很快已经过去了，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，规划好一年的工作，在新的一年里的工作中，开好头，起好步，扬长避短，能够顺利地开展工作。一年来我商场在冯总及商厦领导班子的正确领导下，依据一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。

一、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，我商场最高日销超百万。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。

——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！

醉驾社矫人员思想汇报篇二

本人参加工作有段时间了，当时我被分配至原xx市xx局xx室从事工作。工作伊始，我发现学校里学到的专业知识同实际工作有很大的不同和差距，为了尽快转变角色，适应工作的

要求，我努力学习专业知识，努力提高自己的岗位技能，在短短的半年内，我通过自己的努力及同事的帮助，能比较熟练地进行较复杂的等日常事务工作。

一、思想方面

在工作中做到公平公正、公道正派，具有较强的敬业精神和奉献精神，工作中吃苦耐劳，积极主动，作风踏实，不推诿扯皮，讲求效率。工作中注意调查研究，勤于思考，工作思路清晰，能把科研管理的一般理论同科研工作实际相结合，积极为本系统制订符合实际的科研发展目标和科研发展措施献计献策。在大是大非和原则面前做到毫不含糊，在事业发展与改革中较好地发挥了一个干部应有的表率作用。

二、组织协调方面

在实际工作中，努力学会运用马克思主义的立场、观点和方法去分析、研究、解决问题，有一定的组织协调能力和科学决策水平。注意学习现代科研管理知识，较好地掌握了人文社科科研管理的一般规律。作为一名兼职的管理工作者，能协助部门负责人做好职工的思想政治工作，为部门工作的有效开展提供了保障。在工作中既充分相信、放手使用分管的科级干部，又注意对他们进行培养，较好地发挥了他们的作用。

三、业务能力方面

从参加工作以来，努力学习本专业的理论知识和专业技能，重视不断提高自己的业务水平和教学能力，并根据管理工作的实际需要，通过业余时间以不同形式学习，努力提高自己的专业技术能力和水平。通过多年的努力，本人的专业技术和驾驭工作的能力得到了较大幅度的提高，为更好的完成各项工作任务奠定了坚实的基础。参加工作以来，多次被评为“全市管理工作先进个人”等荣誉称号。

四、继续教育学习方面

为了更好地适应当前的土地管理工作，在努力做好本职工作的同时。我十分注重继续再教育学习，多次参加各级部门组织的技术培训，6月，我参加了xx市首期高级秘书职业培训，并取得高级秘书专业资格证书。参加工作以来，我积极承担管理的各项工作任务，能够做到兢兢业业，圆满完成组织交办的各项工作任务，从不为自己的私事影响正常工作，能够积极的参加机关组织的各项活动，由于工作出色，多次受到局领导的肯定。

五、专业科技成果方面

自参加工作以来，本人积极参与本系统的《xx市管理“十五”计划》的编纂工作，先后在多家报刊杂志上发表专业论文、信息稿件20余篇次，其中《现状及其对策》论文已被收录于大型文献《发展之路文集》，并荣获论文评比二等奖，为做好管理的宣传工作发挥了积极作用。

六、存在的问题

工程技术管理工作的力作、亮点不多，开拓创新不够，在科研上投入不够，科研管理的决策能力和水平有待提高，重大成果较少等。在今后的工作中，我一定更加努力学习，运用所学知识努力探索保护工作的基本规律，不断改进工作方法，提高工作效率，踏踏实实，任劳任怨，勤奋工作，成为一名合格的管理专业技术人员。

醉驾社矫人员思想汇报篇三

新年伊始□20xx年就在第一声钟声走完了。回首望去，在20xx年里，有的得与失都尽收眼底。没错□20xx年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20xx□就做好备战20xx的准备。

过去的一年当中我一直都是维持着好的工作状态，我知道作为一名销售这是我应该去努力做好的，在这个过程中我也学习到了很多，这也是我应该要去认真规划好的，我一直都希望能够得到更多的认可，在这个过程中，这些是要维持下去的，做一名优秀的销售，我需要努力的还是有很多的，我一直都对这份工作抱有好的状态，在过去的一年当中，我还是感觉非常有意义的，这也是我应该要去认真落实好的地方，对于工作而言，我希望自己能够得到更多的认可，这也是作为一名销售应该要有的态度，在这方面我非常肯定，我也想要一点点的去填充好，只有保持好的状态才能够让自己得到更多的认可。

接下来的工作当我努力完善好自己的能力，我现在感觉在这样的环境下面确实是一个非常大的提高，我也一点点的在维持好，这一点是非常应该的，我觉得在业绩上面自己需要更加努力，作为一名销售，这一点是非常肯定的，未来我也一定会努力维持好的相关本职，维护好客户，对于老客户也是需要好好的经营，这一点是很有必要的，很大可能性能够发展新的客户，这也是作为一名销售要有的态度，对待工作需要努力维持一个好的方向，未来还会进一步去落实好销售工作，取得更好的业绩，接下来的工作当中，我会坚持原则，一定要认真的去做好，在这方面我也会继续去维持下去，我也相信我应该要努力维持好的，感激你一直以来的帮助，一定会继续去做好自己分内的事情，在新的一年里销售工作当中，把自己的业绩进一步提高。

我一直都认为，我是需要改正自己的缺点的，在工作当中我能够端正好自己的心态，感觉在这个过程中我还是比较努力的，我一定会改正工作拖拉的习惯，一定不会再积累工作，当天的事情一定当天做完，保持这样的工作态度。

醉驾社矫人员思想汇报篇四

正值20--年新春佳节到来之际，我代表公司向荣获20--年度

的先进个人和先进集体表示衷心的祝贺!向为公司三个文明建设作出积极贡献的全体员工表示新年的祝福和衷心的感谢,并致以崇高的敬意!

20--年是公司行政在党委和工会的协调配合下,紧紧围绕公司奋斗目标,抓机遇、求发展,全体员工齐心协力,顽强进取,大干快上,各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里,公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神,大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念,同心同德、真抓实干,超额完成了年度生产经营计划,各项主要指标均达到了历史最好水平。公司全年生产尿素吨,比上年同期增长;完成产值万元,比上年同期增长%;完成销售收入万元,比上年同期增%;利税突破万元,比上年同期增长%;工业增加值万元,比上年同期增长%。员工年均收入为元,与上年同期相比增加%。并对一届二次职代会所提出的17件提案,全部予以落实。完成上述指标,我们主要做了以下工作。

1、狠抓安全不放松,重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中,我们以同志“安全责任重于泰山”的讲话为指导,做到人员落实,制度落实,机构落实,责任落实,经费落实。坚持加强现场安全管理,及时发现、消除隐患;坚持制止各种违章行为;坚持加强员工安全、消防知识培训,开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习,提高员工们的安全意识;坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作,及时整改安全隐患,加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作,提高安全人员待遇等,全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

20--年,公司在环境管理工作上有了较大突破,按照iso14001环境管理体系要求,公司加大了环保投入,环境纠纷赔偿额比上年下降了25%,同时,为了实现工业废水“三

年内达到零排放”的目标，在相关部门通力配合下，完成了《工业废水与循环水综合治理工程》的项目可行性研究报告的评审修订工作，并列入国家的环保治理专项资金项目。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

“质量是生命线，环境是健康源”，这句话深植于每个员工心中。20--年，公司坚持“依靠科技进步，走绿色经营之路，建设质量、环保型化工企业，推进企业可持续发展”的思想。公司在通过iso9001—20--质量管理体系和iso14001—20--环境管理体系认证后，从年初就着手两个体系的整合工作。编制了《质量环境管理手册》，并于七月份发布实施，通过一段时间的运行后，于10月份进行了内部审核，对查出的18个不符合项和30个观察项进行了评审整改。在11月下旬北京中质协对公司质量环境管理体系监督审核后，公司被推荐继续使用两大管理体系认证证书，从而进一步提升了企业形象。

3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

为了降低能源消耗，扩大生产规模，促进生产长周期运行，公司坚持技改不停步，向技改要效益。20--年公司共投资600余万元，运用新技术、新设备、新材料、新工艺分别对一、四车间冰机冷却系统、尿素合成塔、循环机等8个项目进行技术改造，既降低了能耗，又达到了增产和环保的目的，保证了生产长周期安全运行。通过技改后，年可新增产值1400万元，可创利润400万元，尿素日产由上年的320吨增加到345吨。通过技改，降耗、增产效果十分明显，20--年全年5次打破日产记录，3次打破月产记录。

4、强化内部管理，夯实发展基矗

(1) 节能降耗降成本，狠抓质量上台阶。

20--年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严

重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市场经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98.3%，优等品率达到63.5%，合格品率为100%。

(2) 完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。2011年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人平等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

(3) 加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，2011年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应

收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水平，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。四是由于2011年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的几家企业运营正常，投资回报前景看好。五是资金及时支付，利用办公信息自动化系统、网上银行的功能，准确、及时、安全、高效保障资金需求渠道畅通。

(4) 推行办公自动化，提高工作效率。

为了改变传统的办公方式，规范工作程序，提高工作效率，公司在进一步加强计算机的日常维护管理的同时，加快了计算机信息化工程的进程。与重庆宏声新思维公司一起完善了设备管理、销售管理、采购管理、库存管理、生产统计管理、人力资源管理、办公自动化和财务接口管理等模块，并要求员工尽量“事事都在网上做，少费纸张少用墨”，逐步实现无纸化办公。2011年11月，公司通过了重庆市信息产业局组织的信息化工程验收，使公司的工作效率和工作质量实现了新的跨越。

(5) 切实加强物资供应，保证采购物资质量。

为了确保正常生产和2011年初制定的一系列目标指标的实现，供应处全力以赴，认真做好库房管理工作，及时掌握库房物资数量的动态情况，尽量减少物资压库。在采购中，千方百计实现比质比价采购，对采购市场进行咨询了解，逐一排查，分析掌握生产厂家资质和技术力量，从产品的实用性等多方进行比较，保证采购物资的质量。始终坚持减少中间环节，降低采购成本，提高进销差率。通过努力，2011年供应处全面完成了年初提出的计划，外购物资按时到货率达到了98.46%，一次验收合格率达到99%，进销差率1.1%。

(6) 抓住市场，调整营销策略。

为提高产销率和资金回笼率及销售价格，2011年公司认真对全国市场需求变化进行分析，准确地把握化肥走势，制定切实可行的营销策略，并根据不同时期的市场销售变化情况，适时调整销售策略，建立诚信的客户网络，不断提高产品在本地市场的占有率。经过一年的努力，公司尿素产销率和资金回笼率均达到100%，在用户心中树立了良好的企业形象和品牌形象，产品销价在同行业中长期处于较高价位。

5、着眼未来，注重员工综合素质提高。

在新经济背景下，企业要在市场竞争中生存和发展，必须拥有学习能力，一个比竞争对手学得更好更快的学习能力。建立学习型和创新型的员工队伍是企业人力资源开发的重要途径。2011年公司根据年初制订的培训计划和各部门工作实际，认真组织开展了中层以上管理人员企业财务管理基础培训，全公司班长以上管理人员综合素质培训，高级工、中级工培训、iso9001质量管理体系、iso14001环境管理体系整合培训和新一轮质量管理基础知识培训，以及企业标准化体系的培训等18项培训，培训内容涉及党和国家的方针、政策、法律法规，生产管理、财务管理、营销管理、劳动保护、民主管理、档案管理、化工专业技术、安全消防知识、以及企业文化建设等。通过培训，既提高了公司员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

6、实施资本运作，追求财富最大化。

7、注重企业文化建设，推动“三个文明”健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基矗2011年，在公司党委的领导下，党政工齐抓共管，将企业文化建设定格在增强企业的凝聚力和感召力上，把企业精神作为员工的精神力量，紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明车间、文明处室、文明班组、文明科室、安全合格班组活动；广泛开

展了工会系统建家活动;广泛开展了多种形式的劳动竞赛活动;广泛开展了形式多样的创先争优活动;广泛开展了多种形式的员工喜闻乐见、寓教于乐的文化、体育、娱乐活动。对外树立了良好的企业形象,对内极大地增强了企业对员工的凝聚力,同时极大地鼓舞和调动了员工生产(工作)积极性、主动性和创造性,在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。经过全公司上下一心齐努力,我们公司不仅物质文明建设取得了好成绩,而且政治文明、精神文明建设也成绩斐然。公司继续保持了江津市“文明单位”称号,公司党委连续四年保持了江津市“先进基层党组织”称号,公司工会继续保持了重庆市“模范职工之家”称号,公司团委再次被评为江津市“五四红旗团委”,公司九个处室和3个车间继续保持了文明车间(处室)称号,30个班组(科室)继续保持了文明班组(科室)称号,537名员工继续保持了“文明员工”称号。2011年,公司评出两个先进集体,六个先进班组(科室),十名先进个人。两名员工获特殊贡献奖。他们是我公司众多集体和个人的典型代表,他们为公司全面完成11年的目标任务作出了卓越的贡献。为此,我代表公司党、政、工再次向他们表示衷心的感谢!

2011年我们虽然做了大量的工作,取得了可喜的成绩,但在我们的工作中仍然存在一定的差距。其一,部分员工思想观念依然陈旧,转变较慢,工作主动性不强,缺乏进取精神和忧患意识、竞争意识。其二,个别员工综合素质还有待提高,公司专业技术人才青黄不接。其三,个别管理人员创新意识较差,管理水平偏低,管理工作缺乏新的突破。其四,虽然销售形势喜人,市场占有率有较大提高,但产品单一,终端客户的需求调查、信息反馈欠佳,市场存在潜在的危机。其五,员工培训虽多,但仍存在流于形式的现象。其六,部门与部门之间沟通协调配合欠佳,以致于出现工作脱接、效率低、质量差的现象。其七,管理制度和办法难以持之以恒执行,执行力较弱。存在的上述差距,有待于我们在工作中不断总结、改进和完善。

醉驾社矫人员思想汇报篇五

积极贯彻公司领导对公司发展的一系列重要指示，忠于公司，诚实守信，爱岗敬业，团结奋进，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日益激烈的房地产市场，增强核心竞争力，进行多元化经营，使公司通过努力和拼搏不断发展。

全面加强学习，努力提高专业素质。作为一名销售员，他肩负着上级和同事赋予的重要职责和使命，我需要制定并执行公司的销售计划和宣传计划。因此，我非常重视房地产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务和管理能力。

从年初入职至今，一直在公司的开发部工作。在公司领导、主管领导、同事和同事的帮助下，我对公司的规章制度和业务流程有了清晰的了解，从部门领导和其他同事那里学到了很多新知识，大大提高了我的工作能力。

在公司xx个月的时间里，主要负责开发公司相关文件的保管、收发登记、文字处理等工作，参与了李培庄商住小区的拆迁工作和李培庄商住小区的方案审查。在各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能够高质量按时完成领导交办的各项工作，并积极对庄周边楼盘进行市场调研，为公司的销售工作奠定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

在此期间，我主要做了以下工作：

- 1、根据公司月度会议精神，制定月度销售计划。
- 2、规划xx社区的宣传工作，制定宣传计划，报领导批准后实施。

3、办理销售合同，办理开发公司的文档文字处理，登记托管数据的收发。

4、参与李培庄的拆迁工作和合同管理。

5、进行社会调查，接待客户，与客户保持联系。

首先，在销售宣传人员的工作中，销售人员必须观察销售过程，控制整个销售过程。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进度，做好系统销售改进策略，一定不能向客户透露。

2、来电和访客登记

填写客户数据表。无论交易是否完成，在收到一组客户后，立即填写客户信息表。重点是客户的联系方式和个人信息。销售过程中变更或退房的原因、理由、处理方法及结果。

3、加快支付欠款

处理销售过程中的付款催交。

第一，房屋买卖对我来说是一个新的岗位，我边做边摸索很多工作，以至于不能安心工作，工作效率有待进一步提高。第二，有的工作不够细致，有的工作协调不到位。第三，他们的专业知识和理论水平非常有限，不能很好地完成任务。

在今后的工作中，我决心为公司的经济认真提高自己的业务和工作水平！

醉驾社矫人员思想汇报篇六

（一）、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

（二）、业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和之后经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放下了。直至之后选取了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选取比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送潜力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最最后09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xx年我个人无论是在业

务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整潜力增强了；
- 2、学习潜力、对市场的预见性和控制力潜力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作潜力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有必须市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护——）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有必须的用心因素，之后又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至之后管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

(2)、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充;

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，之后也都理解了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依靠的心理。

2、经销商的质量必须要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜:

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、集中优势资源聚焦样板市场；
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在xx年的门槛上，我们看到的是期望、是丰收和硕果累累！

醉驾社矫人员思想汇报篇七

结合矿、机运系统全月工作安排，针对个人准业实际情况，本月主要在西区轨道暗斜井38kg/m的轨道延伸、北翼人车安装、北翼单轨吊安装等重点工程施工中做好本职技术管理工作。进一步按照矿上安排做好全矿本月的配件、油脂及机电运输系统的材料申报计划工作。

一、九月份工作情况

- 1、西区轨道暗斜井38kg/m轨道延伸铺设安装做好安全质量施工管理工作。
- 2、北翼人车1100m的安装施工做好安全质量管理工作。
- 3、北翼单轨吊的安装施工做好安全质量管理工作。
- 4、针对每月各队配件、油脂计划混乱不足、超报、满报等现象，做好配件、油脂的统一计划和申报工作。
- 5、做好九月份机电材料考核工作，对机电材料的回收和自制

件的加工做好材料安排工作。

6、做好高压胶管的使用和计划申报工作并对每月高压胶管的使用情况做出相对的分析总结。

7、完善机电材料考核管理制度，做好机电材料的下一步管理工作。

二、工作中存在的问题与不足

1、在每月各队的材料计划中存在混乱、不认真等现象，

申报计划有重复、多报等问题，特别是在常用件和急用件的申报中没有明显的说明和划分。个别队组计划又迟迟不能上交，造成总计划上报迟缓，针对上面各种现象，在以后的申报工作中要逐步理顺和催促，保证井下各队组在配件的使用中准确无误和及时。

2、在井下动态设备管理上存在设备乱、多等现象，主要由于井下各队组工作面各换频繁设备移交后回收不及时造成，所以针对以上现象进一步做好井下动态管理工作，加强与各单位部门的协调工作，作好井下设备协调和安排工作。

三、下一步工作重点

根据机电运输系统下一步工作安排及生产工作计划做好自己的本职工作，重点在井下动态检查、收旧发新材料管理、西区强力皮带的延伸及矸石山变压器更换等工作。