

2023年驻外人员工作总结(实用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

驻外人员工作总结篇一

俗话说，学到老、干到老，一天不学，思想会僵化、老化、退化。学习能提高业务水平，能够充实自身政治营养。所以在什么时候都不能放松自我的学习。一是。一是坚持政治学习，不断增强政治敏锐性。进取参加街道党工委组织的集中培训学习，做到从不缺课。我坚持做到逢学必到，认真做好学习笔记，写出心得体会。二是坚持业务学习，不断增强科学工作本事。为适应工作需要，在工作中或工作之余，进取钻研业务知识，如对《xx省爱国卫生工作条例》、的学习，经过学习，不断提高自身的业务知识、工作本事和执法水平。三是向群众学习，向村干部学习，向同事学习，做到取长补短。坚持深入基层、深入群众，调查研究，听取群众好的提议和意见，解决群众关心的热点和难点问题，做到在实践中不断充实自我，既锻炼了自我，又推动了工作。三年来，经过自我的不懈努力，已逐步成为了一名政治上与中央坚持高度一致，思想作风过硬，综合素质高的合格公务员。

二、街政爱卫工作得到新发展

1、经过抓“一中心两重点”工作，使辖区街政爱卫工作上新台阶

一是抓好社区的环境市容卫生这一中心工作。围绕绿化、美化、净化、亮化的目标，加强对社区的卫生保洁、管理和督

查力度，使社区卫生工作到达制度化、规范化。如xx等作为xx市的环境卫生的样板小区，成为xx市的新亮点□xx村作为xx村的安置小区，经过加强管理也成为x城区的环境卫生新亮点。

二是以加强社区居委会的管理为重点。首先，抓好了社区居委会干部的学习、培训和素质教育工作，提高了居委会干部的整体素质和服务水平，较好地发挥了政府沟通居民的桥梁作用，使居民对党和政府的形象进一步提升。

2、经过加强与职能部门协调，圆满解决xx号小区xx多户居民吃水问题。由于某种客观原因□xx号小区...栋居民一向未到自来水公司报装水表，违法用水，自20xx年以来一向拖到此刻都没有解决。今年上半年本人经过找市自来水公司经理，找业务主管，找营业所领导等，经过反复多次的上门协商、现场办公。最终，同意由办事处出资xx元工程款，由自来水公司出人，将原先堵塞的旧管换成了新管，装上总水表，总算得以圆满解决了这个困扰办事处长达x年之久的历史遗留问题。

三、抓阵地建设，围绕服务做好共青团工作

随着经济社会的发展，结合团员青年流动性的观状，我按照有利于加强党对共青团的领导，有利于团结凝聚青年和团组织发挥作用，有利于团的高质管理的原则，有机整合社会各种资源，以阵地为依托，进取发挥阵地作用，不断完善社区青的服务体系，以此来吸引青年，团结青年、凝聚青年，并服务于青少年。

1、经过与小区资源共享，使小区以偿或无偿的方式为青年供给文体活动场所，如...x的篮球场和羽毛球场；...村的篮球场和乒乓球室以及图书阅览室等，为团员青年的学习生活供给便利。

2、充分调动“青年志愿者服务队”的进取性，按照“参与市容市貌整治经常化、慰问服务制度化、义诊献血服务化、服务形式多样化”的原则，主动参与到各项有益的社会活动中去，如：参与办事处举办的法律、计生、综治、卫生、安全生产联合宣传；组织办事处参与卫生清扫大行动；与民政部门一齐慰问孤寡老人、五保户、军烈属；参与办事处的义务巡逻等等。使共青团工作服务于社会，扎根于社会。

四、存在主要问题及今后努力方向

一年多来，自我能较好地完成本职工作，也得到了组织和办事处机关的肯定，但工作中存在的问题也不少，离上级的要求和群众的期望还有差距，反思起来，主要体此刻：一是政策理论水平不够高，运用理论去指导实际工作不够。学习过程浅尝辄止，致使自我政治理论水平提高较慢，有时只注重现学现用的资料，或忙于工作，保证不了足够的学习时间；二是思想观念需要进一步更新，创新意识、思维和办法还有待提高。

驻外人员工作总结篇二

本日我们相聚这里，召开年总结表彰大会。在这里，我要真诚地向列位道一声~费力啦!给勤劳办事的所有员工整以深深的敬意，为得到~先进个人和优秀称号的列位表示衷心地祝贺。

公司一年来的稳定发展，并从内心深处为公司成长而自满。在这一年中，员工时刻以公司的兴衰为己任，忘我工作的精神让我冲动，我相信“xx团体”在人人的配合尽力下，必然会有一个美好的将来。众所周知，我们xx自成立以来，受到了各界普遍承认亲睦评，也获得了各级领导的关切和赞助□20xx年对付我们的公司来说，是一个安稳成长及壮大的一年，在全体员工的配合尽力下，公司取得了稳定成长、取得了骄人造诣□20xx这一年款待许多客人，此中包括县，市，省，

国各级领导，充分阐明了对xx工作的确定，对我们也是极大的鼓舞，进步了士气、鼓舞了干劲。企业的成长，得益于党的好政策，得益于各级领导，得益于各级互助伙伴、全体员工的配合尽力。企业成长应存有一颗感德的心。

这次要分外表扬的是我们每一位亲爱的员工。你们勤奋而有成效的工作使我冲动，同时还要感谢列位互助伙伴，正是有了他们的鼎力大举赞助及共同，我们xx能力在竞争如此激烈的市场情况下生存并赓续成长。我坚信只要有你们□xx就必然会在新的一年更上一层楼。

新的一年意味着新的动身点，新的机遇与新的挑战，这些对我们来说有必然的压力和影响，但只要我们把细节做好，把办事做细，秉承“一切为了办事，办事好顾客”的经营理念，以顾客需求为中心，同时严把办事质量关，就能让所有客户满意，我们就事业就会兴旺蓬勃。

展望新的一年，中国经济阅历了30年的高速成长，现在是保持晋升品质阶段，所以xx也一样，现在我们也要保持晋升品质和办事体验。

亲爱的xx家人们，我相信踏踏实实，山让路；持之以恒，海可移。愿我们斗志高昂的xx人以细节治理为工作基础措施，扬长避短，与时俱进、谱写xx新篇章。

这里再次为得到先进个人和优秀称号的列位同仁们表示衷心地感谢与祝贺。最后祝全体员工身体健康，万事快意！

驻外人员工作总结篇三

各位同志们□xx年即将过去，我们一起回顾过去，发扬成绩，总结经验，吸取过去存在不足的教训；我们一起展望未来，不断进取，扎实工作，促进项目部各项工作更上一层楼。

项目部今年以来在公司的领导下，在公司各部门的通力配合下，在项目部各位员工的努力拼搏下，理清思路，正确理解公司的总体部署和要求，兢兢业业地工作，确保了项目部各项工作的落实。

众所周知，没有规矩，就不成方圆，项目部自组建以来，严格执行公司的各种规章制度，针对远离公司、独立在外执行任务和人员文化素质参差不齐的特点，先后制定和完善了上下班、地磅房交接与管理、保安管理、食堂管理、卫生管理、日工作汇报、车辆派遣、会议制度和会议纪律等，通过各项规章制度的建立，规范了员工行为，从而保障了工作有章可循，有据可依，增强了员工按章办事的意识，提高了员工按章办事的自觉性。

项目部自组建后，一直围绕工程建设这个中心精心准备，一个部门，一个单位的环境建设，直接体现出单位的形象，常言说的好，一看门，二看路，三看花草树就是这个道理，为此公司领导倾注了大量精力，为项目部营造了一个良好的拴心留人的工作、生活环境，在公司领导的大力支持和各部门通力合作下，在项目部所有员工的共同努力下先后完成围墙、员工宿舍、项目部办公场所、食堂、保安岗亭、水、电、路、地磅房□200kva变压器及施工用电等项目的建设和花草树的绿化美化工作，含盖着设计、预算、合同起草与鉴定，施工管理，竣工结算等，共完成经费37.8万元。这些工作的完成，为促进工程顺利如期地开工建设提供了有力的保障。

一个中心，就是以工程建设为中心，项目部所有员工始终紧紧围绕这个中心开展工作，大家心往一处想，劲往一处使。积极向上，以忘我的精神，兢兢业业地工作，体现出了高度的责任感和紧迫感，以石场的踩点开挖到施工便道的铺垫，从构件的预制到防波堤的建设，从外部因素的协调到内业文件的起稿无不体现出了项目部员工的爱岗敬业之精神，无不凝聚着项目部全体员工辛勤劳动之汗水。截止今日，已完成了防波堤堤心抛石约490米，防波堤外侧理坡约450米，北护

岸基床抛石并理平170米，砼预制构件1915块，完成了二处石场的征用，完成了约1524米的铁丝网安全防护和土地界桩的埋设工作。涌现出了一心扑在施工第一线，晒的黝黑发亮被员工们亲切地称为“老黑哥”同志，当星星还在天空闪烁时，他静悄悄地起床为大伙烧开水，当东方亮出第一道霞光时，他就戴着草帽到了工地既当指挥员又当战斗员；涌现出了被大家亲切地誉为“秀才”的同志，时常正当人们沉浸在梦乡里时，仍在默默无闻地加班加点，他不计个人得失，努力工作，他不仅要担起项目部工程内业的工作，而且还要担负着工程采购方面的谈判；涌现出了被大家亲切地称为“小曾哥”的同志，他几乎天天工作在石场和临高，处理那些最繁琐而又必须耐得住忍得气的外联事务上，他不厌其烦地奔波在与村民和有关政府职能部门的沟通、协调、谈判的艰辛路上，他忍着腰痛的折磨而不知疲倦地为解决工程的瓶颈问题而努力工作。

驻外人员工作总结篇四

致：公司各位驻外同事

你们辛苦了！

过去一年中，由于众所周知的原因，我们经受了公司成立以来中最严峻的考验。受累于去年以来公司内部各种纠纷和矛盾，加之日益激烈的市场竞争，内忧外患一度将公司推至危难关头。

所幸的是，在关键时刻公司作出了扭转局势的决定，消除了不和谐的杂音，确立了慧康再次腾飞的基础。危难时刻，清浊自分，在此我要对那些在公司紧急关头仍然坚守岗位、尽职尽责的同事们表示衷心的感谢，同时也要对个别利用机会损公肥私的员工提出告诫。

各位同事，放开眼界，我们正处于中国经济蓬勃发展的时代。发达国家的发展经验告诉我们，人们在物质生活水平得到大幅提高的同时，对医疗卫生条件必将提出更高的要求。换言之，医疗卫生事业将随着经济的增长而不断发展。毫无疑问，这将给我们医疗器械行业提供前所未有的机遇。

我们确信，只要我们齐心协力，抓住这一历史机遇，我们必将迎来慧康公司发展史上的第二次繁荣。

展望未来，任重道远。在维持现有市场份额的同时，公司将不断推出新产品，以开拓更为广阔的市场空间；此外，公司还要建立和完善一套公正合理的薪酬福利体系，使得每一位为公司发展作出贡献的员工，都能够随着公司的发展而获益。

最后，祝各位同事身心健康、工作顺利、家庭幸福、节日快乐！

**有限公司

二〇〇四年九月二十日

驻外人员工作总结篇五

应对一个全新的岗位，如何开展好我行的信贷业务是我急需解决的问题。储蓄柜员基本上是柜面营销，而信贷员需要及时将信贷信息进行宣传，到客户家中，实地了解客户的基本状况、经营信息，调查掌握客户的贷款用途、还款意愿，分析客户的还款潜力。根据新岗位的特点我框定了我的工作思路五部曲：及时学习掌握信贷信息；分析目标客户群；对筛选出的目标客户及时上门宣传；做好贷前、贷中、贷后的相关工作；确保还款时段的前面跟踪。透过一段时光的努力，我的业务逐渐熟悉，办理业务的速度是全行最快的，客户群体也越来越多，信贷业务走上了快速发展道路。

我深知学习的重要性。自从工作后，在业余时光我及时报考银行从业的各门业考试。在自我的学习提高的同时，也帮忙新进员工快速的进入工作状态，耐心的辅导，从而促使信贷新人更好更快的适应新岗位。

邮储小额贷款如何融入当地经济，成了支行信贷工作的重要突破点。工商户、养殖户、种植户是我们信贷的主要客户群体，个性是养户和种植户这一群体大多在偏远农村，交通不便，有的地方走路要好几个小时，有的地方环境很差，脚磨破了、腿走不动了，我们咬咬牙都坚持过来了。

在谈到工作体会时认为，好的人品是做好信贷工作的重要前提。人品正，客户才能真正信赖你，也才能更好地规避风险。在办理业务中我们经常会遇到客户的请客送礼，但我们都一一回绝，做好客户的服务工作是我们的使命，诚信、高效、廉洁的工作才能有效推动业务发展，客户群体才能逐渐增多。

半年的信贷工作取得了一些成绩，但深感自我的工作离不开领导和信贷部团队对我的关心和支持；我深信，在我们全体信贷员的共同努力下，我行的信贷业务必须能高速发展，创出辉煌！

驻外人员工作总结篇六

今年以来，市委、市政府大力推行工业强市战略，紧紧围绕打造轻纺名城，构建都市花园，推进全面小康的总体目标，紧扣发展主题，不断创新招商思路，改善招商方式，拓展招商领域，狠抓责任落实，进一步改善和优化投资环境，全市招商引资工作保持了良好的发展态势，取得了招商引资的新成效。

在招商引资工作中，我们坚持以引进加工制造业项目为主，坚持以引进科技含量高的项目为主，坚持招商政策适度优惠，坚持求真务实的工作作风等四条基本原则，具体做了

以下几个方面的工作。

1、营造大招大引，招大引大的招商氛围。

一是统一思想，强化认识。6月份，市委、市政府组织领导干部赴江夏、岳阳等地考察学习，对广大干部启发很大，冲击很大，强化了招商引资促经济发展的思路。二是狠抓督办，强化责任。年初，市政府与各地签定了责任状，明确了任务和奖惩办法，并将招商引资纳入年度经济目标责任制进行考核。采取每月一例会，两月一通报，季度一观摩，半年大检查方式，加强检查督办。三是培育典型，强化宣传。利用各种形式大张旗鼓地宣传成功经验，对各地招商引资起到了极大的推动作用。全市上下基本形成心往招商想、劲往招商使、千帆竞发、你追我赶的招商态势。

2、形成大员上阵，专班紧盯的招商格局。

东部沿海在改革开放后率先发展，外来投资密集，民间资本雄厚，扩张欲望强烈，由于土地、电力、用工等生产要素短缺造成生产成本上升，产业趋同造成竞争加剧，因而向中西部地区实施产业大转移是大势所趋。鉴此，我们认真组织主要领导挂帅出征，把大型招商活动和大项目拿在手上抓，专班领导亲力亲为，紧盯项目不出成果不收兵。我们除参加广州春交会、鄂港经贸洽谈会和国际体操节等大型招商活动外，还精心组织了小分队到沿海发达地区招商，还跨出国门，到新加坡、泰国等地招商，每次招商活动都收到了很好的效果。同时，还邀请国内外客商28批328人次到仙桃进行投资考察。我们要求在招商中切忌东跑西跑，多做有心人，少做无用功，要有的放矢，重点出击，象钓鱼一样寻找培育亮点招商。今年以来，在温州、广州、东莞、厦门、福建等地建立窝点，组建专班，开展了一系列的定点招商，既降低了成本，又提高了招商引资的成功率。

3、制定利于客商、惠及长远的招商政策。

面对新形势，市政府在反复调查研究的基础上，修改了招商引资优惠政策，特别加大了对重大项目的政策倾斜力度，让客商有利可图。政策明确提出重大项目土地视投资及回报大小分等计价，但必须首先保证村组、农民补偿费和土地*费；增值税分成不再返还，但地方税种根据投资规模、发展前景、产业带动能力和社会带动能力和社会效益可适当延长减半亿收年限；行政性收费一般零收取，但劳务性收费按投资大小实行比例包干，并且一家收费，多家分流。修改完善后的优惠政策既有原则性，又有灵活性，既具有吸引力和操作性，又不损害长远利益和根本利益。

4、建设讲求信用，服务周到的招商环境。

今年，我们按照安全、赚钱、开心和外商无小事，人人是环境，变通是环境，诚信打动人的理念继续打造招商引资环境优势，把诚实守信和高效服务作为市政府及各部门改善环境的重点。对重大项目实行一个领导挂帅，一个专班负责，一个会议协调，一个文件签总，一个中心跟踪的模式，为项目和客商提供全天候、全过程、全方位服务，对于作出的，再大的困难也要予以兑现，对于要办的事情，力争最短的时间内落实到位，确保项目的成功引进和顺利建设。正是因为有了这样的招商环境，才有了燕京啤酒集团的成功引进。今年，市政府召开银企恳谈会、项目推介会，有效的缓解了中小企业融资难的问题，市委、市政府领导还多次上荆州、下武汉争取用电指标，基本保证了招商引资项目建设和生产用电。我们还注意营造重商亲商氛围，及时解决外来投资者住房、生活、子女就学等方面的后顾之忧。每逢传统节日，组织各种活动，让他们有一种回家的感觉。

1、工业发展空间受到较大制约，项目落户难的问题开始显现。土地紧缺是制约招商引资工作的核心问题，部分项目因土地停批不能开工建设。由于国家实施宏观调控，停止一切征用土地审批，成为今年招商引资和项目不可逾越的障碍，从而导致一些引进项目无法落实，造成无地招商的严峻局势。

2、投资结构不够优化。有的招商引资项目门槛过低，投资结构不尽合理，低水平重复建设的问题比较突出，不利于产业集聚效益的形成。在引进尖、高、外项目上有一定突破，但数量不多，技术含量也比较低。

3、环境和服务还需进一步优化。个别单位和少数机关干部还存在服务意识淡薄、大局观念不强、工作效率低下、服务和优惠政策不到位的问题。

4、城市规划意识和环保意识不够强，给可持续发展留下了一定的隐患，有的地方片面强调招商引资的重要性，忽略了对城市规划功能分区和环境的影响，环境影响评价执行率不高，环境滞后，三同时得不到认真执行。

1、树立科学的发展观，切实提高招商引资效益。要加强招商引资项目筛选，注重项目的科技含量、资源利用率和可持续发展能力，招大商、引真资，努力提高招商引资的质量。要加大项目包装力度，改进招商方式方法，坚决纠正和杜绝个别地方存在的虚报浮夸的作风，变被动招商为主动招商，注意节约成本，千方百计提高项目签约率、资金到位率和项目投产率。

2、继续加强软硬环境建设，不断创新服务环境。各有关部门要加强协商配合，切实转变作风，正确处理局部利益与全局利益的关系，进一步简化程序，提高办事效率，主动加强协商沟通，帮助解决一些具体问题。

3、提高依法行政水平，保证招商引资工作的正常开展。招商引资项目必须根据城市的功能分区和用地性质对号入座，坚持杜绝以招商引资名义自行选地，随意布局，要下大气力调整征而不用土地，积极盘活闲置资源，合理配置土地资源。要大力支持环保三同时工作，不能降低或取消环保准入门槛，或以各种方式限制，阻碍环保执法。

驻外人员工作总结篇七

制定原则：以公司人力资源管理制度为依据，并根据业务人员的工作职能特点具体。

中心思想：以“销量为管理核心，以报表为主要管理手段”。

制定目的：提高业务人员业务素质、建设团结一致的团队、提升销量、建设品牌。

管理范围：根据职责分工划分，主要包括业务经理、业务主管、业务代表、促销员、理货员等。

任务明确：团队具体任务层层分解，具体到个人，管理作到每周每天。

权责清晰：每个业务人员权利和职责清晰明了，避免拖沓、推委。

报表汇报：业务人员的工作计划、业务进展都通过统一的报表体现。

工作职责：

管 理：对经销商监控（铺货、库存、网络、促销、价格）。

开 发：各业务人员根据不同的市场来开发不同的客户。

协 组：各业务员协助总经销商对市内、县城的网络开发。

促 销：业务人员根据各区域市场对促销活动进行企划、执行、监控、反馈。

推 动：业务人员督促经销商进行产品的公销渗透。

拉动：业务人员根据各区域情况及特征，制定促销方案，刺激下线客户，从总经销商处提货。

管理理念：

谁脱离了团队，谁就感到悲哀

太阳照在每个人身上，谁看谁会利用它的能量

只为成功找方法，不为失败找理由。

管理思想：

效率要快，效果要好。吃苦、负责，团队协作。

日计划与月计划的管理结合（工作日志，月工作总结，下月工作计划）

令行禁止，及时反馈，沟通执行。

事前预测，事中监控，事后评估。

结果重要，过程更重要。销量重要，网络维护更重要。

二、内部管理制度：

1、凡加入公司的业务人员，必须提供个人简历、身份证、学历证复印件。

2、严禁业务人员兼职其他工作，一经发现立即开除。

3、严禁业务人员接触货款，货款以电汇或汇票汇至公司指定帐号。

能随时联系上。业务人员手机不得出现停机、关机现象，发

现一次罚款50 元。

5 、不得以任何名义向经销商借款、借物，一经发现开除。

6 、未出差时间，严格遵守公司考勤制度及管理制度。

7 、 业务人员根据公司的销售政策和自己的职责， 及时完成公司制定的各项任务指标，具体可见：业务人员绩效考核办法。

8 、业务人员的主要考核途径为日常报表的审查，业务人员必须及时如实填写、上报各项报表，供上级主管核查。

三、报表汇报制度：

1 、业务人员每周一上报业务周报表、滚动要货计划表，每月24 日前上报月工作总结、下月工作计划，上报客户库存表、竞争对手状况报表、月回款计划、下月促销计划 。

2 、计划类报表计划准确率低于80% 罚款 100 元。

3 、各种报表每少报一张罚款20 元，直属上级负50% 连带责任。

4 、报表填写必须内容清楚，字迹工整。

四、促销员管理制度：

1 、无论临时促销员还是长期促销员，都是公司的员工，都代表着恒康的形象，都应该完全遵守公司的各项规章制度。

2 、 促销员的主要职责是向消费者宣传恒康， 提高品牌知名度和认知度， 做好终端陈列，建立良好的客情，打机竞品，提高终端销量。

- 3 、 促销员根据各方面的工作能力表现也分为若干等级，工作出色者可成为公司的正式员工，有更多的发展机会。
- 4 、 严格遵守公司的各项销售政策。尤其是促销政策，要保证促销活动准确地执行，遵守《促销品管理条例》，并及时做好促销活动的调整、整理、评估、反馈。
- 5 、 及时搜集、整理、上报终端市场情况。
- 6 、 如期如实填写上报工作日志、日报表、周报表、竞品对手状况表等报表。
- 7 、 促销员如有虚报报表与擅自脱岗的，每发现一次给予10--50 元处罚，视情节严重与否，考虑解聘。

五、业务人员绩效考核制度：

位责任状来实施，岗位百分比考核标准及岗位责任状人手一份。

2 、 考核结果按奖金来体现。其指标包括销售任务指标与其他指标（铺市率，终端陈列，价格维护，促销执行等）两部分。销售任务指标与其他指标考核比率为 70 : 30 。

3 、 销售量任务由公司在考核评估期前制定，并具体分解到团队和个人，指标需签定责任状，由团队负责人、员工个人确认方能生效。销售量任务指标奖金考核区间分为月奖和年奖，任务指标满分为100 分，指标奖金考核与发放如下：销售任务得分 90 分，全额发放月度销售任务指标奖金。

销售任务得分75 —90 分，发放月度销售任务指标奖金的80% 。

销售量任务得分60 —75 分，发放月度销售任务指标奖金的50% 。

销售量任务得分60 分以下，扣除当月奖金。

连续三个月未完成个人当月任务指标60% ，移交公司人力资源部处理。

连续三个月超额完成个人当月指标的，并给予300 —2000 元的奖励。

视工作业绩突出者给予晋升机会。

考核得分 90 分，全额发放指标奖金。

考核得分 75 —90 分，发放指标奖金的80% 。

考核得分 60 —75 分，发放指标奖金的50% 。

考核得分 60 分以下，扣除当月指标奖金。

一考核后上交到销售部内勤----- 每月 10 号前内勤把关将考核结果上交分公司经理----- 每月 12号前分公司经理把关将考核结果上交营销总监----- 每月15 号前分公司经理把关将考核结果上交财务部确认----- 财务部最后确认将奖金随工资发放到个人。

、驻外销售人员工作内容

- 1) 制定区域（城市）年度、月度销售计划，呈报并实施。
- 2) 对市场动态、促销效果、价格、窜货、竞品动态等信息进行收集。
- 3) 对经销商人员进行培训、工作指导、监督。

- 4) 维护与经销商、二级分销商的客情关系。
- 5) 对经销商的市场操作进行指导、帮助和督促。
- 6) 建立经销商及零售网点资料及客户档案，完成相关销售报表。
- 7) 定期向上级提交负责市场动态情况分析报告。
- 8) 处理消费者及通路客户的投诉。
- 9) 协助主管执行公司的广告促销与其它市场推广计划。
 - a □组织、安排、管理销售日常工作。
 - b □对市场终端的开拓与维护。
 - c □在本辖区内建立分销网络及扩大本公司产品覆盖率。
 - d □对经销商进行深度协销，辅助经销商做好营销工作。
 - e □对市场终端进行动态化管理。
 - f □建立和维护终端客户关系。

、岗位职责

- 1) 对销售计划编制的准确性负责。
- 2) 对城市销售任务完成负责。
- 3) 对促销活动执行效果负责。
- 4) 对区域内市场秩序负责。

- 5) 对经销商团队素质提升负责。
- 6) 对客户投诉处理的及时性负责。
- 7) 对区域市场开拓进行负责。
- 8) 对信息收集上报的及时性、准确性负责。
- 9) 对上级交办事项完成的及时性负责。
- 10) 对产品终端生动化陈列负责。

、考核制度

- 1) 上班时间根据客户的作息时间。
- 2) 不允许在客户处吃、拿、卡、要。
- 3) 衣装打扮要正统，不允许奇装异服。
- 4) 不准以公司的名义进行私人买卖，或其他交易。
- 5) 如原计划行程有变动，及时与主管联系，否则发生的费用不予报销。
- 6) 回到公司在三天内报销差旅费和其他相关费用，不得虚报假报，如若查实，将按照公司的财务制度严格执行。
- 7) 在出差期间每天早晨8:00 —9:00 ， 以短信形式汇报昨天工作总结与今天工作计划。
- 8) 按时交报公司要求填写的各项报表， 如出现不能及时完成的特殊情况， 要及时与主管联系。

销售部门的`核心地位在企业不容质疑，优秀的销售人员就是

企业的利润。据10年国内销售型企业人员管理咨询统计资料表明：销售人员的年流失率在30%—80%，同时，平均每流失一个销售人员，企业遭受的直接与间接的损失是该流失人员月薪的4倍以上。销售人员的流动涉及到企业招聘上存在的问题外，就是管理上的漏洞和市场的激励竞争。根据我的经验，驻外销售人员流失更大，损失也更大，就此，针对驻外销售人员的管理提出一些看法。

一、费用管制。

1 到职后十天内不予预支差旅费，防止拿着差旅费开溜的部分人。

1 差旅费报销天数控制在7天到半月一次，因为报销时间越长，作弊造假越容易、借支费用越大风险越大、越难控制。

1 差旅费必须有出差计划和费用预算审批，不得超支，否则自负。

1 明确区域负责人对下属业务人员预支费用负连带责任。

1 工资、差旅费等费用实行信用卡支付制度。起到查核身份证真实性作用。

1 预算外临时费用须申请。

二、业绩管控

1 推行绩效管理制度。实行业绩有提成或奖金合理挂钩，高业绩还可以提高差旅费级别等多劳多得的激励制度，鼓励能者多得。是业绩管控的根本。

1 定期召回总部进行培训教育，参观学习。

1 不同地区业务人员的轮换制度。

1 制定详细的业务制度与流程，作为业务人员的操作指南。

1 每月3-5 日前向总部提交上月工作总结及本月工作计划。
经审核后执行计划。

1 按计划安排出差，填写《出访记录表》，有客户的反馈签名
确认记录。有异常时向总部反馈审批。

1 制定《奖罚制度》并确保落到实处。