

药物临床试验工作总结(优质6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

药物临床试验工作总结篇一

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有了一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首，展望！祝家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飙升！

药物临床试验工作总结篇二

一、深化责任制和目标管理，切实加强党风廉政建设和反腐败工作。

我局坚持把党风廉政建设责任制与各项工作紧密结合，深化责任制和目标管理，本着“谁主管，谁负责”和“一级抓一级，逐级负责”的原则，对领导干部廉政建设的责任作了明确分工，实行“一岗双责”。坚持主要领导是第一责任人，亲自部署亲自抓，分管领导具体抓落实，切实做到党风廉政工作有部署、有落实、有检查、有考核，确保了党风廉政建设和反腐败工作任务的圆满完成。

责任。二是根据我局班子人事变动情况，及时调整充实党风廉政建设领导小组成员和工作机制。三是组织中层以上干部层层签订了年度党风廉政建设责任状，明确各自职责范围和责任主体，强化党风廉政建设责任管理。四是按照我局党风廉政建设和反腐败工作总体要求和主要任务，制定了《党风廉政建设和反腐败工作任务分解》，分解细化党风廉政建设工作任务；五是制定了《党风廉政建设目标量化考核方案》，下发了

《党风廉政建设目标量化考评表》，由党风廉政建设工作领导小组进行考核，检查结果作为责任追究和年终考核的依据。六是配合南平市局对班子进行年度述廉考评，组织对副股级以上中层干部进行年终述职述廉和民主测评，并把述职述廉情况和测评结果作为干部第二年任职的重要参考依据，取得了较好的效果。七是完善廉政档案。健全完善了全局19位副股以上领导干部的廉政档案。

二、强化宣传教育，筑牢防腐倡廉思想防线

三、完善落实制度，规范权力运行流程

为了确保纪检监察工作规范有序开展，我局不断完善各项制度并抓好落实，进一步规范了工作程序，堵塞了管理漏洞，完善了工作运行机制，实现了以制度规范行为，以制度管人管事，促进各项工作的规范开展。

一是及时出台了《纪检监察工作计划》和《党风廉政建设工作计划》，指导工作全面深入开展。二是完善民主决策制度。完善了《领导班子民主议事制度》、《领导班子民主议事规则》、《领导班子办公会议制度》、《领导班子联系挂点制度》等一系列制度，正确处理好集体领导与个人分工负责的关系，明确用权界限，规范权力运行流程。三是坚持民主集中制。充分发扬民主，在班子内部形成民主协商、畅所欲言的氛围。及时调整对固定资产投资管理委员会、预算管理委员会和招标投标管理委员成员，明确委员会职责及工作要求，切实发挥三个委员会的作用，进一步规范工作流程。四是坚持落实对领导干部的“三项谈话”制度，做到对各级领导干部开展日常谈话，对新任命的中层干部进行任前廉政谈话。五是根据《合同管理制度》要求，规范合同签审流程，提高合同签审透明度。六是建立健全内部考核及监督检查机制。先后出台了《邵武市20xx年面积考核奖励办法》、《邵武市20xx年烟叶生产考核办法》、《邵武市烟草专卖局专卖员工绩效考核办法》等评比考核办法，对卷烟营销、专卖管理

和烟叶生产实行每月考核并给予通报和落实整改，对烟叶面积落实、卷烟销售、专卖管理等实行奖优罚劣。

四、加强班子建设，规范决策程序。

一是加强班子作风建设。围绕“抓班子、带队伍、促发展、创和谐”这一重点深入开展“两个至上在岗位”主题实践活动和“讲党风、重品行、作表率”活动，进一步加强领导班子的作风建设，增强干部职工维护国家利益、消费者利益的自觉性和责任感。二是提高班子决策水平。坚持开好中心组理论学习和民主生活会，提高班子成员理论学习水平；开展相互谈心，沟通思想，进行深入的批评与自我批评，促进班子形成共识，正确决策，打造一个团结协作的班子团队。三是严格“三重一大”制度开展工作，重大决策、重大项目安排、重大人事任免和大额资金使用均做到由班子集体民主讨论决策，决不搞一言堂和家长制，保障了企业决策的正确性和指导性。四是认真落实“三项制度”填报制度，领导班子如实、规范地填报个人收入、礼品登记、个人重大事项，自觉接受群众和上级监督。

五、加强对重点部位和环节的管理与监督，源头治理进一步延伸规范。我局通过开展党风廉政建设专项检查、效能监察和日常检查等多种形式对人、权、财、务管理等权利相对集中的重点部位和环节进行有效的监督检查，有效预防了违规和腐败行为。

实做到公开、公平、公正，充分调动了广大员工的积极性。三是加强对烟基项目建设的监督。纪检^v门全程参与烟基项目的招标过程、项目建设、验收，并针对烟基项目开展了效能监察，绝不规范行为发生，把烟叶基础设施建设项目建成“廉政工程”²⁰⁰⁷^{20xx}年我市烟叶生产基础设施建设共投入近亿元，两年来未发生任何违反“十不准”的人和事，没有收到群众的举报信件和投诉电话。四加强对基建工程的监督管理。对投资1000余万元新建的拿口、水北烟草站等大

项投资的招投标、工程建设和大件物品购买等主要环节严格了监督，确保无违规现象发生。五是加强烟叶生产的监督，开展了春节前烟叶工作“十项”检查和烟叶种植收购计划及合同签订情况的内管检查。开展烟叶收购环节效能监察和烟草站物资检查等活动，并在物资采购及发放过程中，纪检^v门组织有关部门等进行定期自查，及时发现问题、整改问题，确保烟叶生产过程规范有序，使烟叶生产工作各项任务保质保量完成。六是对烟草站建设招标工作、以及大件物品采购等主要环节严格了监督，规范了管理。七是加强对办公用品的管理。出台了《办公用品管理办法》，对办公用品采购、领用做了详细规定，规范了采购流程，提高了工作效率、节约了成本开支。八是加强三线员工的绩效考核。纪检^v门每月深入基层，通过召开员工、烟农、零售户座谈和走访，对员工工作情况进行考核，并对考评结果予以通报，对好人好事给予表扬，对存在的问题给予通报批评并责令及时整改。九是做好企（政）务公开工作，制定了《邵武市烟草专卖局企（政）务公开工作实施方案》，编制了《企（政）

药物临床试验工作总结篇三

时光似箭、岁月如梭。伴着圣诞节日的欢乐气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中生产部在上级领导的大力支持和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下顺利的完成了公司下达的各项任务，在此，我对生产部一年来的工作做以总结，同时也祈愿我们公司明年更美好。

1、设备管理方面

在过去的一年里，各设备比较良好，并没有因为设备的问题影响到较大的工作，在定期的检修和保养下保证了设备的正常运转，进而确保了生产的稳定。

2、人员管理方面

在每年的年初和年末，在人员变动和产线员工极不稳定的时候情况下，这无疑给生产管理带了了极大的压力，但在这压力的推动下本部门还是坚持对新近员工的岗前岗中培训，确保新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作，在这我要感谢行政部对员工的教育和工程部的技术培训和车间的各班组长，的鼎力支持才始的我部门有了如今的良好局面。

3、安全生产方面

在过去的一年里，我部门将安全生产纳入生产日常管理工作之中，随时做到各车间员工的安全知识教育，监督和排除各车间存在的安全隐患。确保了生产车间的有序运行。全年度未发生较大的人体伤害和设备损坏事故。

1、建立健全的工作质量职责制度。对公司每个部门和员工都明确规定各部门和个人在工作中的具体任务、责任和权利，以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把质量有关的工作和广大员工的积极性结合起来形成一个严密的`控制体系。

2、因公司员工的流动量大，个别的团队凝聚力和归属感补强，长期以来必将影响产品质量、工作效率，因此建议公司在企业文化和员工归属感和团队的凝聚力加强树立与培训。

20xx年度工作规划

1. 加强学习和实践，继续提高。

针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2. 竭尽全力完成生产任务

在生产过程中充分沟通，过程受控，在生产上更大的力度，牢记速度、完美的执行，以健康愉快的心态积极主动地完成生产任务。

3. 完善自身素质。

新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。

工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这今年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

在公司不断的发展中，我的工作能力和个人能力都得到了很大的提高，这是我一直以来不断的成长得到的成果，也和公司的领导，同事帮助是分不开的，相信自己在以后的工作中一定会做到最好。公司的发展和自己的发展息息相关，这一点觉悟我还是有的，所以我会一直坚持努力的工作下去，我相信我自己一定能够顺利的完成公司给我的工作。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。

现将对于明年的工作计划如下：

- 1、加强本职工作，技能学习使自己本职工作能力得进一步提高于加强。
- 2、树立终身学习的观念，加强自身文化素质学习，不断提高自身素质。

3、工作中做到积极主动，团结同事，结合不同的工作环境及个人脾气、性格做好一线工作配合，使各种人际关系更加融洽和谐。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在来年中，我将加强自主管理的意识，勇于开拓创新，加强理论和业务学习，不断提高业务技术水平。也将会遇到很多困难，我相信，在领导关心培养下、同事的帮助下、自己的努力下，我将不断提升自己的工作技能水平和个人文化素质，为公司建设作应有的贡献。

药物临床试验工作总结篇四

为认真做好农十师成立50周年庆祝活动有关会务及接待工作，确保庆祝活动顺利进行，根据师党委《关于农十师成立50周年庆祝活动的安排意见》及会务接待组分工职责，特制定本工作方案。

一、基本原则

全面树立细节决定成败的理念，对有关工作认真进行分

解、量化，周密部署、细致安排，确保全面完成大庆筹委会办公室安排的各项工作任务，让领导满意、让嘉宾满意、让职工群众满意。

二、工作机构

组长：石心 农十师党委办公室、办公室主任

副组长：徐群英 农十师党委办公室、办公室副主任，机关事务管理局局长

李慎 农十师机关事务管理局副局长

张勇 农十师北屯医院副院长

张振新 农十师卫生监督所副所长

成员：师办公室、师机关事务管理局有关人员。

三、工作职责

（一）负责庆祝活动期间庆祝大会、招待会、各界人士座谈会的会务安排及接待工作。

（二）负责各类会议的会场布置和组织工作。

（三）负责合影活动。

（四）做好代表出席各类会议和活动的组织联络工作。

（五）负责各种票证制作和发放。

（六）负责组织、协调庆祝活动赠送的纪念品的设计、制作和采购，提出纪念品的分配方案。

（七）做好宾客的迎送、住宿、乘车、参加各类庆祝活动 etc 具体接待事宜。

（八）组织好庆祝活动期间各宾馆、餐厅、招待室和会议室、活动场所的食品安全、供电、供水、通信保障工作。

（九）培训接待工作人员及承担接待任务的宾馆服务人员，做好协调指导工作。

（十）负责大庆活动期间嘉宾的医疗保健、食品检验工作。

（十一）负责大庆办的值班。

(十二) 完成筹委会及办公室安排的其它工作任务。

四、具体任务

(一) 会场布置

1. 负责庆祝大会主席台搭建及座区安排。

(1) 重点做好会场以及主席台、贵宾席、嘉宾席的布置。会同秘书组做好座区标牌、桌签的设计、制作、摆放。主席台铺设红地毯。

(2) 做好大会主席台鲜花摆放，摆放的形式为主席台前端一周摆放鲜花。主席台后摆放高大绿色植物。

(3) 根据会场实际情况，设立自由观众区，与会场用明显隔离标识隔开。

(4) 向与会人员每人发放太阳帽一顶、t恤衫一件、轻气球一个（按座区分为不同颜色，印统一纪念标识）、矿泉水一瓶。

主会标：“庆祝兵团十师成立50周年大会”；

庆祝大会会场悬挂4个气球竖标：（拟定标语）

“感谢社会各界对十师屯垦戍边事业的大力支持”

“深入学习实践科学发展观，实现十师经济社会又好又快发展”

“发展壮大十师，致富职工群众，增强戍边实力”

“十师与阿勒泰各族军民同呼吸、共命运、心连心”

“加快优势资源转换，推进十师科学发展”

师机关办公楼前横标：“热烈庆祝兵团十师成立50周年”；

宾馆楼前横标：“热烈欢迎各级领导莅临我师检查指导工作

准备工作：会同宣传组拟定会场布置方案；统一购置并向与会代表发放太阳帽、恤衫、塑料凳；准备轻气球及竖标；协调绿化环卫处提供并摆放鲜花；协调纪委、宣传部、发改委、民政局、建设局、教育局及文化中心布置会场；协调公安局派2名武警晚间看守会场。

责任人：石心

工作人员：徐群英、李景丽、李慎、冯树林、秘书科工作人员。

2. 做好会场服务和音响保障等工作。

会同宣传组负责好庆祝活动期间主会场、座谈会、宴会等音响保障工作。由宣传组安排文化中心专人进行技术保障。

准备工作：准备音响设备；准备庆典活动所需国歌、国际歌及其他音乐、歌曲等磁带或光碟。

责任人：李慎

工作人员：秘书科工作人员，文化中心专门技术人员。3. 做好燃放鞭炮工作。燃放的地点在主席台前两侧。

准备工作：购买鞭炮，安排专人。

责任人：徐群英

工作人员：李慎、冯树林等其他管理局人员

（二）会议报到安排

2. 调离十师的副师级以上在职领导。

由组织部具体负责。联系人：罗新娟

3. 十师副师以上离退休老领导；老红军、老八路、老解放代表。

由师老干局具体负责。联系人：任署疆

药物临床试验工作总结篇五

从20xx年xx月xx日-20xx年xx月xx日，我在神州诗书画报社进行了为期两个月的实习，对于一个从未接触过纸媒的人来说，这份工作是有一定挑战性的。在实习期间，我学习到了很多在校园里学不到的知识，增加了不少阅历，将在学校学到的理论知识很好地与实践相结合。同时，也发现了自身的很多不足之处，这些难得的收获使我受益匪浅也必将对自己以后的实践和工作有很大的帮助。因此，我很感谢学院安排这次实习，感谢报社众多老师给我们的辛勤指导和热情帮助。现在，我把自己的实习情况简单的总结一下。

选择《xx画报》作为实习单位缘于学校校友会的介绍。《xx画报》是经国家批准、面向国内外公开发行的全国唯一一份集诗书画于一体的书画类专业周报。神州诗书画报以“弘扬优秀传统文化，促进社会主义文化事业大繁荣、大发展”为立足点，以遵循“权威、高端、精品、创新”为办报宗旨，不断发现和推出具有投资潜力和学术价值的书画艺术家。后来的经历证明我选择本报实习是正确的选择，本报的老师对我和我们实习的同学都很关心，及时给我们答疑解惑，让我们在短时间内有了很大的进步。同时也尽量让我们不至于浪费宝贵的时间，每天都有事可做。本报的记者不多，所以每个人的任务就比较大，每天都很辛苦，刚来报社的第一天我就感觉到了他们都是那么的敬业，那么的热爱这份工作，对于我们这些实习生也是当做朋友一般，经常跟我沟通交流，

指导我们的方方面面，在工作和生活方面都给予我们很大的帮助。

首先，我将自己在报社的主要工作做一下简要的概括。

在报社正式上班的第一天刚好是周一，报社每周一都开例会，总结上周工作的同时制定新一周的工作计划和实施方案，我们刚到的这些实习生就一一做了自我介绍，之后主编皆我们的学姐就给我们发了十期报纸，先让我们学习本报报纸的基本布局，阅读相关的书画类文章，通过一段时间的学习，我觉得自己的鉴赏力和阅读能力都有很大的提高，同时也对纸媒有了更加深入的认识。

接下来，我们有幸参加了本报社举办的第一次大型的活动“神州好丹青”，这次活动旨在发掘一批功底深厚、技艺精湛、潜心创新的实力型国画家。我们全程参与了该活动。在活动的前期，我们做的主要是宣传工作。主要内容是：1、全国各地美协、画院以及与艺术密切相关的各种资料；2、向美协、画院、画廊邮寄附有我们“神州好丹青”活动招募启事的本报周刊以做宣传；我们一共发了登有启示的五期周刊；3、写信封，在两周时间内，我们一共写了将近五千份信封，并且在写信封的时候还要核对邮寄地址是否准确无误；4、之后我们的任务就是装期刊、粘信封、去邮局寄送整理好的信件；5、我们还通过短信*台来宣传我们的活动，由记者部国家画院的通信录，之后我们对其发送“神州好丹青”的招募启事。在这个过程中，我们的工作量还是很大的，虽然做的事情有点琐碎，但是却需要很大的耐心和毅力，虽然每天做的工作比较简单，但我却觉得很充实、很快乐，同时也磨砺了我的意志和耐心，我觉得这些品质是以后工作所必不可少的，是以后工作所必须具备的。

其次，我要总结一下自己在这段实习期内的感悟、收获以及体会

在这次实习中，我学到了很多在理论课上学不到的东西，包括理论在实践方面的运用。这来两个月的实习对于我来说真的很难忘。

第一，第一次要把事情做好，对待工作不仅仅把它当作一种谋生的手段，更应当当作一种艺术来做。做就要争取做到体现自己程度的最好。在本报的实习中，虽然干的工作技术含量不大，但是却需要百倍的耐心和毅力，对自己要有严格的自律自求，要严于律己，通过踏实的工作，尽可能做好每一件事，同时积极向别人学习，逐步提高自己各方面的水*。

第二，要有吃苦耐劳的精神，要准备随时在路上。通过这段时间的实习，我第一次切身体会到工作的辛苦和劳累。感觉干什么工作都不容易。对于新闻媒体这一行业来说，得具备绝对开阔的视野以及丰富的知识面，因此，通过这段时间的学习，我觉得自己在很多方面还是很欠缺的，因此更加激励自己在今后的学习和工作中更加地踏实、努力。

药物临床试验工作总结篇六

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而采用的工具便是目前企业经常使用的 swot 分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过 swot 分析，可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商 直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成 强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，充分结合了企业的 实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度 销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如 20% 或 30%，确定当前年度的销售数量。

2、 销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、 权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产 品销售目标具体细分到各层次产品。比如，根据企业方便面产品 abc 分类，将产品结构 比例定位在 a(高价、形象利润产品) □b(平价、微利上量产品) □c(低价：战略性炮灰产品) =2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使有了冲刺的对 象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略

1、产品 策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个

强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以 600 公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一是促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

二是连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。

三是促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。

5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

五、团队管理

在这个模块，主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

一是健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》《营销人员“三个一”日监控制度》《营销人员市场作业流程》《营销员管理手册》等等。

二是强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三是严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。旨在通过这一系列的团队整合，目的是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，达到了如下目的：

- 1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。
- 2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。
- 3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。
- 4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。