

工作拓展 拓展年度工作总结(大全10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

工作拓展 拓展年度工作总结篇一

1、整年度总现金回款11多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xx□但由于xx市场的特殊性（地方保护）和后来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xx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“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、新客户开发面，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，销量也很差。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“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、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，最终于9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，9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一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 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能力有待提升。

1□xx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，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常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□xx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，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，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，以至后来管控失衡，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□xx市场

(2) 没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个9年我走访的新客户中，有1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1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，自行销售；

3□xx□同xx

4、峰峰城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，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，业务人员本土化；

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，真正做到“重点抓、抓重点”；
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之2xx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1年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

工作拓展 拓展年度工作总结篇二

xx年是公司销量的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极xx是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾。

1、实习考察期□xx年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能xx作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定xx□

5) 合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期□xx年7-12月

截止xx年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为xx吨，实际完成销量□xx吨，完成目标xx%□全年销售金额□xx元(其中含运费□xx元)，回收资金□xx元，资金回收率达到xx%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙xx德鑫等大客户占销售总量的70%，为保xx做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保xx客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录□xx杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保xx有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信xx□诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息

反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届xx复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届xx玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

工作拓展 拓展年度工作总结篇三

- 1、通过对我科护理人员三基培训，建立了一支学习型的护理队伍，带动并提高护理标准化管理的贯彻实施。大家在三基培训中比学赶帮，积极认真，充分展示了我科护理人员整体职业素质和风采，使全科护理人员的理论技术水平得到极大提高。并提高我科护理人员整体素质及技术水平。
- 2、通过三基培训，提高了护理人员的服务意识，构建和谐医患关系，倡导各项操作人文关怀，在各项护理技术操作中加强人文沟通与培训，提供人文服务。
- 3、进一步强化质量意识，加强基础知识及基础护理项目培训，规范及提高基本技术操作水平，通过培训，使各项操作更加标准化、流程化、规范化，达到护理操作质量的持续改进和提高。
- 4、加强急救训练，提高护理人员的急救意识及急救水平，保证病人安全，为今后的急救工作打下坚实有效的基础。
- 5、我科室工作今年异常繁忙，大家每天几乎都加班加点。为了不影响正常工作，大家都利用休息及上下夜班时间进行练习，唯恐在考核中不能取得优异成绩，充分体现了护理人员以工作为重，努力进取，勇于争先的精神。
- 6、三基培训，强调的是基本知识及基本技能、基本理论的掌

握，通过考核进行练兵，通过考核规范标准，通过考核使大家认识到各项技术操作的不足之处，在考核的同时给予技术标准的规范，所以每位护理人员考核后监考老师总是不厌其烦地耐心指导。充分体现了每位监考老师对提高我科护理人员整体水平倾注极大的热情和信心。

7、三基培训，一方面强调医疗服务的标准化，更强调护理服务的人性化。要求在开通气道及各操作环节中，真正体现对人的关怀和爱护，强调护患沟通及病人的舒适满意，操作中如何提高服务意识及服务艺术，从满意服务达到感动服务和卓越服务，以达到在临床工作中的和谐护患。

8、通过三基培训证明，我科护理人员整体技术水平在不断提高，特别是留置针操作一针见血率明显提高。在临床工作繁忙的情况下，护理人员不怕苦、不怕累，利用下班或休息时间在病房练操作，正是由于这种苦练基本功的精神，有许多同志在考核中取得优异成绩。

1. 个别年轻护士对操作考核比赛不重视，练习少，在操作考核中表现为操作不熟练，忙乱、顺序颠倒。

2. 考核中体现出平时工作基础的不扎实，如抢救、应急意识不强，不熟练；操作物品准备不齐；没有真正把演练当作实际操作等。另外，操作中沟通声音小，指导、交待注意事项不全等。

工作拓展 拓展年度工作总结篇四

1、08年9月-10月，我们利用海报通知，及时下发08级新生的《大学生素质拓展与创新学分认证手册》和《暑期社会实践经历卡》。随后，组织各部门人员进行注册盖章。

2、09年3月初，及时下发学分认证通知文件，各系部积极配合展开学分认证工作。期间，本部门人员积极答复各系部在

学分认证工作中出现的疑问。4月初，各系部陆续上交学分汇总表纸质稿和电子稿，我们及时尽心初步审核、存档和盖章。4月中下旬，我们展开细致的核对工作，检查纸质稿和电子稿是否一致以及一些细微的差错，分析各系部学分呈现的趋势。5月初，进行对06级07-08学年、08-08学年学分汇总工作，并通知各系部队06级学生学分总分的公示以示提醒。

3积极配合老师指定《滁州学院大学生素质拓展与创新学分认证工作指导手册》。结合近几年来团委各项工作经验，将涉及学分认证工作的文件和表格整理成册，以后我们的工作就有章可循。

4、09年3月16日，召开滁州学院大学生素质拓展与创新学分认证研讨会，借鉴体育系与化生系学分认证工作的优良经验。09年3月26日召开滁州学院大学生素质拓展与创新学分认证工作交流会，和各系部一起总结交流学分认证工作的经验，共同提高我们以后的工作水平。

5、积极配合团委各部门的工作：配合学生会举办百场讲座、配合组织部检查团日活动和注册团员证等。

在今后工作中，我们会不断学习研究，总结经验、教训、改正不足，发扬优点，勇于实践，主动积极地开展工作，更好地为青少年学生服务，努力开拓创新，争取使我们部门愈渐完善，为我院团学工作做出我们应有的贡献。

工作拓展 拓展年度工作总结篇五

20x年12月20日早上，大家一大早从公司出发，伴随着一片欢声笑语我们到达了目的地——樟木头观音山拓展培训基地。很快我们便换上了迷彩服列队站在了操场上，至此为期一天的拓展训练也拉开了帷幕。因为是第一次参加户外拓展培训，教练给大家详细讲解了一些要求以及需注意的事项，再通过一些破冰游戏活动热身后，所有的参训人员被分成两组，由

大家举荐出两名队长、两名政委和两名生活部长。集思广义之后，拥有了极富创意的队名及响亮口号的两个小团体——“凌峰队”和“腾龙队”。在之后的培训中，队长和政委要带领全体队员共同完成由教练安排的各种项目课程，保证不落下一位队员。

活动项目一：共同进退。每个小队分成两个小组，6-7个人分别站在两块长长的木板上行走或后退，大家一起喊迈左脚，迈右脚，这个就是要团队人员齐心协力才能完成，体现一个团队分工配合的重要性，做到步调一致。此活动项目训练的是人与人之间协作能力与精神，可以在日常工作中提供更和谐协调的人文环境。

活动项目二：高空攀岩，这个就是考验每一个队员的耐力和勇气了。因为是高空进行的活动，教练先是讲解了装备穿戴的步骤及标准，再告诉我们给每个队员加油的口号，然后让每个队员依次利用岩壁上的岩点攀登至10米的高度。通过这个项目的培训，感受体能极限，锻炼坚持到底的决心和毅力，以体能训练为载体，达到心理素质提高和升华的目的，体验生理极限与心理极限的关系；挑战自我、超越自我、认识潜能开发的重要性，吸取别人的经验、教训，用有限的资源实现最大的效果。员工的胆识与遇到困难不退却的勇气得到提高，也是公司今后遇到困难而能成功迈越的基础。

活动项目三：鼓动人心。这是一个近两年体验式培训界的人们从韩国引进中国的新项目，它可以让一个团队完完整整地经历一次浓缩的团队发展的四个阶段：形成期、动荡期、规范期和高效期，并认真反思每个成员在团队发展的不同阶段应该怎么做。在活动中让大家直观显著地感受到人球合一，人鼓合一的以十当一的和美(和谐之美)境界。教练安排每队十几个人围成一个圆圈，一起拉住一面鼓，鼓的一圈有很多绳子，每个人只允许拉住绳子的末端，然后将一个排球放在鼓的中央，大家一起摆动绳子使排球在鼓面上跳动，刚开始的时候，由于没有掌握到诀窍，大家乱成一团，一看球往左边，

就一窝蜂地拉着鼓往左边跑，结果搞得筋疲力尽，而球在鼓面的撞击次数也没有超过十次。于是我们暂停下来思考，首先我们发现因为人员的高矮使鼓面不水平，这导致球忽左忽右地胡乱弹跳；其次我们在拉着鼓跑动的过程中摆动幅度太大，更难掌握鼓面的水平；然后我们还发现，大家一起抖动绳子使鼓面的摆动频率很难以控制。针对这三点，我们一一想办法克服，将高矮大致相等的成员均匀分配在不同位置，同队中高的稍稍放低绳子，而矮个子的则稍稍拉高绳子，使鼓面尽量保持水平，同时，在跑动过程中尽量用小碎步，而在抖动绳子时仅由相对的两个人动作，其余人只要跟着节奏跑动就行了。经过这样的调整后，我们各队又设定了自己的目标数量，经过大家一起的努力，我们终于达成设定的目标。这个活动的培训是为了让大家知道，在工作中要达成一个目标，必须要团结一致、要有密切的配合，在遇到困难时要鼓励我们的团队一定可以成功，要有锲而不舍的精神才能成功。