

2023年党群工作经理工作总结(实用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

党群工作经理工作总结篇一

实际上，年终总结不仅只是一项工作任务，它至少有三个方面的功能：

1、及时总结功过得失，指导自己未来工作方向。“销售是一碗青春饭！”，营销人，给予自己表现的时间并不长，进入业界，一不小心就成了三十好几。如不善于及时总结，随时调整自己，很可能变成“老”业务员。大区经理也一样，如果年年都是老三样，没有自我学习成长，很快也会被“长江后浪推前浪”给推掉。

2、实现实践到理论的飞跃。营销科班出身，总结一年的实践与自己所学理论相对照，思考新的营销方法或总结新理论；如果是半路出家，年终总结可以帮助自己将工作实践上升到理论的高度，一是指导自己，二是可以教育自己所带的销售团队。

样本：

a品牌xxxx年华南大区工作总结华南市场（广东、广西、福建）在公司的支持下，迅速扩展销售渠道，并于年中重新开发了被一度放弃的海南市场。完成了销售任务，回款同期增长26.68%，现就一年来的工作总结如下（年终总结的写作应分为两大部分，一是本年度工作总结，二是未来一年的工作计划。

在本年度总结部分主要是要回顾一年的销售情况；对直接影响当年工作结果的经营情况作重点分析，只谈重点，不记流水账；客观汇报市场存在的问题；陈述工作亮点，写工作亮点，不是单纯的表功，而是体现自己的工作能力和所带团队的销售业绩。在下一年工作计划部分，重点陈述销售目标，完成销售目标的依据是什么？另外，把未来一年的主要几项工作计划写出来，要定位好自己的位置，不要写成省办经理总结，具体到分析某个渠道或网点的销售办法。也不要写成销售总经理总结，只谈大方向，谈展望和概念。）

销售回顾

华南市场由于中小品牌众多，迪彩、亮莊、蒂花之秀这类新品牌又切入终端卖场抢占份额□xxxx年和xxxx年都处于销售下滑态势。今年能止跌，并实现23.48%的增长，主要居于两个方面的原因：一是收回了沃尔玛的经营权。沃尔玛之前一直由经销商供货、结款，我们提供促销人员和促销活动支持，经销商享受利润。由于经销经营资金有限，沃尔玛新店逐渐增加，经销商从前年底开始就经常不能满足沃尔玛订单需求；同时，经销商对利润要求高，对店方基本上没有销售支持，造成沃尔玛对我们品牌不够重视，给予的陈列或堆码支持都较少。这些原因直接影响到了销售的增长，去年底开始与经销商协商，于今年初成功收回沃尔玛的经营权。沃尔玛转为公司直营后，没有再出现断货情况，加大了对店方的促销支持，沃尔玛全年直接增加销售920万元。

另一方面，重新开发了海南市场。海南市场前年因为经销商原因被公司放弃，今年6月份寻找了新的经销商合作，重新启动运作，半年时间直接增加销售372万元。（分析增长的主要原因，销售是有来源的，没有平白无故的增长或下滑。你的区域增长了，公司管理层首先投来的不一定是肯定的目光，也许是质疑：是不是窜货了？是下面省办经理自己表现好吧，大区经理对增长有没起到决定作用？管理层所站的角度不一样，思考问题的方式也有差异，不能主观的认为管理层什么

都知道，很多误会常常因为不沟通而发生。增长了，是因为什么？下滑了，是什么原因？客观的写出来，既可以减少误会，更可以体现自己一直在市场一线，市场的发展是和自己的规划与运作分不开的，作为大区经理，自己并不是“甩手掌柜”。当然，销售下滑，自己也首当其冲的承担责任。）

经营分析

按年初预算，华南大区销售费用点数为27%，利润指标为10%。由于我们是以终端销售为主，需要配置大量的促销人员，销售代表和内勤人员也相对较多，所以人员工资一直居高不下，在14.5%左右徘徊，占了销售费用很大比重。华南市场因为费用高居不下，已经连续两年没有完成利润指标。

为了降低销售费用，提高经营利润，华南主要做了两个方面的调整：一是优化人员。省办经理带头兼省办所在区域经理、区域经理兼部分卖场管理工作，整个华南市场直接减少销售代表15名；核定每个省办含仓管、文员、出纳内勤人数为3名，不能随意增加。另一方面，改变了卖场的投入方式。之前由于多年终端销售习惯，只要是上了货，销售达到3000元的卖场，都会配置1名促销人员，人均产出极不合理。今年作了调整，撤掉了单店产出在4500元以下的驻店促销人员。同时加大家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁（已被联华兼并）等重点零售卖场的投入，通过提高单产来降低销售费用。通过这两项工作，人均单产从xxxx年9.5万/人提高至12.4万/人，直接降低了销售费用。（在一年销售工作中，一些事件或决策直接影响到了经营结果。分析经营状况，重点在于分析这些对经营结果产生重大影响的销售事件或决策。一个方面是展现自己的经营能力，体现整个销售团队的工作业绩；另一方面，是为管理层提供一些新的工作方法和工作思路，有利于将优秀的工作方法在全国推广，以提升整个公司的销售业绩，而不是自己“偷着乐”。）

存在问题

华南市场虽然销售增长，但仍存在较大问题，尤其表现为销售队伍不稳定和销售渠道不够下沉两个方面。销售队伍不稳定，由于广东市场大小日化品牌众多，整个华南市场对日化类销售人才需求过剩。一些中小品牌为了吸引有经验的销售人员和取得经销商资料，往往以高薪引诱，导致成熟品牌的销售人员流失。今年年初从兄弟市场调到广东市场8名资深区域经理，有4名跳槽至同类中小品牌，1名辞职，直接影响到了广东市场工作。

销售渠道不够下沉，以目前重点投入大型卖场，保护经销商利润的销售模式，使得我们的产品停留在一二级市场销售，三四级县级市场和工业区外来工聚居地很难见到我们的产品。这主要由于产品销售多年，价格已经透明，三四级县级市场分销商销售利润空间小，失去销售我们产品的积极性。而我们把精力和销售支持集中于一二级市场大型零售卖场，对三四级县级分销商无投入和支持，很多中小品牌却趁着这个时机，在三四级县级市场和工业区外来工聚居地加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。（客观汇报市场上所存在的问题，不是叫苦。而是分析问题所在，以便自己找到解决问题的办法，把今年的问题变成明年市场工作的机会。让公司管理层真实的了解这些问题，也为下一步你自己争取销售政策支持打下基础。不要担心谈问题，销售的过程本来就是解决问题的过程，如果有完美的市场，就没有营销人存在的理由。大部分公司管理层都明白这个道理。）

经验总结

今年最值得一提的销售成果，是准确的把握到了护发类产品销售的上升趋势，加大了护发类产品的推广力度，使得护发类产品销售直接增长120%，尤其是150ml护发素在沃尔玛、家乐福、百佳、柳州佳用连锁的销售排名，从5月到11月一直

保持护发类第一，销售瓶数比蜂花护发素还多。

对于护发产品的推广，主要是围绕销售终端做了如下几个方面的工作：

2、大量店内试用装免费派发。今年3月至5月，整个华南市场在零售卖场门前或店内免费派发护发素试用装共120万份。后期，经常有终端促销员反映很多顾客是因为试用后感觉好来终端购买。

3、重点促销。每月，家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁这类重点卖场都安排了至少一期dm促销或店内端架促销，直接提升了销售。

4、培训。对促销员分4期进行了护发知识和护发素销售知识培训，强化了促销员的专业能力，为向消费者推荐护发产品提供了理论基础。（亮点，工作的亮点。在读你的总结之前，可能已经读了其它大区经理的总结，或是读完你的还要读别人的，中间也许还有文员进来签字打权；如果是集体开会作汇报，走神的更多。如何让管理层不仅记住你的销售增长了，还能记住你为了实现销售的增长，想了不少办法，做了大量的工作，工作亮点的汇报就显得尤其重要。销售做到今天，奇招可能不会太多，但是通过大量的信息收集对市场作出准确的判断，改变陈旧的销售办法以实现销售的突破，这样例子是很多的。重点在于你是否做了？做了是否总结汇报？或者是你管辖的某个区域做了，你是否及时的总结提升并在各个区域推广？工作亮点的汇报并不是单纯的表功，更是与公司管理层的互动沟通，让公司管理层看到你在用心工作，努力进取，而不是“坐吃山空”。）

销售计划

公司要求xxxx年华南市场比xxxx年销售增长15%，依据目前华南市场的销售队伍情况和市场现状，华南市场自行设定销售

增长目标为25%。

工作方向

1、稳定销售队伍。今年底与和公司人事部作了沟通，为了规范用工，也为了留住优秀销售人员，华南市场所有销售人员和促销督导将纳入公司购买社会保险人员中，为其缴纳三金；跨省调入华南市场的人员，一年享受4次探亲假，每次连在途9天（含春节），报销来回差旅费用；对广东市场，考虑到消费水平较高，所有人员底薪增加20%；提供培训机会，每个季度选择两名优秀区域经理到中山大学参加营销管理短训班，提升区域经理整体素质的同时增加其对公司的归属感。

2、销售渠道下沉，重点支持三四级县级市场。各省设定一定的销售量，一年内平均月销售量达至设定的标准，给予销售费用和人员支持。销售量较大的三四级县级市场或工业区外来工聚居地，可以将分销商直接转为公司经销商，给予针对经销商的政策支持。如广西平均月销售量达到3万的县级市场可以投入2名促销员和促销品；广东小榄镇直接将分销商转为公司经销商。（总结的第一部分提到了影响xxxx年销售实现更大增长的两个问题：一是销售队伍稳定；二是销售渠道没能下沉至三四级县级市场。自己摆出的问题，要自己去提出解决方案，这样才能明确的向管理层传达自己有管理好一方市场的能力和信心。也是进一步诠释明年的销售来源，让公司管理层更加相信你所提出的销售增长目标。）

3、为ka卖场设计专供产品。华南ka卖场的销售量占到整体销售量的45%，份额较大。今年下半年，以产品不同促销装组合方式专供沃尔玛、家乐福和百佳，销售效果较好。实践证明，在ka卖场以不同于其它销售渠道的产品组合方式出现对销售有利，一是由于以促销装形式售卖，又不提高零售价，可以直接增加销量；另一方面，由于ka销售的产品和其它销售渠道销售产品有一定区隔，可以在一定程度上维护价格体系，保护其它销售渠道和经销商利润。

xxxx年将和公司市场部和ka管理部沟通，继续为ka卖场设计特殊促销装，针对沃尔玛这样不要条码费用的卖场，为其定制不在其它渠道销售的专供产品。通过促销装的区隔迅速提升销售量，通过一定的产品区隔保护其它销售渠道利润。

（让实现销售的强势渠道越来越强，一方面展现自己能看到市场变化趋势；另一方面体现自己的全局观，把区域的成功经验提交给公司分享。可以为ka提供专供产品？为什么不能为其它渠道提供专供产品？这是刺激管理层思考新的发展策略的g点，以这样的沟通方式展现自己，更能得到公司管理层的认可。同时，总结这种通过自己工作体会得出的认知，是从实践到理论的飞跃，对自己是一次了不起的提高和自我培训。）

本人将以身作责，兼任广东省办经理，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。（让公司管理层看到了你的工作能力，看到了你所带销售团队的业绩，更要让公司管理层明确了解你会继续在公司服务，通过自己的业绩获得认可的进取思想。）

党群工作经理工作总结篇二

时光荏苒，不知不觉间，充实而忙碌的年已经渐行渐远□xx年对我个人来说，是非同寻常的一年。这一年的八月，我应聘到**公司担任人事部经理，揭开了职业生涯的崭新一页。屈指算来，到现在我已在**公司工作了五个多月了。回顾这一段时间的工作，我感触很多。

俗话说，没有规矩，不成方圆。成功的企业源于卓越的管理，卓越的管理源于优异、完善的制度。规章制度作为企业管理工作的基础和保障，是我们工作中不可或缺的重要环节。但是，由于种种原因，我公司的人事管理制度极不健全，人事管理各项规章制度都是xx年以前制定的，一直沿用到现在。由于企业面对的客观环境以及企业发展、人员流动等方面的

变化，这些“过期”的制度已经远远不能适应企业发展的实际需要，企业人事管理规章制度方面几乎处于“真空”状态。

为了扭转这一局面，我工作后的“重头戏”之一就是在现代管理理念的指导下，结合企业的实际情况，建立健全各项规章制度，使人事管理有章可循，有据可依。一段时间以来，我修改了员工考勤制度，并相继起草了年员工绩效考核实施细则、员工培训管理制度、人事部工作流程、劳动合同管理流程、公司员工各岗位职责等多项管理制度，将各项人事管理工作纳入科学管理、规范运作的轨道。

首先，我带领部门员工完成了“员工第二档案”的建立、清理和员工电子档案的录入工作，对公司员工的基本情况做到了心中有数；其次，我和部门同志一道，以贯彻执行新的劳动合同法为契机，对公司与员工签订的劳动合同进行了彻底清理、审核和补签，对到期员工的劳动合同及时终止，对未到期但明显不能胜任工作或有其他违纪行为的员工的劳动合同予以解除。

这些工作说来容易，但却是一项“大工程”，耗时耗力，枯燥乏味，在终止和解除合同的过程中，弄不好还会得罪人。但是，凭借对工作的责任感，我带领大家圆满地完成了这一工作任务。通过这样一次“拉网”式的梳理和审查，我们夯实了人事管理基础工作，为员工绩效考核等一系列管理工作规范的制定和实施奠定了坚实的基础。

党群工作经理工作总结篇三

好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也更有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠

道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

xxxx年，我们是在艰苦的奋斗中走过来的，一路上酸甜中夹杂着汗水。但是努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

党群工作经理工作总结篇四

- 1、审核采购需求。
 - 2、决定合适的采购方式。
 - 3、分配、选择和维护潜在供应资源。
 - 4、负责供应商的调查和实地考察，评估供应商的生产能力。
 - 5、采购合约与订单的起草，签发以及管理。
 - 6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪。
 - 7、解决与供应商在合约上产生的分歧以及支付货款问题。
- 1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施。

- 2、处理质量问题，以及退货方案的实施。
- 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系。
- 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议。
- 5、运用一些战术性的方法如供应商伙伴关系；供应链管理等建立良好的供应商关系。
- 6、处理供应商的问讯，异议及要求。
- 7、实施对新供应商的开发和扶植工程。
- 9、配合财务在整体上用的付款策略，如：
 - a□整理，控制及存储原物料
 - b□立库存量与及时供货策略
 - c□决库存矛盾
 - d□理废弃或过剩的设备与物料
 - e□发并实施标准化程序；改善流程；降低成本；规避成本以及成本的固定
 - f□进新产品和改良产品或服务之间的协调

8月份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，接单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。

8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，

好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

（1）采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

（2）与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

（3）在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

（1）材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

（2）在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

（1）对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

（2）库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

（3）对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作

中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。

相信采购部工作将会有更大的突破和改善，豪邦车配制造有限公司更上一层楼！

党群工作经理工作总结篇五

日前，习^v^在党史学习教育动员大会上的讲话中强调，“全党同志要做到学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行，学党史、悟思想、办实事、开新局，以昂扬姿态奋力开启全面建设社会主义现代化国家新征程，以优异成绩迎接建党一百周年。”指明了开展党史学习教育的目的和意义。有幸参加了xx镇党委举办的三天的党史教育培训，期间聆听了专家、老师的授课，参加了xx村的学习研讨，受到了教育，得到了启发，对党史以及开展党史教育有了较为明确的认识。

开展好党史学习教育活动，真正达到“明理、增信、崇德、力行”成效，为奋力开启中国特色社会主义现代化新征程，实现第二个百年目标提供强大的精神力量具有重要的意义。

学史明理。通过党史学习教育，深入理解了“只有中国^v^才能救中国，只有中国特色社会主义才能发展中国，只有坚持和发展中国特色社会主义才能实现中华民族伟大复兴”的历史真理。百年党史既是一部艰苦奋斗史，也是一部理论创新史，还是一部自身建设史。我们党的一百年，是矢志践行初心使命的一百年，是筚路蓝缕奠基立业的一百年，是创造辉煌开辟未来的一百年。学好党史，可以深刻理解中国^v^为什么“能”、马克思主义为什么“行”、社会主义为什么“好”；可以深刻领悟“没有中国^v^就没有新中国”“只有社会主义才能救中国”“只有中国特色社会主义才能发展中国”是颠扑不破的历史真理。只有准确把握这一

真理，才能够更加明白我们从哪里来，要到哪里去；才能在总结历史经验、把握历史规律中增强开拓前进的勇气和力量。

学史增信。通过党史学习教育，增强了“四个自信”¹指出：历史是的教科书，也是的清醒剂。党的历史作为中华民族史的重要组成部分，是中国²宝贵的精神财富。通过党史学习教育，深切感悟到，我们党百年历程中是经过怎样反复比较和总结，坚定执着地选择了马克思主义、选择了社会主义道路；是怎样把马克思主义基本原理同中国实际和时代特征结合起来，独立自主走自己的路，迎来了中国特色社会主义从创立、发展到完善的伟大飞跃，就会进一步坚定“四个自信”。

学史崇德。通过党史学习教育，提高了自身的道德修养。必须始终把人民利益放在位置，把人民对美好生活的向往作为奋斗目标，把14亿中国人民凝聚成推动中华民族伟大复兴的磅礴力量。百年党史中³方志敏、夏明翰、刘志丹、左权、杨靖宇、赵一曼等无数优秀⁴人为民族独立、人民解放而英勇献身，这种前仆后继的精神铸就了⁵人高贵的人格品德。从党史中体会这种精神，有助于更好地锤炼个人私德、培塑为民公德和铸牢党性大德，把忠诚干净担当作为践行初心使命的标准和行为准则。

学史力行。学习党史要与时俱进，身体力行，在攻坚克难中激发斗争精神，增强斗争本领，提高应对风险、战胜挑战的能力水平，推动各项事业开拓前进。通过对党史的内在要求和深邃内涵的学深悟透，更加坚定了理想信仰、筑牢了宗旨情怀、肩负初心使命，达到学党史、悟思想、办实事、开新局的工作要求。不断将党史学习成果转化为干实事、办实事、干成事的动力。