

# 渠道宣传工作总结报告(实用5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 渠道宣传工作总结报告篇一

### 一、个人心态方面

年初当房产政策存在波动期的时候，当时内心坚定的相信房地产行业不会因为各种政策而受到影响，因此工作期间表现出来的都是充满信心充满激情，因为相信这次房产调控不会持续太长时间，在不久的将来便会过去，但是随着房产调控政策的不断深入，对房地产行业的影响持续加大，自己的心态也随着房产行情的转冷而变的不再充满信心和富有激情了，因此无论是在工作上还是在生活上都比较失落，深知自己作为一个项目部销售负责人，自己的失落情绪和不自信都会在无形中影响到整个团队的士气。

自己虽故作坚强和自信，但是仍掩饰不了内心的彷徨，因此对因自己的心态问题而影响到团队的情绪和士气进行深刻的自我批评。

### 二、团队管理方面存在的问题

#### 1、招聘面试方面的不足

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部门增添了不少麻烦！

## 2、团队培训工作方面的不足

没有计划的培训、没有目的的培训、没有统筹准备的培训。

对团队的打造目标不明确比较笼统，培训的计划做的更加笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候即使天天培训也达不到培训的预期和效果。不但增加了工作人员的负担更影响了工作人员的心情。

对于培训没有一个长期统筹的安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，使主管也得不到相应的磨练更使整个团队裹足不前。也没有研究过老销售和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大老销售也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

## 3、监督、督促工作方面的不足

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如销售人员的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致销售人员在这方面的工作开展的不是很理想。有的销售人员甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

## 4、及时总结学习方面的不足

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不总结和传授。

## 5、公司制度的执行和落实方面的不足

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它销售人员心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。

究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。卫生虽然每天都在做，但是维护效果比较差，刚到中午时分售楼处的卫生已经开始变差，追根究底这都是我的监督和督促管理工作不到位，导致工作人员在这方面的意识比较差。

公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

## 6、销售一线工作出现的问题敏感性不足。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

例如销售一线产生分单情况很正常，但是明知之前定的一些分单制度不是很完善，但是自己作为一个销售经理仍不认真去研究和完善以前的分单制度，从而导致在销售出现分单情况后没有一个共识的制度参考，只能根据实际情况进行平均分配，这样在一定程度上也影响了销售人员的工作情绪和积极性。

## 7、对不同职位的工作人员管理层次不清。

这些自己都没有认真的想过，更没有认真的做过，以至于三

名主管在团队中起不到任何主管的职责作用更发挥不出主管应有的水平，反而使主管心生埋怨对他们的关心不够。由于自己的不严格管理导致团队松散，这些都是我不可推卸的责任。

8、团队之间的沟通也存在很大的缺陷。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，感觉沟通纯粹是在浪费时间，但事实却让我倍感遗憾，\_\_项目7月份施行末尾淘汰制，当时每个人压力都非常巨大，因为每个人会面临着同样一个被淘汰的结局，尤其到月末的时候\_\_主管和两名销售人员都没有业绩，自己也观察到末尾淘汰已经影响到了他们的工作状态，但是自己仍没有主动找到他们与其进行良好的沟通，更谈不上排解他们的压力，因此最终导致\_\_心态即将达到崩溃的边缘。

通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要，而作为一名销售经理对下属如此漠不关心，导致下属出现这种严重情绪深表自责。

通过团队管理失败的教训让我深刻的领悟到严格是爱，宽松是害这句话的含义。

### 三、案场管理方面的不足

#### 1、案场谈客监督及把握方面的不足

往往当问题客户出现的时候，自己才想办法给予解决，但是在案场自己很少全程及时的给予销售人员的谈客进行指导，也很少提示或组织其它销售人员给予适当的造势来创造氛围，同时也缺少谈客过程中关键点的把握，从而增加了销售人员的谈客难度也降低了其成交率。

对于销售人员的谈客自己也很少及时给予点评，也很少组织

其它销售人员给予及时的旁听来提高自己的谈客技巧。

## 2、案场问题客户处理方面的不足

当出现问题客户的时候自己往往缺少耐心的给予解释和解决，这样不仅使客户得不到安抚同时更激化了客户与公司之间的矛盾。例如\_\_业主因为自己买的房得不到采光对公司的意见较大，当客户非常急躁的向我们诉说的时候，我反而说出了更加难听的话，致使业主与我公司矛盾更加激化，使问题更加难以解决。为此给公司带来的不好影响深感惭愧。

## 四、执行力方面的不足

公司一直有种观念叫不在理解中执行就在执行中去理解，强调的是执行力必须要强。但自我批评的是我的执行力存在严重滞后的问题，我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其它的事情总是能往后拖就往后拖，例如邓总让把\_\_小区的用材实物展示出来，但是自己不予重视，感觉摆出来也没什么必要，就拖沓的不予及时执行。深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

## 五、沟通方面的不足

在团队管理中提到这点不足，但在这我还要着重谈一下沟通中存在的不足。

首先是跟领导之间的沟通存在一定的不足，有时候自己产生某种想法想和领导沟通，但又怕领导否定自己的观点，因此总是在和领导沟通中犹犹豫豫不敢发表自己的观点和见解，当领导否定自己观点的时候自己也就不再为自己的观点找佐证，由于自己的这种心理导致自己不能很好的拿出自己的观点和领导进行沟通。

其次是和策划之间的沟通缺失。

每当项目部举行营销活动的时候总是策划人员和自己主动沟通，自己却不主动和他们进行沟通，总是听从于他们的各种观点和见解，不提自己的意见和建议。可以说和他们之间存在沟通缺失，即使当项目销售遇到难题的时候也不想和他们沟通寻找良好的解决方法。

再次和下属之间的沟通重视程度不够，以及沟通机制缺失。

总以自己的想法来想工作人员的想法，不能完全占到销售人员角度去想问题，再加上跟他们之间很少沟通，因此导致很多销售人员之间的问题不能够及时的发现和解决。例如在\_\_一名主管和销售人员之间产生不愉快的时候，自己没有及时发现更没有及时和他们双方之间进行沟通，最后导致主管和销售人员之间矛盾激化，自己才意识到问题的严重性。

## 六、营销策划方面的不足

自己在营销策划知识方面存在严重不足，一个项目销售业绩的好与坏不仅仅和销售人员的谈客能力有关系，更和策划之间有直接的关系，但自己对营销策划知识的了解仅仅是皮毛而已，更谈不上如何组织策划好一个项目。例如在\_\_中秋节感恩老业主活动中，策划工作基本上都是各位领导及专业的策划人员去做的，而自己却没有任的想法。

产生上述众方面的不足归根结底是自己做事不够用心、对工作不够重视、责任心缺失造成的，甚是愧疚公司及邓总对自己的一片良苦用心。同时对自己各方面存在的问题给公司带来不好的影响和造成的损失做出深刻的检讨和提出自我批评。

## 渠道宣传工作总结报告篇二

“中国联通”在我没有加入联通公司前，印象里就是服务最广，是中国客户群最大的联通运营企业。同时自己也是多年的中国联通老用户，对联通公司的服务及通话质量也是相当的满意，一个很偶然的机会，我成为了一名联通新员工。

我热爱我的工作。我能在职场这条路上找到自己心

仪的工作，跟我从工作历程中找到自己的特质，有着很大的关系。经朋友介绍我正式进入职场，就在河南联通兰考分公司做渠道经理。我挺喜欢这个工作，它让我发现自己的特质：很有亲和力，不怕与人接触，抗压性高。我在工作中，仿佛在做一份不同的工作，秘诀在于我保持对公司与工作的兴趣。作为一名刚进联通公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，以往是走进联通公司接受服务，感受联通公司上帝般的感觉，而现在我要作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的人生挑战。

我的工作主要是与联通渠道直接面对面沟通。也就

自于渠道。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对渠道的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨。

我自己平时在个人形象上没有太多的要求，什么

通过工作的这些日子，让我在各方面的技能都得到

提高，也让我感受到联通公司不光是一个服务型的企业，他更多的是培养人才的摇篮，让进入公司的员工都能够更快的进入角色。

我向公司的业务能手学习很重要，它能帮助我不断地

提高自己。尽管现在，我还是一名新员工，但是我希望自己  
在公司能够发挥自己的光和热，真正发挥自己的潜能，不断  
学习，不断进步，能与联通共成长，见证联通公司走向新的  
辉煌，能够做好客户的贴心服务将是我最大的心愿！

XXX

文章来自：兰考网<http://>

## 渠道宣传工作总结报告篇三

很庆幸自己能够有机会加入北京\*\*\*，在这样一支充满活力，  
充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好  
平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断  
的积累自己的业务经验与做人道理，为北京\*\*\*添砖加瓦！至  
此，心里充满无限感激与期盼！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认  
识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及  
地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不  
断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开  
始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27  
家，其中a类店面8家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大  
客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计  
划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，  
更会在明年的产品销售中增加产品项。

\*\*\*的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对  
客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前  
看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，

每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们\*\*\*团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到20xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京\*\*\*大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

## 渠道宣传工作总结报告篇四

2、天津市xx商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10年用明基，巴可，科视较多，09年初定销售量为，工程机n台。

3、天津市xx系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、天津市xx奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的

投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、天津xx高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，09年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，09年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、天津市xx商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，09年初定销售量为，教育机n台。

8、天津市xx智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，09年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

## 渠道宣传工作总结报告篇五

### 一、xx年度我所做的工作：

1、渠道建设工作：08年公司开展了渠道大建设工作，配合渠道中心主任完成了13家新建网点的渠道寻址、装修、开业等工作 misavogue服饰官网。由于我们在渠道建设过程中不光建设渠道的数量，还注意建设渠道的质量，在重要路段新建了几家有质量的卖场，如双岗××、华联超市内的××等，因此在渠道年度评比时，××区光荣的被评为一等奖。中国联盟编辑。

2、代理商日常系统维护，我区代收费网点，电脑维护情况良好，因出现问题均能及时处理好，保证代理商正常收费营业。由于cdma的划分，代理商用cdma1x收费已不在方便，及时

要求代理商更换宽带上网，并提前向信息化部用户名和密码，上门为代理点安装新系统，率先完成了30家网点宽带改造工作。

3、代理商考核。代理商考核按公平、公正、公开原则执行，每次网点扣分项及时采取通报、短信、面谈多种方式，通知到各网点。督促其它网点不在犯同一错误。

4、代理商业务培训及公司政策贯彻。代理商对联通政策是否理解，直接关系到对公司文件的执行力度，所以公司每次下发新文件，我会提前认真阅读掌握、提取重点、做好培训准备工作。因代理商对公司文件理解层度不同。我会有针对性的做培训，不光在会议上进行培训，日常巡检到各网点时，不忘记采取一对一对面的提问，在给予解答，很快提升他们的业务知识。

5、代理商销售任务的督促工作。公司为加快步伐，每季度都会下达不同的任务考核，因代理商人员素质层次不齐，对公司下达的任务考核不能理解，经常报有怨气，我利用巡查机会，上门挨家挨户进行解释说明，和他们谈心交朋友，用各种有效沟通的方法，调动网点销售积极性，让公司的各项工作得以顺利进行。

6、工号的管理。每次区里有新进员工进入或工作调动，我都及时走工单，调整他们的工号权限，以保证不影响他们的工作。为新开网点及时申请新界面和工号，做好网点各项工号需求反馈工作，全年光调整各项工号权限工单走了165个。

7、礼品管理及物资的工作。公司开展各项活动，都能及时到公司领取礼品，以保证活动的正常开展。做好礼品发放工作，对一些大件代理商不方便领取的，采取送货上门。礼品的保管更做到账实相符，即库存实物和资物系统相一致。今年开展的清凉一夏活动送清凉套包、油、床上四件套等礼品5944个，校园活动送礼品清凉套包□u盘、自行车等礼品8609个，

年末存费有礼活动送生活套包、床单、浴巾套包、拆叠自行车、油等礼品2398个。由于各种礼品准备充分，所有活动都正常有绪的得到开展。物资方面及时补充各种宣传单页、海报、入网单。

8、积分、中立渠道返利及其它报表工作。每月准时完成××区42家网点积分核算工作，全年积分发放了57.8万元 misavogue服饰官网。完成2014年1月至11月中立渠道批发补贴报表;完成了每月网点渠道信息表，上报g网经营部;完成了09年渠道费用预提表;每月1日按网点代收费用量分配任务，并把任务下发到网点;每周制做任务通报表，把任务完成情况，通报给各家网点，对完成量较低的网点，打电话沟通询问原因，督促尽快完成任务;每月制做办公室值班表;每周制做礼品明细表上报稽核员;完成了渠道装修费用报表及报销工作。

9、渠道巡查工作。每周按时到各家网点巡检 misavogue服饰官网，对网点的卫生、服务态度、营业时间、三有四清做检查。发现问题能当场改正的，当场即更正，不能改正的'以后做好督促工作，直至改正为止。记录网点反馈的市场信息，向领导反映市场情况。

10、的签署工作。公司今年开展了代理商押金存预存工作，××区29家老网点需重新签定合同，加13家新建网点的合同，共计完成网点合同42个;完成了××营业厅和××营业厅2个卖场的招竞和合同签署工作;完成了3家老公话商和2家新公话商的合同签署工作;完成了××××合同的签署工作 misavogue服饰官网;完成了××、××、××公话代购代扣合作协议的签署工作，并把这些合同全部录入电子系统。

11、完成了缴网站小代理人系统的开通维护工作，每日查询缴网站系统，有无待返销的号码，及时做好返销工作。对开通缴费到期的用户做好二次开通工作，另开通了11户缴网站c转g用户。

## 二、工作需要改进的地方

- 1、由于渠道管-理-员工作比较繁琐，同一个错误网点会多次发生，这时我的对网点态度不太好。
- 2、工作做的还不够细，区一直提倡的“三张明白纸”开展的不好，还有个别网点不能完全明白，自己家的每月返利有哪些明细账。
- 3、巡查工作做的还不仔细，经常会有些小问题看不见。
- 4、制做表格还不构细心，有时因为写错一位数，给其它同事工作带来不便。

## 三、xx年工作

- 1、督促网点完成xx版团圆卡订购会上，所签定的团圆卡任务。并完成公司已后所安排的各项任务。
- 2、协助渠道主任完成四牌楼地区的新建网点寻址工作。
- 3、做好三张明白纸工作 入党思想汇报范文11-思想汇报-，不限于形式的对网点做解释分析，做到每家都知道，每月各项返利和积分如何计算。以便于公司开项的活动，能更快的了实到各网点。
- 4、巡查前写好巡查计划，到每个网点时按照计划，逐一做检查，不漏一项。对发现的问题及时更进，直至解决。
- 5、修身养性提高自身综合素质，对代理商反映的问题全力帮助解决。
- 6、制做各项表格时多检查几遍，减少于我对口工作同事的工作量。以上是我的述职报告，不足的地方请领导给予指正，

谢谢!

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索渠道管-理-员工作总结。