

最新月度沟通业务内容 本月工作总结(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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

月度沟通业务内容 本月工作总结篇一

清河、香河服务区品质提升工程是由河北省高速公路管理局服务管理中心招标的青银高速清河服务区、京哈高速香河服务区的工程；监理单位为石家庄中天工程建设监理有限公司；设计单位为河北九易庄宸工程设计有限公司；工程规模：清河景观绿化造价622.3793万元、香河景观绿化造价424.5731万元；施工单位为常州市华辰园林绿化工程有限公司。

自20xx年3月初开工以来，该项工程的主要问题是施工进度、质量管理问题。3月份通过共同努力加班加点破除场区广场面砼1600余平米。整理出绿化用地2600余平米；因此，抓工程进度同时抓工程质量管理成为3月份监理部的主要重点工作内容。

3月份是植树黄金季节，由于采购、运输苗木影响，甲方要求抓采购，种植保证苗木的成活率。

香河采购种植法桐71棵、栾树103棵、柳树34棵、国槐104棵、白皮松84棵、紫叶李21棵、大叶黄杨40棵。

20xx年3月，在工程进度加快的同时，业主代表、监理工程师、及时催促施工单位采购苗木加快施工进度，对利于施工，保

证工程质量的管理控制比较好，工程质量趋于稳定。项目经理部积极配合监理工程师加强了技术管理工作， 监理部加大了对施工质量的管理力度。一再坚持要求施工单位的三大保证体系必须健全，必须把质量管理工作放到首位。

本月未发生费用支付。

项目经理部的主要负责人，在履行合同协议条款方面态度是积极的，愿意把工程搞好，均采取了一定的改进措施。逐步加强了同业主现场工程师代表、监理工程师在工作上的配合，在投标书中的《合同通用条款》，《合同专用条款》不了解，不熟悉的，在接受业主、监理指令、履行合同条款承诺方面有较大的差距，加上承包人对利润的执著追求，明显地影响到施工进度、质量等项管理工作。

20xx年3月28日

月度沟通业务内容 本月工作总结篇二

在过去的三个月中，在技术服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自已的积极努力，做了以下工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守部门的各项制度，保持对工作负责的工作态度，谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

在气象局集成项目安装实战的工作中，通过对设备各线路、机架和设备安装，加深了我对设备安装和调测的理解。也培养了我独立施工的能力。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现了网路不通并及时提出并独立完成调测。虽然期间遇到了不少问题，但均能独立解决。

在工作之余，我还积极学习团队协作知识，以及应人力资源部要求的《执行力》相关材料，并积极将执行力落到实处，

把每一件事情都会落实到位，当然了，这里我也有自己的诀窍，就是手机上装了个idodo待办的软件，可以督促自己完成每一项工作，这个经验我也和其他同事做了分享，毕竟，我们这一行的工作非常琐碎，全记下不容易。工具不是重点，重点是执行力的培养。

下月重点放在实操练习的学习。培养自己查找故障的能力。
将现

xx月份市场部工作分成以下几类：

一、店头活动的策划及执行；两场点头活动□xx月xx号的“蛋蛋有现金、锤锤中大奖”□xx月19日的“永天杯成麻争霸赛”，两场活动总结及改进办法已交至领导。

二、各种物料的设计、制作；本月各部门物料制作需求多，厂方mot物料、店头活动物料、售后物料的制作基本满足各部门所需，只有售后的物料因排版、制作（与店头活动物料制作时间冲突）及广告公司选择上出现了拖延。改进办法：各部门交物料制作申请单，必须与市场部确认制作完成时间，避免因市场部手头工作繁多导致物料制作拖延。

三、网络后台、微博发帖及信息推送；本月两场活动，市场部暂时管理了网络后台，在发帖及推送上大幅度提升，以永天成麻争霸赛为例，太平洋、易车网、大渝网均在活动前3天内饱和推送（如太平洋20次推送），最大保证了活动的曝光率。

四、市场部工作的点检及总结；9月份制定了市场部工作职责□xx月份正好进行了第一步的试岗工作，如活动流程、月度核销、库房盘点、物料制作等均按照工作职责及时间规定按期完成。所有工作职责将在以后的时间里得以强化执行。

本月工作，我继续努力达成工作流程的通畅，保持与销售部、

售后部的沟通协调，共同营造良好的工作氛围。并在带领员工陈晨工作上，取得较大的进步，陈晨在工作中能够自发自动，按期完成既有工作，并在物料设计、活动流程设置中提出自己的想法。达成了本人希望的工作第一，兼顾和谐，我也希望与大家共同创造良好的工作氛围。

一、工作认真，所有工作能够上传下达，并能很好的把控工作完成时间及进度。

二、工作以结果导向，以促成销售为市场活动目的。对于现有的店头活动，因为销售后的收尾活动，在时间安排上，本人持保留意见。

三、沟通不足。进入市场部1个多月来，与各位同事处于磨合期，沟通不到位。尤其是与本部门领导及王总沟通不多，还不能更好的适应。改进方法：以完成工作为第一目标，加强工作中的沟通，多了解各位领导的工作方式，并尽力协调市场部与各部门及领导的工作对接。

四、思路僵化。在以前的4s店工作中，店头活动以节省成本为主，只有国际车展和大型外展才有发挥的机会，导致店头活动成效不大，且重复繁多。改进方法：多接收新的想法、思路，多与大家沟通，参考《市场营销》等营销类杂志。

以上为本人进入永天以来的个人总结，在工作中还有许多问题未能严查到位，请领导多指正。

月度沟通业务内容 本月工作总结篇三

一，了解各分公司及代理目前的经营状况并结合自我音箱品牌特性进行经营性的指导提议。

二，帮忙各分公司及代理针对各自区域市场的状况进行针对性的市场调整部署提议。

三，了解目前各分公司及代理针对多彩音箱反馈问题的收集，便于后期产品及渠道等进行调整规划。

四，排解对多彩音箱前期存在的问题意见，以及多彩音箱后期的产品规划沟通，渠道建设沟通，以此加强相互了解，信任，提高对多彩音箱产品的销售信心。

1，代理商的经营状况整体良性，但存在团队管理意识缺乏，基本没有产品培训，没有推广意识，没有严格的会议制度等是经销商普遍存在的问题。

2，代理商没有严谨的工作部署，日工作资料，周工作资料，月工作资料，年度目标等意识，只是为了做生意而生意，本着生意不好，可能就是卖场人气问题，或者产品问题，没有从营销的角度去寻找原因。

3，代理缺乏完善的人才培养梯队，人才十分缺乏，很难培养人，留人。

4，多彩音箱适合做什么样的渠道?多彩音箱目前的产品定位?怎样样去开展多彩音箱的市场推广?怎样样与厂家结合有部署的开展经营拓展计划?代理及分公司基本没有。

5，分公司目前对多彩音箱的重视程度因产品线太宽及因资金短缺时造成的音箱严重缺货存在很大的矛盾点。

6，目前的产品存在必须的问题，主要是：1，前面收到涨价后缺货的影响。2，产品屡次发生的外观磨花及本身产品的质量问題，应用分公司经理的对话(港湾14：20：49：那个2100音箱最近咋那多坏的港湾：14：21：04副机喇叭不响港湾14：21：12：2105也有海底沙漠14：21：23：投诉港湾：14：21：27还有副机少脚座的港湾14：21：31：投诉不管用港湾14：21：34：不投港湾14：21：41说说而已)。其中港湾为一分公司经理。3，促销活动存在必须的问题，缺货后又开展，

加上活动缺乏人员跟进，奖品的规划比例上不合理，导致为销售创造的拉力不大。

7，大区人员该怎样样去开展自我的工作?代理及分公司应关注音箱市场的什么?此也缺乏必须的意识。

1，提议各代理，异常是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中，异常强调开展周会，周会议资料形式(销售kpi)周培训会议制度等管理机制。

2，提倡计划年度销售目标，年度利润目标，月销售目标，利润考核目标以及绩效考核制度。以此来加强大家对企业发展构成共同的目标。

3，代理的发展空间有限，没有完善的考核制度，培训制度等，这样就很难去培养人，当一个优秀的人才到必须时候，没有太大的发展空间，必将选择离去，所以提议采取两种方式，一是股份制方式，针对优秀店长对店面入股(能够占干股)，并针对每上一年送予配比必须的股份;针对公司管理副手也按股份制。二是采取鼓励创业，给予必须的市场空间，给予产品代理，让其成为自我的客户。以此来留住优秀的人才，避免让其出去后成为竞争对手。

4，多彩音箱目前的销售均价在75元左右，在此价格线基本说是没有竞争对手，因为音箱行业前5大品牌的销售均价均在100元左右，当然我们的目标是要提高均价，寻找竞争对手。但结合目前的产品状况，多彩音箱在专卖店与机箱等同时摆在一齐(目前所有的音箱品牌基本都有单独的音箱专卖店)，很难构成专一形象，同时公司一向的路线是走批发为主，主要是结合机电，键鼠渠道，在零售方面十分薄弱，所以此价格，此形象，缺乏零售，必然很难构成音箱品牌影响力，但本身具有多彩品牌拉力，所以我们的主要渠道应当是批发，主要对象就是diy装机商及笔记本销售店。主要的产品定位目前来说是中低端，通路型产品定位。

明白了多彩音箱产品定位，渠道对象，那么就应当有部署的去开展音箱的推广工作，重点在于四个方面：一，加强a类产品（重点主推产品，2105，2165，2155，2100）的样品摆设。二，加强a类客户（前5——10名核心客户）的专柜，展架摆设。三，加强针对摆样产品的维护，主要是标贴（怎样样让音箱摆在装机店能让客户看到装机店的时候第一个看到的产品就是多彩音箱）。四，加强展架及条幅横幅在卖场内像狗皮膏药一样大面积张贴。

多彩音箱目前的渠道体系，主要在专卖店的陈列位置，很难有单一的音箱品牌形象，销售不好零售就很难提高产品销售均价，产品销售均价提不上去，高端产品出来后就很难销售，没有高端产品就很难提高产品品牌形象。而目前先将产品线完善了再根据销量去开单独的音箱专卖店？还是先开音箱专卖店再完善产品线？此成为矛盾点。经过与天津代理及其他代理的沟通，目前天津开设的专卖店整体来说是不错的，所以提议各代理：一，在适宜的位置拿专柜，单独的壁柜，并派一个销售人员在此，按电脑城均价，一个3米的专柜价格基本在2k左右，一个销售人员的基本工资在1k左右，专柜基本没有其它费用，每一天100元左右的费用每一天基本是2对零售音箱就能回收成本，一个人在一个位置，专门的工作卖零售，我想只要不是太笨一天2对应当是问题不大，但同时对我们的品牌影响力，对卖场的批发工作，方便装机商带客户看音箱将是一个很好的推动作用。二，提议个别代理，同时代理耳机或者笔记本配件的代理单独开设音箱专卖店，当然前期能够鼓励和允许同时代理其它品牌音箱，构成第二个公司，或者将此机会供给给那些有想法的优秀人员。

笔记本市场是我们产品的一个重点，笔记本音箱的配送经过了解基本是价格不超过100元的产品，最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过100元，这是目前笔记本商家的需求心理，此价位段产品刚好是我们音箱产品强势的一方，如果单独卖一般笔记本客户会摆高端产品，来衬托笔记本的形象，天津，

长春代理在这方面就做的相当不错，在一个区域针对hp联想，华硕ibm四个笔记本专卖店摆4款不一样的产品，在一个电脑城此四家每月就能够为其创造几百台的销售业绩，天津代理能联合三星促销，买三星笔记本送多彩音箱，一次性定单就有400台，笔记本客户还具有以下几个好处：一，选择一家产品，很少更换，因为一个在一楼，对在diy区域内他们关注很少，也就是对品牌忠诚度较高。二，销售稳定，并且根据笔记本大环境的增长呈上升趋势。三，利润较高，笔记本客户一般为开票，对单独采购的产品均价能了解，但对于其它产品因熟悉程度固了解较少，所以能提高利润。

5，分公司及全线产品代理对音箱产品的重视程度从天津代理(单独做音箱)就能看出构成很大的区别，一个长春(单独做音箱)，天津这种小城市的销量居然是重庆，西安，南昌等个别中型的一倍。当然这和我们产品线太长，专一度不够有很大原因。同时在今年分公司及代理缺少资金的情景下，音箱目前还是在吃多彩的品牌拉力，还在跟随机电及键鼠的销售渠道，无法为多彩品牌创造单独的品牌影响力。所以，在资金缺少的时候很大程度上音箱的货源就会存在严重问题，此次出差，分公司的音箱货源基本无，在这样的情景下更谈不上去进行市场推广，所以针对此问题需向领导当面请示改善提议。

6，目前音箱每月都在做产品意见改善(要求一线反馈，总部汇总，改善后再发向一线反馈决议)，但一些问题还是改善不了，主要是细节性的问题，最近杭州分公司，武汉分公司连续投诉产品质量问题及发货少脚架等细节性问题，对一线销售人员的信心将有很大影响，所以此次回来后将请示吴总，针对此类问题进行彻底改善。

一，一进卖场首先看看外场的广告，什么品牌的广告做的最好，有无学习的地方?能了解在这个市场什么品牌占有率有可能相对较高。

三，上电梯看看diy的广告及自我音箱的暴光度，标贴在上电梯的过程中是否有无随处可见?四，围绕卖场转三遍，一遍看看卖场的人气，整体装机量怎样样?哪些音箱批发走的好?自我的音箱卖了多少台?占有率大概多少?二遍看看哪些音箱品牌的样品暴光度较高，自我的音箱样品占多少?还有哪些需要加强并且能够把样品摆进去的?三遍看看卖场的_展架及标贴还有哪些不在的?哪些没有贴好的?哪些需要加强的?哪里的音箱有灰尘?哪家的音箱样品或者标贴摆歪了等?要想把音箱卖好，主要还是不断去检讨自我，每去一次卖场都能改正一些东西，主要看样品，标贴，条幅，_展架这些哪里做的如何就能够看出这个店面的工作开展情景。最终才是到自我店面及同行店面去了解。

月度沟通业务内容 本月工作总结篇四

xx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，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。10月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自我接送，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，一向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景做好记录。让采购部各项支付情景清晰明了并有据可寻。

(2) 库存问题的处理，需要与物控部一齐协调好。主动咨询，可一齐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。

随时应付紧急采购任务，改善采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情景，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！

月度沟通业务内容 本月工作总结篇五

岁月如梭，金秋十月已经过去。明天的你将会以什么心态来挑战接下来的宣传工作，宣传是学院对外交流的一个重要窗口；是学院发扬特色文化的战略点。

每周一召开副部例会，周二召开部门例会，做好上传下达的工作和任务安排，将工作细节、具体化。定期开展宣传交流会议，增进了各组织之间的学习与交流，配合学校以及各组织完成宣传工作。

1、经过为期十天的删选，校团委学生会宣传部总共招新人

数102人，经过面试，复试，笔试以及阳光晨练，最终确定人数为35人。

3、为表达对16届学生干部的感激，每晚于三栋下资料室集合准备大三欢送会话剧节目的排练，便为学生组织的“十周年”庆典拉取累积一万元的赞助经费，并联系往届宣传学生干部预计12、17日回校参加十周年晚会。

4、部门内部开展新闻稿写作、公众号运营培训课程，让干事初步认识新闻稿了解新闻稿的写作方法以及注意事项。随后每次活动会议开始让干事着手书写新闻稿，负责人一对一进行提点以及修改，效果显著。

5、开展部门内部团建活动。组织部门成员参加各类娱乐活动，互相磨合，加强交流。

针对校团委学生会各项活动会议工作进行合理宣传，做好每一张海报，每一次宣传，把每项工作都做到井井有条。在保证保量完成工作的同时，多样化学习新媒体并培养兄弟部门写稿本事等多种方式培训宣传工作技巧，推陈出新，革故鼎新，使每一次的活动都得到很好的宣传效果。

在坐的同仁们分属各个院系，各个单位，都在为着宣传工作而努力，但我们都是服务于学校，百花齐放，百家争鸣，但我们也应当统一思想统一行动，共同为着学校的宣传工作而前进。愿各组织能在做好本本职工作的同时能与其他组织加强交流，促进合作。

月度沟通业务内容 本月工作总结篇六

时间转眼即逝□20xx年即将就挥手离去了，迎来了第二年的钟声，回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，心里真是不好受，我打算对身为销售经理的自己做个工作总结。

市场力度不够强，以至于现在某某大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年第二季度，拜访量特别不理想！在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

2、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

4、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”拥有健康乐观积

极向上的工作态度才能更好的完成任务。和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

一个好的销售经理应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担，工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过这么多年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是x万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车，自己还要有x万元存款！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗。