

糖果仙子教案反思(汇总5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

渠道工作总结及工作计划篇一

在已经到来的xx年里，世界在发展，时代在前行，人们都充满着希望。在新一年里，公司也将迎来更大的发展，为了贯彻公司在总结会议方面关于创新的理念，结合公司今年在体制和机制上的改革，渠道部全体同仁都提出了一些自己在新一年里营销的思路和方法，望领导和其他同事给与批评和指导。

渠道部在公司销售方面，肩负着最重要的角色，发挥着重要作用，根据公司总结会议提出的今年各个品牌销售任务，如果还沿用以前的营销思路，定会给今年完成任务造成很大压力。所以必须对每个人高标准，严要求，不断创新工作思路。渠道部将参照以下几点做为今后在工作中的指导，完成今年既定的销售目标。

对于老客户的回访是不定期的，在节假日里一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话和公司qq eami等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会努力把客群关系搞好。

在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

1. 3—4月份，第一个工作：回访和预约一部分初步意向客户。了解客户真实需求，全方面的了解自己的产品。记录客户所提出问题。第二个工作：全方位的市场调研，了解竞争对手的全面情况。针对性地进行pk

2. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

3. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

4. 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。制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 和公司其他销售人员要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技。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。

在维持公司现有品牌不变更的前提下，渠道部所有同事希望公司可以从两方面去考虑，拓宽公司经营思路 and 模式。

第一：在做好本职工作的同时，利用一切可以用到的资源，在本地以及就近区域发展部分大型终端客户，一来可以加大公司利润回报，二来，量上也可拉动一部分，减轻压力。三，还可以给业务员增加一部分收入。要真正做为一个重点想法去实施，不是说说走过场。

第二：对现今所有客户采取积分返点制，在公司给所有客户设立一个户头，定期核对客户回款金额，达到一定数额的同时，根据实际情况给与一定的返点奖励，产生一股凝聚力。在回款上也可以形成一定的刺激度。

总体来说，对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

渠道工作总结及工作计划篇二

1、金融渠道专员岗位职责

- 1、新渠道开发，渠道商的联络、考评、筛选、淘汰和更新工作；
- 2、行业推广渠道发展趋势分析；
- 3、执行渠道商的培训、售前协助、售后客户服务和技术支持；
- 4、配合渠道开发部门成本分析和控制方案；
- 5、完成领导交办的其他任务；
- 6、适应短期出差。

2、金融渠道专员岗位职责

- 1、根据公司提供意向客户资源开发客户；
- 3、主动服务客户，传递公司产品及分析团队的策略及资讯；
- 4、以专业、客观的角度，帮助客户树立正确投资理念，提升投资价值；
- 5、及时跟踪、维护重点客户；
- 6、接受部门领导安排的其他工作。

3、金融渠道专员岗位职责

- 1、负责搜集新客户的资料并进行沟通，开发新客户；
- 3、维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力；
- 4、定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系；
- 5、负责后期客户咨询服务。

4、金融渠道专员岗位职责

- 1、负责与金融监管部门、银行、券商等机构的相关联络沟通工作。
- 2、负责投融资者关系的管理工作，做好公司、投融资方及第三方之间的沟通协调工作。
- 3、负责渠道的开拓、建立和维护。
- 4、负责对市场发展前景和同行状况进行调研并提出合理化意见与建议；
- 5、完成领导交办的其他工作。

5、金融渠道专员岗位职责

- 1、通过公司联系好的客户，帮助客户开户
- 2、协助意向客户办理开户，入金等手续；
- 3、支持客户的技术交流，接受并解决客户的问题；
- 4、在公司系统、全面的培训支持下，不断对自我进行挑战和激励。

渠道工作总结及工作计划篇三

本学期我们的教材由上期的《幼儿多元能力探索课程》改为了《多元能力资源包》。由以前的分科教学改为了主题性教学，为此教学上会有一些改变，也是提高幼儿教师专业技能的一种表现。

本学期的教学主题有《我长大了》《豆子大家族》《轮子滚滚》《红红的新年》《鸟儿飞飞》以及数学资源包《认知与探究》，这些主题需要在适宜的情境中，在与环境、材料交互作用的过程中，通过实验、独立探究、合作等方式进行学习。因此老师需充分利用资源包让幼儿多动手操作，实验，让幼儿去探索问题的答案；教学是一个教师与儿童积极互动、合作建构的过程。其中既有儿童独立完成的部分，又有儿童必须借助教室的支持才能完成的部分。因此，我们要让幼儿在活动过程中发挥主体作用，自主的探索，主动地构建，教师也要适时的、恰当的为孩子提供一种暗示性、建议性的知识，并不断的调整和修改提供给幼儿的支持的内容和形式。

幼儿主要从以下四个方面进行学习：一是操作探究，自主建构，即幼儿

再与环境、材料的相互作用中，在对各种事物的探究中自主

的建构关于自然的经验；二是对话协商，社会建构，即幼儿在与他人的互动与协作中，进一步深化着自己关于自然的经验的建构，同事也建构者自己关于社会的经验；三是了解体验，文化建构，即幼儿在对丰富，多元的社会文化的认识与体验中，建构自己关于文化的经验；四是探索经历，自我建构，即幼儿在对自我与自我成长历程的探索总建构关于自我的经验。

主题性目标：

主题《我长大了》以“认识自我、肯定自我”作为教学目标。引导幼儿学会与人分享，学会关注周边的环境；感受集体生活的乐趣及与他人相处的快乐；学会调节控制自己的言行，建立起良好的人际关系，正确的认识自我，肯定自我。

主题《豆子大家族》以豆子大搜索、豆子的生长、好吃的豆子和豆豆玩游戏等线索展开。让幼儿了解豆子的用途及生长过程，积极运用豆类进行艺术创作，发现美，感受美，创造美，发展幼儿的观察能力，思维能力，想象能力和创造能力。

主题《鸟儿飞飞》引领幼儿走进鸟的世界，了解一些常见的鸟的形态和习，了解鸟与人类的关系，知道我们应该保护鸟类朋友。

主题《红红的新年》让幼儿体会红色搜象征的喜庆热闹，吉祥祝福的含义，了解各地传统的民间习俗，感受中国特有的“年”文化，学习一些基本的拜年礼节，感受春节的喜庆气氛。

三、工作任务及措施

（一）加强班务管理，保证幼儿身心健康发展

1、班上三位老师要搞团结、讲合作，教育观念达成一致，坚

持常规培养一贯性。

2、定期开展班级会议，找不足、定措施、认真实施。

3、以一日活动中的安全为重点开展安全活动。如：通过照片再现的形式或结合幼儿的游戏活动及生活中的具体事例，使幼儿对自己的安全提高警惕。

（二）培养幼儿良好的身体素质，重视常规指导和体育锻炼：

1、培养幼儿养成自我服务的自觉性，建立为他人服务意识。

2. 在平常的教学中穿插一些健康方面的知识，教给幼儿一些增进健康的方法，使幼儿初步形成健康、安全的生活所需要的行为习惯和态度。

3. 开展家园活动，双方面的促进幼儿体能和行为习惯的发展。

（三）五大领域任务与措施：

健康领域任务：

1、情绪稳定、愉快，感受到幼儿园生活的快乐。

2、形成较好的饮食、睡眠、盥洗、入厕等个人生活卫生习惯，有基本的生活自理能力。

3、学习按顺序穿脱衣服和鞋袜、较有秩序地整理和摆放物品等。

4、不玩危险物品和危险游戏，在活动中会保护自己不受伤害，并注意不伤及他人，遇到危险时，知道躲避和呼救。

5、不挑食、常喝水、气温变化时知道增减衣服；不将手或其他异物放进嘴、鼻、耳里；不用手或脏毛巾擦揉眼睛。

6、能主动、愉快地参加户外游戏活动和体育锻炼，走、跑、跳、钻、爬、攀等动作比较到位、灵敏、协调。

措施：

1、开展“我会保护自己”小主题活动，帮助幼儿建立初步的自我保护意识。

2、学习新的早操，开展新的体育游戏，制作新的自选玩具，帮助幼儿养成坚持每天锻炼身体的好习惯，促进体能的协调发展。

社会领域任务：

1、快乐、主动地参与幼儿园的各项活动，逐步增强自信心；

3、学习使用问好、道别、谦让、道谢——等文明礼貌用语；

4、能遵守幼儿园、班级的规则，知道和遵守一些简单的社会

中班教学工作计划

规则。知道明显的对与错，乐意学习好榜样，知错能改；

6、尊重长辈、老师，和同伴友好相处，初步体验和感激他人对自己的爱。

措施：

1、使幼儿经常获得成功的体验，形成积极的自我认识，建立对自己的信心。

2、创造条件让幼儿有小组合作的机会，把每周五定为“玩具分享日”，鼓励幼儿将自己家中的玩具、图书带到班上，大家一起分享，感受一起游戏的快乐。

3、提供常规要求，制作常规棋，通过游戏引导幼儿评判某些行为的对与错，初步建立规则意识。

4、利用教师节、国庆节，春节等相关节日，对幼儿进行爱祖国、爱集体、爱身边的人、助人为乐等品德教育。

语言领域任务：

1、能用普通话自然的和自己的亲人、老师和同伴交谈，并乐于当众讲话；

2、注意倾听别人的讲话，比较准确地理解别人讲话的意思和回答问题；

5、喜欢学说普通话，逐步发准翘舌音等。

措施：

1、在日常生活中为幼儿创设口语表达的氛围，班级环境要宽松，和谐，使幼儿乐说、敢说，有机会说。

2、开展“说儿歌”、“传话”活动，提供幼儿表现，交流的机会，逐渐鼓励幼儿大胆表达的能力。

3、开展与爱护图书有关的活动，鼓励幼儿养成正确阅读的习惯。

科学领域任务：

1、乐于发现周围环境中有趣的事物和现象，并与他人共同分享发现的快乐。

2、好奇、好问，能积极参加探索、操作活动。

3、能用语言、绘画、动作等多种方式表达和交流自己的发现。

4、对周围环境中的数、量、形、时间、空间等现象有兴趣。

6、喜欢关注周围自然环境，乐意参加一些种植活动，初步了解自然与自己生活的关系，有初步的环保意识。

措施：

1、在日常生活中引导幼儿有目的地观察周围的变化，以老师的主动参与带动幼儿表达，交流的愿望。

2、在幼儿活动中，及时满足幼儿表现的物质需要，鼓励幼儿通过多种形式表现自己的观察。

艺术领域任务：

引导幼儿积极参加艺术活动，感受并喜爱生活环境中的美，引导幼儿用自己喜欢的方式进行艺术创造。培养艺术活动的良好习惯。

音乐：

1、能从周围环境、生活中发现美好事物，逐步对艺术产生兴趣。

2、喜欢参加艺术活动，乐于用自己喜欢的艺术形式表现自己的情感和体验。

3、学会一些基本动作和模仿动作、学习使用一些简单的节奏乐器，学习进行简单的歌词仿编，区别掌握二拍子和三拍子的节奏。

措施：

1、根据不同的环境播放不同风格的乐曲，引导幼儿感受不同风格的音乐带来的美。

2、为幼儿提供表演的条件和机会，如：创设表演区和“小表演家”活动，初步引导幼儿大胆表现自我。

渠道工作总结及工作计划篇四

希望你能喜欢这篇渠道销售工作计划范文。

渠道销售工作在市场开拓初期，在没有市场基础的情况下，要加大市场占有率，在经销商现有的分销渠道以外，帮助客户进行新渠道销售工作的开发建立，从而从销路上给予经销上支持，解决销路问题。

一、重点目标简介

二、市场现状分析

ppr市场规模庞大，在市场不断拓展过程中，品牌竞争已经出现，就家装客户而言，在对产品质量没有客观认知的情况下首选名牌、免检产品，其次比价格，国内的金德、日丰、金牛。川内的川路、多联等品牌都有很好的市场口碑，对产品品牌的认可度比较高，因此在产品质量有所保证的情况下，还要有品牌保障，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要组成部分。

价格方面，竞争十分严重。本地的管材厂家很多，多数定位在低价位上，采取价格竞争方式，有些管材市场零售价格(以规格20*的管材每根为例)不到十元，大多数厂家的产品市场零售价格在十到二十元之间，其中包括多个取得国家免检资格的产品。市场零售价格在二十元以上的产品市场反馈为中高档产品，质量好，一般为家装客户选用。下表是市场上主要ppr管材产品的经销商进货价格。

部分厂家尽量不参与市场价格的恶性竞争，但在制定价格体系时却不得不参考市场价格现状，尽量稳定自身在市场中的

价格体系，维护经销商和自身的利益，采取不同的策略稳定市场，制定统一的市场价格表，在市场上严格执行。

三、产品定位

- 1、市场定位：零售中高档家装市场。
- 2、目标消费群体：终端家装用户。
- 3、价格定位：中档价格。
- 4、品牌形象定位：高品质重服务品牌形象。

四、销售模式的确定

确定渠道销售，模式如下：

生产厂家

销售部

地级零售商 地级总经销商 县级经销商 县级零售商(水工)

终端消费(工程)

选择此渠道的原因：

- 1、与公司目前现状相符合，降低销售公司管理运作费用。
- 2、基于目前管材市场的基本结构特征，在厂商合作的情况下，借助当地的客户关系，推广产品。
- 3、产品在销售过程中将市场风险化整为零，降低各个环节的经营风险。

渠道工作总结及工作计划篇五

本文目录

1. 渠道工作计划
2. 渠道销售工作计划

前言

通过推广it资源管理的平台，因而建立某某公司的市场环境，业务逻辑，并与传统业务相互促进，形成良性健康的拓展前景，这是某某公司市场部近期的主要工作目标。

企业宗旨：始终坚持“以技术求发展、以质量求生存、以信誉交朋友”，用科学的设计和先进的施工为用户创造一个确保计算机的可靠性、使用寿命及工作人员身心健康的工作环境。

企业信条：精神是支柱、团结是力量、纪律是保证、信誉是生命

质量服务理念：199

某某公司依靠科学化的管理，本着敬业、专业、创新的某某精神，不满足于已经在政府机关、金融系统、邮电通信、保险、电力、石化、军队机构等行业取得的业绩，正在与时俱进、再造辉煌！

以市场导向为核心，拓展客户的需求，以信息技术产品服务为线索，扩展市场占有率。

以行业龙头为核心，供应链为线索，向中国电信，中国移动，房地产集团等企业靠拢，同时向下游企业推广。

背景

某某公司拥有来自政府、机关、事业单位以及企业的市场资源。高速发展的信息技术与不断增长的客户需求，培养出某某公司业务的推广契机。挖掘客户的应用需求，建立代理商渠道，推销高新技术产品及解决方案，成为市场部近期的主要工作目标。

方案

我们的方案旨于树立团队奋斗目标，以集体部署带动员工成长，帮助渠道代理商发展业务，培养协同操作技巧。

1、渠道拓展

1.1、建立渠道代理制度

1.1.1、合作共赢

通过渠道体系的建立，对渠道的支持与管理，建立和谐的渠道环境，确保厂家、客户、某某公司、渠道的共同长期利益。

1.1.2、耕耘收获

鼓励渠道对市场的长期耕耘、某某公司品牌在行业市场的长期树立，持续为渠道创造最大价值。

1.1.3、产品渠道架构

定制渠道拓展工作计划，各级渠道业务分成，操作流程，代理业务接洽组织，认证技术服务资质，向用户及渠道提供售后服务支持。

1.2、渠道代理招商工作

举办产品渠道招商会，会议程安排，设计演讲稿，讲演训练人员，试演，联络协办单位，媒体发布联络，技术讲座，宣传资料，渠道代理商联络管理，发函邀请，电话确认，会议提醒，会场布置，奖品安排，会场控制，名片、问券收集及录入，会后联络工作。

1.3、业务操作流程

报备流程，招商会举办申报流程，产品安装申报流程，产品撤场申报流程，渠道代理商协议签定流程，渠道代理商撤消流程，产品销售合同审批流程，渠道代理商奖励审批流程等等。

1.4、知识交流环境

1.4.1、产品知识讲座

1.4.2、产品推广技巧研讨会

1.4.3、产品问题及解决方案知识库

1.5、客户体验环境

在公司内部建立代理产品的体验环境，邀请客户或代理商代表人员上门或通过网络远程控制体验产品的运行效果。

1.6、技术支持

向客户或代理商提供技术咨询，根据产品技术知识库查询相关信息，反馈和转达问题的解决方案，现场或在电话中解决技术问题。

为促进产品销售、资金的快速流通，让渠道市场在良性竞争的环境下健康成长，防止出现厂家、渠道、直销人员在市场竞争中产生冲突，影响我公司的业务收入，从而建立优良的

渠道管理体系。

1.7.1、明确渠道分工，优化渠道层次结构：

1) 优先支持增值服务商建设下级渠道。

增值服务商以低端产品押货、物流分销和渠道支持为主要定位

银牌增值代理商的销量全部计入增值服务商

2) 增值代理商保证质量。

强化增值代理商对客户、行业和项目的定位跟踪，提高做单成功率

3) 对不同类型渠道制定不同考核奖惩制度。

对增值服务商设立台阶奖励以强化承诺额管理，并设立物流奖励

对增值代理商设产品推广奖，加大项目支持政策倾斜

4) 对二级渠道(代理商)签约，纳入渠道管理体系

1.7.2、细化渠道考核政策，引导渠道健康发展

1) 增值服务商考核销售额、二级渠道建设数量、二级渠道建设质量及均衡度、对二级渠道供货及时率、市场活动等。

2) 增值代理商的考核：总体销售额、中高端产品比例、行业活动等。

通过设立“产品推广奖”和“项目合作奖” 进行考核

3) 代理商(二级): 考核销售额

1.7.3、加强渠道的管理、支持及培训,提高代理的积极性及销售能力。

1) 制定严格、科学、合理的价格体系。监控价格秩序,保证代理商利润空间。

2) 区分不同代理(增值服务商及增值代理商、某某及非某某渠道),提供不同的支持方式。

3) 区分代理不同人员需求,提供相应的培训,提高代理售前咨询和营销能力。

2、直接销售

2.1、销售人员技巧培训

2.1.1、目标设定的原则

2.1.2、时间管理的原则

2.1.3、个人绩效与团队绩效

2.1.4、化解冲突、携手合作

2.1.5、销售人员的客户服务

2.1.5.1、不同视角看服务

2.1.5.2、积极服务的步骤

2.1.5.3、应对挑战性的客户,将投诉变成机会

2.1.6、销售人员解决问题技巧

2.1.6.1、解决问题的流程

2.1.6.2、常用工具

2.1.7、建立个人客户关系

2.1.8、电话直销

2.1.9、踩点

2.1.10、培养日常习惯

2.2、人员职责分工

：主要负责二级代理商的开拓，直接销售为副；

：协助欧阳俊曦进行直接销售，文档管理，客户关系管理。

2.3、知识共享

建立销售技巧，产品技巧，系统集成技巧，网络应用□q&a知识库等多方面的知识论坛，以公司内部网或研讨会等形式进行企业文化氛围的培养。

2.4、厂家培训

2.5、业务流程

2.7、客户资源管理

2.8、业务跟踪

2.9、文档管理

渠道工作计划（2） | [返回目录](#)

在已经到来的xx年里，世界在发展，时代在前行，人们都充满着希望。在新一年里，公司也将迎来更大的发展，为了贯彻公司在总结会议方面关于创新的理念，结合公司今年在体制和机制上的改革，渠道部全体同仁都提出了一些自己在新一年里营销的思路和方法，望领导和其他同事给与批评和指导。

渠道部在公司销售方面，肩负着最重要的角色，发挥着重要作用，根据公司总结会议提出的今年各个品牌销售任务，如果还沿用以前的营销思路，定会给今年完成任务造成很大压力。所以必须对每个人高标准，严要求，不断创新工作思路。渠道部将参照以下几点做为今后在工作中的指导，完成今年既定的销售目标。

对于老客户的回访是不定期的，在节假日里一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话和公司qq eami等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽最大努力把客群关系搞好。

在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

1. 3—4月份，第一个工作：回访和预约一部分初步意向客户。了解客户真实需求，全方面的了解自己的产品。记录客户所提出问题。第二个工作：全方位的市场调研，了解竞争对手的全面情况。针对性地进行pk

2. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

3. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

4. 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。

· 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 和公司其他销售人员要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技。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。

在维持公司现有品牌不变更的前提下，渠道部所有同事希望公司可以从两方面去考虑，拓宽公司经营思路 and 模式。

第一：在做好本职工作的同时，利用一切可以用到的资源，在本地以及就近区域发展部分大型终端客户，一来可以加大公司利润回报，二来，量上也可拉动一部分，减轻压力。三，还可以给业务员增加一部分收入。要真正做为一个重点想法去实施，不是说说走过场。

第二：对现今所有客户采取积分返点制，在公司给所有客户设立一个户头，定期核对客户回款金额，达到一定数额的同

时，根据实际情况给与一定的返点奖励，产生一股凝聚力。在回款上也可以形成一定的刺激度。

总体来说，对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

渠道工作总结及工作计划篇六

亲朋好友多年的期盼和厚爱以及领导同事光临，婚礼得以人气

支持。之后瞬即返回杭州参与工作。2月23日正式到岗，迅

速投入工作状态，整理了去年工作收尾时候标注的开年紧要大

事，半月内全部付诸行动安排执行，20××轻装上阵了。

以下是我汇报内容的六个部分：

(一)雅洁五金户外推广活动部分 20××年3月份开始

全力配合 xx 客户举办《中国国际(xx)门业博览会》雅洁五金

面如何展示上样的问题难倒了众人。我当晚睡觉很不踏实脑海

里在构思解决办法——所幸，天亮之后我的想法经过两次详细

沟通证实后，木工同志认可我的安装方案。半边锁问题迎刃而

解，现场展示布置顺利收官，信心满满的准备迎接各界行业客

户专业眼光欣赏。历时 5 天的展览非常成功，现场登记索取画

册资料客户络绎不绝，雅洁产品异彩纷呈，产品品位与专业化

品牌运作的气质得到彰显。通过 xx 门博会雅洁五金参展活动

举办，客户信心大增，雅洁指纹锁等智能产品让 xx 铜门木门

行业市场客户更加青睐□xx 回杭州后就参加了支持黄山太平

装饰城开业活动，此活动得到了雅洁五金杭州朗高的大力支持

事情尘埃落定。接下来是义乌等地的窜货治理问题，惯性的窜

天遗留问题、兰溪 bm 遗留问题、临安市场客户合并□xx 梦天

窜货、诸暨店口

红江装饰窜货问题、锁具市场低价销售、萧山市场价格

体系维护协调，淘宝网络低价销售抵制和调查。20××年希望

在这方面工厂的管理政策作出透明、明确的执行细则，伴随着

市场的稳步增长保利是客户共同的期望。

(四)渠道建设工作部分 20××年 5 月开始，随着个人

对相关业务基础的掌握以及产品专业知识的经历逐步丰富，新

开专卖店工作个人逐步独立参与到过程中。个人已经基本具备

门博会雅洁五金展位，义乌装饰城专卖店上样，武义宣平专柜

上样，武义大华旧店改新，德清武康旧店改新；江山、常山、临

安、二轻等店面调整；20××雅洁卫浴龙头花洒卫浴电器系列新

品上架，安排、协助、现场布置安装等事宜。对于产品知识技

术的掌握，令个人能够更加直接和深入到客户服务中，解决产

品问题意见和投诉。绍兴地区 20××年，可增加二级分销商 3

“品牌活动心源茶楼每年必聚”、“朗高五金酷夏环游西湖骑行

活动”、“20××年末聚餐暨 20××元旦庆祝会”……感谢同事

对我的支持、活动丰富了大家的业余生活、让彼此更加走进

和

了解一些。20××元旦晚会的举办、让同事开心到底了，让幸

运儿拿到了惊喜的奖品，让敢于抒发情愫的员工敞开心扉了。

20××年结束了，圆满的句号。

20××的结束是在刻意吊足了同事们的胃口后，由优秀

员工分别获得一部云智能手机悠然收场。在公司这又一年里更

多的是临在——选择融入——改进——释然的过程，我会继续

努力。20××会告诉我一个理由：既然有那么多人对生活保持

着好奇心，那么激情满满的奉献自己的热诚，我希望个人组织

下来的轨迹交织成每个人理应获得的那张梦想蓝图。奋斗、勤

奋、用心、坚持让朗高的平台给员工创造更多机会。20××杭

州销售商会议预定 3 月举行，详细计划准备中。

末了，感谢公司栽培，感谢同事们真诚相待！顺祝：

全体同事新年快乐！公司业绩蒸蒸日上！新年新气象！

【渠道管理部工作个人总结与计划】由中国教育考试门户网站提供，更多工作总结最新资讯和信息请访问工作总结频道。