

最新水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结(优秀9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇一

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

（一）从思想上坚定信心明确方向充分认识市场形势抓住机遇直面挑战

总经理室多次在各种会议中强调今后

了团队士气和工作积极性为全年冲刺作了有益拉动

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。二是在提高业务上下功夫，增强工作的指导性。实践中认识到，缺乏业务知识，超前意识，工作被动应付，是影响工作上质量、求实效的一个重要因素。业精于勤荒于嬉，克服懒惰思想，锐意进取，就必须发挥工作的主动性、能动性，力争在某些情况的把握上能够合理适度，做事有分寸，力求让上级放心让下级满意。在主动服务上跟上领导决策的节拍，做到与时俱进。ggc大众秀才三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续

加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

现将2015年银行保险工作总结如下：

（一）指导银行机构贯彻执行稳健的货币政策，大力支持地方经济发展。

一是加强政策传导。通过金融工作会、季度经济金融形势分析会等，引导金融机构落实好货币信贷政策要求，加大对实体经济支持力度。全年，全市银行机构各项存款余额1135.37亿元，比年初增加129.93亿元，同比增长12.9%。各项贷款余额533.64亿元，比年初增加74.45亿元，同比增长15.76%，金融业对gdp的贡献进一步加大。

1.78亿元。大力推动旺苍县创造的扶贫小额信贷“旺苍模式”，全市已对8.03万建档立卡贫困户授信27.06亿元，为其中2100余户发放贷款9200余万元。

三是积极搭建银政企对接平台。通过银企对接会，一企一议专题会，国家、省、市重点项目推介会，领导联系企业保荐会等形式，全年共召开48场不同层次、不同部门的对接会，为470余户小微企业达成融资意向金额20亿元。

（二）推动金融服务现代化，金融服务地方经济社会水平明显提高。

一是“智慧广元芯心相通”信息化项目建设加快推进，金

融ic卡应用领域不断扩大，进一步方便了城乡居民消费。我市率先在全省实现金融ic卡在景区闸机、农贸市场、政务中心的闪付应用。人行成都分行将我市列为“金融ic卡行业应用与移动金融示范城市”，且在我市召开了全省现场工作推进会，“芯心通”工程取得明显成效。

二是全市农村助农取款点综合服务功能进一步拓展，有效改善了农村地区支付环境。推动我市助农取款服务点率先在全省实现水电气、广电收视费、通信话费、新农保和新农合等综合性缴费功能。发展助农取款点5245个，支付环境不断优化。

与企业、项目的有效对接。目前“两库一网”已投入使用，信用信息中心已初步建成。

（三）加快推进农村信用社改革，完善地方金融机构法人治理。

继苍溪县农村信用社改组苍溪县农村商业银行后，三区农村信用社改组为广元市农村商业银行筹建工作有序推进，初步完成财务重组、确权办证、资产处置等工作，预计2016年底正式挂牌。青川县、剑阁县农村信用社各项经营指标达标，已进入改组农村商业银行正式申报阶段。

（四）强力推动招行引资工作，不断完善金融服务体系建设。德阳银行广元分行已获银监局批准筹建，筹建工作正在有序推进，有望2016年上半年开业。平安银行来我市设立分支机构已报国家银监会。积极引导民间资本设立民营银行、小额贷款公司、金融仓储、融资租赁公司，探索开展基金融资等金融创新工作有序推进，全年对接了深圳金砖城市先导基金、成都汉唐投资基金等四家国内大型基金公司，并取得阶段性成效。

（五）农村产权融资试点取得初步成效。

指导全市涉农金融机构推出针对农村土地承包经营权、建设用地使用权、房屋所有权、林权、农村土地所有权、小型水利工程权、集体财产权等农村产权融资新型信贷产品10余种，累计放贷已超过10亿元，较好地满足了农村信贷需求。

（六）金融扶贫工作卓有成效，充分发挥了金融要素对脱贫攻坚的保障作用。

导作用；四是积极推进金融生态环境建设示范县（区）活动，强力开展打击恶意逃废金融债务活动，狠抓清收不良贷款工作。个人不良贷款实现了100%的全额清收，农房重建贷款收回88.24%，全社会的信用意识明显提高。

三、服务领导工作成效显著。

一是完成领导交办的各项工作。全年领导签批件近200件，做到了件件有回音。参加各项调研活动近60余次，保障了领导各项工作需要。完成了领导“三严三实”等各项专题教育活动材料准备和上报工作。二是上情下达、下情上报工作，及时报告，不拖延。三是讲规矩，守纪律，一年来没有出现重大失误。

四、明年的工作打算

一是引导、协调银行业金融机构加大对实体经济的信贷投入。二是加大推动金融产品和服务创新，提升金融服务水平。三是继续推进农村产权融资试点，实现农村产权融资新突破。四是牵头组织不同层次、不同行业的银政企对接活动，加强银企信息沟通和项目对接。五是配合财政落实好省上财政金融互动政策，充分发挥财政资金的杠杆放大效应。六是做好金融机构“招行引资”工作；确保德阳银行广元分支机构早日开业，同时做好平安银行“招行引资”前期服务工作。

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇二

目标：快速提升所辖区域销量：

（没有目标的工作是低效的工作，只要有目标就会有激情只要有激情就会有办法，只有找到了办法就解决了问题。）现状：一。经销商寻找不得力，问题症结：客观上缺少办法和思路，主观上缺乏不达目的不罢休的心态和决心。

如何解决：1。设定目标，一定要挖出目标医院目标地区最强有力的经销商。

2. 初选□a.通过网上查询，现有资料电话联系等方式，初定2, 3个客户。

b.从大的物流商入手，挖出目标医院的枪手。比如国控，市公司，中山医，大翔等。

c.作好人脉关系建设，一个平面是由无数个点组成的，任何两点都有联系的途径。从现有人脉关系入手挖掘出目标区域和目标医院的目标对象，然后挖掘所需要的信息。

面谈：通过多次面谈，沟通等方式灌输产品知识，建立一定的私人关系，用感情的攻势得到想要的信息逐步挖掘出目标医院目标区域的经销商网络，鼓动经销商经销公司产品。

落实：最后选定目标经销商，全程跟踪医院开发，定期拜访（包括电话联系，面谈）

举例：东莞地区 1. 现状：现有东莞振东，东莞东成，东莞合一等经销商，但空白区域尚多，现有经销商的开发潜力急待进一步开发。

2, 现在的问题，缺乏和现有经销商的固定拜访，没有建立个

人层面的感情联络，客情维护方式单一。

3. 针对措施□a□增加拜访频率，对有实力的经销商比如振动，东成，要了解认识公司具体业务人员，宣讲公司产品，了解他们内心的想法，做出进一步措施。

b□举行产品宣讲，最快，最直接建立较深层次关系的方法□

□□c□合作较好，销量较大的公司可以举办联谊会餐等活动。

二：业务员不熟悉目标医院的开发程序以及医院现状。

问题症结：目标医院拜访不够（目标医院拜访的必要性：熟悉医院才能熟悉医院内部情况，包括各经销商的背景，关系网络，才能更好和经销商的互动，判断当前经销商的开发现状，和开发成功可能行，知道医院信息，把握出现的机会）

如何解决：自己掌握的大医院，定期拜访目标部门（设备科，护理部）措施：对自己的目标医院进行调查研究，最后建档。

医院

床位

重点科室

护理部架构

设备科架构 耗材准入程序 产品预计销量

三：已开发医院的跟进上量有待加强。

1. 枪手角色：只有我们自己知道如何做好临床上量才能告诉别人如何作好临床上量。

2. 产品专员角色：只有我们更好的作好产品宣讲，才能更

加有效的配合产品的推广。

3. 朋友角色：只有更加融洽的客情关系，才能更好的促进经销商的产品推广工作，把更多的时间和精力分配给我们的产品。措施：勤跑医院，勤沟通经销商（面对面的交流最好）。

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇三

1、完成情况综述(具体情况由你自定)

2、未完成情况分析并说明(具体情况由你自定)

3、职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，

部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

房地产市场的起伏动荡，公司于****年与****公司进行合资，共同完成销售工作。我积极配合****公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为**月份的销售高潮奠定了基础。最后以****个月完成合同额****万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

2***年下旬公司与*****公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出**火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊

端并及时改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇四

一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工__名，其中党员__人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和__市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，__和《__日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《__银行员工基本素养和服务行为规范》、《__银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工__在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。

现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对__医院、__公司、__等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行__户。

2、拼服务、情胜一筹__管理公司是我x月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知__商人__x等__名老板筹集资金准备__集团产权时，马上多打听并与__等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得__人的信任[x月x日决定来我部开户，并打入注册资金__万。

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇五

从九月份到现在，我调动到北京营销工作已近3个月多月了，在这不算很长的时间里作为个人来说我是十分充实和宝贵的一段经历，加上我在我武汉的实习工作和在总部的培训加入st集团已经有一年多的工作时间了。如果把我个人的工作认识分成三个阶段，我现在已处第三个阶段。同时我也是按照公司对我们的要求和个人制定的学习计划循序渐进开展工作和锻炼自己。

以下我将从市场层面，渠道层面，和操作层面的门店管理以及财务核对谈谈我个人对我们帅康产品在渠道市场和销售的想法。

建材超市作为电器销售的新兴渠道，市场规模和潜力巨大；从建材渠道来说就分：百安居，乐华美兰，东方家园，好美家，天津家居等子系统，从经营方式来说属于超市类型；而目前还有商铺租赁+部分超市如居然之家，红星美凯龙，武汉康家等。而我们目前所面对的主要是以百安居和东方家园为代表的建材超市。从渠道管理上，建材超市相对国美，苏宁，大中，永乐等电器连锁，扣点较低，开单手续规范，超市相

关商品关联性强，家居购物一体化；购物环境好等便利；同时销售容易受季节性影响，消费者认知度和接受度相对电器连锁来说不高，尚处于消费者市场成长期。据调查目前消费者在连锁渠道和在建材超市购买电器的比例为8：2，是机会！挑战！

从当前国家宏观经济发展，尤其是以房地产行业为上游产业发展来说建材渠道将会充满机会和挑战。以xx市场百安居xx年“五一期间七天满买厨卫电器xx送xx”活动案例来看，就具有相当的代表性。

分析如下：

- 1、此券仅限于在百安居内购买任何品牌橱柜和橱柜的配件，且不可兑换现金。
- 2、此券在使用时必须在购买橱柜每满六千元仅能使用两千元抵用券。
- 3、此券有效期从5月1日—5月15日。

从券的这几点要求来看我认为，首先百安居抓住了大多数的顾客在选购烟机的同时需要订做橱柜，但由于百安居内部的几个品牌的橱柜一般比市面上的橱柜档次要高一点，价格也要高一点，平时有很多顾客是在百安居购买烟机但不在百安居订购橱柜，所以百安居流失了大量的橱柜顾客。此次的返券活动将烟机于橱柜互动起来，用烟机的销售带动橱柜，形成联动式销售，提高了烟机于橱柜的销售。

其次，关于返券的费用，百安居利用它作为建材超市的整体资源优势，用其他商品的利润来弥补电器返券所流失的利润。对于百安居的利润来源，我有这么几点认识。第一，提高销售自然可以弥补部分的利润，第二，由于橱柜的返点高于电器的返点，平均点位在25个点以上，水槽、拉篮等用券可以

购买的商品的点位更高，水槽能达到33个点以上。第三，也是最重要一点，一般顾客在购买橱柜的消费层次在4000元左右，高档的顾客消费也不不过在7500左右，达不到用券的要求，因此如果顾客想用券就必须提高橱柜的消费层次，选择价格更好的水槽或者提高橱柜单位延米的价格，进而加大了百安居的整体利润空间。

$$xx*20\%+4000*25\%+xx*35\%=2100$$

扣去返券金额百安居依然有利润支持店面的运做，而事实上顾客的消费往往要远高于以上的最低值。

纵上分析，在该按例中，百安居虽然损失了部分利润，但并不会出现亏损，再加上板材，油漆等其他商品的整体销售，百安居依然有利润。与此同时，它还加大了在建材行业里的霸主地位。

借鉴百安居五一的活动，假设在相对成熟或销售空间增长较大的市场，如果能结合st牌水槽或橱柜同时推进，销售规模和利润不是没有可能有较大的增长！就目前我们烟灶套餐搭配的形式，在某一中促销活动中如果我们的整体资源有限，无法像百安居做出如此大的促销规模，但我们可以烟机做平台，损失烟机的利润，用灶具来弥补烟机的利润，进而达到整体利润保障。

不同的市场渠道间的竞争存在不同的程度：渠道间的并购和牵制，用实力说话，大鱼吃小鱼是发展趋，总的来说家电连锁还是占据着很大的优势属于强势渠道，建材渠道目前属于开发成长型，而我们处于家电食物链的下游！而公司有效资源往往往优势渠道倾斜。在北京这段时间，我重视良好的学习习惯，培养自身对市场节奏的感觉和在理解握渠道间的平衡的意义。

在北京大中作为优势渠道，和国美，苏宁，建材超市等渠道

共同上演着“三国演义”，“车，马，炮各有各的着”共同瓜分市场。“螳螂吃虫，黄雀在后”。另一方面在我建材渠道内部如同一个小的市场同时存在：百安居，东方家园，天津家居，好美家和家福特，乐华梅兰以及永乐系统等子系统！

“既要面对人民外部矛盾也处理人民内部矛盾”作为渠道销售助理，要解决各种问题，作为公司销售渠道之一，应该要有大局观点，要配合公司政策来制定本部门工作计划，任务分配，店面管理，落实到各门店主管，协调好本渠道的工作。

以xx市场建材活动为案例分析：时间11.21.到11.27.

家园系统满xx返1000券店面承担，特价除外

家居系统全场单机8折，特价除外

好美家系统指定小区按9.2折，其他均不参加

百安居全场满5000返500电器指定用券

尽管都是店面承担折扣费用，但实际中我们还是得选择性得参加了东方家园的活动，和百安居活动而没有参加另外系统活动或控制其他门店活动在一定程度以内，尽管有来自采购店面经理的压力但，但我们必须这样对待。合理利用系统竞争，通过政策倾斜配合公司其他渠道的销售，减少乱价发生的可能，同时在渠道内部有的放矢，把没有参加活动的系统失去的销量在其他门店抬起来。

在实际工作中，我将协助管理的门店按销售标准重新划分，每周统计出单店销量第一，门店销售增长率第一，最落后地第一，欧式烟机，热水器和竞品占比等资料。有针对性的开展门店管理，发现问题，找出原因，最后解决问题对优势门店要继续保持，对有增长潜力的店要关注。尤其是在“金九银十”黄金周的备战工作尤其重要。

十一过后我将店面工作重点放在了门店调整和中小门店销量提高上，挖掘其销量增长来源。如东方家园西三旗店，来广营店，百安居马连道店。其中以西三旗店为例：该店由于前期各中原因销量落差很大。针对该店实际情况，接手前期没有完成样机处理工作，更替驻店促销员提高促销员信心，切实解决遗留的出样比例，陈旧，品种结构单一问题，终端生动化。改善店面关系，重塑店面对我st形象；在尽可能的情况下以最少的投入换得店面资源的支持。在接受任务后两个星期内在大家共同努力下，由周不到5000提高到周近2xx[]月近1xx0销量有了很大的增长。另外一方面对于促销员管理我总的原则可以概括为：将心彼心，恩威相济；利情法相结合，建立一种信任感。

总之，水无常型，只要对具体的卖场有所认识后，摸清脉络，分主分次，才能在门店管理上学到更多的知识，提高对一线终端，核心门店的掌控能力。及时处理各种突发事件，做好销售，不断积累自己的经验。

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇六

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到商用事业部已快十个月了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

20xx年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表***开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、

经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1、信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2、员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给***公司做培训共计1xxxx□

3、投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

4、签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司20xx财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。

5、财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6、地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地

区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7、内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，**七站、**站、**一站。以及**电脑的大型新品发布活动。“**”**新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“**”为主的**系列新品发布**站活动。

1、凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2、观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度———》**厂家的资源的支持（宣传、市场活动、设立专卖店的条件等）；从**的角度》我对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除**之外（因我们维修方面的原因），渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到———做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住。另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，（渠道的经销商相对来说比较重感情！）

2、嘴勤

俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲！

4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上就办等等。

6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我要在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为我没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重

缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的话能做一些这方面的培训。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

3、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到**联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起来在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的

时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇七

我十分荣幸能成为xx房地产公司的一名员工，对于一个从新人转变为一个经验丰富的老人来讲，感触颇丰，以此来汇报我的工作，以及感谢领导给予的发展机会和帮助与支持。

俗话讲“不积跬步无以至千里”。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中不断积累、修正和完善的。我和很多新人一样从基础学起，遇到的困难很多，所以除了需要领导与同事的教导与督促，自己还需要在短时间内恶补。

因国家法律、法规、标准在不断完善与健全，通过学法，懂法，用法，以提高个人业务能力并规范行为，自觉维护公司利益，一言一行以公司利益为重。面对在金融风暴的这种新挑战、新考验、新形式，在机遇与挑战并存的同时，我要求自己尽快适应并努力学习，实事求是、审时度势，通过项目实践结合自己学习，快速提升个人能力，扩宽知识面，提高个人口头表达和书面表达能力。

就我自身而言，还有很多不足之处有待提高：

1. 执行工作中细节不足，有待提高；
2. 沟通及表达能力需不断提高；
3. 工作主动意识需进一步加强；
4. 专业提升及个人学习需有计划及进行总结。

通过这次总结，我更加的明确“业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，端正工作态度，克服不足，摸索实践。也希望我们的团队大放异彩！

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇八

社区高度重视交通安全工作，认识到位。年初就成立了由支部书记任组长，主任任副组长的工作领导小组，领导小组下设办公室，由领导小组负责研究工作方案、工作措施，起好对创建工作的领导作用。

为抓好创建工作，社区做到了精心部署、职责明确。制定了文明路富源社区创建工作意见、社区交通安全工作计划、社区道路交通安全检查工作制度，将道路交通安全工作纳入年终考核，并由上至下落实了责任人，实行奖惩兑现，镇安监站为社区责任部门，安全交通工作分管领导为责任人，向上对府负责，向下对全社区平安畅通创建起好指导督促作用负责本辖区平安畅通创建工作，接受社区检查考核。在镇安监站平安畅通创建工作意见中，明确了创建目的意义。

（一）将宣传与教育相结合，着力提高全民交通安全意识

在创建过程中，注重通过各种形式的宣传教育培训，提高社区居民交通安全意识和交通法规常识，具体开展了社区交通安全法律法规培训、机动车驾驶员交通专业常识培训、交通安全宣传活动、学校学生交通安全专题课等各种宣传教育活动，张贴书写固定、步幅标语，发放宣传材料千余份，接受教育培训达上百人次，群众受教育面增加。

（三）抓好重点专项整治，建立专项与日常整治相结合的畅销机制

针对社区交通安全实际情况，确定重点，专项整治。

（四）完善道路交通基础设施建设，以点带面，抓好社区交通安全工作，从一开始，就注重进一步完善、开展社区相关交通安全工作，如宣传、巡逻、处理紧急交通事务等。

（五）将交通安全工作纳入构建平安规划

道路交通安全工作是平安工作是平安创建的重要组成部分，社区在实施平安创建的过程中，将我社区创建工作纳入交通安全创建工作的总体规划，在评选平安家庭时，将交通安全作为重要考核依据，凡交通安全出现问题，一律不考虑评选。同时，社区年终考核时，也将交通安全作为重要指标，通过这些措施，提高了道路交通安全对重要性，增加了居民群众参与交通安全创建工作的积极性。

尽管我们已经在在这方面做了一定的工作，但离上级党委和府对我们的要求还存在着相当的距离，我们将继续努力做好交通安全工作。

水利渠道维护工作总结 银行保险渠道工作总结篇九

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，18年用明基，巴可，科视较多，19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。19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，19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，19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单位客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，19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，19年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

9、天津市xx网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，19年初定销售量为，教育机n台。

18、天津xxxx安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上面用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，19年初定销售量为，教育机n台。

11、天津市xx投影公司：主要服务于企事业单位和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的片子很容易进入，19年初定的销售量为n台。

12、其他渠道商暂定销售量为n台。