

2023年美术蔬菜的联想教学反思(优秀10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？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。

银行旺季营销工作总结篇一

各位领导、各位同事：

大家好！

一踏上这个演讲台，我就忍不住有些激动。因为就在一年前，我就是在这个演讲台上，在分行新的用工机制的召唤下，畅谈参加竞聘的理由，放飞献身某某的理想，由一名客户经理竞聘为营业部某行主任。而如今，岁月轮回，我又由营业部某行主任重新回到了客户经理的岗位。我不知道今天我是以一个成功者的身份，还是以失败者的身份站在这里，但无论成功还是失败，我都想对自己某行一年来的营销工作做一总结。一年来的营销甘苦使我总结出来四个字，那就是“诚、勤、细、新”。

所谓“诚”，就是要讲诚信。诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。

20xx年3月，在一次朋友的婚宴上，我与沧县某化工厂的财务会计相识。初次见面，我便从交谈中得知该厂近几年经营红红火火，发展势头十分迅猛。一个念头立刻从我的脑海里闪

过：“如果这家企业能够在我们某某开户肯定能带来一系列可观的效益。”第二天，我便来到这家企业，登门拜访了这位财务会计朋友。人家知道了我的来意后，一方面对我的敬业精神表示赞赏，但也同时对开展业务合作流露出了为难之情，因为他们长期在商业银行开户，对某某知之甚少。第一次上门公关多少有点令人沮丧，但我却没有因此失去信心，因为人家对我挺客气，这就给了我们下一次接触的可能，另外人家确实对某某不了解，这也就又给了我们下一次接触的话题。就这样，从3月到6月，每隔10多天，我总要去这家企业“串一次门”，介绍介绍某某业务，拉拉家常，渐渐地成了这家企业财务科的熟客，以致他们开玩笑说我不像是银行的员工，倒像是保险公司的业务营销员。一次，在“串门”的时候，我无意间听说财务科长这两天正在为一笔拖欠货款的回收而发愁，这是一笔100万元的原料款，欠款方是大港油田，由于款子一拖再拖了3个月，企业的流动资金已出现了紧张状况。于是，我主动找到财务科长，提出了由我一试的请求。在接下来的一个月里，我利用休假时间，顶酷暑，冒高温，三下南大港，借助多方关系，终于使这笔款项以现金方式收回。在收到款项的那一天，这位财务科长高兴地说了两个想不到：真想不到你有如此大的能量，拖了几个月的货款跑了三次就收回来了；真想不到你作为一个局外人竟能像朋友一样如此真诚热情地给予企业那么大的帮助。接下来发生的事情大家可能想象得到了，这家企业主动将基本结算户挪到分理处，成了分理处的“铁户”，目前日均存款额100万元，月均结算量达300万元。

所谓“勤”，就是要勤谈，勤跑。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。今年1月，我从朋友处了解到沧县张官屯乡小白洋桥村有几位皮货加工个体户生意十分兴隆，但却经常因与地处浙江的购货方之间没有达成一种良好的资金结算方式而影响生产。为此，我从这条信息入手，带着朋友多次深入该村，走家串户宣传我行的速汇通业务，终于使他们认识到这一结算方式的

优势，辗转30里地将农信社的200万元款项一次性存入我分理处，打了一个“千里单骑拉存款”的漂亮仗，为分理处突破地域限制，向外拓展市场积累了经验。

所谓“细”，就是要细致入微。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。今年“非典”期间，我发现来分理处兑换零币钢崩的客户特别多，我就在想：“客户偏好钢崩而不喜欢纸币应该是出于卫生的考虑，如果这种习惯成为一种趋势，那么商家在这段时期对于钢崩的需求肯定会大大增加，这说不定会为我们的增存提供潜在的商机。”于是那段时间我一有空就去分行领一元的钢崩，吃力地提回分理处储备，果然，在随后的一次营销中，这些钢崩显示出了巨大的威力。在分理处右侧是一家大型商厦，是各家银行必争之地，由于在工行开户，在分理处是零存款。为能在市场中分得一杯羹。在非典时期商厦硬币最为紧缺的关键时刻，我们送零币上门，缓解了商厦找零钱难的压力，让商厦老总很受感动，一下子从其他分行转来存款50万元，从此后，商厦在分理处的存款一直保持在70万元左右，实实在在地为分理处的发展创造了新的契机。

所谓“新”，就是要创新服务方式，营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地满足客户日益提高的服务需求。在今年“双节”期间省行组织的“金融套餐”推介营销中，我要求分理处的员工在宣传介绍中要注重产品间业务特点的比较，要与客户的特点相结合，与产品的特点相结合，与分理处的特点相结合，改变了过去粗放式的宣传营销模式，创造了一种“以理财方式进行宣传营销”的新思路，如我们针对“两节”期间学生放假、长辈给孩子压岁钱的有利时机，大力营销羊年生肖卡；针对春节期间股市休市、一部分股民不愿持股过节的有利时机，大力营销7天期通知存款；针对国债发售的有利时机，大力营销教育储蓄等都取得了良好的效

果，“如果你不知如何去宣传，那么你就用理财的方式来宣传”已成为分理处员工挂在嘴边的“口头禅”，以致不少客户经常拿着“金融套餐”宣传单找到分理处要求员工帮忙理财，极大地带动了相关业务产品的销售。

一年来，在我的带领下，分理处存款由往年的年均增长400万发展到当年新增1500万，我个人在这期间共为分理处吸收黄金客户存款800余万元，占整个分理处新增存款的50%。然而，巨大成功的背后也留有巨大的遗憾，一年来连续忙碌的营销使我忽视了自身综合业务素质的提高，在此次分行新一轮的竞聘中，由于综合业务知识不过硬，我最终未能入围。记得在得知考试结果的那天下午，朝夕相处了一年的分理处的姐妹们都哭了，她们说：“某人，我们真恨你啊！”是啊，我也恨自己不争气。某某是无情的，在今后日益激烈的现代商业银行竞争中，某某需要的是综合业务素质过硬的复合型人才，如果不能紧跟时代的步伐，加倍努力地提高自己，最终面临的只能是淘汰。然而，某某又是有情的，只要我卧薪尝胆，奋发向上，这次的失败将是我下一次起飞的新的平台！

谢谢大家！

银行旺季营销工作总结篇二

1、销售任务完成情况。

1)、第xx季度轿车部共销售xx台，我个人销售xx台，其中xx台，xx台，xx台，占轿车部总结数的xx%□

2)、合总结办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待xx个有效客户，其中成交的有xx个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析。

1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总结办林总结监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总结监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总结想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的果。

2) 职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

银行旺季营销工作总结篇三

20xx年在行长室的领导下,各部门的帮助配合下,我们营业部全体员工认真学习、贯彻和落实各项规章制度。围绕市分行提出的“xxx”以服务工作为中心,结合营业部的工作实际,充分发挥营业部的服务窗口形象,做好全行的会计结算业务,为我行的全年工作做一份努力。

1、节前节后是大量的现金投放与回笼,春节前为满足客户对现金的需要,从人民银行取2款亿,春节一过,又向人民银行回笼了6500万现金。

2、对每年二次的学校收费我们在人员上、业务上给予最大的配合,对收回的现金及时清点入库,并及时开出行政事业收费发票交回学校,将款项及时划入财政。

4、参加xxx大型演唱会的门票出售收款工作,并按排好相关的各项工作,保证在此期间的资金人员安全。

至下半年,为更好地开展电子银行业务,在行长室关心下由营业部与公司业务部负责电子银行的安装服务工作,除了安装与业务知识宣传外,我们更做好对电子银行业务的落地处理工作,一年来未发生有任何的重复、错划或漏划等差错。

6、做好、版本的、版本的前期测试及投产工作。

7、配合xx支行做好对xx公司售房款的接款及清点工作。

8、做好本外币帐户清理及结转工作,在11月完成了帐务上收工作,同时在12月底我们成功完成与外管局的信息核对与纠错工作。

9、对电信及中油公司、石油公司的帐户信息调整工作(调为集团帐户)。

10、应电信局的邀请，由xx对电信局全辖的出纳人员进行假币培训。

银行旺季营销工作总结篇四

2[x宾馆xxx本月主要是以中石油会议为主；本月团队价格定的较高，未接旅游团队；

4、酒店xxx本月主要承接了市政府安排的医疗器械会议，房间均按门市价销售；

5[xxx此月前半月的出租率较高；下半月一直下降；

光阴任苒，岁月如梭，紧张忙碌的半年过去了，在宾馆领导的正确领导下，通过宾馆全体员工的共同努力，我们都取得了可喜的成绩，尤其是在市场的开拓，以及服务档次的提高上有了很大的进步，现将前半年的工作总结如下：

一、本人于20xx年5月份接手营销部，回顾这半年的历程，真叫人辛酸不已，由于前任营销人员恶意的行为给宾馆带来了诸多不良的影响，留下许多后遗症，并且他们肆意将电脑系统及所有客户资料破坏，使得营销工作几乎处于瘫痪状态，我们一切都得从零开始，在这样艰苦的条件下，我们调动一切力量，加大推广力度，拓展周边市场，开发新的旅行社，重新组织了许多新客源，力争挽回了前领导班子对宾馆造成的不良影响，并且使营销工作重新上了一个台阶。

三、本人在东城就职的半年中，经过观察，由于宾馆人员变动较大，管理员的素质偏低，再加几乎无制度制约，因此导致某些员工的组织纪律散漫，没有为大局着想的意思，同时各部门之间常常勾心斗角，相互不团结，导致各部门之间的工作配合不协调，常常使得管理脱节，对客服务不到位的现象时有发生。对此，在今后的工作中，我们应该加强这方面工作的宣导，增加员工的凝聚力，使“宾馆是我家，兴衰靠

大家”的服务意识深入到每一个员工心里，让东城宾馆变成一个真正的大家庭。

四、司陪房一直是一个令我们头痛的事情，为了减少这方面的投诉，我们因地制宜，将四楼会议室隔出2间房间做司陪房，切实解决司陪房难以安顿这一难题。

五、由于推广费用有限，导致推广力度不够，所以本宾馆的形象及知名度不能在顾客心目中得到巩固，为了发展，还得加大投放力度。

六、综上所述，上半年是伴随着坎坷一路走过来的，但我们付出的艰苦努力也换来了可喜的成绩，伴随着的还有对未来美好的希望。营销部是集市场推广和销售为一体的一个综合型部门，担负着宾馆的市场拓展和营销策划等一系列重要工作，是直接创造经济效益的骨干部门，我坚信，在领导的正确领导下，通过我们的辛勤努力，东城宾馆一定会有一个更辉煌的明天，因此我们要做好以下工作：

- 1、在市场竞争越来越激烈的情况下，我们要适应市场需求，树立市场观念。我们的客户群领域尚有一定潜力可挖，在今后的公关上，我们应采取灵活机动的营销策略，加大推销力度，拓宽销售渠道，提高经济效益，因此，我们要在团队稳定的基础上，加大散客的开发力度，加大对协议单位的宣传，力争下半年散客市场有一个较大的突破。

- 2、客房的地毯陈旧、脏，以及空调系统老化，制热效果不好，墙面污渍斑斑，顾客反映十分强烈，严重影响宾馆的良好形象，为切实解决这一问题，减少顾客投诉，我们本着经济实惠的原则，建议宾馆领导考虑在20

xx年年

底前将客房地毯全部更换，将空调也全部更换成分体式空调，

并对客房墙面进行修缮，我们保证工程按时、保质、安全的进行，并且加强预算控制，降低成本开支，还要采取措施，尽最大力量减少施工给经营造成的损失。

3、加强用工制度的管理，加强人员素质的培训，提高员工的实际操作能力，培养员工宣传宾馆的意识，提高宾馆的知名度，从而争取到更多的顾客。

20xx年，市场营销部认真贯彻上级有关安全管理规定，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，进一步提高安全生产管理水平，全面强化安全管理，严格落实各级人员安全管理责任制。在全体职工的共同努力下，使我部安全生产局面一直保持良好的状态，现将20xx年上半年安全工作情况总结如下：

银行旺季营销工作总结篇五

在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水*有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水*。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下：

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情；

3、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态；

加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要

求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型，这样也方便了自己的销售。

4、提高自己的业务水*，加强房地产相关知识及最新的动态；

在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己，从而促进销售。

5、多从客户的角度思考问题；

这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

6、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定；

7、良好的心态。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这一年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。