

# 2023年村居咏柳教案 咏柳教学反思(模板5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 中学团队工作总结篇一

“做少年儿童人生追求的引领者、实践体验的组织者、健康成长的服务者、合法权益的维护者、良好成长氛围的营造者”

二、团队工作的主要思路：

服务大局、突出重点、深化落实、和谐发展。

三、团队工作的主要内容：本学期，首先要把加强未成年人思想道德建设放在首位。大队部将通过开展入队仪式、各种主题活动，宏扬民族精神，引导学生从小养成高尚的思想品德和良好的道德情操。具体如下：

三月份

规范行为习惯，迎接新学期

1、各班级制订班队工作计划。

2、常规养成和安全教育，重温《中小学生日常行为规范》，强化养成训练。

3、召开团队干部会议，完善团队管理体制，紧抓团队干部工作，充分发挥团队干部积极性和带头作用。

## 四月

1、开展清明节日主题活动，举办“诗朗诵”比赛，旨在缅怀革命先烈，弘扬爱国主义精神，加强爱国主义教育，引导学生树立正确的世界观，人生观，价值观，能够使我们学生从中受到深刻的思想教育。通过活动，教育学生向革命烈士学习，爱祖国、爱家乡、爱人民，从小树立服务意识。

2、举办一年一度的风筝节

## 五月

迎接六一儿童节的前期准备工作，为了办好小型文艺汇演，学前班至二年级各准备一个文艺节目，三至八年级各准备两个文艺节目。

## 六月

1、欢庆“六一”校园文化活动。弘扬祖国传统文化，树立中小学生学习艺术发展观，努力培养学生的审美观。

2、团队工作总结

总的来说，以上就是我们对于团队工作的计划。今后的工作，还需要我们的不断努力。

## 中学团队工作总结篇二

围绕学校教育教学工作重点，以课堂教学为主阵地，以课程改革为核心，以电子书包的研究与应用为载体，以学生全面发展、教师教学水平不断提升为目标，以提高课堂教学效率、

提高教学质量为根本，采用多种措施，多种研究形式，加大数学教学研讨力度，，扎实有序地开展数学团队工作。

1、自觉加强最新的、前沿的、有效的教育教学理论学习，努力提升自身的教学理论水平和教学研究水平。

2、围绕“电子书包进课堂”这一主题，深入探索电子书包的各项功能以及如何在数学课堂教学中有效的进行使用。

3、通过数学活动的开展，增强学生的数学意识，形成良好的数学校园文化，增强学好数学的信心，全面提高学生的数学素养。

2、在团队教师自我学习的基础上，在每周的团队活动中有针对性的进行课堂教学研究。

3、围绕“电子书包进课堂”这一主题开展团队研究课活动。

4、组内全体成员积极互相听课，及时沟通交流，反思评课，取长补短，互相学习。

5、通过师徒结对，加强对青年教师的培养。每月指导青年教师完成成长汇报课，并有针对性的进行评课与反思。指导青年教师参加各级各类的比赛活动。

6、爱数学、学数学、用数学，开展丰富多彩的学生活动。

1、围绕“电子书包进课堂”开展研讨活动，深入探究电子书包的各项功能以及如何在数学课堂上有效地使用。

2、围绕“电子书包进课堂”这一主题开展团队研究课活动，并撰写教学反思。

3、开展青年教师成长汇报课的听、评课活动。

## 中学团队工作总结篇三

20xx年是一个崭新的开始，学校开展了许多课外活动，丰富了同学们的知识面，培养了同学们热爱学习的兴趣，全省素质化教学得到了推广，全面提高同学们的心理素质，我相信，在新的一学期里同学们一定会把卫生搞得更好。

当然，在这期间也暴露出了许多问题。新学期刚刚开始，许多同学都没有进入状态，依然有着乱扔垃圾的现象，即使有的同学能管得住自己不扔垃圾，但是遇到垃圾他们也不能主动地捡起来，在我当卫生委员期间，我要带领同学们一起培养讲卫生的好习惯，比如，自己产生了垃圾，即使多走几步扔到垃圾桶里，也不随意地乱扔垃圾。

我发现同学们之所以遇到垃圾不捡起来，是因为他们认为这样是一种可耻的行为，令他们没面子，我要告诉他们，这不是丢脸的行为，相反，这是一种非常文明的行为，易于高尚品德的形成。

希望在我的带领下，同学们能够不乱扔垃圾，遇到垃圾能捡起来。

卫生委员管理团队

20xx.3.10

## 中学团队工作总结篇四

一. 团队各阶段的管理方案：

突出问题：兴奋、紧张、新鲜感特别强，对工作充满期望；焦虑、困惑和不安全感；自我定位不清晰；对公司环境和企业文化还比较陌生；不熟悉产品知识和销售技巧；缺乏共识，一致性不够。

管理方案：以过程管理为主、严格控制销售人员工作行为；要清晰地告知业务员自己的想法与目的；为团队提供明确的方向和目标；宣布对队伍及每一位业务员的期望；帮助团队成员之间尽快熟悉；加强产品知识，销售话术，销售技巧及工作流程培训；建立必要的规范，树立威信；留意团队的好苗子。

培训内容：金融基础、行业基础知识、职业前景说明、公司运营模式、原油的特性、销售基础、成功之路。

## 2. 团队动荡期

突出问题：团队成员之间越来越熟悉；规章制度越来越清楚，产品和行业知识了解加升；聊天技巧的运用不够；对经理的依赖性较强。隐藏的问题逐渐暴露；销售人员开始不愿意找资料和聊客户；业绩不稳定；有挫折和焦虑感；决心开始动摇，怀疑目标能否完成。

管理方案：加强与业务员进行充分地沟通，了解每一个队员的情况；坚定队员的信念，对遇到困难的队员进行一对一的培训，帮助队员和客户沟通，帮助队员完成销售任务；及时安排相应的衔接培训；对思想出现问题的队员及时进行纠正，如果无法纠正则进行岗位调离或者劝退，一切也不能影响团队工作、影响公司销售业绩为优先。

培训内容：如何跟客户有效沟通，销售技巧，职业前景规划。

## 3. 团队进入稳定期

突出问题：团队内的氛围进一步开放，队成员可以自觉完成分配的销售目标；能够进行自我激励；销售技能显著提升，意向客户资源也有了更多的积累，业绩逐步稳定；开始逐渐形成团队文化。

管理方案：要加强团队精神、凝聚力、合作意识的培养，要

更加关心下属，解决他们工作和生活上的困难，倡导快乐工作、快乐生活。

突出问题：团队业绩越来越稳定，成员都有强烈的归属感，集体荣誉感强；他们具备娴熟的销售技巧，对工作非常有信心；能够及时沟通，协力解决各种销售问题，能够自由分享观点与信息，有必须完成任务的使命感。

管理方案：监控工作的进展，更加注重引导成员；培养优秀成员，引导成员制定具有挑战性的目标。

二. 各种会议的安排（15-20分钟）： 早会：目的是调动业务员的工作情绪，明确当天的工作目标。搞一些激励的小活动，对所有队员进行正面的激励。分享一些正能量故事。（15-20分钟）

晚会：主要内容是总结当天工作情况，分享当天的工作经验。安排第二天的工作，定期组织业绩好的队员进行分享。始终保持高涨的工作情绪。（15-20分钟）

周会：总结一周工作情况，业绩完成情况，世界各地财经要闻汇总。对本周业绩完成情况进行奖罚分明，对于完成激励案的小组一定要兑现承诺，未完成的进行相应的惩罚，做到奖励到人，惩罚到人。布置下一周的工作任务。

月会：总结一个月的销售目标完成情况，根据考核标准进行惩处。

## 中学团队工作总结篇五

### 一. 每天管理流程

1. 上午9点准时考勤，无故迟到罚款50，团队长迟到罚款100，作为团队经费。

## 2. 早会内容：

a.统计当日交单、签约数量和时间。

b.填写工作日志。

c.询问每个客户经理一天展业计划安排。

3. 给每个新人安排每天的工作，主要以电销为主。

4. 监督、辅导新人电销话术及专业知识培训。

## 5. 晚会内容：

a□ 每个客户经理汇报每天工作内容及成果，监督与早会所说的内容是否相相符，判断客户经理每天工作的真实性。

b□ 宣导公司大小事宜。

c□ 对当天签约或交单的客户进行表扬和激励。

d□ 分析在业务过程中的各种专业话题，如拒单原因等。

e□ 新老人话术演练。

f□ 如有展业安排，晚会隔天制定第二天展业内容和安排各项事宜□g□ 填写准客户管理卡并整理后由团队长汇总。

## 二. 团队管理方式

1. 定期带领团队或者团队局部成员进行集体展业活动。

2. 制定团队管理表和为每个人制定个人管理表，关注每个人的情况。

3. 制定个人激励措施和奖励方式来促进团队内部的竞争。
4. 团队分为2个小组，进行pk，胜利方可得到激励性物品及奖金。
5. 时刻关注组员的情绪和波动，适当时候找组员单独交流。
6. 每月组织团队活动，促进团队内部的和谐和稳定，增强团队凝聚力。
7. 业绩指标和压力按照入行年资段进行合理分配和下方，真正做到合理施压。
8. 严格团队纪律，制定详细的团队管理制度及各项奖惩条例，没有纪律的团队是不能打仗的。
9. 团队长多看新闻多了解时事，第一时间向组员宣导各项动态新闻和政策。
10. 团队长以自己的渠道寻找优质电话名单及好的展业市场，提供给组员，给予组员最大限度的业务帮助。
11. 分析每一个拒绝单，讨论拒绝原因和如何避免。

12□13□

14. 分享每一个成交单。定期安排不同优秀客户经理做团队业绩分享。定时宣导合规展业，真正做到天衣无缝。

## 中学团队工作总结篇六

良好的销售团队和销售策略是企业生存和发展的基础。销售团队作为企业核心团队之一，是现代企业生存的命脉。只有对其进行系统、客观、公正的绩效评价，才可能发现问题，从而

有效地提升团队与组织绩效,实现销售团队与企业的共赢。

年度销售计划制定的依据,便是过去一年市场形势及市场现状的分析,而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法,即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会,通过swot分析,李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势,并结合企业的缺陷和机会,整合和优化资源配置,使其利用最大化。比如,通过市场分析,李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势:产品(档次)向上走,渠道向下移(通路精耕和深度分销),寡头竞争初露端倪,营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领,是营销工作的方向和“灵魂”,也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点,李经理制定了具体的营销思路,其中涵盖了如下几方面的内容:

- 1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。
- 2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
- 3、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。
- 4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

- 1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。

2、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。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了

人员招聘和培养计划。

比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

李经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格这套工具，比如，销售目标的分解、人员规划、培训纲目、费用预算等等，都通过表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。

年度销售计划的制定，李经理达到了如下目的：

- 1、明确了企业年度营销计划及其发展方向，通过营销计划的制定，李经理不仅理清了销售思路，而且还为其具体操作市场指明了方向，实现了年度销售计划从主观型到理性化的转变。
- 2、实现了数字化、制度化、流程化等等基础性营销管理。不仅量化了全年的销售目标，而且还通过销售目标的合理分解，并细化到人员和月度，为每月营销企划方案的制定做了技术性的支撑。
- 3、整合了企业的营销组合策略，通过年度销售计划，确定了新的一年营销执行的模式和手段，为市场的有效拓展提供了策略支持。
- 4、吹响了“铁鹰”团队打造的号角，通过年度销售计划的拟订，确定了“铁鹰”打造计划，为优秀营销团队的快速发展以及创建学习型、顾问型的营销团队打下了一个坚实的基础。

## 中学团队工作总结篇七

（2015---2016学年度第一学期）

土默特左旗金山学校

2015年9月

学校团队工作计划

## 一、指导思想：

以科学发展观为指导，切实加强青少年思想道德教育。同时，紧紧围绕学校中心工作，与时俱进，开拓创新，继续发挥团队作为学校德育先锋的作用，使学校德育再上一个新台阶，推动学校的素质教育向纵深发展。

## 二、工作目标：

（一）坚持“二个加强”，即加强常规管理，加强队伍建设。

（二）加强学生日常行为规范教育，保持学生良好的行为习惯。

（三）加强法制、安全教育、心理健康疏导，促进学生健康成长。

（四）深化团队活动，从活动中培养和提高学生的素质。

## 三、工作重点：

（一）进一步规范团队的组织建设和制度建设，增强共青团和少先队的战斗力、感召力。

1、切实加强我校团队组织和制度建设。健全团支部和少先队的组织机构，推进团队自身建设，树立好团队形象，充分发挥德育处、党支部的助手作用。

2、做好发展和培养团员工作。认真研究制定工作计划和培养发展新团员新队员的工作方案，加强对团队的宣传，并通过丰富多彩的团队实践活动，不断增强共青团的吸引力和凝聚力，依照团章的规定，按程序，有步骤地做好发展新团员和培养团员的工作。

3、抓好少先队基础建设，不断完善少先队各方面的职能。学

期初进行大队委员的遴选。对选举出来的大队委员及时培训，明确干部职能，更好地发挥大队委员的作用，力争培养一批德才兼备的学生干部，并让他们参与学校的少先队管理工作中。各中队要设立更多类型的队干部服务岗位，实行民主选举和队干部轮换相结合的少先队小干部任职制度，并加强对他们的思想教育和技能培训。

## （二）建设一个基础扎实的团队活动阵地。

1、建好广播站。培训好小编辑和播音员，使得每天的广播能够受到全校欢迎，并能起到积极教育和宣传作用。

2、建好雏鹰校园文化宣传栏。及时更换内容，营造优雅、活泼、趣味与知识并存的文化氛围。增强少先队文化的感染力，教育少先队员坚持佩戴红领巾和少先队干部标志。

（三）强化规范养成教育,促进学生良好习惯的形成1、抓好养成教育,培养良好行为习惯。

组织各中队和学生认真学习贯彻《金山学校学生日常行为规范》、《金山学校学生一日常规》，在行为规范方面具体做到：不带零食进校园，不带废纸进教室，不扔杂物在场所；同学间团结友爱不追逐打闹；推广礼貌用语与普通话。开展“校园之星”评比宣传活动。并及时检查反馈,发现问题及时指正。

2、学校常规常抓不懈,创建积极向上校风。

环境。精心准备每周一的升旗仪式,努力使每次升旗都能使学生受到一次德育教育。

活动的正常化、规范化,促进学生身心全面和谐健康的发展。充分利用日常教育教学主渠道,开展好学校心理健康教育。通过课堂渗透以及教师与学生沟通,交往等,将心理健康教育真正落在实处。

(四) 以活动为载体, 注重体验, 提高学生道德素养。

1、结合重大节日和纪念日, 开展主题教育。

2、开展各种青少年法律宣传教育活动。

充分利用国旗下讲话、板报橱窗、校园网等途径宣传普及法律知识, 提高广大少先队员的法律意识和法制观念。邀请学校法制副校长定期开展法制讲座, 以青少年喜闻乐见的法律实践活动, 激发他们学习法律知识的兴趣, 提升少先队员运用法律保护自己合法权益的意识。

3、加强未成年人思想道德建设。

开展弘扬民族精神教育、日常行为规范教育、法制教育、心理健康教育、节能环保教育、安全教育、食品卫生教育、诚信教育和感恩教育。增强广大青少年的荣誉感、责任感, 激发爱国热情。

四、具体工作安排:

九月: 教育主题: 尊师

1、制定团队各级各类工作计划。

2、布置教室, 出好第一期板报。

十月: 教育主题: 爱国

1、庆“国庆”手抄报比赛、演讲比赛、征文比赛。

2、庆祝建队节

3、开展“微笑行动”系列活动

十一月： 教育主题：守法

- 1、开展法制教育讲座
- 2、经典诗文朗诵及写字比赛
- 3、开展“反邪教警示教育”活动

十二月： 教育主题：明理

- 1、开展“读书节”系列活动
- 2、举行踢毽子、跳绳、拔河比赛

一月： 教育主题：创新

- 1、庆“元旦”系列活动
- 2、班主任工作经验交流
- 3、布置寒假活动

## 中学团队工作总结篇八

一、本班学生基本情况分析：

本班共有56位学生。本班学生思维活跃，学习积极性高，学习习惯较好，同学之间能团结友爱，互帮互助。大家集体荣誉感强，事事都走在前列，在过去的一年里，不管是个人还是集体，都取得了不少的成绩，是一个非常不错的集体。

二、工作目标：

本学期我班的基本目标是：保持以往的成绩，缩短同学之间的差距，再创班级的辉煌。

### 三、具体措施：

2、加强后进生管理：面向全体学生，分类施教，加强对后进生的辅导，要从关心、爱护学生的角度出发，了解关心学生。及时了解学生的心理变化，掌握他们成长道路上的发展情况。

3、及时了解学情：准确把握学生对知识的掌握，因材施教，在重点难点上下工夫，以促进全班成绩的平稳、扎实地上升。

4、家教结合：经常保持与否学生家长联系，使学校教育和家庭教育有机地结合起来，本学期，力争把所有的家长走访一次，甚至多次。要不厌其烦的做好后进生的转化工作，抓两头，促中间，使全班形成一盘棋，真正成为一个团结向上的班集体。

5、培养班级干部：及时召开班干部会议，针对他们在工作中出现的问题，教给他们工作方法，使他们明确自己的职责，指出他们的优缺点和今后努力工作的方向。同时，还要求他们注意班干部成员之间的合作，齐心协力，拧成一股绳，尽力在同学之间树立他们的威信，创造机会，锻炼和培养他们的能力。

6、重视关怀教育：要关心学生的生活，及时和家长联系，体贴他们的冷暖，了解他们的心理，建立平等和谐的师生关系，做学生的知心朋友，以使班主任工作做的更好。

7、抓好少先队工作：班级工作的一个重要部分，就是班主任工作，是充分发挥学生特长、张扬学生个性的有效途径。本学期将积极配合学校少先大队，结合实际搞好各项活动。

8. 重视文体工作：教育学生上好所有学校开设的课程，积极参加体育锻炼，积极参与学校组织的文娱活动，重视各项比赛的积极参与，培养学生的参与意识。

## 中学团队工作总结篇九

- 1、市场分析根据市场容量和个人能力客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务销售额x万元。
- 2、适时作出工作计划制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通确保各专业负责人及时跟进。
- 3、注重绩效管理对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
- 4、目标市场定位区分大客户与一般客户分别对待加强对大客户的沟通与合作用相同的时间赢取的市场份额。
- 5、不断学习行业新知识新产品为客户带来实用的资讯更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商以备工程商需要时能及时作好项目配合并可以和同行分享行业人脉和项目信息达到多赢。
- 6、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。
- 7、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。
- 8、努力保持和谐的同事关系善待同事确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

### 二、销售工作具体量化任务

- 1、制定出月工作计划和周工作计划、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。考虑北京市地广人多交通拥堵预约时选择客户在相

同或接近的地点。

2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求先了解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。

3、从网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考并为工程商出谋划策配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录以备遗忘重要事项并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表根据项目进度前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进至少一周回访一次客户必要时配合工程商做业主的工作其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中提前两天整理好相应的商务文件快递或送到工程商手上以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束及时回访客户询问投标结果。中标后主动要求深化设计帮工程商承担全部或部份设计工作准备施工所需图纸设备安装图及管线图。

10、争取早日与工程商签订供货合同并收取预付款提前安排备货以最快的供应时间响应工程商的需求争取早日回款。

11、货到现场等工程安装完设备申请技术部安排调试人员到

现场调试。

12、提前准备验收文档验收完成后及时收款保证良好的资金周转率。