

中班九月份活动反思 中班教学反思(通用6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

金融销售年度工作总结篇一

本学期是我作为金融与基础科学系系主任的第一个学期，在认真学习学校的工作计划和教学中心的布置的各项教学任务以及系主任工作职责后，我确定了我的工作目标和方向：认真应对新的教育环境下，教学模式和形式的变化，自发学习，结合本系的自身特点进行思考，并积极的开展各项工作，本着对任课教师和学生服务的思想，配合高职教务和成人教务部门推动各项工作的开展，完成各项教学任务，以达到全面服务教学，做好老师教学和学生求学的后盾。

坚持以教学工作的中心的原则，严格执行系主任职责：(1)根据学校的发展规划，和教学中心的要求：以教学常规管理为基础，以教学改革为重点，以提高效率为手段，以实践教学为突破口，以教、科研活动为落脚点，加强教学与实践操作的结合，全面推进本系的各项工作。(2)严格教学管理制度、教师考核制度。现在各种制度有章可循，在制度的约束下，全系的管理就变得简单而有效了。(3)积极开展教研活动的讨论。本系迄今为止进行了三次教研活动，每次教研活动都有确定的主题，老师们都能积极予以回应，并提出了很多建设性的意见。

(一) 教学管理方面

1. 抓好教学管理制度建设，规范日常教学程序

本学期第一次的系里活动围绕新学期的教学活动开展，包括：重申职大、电大学生学习资料的整理与上传；课程的核定；尤其是课改后网上课堂的执行；对于调停课的程序、以及成人课堂的管理等和老师们都进行了沟通，保证课程的有序进行。完成了新开课统计、老师课时核定等相关教师利益的工作。

(二) 进行教研教改研究，提高教师的理论水平和科研能力

本学期第二次研讨中我们讨论内容是“如何结合学生特点进行教学，如何把学生留在课堂”，“如何结合学生特点进行教学”结合在如何提高教学有效性的会议上老师们的发言，我们展开了热烈讨论，我们感到其实每位老师都在挖空心思各种办法来进行课堂教学，也很有责任心，这样的讨论也布置给每个老师，作为一个教改的课题去思考并撰写成文。

(三) 坚持教学考核，促进制度的贯彻和落实

在需要向不同的教学部门提交各类的资料过程中，老师们相互配合，在规定的时间内，我也会给老师们进行温馨提示，并帮助电脑方面不擅长的老师进行资料的上传。在资料检查的过程中，我发现老师们都很积极主动，并且很认真的按照要求完成了各项任务，体现了老师们对教学工作的责任感。检查结果如下：负责职大课程8位老师们上传了10门课程学习资料，负责电大课程教学的老师10人上传了36门课程的学习资料，在规定的时间内，完成了各项任务。

(四) 做好毕业生学生论文的布置和过程监控工作

完成了职大物流专业和行政管理专业共计67人次和高职物流专业16人次的论文分组、导师见面等论文布置工作，并了解学生参与情况，及时与教务处沟通。目前，职大的论文正在陆续收缴，下一步要进行论文答辩的分组等。

(五)做好信息传递员

为了有效的开展系里的各项活动，尤其是各教学部门信息的传达，顺利、高效的完成教学资料的收缴、教学任务的下达，我在工作过程中尝试的采用了一些办法：

1. 坐班人员通过qq的平台进行沟通，快速并有信息反馈
2. 不坐班的老师通过邮箱进行信息传递，并通过短信的方式进行提醒
3. 部分不善用电脑的老师通过电话的方式进行信息联络，并给予了传递电子信息帮助。
4. 开学初，我们专门设立了公共邮箱，将本学期要完成的工作进行梳理，将任课教师要提交的教学资料，进行电子整理，并自制了一些电子文档，如课程考核方案等。可以帮助老师了解各个时段需要做的工作。同时，为了打印方便，在公共邮箱里也集中了老师需要打印的各类文档，利用坐班的便利优势为老师们提供了一些服务。

做好期末阶段的教学管理，包括：期末复习指导的安排、学生网上学习的督促、行考成绩等资料的按时收缴。做好教学检查，提示老师的网上课程的布置。在本系的教研中探讨几个方面：

1. 对前半段工作的总结，公布教学检查的结果，听取老师对我工作的意见。
2. 收集课程改革后老师们的比较集中的问题和看法。
3. 申请了市电大关于开放大学的有关课题，由系内全体青年教师承担。课题申请成功后，进行具体的分工和课题研讨，并请教系里有课题经验的教授予以指导。

4. 在高职处的安排下，做好高职教学的有关检查和教学改革工作。由于目前我系没有高职学生大赛的项目，我们将改革的重点放在课程内容上。

金融销售年度工作总结篇二

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访xx六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区□xx市、x县、x县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才。

市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

3、做好公司xx年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

6、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘(人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司、内部选拔及介绍)；强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法(筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏)。

7、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作计划、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进(卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越)、绩效结果的运用(可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划)进行全过程关注与跟踪。

8、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

9、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

1、与经理分工协作，打招商电话。

2、准备到铁通公司市北分局开通xxx(xxx)免费电话[号码xxx(xxx)xxxxxxx]年前已经交过订金300元(商客部曹经理代收)。

3、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

4、协助xx经理做好办公室方面的工作。

5、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障(主要是协助xx经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等)。

我经常这样对自己说：开心工作，快乐生活.不能将这生命里大部分时间要经营的工作当作是一杯苦酒，要把它当作美酒，越陈越香.

我知道销售工作现在不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售人气和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空!

金融销售年度工作总结篇三

金融分析协会以“培养大学生兴趣爱好，普及现代金融知识，营造校园理财文化提高大学生综合素质”为宗旨；以“善用金融，理财有道”为口号。本协会应以团结进取，求实创新.与时俱进的精神，努力提高会员的综合素质，逐步扩大规模和影响，让会员在这里学到知识，扩展视野为目标开展各项活动；普及金融理财知识，通过学习和交流，既能提高会员的综合能力，又能达到共同进步的目的。协会加强基础训练，培养和提高会员的多种能力，参加携手“求知，求实，求友，求进”；立足于校内，走向校外，共同营造一个大学生的第二课堂。

一、《课堂齐齐学》

方式：通过指导老师与协会成员在课外时间，开展以课堂形式的交流与讨论。

时间：每月一次以上。

地点：学校多媒体教室

二、《专家讲座》

方式：邀请校外金融方面专家与协会成员们进行对当前金融形势的交流与讲解。 时间：每一个学期至少一次以上。 地点：学校多媒体教室。

三、《视频讲座》

方式：播放有关金融方面的视频，令大家更加了解当今的世界金融实情。

时间：每个月一次以上

地点：学校多媒体教室

四、《证书齐齐考》

方式：邀请老师或者已经考过金融方面证书的同学与协会会员们一齐交流心得，讲解内容。

时间：待定

“XX杯”校园模拟炒股大赛

一、活动时间：待定

二、活动地点□XX文理职业学院

三、主办单位：由校社团联合会主办、金融分析协会承办

四、参赛单位和个人：待定。

五、活动目的：弘扬理财文化，丰富大学生课余文化生活及

培养大学生自主模拟理财能力，引导理性消费。

六、赞助单位：联系支持该活动的单位，以该单位冠名“xx杯”

七、报名须知：有一定金融基础知识，对金融行业有较高的兴趣等

八、活动大体进行时间，现场具体安排待定。

金融销售年度工作总结篇四

在爆竹声声中，我们迎来了崭新的20__年，对于刚成立不久的我们公司，这新的一年必须做好新年的每一项工作；而对于投资理财部来说，拟定一个好的工作计划，制定一个明确的目标，是每一个销售人员必须认真对待的事情。对于已从事销售工作两年多的我，现在对销售方法和技巧都已经比较成熟，吸取不成功的教训，吸纳成功的成果，对新的工作我也制定了20__年的工作计划：

首先，做好公司新年的第一个项目。

在自己手上已有的客户资源上深度挖掘，在完成公司拟定的20万目标的前提下，尽量大限度的超额，争取自己能早日转正。给公司带来效益的同时，也给自己带来更多的收益。同时，也不能够对开发新客户的工作有所忽视，每天的宣传工作仍然得认真对待。

其次，加强业务学习。

学习是成功的第一要素，对于每个销售人员来说，在工作中不断学习，开拓视野，丰富知识，总结经验与不足，是丝毫不能懈怠个工作。只有在不断的总结与学习过程中，才能够使自己不断的成长。同时，加强金融业其他行业知识的学习，

包括银行、证券、保险、基金、期货、信托、私募等等，特别是自己证券、信托、私募等这些自己以前没有从事和接触过行业，加强其他行业知识及其理财产品的学习，深挖他们产品的特点，与我们产品进行对比，找出我们产品中的优缺点，做到知己知彼、百战不殆。当然，还需加强与同事之间的交流与学习，把自己以前的工作经验与同事们分享，同事虚心向身边同事请教，吸取他们的优点，改正自身的缺点与不足，达到整个团队的共同进步。

第三，工作目标的拟定。

任何工作都是有目标的，没有的目标的工作就没有成功的基础。一个好的工作目标就是成功的开始，对于今年，现拟定工作目标如下：

1. 坚持每天出去发单，保证每天发单量达到100以上，能够和10个以上客户详谈，最少留下一个电话，保证大约有10万左右的资金量。
2. 每周完成10个左右的意向客户，同时保证这10个客户中有一、两个客户能投资。同时要知道其他未来投资客户的原因，是资金最近不足，还是觉得我们公司原因，亦或家里人不同意，还有是有其他的投资渠道等等，对每一个客户的原因都认真分析，通过不同的方式处理，有些客户还是可以争取过来的。
3. 每月完成40个左右的意向客户，6个客户能够投资，20万的资金量。
4. 每季度130个左右的意向客户，18个客户能够投资，100万的资金量。

第四，值班。

把握好每一次值班机会，对每一个上门客户做到认真对待，树立好公司形象，从内心了解客户的深切需要，仔细对待客户提出的建议和意见，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。当然最重要的是争取能够将上门客户都转换为有效客户。同时，在空余时间在门口发dm单，争取能让过路客户能进公司来全面了解公司及公司产品。

第五，客户维护和再开发。

时刻做好老客户的维护工作。包括日常关系维护以及节日生日祝福等，对老客户进行再挖掘，尽可能加大老客户的投资金额。用慧眼去发现老客户身边的资源，做好“一带十，十传百”的联动营销的效果，同时这也是对公司的宣传方式。

第六，工作总结。

每天都要对工作有个简单的计划安排，不能漫无目的的工作。每天按照计划，一步一步，踏踏实实的开展业务。同时在下班前对每天工作做个小结，思考自己工作一天来的所得所失。分析这一天的优缺点，优点继续发扬，缺点尽量改正，让第二天的工作能够更好的开展起来。坚持总结工作的习惯，做到每周一小结，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。

我知道销售工作一开始不好做，但是我想凭借我这么多年积累的销售经验和能力，我是能够迎来一个不错的未来的，我相信公司的明天一定有属于我的一片明媚天空！

金融销售年度工作总结篇五

工作计划网发布金融销售工作计划怎么写，更多金融销售工作计划怎么写相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源□xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额□xx年要实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的’营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理;每个对公业务网点(含综合业务网点)应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理,客户资源比较丰富的网点应适当增配,”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前,由于对公结算业务方式品种多样,公司管理模式的差异,对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设,在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要,满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南,对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道,扩大离柜业务占比。今年,电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时,还要“精耕细作”,拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单,有侧重、有针对地开展营销工作,要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账,并以此作为客户支持和服务的重要依据,及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题,并适时将电子银行新产品推荐给客户,提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念,梳理制度,整合流程,以目标客户需求为导向。加快产品创新,提高服务效率,及时处理问题,加强服务管理,提高客户满意度,构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量,实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐,加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

金融销售年度工作总结篇六

人才的引进和培养是最根本的，人才是企业的排头兵，企业无人侧止。因20xx年有个别市场会做出调整以及业务员的调动分配，目前必须加快人才的引进不断补充新鲜的血液。铁打的营盘流水的兵，所以也要在留住优秀的销售人才上下功夫，稳定销售团队，成熟业务员的流失对公司的发展和财政损失不言而喻。所以希望公司给业务员提供完善的后勤保障和待遇保障，增加业务员归属感，提高销售积极性。

按照公司的长远发展，培养一个优秀稳定的销售团队至关重要。建立定期培训制度，不断地培训销售人员执行销售计划的专业技能。组织室外训练如拓展活动等，增强团队凝聚力、集体荣誉感。不定期的业务经验及主题交流学习，可以及时了解业务员工作中遇到的问题，大家讨论和提出个人意见，总结和分析。这样不但提高了大家的主观能动性，也有效的提高自身销售能力和改掉之前销售中所走的误区。树立销售人"解决问题是职责"的职业操守。形成业务员的培训模式：问题-答案-目标-行动-结果-业绩。有了问题才有答案，有了答案才有目标，有目标才会影响行动，行动决**果，结果决定业绩。

销售计划流程管理的核心是"做正确的事"提供真实的和有参考价值得信息，明确每个业务人员的责权利和考核，通过正确有效的策略方法达到原定的销售目标；而计划执行的难点，在于过程管理，其核心是"正确的做事"，是将计划转化为行动和任务的过程，因此计划的制定必须细化，现已细化到了每个业务员的任务指标和市场分配，激励的制度保障

等，为了有效激励销售团队，在执行销售计划时最大化地发挥主观能动性，严格执行绩效考核制度，使销售计划的执行和落实情况同每个执行人的切身利益相关联。并且，要建立定期会议汇报、总结、分析制度，保证计划在执行过程中出现的问题能够及时地得到总结和改进。

为了有效的控制贷款风险，提高贷款回收率，以风险防控为主线，坚持制度先行。加强客户政策和应收账款的执行，要定期通报客户账款的动向，对贷款拖欠超期客户的要加强跟踪，掌握完整的客户信息。对信誉和回款及时的客户应给予适当的奖励或优惠的价格，也可以考虑年底返点等政策，刺激客户的付款信誉。建立完善的客户档案。应收款的回款情况也直接挂钩业务人员的考核。

今年销售计划已经按照区域、渠道、产品进行量化，将量化后的销售计划落实到季计划、月计划、周计划进行具体执行。然后，建立信息系统及时地收集和反馈信息，时时监督和追踪销售计划的执行情况。业务人员的月、周总结计划管理表格，能使执行信息快速地得到反馈，便于销售管理者及时知道业务人员在做什么？做的怎么样？也便于公司领导及时地指导和修正销售计划的执行。

管理始于计划，终于控制，任何一项工作只要有了计划，就说明公司的经营活动在执行前已经经过了对有价值信息的科学预测、全面分析、系统筹划，以及制订了相应的保障措施，从而确保了公司经营工作结果是可预测、可控制的。面对目前碳布市场产品同质化的激烈竞争，销售业绩的提升和产品的发展，使得任何的销售计划和变动都必须具有前瞻性，效果也必须处于可控的状态下。因此，计划是企业经营活动的基础，不断提高计划的科学性，使工作变得轻松有序更有效。

20xx年业务员负责市场会有所调动，尽量在路途距离和区域上最大合理化。业务员采用每月15日出差工作日制度，原则上同进同出。增加了跑市场的力度，对一些老客户加以巩固，

推进对新客户、大单子的把握和跟踪力度。对应收账款，及时进行督促和控制。发现问题及时解决，工作效率也会有所提高。销售人员现局限于老客户的维护上，对新客户的开发力度不足□20xx年除了稳定老客户，还要出台措施加强新客户的开发，合理的利用出差时间。

之前**□xx和**是**倚城希望能做总代理，**由**意统代理，但20xx年代理商的销售业绩未能得到体现□20xx年对选择代理商要有一定的要求和政策。（）在市场上加强对xx□xx□**等经济发达的市级地区的销售力度，扩大对xx□xx□xx□xx等地方的销售。

新增加了碳纤维螺纹筋产品，争取也制定出行业规范标准来，让公司产品更具有竞争力和说服力。

高层领导确实具有更大的决策权。但是我认为设立中层领导的目的在于：为公司创造效益；在业务过程当中帮公司解决问题；在职能范围内分解、承担责任。明确各岗位职责，除了明确销售人员的职责外。重要的是一个部门领导的职能，到底有多少事情、什么事情是销售经理有权利决定的。形成严格的"金字塔"管理模式。当组织不断壮大之后，人的精力和能力是很难再直接适应不断膨胀的管理层面。中间的管理流程直接影响着管理的结果。"扁平式"管理也只适合于小组织。

公司虽在人力管理上投入大量成本，但在监管和基本制度上跟不上的话，也只是劳命伤财，收效甚微。容易出现管理涣散和"集而不团"的现象。应建立充分的信任和职能，给予一定的发挥空间。所谓的"疑人不用"。

随着公司管理逐步的正规化，各项制度和保障完善化。相信20xx年一定能取得非常好的成绩！

金融销售年度工作总结篇七

人才的引进和培养是最根本的，人才是企业的排头兵，企业无人侧止。因20xx年有个别市场会做出调整以及业务员的调动分配，目前必须加快人才的引进不断补充新鲜的血液。铁打的营盘流水的兵，所以也要在留住优秀的销售人才上下功夫，稳定销售团队，成熟业务员的流失对公司的发展和财政损失不言而喻。所以希望公司给业务员提供完善的后勤保障和待遇保障，增加业务员归属感，提高销售积极性。

按照公司的长远发展，培养一个优秀稳定的销售团队至关重要。建立定期培训制度，不断地培训销售人员执行销售计划的专业技能。组织室外训练如拓展活动等，增强团队凝聚力、集体荣誉感。不定期的业务经验及主题交流学习，可以及时了解业务员工作中遇到的问题，大家讨论和提出个人意见，总结和分析。这样不但提高了大家的主观能动性，也有效的提高自身销售能力和改掉之前销售中所走的误区。树立销售人“解决问题是职责”的职业操守。形成业务员的培训模式：问题-答案-目标-行动-结果-业绩。有了问题才有答案，有了答案才有目标，有目标才会影响行动，行动决xx果，结果决定业绩。

二、销售计划的流程管理

销售计划流程管理的核心是“做正确的事”提供真实的和有参考价值信息，明确每个业务人员的责权利和考核，通过正确有效的策略方法达到原定的销售目标；而计划执行的难点，在于过程管理，其核心是“正确的做事”，是将计划转化为行动和任务的过程，因此计划的制定必须细化，现已细化到了每个业务员的任务指标和市场分配，激励的制度保障等，为了有效激励销售团队，在执行销售计划时最大化地发挥主观能动性，严格执行绩效考核制度，使销售计划的执行和落实情况同每个执行人的切身利益相关联。并且，要建立定期会议汇报、总结、分析制度，保证计划在执行过程中出

现的问题能够及时地得到总结和改进。

为了有效的控制贷款风险，提高贷款回收率，以风险防控为主线，坚持制度先行。加强客户政策和应收账款的执行，要定期通报客户账款的动向，对贷款拖欠超期客户的要加强跟踪，掌握完整的客户信息。对信誉和回款及时的客户应给予适当的奖励或优惠的价格，也可以考虑年底返点等政策，刺激客户的付款信誉。建立完善的客户档案。应收款的回款情况也直接挂钩业务人员的考核。

三、销售计划的量化、表格化管理

今年销售计划已经按照区域、渠道、产品进行量化，将量化后的销售计划落实到季计划、月计划、周计划进行具体执行。然后，建立信息系统及时地收集和反馈信息，时时监督和追踪销售计划的执行情况。业务人员的月、周总结计划管理表格，能使执行信息快速地得到反馈，便于销售管理者及时知道业务人员在做什么？做的怎么样？也便于公司领导及时地指导和修正销售计划的执行。

管理始于计划，终于控制，任何一项工作只要有了计划，就说明公司的经营活动在执行前已经经过了对有价值信息的科学预测、全面分析、系统筹划，以及制订了相应的保障措施，从而确保了公司经营工作结果是可预测、可控制的。面对目前碳布市场产品同质化的激烈竞争，销售业绩的提升和产品的发展，使得任何的销售计划和变动都必须具有前瞻性，效果也必须处于可控的状态下。因此，计划是企业经营活动的基础，不断提高计划的科学性，使工作变得轻松有序更有效。

四、合理划分市场，提升工作效率

20xx年业务员负责市场会有所调动，尽量在路途距离和区域上最大合理化。业务员采用每月15日出差工作日制度，原则上同进同出。增加了跑市场的力度，对一些老客户加以巩固，

推进对新客户、大单子的把握和跟踪力度。对应收账款，及时进行督促和控制。发现问题及时解决，工作效率也会有所提高。

销售人员现局限于老客户的维护上，对新客户的开发力度不足。20xx年除了稳定老客户，还要出台措施加强新客户的开发，合理的利用出差时间。

之前xx、xx和xx是xx倚城希望能做总代理，xx由xx意统代理，但20xx年代理商的销售业绩未能得到体现。20xx年对选择代理商要有一定的要求和政策。在市场上加强对xx、xx、xx等经济发达的市级地区的销售力度，扩大对xx、xx、xx、xx等地方的销售。

五、螺纹筋、双向布市场的开拓

新增加了碳纤维螺纹筋产品，争取也制定出行业规范标准来，让公司产品更具有竞争力和说服力。

六、明确管理层级、流程：

高层领导确实具有更大的决策权。但是我认为设立中层领导的目的在于：为公司创造效益；在业务过程当中帮公司解决问题；在职能范围内分解、承担责任。明确各岗位职责，除了明确销售人员的职责外。重要的是一个部门领导的职能，到底有多少事情、什么事情是销售经理有权利决定的。形成严格的“金字塔”管理模式。当组织不断壮大之后，人的精力和能力是很难再直接适应不断膨胀的管理层面。中间的管理流程直接影响着管理的结果。“扁平式”管理也只适合于小组织。

公司虽在人力管理上投入大量成本，但在监管和基本制度上跟不上的话，也只是劳命伤财，收效甚微。容易出现管理涣散和“集而不团”的现象。应建立充分的信任和职能，给予

一定的发挥空间。所谓的“疑人不用”。

随着公司管理逐步的正规化，各项制度和保障完善化。相信20xx年一定能取得非常好的成绩！