

市场监理单位工作总结报告(模板7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

市场监理单位工作总结报告篇一

20__年以来，__县卷烟营销工作在州公司的正确领导下，在卷烟营销中心的大力支持和帮助下，紧紧围绕“卷烟上水平”的中心任务，贯彻落实省局、州公司相关会议精神，进一步打牢卷烟营销市场基础和工作基础，扎实推动卷烟营销工作再上新台阶，实现了销量平稳增长，效益稳步提升的目标。现将20__年一季度以来各项工作开展情况汇报如下：

一、主要工作及措施

(一)做好卷烟市场调查分析，充分掌握市场变化情况。为及时掌握全县卷烟消费情况，我县对全县农村及城区卷烟市场根据不同消费群体展开调查，收集市场信息，以零售客户卷烟购、销、存情况，农村消费群体吸食卷烟品牌、数量、结构等情况展开调查，充分掌握卷烟市场需求变化、品牌变化及价格变化，总体来说我县今年各品牌的市场价格较往年较稳定，部分品牌市场价格持续走高。

所，并组织营销人员通过多种途径开展实施：一方面是通过、座谈、制作海报与酒店合作等措施加强婚庆工作的宣传；另外一方面，加大了督促、检查和指导的力度，并认真做好相关痕迹资料的收集整理，做到了规范促销，有效促进我县婚庆促销工作的开展。截至到3月31日止，我县开展了219场次婚庆购烟赠烟活动，完成计划任务353场次的62.04%，其中：城区65场次，农村154场次，新人购买卷烟1865条，获赠卷

烟794条，兑现床上用品219套。

(三)加大品牌培育宣传，积极引导消费。我县根据市场实际需求，抓住每次促销方案，积极宣传，积极开展，积极维护。在各乡镇的赶集日采用品吸和推介的方式开展新品牌推介工作，今年以来，我县对好猫、利群等新上市品牌的推广做了大量的宣传和推荐工作，按照营销中心的相关品牌培育要求，达到了预期目标。

理管理办法》及量化考核评分表，一季度对全县客户经理进行了严格的考核，并针对存在的问题进行了通报。

(五)做好客户细分、诚信等级管理及终端建设工作。一是做好客户细分的客户诚信等级管理工作，对客户宣传新客户细分办法，让客户知道新客户细分诚信等级评定的重要性，从而有效的对客户进行管理。二是加强零售终端形象建设，按照州公司的统一要求，进一步规范了全县的终端陈列及资料盒的整理，有效促进了市场上标签不齐及卷烟摆放混乱的现象。

(六)继续做好手机订货服务工作。一是密切关注手机订货运营系统，发现问题及时上报或与运营商联系解决；二是通过推广手机订货，取消了客户经理代订货行为，促进终端网络建设。截至3月31日，我县共有695户零售客户使用手机订货，手机订货率47.25%。

(七)做好“天价烟”的监督管理工作。今年以来，我县继续按照20__年上级相关文件精神，在全县范围内开展高价位卷烟治理工作，对20__年以来经营高价位卷烟的零售客户从先签订了《高价位卷烟经营协议书》，各站、所每月上报高价位卷烟经营零售客户信息及市场走访记录表，销售科每月做好高价位卷烟的自检自查工作，做到了对高价位卷烟的有效监督管理。到目前为止，未发生销售天价烟及相关投诉现象。

(八)强化专销合力，共同维护卷烟市场。今年以来，我县进一步细化了专销联动机制，做到专销信息互通，通过专销联席会议等形式，及时通报各类市场信息，共同维护好卷烟市场，确保了卷烟市场的净化及稳步发展。

(九)营销队伍建设全面加强。今年以来，我县强化了营销队伍的学习和培训，认真开展各种教育培训，全体营销人员形成了艰苦奋斗、勤俭节约的良好精神风貌，通过七彩服务，推动各项工作顺利开展，一季度组织了一期卷烟营销人员培训，有效提升了队伍整体素质和业务能力。

二、各项指标完成情况

8.93%，同比增加102.21箱，占比增长2.59%；（

一、二类烟713.47箱，占20.86%，同比增加227.56箱，占比增长5.69%），三类烟2038.16箱，占59.60%，同比增加219.37箱，占比增加2.83%；四类烟463.18箱，占13.54%，同比减少309.98箱，占比下降10.59%；五类烟205.13箱，占6.0%，同比增加78.81箱，占比增加2.06%。

三、存在的问题及不足

今年以来，____县卷烟销售工作在州局(公司)及营销中心的正确领导下，在广大营销人员的共同努力下，销量及各项工作较往年都有所提升，但工作中仍然存在一些困难和不足，主要表现在：一是由于我县卷烟市场价格相对比较稳定，市场需求基本趋于饱和、平稳的状态，所以我县卷烟销量提升空间较小，卷烟销量提升较为缓慢。二是营销队伍和零售客户文化素质偏低，现代终端建设工作推进缓慢。三是由于今年各卷烟品牌的紧缺，受市场需求和利益驱使，无证经营，销售假、私、非卷烟等违法行为打而不绝，一定程度上扰乱了正常的经营秩序。四是对客户的服务及指导还有待加强，特别偏远农村的服务及指导还不到位。五是品牌维护培育工

作还有待加强。

四、下步工作安排

在二季度工作中，____县卷烟销售工作将围绕上级各项目标任务，一如既往地按照上级部门的要求，提前谋划、高标准、严要求、真抓实干，进一步夯实卷烟营销网建基础，努力提高卷烟营销经营水平，全力以赴抓好各项工作任务。

层引导、分层提升、分层指导的方式，确定重点培育品牌，找准培育区域，实施差异化的培育策略，为品牌找市场，为品牌找客户，为客户找品牌。三是根据州公司安排，继续做好各项促销活动。认真收集好辖区各类市场信息，加大宣传力度，规范促销行为，杜绝弄虚作假，必须严格按照实施方案，操作流程，每个环节做好做实，抓出效果，同时要完善相关的痕迹资料。四是强化现代终端建设工作。按照州公司安排部署，扎实做好现代终端建设的宣传和零售客户培训工作，在第二季度确保完成现代终端建设阶段性目标，为推进全年工作的开展打好基础。

五是将继续加强对客户经营指导和培训，规范明码标价及卷烟摆放陈列，不断提高零售客户的经营能力和获利水平，杜绝降价倾销，确保市场价格稳定。

我的汇报完了，谢谢大家！

市场监理单位工作总结报告篇二

2021年，我在思想上严格要求自己，坚持学习精神，自觉加强政策理论的学习，努力提高政治理论水平，充实了理论知识、开阔了工作思路，对前途充满了信心；在学习上不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力，掌握了较为全面的理论知识和专业知识，在工作之余，由于感到自己身上的担子很重，所以总不敢掉

以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导和同事学习。经过不断学习、不断积累和锻炼，培养了我对工作认真负责、勤勤恳恳、任劳任怨的工作态度，一年来，通过自己的努力，我的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

二、立足本职，无私奉献，尽职尽责

二是强化协调，认真负责。在工作中，按照上级领导的要求，我按照热忱、周到、细致的工作原则，规范文件收发，及时进行处理。严格履行职责，认真做好全年文件收发、签收、登记、传阅等管理工作，确保文件及时接收，畅通传阅。我坚持按照程序及规范完成公文处理工作，保质保量做好会议记录，起草了总结计划、情况汇报等相关材料，在起草公文时日常注意积累，认真学习公文写作规范，突出规范性，保证公文的严肃性。我不断提高公文写作水平，力求行文规范、用词精准，公文运转准确、及时、有序，公文写作水平有了一定提高，用心完成领导交给的工作任务。

三、面对不足，认真改进，持续提高

经过一年的工作学习，我发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在这一年的工作中主要有以下方面做得不够好：

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的职员。

四、2022年工作计划

明年工作压力仍然会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

市场监理单位工作总结报告篇三

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

- 1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转

移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、10年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化;

- 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；
- 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；
- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

20xx年度个人年终工作总结报告

尊敬的领导：

转眼间忙碌的一年又过去了，不知不觉中又迎来了新的一年，在总经理和业务经理的带领下这一年深深感觉到公司的蓬勃发展，回首这一年的工作效果和成绩不禁感慨万千，下面就将这一年的工作情况和成绩作如下汇报：

今年在少去一个省的情况下总销量比增加了700台，单价同比10年下降的情况下销售额达到260万，凭着维护好老客户继续发展新客户的宗旨，****在有效的沟通下比去年的提货量增加了300台，*****的提货量增加了近100台，以

及*****都有增长的趋势;新开发了沈阳**(回款率90%),石家庄**(回款率100%),天津**(回款率100%)都是信誉和实力都比较好的客户;在明年的工作中还将以维护好老客户不断发展新客户的宗旨继续努力下去。

总计出差4次,收到了极大的反响,所有客户一致认同***产品的质量在同行中具有较高的地位,所负责区域的代理商在我司的配合以及本人的亲自指导下,95%的产品都能自主维修,有的代理商做到了零返修,总体的返修率也一直保持最低,为公司节约了大量的人力和财力。但是有些细节方面比如按键、外壳和底座的磕碰以及内包装上面能够处理的再细化,那就更完美了。

满怀激情、踌躇满志、充满干劲的面对着20xx年在原有的基础上20xx年各省级代理再增加一到两个客户,尤其北京和天津将要再度的深入开发;省会城市下面的二级城市有空白的也将发展起来,努力做到遍布全省;内蒙地区11年的开发已经初具规模,相信20xx年的发展将不亚于其他省份。

刚到市场部时,对***的业务知识不是很精通,对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助及严格要求下,很快了解到投线仪的市场。作为市场部中的一员,深深觉到自己身肩重任。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,还要广泛了解整个投线仪市场的动态,走在市场的前沿。经过这段时间的磨练,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及更严格的约束自己。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下,在新的一年里将会有新的突破,新的气象,能够在日益激烈的市场竞争中,占有一席之地。

市场部***

20xx-1-17

20xx年市场销售人员个人年终工作总结

20xx年即将结束，非常荣幸能够成为我公司的一名销售人员，在公司领导的正确带领下，我恪尽职守，兢兢业业，不断提高自身的业务素质，个人思想政治素质和综合素质也有了显著提高，圆满的完成了公司下达的各项销售指标。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

一、作为一名助代，明白自己职责。

1、配合业代完成公司下达的各项销售指标。

2、定期的拜访零店，二批商及校园的客户，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。

3、开发空白市场，提高市场的占有率。

4、积极推广新品，提高市场铺货率。

5、积极收集竞品信息并及时整理上报

6、做好校园点cp和集兑活动。

二、执行公司的各项促销计划。

在做好订货和排面

市场监理单位工作总结报告篇四

回首过去，展望未来，我带着收获的喜悦，同时也带着急切

期望的情绪。喜悦的是我在领导和同事们的关怀帮忙下，认真学习领会公司企业文化精神，以公司服务理念为指导，通过自身的不懈发奋，较好的完成了本职工作和领导安排的任务；期望的是我深深明白了在今后从事监理工作中发奋学习的方向，更懂得了如何去学习、逐步提高和不断完善自己，成为公司更好更快发展过程中的一员。现就本年度监理工作状况总结如下：

20xx年上半年，我主要参与了河北建投沙河电厂2×600mw工程现场监理工作，下半年，主要参与神华国华(北京)燃气热电工程现场监理工作。

在这一年监理工作期间，本人服从领导安排，认真履行岗位职责，任劳任怨，兢兢业业不敢倦怠，以良好的职业道德和较强的职责心认真细致的进行工作。同时，我从不放松加强理论和实践的研习，严格要求自己，充实自己的。

20xx年年初，河北建投沙河电厂开始进入整套启动阶段。在机组试运期间，积极做好设备整套启动前的条件确认检查，试运中进行监理xx2小时值班，加强现场巡视检查，对于在试运过程中发现的缺陷，及时联系施工单位进行处理，跟踪缺陷处理结果的闭环确保机组在试运中安全稳定运行。经过各参建单位的共同发奋，#xx#2机组分别于xx月xx0日、4月29日顺利完成xx68h试运。试运结束后，监理部开始进行资料整理。本人积极做好锅炉专业的'资料收集、整理和归档工作。在资料整理时，严格按照项目划分表整理各个单位工程的验评资料，发现缺少的资料及时要求施工单位进行补报。对涉及工程施工的验评资料、各种签证、强制性条文执行状况检查记录进行了分类归档。5月份，将本专业资料整理完毕，完整交予资料室。

20xx年5月底，调入神华国华(北京)燃气热电项目监理部。在现场，主要参与了桩基施工和主厂房钢结构吊装监理。桩基

施工时，理解了专业监理工程师桩基施工技术交底，加强现场巡视，检查施工准备工作，对钻孔、浇砼、插钢筋笼整个打桩过程进行全过程旁站监理，及时、完全真实地作好书面的旁站记录。主厂房钢结构吊装前，进行了监理细则编制，熟悉图纸，吊装过程中加强现场巡视，了解每日吊装进度，对检查所发现的问题，及时采用口头形式或书面形式通知施工单位工程项目管理部要求其整改。

市场监理单位工作总结报告篇五

x年1月份，我通过应聘签到了达华集团北京中达联咨询有限公司，这是个专长于施工监理，又擅长于设计监理，即可进行项目咨询工作，又可进行大中型工程项目的综合管理工作的公司。签约后我被公司派遣到了洛阳市新安县万基职业教育中心监理部担任监理员的职务。

在这次实习中，给我收获的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。

作为一名刚步入社会参加工作的我，我深深体会到工作的艰辛和现实生活的来之不易，我很珍惜现在的生活，也很热爱这份工作。通过三个月的努力学习和亲临施工现场的工作，在总监和同事们的关怀和指导下，我除了做好本职工作外还学习了不少相关专业方面的知识，重要的是能够将理论知识与实践相结合。

通过这段时间的工作、学习，我明白了许多道理，感谢公司给我提供这次机会以及发展的平台，我体会到：监理对于我来说是很锻炼人，但是做一个合格的、具备过硬专业知识和现场管理能力的监理人员却不容易。

回首过去三个月的工作，静下心来，总结自己的工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后更好的工作。总结过去一年的工作，诚恳希望领导对总结不当之处给予提示，对我来说是莫大的帮助。在公司、项目监理部领导的悉心关怀和同事们的帮助下，通过自身的努力，我在各方面都取得了很大的进步，能够较好地完成自己的本职工作。

为总结经验，反思自身不足，提高自己的监理业务水平，成为公司更好更快发展过程中的一员做好充分准备。

作为应届毕业生，在毕业前的这次专业实习，无疑是给了我们对于土木工程专业的清晰认识，当然实习中还有着更多的感触，包括学习，生活，工作各个方面。

就学习而言，专业实习它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。就工作而言，我发现监理每天的工作量也是比较大的，事无巨细，只要是属于职责范围的，都要认真去对待，并且要直接对甲方负责。监理员除了午休和整理文档，其余大部分时间都在工地第一线，也是非常辛苦的，比如要浇筑混凝土的时候，

旁站是一个非常重要的工作。同时通过监理们的言传身教，我被他们认真负责的态度所感动。他们高超的专业素质，火眼金睛，很多问题，我怎么看都没发现问题，监理们凭借敏锐的职业嗅觉都一一发现，并且不厌其烦的要求施工方整改，这种敬业的态度让我很是感动。

在实习期间，我接触了大量的专业知识，并做了许多实习记录，对一些新的施工工艺进行了了解。所谓实践是检验真理的标准，通过旁站，使我近距离的观察了整个房屋的建造过程，学到了不少很适用的具体的施工知识，这些知识往往是我在学校很少接触，很少注意的，但又是十分重要基础的知识。我的实习岗位是土建专业监理员，在对基本的施工工艺有所了解后，还必须了解施工质量的规范，怎样的水平才算合格，哪些情况是不合格的，都要熟记。

经过一个月的学习和锻炼自己在建筑行业资料整理及工地管理上取得一定的进步，利用项目部学习建筑工程监理规范和业主组织学习资料管理办法，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在资料整理上有所提高。在工作中要严于律己，不断加强作风建设。这段时间来我对自身严格要求，始终把握得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

通过这次实习，越来越觉得人际交往的重要性，学会了如何去尊重工人，当工人劳动成果出现偏差时，我们并不是直接去指责，而是反映问题，善意提醒，这样有利于缓和矛盾，不挫伤工人劳动积极性，对于稳定施工质量很有帮助。

这次实习我不但学到了很多施工技术，管理方面的基本知识，还学到了监理专业的一些常识，并且经常深入工地，在第一线进行学习，理论与实践相结合，在短短一个月內，个人能力得到了一定的提升，并且在工作中得到了师傅们和总监的认可，总监也对我的工作给与了比较高的评价。我在工作中，学会了融入团队中来，依靠团队的力量，解决困难的问题。热情对待工作，对待周围的人。一个月来的工作虽然取得了一定的进步，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、工作上懒惰、马虎，和监理员比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。还要对自己高标准、严要求，在政治理论和专业技术上加强学习和钻研，理论联系实际，不断完善自己，提高自己的综合素质，以实际行动为建筑事业做出更大的贡献。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次的专业实习更多的是让自己认识到自己的不足。作为一个即将毕业的应届生，通过此次的实习，更多的是对大学四年的回顾和反省。进入了社会，和学校的感受是完全不一样的。只有在刚进入公司的一个月里，大家还把你当作新人，时间久了公司的领导就把你与其它同事相比较。

总的来说，这一次实习是比较成功的，我学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解和懂得了很多做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的指导老师，感谢为我们争取了这次实习机会的领导。这次实习，一定会让我的人生路走的更远、更长。

市场监管单位工作总结报告篇六

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a]上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后

来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下□xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展“为原则，采取“一地一策“的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商“运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

- 1、管理办事处化，人员本土化；
- 2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；
- 3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；
- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

六、对公司的几点建议

- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、集中优势资源聚焦样板市场；
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

1. 白酒销售年终总结
2. 白酒销售个人年终总结
3. 白酒销售年终总结
4. 白酒销售年终总结
5. 2015白酒销售行业年终总结
6. 白酒销售年终总结

7. 销售员的年终总结报告
8. 销售活动年终总结报告
9. 销售部的年终总结报告
10. 珠宝销售年终总结报告

市场监理单位工作总结报告篇七

在这一年的工作中，认真履行监理职责，积极协助监理工程师做好现场的质量安全管理，尽自己最大发奋做好工程建设施工阶段的监理工作。

在监理工作过程中，我通过对监理理论的学习以及现阶段监理行业的发展状态的认知，深刻体会感受到作为监理人员，树立正确的监理工作态度，用实事求是的工作态度去处理施工中出现的各种问题，才能有效地开展工作，积极主动的运用自己专业技术及聪明才智，科学公正的行使监理权利和义务，与施工单位搞好工作配合，满足建设单位的要求，为业主带给优质高效的服务。

作为一名年轻的监理工作者，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳精神。在今后的工作中认真履行自己的岗位职责，要严格按国家规范、以设计图纸为依据实施监理工作。在工作中不断反省自身不足，加强监理业务学习，灵活多变的处理实际问题，认真完成领导交给的各项工作，发奋将自己的专业技术水平提高到一个新的台阶，真正成为一个合格的监理人员。做到发现问题及时向总监汇报，并督促施工单位整改落实及合格后，进行再次的复检确认。

在施工现场，由于专业知识和工作经验的欠缺，虽然遇到很多难题，但我依然坚守自己的岗位，尽职尽责地做好就应做的工作，虚心学习，逐步完善自己，不断提高业务管理水平。

2、在兽研所项目部部分零星维修工程虽小，琐碎，但在工作量核算方面，能够做好核算记录，杜绝了施工单位的重报、超报现象；对于施工方能够结合现场实际状况对每一笔工作量认真计算，对于在计算中与施工方存在差异的地方，能够明晰的将自己的计算式标示在施工方的计算书上，便于施工方进行核对。对于工作量上存在有较大偏差而需要扣除的部分，能够给予施工方合理的解释，并使施工方能够认同就应扣除部分的工作量。

3、我在生活中积极开拓进取，提高工作水平。不断加强学习，加强锻炼，发奋提高自己处理实际问题的潜质；讲究方法，注重实际，加强自己工作潜质和修养；开拓创新，积极进取，把工作提高到一个新的水平。加强自我改造，自我完善，发奋提高综合素质。充分发挥主观能动性，提高对学习业务知识重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研业务，夯实基础。热爱本职工作，干一行爱一行，虚心好学，遇到问题能够多看多问多想，多向周围的同志请教。

作为一名年轻的监理人员，我热爱自己的专业，并热衷于对工作经验的积累。尽心履职，全心全意当好称职的员工作为一名监理人员，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担职责、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，保质保量完成；对自己份内的工作也能积极对待，发奋完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。始终坚持以一个合格监理人员的标准要求自己，热爱自己的本职工作；有良好的工作作风和吃苦耐劳的精神；工作态度严谨，思想品德端正；遵守企业的各项规章制度；服从组织分配，认真完成监理部交给的各项任务。在工作中能高标准的要求自己，严格履行自己的岗位职责，发现问题根据状况做来源理并及时向领导汇报。在日常生活中，能够尊重领导，团结同事，协助有困难的同事解决生活与工作上的难题。

最初在实施现场监理过程中有

- 1、在现场工作繁忙时对监理资料疏忽大意，来往资料有漏登记，造成文件无处查找；
- 2、监理日志及资料填写不够规范；
- 3、对管理理论知识的掌握不够。在实际监理工作中，确实遇到了一些困难，应对困难本人并未退缩，知难而进，在实际工作中，积极主动接近业主和承包商与他们沟通，协调各种关联，以便尽快地开展监理工作，并抓紧时刻熟悉施工图纸及有关设计说明资料，在最短的时刻内了解工地状况及施工队伍的'状况，很快的进入了工地监理工程师的主角。

在监理实际工作中：

- 1、本人要求施工单位推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，定位有复查，材料、设备有试验，隐蔽工程有记录，质量有质检、专检，交工有资料。
- 2、在工程质量控制方面，采取主动控制与被动控制相结合，监理工作主动进行，以预防为主。
- 3、对承包商资质进行审查，重点审查企业注册证明和技术等级，交验有关证件(复印件)，了解技术力量简况，主要施工安装经历等。
- 4、根据工程特点及影响工程质量的关键部位，审核承包人提交的施工组织设计，并针对其不足之处提出改善意见。
- 5、核查进厂材料的原始凭证、检测报告等质量证明文件，检查砂、石、水泥、钢筋等材料的供应状况及砷、砂浆的配合比。
- 6、最有效的管理是对人的管理，如何让工程处于受控状态，

就是务必让具体实施施工管理的专业人员处于监管状态。那种任由施工单位自由式发挥的施工管理，监理人员形同虚设，到最后只能说明监理人员无能，最终造成建设单位不必要的损失。甚至出现难以预料的质量安全事故，因此，在今后的工作中，我务必掌握必须的管理理论知识，灵活多变的处理实际问题，真正成为一个合格的监理人员。

- 1、加强团队意识培养，增强内部凝聚力。
- 2、不断加强自身学习，提高自身专业技术潜质。
- 3、增加对监理资料的重视程度，对监理资料规范化整理。
- 4。应对每道工序的重要部位做到心中有数，对此严格控制。
- 6、遵守公司的各项管理制度严格遵守监理“八不准，日常工作中严格履行自己的岗位职责，认真完成领导交给的各项工作。
- 7、事前监理，协助工程师开展好工作，尽量做到在监理工程师的指导下，深入详细检查施工各部位和环节。善于发现问题，一发现有出现问题的苗头立刻制止，避免问题的发生。处理不了的问题的发生问题了查找出现问题的原因尽早处理，重大问题及时向监理工程师汇报。
- 8、团结同事，热爱自己的本职工作，有良好的工作作风和吃苦耐劳精神，工作态度严谨，思想品德端正。

无论在工作还是生活当中，一向坚信一份耕耘，一份收获，因此我一向在发奋，不断发奋学习，不断发奋工作。热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时刻，坚守岗位。总之，作为一名监理人员，能够遵守公司及所在项目部的各项规章制度，积极服从领导的工作安排，完成指派的各项工作任务，严格按国家

规范、设计图纸工作，在工作中发奋学习，不断总结经验，吸取教训。任劳任怨，认真学习相关知识，不断充实完善自己。发奋将自己的专业技术水平提高到一个新的台阶，真正让理论指导实际结合实际，维护群众荣誉，思想上要求进步，积极响应公司的号召，认真贯彻执行公司文件及会议精神，为公司的管理工作贡献自己的力量。

上述为本人从事监理工作的总结，工作之中还存在许多不足之处，敬请公司领导、同事们在今后的工作中多加指正。