

2023年演讲红旗渠精神代代传 弘扬红旗渠精神演讲稿(汇总5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。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。

收款员工作总结篇一

市场销售部自20xx年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，市场销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将市场销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对市场销售部下一步工作的开展提几点看法。

目前，市场销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，市场销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使市场部的工作稳步发展。

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《市场销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《市场销售部业务管理办法》，该办法在对市场销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签订合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到市场销售部集中报到，由市场销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

从市场销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、

新西兰总代理;另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王珙;福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟;广东省总代理商邵家儒;海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子,在业务员对其实时的督导,内勤人员不定时的电话督促下,代理商的责任心增强了,业务人员的协调能力提高了,营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看,各地的代理商在市场销售部的统一指导下,逐步建立起了各自的销售网络,对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

目前,由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响,以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大,多数渔船主选择近海作业,有少数渔船主甚至停船作业,只有少数渔船主将作业区域外移,这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响,同时,由于少数渔船主的作业区域外移,给我们的产品推广提供了平台,另一方面,停港靠岸的渔船因出海次数少,致使用冰量少,降低了渔船主的投资欲望,但从总体来看,随着产品推广的进一步深入,渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一)在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份,在渔船上坞前期,我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解,在公司王总的带队下,我们组织技术骨干,业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示,取得了较好的效果,基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的,排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑,船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同,由于没有亲身使用过该产品,没有对产品提出过多的问题,许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时,我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向,同福建代理商签定了两台机组的购买合同,使代理商代理我公司产品的信心更

加巩固。

(二) 电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三) 积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

(一) 产品在推广过程中出现销售缓慢现象的问题

1、代理商的推广速度缓慢受价位影响大。从近期与代理商的电话沟通以及业务员与代理商的合作上来看，代理商本身对产品不是很熟悉，他们之所以代理产品主要是看到该产品市场前景广阔，符合当今的国家政策。有些代理商为了尽快打开市场，主要在价格上与我们反复商量，他们认为价格太高减慢了市场开发的进度。

2、现阶段的市场推广仅仅停留在概念性推广阶段，渔船主也仅仅是概念性的接受我们的产品，但对产品带来的经济价值缺乏直观、全面的认识，致使市场推广具有一定难度。

3、渔民持观望态度的多。由于我们的产品在海船上安装的少，渔民当前还没有看到制冷机带来的经济效益，渔民多停留在观望状态。

4、公司具有针对性促销活动少，致使产品信息、性能、用途不能更加深入地传达给终端客户。由于渔民多年形成的带冰作业方式，阻碍了渔民接受新事物的程度。如果身边的人使用了该产品并达到了使用效果，产品的价格是可以接受的，关键是现在还没有身边的用户现身说法。

5、市场推广过程中渔船主普遍反映价位偏高。目前，市场上出现的同类型的压缩机制冷机组无论是在价位上还是功能上比我们的产品有优势。据渔民普遍反映，今年的渔业资源较往年比是船多鱼少，况且随着原油价格的上涨，大多渔民选择的是近海作业，打经济鱼类少，认为安制冷机组作用不大，且设备的一次性投资大，由于没有亲身使用过该产品，所以一次性拿十几万购买还是有点担心。

(二) 几点建议

1、进一步优化产品的结构和质量。为使概念性销售转变为样板式销售，建议公司在几个大的渔港建立样板船，组织渔船主现场观摩，用身边渔船使用制冷机组后所带来的经济价值及其影响力，给渔民一个直观的、理性的认识，对产品性能及用途有更加深入的了解，从而刺激渔船主的购买欲望，打开产品销售缓慢的僵局。

2、针对个别区域代理商销售缓慢的情况，建议公司重新寻找资金雄厚、与渔船主有一定人际关系，影响力大的代理商，使销售网络的建立更加快捷，在代理之间有一种无形的竞争压力，同时也为下一步的代理培养后备力量。

3、在休渔期前或休渔时公司多组织策划几次现场演示活动，尽可能的有设备上船作业，以此打消渔民对制冷机组的性能

问题的顾虑，进一步提高制冷机组在渔民心目中的美誉度，刺激渔船主的购买欲望，以此带动休渔期间渔民的大批量安装。

4、打破单一依靠代理销售的格局。休渔期前不要不精力全部放在代理商的销售上，因为时间不允许，我们可以找几个大的渔业公司，依靠政府部门的帮助，投放几台产品上船作业，以此带动强劲客户。

1、在广泛听取业务员和代理商意见的基础上，加大对代理商的监管力度，有重点的培养一些诸如渔业公司、船厂、水产公司等国营企业单位的终端客户。

2、下大力抓好已发出去设备及已安装上船设备的技术跟进和每天的机组运行情况登记反馈。

3、有目标的培养一部分潜在想代理公司产品的人员。我们可以对以前电话咨询代理事宜的人员进行再次跟进，必要时可以发展为公司潜在代理人员，以备后事之需。

收款员工作总结篇二

全年来，部室安全生产工作始终贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针。牢固树立安全责任重于泰山意识，认真贯彻上级有关安全工作的会议及文件精神。遵循“横向到边、纵向到底、责任到人、不留死角”的安全工作原则。在部室负责范围内开展安全生产大检查及整改活动，积极开展了“全国安全生产月”活动，进一步完善安全生产体系，建立健全安全岗位责任制，加强领导，落实责任，强化监督检查。现将20xx年年度安全工作总结如下：

一、加强领导、健全制度、明确职能、落实责任、确保安全生产工作有序开展

中心领导高度重视安全生产工作，常年都将其摆上重要议事日程进行研究部署、制定目标、明确重点、细化实施。年初，按照职责分工调整了安全生产小组机构及其组成人员，建立了安全小组，领导总体负责，全员“一岗双责”制。在原有基础上健全了安全生产管理制度，健全了安全生产机构及职能，明确了安全生产职能机构工作职责，与各小组长签订了安全生产目标管理责任书，及时召开每周的安全生产工作例会，部署下达安全工作目标任务。明确本部室安全工作的指导思想、工作目标任务和重点，确保了安全工作有序开展。

二、完善体制、明确责任、切实强化安全安全监管

部室领导高度重视安全工作，及时召开安全工作会议，对全体教职工职责进行明确分工，明确职责，落实责任。要求各成员切实担负起对安全工作的领导、管理、督查、检查责任。为中心安全生产工作的顺利开展提供组织保障；严格落实“一岗双责”，层层签订安全目标责任书。在去年的基础上对安全责任书的考核内容和考核实施细则进行了充实和完善。把安全工作目标任务层层分解，形成了“横向到边、纵向到底、责任到人、不留死角”的安全工作网络格局。为强化安全保障责任，营造和谐工作环境，防止责任性事故的发生，提供了措施保障。

三、积极响应、群策群力、扎实开展安全生产活动

1、安全隐患治理年活动的开展情况。一是认真制定方案，结合现场工作实际，针对易出现问题的隐患重点环节、重点部位，制定了体实施方案。二是严格落实责任，严格落实“一岗双责”和“分工负责制”。安全小组承担了隐患排查治理的义务和责任，各成员结合个人分工情况积极主动的开展隐患排查治理工作。做到了不走过场、不留盲区、不留死角。三是加强隐患的治理和监控，对排查掌握的事故隐患，都及时上报中心安全办和后勤服务中心，并立即通知全体成员。按照责任、措施、资金、时间、预案“五落实”的要求，已

经全部整改到位。

2、在全国“安全生产月”活动中，按照上级文件精神安排部署和要求，开展了形式多样、内容丰富的安全活动。组织开展了安全生产法律法规和安全知识学习培训，全体教职工参与安全有奖问答等活动。教师及班主任对培训学员宣读安全生产法及煤矿法律法规等知识，进一步完善生产事故及险情应急救援预案。检查应急救援设备、设施，做到安全生产防患于未然。

四、加强宣传、广泛动员、切实增强安全生产意识

1、积极部署、广泛动员。领导高度重视日常安全工作，把安全工作摆上重要议事日程，切实抓紧、抓细、抓实。始终坚持安全例会制度，及时传达上级文件精神。了解各小组安全、办公室教室情况，查摆问题，将各类事故隐患消灭在萌芽状态。

2、强化培训、增强意识。积极开展了安全基础知识、技术技能和安全法律法规等方面的培训教育工作，重点学习了新《安全生产法》。并对学员学习情况进行了答卷测试，教师及管理人员共同参与。提高了全体干部职工的安全意识，有效的防范了安全事故的发生。

3、加大宣传、强化防范、安全小组认真组织，周密安排，加强教育，扩大宣传，确保目标、措施、任务落到实处。在教学区显著位置悬挂安全生产隐患防范和专项整治的条幅，努力提高安全生产意识，增强安全生产防范技能。

五、强化措施、突出重点、扎实做好安全生产工作

1、认真做好节假日值班工作。严格实行节假日值班制度，坚持领导带班制。做到定人、定车、定岗，切实做好节假日期间值班工作，加强巡查力度，做好节假日期间安全工作。

2、认真做好夏季“三防”工作。一是防高温，随时检查饮用水设备的使用情况，确保能正常使用，防止职工高温中暑；二是防汛，为切实作好汛期的安全防汛工作，成立了防汛领导小组，制定了防汛预案。三是夏季防雷电；成立雨季“三防”小组，督促职工下班检查门窗水电是否安全关闭，值班人员手机24小时开机。面对夏季有可能出现大风天气，我部室对高层的窗户进行了检查加固，防止大风天气造成倾倒、损坏现象的发生。

3、认真做好开车员工的安全教育工作。一是利用安全会对驾驶车辆的员工进行交通安全教育。严禁驾驶员开车饮酒，提高安全交通意识。二是利用开班时间对学员进行警示教育，确保开车学员有良好的精神状态，提醒学员在校门口开车要注意，确保行车安全。

201#年度的安全工作已经结束。在今后的的工作中，我们将高度认真履行职责，加大措施，强化管理，把安全真正落实到实际工作中去，继续狠抓全年度安全工作，持续深入开展安全隐患排查治理工作，继续保持我中心安全形势的平安稳定发展，为圆满完成全年的各项工作而不懈努力。

收款员工作总结篇三

自学校毕业来海外海西溪宾馆工作，从一名客房办事员做到前台办事员，直到升为大堂副理，学到了许多在书本上没有的知识。以下是我20xx年上半年工作总结：

前台作为酒店的窗口，是酒店给客人的第一印象。首先我们要保持本身最好的形象，面带微笑、精神饱满，用最标致的一面去欢迎客人，让每位客人走进酒店都体验到我们的真诚和热情。

其次，关注来宾爱好。当客人走进酒店时，我们要主动问好，称呼客人时，如果是熟客就要精确无误地说出客人的姓名和

职务，这一点异常紧张，来宾会为此感想感染到本身的受到了尊重和看重。我们还要收集客人的生活习惯、个人爱好等信息，并尽最大努力满足客人，让来宾的霉畚住店，都能感想感染到不测的惊喜。

再次，提供个性化的办事。在客人解决手续时，我们可多关切客人，多扣问客人，如果是外地客人，可以向他们多解说当地的风土人情，主动为他们介绍趁魅站、闾阗、景点的地位，扣问客人是否疲劳，快速地搞妥手续，客人退房时，客房查房必要期待几分钟，这时不要让客人站着，请客人坐下稍等，主动扣问客人住得怎样或是对酒店有什么看法，不要让客人感觉萧条了他。进一步沟通能使客人多一份温馨，也能打消来宾在酒店里所遇到的种种烦懣。

最后也是最紧张的，微笑办事。在与客人沟通历程中，要考究礼节礼貌，与客人攀谈时，垂头和老直盯着客人都是不礼貌的，应保持与客人有光阴距离地交流目光。

要多谛听客人的看法，不中断客人讲话，谛听中要赅续点头示意，以示对客人的尊重。面对客人要微笑，分外当客人对我们提出批评时，我们必然要保持笑容，客人火气再大，我们的笑容也会给客人“灭火”，许多问题也就会迎刃而解。

多用礼貌用语，观待来宾要做到来时有迎声，走时有送声，麻烦客人时要有致歉声。与客人对话阐明问题时，不要与客人辩说，就算是客人错了，也要有必然的耐心向他说明。只要我们保持微笑，就会收到意想不到的后果。我觉得，只有注重细节，从小事做起，从点滴做起，才会使我们的工作更为出色。

在工作中，每天观见形形色色的客人进进出出，为他们提供不合的办事，办理各类各样的问题。有时工作真的很累，然则我却感到很充足，很愉快。我十分庆幸本身能走上前台这一岗位，也为本身的工作认为无比自满，我诚挚的酷爱本身

的岗位，在以后的工作中，我会做好个人工作计划，会尽力在这里创造出属于本身的辉煌！

收款员工作总结篇四

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭借款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行借款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给借款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭借款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭借款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭借款的培训，这是我个人的想法。)

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否

及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭借款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

收款员工作总结篇五

在这已成过去的上半年时间里，在公司领导的英明带领下，在同事的热心指导下，我履行着公司赋予我的职责与使命，虽然我暂时还没有取得应有的成绩，但我相信自己一定会紧随着公司的高速发展不断地成长，在本职工作上发挥我应有的光和热。现在，我将自己这半年来的工作总结如下：

- 1、从来到延安已经有四个多月了，在头两个半月里，我主要负责延安城区工程项目的跟踪与拜访工作。一是搜集所有工程信息，把有可操作性的信息与我们的经销商对接；二是积极从工程项目上寻找可用的潜力经销商资源，以此扩大我们的工程销售市场。

但是，在工程市场上，由于自己能力上的不足，以及对西北市场的认识不够，导致做了很多无用功。究其根本原因，还是自己对公司的营销五做没有烂熟于心，不能灵活运用。特别是对于做市场，开始我只知道一味地从工程上跑信息，不

知道从行业平台的其它渠道上去搜集信息，去传播我们的品牌，建立我们在行业平台上的品牌高度，形成行业上的品牌拉力。

3、在企业文化和产品知识的认识高度上不够深入。特别是近期在学习了公司售后服务新的制度后，才从思想高度上认识了售后服务的重要性，并高度自觉的加强了对产品知识和技术的学习。在企业文化上，也要从骨子里去掉那些等靠要的思想意识，下定的决心，坚持不从失败中找借口，而要从成功中找方法的原则，认真做事，踏实做人。

以上就是我这半年来在区域上的工作情况总结，有很多问题，而且问题都大于成绩，在此，我作出深刻的检讨，坚决在接下来的下半年时间里，把自己不好的态度，不好的思想，不好的意识，统统的抛诸脑后，为自己下半年工作的顺利开展打下坚实的思想基础。

在下半年的工作实践中，我将积极主动，不断地学习业务知识，不断地加强团队团结，不断地改造自己不好的思维，虚心地从领导的指示和安排，认真踏实地做好自己的本职工作。我将以公司的营销五做为纲，以企业文化为领，为打造百年企业百年金牛恭献自己应有的光和热。