

市场工作总结和分析 工作总结分析(大全9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

市场工作总结和分析篇一

开展保持共产党员先进性教育活动，是全党的一项重要政治任务。党中央高度重视，广大党员干部和群众十分关注。我局今天召开这次动员大会，主要任务是按照县委统一安排，对我局开展以实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持共产党员先进性教育活动进行安排部署。刚才**同志宣读了我局《关于深入开展保持共产党员先进性教育活动的实施方案》；一会儿，县督导组的同志还要作重要讲话。下面，我就组织和开展好这次教育活动，讲三点意见。

一、统一思想，充分认识开展先进性教育活动的重要性、必要性和紧迫性

开展先进性教育活动，是加快发展、促进振兴、富民强县、建设小康的需要。党中央振兴东北老工业基地和加强农村公路建设的重大战略决策，给我县的交通基础设施建设和交通事业的快速发展带来了难得的历史机遇，我们一定要紧紧抓住和利用好这一机遇，紧紧依靠全体干部职工，坚持加快发展不动摇，抢抓机遇，开拓进取，努力使交通系统物质文明、政治文明和精神文明建设取得新的进展。要做到这一点，离不开局属各支部充分发挥战斗堡垒作用，离不开全局党员在各自的岗位上发挥先锋模范作用，从而带领全局干部职工求实创新、锐意进取，更好地完成历史赋予我们交通人的责任。

因此，开展先进性教育活动，就是要把全局广大党员的积极性、主动性和创造性更加充分地调动起来，为交通的快速发展提供坚实的政治保证和组织保证。

开展先进性教育活动，是提高素质、增强本领、凝聚人心、密切党群关系的需要。我局目前有10个党支部，党员138名，这些党组织和党员在我县交通建设发展的进程中发挥了政治核心、战斗堡垒作用和先锋模范作用，从总体上来看，党员队伍的主流是好的，基层组织是有凝聚力和战斗力的。同时，我们还必须清醒地看到，在新形势下，党员队伍中还存在着与保持先进性的要求不相适应、不相符合的问题。主要表现在：有的党员思想政治素质不高，理想信念树的不牢，践行“三个代表”重要思想的自觉性不强，先锋模范作用发挥的不好；有的党员思想保守陈旧，不思进取，党员意识、执政意识、先进意识和服务意识淡薄，把自己混同于普通老百姓，带领职工干事业求发展的能力不强；有的党员脱离群众，作风漂浮，思想不端正，工作不扎实，缺乏发展交通、振兴交通的事业心和责任感；有的党员不思进取，得过且过，业务知识不精，竞争意识不强，创新观念淡薄；有的党员涣散懒惰、马虎敷衍、作风漂浮效率低下、有禁不止、有章不循；个别基层组织凝聚力战斗力有待进一步提高。这些问题虽然不是主流，甚至是个别现象，但是如果不好地予以解决，防微杜渐，势必会严重影响整个交通系统党的先进性，损害党的形象和威信，影响党的执政能力，制约交通事业的健康发展。我们开展先进性教育，就是要切切实实地解决这些问题，就是要切切实实地取得明显成效。局属各支部和全体党员，特别是党员领导干部，要充分认识到开展好先进性教育活动深刻的现实意义和深远的历史意义，把思想真正统一到中央的重大决策和县委的工作部署上来，以高度的政治责任感和使命感，积极投身到先进性教育活动中来，从先进性教育活动一开始，就把工作抓紧抓好。

二、结合交通实际，准确把握重点，确保活动取得实效

展保持共产党员先进性教育活动，具有特殊重要的意义。同时，我局还是宋书记在此次活动中的联系点，因此，我局在开展此项活动中，标准就要更高，要求就要更严。在教育活动中，要着力解决好为谁掌权、为谁服务的问题，增强立党为公、执政为民意识；着力解决干事、创业、为民问题，努力提高领导水平和执政能力；着力解决提高工作质量和工作效率问题，改进工作作风，尤其是全局党员领导干部，要率先垂范，作出表率。要通过教育活动，充分调动每一名党员干部的积极性和创造性，使党员干部队伍的精神面貌切实发生新的变化，各项工作切实出现新的起色，使广大群众切实感受到教育活动带来的进步。

局党委对此次活动的总体要求是：认真落实中央、盛市、县委要求，紧密结合交通实际，教育活动要立足于党员受到教育、群众感到满意、工作得到促进，切实解决突出问题，务求取得良好实效。

贯彻这一要求：第一，要抓住学习实践“三个代表”重要思想这条主线，把学习培训贯穿于教育活动始终。这次教育活动，叫做“以实践‘三个代表’重要思想为主要内容的保持共产党员先进性教育活动”。顾名思义，学习实践“三个代表”重要思想是这次活动的主线。因此，整个教育活动自始至终都要贯彻和体现“三个代表”重要思想的要求，坚持用“三个代表”重要思想武装党员头脑、指导党员实践。党员干部的先进性根本体现在思想政治素质上，开展先进性教育活动首先必须抓好广大党员的学习。一要抓好“三个代表”重要思想学习，重点学好《党章》，《党章》是最根本的党规党法，集中概括了党的先进性，集中体现了党员先进性的基本要求。学习、理解和认同党章，严格按照党章的规定办事，是共产党员保持先进性的前提条件和根本保证。把党章作为学习重点，就是要根据党章的这一特点和党员队伍的实际状况，立足于从最根本入手，有的放矢地引导党员以党章为思想武器，增强党性，提高素质。抓好“三个代表”重要思想的学习，就是要把学习理论与改造世界观结合起来，

与推动实际工作结合起来，在真学、真懂、真信、真用上下功夫，切实把“三个代表”重要思想落实在党员的岗位上，体现在党员的行动中。二要抓好党的优良传统教育。我们党在八十多年的历程中，积累和形成了许多优良传统，这些优良传统是我们党从胜利走向胜利的重要保证，是党的先进性的重要组成部分和具体体现。开展先进性教育必须把党的优良传统作为重要内容，使广大党员在教育活动中经受一次党的优良传统的洗礼，进一步把党的优良传统发扬光大。三要抓好党的组织纪律观念教育。组织纪律观念是提高党组织凝聚力、战斗力的重要保证，组织纪律观念淡薄是一些党员干部误入歧途的重要原因之一，因此开展党员先进性教育必须把组织纪律观念教育作为一项重要内容来抓，通过组织纪律观念教育进一步提高广大党员干部的拒腐防变能力，增强严守党纪国法的自觉性和坚定性。

意识、竞争意识和发展意识；进一步解放思想，与时俱进，破除制约交通发展的思想障碍和体制障碍；进一步在全局上下形成“团结、务实、高效”，“干事、创业、为民”的浓厚氛围。

第三，要准确把握政策，保证教育活动健康发展。在活动中，要坚持以正面教育、自我教育为主，不搞人人过关，不搞群众运动。按照上级党委要求，这次先进性教育活动不单独搞一个组织处理阶段，民主评议也不确定党员的格次，对那些不履行党员义务、不完全符合党员条件的党员，要多做教育工作，促使他们尽快转化。但不把组织处理作为一个单独的阶段，并不是说不要进行组织处理。要坚持党要管党、从严治党的方针，对那些经教育不改、不符合党员条件的，要根据《党章》和有关规定，按照正常程序进行组织处理。对违纪党员，要按照《中国共产党纪律处分条例》规定，给予纪律处分；对受到组织处理的党员，不能处理完了事，要对其加强思想教育，使其从思想上真正提高认识，取得进步。同时，要注意总结优秀党员的先进事迹，对群众认可、组织认定的优秀党员给予表扬宣传。

三、切实加强组织领导，确保先进性教育活动顺利进行

开展好此次先进性教育活动，是局党委工作中的一件大事。局属各支部要以高度的政治责任感，认真组织，周密部署，精心策划，狠抓落实，确保教育活动取得实效。

一要建立领导责任制。为加强对先进性教育活动的领导，局党委成立了保持共产党员先进性教育活动领导小组，由我任组长，**局长、纪委**书记为副组长，其他班子成员及各股室所站队的主要负责同志为成员。领导小组下设办公室，负责对全局先进性教育活动的具体指导。各支部也要成立相应的领导机构和工作机构，切实加强对本单位教育活动的组织领导。要实行严格的责任制，主要领导要履行“第一责任人”的职责，亲自抓，分管领导要具体抓，其他党员领导干部要结合分工协助抓，切实形成一级抓一级、一级带一级、层层抓落实的良好局面。

二要党员领导干部要充分发挥先锋模范作用。局班子成员已经明确了各自的联系点，各单位负责人也要结合各自分工确定联系点。在教育活动中，党员领导干部既是受教育者，又是教育活动的组织者、，不仅要先学一步，学深学透，而且在标准上要更高更严。教育活动能不能取得实效，关键在领导，关键在领导干部的表率作用发挥得好不好。全局党员领导干部特别是副科级以上领导干部一定要以身作则，带头参加学习，带头查找问题，带头开展批评与自我批评，带头制定和落实整改措施。局班子成员在以普通党员身份参加所在支部和联系点支部活动的同时，要着重开展好“六个一”活动，集中进行一次学习交流，听取一次形势报告，上好一堂党课，开展一次调研，抓好一个联系点，开好一次生活会。各部门负责人也要结合工作实际，组织开展好本部门的教育活动，做好表率。

三要建立督促检查制度。局级党员领导干部要带头抓好联系点及分管部门教育活动的督导检查。局党委派出的督导组要

严谨细致、敢于负责，蹲得注靠得紧，切实帮助各部门找准、抓注解决好突出问题。特别要严把质量关，在学习动员阶段，重点围绕增强学习教育实效抓督查，坚决防止空对空的学习，空对空的讨论；在分析评议阶段，重点围绕调动党内外积极性，找准突出问题进行督查，坚决防止自我分析表面化、程式化，民主评议搞形式主义；在整改提高阶段，重点围绕落实整改措施抓督查，坚决防止前紧后松，整改不见效果；在建章立制方面，重点围绕建立长效机制，巩固教育成果抓督查，坚决防止虎头蛇尾、治标不治本的倾向。教育活动要坚持时间服从质量，进度服从效果，每一阶段没有达到要求的，不得转入下一阶段。

四要建立群众监督评价制度。在教育活动中，要充分吸收群众参与，广泛征求和听取群众的意见，主动接受群众监督，把群众是否满意作为检验效果的重要依据。要采取设立意见箱、发放征求意见表等形式，充分听取群众意见。党员领导干部要率先垂范，认真听取群众意见，虚心接受群众的批评帮助，自觉接受党内外群众的监督。同时，要着力加强舆论宣传和引导力度，广泛宣传教育活动的成果成效，及时发现和宣传党员干部中的先进典型、先进事迹，营造浓厚的舆论氛围。

定要正确把握和认真处理好开展先进性教育活动与做好各项工作的关系，既要抓好党员先进性教育，又要抓好本单位的各项工作，做到“两手抓、两手都要硬”，保证“两不误、两促进”，以教育活动来促进各项工作，用各项工作成果来检验教育活动效果。要把先进性教育活动与推进全县交通建设整体协调发展相结合，与加强领导班子建设相结合，与开展警示教育、深化行风建设相结合。先进性教育活动结束后，各支部要向局领导小组办公室报送总结报告。

同志们，搞好这次先进性教育活动意义重大，影响深远。全局各支部和广大党员一定要以高度的政治责任感，良好的精神状态，务实的工作作风，切实抓好教育活动，确保取得实

实实在在的成效，努力为推进全县交通事业健康、协调、快速发展提供坚强的政治保证和组织保证。

市场工作总结和分析篇二

争做一名优秀的信合员工”是所有信合人所追求的目标，也是我的目标。不知不觉我进入农村信用社这个单位工作已经快一年多了，在这一年多的时间里，我始终从事的是记帐会计这个工作岗位。自踏入这个岗位以来，我始终以勤勤恳恳、踏踏实实的态度来对待我的工作，以《会计法》和《农村信用社会计基本制度》来规范自己的行为，以“做一名优秀的信合人”作为自己工作的座右铭。一年下来，通过领导和同事们的帮助，我觉得自己无论是在思想道德还是在业务技能上都比以前要成熟得多。现将述职报告如下：

由于工作时间不长，我对农村信用社的各种规章制度和法律法规包括业务上的一些方法都不是很熟悉，为了能尽早的适应工作需要，我每天除了处理日常的业务外，还积极的学习了农村信用社的各种规章制度和有关法规。在业务方面遇到不能解决的问题就马上虚心向同事们求教。为了提高自己的思想觉悟，我认真参加了“三讲”，“三观”等一系列的党政学习，深知要提高自身素质，最关键的是必须要用知识来武装自己，所以20xx年我积极参加了全国的成人本科教育，争取在将来的两到三年内使自己的知识水平再迈一个新台阶。

记帐会计处于临柜的第一线，每天接触的都是和农村信用社有往来的客户，是农村信用社的“形象窗口”。我深知自己的一言一行不仅仅要代表我个人，而且还代表了整个农村信用社，如果因为自己的一时失职，影响的可能是整个集体。在平时的工作中我不敢有丝毫的马虎，对待每一个客户：不管是存钱还是取钱，不论是贷款还是还款都以笑脸相迎，以温语相送；遇到有些不方便写字的顾客还主动帮他们填写传票，对客户提出的每一个要求都尽量的满足他们，自己不能解决的马上找到领导反映。通过自己和同事们的不断努力，

农村信用社在人们心目中的地位日益提升□20xx年在我社开户存款的数量不论是单位还是个人都多出了不少，去年年底圆满的完成了农村信用社下达的存款任务。

能正确熟练的处理好每一笔业务是一个记帐会计必须具备的素质，我深知自己笔下的每一个数字不仅是代表一元两元一百两百那么简单，也许因自己的一个笔误或敲错一下键盘，可能会给自己或单位会导致成千上万甚至不计其数的损失，由于我刚参加工作不久，对有些业务的处理还不太熟悉，每当我遇到不懂的地方就虚心的向主管会计请教，直到弄懂弄通了为止。以这种认真负责的态度对待工作，一年下来，会计帐务上没有出现任何差错。

近年来农村信用社不断的发展壮大加之中间业务的拓展，存贷款规模都比以前高了不少，每天所发生的业务也都在一两百笔左右，但我始终都坚持会计记帐的原则，认真的填制、审核每一张传票的会计要素，直到完全符合会计记帐规则才递交给出纳处理。白天业务比较繁忙，我除了要当好记帐会计外还要处理电子汇兑业务，每天早上按时接来帐，下午发送往帐，接到的来帐要准确快捷的存入到客户帐上，并及时通知客户。对客户汇出的每一笔汇款更是要快速的汇到指定的帐号，丝毫不能有任何的偏差。通过近年来不断的宣传和广大农民自己的深切体会，我社的电子汇兑业务渐渐在广大农民群众间有了一定的影响，去年通过此项业务我社也吸收了一定规模的定期存款，使我社在与同行的竞争中立于不败之地。

由于白天上班的时候我要处理外面的业务，根本抽不开身来处理传票的装订、编号等一系列的工作，这些细致的工作我通常都只能选择在下班后进行。每个月我社还代发各单位和学校的工资，这些工资户加起来大概有一千多名，为了使他们能尽早拿到工资，我通常都是在拿到花名册的当天就要立即存入到他们的帐户，但因为工作量实再太大，每个月的这几天我都要加班到晚上十一二点钟。第二天白天还要照常上

班，每当看到顾客能及时取到工资脸上洋溢着那种满意的微笑时，我觉得自己的工作再辛苦也是值得的。

总的来说□20xx年是艰辛与收获并存的一年，这一年中我付出了许多心血和汗水，但为此我却更多的是收获到了宝贵的工作经验和业务技能。当然，通过这一年的工作我也看到了自己身上的许多不足，改正的地方较多，如字写的比较潦草，每月与单位户对帐不及时等。在今后的的工作中我将扬长避短，不断努力。

市场工作总结和分析篇三

20xx年已经过去，过去的一年里，全体人员在日常检验工作都能理解并自觉贯彻执行质量方针，较好的完成了各项检验任务。现将理化分析室工作总结如下：

在日常的检验工作中，理化分析室所有检测活动均按照国家标准、行业标准进行，检验人员严格按专业技术标准进行检测，检测工作符合技术规范和方法要求，质量监督员对检验全过程的各个环节进行质量控制和质量监督，保证检测数据及时、准确可靠□20xx年共完成现场检测数据12份，评价报告数据5份。

严格执行质控室制定的20xx年度质量监督计划，全体检测人员认真接受质量监督员的监督、管理和考核。

严格执行质控室制定的20xx年度质量控制方案，并按计划进行有效实施。

20xx年度，为配合质量控制，参加实验室间比对8次，与泉欣安全技术服务有限公司实验室比对5次，涉及锰及其化合物、甲醇、氢氧化钠、苯、氮氧化物五个项目，与临汾工矿安全卫生检测检验中心比对3次，涉及总氰化物、甲苯、锰及其化

合物三个项目，8个项目和两个实验室比对结果偏差百分比均小于10%。内部运用有证标准盲样测试7项次，涉及7个项目，合格率100%。

全体检验人员按时参加各种学习和业务培训，认真学习有关检测检验、评价标准、规范，建设项目职业危害预评价、建设项目职业危害控制效果评价知识，提高了检验人员的整体素质，为检测质量的不断提高奠定了良好的基础。

理化分析室共有各种仪器设备23台，定期请技术监督局计量部门对所使用仪器设备进行检定和校准。仪器设备都对使用频率高的仪器设备，按照质控室制定的仪器设备期间核查计划，按时对仪器设备进行核查和校准。如□722s分光光度计三个月校准一次；电子天平一月校准一次。

设备操作人员在每次使用完仪器后，能够认真做好仪器设备的使用与维护记录。

为了使理化分析室有一个干净卫生的工作环境，每天早晨提前上岗，清扫辖区卫生，坚持做到每日一小扫，每周一大扫。每日卫生小扫，对桌、椅、地面进行清洁，整理办公用品；每月卫生大扫，清理死角，擦拭门窗；重大节日进行卫生大扫除，擦拭玻璃。做到五净一齐：地面净、墙壁净、桌案净、门窗净、纸篓净、各类物品摆放整齐。

检测过程中如发现异常问题，查记录、查计算、查操作过程、查化学试剂、查方法、查样品找出原因后复检。

管理不到位，缺乏激励机制，干多干少一个样，技术高低一个样，大大降低了员工的工作积极性。

全体工作人员不断学习相关领域的知识和技术，每季度对员工进行至少一次的专业理论知识培训，积极组织员工参加相关部门的技术培训，通过考核评优选差，对员工实行技术等

级管理。

市场工作总结和分析篇四

在数据分析岗位工作三个月以来，在公司领导的正确领导下，深入学习关于淘宝网店的的相关知识，我已经从一个网店的门外汉成长为对网店有一定了解和认知的人。现向公司领导简单汇报一下我三个月以来的工作情况。

努力提高网店数据分析方面的专业知识作为一个食品专业出身的人，刚进公司时，对网店方面的专业知识及网店运营几乎一无所知，曾经努力学习掌握的数据分析技能在这里根本就用不到，我也曾怀疑过自己的选择，怀疑自己对踏出校门的第一份工作的选择是不是冲动的。

但是，公司为我提供了宽松的学习环境和专业的指导，在不断的学习过程中，我慢慢喜欢上自己所选择的行业和工作。一方面，虚心学习每一个与网店相关的数据名词，提高自己在数据分析和处理方面的能力，坚定做好本职工作的信心和决心。另一方面，向周围的同事学习业务知识和工作方法，取人之长，补己之短，加深了与同事之间的感情。

- 1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单提供可靠依据。
- 2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时清查入库货品，为各部门的同事提供最可靠的库存数据。
- 3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。
- 4、完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。
- 5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查，保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

三个月来，在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。另外，由于语言不通的问题，在与周围的同事沟通时，存在一定的障碍。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同事，把网店的数据分析工作做细做好。

1、对公司人员状况的分析要想管好一个企业，首先要管好这个企业的人，要想管好一个企业的人，首先要对这个企业人员的基本情况有个比较全面的、细致的、科学的正确的了解。目前公司成员大部分为90后，是一个年轻化的团队。他们大部分在长辈们的宠爱中长大，心理素质不怎么成熟，没有自信心，没有目标，责任心不强，不怎么能吃苦耐劳，心理承受能力较弱，不爱学习，不明白工作的真正意义。不过也有一部分比较懂事，做事比较踏实、勤奋、性格也比较好。因此，我们在招聘的时候，要招那些肯学习、善于学习、领悟力学习力强的人。不过，这部分人一般都比较现实，对待遇、公正公平、发展空间比较看重。

其实，我们要想打造一流的企业，培养一流的员工，一流的管理人员并不是难事。最重要的是要有一颗真正的，持之以恒的做事业的心。

2、对员工工作状态的 analysis 目前，部分岗位存在分工不明确的现象，出现问题时，同事之前相互推诿，不愿意承担责任，这也是部分员工责任心不强的最直接反映。部分员工没有团队合作意识，这就可能导致工作在某个环节衔接不上，进而有可能出现重大问题。因此，明确分工和加强员工的团队合作意识也是公司目前需要解决的问题。

企业文化，对我本人来讲，是一个管理学里面比较专业的词，我怕自己讲不好它。但我却可以深刻的体会到，这个无形的东西就在我的周围，在我们的骨髓里。因为我觉得它重要，所以，还是想讲它，而且觉得非讲不可。

在我所走到的企业里□xx集团的企业文化给我留下的印象最深。他们有自己的经营理念、经营目标、公司训、公司口号、企业标识、公司社歌和独立的传媒机构。他们的企业文化具有很强的感染力和凝聚力。但是，很长一段时间以来，我们的公司一直处在“黎明前的黑暗”之中，为什么公司领导的那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心，并没有感染所有的员工，那种不到山顶不罢休的气势、决心和信心并没有很好的变成我们的企业文化。

没有被突出出来，没有在公司发展的日日夜夜中，张扬的体现给我们企业所有的员工们看。甚至是没有被人感觉到。

所以，加强健康向上的企业文化的建设工作，也就成为一种必要。十分的必要。也该引起足够的重视。把目前创业阶段的决心和信心力量、企业和员工相互之间的理解、信任、支持和默契融入到我们的企业文化中去。从而感染和吸引更多的优秀人才到我们中来，共同开创我们企业的未来。

一、主要工作情况

1、强化理论和业务的学习。我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合业务

素质水平，认真学习工作业务知识，并结合自己在实际工作中存在的不足有针对性地进行学习，并且参加统计职业资格考试，明确了统计员的工作职责。

2、在工作以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好领导交给的每一个工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

3、每天及时、准确按销售合同或出入库单的明细填写统计台帐，并及时作好数据的备份。

4、每月底根据本月实际发生情况向总部报送营业收入快报；产值指标月报；劳动工资及保障情况月报；主要产品产、销、存情况月报；能源消费月报表，并存档。

5、年底将部分数据用表格的形式进行汇总与分析。主要有《产成品交库情况统计表》、《公司人员统计表》、《劳动工资及保障情况统计表》、《年度经济活动分析》。

6、参加汇报了《关于做好特色产业中小企业发展资金项目□□xx省产业结构调整项目》的申报工作。

7、每周五向省工信委汇报项目建设完成情况，每月底向省科工局汇报项目进展情况及项目建设存在的问题，每月初向港区经发局、招商局汇报项目完成投资情况和建设完成情况。

二、存在不足

1、在工作中，虽然我不断加强理论知识的学习，努力使自己在各方面走向熟练，但由于自身学识、能力、思想、心理素质等的局限，导致在平时的工作中比较死板、心态放不开，工作起来束手束脚，对工作中的一些问题没有全面的理解与把握。同时由于个人不爱说话，与同事们的沟通和交流很少，

工作目标不明确，并且遇到问题请教不多，没有做到虚心学习。

2、身为新时代的大学生，却没有青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东西不够。领导交办的事基本都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动，而且缺乏工作经验，独立工作能力不足。在工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、工作计划

1、努力完成本职工作之余，学习更多有关财务、统计方面的知识，以提升自己专业学识。

2、积极参加一些和专业有关的培训，有效提高对统计数据的准确性，并做好数据的登记、上报与分析。

3、在原有的各种统计报表基础上，对一些没有实际意义的表格进行改进，并对统计数字的准确性进行加强。

今后工作中我将努力奋斗，无论自己手头的工作有多忙，都服从公司领导的工作安排，遇到工作困难，及时与领导联系汇报，并寻找更好解决问题的办法，继续巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取做的更好。

一、团队的合作是完成工作的前提

做一份能令领导满意的数据表格不单单是自己一个人闭门造车所能造出来的，需要合理的意见和适当的帮助，自己的制表思路是要在前人的启发下才能发挥出色。

二、精准的数据需要懂得数据的理念和要求，数据的运用做数据表格是给人一种一目了然的清晰感，怎样把公司的数据信息及时传达公司领导、客户及客户主任尤为重要。准确的

数据表格是给领导和客户的第一印象，是直接影响整份表格的进度。信息是及时、全面反映整个企业的精神面貌和工作动态，这就要求及时，迅速，对各部门上报的信息进行整理、加工，对发生的大事对各部门进行催报，使信息管理工作更加规范到位。

三、善于总结，懂得吸取经验

经验是在实际工作中得到的，把握了经验工作自然就是事半功倍。刚开始做数据表格时，只知道一味的按部就班，缺少灵活性，表格表达不清晰。后来经过不断的摸索，领悟到表格有很多功能是值得我们去参谋的，运用vlookup、sumif等常用公式，让自己变得灵活而具有战斗力。表达最美的效果，这种感觉是要在长期的工作经验中积累起来的。

四、善于沟通，避免出错

做数据表格是在第一份原始资料的基础上做出来的，第一份原始资料就是小马做的数据报表，做数据时遇到什么不明白的需请教，因此信息传递是很重要的，我们要保持信息的畅通性就必须善于沟通，否则出现差错，前功尽弃。所以，一边工作一边总结经验是百利而无一害的。

五、做数据表格要讲究效率和准确

数据的作用是给他人能够更快的看清楚所表达的数据内容，还有重要的是数据准确性及美观，给人一种赏心悦目，心旷神怡的舒服感，具有挑战性的是有一种感觉，就是一眼就分辨得出哪里好，哪里需要改进，哪里需要取。

六、感想

一、数据部是实现自己理想和展现自己技能的平台。能把自己所学知识运用出来是一件值得庆幸的事，安分守己，把自

自己的工作出色完成对公司是一种责任，对自己是一种交代。

二、认识了很多新同事，交流广泛，知识面丰富了。新的环境必然有新的事物，接收新的事物必然有新的认识，新的认识必然有新的数据理念思想，对自己的专业知识和认识更上一层楼。三、去旧迎新，迎接新的挑战，自我提升，给自己定下目标□20xx年是奋斗的一年，一年可以实现很多事情，可以改变很多事情，是选择继续奋斗还是碌碌无为，关键在于自己的行动。只有行动万事皆成事实，所以我给自己定下了三个目标：

1、全面提升自己，工作能独当一面。这样就能提高工作效率，不会延误工作进度。

2、数据能精确化，提高效率。

3、保持一颗上进心，永不熄灭。

最后，祝愿大家新春如意，事业有成，开开心心过一个好年。

市场工作总结和分析篇五

一、试题情况分析：

经过一学期的辛苦努力，我一年级师生共同迎来了期末考试这一收获的日子。本次试卷从总体来看试卷抓住本年级本册书的重点、难点、关键点，进位加法是本册书的重点，估算中的接近数，多的多，少的多，多一些，少一些，通过对本次试卷的分析，从整体来看，学生的基础知识掌握的比较好。基本功扎实，形成了一定的基本技能。

本次试卷共有五大题，各种题型都注重了基础知识的训练，整个试卷体现“数学即生活”的理念，让学生用学到的数学知识，去解决生活中的各种数学问题。

从学生做题情况来看，成绩不够理想。第二题填空，主要考查学生数数、写数的能力。第一小题学生都数的对、写的正确。第二小题看图写算式大部分学生做错，主要是看不懂图意，不会写出四道算式。第八小题，大部分学生还不懂哪一个数是减数，哪一个是差，第三大题，判断题所占分数比例太重，学生稍有判断错误，即失分严重。学生这题做得较差。第四大题解决实际问题，由于学生没有从减法的意义上来理解，因而错题的学生极多。纵观整个做题情况，大多数学生计算能力较强，能熟练掌握计算技巧。对于基础知识的掌握也较牢固。看图列式计算方面，思路是正确的，存在着观察物体数个数不准确的情况。对于存在一定难度的问题，反映出学生独立分析问题、灵活解决问题的能力较差、这与平时训练少有一定的关系。

针对以上内容，回顾这一学期的教学，我们关注了学生的学习兴趣、学习的自信心，而在下一步的工作中我们更要关注学生联系实际生活解决问题的能力。更要根据学生的年龄特点采取有针对性的、有效的教学方法。教学过程的重心由“教知识”转向“教学生”，教学的目的也由知识的传递转向学生的发展。从本本主义教育转向人本主义教育，从精英主义教育转向大众主义教育，从人人失败的教育转向人人成功的教育，从教师专制教育转向有学生和集体参与的民主教育，从僵死的封闭式灌输教育转向灵活的开放式创新教育。争取不同的人得到不同的发展。

二、成绩统计与简要分析：

项目 数据 人数 总分 平均分 优秀率% 达标率%

148431389.956.3%100%

246390584.950%97.8%

549398481.330.6%93.9%

三、提高教学质量的措施：

针对学生的实际情况，在今后的教学中要把握好教材的知识体系，认真钻研新课程理念，理解、研究教材，找好教材中知识与课改的结合点，让学生在在生活中学习数学，课下积极做好培优转差工作。及时给学生补课，查缺补漏，找寻他们身上的闪光点，树立他们的自信心，让他们尽快赶上来。

市场工作总结和分析篇六

1、年度关键动作□kpi□

- (1) 成都移动入围并开展业务
- (2) 德阳移动入围并开展业务
- (3) 甘孜移动入围并开展业务
- (4) 眉山移动入围并开展业务
- (5) 内江移动入围并开展业务
- (6) 乐山移动入围并开展业务
- (7) 凉山移动业务梳理

2、我们的突破

- (2) 成都移动管道施工入围
- (3) 德阳移动试点室分工程
- (4) 甘孜移动中标20xx集团客户年度比选及小区宽带比选两大专业入围

(5) 眉山移动中标集团客户专线彭山区域标段

(6) 内江移动中标20xx传输整改项目，业绩40余万

(7) 乐山室分[wlan集成施工入围待定

3、我们自豪

(1) 甘孜移动2大专业入围，19家参与企业我们均排名第一！！！！！！

(2) 眉山移动集客专线入围，16家企业我们排名第三！

(3) 内江移动年底传输整改，7家参与企业我们唯一中标！

4、我们下阶段的挑战

(1) 成都移动工建部3大专业（无线室分，管道施工，集团客户接入）基础工作完成。待突破！

(2) 成都移动网络部3大成本投资专业（室分整改，传输迁改，小区宽带接入）基础工作完成。待突破！

(3) 德阳移动工建体系梳理，并优先完成室分、接入等相关专业入围。

(4) 甘孜移动线路专业入围，并获取较大的业务量分配。

(5) 眉山移动室分、传输等专业入围，并力争业务区域落地现有的业务区域彭山。

(6) 全面参与内江移动各专业入围及单项目招标力争内江区域全面开花。

(7) 乐山移动？基于今年的项目再来制定明年的战略规划！

(8) 凉山移动首先完成td6期项目入围，并着手参与其余专业入围。

5、团队建设

(1) 市场部由最初的2人伴随业务成长发展为今天的8人，我们将现有的业务区域划分为3大业务区域，并形成组长负责制的区域销售体系。

(2) 随着业务量的增加后端支持团队也逐渐成熟并给力。

(3) 随着区域市场的增加以及业务高潮的到来，售前支持是我们现在最大的短板。我们希望有专业技术过硬的伙伴加入我们的团队，为全面并超额完成2500万的经营指标一起努力奋斗！

6、我们需要改进

(1) 专业知识及其缺乏非常不专业，不能有效获取业务信息并完成高效的客户端拜访和交流。

(2) 工作态度参差不齐，缺乏良好的团队协同氛围。不能做到真正的职业化、职业人。

(3) 业务能力培训是我们需要加强的基本功锻炼，我们必须清醒的明白我们是市场前沿。我们是公司的血源！

(4) 不能完全公私分明，成本管控意识不强。我们花钱是为了更好的赚钱，谁能赚钱，我给谁资源。

7、需要公司的支持

(1) 出差频率较高，高山地区是我们需要经常走访的市场，希望领导考虑为外勤购买额外的意外伤害保险。

(2) 市场部现在全部以个人私车作为交通工具，希望公司考虑并支持业务用车。

8、个人来年寄语

廖义平：你是我最尊敬的大哥，但你还没有完全融入整个团队和熟悉内外部环境。你需要用你的人生经历和从业经验引领整个团队稳步前进，你承担的是2个极大规模和龙头市场的业绩。我希望你能够独立承担整个公司业绩的总和，你的区域业绩健康稳定是我能带领其他兄弟拼杀其他市场和新市场的坚强保障。请你放下以前所有的辉煌、荣辱从新书写职业生涯新篇章。

袁启刚：你能放下万元的月薪从新回炉让我刮目相看，但从新回炉也意味着从零开始。良好的方案制作能力和执行力是我一直看重并放心让你承担区域市场业绩的原因。从零开始和较之原来偏低的薪水并不可怕，可怕的是如果再不能高速增长和独挡一面就浪费了时间和辜负了自己的决心。万丈高楼平地起，而今迈步从头越！请一定注意自己的交流方式和思维判断能力成为一个运营商行业高端的销售。

王君豪：你是公司的“老人”了，良好的家庭经济环境是乎消灭了你在工作中的冲劲。男人30而立，我们现在的年龄是一个男人在事业平台发展的黄金年龄。我们不要留恋过去的种种辉煌，我们也不抱怨诸多的客观困难。我们现在已经有了一个新的开端只要我们携手拼搏我相信我们会找到自己的“蓝海”。为儿子，为家庭更为证明自己拥有重邮的纯正血统我们一起拼杀！

朱栋：俗话说一张白纸好画画，你是白纸我是画师，如果你这张白纸不能画出五彩夺目的篇章那就是我这个画师的失败。你已经迈出校门，也已经远离家乡，如果不能在异地他乡的职场里书写出炫丽的职业生涯那就是得不偿失。公司的每一个人都是你的老师，每一次的项目运作都是你人生中的历练。

请向海绵一样吸收职场里的精华，也像饿狼扑羊一样冲入通信战场。

徐龙妹：面试的时候你告诉我“你在市场领域还有自己没有完成的心愿，销售领域还没有找到自己合适的平台”那今天的至通通信我相信已经具备了体现你个人价值的平台和施展自我才华的舞台。但是再奢华的舞台，也需要优秀的舞者，请你全力以赴跳出属于你自己的舞步。20xx成都、眉山就是公司为你搭的舞台，不要犹豫请翩翩起舞！到年底，让公司所有同事为你喝彩！邱娜：加班最多的人是你，为公司同事考虑最多的是你，但是受委屈和批评最多的也是你。也许加盟公司是你人生中最大的转型，但我更希望成为你人生中最大的机遇和转折。四川移动现有2、3级经理中有50%来自于综合这个看似平凡却又蕴藏巨大挑战的岗位。我越来越深刻的感受到你的用心和细心，但是请你再自信一点，再坚强一点，我坚信你会在头发花白的时候对今天的选择和这段工作经历意犹未尽并永不言悔。

冯玲玲：我知道你对现在的工作岗位有些不解和疑问，但是请你多点耐心和决心。每一个人的特点和工作大家都看在眼里。标书制作我相信使你比部门其他的同事都收获了专业知识这个宝贵的财富，我们不会定岗定人，只会用人所长。如果你真的对一线销售羡慕不已，那就静心沉淀现在的宝贵经历，并克服滴酒不沾这个致命的弱点。请记住机会永远是给有准备的人。

感谢市场全体同仁辛苦的付出，没有你们我们今年不会精彩完整。感谢大家的各自家庭对你们工作的支持和理解，没有他们的理解、支持，我们不会有现在的辉煌答卷！请坚信我们一定会飞的更高！

最后感谢李总的亲力亲为的身先士卒，感谢公司工程、财务、综合等部门同事的大力支持与协同。20xx年2500万我们责无旁贷！明年我们一起喝彩！

市场工作总结和分析篇七

项目经理博客总体上说，我们的需求分析是做了，但是做得很不够，我们做的需求只解决了我们能做出这样的项目，但是没有解决这样的项目是不是真就是客户想要的。造成这种状况的原因主要是下面几个情况：

客户本身说不清楚

文物网是这样，中彰国际更是这样，但是这不能怪客户，毕竟客户在软件方面的知识要少的多，也没有相关的经验，可能心里只有一个想要的软件的轮廓，于是可能会要求我们去替他们来完整这个轮廓的细节，而我们的能力、我们能否真正站在客户角度去搜集和整理这些需求，就决定了这个需求的完整性和有效性。

需求自身经常变动

随着客户对这个项目越来越深刻的理解，那么可能他的需求也会随之改变，这些变化的可能性越大项目风险就会越大，我们在需求分析的时候就要充分考虑到哪些需求是相对固定的需求，哪些可能会是产生变动的需求，考虑到他的可变性，这样设计功能和数据库的时候不致因为后面的变动而影响整个工程。

分析人员或客户理解有误

毕竟，不是每个分析人员都是专业而合格的，为避免这种情况的发生，需求分析必须要有审核制度，公司自己内部要审核一遍，客户再审一遍，提出意见，修改后双方共同评审签字，确认。

由此出现的问题：

a□需求分析过于笼统，只关注到面上，没有关注到点上，开发出来的东西在具体的细节上和客户的理解有误差，并且无法严格界定是否属于需求变更。中彰的方案就是这样的。

b□需求报告只求我们这方评审通过，不去关心客户的评审，认为只要客户签字认可就行。虽然签字认可能够给日后出现问题时划清我们的责任，但是不能保证使项目实施成功。

c□需求分析中含有技术实施上有难度的功能，一味的求全和盲目按照客户的设想，受客户影响过大，毕竟，很多时候，客户的想法在实际实施过程中是不现实的，或者可以有更为简便的方法来替代的。如中彰国际的在线交易功能，后台大批量邮件群发功能。

d□对双方已经确定的需求，实现以后并不适合客户使用，需要按照变更手续执行的时候，客户可能会纠缠，提出“你们是专业人士，你们应该事先能提醒我们可能会出现这种问题”并以此来把责任推给我们，而我们又不好完全按照变更手续执行，因为可能激化双方的矛盾，比如508的批量处理功能，因为属于人事管理比较专业的细节问题，需求分析师开始没有对客户业务熟悉到如此细致的地步，而客户也没有过多关注这些细节，导致软件的某些功能不合用，较为繁琐，而重新按着客户的意见修改的话工作量比较大，导致成本增加、工期延长。

e□项目的成熟度受客户预算的限制。大部分客户在项目投入上都是有预算的，在成本有上限的前提下，项目的功能设计（软件的成熟度）方面必然受一定影响，毕竟功能越多越完善，相应的开发成本就越高。这种功能上的不完善需要事先告知客户并得到理解。

f□此项工作的反复造成思想上的倦怠，使需求分析最后虎头蛇尾。需求分析是一项繁琐枯燥的工作，需要和客户之间不

断的商讨、确认和反复，另外由于大部分的客户虽然安排专人负责这项工作，但是该人并不只做这项工作，特别当他被很多其他的事情缠身的时候，而无心细看提交过去的需求报告的时候，他很可能会给你一个错觉，让你认为他已经真正的理解并认可了你的设计。

结论

a□需求分析是整个项目管理中需要重点控制的几个关键节点之一，首先思想上一定要重视。

b□需求分析报告的编写者要参与到需求的搜集工作中，准确领会客户的意图，并转化成软件能够实现的功能。对于说不清楚需求的客户，要善于问关键问题，引导客户提出自己的需求。可以采取的措施是事先编制一个问卷调查之类的文档，详细列举需要客户回答的问题，以便防止遗漏。

c□需求报告的编写者要能够对客户需求进行深入分析，区别出哪些需求存在日后变更的可能，哪些需求属于相对固定的，哪些需求能够实现，哪些需求需要变通才能实现，以便于指导后面的功能设计。

e□需求报告的每个关乎功能的描述都要让客户明白和理解，客户在理解之上的确认才能够保证日后一旦出现问题不致出现双方互相推托责任纠缠不清的情况。

h□最后，需求分析报告一定要双方共同签字确认

市场工作总结和分析篇八

医院是人们治疗疾病的地方，随着病情越来越奇怪，医院要进行不断分析与总结，找到更好的治疗方式。这里给大家带来的是医院召开专家诊疗，有兴趣的小伙伴可以进来看看！

为进一步落实曲靖市中医医院与富源县中医医院科研项目合作协议，近日，医院举行专家诊疗工作总结分析会，会上各对接科室就项目开展以来的工作情况作了详细的'总结分析，并就存在的问题提出了改进措施，专家对落实科研项目协议中出现的常见问题作了分析。就下步开展工作提出了宝贵的意见和建议。

医院分管领导对下步工作作了安排部署，一是理清思路，切实提升中医药服务能力，开展双向转诊，科室建设等落实科研合作协议。二是提高认识，明确工作目标，做好患者预约，每月工作量纳入医院综合绩效考核。三是规范运行机制，拓展宣传模式，促使科研合作协议效率明显提升。四是各科室要对开展情况进行总结分析，制定下一步工作计划并上报医务科。五是加强与集团联系，结合工作实际，抓好工作落实。

市场工作总结和分析篇九

我社高度重视农村信用社开展的“会计工作规范操作百日竞赛”活动，成立了由主任任组长的领导小组，制定了一、三、五学习日制度，积极组织全体内勤人员对活动实施方案进行了反复学习，要求每个内勤人员都必须熟练掌握本岗位的操作流程，基本掌握内勤各岗位的操作流程，对照方案对日常操作查漏补缺，统一操作流程，使临柜操作有章可循，杜绝有章不循、违规操作等内部管理的薄弱环节，从源头上杜绝违规操作，防范各类风险的发生。进一步强化内控机制，将隐患、漏洞彻底清除，将防范关口前移、下移，预防各类经济案件的发生。在农村信用社部室的指导下，我社内部管理水平得到了明显提高，在本次活动中取得了第五名的成绩。

随着业务的快速发展，我社业务量急剧增加，临柜人员业务水平的高低，成为影响门市服务水平的主要因素。

我社自年初即制定了全年学习、练兵计划。学习主要以《会计出纳工作规范》、《信息科技工作规范》等书籍为主，练

兵主要以农村信用社制定的新进员工达标标准为依据。做到定期学习，定期测试。不定期检查学习笔记，并将学习、测试结果作为内勤人员考核的一部分，纳入绩效工资考核。

我社员工还分批参加了农村信用社组织的新一代银行核心业务系统的培训。我社是第二批新一代银行核心业务系统模拟演练单位。我们充分发挥员工大多住在单位的优势，坚持内勤人员全部在岗参加模拟演练。熟悉新一代系统的操作程序，为新一代系统的上线提供保障。