# 门窗招商的工作总结(必备38篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-03-05

*门窗招商的工作总结120\_\_年，受经济增速放缓、股市动荡等因素影响，全国市场大环境蒙上一片雾霾，各行各业发展多多少少都有受到影响，其中包括传统建材行业。虽然央行多次降息刺激楼市，但高不可攀的楼价仍让不少民众望而却步，因而对于楼市下游行业的建...*

**门窗招商的工作总结1**

20\_\_年，受经济增速放缓、股市动荡等因素影响，全国市场大环境蒙上一片雾霾，各行各业发展多多少少都有受到影响，其中包括传统建材行业。虽然央行多次降息刺激楼市，但高不可攀的楼价仍让不少民众望而却步，因而对于楼市下游行业的建材行业不过杯水车薪。于是便出现了这么一种情况：以往年终总结，各门窗企业都是讨论“赚了多少”、“比去年盈利几个百分点”，而今年只要还好好活着，没关门大吉就已经谢天谢地了。

然而，经过调查发现，发展不佳的大多是一些小品牌或小型门窗企业，而部分行业大品牌，如派雅、皇派、福临门智能门窗等门窗十大品牌倒是没有受到太大影响，而是以强大的实力稳步向前。其中，门窗智能时代引领者福临门智能门窗今年更是有一系列大动作，展现出朝气蓬勃的生命力，从而引发行业关注。

多款新品发布，带动企业销量上新台阶

据了解，福临门智能门窗有限公司是一家专业从事高档智能铝合金门窗研发、生产、销售，以及高档智能玻璃研发、生产、销售的优秀企业，成为门窗十大品牌。自成立以来，企业一直以生产优质产品为准则，得到广大消费者的青睐，产品销量持续攀升。

此外，作为门窗时代(智能门窗)的开创者与引领者，福临门智能门窗不断向市场推出大批高端智能产品，近年来在市场上一度成为焦点。尤其在今年，福临门智能门窗推出了多款功能强大的新品，如首款智能安防门窗的面世，打破了智能门窗不能兼顾安防功能的瓶颈，引领智能门窗行业迈进一个新台阶，成为中国智能安防门窗领航者;还有获得多项国家专利的“三合一”系列产品(同时具备推拉、折叠、平开三种功能)，相对于传统门窗有很大突破，使导风、内外方便清洗等优点发挥最大优势，做到真正的便利。

参与决策大事件，预示企业地位大幅提升

20\_\_年7月，福临门智能门窗受邀出席首届中国互联网家装及智能家居高峰论坛的消息曾一度成为行业热点，引起同行艳羡。在论坛上，福临门智能门窗负责人董总与多个相关协会负责人共聚一堂，共同讨论互联网家装平台的价值意义及智能家居在家装中占有的价值意义。论坛现场还汇聚多位重量级大咖，其中包括奇虎360董事长周红炜、联想集团副总裁姚映佳、华为前副总裁张俊等，而福临门智能门窗能出席此类大型论坛，进一步彰显了企业的地位。

同年8月，福临门智能门窗受邀参与由教育部高校毕业生就业协会指导下联合发起的“大学生创业孵化分会”，并率先通过选举成为首届理事单位。会议上，福临门智能门窗董事长表示，福临门智能门窗将会在多地工厂为大学生提供锻炼平台，带领大学生创业、创新。其实，早在20\_年，福临门智能门窗便响应国家号召，成立“福临门智慧员工创业同盟”，为有理想、有抱负的员工提供创业机会，并与他们一起创业。今年，福临门智能门窗进一步推出“创富计划”，为员工提供更好的发展平台，员工只要有能力，便有机会成为厂长，同时企业会提供帮助。

20\_\_年11月，福临门智能门窗在“20\_\_中国行业新标杆奖评选活动”中荣获“20\_中国智能门窗行业新标杆企业奖”的消息曾在行业引起不小关注。据了解，20\_\_中国行业新标杆奖评选活动是由国家发改委中国经济导报社、国家发改委中国发展网主办的，其主题为“适应新常态、树立新标杆、引领新经济”，旨在“树立行业新标杆，传递行业正能量，引领行业新经济”。为保证活动的公正性，举办方邀请国内外数十位行业权威专家组成评审团，通过对众多权威机构的数据分析、调研、评定等，评选出一批具有行业示范性和社会影响力的人物、企业和品牌。

可以看出，此次评选活动不仅极具权威性、公平性，评选过程也极为严格，而福临门智能门窗能通过层层考验，正说明企业在智能门窗领域所做的努力受到认可。一直以来，福临门智能门窗投入大量人力、物力致力于推动智能门窗的发展，使人们对智能门窗由陌生到认知。此次企业获奖，树立了福临门智能门窗的行业标杆地位，也有助于推动智能门窗的发展。

20\_\_年，市场不景气给各大门窗企业出了不少发展难题，有些企业战战兢兢，总算平安无事熬过这一年;也有企业不争气交了份差强人意的答卷，只能被市场淘汰。但门窗十大品牌福临门智能门窗却在如此形势下，取得了全面发展，在年终总结中交出满意答卷，成为行业名副其实的“优等生”，其成功秘诀或许值得其他门窗企业探究。

**门窗招商的工作总结2**

进入x商贸城市场管理有限公司已经满一年，在这一年的时间里，个人在我们公司招商部的工作中取得了一定进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的平台，感谢公司各位领导对我的支持和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和支持。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了一定的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

>一、工作总结

>1、了解公司各项规章制度

我于20xxx月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

>2、熟悉项目情况

作为一个招商专员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。如自己对项目都缺乏了解，怎么向客户介绍项目？又怎么让客户才能信服你，到你项目投资发展？招商工作的顺利开展更无从谈起。个人由于是刚刚接触招商工作，之前在商业地产方面的知识相当匮乏。但进入公司后，我加紧对本项目情况的学习和了解，并在不久后基本掌握了新湖生活广场这个项目的自身项目情况。

>3、学习招商工作专业技能知识

专业技能知识的掌握度，是成就一个优秀招商专员的重要因素之一。招商工作是一项比较繁琐的工作，这就要求了对从事这方面的工作人员要有相当高的专业技能知识。个人在进入公司后，也不断加强自身专业技能知识的学习。比如学习招商工作的基本流程、招商工作每流程具体工作的开展方式与方法；学习办公所需的各种软件；学习品牌知识；学习与客户谈判的方式与方法等等。时至年末，个人在招商工作专业技能知识方面虽仍有很大不足，但通过这一年时间的学习，也还是取得了不小进步。

>二、完成招商具体工作大致如下

①参加前期的市调工作；主要是对x市及x周边县、区店铺租金价格的调查、物管费的调查、当地已有品牌的调查、各路段人流量车流量的调查、当地居民消费水平及消费习惯的调查等，通过这些市调工作凸显我项目的优势与劣势，充分做到知己知彼。

②与同事共同完成对xx等商场现有品牌调查，并制作各个x公司每楼层已有品牌分布图，充分了解x已引进了哪些品牌及他们的档次，为本项目后期招商作为一定参考。

③独立完成对xx本地商家的亲自拜访。

**门窗招商的工作总结3**

回顾来到公司管理仓库半年多的工作历程，既有失败的痛苦，也有进步的喜悦。通过总结，我们记录下了失败的教训和成功的经验，记录下了所获得的成绩和进步，这样可以使我们更加时时激励自己，保持更好的水准。通过总结，部门间交换、分享相互的长处和短处，经验和教训，感受着团队的温暖，从而收获关切和期望;通过总结，把优势继续用于未来的工作，并有针对性、计划性地去改变总结出来的不足和缺陷，在今后的工作中加以提高和改进。

在公司领导的正确指挥、各部门的积极协助配合下，仓库的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规化、运营配送高效率、热情服务高质量的目标开展工作。首先建立建全了各岗位工作职责，规范了各项业务流转程序;结合公司经营实践，完善了库存单据据管理和库存数据的规范管理;与此同时，还对库区建设进行了改造，仓库分区、货物分类、标识建设的完善，标志着仓储管理标准化进程的全面启动。特别是仓库现场管理的严格要求，较好的改变了过去那种不用的杂物，包装材料、使用工具及废损包装物随处可见，杂乱无章的现象。对货物堆码，分拣备货标准细致化，也随着整顿、整理、清洁、清扫，素质的学习开展。货物的收、整、发、存管理工作，伴随着岗位责任制的贯彻落实，得到了全面提升。对仓库历史遗留的呆滞货物，不良品，返厂货物进行了彻底清理，并建立了相应区域，为今后此项工作的顺利开展奠定了基础。如今日常管理中的所收、发货物(含退货入库)数据准确率为95%以上。

放整齐、横竖成行，并按分类、规格型号摆放，编号与货位基本保持一致。各项作业完毕，能及时清理工具、包装物。在严格遵循公司的相关制度及作业流程的同时，积极配合完成货物进库验收工作，保证了库存货物原始数据的准确性、真实性;在规定时间内，保质保量完成货物出库的包装、配送作业任务，服务满意基本无投诉;特别是在公司面临严峻的形式下，动员全体员工轮休时缺少搬运工，全体员工充分发挥积极主动性，在其他部门、同事的大力支持下，圆满完成了59变速箱20\_年的配送任务。

仓库工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和错误。接收货中的数量短缺、货物包装破损;出库配送中的串货错发、交接不明、货物丢失;保管中的编号不符，防范不严，数据不实等都有错误发生。货物摆放不标准，59变速箱计划性不强，导致的库存货物积压、呆滞现象;库容存量超标压力;、帐物卡对应数据不符;作业流程的不畅;执行力低下。

20\_年存在的主要问题：

1、因叉车司机的流动性较大，造成仓库货物摆放混乱，再加上频繁更换叉车司机，从而导致叉车工技术不够熟练、对货物落点不熟悉，所以出现安全问题较多。如，操作不当叉翻货物、碰伤人、叉坏工位器具、装卸货物不及时，配送延误等。责任心的大小，源于责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化(包括规章制度、绩效考核、竞争机制、薪酬管理、奖罚标准、成本观念、时间管理及自我管理等)的认知度。

2、传统习惯与科学管理间的观念差异，造成制度、流程的执行力低下问题：仓库管理中出现的部分问题都是因在制度执行中未按规范及标准化作业，用传统习惯方法取代科学计划而发生的。

①、如库存帐、物、卡不一致，库容、库貌不整等问题。②、部门、岗位间协作接口部位的责任共性，引发的失误和错误：如，进货的验收、单据录入、整理入库、订单备货、检验发货、应按照规范共同完成，对发生的数量、包装规格错误;③货物出库过程中仓库管理员串货、错发产生的错误，和59变速箱保管员电话沟通、不按照计划发货引发的相关责任难于具体化，增加了管理成本和难度。

通过上述问题，可以看到未来仓库管理工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对标准化的第三方物流，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新问题，是摆在我们每一个人面前的课题。对当前出现的问题和错误，首先应当加强认识，培养敢于承担责任的勇气，培养敬业精神，层层落实岗位职责;坚持三不放过原则，规章制度面前人人平等，奖罚分明;继续加强素质培训和进行有效沟通，引导、帮助员工端正态度，施教于心，心系于业;继续加强专业知识，员工意识，职业技能的学习培训，理论与实践相结合，避免工作失误及问题的出现，提高服务质量。然而所有学习、工作的重点，都取决于行动的落实，如何培养创新的落实意识，如何打造高效落实的团队，如何创建良好的执行文化，如何管理好时间促落实，如何为落实制定制度保障，并掌握有效仓库社区-的仓库管理交流平台

落实的重要方法，这都要求我们要有坚持不懈的韧劲，要有坚定不移的意志，真正以实际行动，一步一个脚印去实践目标，实施计划，ZUI终达到设定的目标和标准。

仓库20\_年度的工作目标：

1、仓储管理作业流程达到标准化要求。

2、库容库貌、现场管理符合6S标准。

3、员工专业知识水平、岗位技能达到中级(结合岗位绩效考核，应知应会程度)。每月组织进行一次知识测试和劳动技能竞赛。

4、专注时间管理。分拣、复核、出库、配送时间控制在30分钟之内。

5、库存数据的核算进入实施阶段，完成基础数据的收集、整理、汇总、上报，为公司经营提供必要的决策依据。

6、仓库定位为效率年，效益年。将仓库作业成本核算纳入绩效考核，细化进、存系统中仓库的工作量，向管理、效率要效益。

7、建立有效沟通、礼仪规范执行标准。公司规模后的关键就是沟通融会，要强化有效沟通意识，并且进行制度化，满足公司发展需要。

总结的目的是为了更好的计划，因此，我们必须根据公司及仓库的实际运作情况，制定和实施相应的改进和创新计划，跟踪改进和创新计划的实施进展，验证改进和创新计划的效果，并将行之有效的仓库社区-的仓库管理交流平台

改进和创新成果在公司各部门进行分享和推广。通过我们不断改进和创新的行动去超越自我，实现仓库管理工作的持续改进，实现卓越。

**门窗招商的工作总结4**

>一、网站的配色

我们公司主要是做一些医疗网站的，因此在整体配色的问题要特别小心，特别是我们做部队医疗行业这一块的，主打色是军绿、海蓝、宝蓝，兼且要一些部队元素，这样才能体现部队应有的权威性、稳重性和声望、精神。只有这样医院网站才能给用户带来更踏实的视觉和吸引的人来就诊。

>二、网站的布局

做美工设计的不单要对色彩要有好的感觉外，对布局也要有很好的把握，组合的好坏直接影响作品的效果。整体配色、字体、各模块的间距、插图、增减内容等各个方面的敲着。

>三、网站的细节

对美工设计人员来说，这点也是非常重要的，细节能否处理得当也能体现做事明细，这也是我在不断提升的一块。比如背景色、色彩渐变、各组件间间距、标题样式、字体/大小/颜色、行/段间距、插图位置/边缘处理、输入框宽高/边框色/背景色、按钮的位置等等太多了。还是之前的话，只有你看得多了，比较得多了，那么处理细节方面也会有很大的提升。

>四、用户体验度

一个网站的如果美工设计得好，给人们的第一印象是非常好，这\*\*着人们可能还会停留在你的网站里面继续浏览，这样也\*\*提高用户体验度。因为我们做医院网站的，要保持美观、权威、明细等，比如人们来到了网站浏览，如果美工图片做得非常不清晰也会影响患者对整个网站的印象。

还有广告图片的位置问题，要放在一些比较显眼的地方，同时不会影响到患者查看其他内容，对于图片广告的图片，也要突出权威性和真实感，这样对就诊率的提高也会有很大的帮助的。还有美工图片的好坏直接影响了用户对网站的印象。用户体验是对美工更高的一个要求，甚至有点儿超越美工的范畴，但只有美工了解这些才能更合理地设计界面布局，整体搭配等等。

>五、个人心态

美工本身就是细活，着急是没用的。有了基本的审美观，需要创作时心情放松，做些想做的事，吃点想吃的东西，随心所欲，给提供自己创作灵感环境。不要意味的坐在电脑前去想，事倍功半，会把自己郁闷死。所以我的建议就是：多看，多模仿，多做，多比。切忌自己没有什么审美观就盲目创作，其实模仿没什么可耻的，是学习的毕竟阶段。

**门窗招商的工作总结5**

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年x月，我来到xx团队从事美工工作。近x个多月以来，在公司\*\*以及同事们的\*\*和帮助下，我较快地适应了工作，在工作中得到了锻炼，学到了很多知识，见识了很多东西，从我个人来说收获无限的。

从整体上体验：在几个月中参与了xx等促销活动。大概熟悉淘宝商城的运作流程，从货品到装修到客服到打包到物流，还有售后、店内促销等。但对整体运营的熟悉程度是远远不够的，工作也缺乏整体规划及条理性，这方面是有待加强的。从细节体验：现在对于店铺装修、广告图、宝贝页面等等的制作都有了一定的经验。

但对于整店整体风格的把握，还有爆款页面的打造，还是有所欠缺的。设计方面一直追求的都是视觉上的美观为重，往往遗忘了做图的目的和重点，这点仍需要再不断参考一些成功例子来学习和改进。进步的空间还很大，仍需继续努力!工作态度体验：x总做事的严谨细致及同事们恪守本分，加班加点的工作精神是值得我称赞及学习的。由于个人领悟能力有限，很多运营技巧及专业技能未能全面的掌握，这需要本人在新的一年中以一种更踏实虚心的态度来学习，以求突破。

下面我就工作中一些问题，发表一下个人的看法。

(一)产品款式及价格。在新的一年我认为团队应该在产品开发上\*\*力量，开发出一批款式新颖又有价格优势的产品。

(二)建立协调沟通机制。我认为应该跟供应商或我们xx工厂建立协调沟通机制，以确保在供货时间和质量上得到保证。良好的沟通也可以避免不必要的损失，至少能把损失降到最低，或者将问题扼杀在摇篮之中。不会出现产品有大量瑕疵的情况下仍大批量生产。

(三)建立仓库操作规范流程及进出仓标准，并严格执行。做好没个环节的品控，以出仓产品零瑕疵为目标。

以上是我个人工作上的总结及一些问题粗浅看法。展望20xx年，我将在公司\*\*的决策和带领下，继续努力、扎实工作、务实开拓、奋发进取，不断提升自己的职业技能及素养，与各位同事团结一心，开拓进取。希望杜雅琳在新的一年能扭转局面，取得大发展。

——油田作业工个人工作总结 (菁选3篇)

**门窗招商的工作总结6**

忙碌中的20xx年即将过去，充满希望的20xx年即将来临。审视自己进入建立门厂七个月来的工作，总结得失，感触很多，有工作的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，更有遇到困难和挫折时的惆怅，非常感谢建立门厂给了我这个\*台，令我在工作中不断的学习，慢慢的提升自身的素质。回头一望，在这七个月中既有成绩也有不足，现将七个月来的主要工作总结如下：

一、自进入建立门厂以来，在\*\*和同仁的关怀与\*\*下，明确了自己的职能位置，技术能力获得一定的提高。从预算、优化下料单、制作单、到业务的接触、及售后服务，这些实践使自我技术水\*和沟通能力有了。

二、不敢言成绩，但总的说一下自己的收获，在这七个月技术方面使我自身技术水\*有了一定的提高，我感觉最大的收获是门厂业务的接触、开展，使我增长了见识与提高了沟通能力。

三、工作中不足

1、工作经验和相关技术知识仍需进一步学习，积累。

2、对技术力度还需进一步加强，虽然自我技术水\*有了一定的提高，但技术力度都明显不够，出现了这样或那样的一些问题。

3、在对外业务及沟通方面，还需要很大的提高。

四、在今后的工作中，我将努力学习新的知识及技术职能，不断提高自身的素质水\*，做好自己的本职工作，同时要更勤奋的学习门厂生产技术、提高产品品位、同时提高产品效益和质量。争取为建立门厂的再次跨越腾飞做出自己仅有的贡献！

以上是我在一年工作总结，纵观一年的工作，客观自我剖析，还存在很多不足之处，请\*\*及同事的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

**门窗招商的工作总结7**

今年以来，在县委、县政府的领导下，我局安全工作坚持以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，用科学发展观作统领，全面落实“安全第一、预防为主”的方针，大力强化安全责任，认真落实“一把手”负总责的安全职责，进一步完善安全管理制度，全面排除安全隐患，不失时机抓好安全各项防范工作，为全县招商工作的健康发展营造良好环境。

>一、落实责任，加强领导，强化安全管理。

年初，成立了以局长为组长的安全生产领导小组，带领单位各科室人员以构建和谐社会和对招商工作、安全工作认真负责的精神，进一步增强维护稳定与安全的责任感和紧迫感，充分认识做好安全工作的重要性，不断增强做好安全工作的自觉性和主动性，切实把安全工作置于各项工作的重中之重位置抓紧抓好。

为强化意识，落实责任，我局逢会必讲安全。为落实安全责任制，我局与每名工作人员签订了安全目标管理责任书，每逢值班日，值班人员都能按时到岗，并加强政府综合楼的巡逻力度。

>二、加强教育，确保安全防范到位。

安全教育是我们抓安全工作的一个重要部分，局领导对全局工作人员的安全教育都十分重视，做到有计划、有内容、有要求。我们充分发挥会议强调、集中学习、和平常谈心的作用进行安全教育。结合“安全生产月”，加强本单位人员对消防安全、安全防范知识、防抢防盗知识的学习，做到及时提醒，安全第一。

我们在招商工作中更是把安全工作放在首位。任何一个项目引进来，招商局都首先强调其安全生产工作的重要性，在安全生产方面不能过关的项目再好都不准入。招商项目落户以后，我们更加强调安全问题，帮助企业做消防安全、用电安全、安全生产等方面工作，提醒外来企业做交通安全、自救自护等专业知识培训，提醒企业重视安全生产。半年以来，我局共为全县外来企业发放安全生产宣传单300余份。

>三、加大投入，硬件设施不断完善。

由于招商工作的特殊性，我单位的车辆几乎是天天都要外出。为保障行车安全，单位领导要求驾驶员必须做到安全驾驶，车辆不准带病上路，一有问题立即检测维修，车辆保险全额投保。单位平常维修更换办公室门窗、电器线路改造、档案柜等投入都在经费上有保障。

>四、加强检查，事故隐患不断减少。

加强安全检查的力度，及时发现安全隐患，将事故消灭在萌芽之中，是防止事故发生的有效措施。6月份，我们组织了一次安全检查与发生火灾时的应急演练，通过检查和演练，对单位安全生产方面存在隐患的整改与突发事件的处置都有了很大的提高。

半年来，我们虽然在安全方面做了一些工作，但对照上级的要求，我们还存在一定的不足之处，如在对企业加强安全生产方面的宣传还必须进一步健全。今后，我们将继续加大力度，加大投入，脚踏实地、认认真真做好这项工作。

**门窗招商的工作总结8**

为了认真贯彻落实《关于开展全市城乡生活垃圾无害化集中处理的实施意见》，完善对各村的环卫管理考核\*\*，改善农村居民的居住环境，街道\*工委、办事处加强\*\*\*\*并立足街道实际，下大力狠抓村容村貌的综合治理工作。街道把卫生整治工作作为一项重要工作常抓不懈，治理整顿全街道卫生工作中存在的重点和难点问题为突破口，采取\*\*\*\*，分级管理，层层负责的办法，以\*\*、检查、治理为\*\*，结合我街道的实际状况，采取集中治理和长效管理相结合的方式，大力整治城镇卫生，彻底\*\*卫生死角，着力解决脏乱差问题，努力提高城镇卫生综合管理水\*，使我街道的卫生面貌发生较大的改观，为我街道经济建设和人民群众生产生活创造了较好的环境。下面，将卫生工作总结如下:

>一、\*\*思想，加强\*\*\*\*

xx年初，街道把卫生工作列入了街道工作议程安排中，提高对环境卫生整治的.重视。建立、健全和完善了卫生整治工作\*\*职责制，实行城建\*\*总负责，城建办\*\*具体抓，建立了城镇管理办公室，由城建\*\*担任办公室\*\*，下设清运组、保洁组、城管中队和各村建立保洁队伍，鼓励各行政村建立垃圾中转站，方便垃圾清扫收集和清运，保证各项工作有序进行。

>二、提高意识，营造良好氛围

经过这几年的行政村环境整治全面进行，\*投入超多资金进行环境整治，农村的环境卫生有了显著的改善。随着村庄环境的改善，每个村民心中有了一份持续村庄整洁卫生的职责心，都用心投入到了环卫的工作中来。透过宣传教育和正面引导，使“村庄是我家、美化靠大家”转成了村民的共识，构成了良好的氛围。个别村村民自发成立了义务清洁小分队，每一天早晚义务打扫村庄的卫生，时刻持续村道路没有垃圾，让村庄变得更加秀丽整洁。

>三、全面规范，加大整治力度

为了更好地改善环境卫生面貌，切实提高人民群众的生活质量，真正做到经济社会的协调发展，结合街道实际，开展了以下几方面工作:一是我们完善了相应的环卫规章\*\*，建立了自己的考核机制，提高环卫工作人员对工作的职责心。二是我们加大了对环卫的投入，今年街道投入大约110万元用于环境卫生整治的各项支出(包括清扫、清运、填埋场、垃圾运输、基础设施等)，今年各村总计投入大约70万元资金用于各村环境卫生管理，保证了街道辖区内、各村街巷、弄堂无明显垃圾，无卫生死角，无乱张贴。此刻街道对生活垃圾的处理实现了一条龙服务，日产垃圾60吨，保证了全街道范围的垃圾日产日清。明年打算投入50万元再增添一台机器，保证跟上垃圾增长速度。三是我们加强了对环卫设施的维护和清理，我们定期派人对各村的垃圾箱和垃圾中转站进行检查维护、清理和消毒，对已经损坏的垃圾箱进行了更换，实现了垃圾设施周围无赃物。四是我们持续了公共厕所的清洁卫生，街道配备专员对这块进行负责，及时处理了各类发生的事情。五是维持了对河道的清理，西坞很早以前就开始了对主要河道上浮漂物的清理，此刻每一天都有垃圾打捞船对主要河道进行保洁，保证河面上无漂流物。

>四、问题和推荐要求

虽然我们做了超多的工作，全街道的卫生面貌有了较大的改观，成效也比较显著。但是我们的工作中还是存在必须的问题。一是垃圾随意堆放的现象时有发生，影响了镇区的环境卫生。二是农村环境设施的各村投入资金差距大，影响了城乡一体化建设的进程。街道\*工委、办事处决定进一步加强宣传知识，强化环境整治的`目的，以点带面加强各行政村之间的\*衡，成立白杜、尚桥环卫站，加强对这两个地区的环境卫生清理工作，加快发展西坞的环境面貌，使西坞成为一个山清水秀、\*\*礼貌的秀丽古镇。

**门窗招商的工作总结9**

20xx年，我署的各项工作紧紧围绕区建设交通委“六优六新”的重点工作，以“转变作风作表率，为民务实抓发展”为主基调，坚持“跨前一步、为民服务”的工作理念，不断完善机制，有序推进各项工作，实现了“容貌整洁、管理有序、环境美化”的市容环境建设和管理新目标。具体工作如下：

>一、城乡环境面貌显著提升

xx年，我署以精细管理、提升形象和常态长效为工作重点，着力提升城乡环境面貌管理水\*，实现容貌整洁，环境美化的目标。

一是抓城市保洁精细化。以“保洁示范区”创建为抓手，首先在主要商业街推进以“机扫、冲洗、普扫、拣扫、沿街单位(商店)生活垃圾上门收集、管理人员巡回监管”的“六位一体”保洁\*\*，垃圾清运做到定车、定人、定时、定点的规范作业;其次实行人行道和街头广场冲洗工作。按照市局“洁净工程”的有关要求，金欣公司配置了清洗车辆和设备，对卫零路(沪杭路—大堤路)两侧人行道进行2天冲洗一次，\*\*扬尘，基本实现席地而座的目标。

二是抓“门户”形象常态化。针对高速公路进出口、国道、省际通道交界处存在的环境卫生问题，在全面摸底的基础上，我们召开相关单位工作协调会，明确责任，并与各责任单位签订了保洁责任协议书，明确了任务，落实了责任，建立了保洁长效机制，确保我区门户形象的常态长效。

三是抓农村环境卫生长效化。加强了农村保洁队伍的培训和管理，建立了整洁村跟踪检查\*\*，充分利用市民巡访团的作用，加强社会\*\*力量，确保农村环境卫生的常态长效。9月份，已通过市局郊区办对我区整洁村的复验。

>二、市容景观管理稳步提高

我们以规范管理和集中整治相结合，加强中心城区、城镇化区域和主要道路两侧的市容景观管理，实现了规范审批、管理有序、区域亮化的目标。

一是规范管理户外广告和店招店牌。按照“规划先行、管理有序、设置美观”的原则，加强了中心城区、城镇化地区和主要道路两侧户外广告的管理，对存在安全隐患的广告进行拆除，逐步规范设置标准。今年共拆除各类广告132处，商业广告横幅168幅，处理影响市容景观的网格化投诉案件160件。同时，对店招店牌管理实行提前介入\*\*，对中心城区和新城区的房屋开发商和物业公司提前发放《办理户外广告(非广告)设施所登记告知书》150余份，明确责任和义务，并落实巡回监管措施，尽量使新设置的店招店牌达到整齐、有序、规范。

二是有序推进非主干道路脏、乱、差整改工作。结合600天行动计划，按照中小道路保洁导则，对30条中小道路进行摸底，列出存在的问题，加强了与市政、园林等部门沟通和协调，拟定了整改措施，目前正按600天行动的进度要求有序推进中。

三是强化渣土源头管理。对有建筑渣土的工地实行了渣土档案管理，对建设施工单位、责任人、运输单位(车辆)、出土方量、出土时间、处置方法、巡查记录、\*\*情况进行跟踪管理，实施全周期、全过程监管，基本做到源头管理、过程管理和形象管理的要求。同时，我们加强对渣土的跟踪管理，避免了渣土乱倒现象发生，为改善全区的环境面貌打好了基础。截止10月份共受理建筑垃圾、工程渣土申报360余次，受理申报量26万余吨。另外，根据世博“600天”环境卫生整治要求，共梳理出5个历史堆积暴露垃圾点，到10月底，已消除历史堆积点3个，消除暴露垃圾4500吨。

>三、环卫设施功能逐步完善

我们紧紧抓住“创卫”的契机，加大了环卫设施的建设，加强了环卫设施完好率的管理，发挥了环卫设施的功能。

一是加大环卫设施建设力度

根据“创卫”标准和《金山区市容环卫行业20xx年便民利民措施》的要求，全区已完成新建公厕10座、改造12座、新增废物箱854只，改造垃圾房20座，基本完成年初新建任务。

二是确保环卫设施完好率

加强巡视，发现破损立即通知作业单位及时维修或更换，确保了环卫设施的完好率，发挥了环卫设施的功能。

三是规范环卫设施管理

根据行业管理标准，重点抓公厕“四公开”管理、垃圾房“六定”管理\*\*和废物箱的保洁管理\*\*，做到责任明确，管理规范。

>四、创建工作有序推进

创建工作是一种提升管理水\*的有效抓手，也是解决工作中难点、热点和焦点的切入口。因此，针对各类创建，我们提出了“确保重点范围，兼顾一般区域，实现全面达标”的工作要求，确保各类创建的全面完成。

一是抓国家卫生区创建。今年我署把创建国家卫生区作为重中之重工作，全署工作围绕“创卫”工作展开，重点抓好环境卫生管理、市容景观管理、环卫设施建管、生活垃圾卫生填埋场管理等工作，确保“创卫”中市容环境卫生指标的实现和完成。

二是抓市容环境“三类区域”创建。x年是“三类区域”创建三年行动计划的最后一年，根据年初的创建计划，4月份召开了创建动员会，明确了创建任务和要求。之后，每月\*\*一次指导、检查和监管，加大对三个规范区、四个达标区创建工作的指导和监管。10月份区联席会议\*\*各成员单位对创建区域进行区级验收，查找问题，并要求各创建镇及时整改，实现市级验收一次通过。

三是抓环境卫生责任区\*\*达标建设。我们抓住石化街道、山阳镇被列入20xx年、20xx年“清洁城区、从门前做起”为活动主题的上海市街道(镇)沿街市容环境责任区管理达标活动创建单位的契机，增强了与石化街道、山阳镇相关部门的联系、沟通，做好指导服务工作，创造积极条件，争取在xx～xx年度内创建成功。目前石化街道处于社会公示阶段，山阳镇已申请市局检查验收。

四是抓生活垃圾分类收集工作。继续深化“垃圾不落地，文明在我手中”活动，充分调动广大居民积极性和参与性。通过召开居民\*\*座谈会、发放分类收集宣传资料、现场分类指导、讲座等形式，按照生活垃圾分类收集工作要求，年内实施了十三村、十五村和园中苑等32个居民小区以及21个机关、企事业单位生活垃圾分类收集工作。

>五、长效机制有效运营

市容环境建设和管理是一项全民参与的庞大工程，其动态性强，管理难度大，跨行业跨部门的工作多。因此，创新工作机制，改进工作作风，整合各方资源是工作的关键所在，是提升市容市貌、保持常态长效的内在动力，也是最有效的抓手。

一是建立了环卫署六大工作机制。即：市容环境动态管理机制，做到市容环境365天管理无盲天;市容环境快速处置机制，做到落实“三个二”处置\*\*;重大活动市容环境保障机制，做到确保市容环境整洁有序，常态长效;市容环境源头管理机制，做到注重源头管理、过程管理和形象管理;市容环境综合协调机制，做到发挥各联席会议\*台作用和各方资源的优势;市容环境考评激励机制，做到明确责任，综合管理。

二是强化区镇联动机制。根据市容环卫行业管理中存在的热点和难点(如城乡结合部和城中村的环境问题等)，我们利用市容环卫行业例会\*台，共同探讨区镇联动机制，先后建立了区镇管理四大机制，即：动态管理联动机制、渣土管理联动机制、户外广告管理联动机制和综合协调联动机制，并建立了市容环境卫生突发事件应急处置管理网络。进一步明确了责任，加强协调，形成合力，共同推进。

三是强化社区联动机制。在工作中，我们经常与居委会、物业公司、企事业单位保持联系和沟通，建立市容环境管理共建体系，形成信息互通、工作互动、市民监管的工作机制，共同推进和提升市容环境的管理水\*。

>六、政风行风注重民意

今年我署把市民投诉作为解决百姓“难点、热点、焦点”的重要工作之一，也是作为解决民生问题的重要内容，年初我们提出了解决百姓关注和关心问题作为首要任务的工作思想，以履行“三个二”处理\*\*和向社会的公开承诺为抓手，把市民的需求和日常工作有机结合。今年共受理市民投诉73起，处理及时率100%，满意率近98%以上。

为切实做好20xx年政风行风“回头看”和整改工作，在认真梳理问题的基础上，提出和落实整改措施。对xx年以来的投诉个案进行回访，听取意见和建议，不断提高市民对市容环卫工作的满意率。

夏令期间，环卫作业扰民专项治理工作得到全面开展，针对作业时间扰民这个反复性问题，我们定期走进社区，与居委会、物业公司进行座谈，了解情况，听取意见，对作业存在的扰民等不足之处，及时调整作业时间和方式，如东泉新村的生活垃圾收运有山阳镇环卫所在村外进行，减少了作业扰民和较好地解决了污水滴漏这一顽症，收到村民的一致好评。

>七、其他工作

1、车辆作业服务规范化建设

根据市局《市容环卫车辆服务单位作业规范化建设工作方案》有关精神，我们对xx年申报的4家环卫作业公司进行了检查考评，并已通过市局初验收。xx年已对金山卫镇作业公司进行了申报，并及时做好相关工作，确保年内通过市局验收。

2、区生活垃圾综合处理厂及收运系统建设

继续完善环卫设施建设，提升环卫基础设施功能，加强全区生活垃圾无害化处理的有效监管，加快金山区生活垃圾综合处理厂、收运系统和残渣填埋场建设，力争生活垃圾无害化处理率达到85%以上。

区生活垃圾综合处理厂按照计划积极推进，加强协调，并争取市局、市建委的\*\*，使项目按时间节点有序推进。区生活垃圾收运系统制定了项目建设推进计划书，中转站建设选址已基本完成，其他辅助工作正在积极落实推进之中。

xx年的市容环卫工作基本实现了年初目标，取得了一定成绩，但也存在着许多不足之处：

1、在户外广告和店招店牌管理方面：缺少有效抓手，有力不从心的感觉。

2、在渣土管理方面：资源整合优势未充分发挥(如管理与执法的资源整合，建设单位与行业管理的资源整合)。

3、在管理人员的素质提高方面：综合协调能力、开拓创新能力比较欠缺。

xx年的市容环境卫生工作在市局及各业务处室的指导和区建交委\*\*、关心、\*\*下，在全行业的共同努力下，取得了可喜的成效，但离老百姓的要求还有距离。我们将进一步\*\*思想，创新工作，提高标准，保持良好的精神状态，咬住工作目标，坚持硬件建设和软件管理两手抓，全面完成600天行动计划，为全区的市容环境水\*再上新台阶作出新贡献。

**门窗招商的工作总结10**

>一、提高认识，统一思想，认真学习会议精神

县党建工作会后，我局及时召开了全体干部职工会议，局党委书记、局长同志向全体干部职工学习传达了会议精神，重点组织学习了下发的四份党建工作材料，并突出强调指出党建工作和反腐倡廉对我县招商引资工作的重要性，为我们做好当前和今后一个时期的工作指明了方向，要求全体与会同志认真贯彻落实党建工作会议精神，进一步明确工作思路，提高认识，做好党组的思想建设、组织建设、作风建设、制度建设和反腐倡廉，全力为我县招商引资工作服务。

>二、注重实践，联系群众，深入贯彻会议精神

一是深化党群共建创先争优活动。我局进行了“讲政策、访民情、帮致富、促和谐”活动。为加快我局所帮扶的四队镇付岱村脱贫致富的步伐、推进建设社会主义新农村。我局成立帮扶村宣讲形势政策活动领导小组，组长由局长担任，副组长由副局长担任，成员包括。我局的领导干部深入到帮扶的村，认真进行了调查研究，根据地当地自然条件和优势，以市场为导向，以提高效益为中心，帮助扶贫重点村确定优化农业产业结构，制定增加农民收入的项目方案紧紧围绕生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的建设社会主义新农村的要求，制定整村推进规划。局领导要求大家要增强服务意识，帮助农民解决信息、资金、技术、良种、销售等方面的具体问题和困难。要突出治理脏乱差的人居环境、保护生态环境、营造文明乡风。二是开展学业务提素质实践活动。为提高招商服务水平，提高招商干部的业务水平，全面落实“十二五”规划，准确把握产业发展方向，加强招商政策法规的学习，提高经济知识水平，学习先进方法和经验，全面提升我县招商干部业务素质，更好地为我市率先突破发展做出积极贡献。我局决定通过举办学习园地、邀请专家讲课、开展实地调研等形式，使招商干部掌握“十二五”规划目标与产业发展方向，了解新一代信息技术前沿及其产业发展方向，把握如何构建高效的投资促进机构内部工作体系、投资商目标选择与投资后服务、招商谈判的策略与技巧，将为推进我县招商引资工作起到促进作用。

>三、找准基点，全面推进，深化发展会议精神

(一)强化学习，切实加强党委和领导班子的思想政治建设。理论是推动工作的先导。按照武装头脑、指导实践、推动工作的要求，我局将采用自学和集体学习相结合的方法认真学习上级党建及相关工作会议精神，不定期的组织全体党员干部观看各类廉政建设的音像资料，并教育党员干部“常修为政之德，常思贪欲之恶，常怀律己之心”，树立“不愿为、不能为，不必为”的廉政思想，以实际行动维护党组织，从而进一步在工作中解放思想，开拓创新，在遵纪守法方面严以律己，在全心全意为县经济发展上取得实效。

(二)以加强作风建设为突破口，狠抓党的组织建设。作风建设是党员密切联系人民群众的关键，是做好一切工作的保障，也是立党为公、执政为民的具体要求。为此，要狠抓作风建设，健全和完善商务局党委的工作规则和各项制度，全力推进商务局首问责任制、服务承诺制、限时办结制、行政问责制四项制度的落实，深入基层调查研究和指导工作，用制度来约束和保障工作纪律和工作秩序，依法办事。

(三)全面落实党风廉政建设目标责任制。商务局领导班子高度重视党建工作，并成立了党风廉政建设工作领导小组，明确了责任和目标任务，在工作中，班子成员对发现的问题及时研究，及时解决，切实将党风廉政建设贯穿于商务工作的始终。

**门窗招商的工作总结11**

一年来，在各级\*\*的关心指导下，在\*\*\*的培养关怀下以及大家的大力\*\*下，我踏实努力地工作，对自己高标准、严要求，优化生产运行，严格执行qhse标准，协助队长抓好安全生产，顺利的完成了上级布置的各项生产施工任务。现从以下几方面对一年来的工作进行总结。

>一、思想上积极要求进步，争取早日成为一名真正的\*员。

自参加工作以来，在思想上一直积极进取，在\*时的生活中和工作之余通过报纸杂志和网络等学\*\*的路线、方针、\*\*，并将\*的新思想、新\*\*、新法规带到工作当中，指导生产实践。通过对\*政知识的不断的学习和了解，更加坚定了自己的\*\*信仰，思想认识水\*也得到了进一步的提高，并于20xx年11月30日通过队\*支部的考察，成为一名预备\*员。

>二、做好现场标准化，改变现场脏、乱、差

随着油田节能减排和精细管化理工作的不断深入，对现场施工的要求也在一步步的提高，安全工作越来越细，环保工作越来越严，以前那种标准化现场已经不能满足目前的现场施工要求。我一边带领大家学习新标准，一边布置施工现场。从进入施工现场的入场须知、队伍简介、安全警示牌、井场\*面图、作业八大禁令→井口放压硬管线的接出→工具的摆放→井场地膜和围堰的铺放→井场电线的架设等均按新标准的要求布置。自9月份我队坚持每口井均以新的标准化现场布置以来，基本上解决了现场脏乱差现象，我们的成绩也得到了大队及处\*\*的认可。

>三、精心\*\*生产，力保生产持续进行

作为副队长，在抓好安全工作的同时，还要积极\*\*生产，做好协调，合理的调配班组人员，做好每天车辆的计划安排，衔接每道施工工序，努力减少非生产时间，保证作业施工的连续性。譬如瓦7-28井新井投产施工时，为保证施工不间断，我提前与施工协助单位沟通，同时做好他们的后勤保障工作，提前两天完成该井的施工，也保障了侧富106a井的搬家进程。

>四、勤钻业务技术，细心总结，力求精益求精。

我队是一支集大修、小修、侧钻于一体的复合型队伍，所接触施工的范围广，技术知识点多，特别是侧钻施工，工序多，所使用的设备也比较多，技术知识点更多。在侧钻施工时，我一边虚心向老师傅学习工作经验，一边潜心学习技术，同师傅们一起研究解决工作中存在的问题，我也由不知到知，由知之甚少到逐渐掌握，渐渐的充实了自己，并摸索出了一套更换泥浆泵凡尔和柱塞胶皮的新方法，提高了工作效率，减轻了劳动强度。由于\*时多向师傅们请教，再加上队长和\*不遗余力的指导，我写的论文《对庄2-8井侧钻施工的认识与体会》在处第二届基层技术交流会上获得了一等奖。

一年来，我认真履行副队长岗位职责，努力完成各项施工任务，但在工作中还存在一些不足之处：比如\*\*理论学习还不够深入，技术水\*和实际经验有待于进一步提高。20xx年的工作打算：

1、进一步加强\*\*理论学习，努力提高思想觉悟，争取11月份能够转正，成为一名真正的\*员，发辉模范带头作用，把工作干的更好。

2、与队\*\*一起做好各种\*\*的更新与执行，以人为本搞好队伍稳定，努力树立大修一队更加文明\*\*的队伍形象。

3、进一步加强各种技术知识的学习，争取在侧钻井泥浆技术方面能够有所突破，为侧钻井施工的安全顺利进行尽一份力。

**门窗招商的工作总结12**

在20xx过去的三月份中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，现对销售部的工作做一下总结。

20xx年开始当中，坚决贯彻xx的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如：广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计发短信三万余条。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、对客户关系维护很差。客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量x余个，手中的意向客户平均只有x个。从数字上看客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在接下来的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

3、提高人员的素质、业务能力。

4、建立新的销售模式与渠道。

5、顾全大局服从公司战略。

提高执行力的标准，建立一支好的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年接下来的工作中有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

**门窗招商的工作总结13**

年终岁末已经悄然而至，回首20xx年在江苏省碾庄陇海粮食储备库有限公司度过的幸福时光，我感觉自己在粮食行业中由懵懂到了解的过程很明显。为了更好的促进未来的工作，为了更好的`熟悉行业，为了更好的熟练业务，也为了更协调的适应单位工作体制。今天静心地认真总结自己这一阶段的所学所悟。

长达一年的工作时间里，我主要工作部门是仓储科，主要岗位是粮油仓储保管员。虽然目前领导还没有安排我单独管理仓房，但是我在仓储科的各位前辈指导下，对仓储的常规工作基本了解。仓储科的工作重点在于保证粮食的出入库数量准确及保管过程粮油品质稳定和安全。这一切的理想成果都要源于每一天的工作细节、源于每一次辛勤的劳动付出、源于每一人的精心照料。

仓储保管工作中有喜有乐，学到了许多实践技能，也明白了不同时期的工作侧重点稍有异同。通过仓储工作的实践也使自己发现自身存在不少不足之处。现在想想自己存在的不足之处是导致发生工作错误的根本原因。如果自己当初能够细心一点、勤学好问一点、积极主动一点，也许我现在所学的技能会更熟练一点。

随着时间流逝掉的无论是好还是坏，都在暗示着未来的我需要充电的地方太多，我还是需要努力、谦虚、乐观的规划自己的下一个阶段。使自己信心更坚定，自我认识最清晰的是从洪泽湖库学习归来后的自我总结。未来工作中的我一定要做到心中有规划，并且每天都对自己的一天进行简短的记叙，提高自我学习的自制力。

通过自我总结，期待自己在下一个工作阶段中能有一个质的飞跃！

**门窗招商的工作总结14**

自20xx年工作以来，在部门领导的关心下，在诸多同事的帮助下，认真学习、实践并执行企划部平面设计工作流程，深入贯彻公司发展的方向，严格遵守公司规章制度。经过一年的努力，深感获益良多，现将工作开展的情况及不足汇报如下：

>一、工作情况

>1、服从管理，自觉遵守公司规章制度。

本年度工作以来，严格遵守公司仪容仪表规范，常备事物从不敢忘，尊敬领导，团结同事。坚持公司利益，不早退不迟到，工作认真，部门会议严谨。积极响应兄弟部门支援任务。对同事、顾客热情友善，各项公司要求坚持情况良好。

>2、围绕发展，踏实完成领导部署

本年度工作，经历了春节、元宵节、妇女节、消费者权益日、清明节、劳动节、端午节、儿童节、店庆、大运、中秋、国庆等重大节日，完成节日促销活动设计制作与安装，节日商场氛围布置，本着一切提前准备的原则，逐步按公司要求严谨完成。

>（1）广告宣传方面

在部门上级的率领下，积极走访周边商场人流聚集区域，并对深圳商圈有计划有目的的进行多次市场调查。长期坚持商场各项广告推广，细心探索发觉宣传热点与盲点，努力巩固商场形象与来店客单数量。

>（2）商场装饰方面

在部门上级的指导下，认真完成节日氛围营造，发掘并及时总结营造氛围带来的影响，不断的创新与探索新的氛围布置方式与形式。

>（3）平面设计方面

在部门上级的指点下，认真对待每一次常规活动广告宣传制品与商场装饰的平面设计工作，认真完成公司要求的每一项设计任务。

>（4）活动策划方面

在部门上级的传授下，紧紧围绕实现业绩预算，活动氛围效果，文化宣传为目标，将提升业绩做为首要任务。认真分析讨论经典案例，仔细思考案例利弊，在一次次的实践中不断完善，不断创新，策划能力有了稳定提升。

>（5）活动执行方面

在部门上级的指挥下，多次投入各类重大活动现场，参与并完成活动内容，活动过程中严格按照活动部署认真执行，积极反馈顾客诉求，耐心做好解释工作，沟通能力也得到显著提高。

>（6）卖场巡查方面

在部门上级的指示下，对卖场POP、装饰、广告等定期进行多次全面检查，针对不足、不妥、不好的现象与同事进行指导并协商，迅速帮助改正与改善，有效的维护了卖场形象。

>（7）文字工作方面

在公司要求下，每周的工作总结与计划都认真完成，并提前对下阶段工作与同事一起进行研究，并对数据的敏感性以及忧患意识得到了提高。

>（8）晚会筹备方面

在公司大力支持下，积极参与筹备年底迎春晚会，在晚会主题、晚会形式及节目创意、执行流程等方面积极思考并认真实践。逐步按公司要求有计划、有次序的完成年底迎春晚会。

>二、不足

1、自身主观能动性不强。在工作之余，没有自觉加强各项基本能力锻炼，对未知和不熟悉的领域探索欲望还不够迫切。

2、超前意识还不够强烈。没有更好更强的超前欲望，工作的前瞻性还不够强烈。

3、细节重视程度不足。在一些细节问题上，没有引起足够的重视，以致贯彻执行能力大打折扣。

4、有畏难情绪。遇到较繁杂的工作，常常心浮气躁，手脚放不开，思维扩散不了，导致工作被动。

一年工作下来，改善工作面貌的行动一直都是自我所坚持的。在这个过程中，我逐渐认识成为更好的员工的道路依然漫长而必定历经艰辛。新的一年中，我将继续发扬脚踏实地的优良作风。贯彻好精益求精的光荣传统，虚心接受来自各方的建议与意见，将改善不足、提升能力作为重中之重，为公司的发展和进步略尽薄力。

**门窗招商的工作总结15**

一、虚心求教，增加自身能力

我于两年前来到的我们医院外科，有幸跟的外科医生刘主任在一个科室，他可是我们医院的模范，就没有他救不回来的病人，我在学校的时候就听老师讲过他的事情，所以刘主任一直是我心中的偶像、楷模。我抓住机会，见缝插针，随时向他请教问题，他也很喜欢我这积极向上的性格，知道我打心底想成为一个好医生，于是收我为徒，给了我太多的教导，没有任何私心的对我倾囊以授，从来不会有任何的保留，每次上手术台都会叫上我在一旁观摩，他让我见证了太多的奇迹，他的那双手仿佛是被上帝亲吻过的，总能奇迹般的把患者从死神手里拉回来，还会时不时的给我提问，增强我的见解。手术室对他来说仿佛自己家一样，我从来看不到他脸上的紧张，他真的教会我太多太多，没有他也不会有我今年这样的成绩。

>二、工作总结，体现自身价值

经过一年多的学习，我早已拥有一个外科医生应该具有的素质和胆量以及能力，今年年初，我第一次上手术台主刀，我的师傅在傍边监督我，给予我鼓励，患者是一位二十多岁的青年，因为在路上飙车，翻车后滚入灌木丛内，小腿被一根树棍贯穿，这算不上什么大手术，但是第一次主刀，我紧张的汗水止不住的流，最后在师傅的鼓励下，顺利的把木棍取了出来，手术顺利结束，至今我一共上手术台主刀救治患者共计三十四位，均十分的顺利，这离不开我之前累积的经验，以及师傅的教导，成为了我们院的中流砥柱。

>三、对未来工作的设想

我的医龄还是过于简短，导致很多患者家属都不太相信我的能力，医患的信任问题是我当前最应该加强的地方，我得学会如何去跟患者家属沟通，毕竟当一些患者进入昏迷晕厥的时候，只能从家属的口中得知患者的情况。我希望我能在未来的一年里深得我师 父的真传，努力工作，争取在来年升为副主任，成为师 父的左右手，继续为医院贡献自己的价值。

**门窗招商的工作总结16**

我们学校环境卫生在分管校长\*\*下，在区环境卫生管理局的指导关心下，以创特色、创亮点为宗旨。提高环境卫生的总体水\*，依照区环境20xx年环境卫生管理工作考核细则的要求，坚持长效管理抓落实，经常检查抓整治取得了明显的效果，为建立园林城市，提高分区形象，美化环境而努力。

20xx年主要工作：

>一、\*\*重视、落实\*\*

我校占地面积300多亩，在校生师生总数20xx多人，人口密度大、基础设施不十分完善带来环境卫生管理难度，我们学校\*\*十分重视环卫工作。成立嘉兴广播电视大学卫生工作\*\*小组，由副校长任组长，总处处长任副组长，成员由普教、开放、继教各院\*\*参加，坚持定期每月一次例会，总结上阶段工作，布置下阶段工作任务，讨论研究环卫工作，分管\*\*张校长多次参加环卫检查，参加环卫工作列会，总务处主要\*\*吴处长十分关心环卫工作，在年初卫生工作会议上提出，环卫工作面广量大，看得见、摸得到，环境卫生的好差直接影响校园形象和学生居住环境，舍得花钱搞环境卫生今年已拨相应资金，用于更换“有盖垃圾桶”、“垃圾袋装化”等设备、设施，以及所需的人工费用等，而且列入财政经费。确保环卫工作的正常运转。

>二、强化管理，健全\*\*

我们已有保洁工人6人、绿化人员2人、环卫保洁人员2人(\*\*街道环卫处)。担负我校的环卫保洁任务，我们保洁服务社人员透过村级推荐，专业培训、思想考核把工作有职责心，愿意吃苦耐劳，肯做、热爱保洁工作的人吸收到保洁服务社来。我们与保洁员签订用工合同，季度考核、年终总评。为了抓好内部管理，一是抓思想教育，转变观念，认真保洁。二是建立规章\*\*，把保洁员岗位职责，考核标准提出来，在会上透过认可。三是定人、岗位、定地段把负责地区，明确任务，职责到人。要求驾驶员务必安全行车，节油消耗，车辆整洁，遵守工作规范，按时操作。从目前运转二个多月，状况良好，运转正常，使分区环境卫生有了新的起点。

>三、抓好检查，以点带面

我们\*\*专人检查队伍，由张校长牵头、总务处\*\*、各学院负责人，坚持每周一次自查，每月一次评比打分，在检查中发现暴露垃圾，从严从快处理，对遗漏的死角及时安排人员到位，对乱张贴、乱涂画抓紧\*\*，如食堂后面垃圾的乱脏差，我们及时\*\*商量，拿出方案进行整治，进行清理。

20xx年度工作计划：

一、加强力度抓宣传。利用召开会议传发宣传资料等各种形式大力宣传环境卫生，坚持环境卫生，人人有责，各自管好自我办公室生活垃圾，讲礼貌，讲卫生，不乱丢各类垃圾，持续良好生活环境。

二、认真实施抓建立。进一步深入示范街(道路)的建立工作，根据我学校的实际状况，我们对校园后方空地绿化整治工作，加紧在春季实施了绿化工程，经过一年的成长，现已经小成规模。

三、明确职责抓落实。建立管理网络\*\*，坚持一级抓一级。分管\*\*亲自抓，社会事业部具体抓，卫生\*\*专职抓，保洁人员认真做，各尽其职，各块卫生包干，管好、收集好自我区域、生活垃圾做到任务明确，职责到人。

四、经常检查抓整治。做到每月开一次例会，每月\*\*检查一次，每周自我检查一次，发现问题及时整改，并做好记录，对重点脏、乱、差死角进行集中整治，确保清洁卫生。

**门窗招商的工作总结17**

>一、足迹

公司组织春游给我们开阔了眼界，给公司树立了形象，实现了公司内强素质外树形象宗旨，公司正式开业以来，我通过向公司领导及同仁学习，取长补短，技术能力一定的提高。在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的职能位置，不断提高自己的技术能力，从上半年的优化下料单，资料的整理、标书的整理，到下半年多个工地同时进行的忙碌，以及部分工地的现场调度及售后维修，车间设备的维修，现场材料的优化，这些实践使自我技术水平有了很大的提高。

20\_年我们超出完成了我们年初定下的工作目标。这是我们公司全体员工共同努力的结果：

从一季度xxx等多个工地的交工，从现场的找补检查到各种资料的整理，忙碌中一年的开端。二季度xx开工，以及与房产局门窗厂强强联合后，后车间气电线路的铺设、设备的调试，xxx的多个工地的标书，以及xx工地补充调整。三季度xx工地的找补、xx工地的开工、xxx工地的开工、xxx工地、xx工地等得同时开工，各种尺寸的测量，以及xxx局铝合金料，xx一体框等车间的现场优化，以及xx异型窗的测量及出数和一体窗的简易做法。四季度xx的成本核算以及标书，亚光车间高窗、中悬窗的研究，领域商城一体框的研究及一体框角度的核算，领域商城的工地联系，算料出数。亚光高窗的测量调数，以及新车间门窗的零料搭配和祥泰抗风压计算书等。

总之这一年在预算、各种标书、算料、量数出数、资料、售后维修、设备维修、各种窗型设计、各个资料的整理，各个疑难问题的处理，

>二、成绩

不敢言成绩，但总的说一下自己的收获，在这一年技术管理中使我自身技术水平有了一定的提高，我感觉最大的收获是塑钢一体框的接触，以及铝合金一体框、塑钢中悬窗的研究与收获，尺寸计算表格的成熟化以及xx的初步涉足和抗风压计算的接触，还有参加潍坊年会眼界的开阔及资料收集。

>三、不足

1、工作经验和相关管理知识仍需进一步学习，积累。

2、对公司的技术管理还需进一步加强，我虽然自我技术水平有了一定的提高，但技术管理力度都明显不够，出现了这样或那样的一些问题。

3、在帮助员工方面努力还不足。少数员工工作不实，技术不精、质量意识薄弱，等待转变、改善和提高。

4、在对外关系的维护方面，还需很大的提高，为业务开展打好基础。

>四、计划

在今后的工作中，我将努力学习新的知识及技术职能，不断提高自身的素质水平，做好自己的本职工作的同时，及时帮助团队提高整体素质，争取为方大的再次跨越腾飞做出自己的贡献!

以上是我在一年工作总结，纵观一年的工作，客观自我剖析，还在忙碌中度过了具有收获的20\_。

存在很多不足之处，恳请领导及同事的指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正。

**门窗招商的工作总结18**

xx年以来，我局着力于招商引资、项目建设、项目储备等工作，各项工作有序开展，现将有关情况汇报如下：

>一、本年度域外资金任务目标完成情况

xx年市里下达我县的招商引资任务为：引进域外资金xx亿元人民币；引进人才xx人；引进技术项目33个。xx年全县共引进域外资金到位xx亿元人民币；引进人才414人；引进技术项目33个；

>二、招商引资工作开展情况

截至目前，全县共谋划111个招商项目，涉及古城风貌恢复、农业观光旅游、板材家具、纺织服装、基础设施等领域，重点推出各类招商项目43个。目前全县在谈项目28个，总投资240亿元，其中重点在谈项目5个，总投资xx亿元，签约项目2个，总投资120亿元。

>（一）重点在谈项目情况

>1、古城风貌恢复类项目：

中国建筑股份有限公司拟在我县投资修建古城风貌恢复类项目，共包括三个项目，总投资xxx亿元。一是隆兴寺修缮、古城墙修复项目，该项目计划投资xx亿元；二是西城门修复及周边环境整治项目，该项目计划投资亿元；三是周汉河整治项目，该项目计划投资亿元。

>2、商贸流通类项目

香港旭日集团拟在我县建设真维斯华北区物流及加工中心项目，该项目计划投资4亿元，项目建成后，将成为真维斯华北区的货品仓储和物流中心，该项目经双方多次洽谈，目前正在就具体问题进行进一步磋商。

>3、现代服务产业类项目

xx虎网络科技有限责任公司、河北众诚集团、联想x数码有限公司拟在我县建设xx电商谷一期项目，该项目计划投资40亿元，项目建设内容包括建设中国电子商务示范基地、河北省电商产业管理中心、河北省电子商务产业园区、河北省电商产业研究与应用中心、河北省电商产业孵化基地，该项目正在积极洽谈中。

>（二）签约项目情况

1、中国服装集团公司拟在我县投资建设中国·正定服装文化创意产业园项目，该项目计划投资100亿元，是一个集区域总部基地、时尚展示交易中心、服装定制体验中心、时尚工厂直销店、服装时尚演艺、品牌设计孵化转移中心、公共服务、休闲娱乐八大功能为一体的综合性园区项目，经过双方多次磋商和反复考察，该项目已经签署框架协议，项目具体实施细节正在进一步洽谈中。

2、浙江传化集团拟在我县投资建设石家庄传化公路港物流项目，该项目计划投资18亿元，项目建设内容包括建设运营物流信息交易中心、运输中心、专线快运中心、仓储中心、配套服务中心，目前该项目已经签署框架协议，项目具体实施细节正在进一步洽谈中。

>三、主要做法

>（一）建立健全招商引资工作机制。

>一是建立招商引资工作机制。

组织引导各乡镇、园区及县直有关部门抽调精干力量，成立了投资招商服务中心，努力造就一支复合型、高素质投资招商专业队伍，明确工作职责和目标任务。

>二是完善政策激励机制。

结合我县实际，牵头会同有关部门修订和完善了《xx县招商引资奖励办法》、《xx县招商引资考核办法》，已上报县政府；牵头制定了《关于鼓励投资河北正定现代服务产业园区和xx县商贸物流产业聚集区的实施意见》，充分调动社会各个层面投资两个省级园区的积极性，广泛开展招商引资工作。

>三是实行招商引资目标管理责任制。

根据今年市下达我县招商引资任务目标，详细进行任务分解，明确各乡镇、园区及县直有关部门在全年招商引资工作中的任务目标，形成重激励、硬约束、严考核的招商工作目标管理责任机制。

>（二）立足资源优势，做好招商资料收集、整理和包装。

>一是充实完善项目库。

去年年初，我局下发了《xx县人民政府办公室关于谋划上报xx年重点招商工作的通知》，对上报的上百个项目按照科学谋划、合理定位的原则进行认真梳理，最终筛选、整理了98个项目加入项目库，并重点包装了其中的43个项目，进一步充实完善了我县招商项目库，为开展招商引资工作，奠定了扎实的基础。

>二是精心编印宣传资料。

按照“人无我有、人有我优、人优我特”的原则，精心编印正定投资招商指南——《魅力xx，投资促进》宣传画册，策划多媒体宣传资料，多渠道宣传、推介我县的投资潜力和优势，把一个崭新的正定介绍给广大客商，有效促进了国内外投资者对正定的关注和了解。

>（三）创新招商方式，积极拓宽招商渠道。

>一是坚持常态化、专业化招商机制。

积极组织参加各类大型经贸活动，通过正博会、廊坊经贸洽谈会等平台，充分宣传、推介我县资源优势、区位优势和投资环境，把企业推向招商引资、项目洽谈第一线。

>二是积极搭建招商信息平台。

编印《招商动态》工作简报，以项目信息、招商举措、工作进展、项目跟踪等为主要内容，将各乡镇、有关部门、各园区开展招商工作情况及时上报县委县政府主要领导。同时，积极与宣传部门沟通，在县电视台开办“大招商、招大商、促发展”栏目，多角度、多形式、多层次地宣传报道各单位招商引资的新举措、新模式，追踪项目进展情况，努力营造出抓发展、抓招商、上项目的浓厚氛围。

>三是组织召开招商引资专题培训会。

邀请省市投资促进机构领导和专家，组织各乡镇、县直有关部门、各园区管委会主管领导及招商工作的具体负责人，围绕当前招商工作面临的新形势、如何做好招商引资工作以及涉外礼仪等要点，结合多年来招商工作的实践经验和多个案例进行培训，进一步提高了我县一线专业招商人员的业务水平和综合素质。

>四是实行招商工作“月调度”。

坚持每月召开一次招商引资工作调度会议，及时掌握和追踪全县各乡镇、部门及园区的招商工作及项目谋划，在谈、签约项目的进展情况，研究、解决项目建设过程中存在的问题和困难，确保招商项目引得进、留得住、有发展。

>（四）注重实效，强化对项目的跟踪服务。

一是强化服务意识，充分发挥协调服务职能，加强与各职能部门、项目单位的联系沟通，帮助企业解决政策、投融资渠道、跑办手续等难题，保障招商引资项目快速建设。

二是坚持“一线服务”，抽调业务精通、熟悉政策、综合协调能力强的业务骨干到企业服务，积极协助圆梦制衣、力神锻压、正阳化学建材等企业寻找合作伙伴，促进企业转型升级，帮助兄弟伊兰、新泰特种油、曾氏门业、瑞定塑料编织等项目单位办理开工前各项手续，协调解决具体问题，以优质高效的服务巩固招商引资成果。

三是切实加强对重点招商引资项目的督办和落实，对重点项目建设过程中存在的问题和困难采取一事一议、特事特办的原则，报请县领导进行统筹协调，专项推进，务求实效。

>四、下一步工作谋划

xx年，我局将按照省、市、县要求，紧紧围绕正定古城风貌恢复和园区建设开展招商活动。重点做好以下几方面工作：

>（一）突出工作重点，做实基础，精准招商。

把项目建设作为招商引资工作的基础和重要抓手，立足我县资源、区位和产业优势，牢牢抓住省、市实施古城文物保护“十大工程”机遇，紧紧围绕事关全县经济社会发展的重点领域，积极研究对接，科学分析论证，精心策划包装一批发展层次高、产业关联度大、互补性强的项目，调整充实招商引资项目库，做好招商项目储备，夯实招商引资工作基础。

>（二）创新工作思路，内引外联，定向招商。

不断探索招商引资新方式，进一步扩大招商领域和范围，加大工作力度，提高招商引资工作成效。积极走出去开展上门招商，有目的、有计划地组织专门力量到浙江、广东、福建、北京、天津以及与我县产业相符的百强县市开展点对点专题招商洽谈活动，同时积极联络对接对象，尤其是联络百强县内与我县行业关联性强的企业，指定专人联络，适时登门拜访，寻求合作商机。

>（三）依托招商节会，扩大开放，高效招商。

招商节会是推介项目、展示地方形象的重要窗口，是招商引资的重要平台。今年，将把组织筹备xx年正博会作为节会招商的重点，精心筛选签约项目，认真组织宣传推介，广泛邀请参会宾客，努力营造旺盛的人气和商机。

同时，精心准备，积极参加廊坊经贸洽谈会、厦门投资洽谈会、石洽会、深圳高交会等大型招商节会，扩大对外开放，加强合作交流，充分宣传、推介我县资源优势、区位优势和投资环境。通过开展一系列的项目推介和项目洽谈，有针对性地向目标客户群进行宣传推介，将过去以综合性为主的招商引资方式逐步调整为注重发挥优势产业聚集效应，探索建立多种形式的特色产业招商引资途径，围绕产业总体发展目标开展招商引资工作。

>（四）加强园区推介，吸引投资，引领招商。

加大对河北现代服务产业园区、正定物流产业集聚区的推介力度，探索以园区整体进行推介和招商，吸引战略性投资者投资于文化旅游业及现代服务业；充分发挥市纺织服装基地基础设施完善优势，协调解决现有企业存在的问题，确保常山纺织三期、森帝诺户外用品、鑫汇金高能定位服装等项目早日开工建设；积极配合生态产业园、科技工业园和木都产业园抓好招商工作，充分发挥园区在政策服务、综合功能和产业发展方面的集成优势，有重点、有针对性地筹划运作园区招商活动，力争实现园区优势项目引进的新突破。

**门窗招商的工作总结19**

我本人对工作勤勤恳恳、认认真真，从没有怨言，不管顾客如何刁难，我都会认真解释、笑脸相迎，虽然故意刁难的顾客很难对付，可用这样的方法却给顾客留下了很好的印象。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的护肤用品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到销售的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，有针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说品牌的号召力是不可动摇的，那么促销员的能力更是重要的。所以我希望公司以后多对我们进行一些消费心理方面的知识培训。平常在销售中，除了能用赠品吸引消费者外，尤其是要能让我们抓住消费者爱贪小便宜的心理最大程度的发挥出赠送赠品的影响力。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下，我将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，并且我一定能做出更好的业绩来迎接我们整个商场更加辉煌灿烂的明天!

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

**门窗招商的工作总结20**

进入XX有限公司已将近半年，在这半年的时间里，个人在我们公司XX项目组的工作中取得了不小进步。在此，我要感谢公司为我提供了这样一个自我价值实现的\'\*台，感谢公司各位\*\*对我的\*\*和信任，同时我还要感谢公司各位同事在工作和生活中对我的帮助和\*\*。回顾这半年来的工作，我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

一、工作总结篇

1、了解公司各项规章\*\*

我于20xx年7月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章\*\*的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章\*\*为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目情况

作为一个招商专员，个人认为最基本的就是对自身项目的熟悉度和了解度。如自己对项目都缺乏了解，怎么向客户介绍项目？又怎么让客户才能信服你，到你项目投资发展？招商工作的顺利开展更无从谈起。个人由于是刚走出校园的学生，之前在商业地产方面的知识相当匮乏。但进入公司后，我加紧对本项目情况的学习和了解，并在不久后基本掌握了涪陵金科世界走廊这个项目的自身项目情况。

3、学习招商工作专业技能知识

专业技能知识的掌握度，是成就一个优秀招商专员的重要因素之一。招商工作是一项比较繁琐的工作，这就要求了对从事这方面的工作人员要有相当高的专业技能知识。个人在进入公司后，也不断加强自身专业技能知识的学习。比如学习招商工作的基本流程、招商工作每流程具体工作的开展方式与方法；学习办公所需的各种软件；学习品牌知识；学习与客户谈判的方式与方法等等。时至年末，个人在招商工作专业技能知识方面虽仍有很大不足，但通过这半年时间的学习，也还是取得了不小进步。

4、完成招商具体工作大致如下

①参加前期的市调工作；主要是对涪陵各路段店铺租金价格的\*\*、物管费的\*\*、涪陵已有品牌的\*\*、各路段人流量车流量的\*\*、当地居民消费水\*及消费习惯的\*\*等，通过这些市调工作以证明本项目的可行性及其项目的定位与定价。

②\*\*完成对涪陵当地新世纪与重百两家百货公司现有品牌\*\*，并制作各个百货公司每楼层已有品牌分布图，充分了解涪陵已引进了哪些品牌及他们的档次，为本项目后期招商作为一定参考。

③参与本项目店铺的分割需修改；前期与公司同事一起完成本项目的店铺分割，并经过多次修改确保店铺分割的合理性与可行性（后期可能还会更改）。

④参与本项目店铺租金价格的制定；根据涪陵当地各路段店铺租金价格以及其他同级别城市类似项目租金价格的制定并充分结合本项目的实际情况，为本项目的店铺租金价格进行制定并经多次修改（后期可能还会更改）。

⑤\*\*完成对涪陵本地商家的亲自拜访；主要包括服装店、鞋店、珠宝店、皮具店、餐饮店、娱乐店等业态商家，为他们介绍本项目。一方面可以对本项目进行宣传，收集那些对本项目有兴趣的客户资料，另一方面进一步深入市场\*\*，了解他们目前店铺的租金价格、经营状况等情况。

⑥进一步电话联系本地意向客户；邀请他们到本项目销售中心深入洽谈，前期主要跟进的是本地餐饮娱乐类客户，本地意向客户有近20家，前期到项目中心谈过的有12家，其他业态客户后期继续跟进。

⑦电话联系重庆地区以及外地客户；通

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！