# 全年项目洽谈工作总结范文(48篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2025-05-25

*全年项目洽谈工作总结范文1又是一年辞旧迎新时，回首过去的一年，倍感时间的紧迫。在这匆匆忙忙，平平凡凡的一年中，我们大家一起勤勤奋奋，踏踏实实，平平安安地度过；我们一起经历了磨砺和考验。无论对项目部的工作还是我们每个员工自身的成长来说，都是收...*

**全年项目洽谈工作总结范文1**

又是一年辞旧迎新时，回首过去的一年，倍感时间的紧迫。在这匆匆忙忙，平平凡凡的一年中，我们大家一起勤勤奋奋，踏踏实实，平平安安地度过；我们一起经历了磨砺和考验。无论对项目部的工作还是我们每个员工自身的成长来说，都是收获和壮大的一年。我们在工程进度、安全生产、项目部制度建设等方面作出了可喜的成绩。首先，我向一年来辛苦工作的各位员工表示由衷的感谢和诚挚的祝福。下面我就湘潭市双马垃圾场整改配套工程项目部20xx年的工作作出总结如下：

>一、工程进度

工程进度是资金来源的必要条件，是工程结算及项目工作的重要体现。20xx年，我部按照湘潭市双马垃圾场整改配套工程建设指挥部排列的工程进度计划开展工作，工期紧、任务重；且施工环境不成熟；给项目部的施工带来严重影响。但项目部全体成员从未退缩，在大家的共同努力下，工程并未发生任何停工、窝工现象；并且达到了预计的工程进度，共完成砍树、原始地面清表、边坡修整、垃圾主坝基础、调节池垫层、锚杆、原有老坝加固、天然气管道加固、电厂高压线拆除、粉煤灰管道改造等约1600万工程量。

>二、安全管理

安全生产人人有责。安全生产是最大的经济效益，是各项工作能得以顺利开展的首要保障。今年我部严格执行湖南省第三工程有限公司“安全第一、质量至上”的指导方针,在安全生产方面严抓、狠抓。避免了人身伤亡事故的发生。但还

是有几个小事故发生，现场还有不少安全隐患未整改落实到位。总体来讲，20xx年湘潭市双马垃圾场整改配套工程的安全生产工作是值得肯定的，各位员工在安全生产方面做出的努力及贡献也是有目共睹的。在此，我由衷的感谢大家对安全责任的重视，对生命的尊重。

>三、组织管理及员工管理

在项目部刚成立时，由于人员配备不足，导致项目部出现无核心的局面。在我们进行了一次人员调整，补强了技术力量之后，项目部团结一致、各尽其责。能够根据工地的实际情况对分部分项工程合理的安排人员、机械设备、材料、生产时间，使项目部工作有序开展。

为完善项目部的管理，充分的发挥员工的工作积极性及工作潜力。项目部特建立了项目部管理制度,尤其是员工奖惩条理.进一步加强了管理人员在管理中的作用；对员工的管理上继续坚持以人为本，严格细致的工作方针；在日常生产管理中积极征求和采纳员工的意见；项目部坚持量力而行，对违反项目部规定和发生事故的员工本着教育为主，处罚为辅的原则，针对每件事，每个人都做了耐心细致的工作。员工思想稳定，工作安心，极大地促进了各项工作。

>四、存在的问题

在全年的工作中也暴露出了一些我们的不足和问题,存在的问题主要有以下几个方面:

1、员工的组织纪律观念及团结协作精神有待进一步加强。各部门的配合默契程度还未达到预期的效果。主动配合性不强；分工与合作的关系不能很好的处理；一分工就不能很好合作的现象偶有发生。

2、个别员工工作积极性有待提高，迟到、早退、缺勤不请假的现象时有发生，不遵守项目部制定的管理制度；工作中不为项目部及老板考虑。希望在来年的工作中，能有所改善，严格按照项目部制定的管理制度执行，否则，项目部将进行人员调整。

3、各岗位工作程序的规范性不强，标准化程度不高。导致有些工作脱节。

4、在施工队工作任务的安排上积极主动性、连续性不强;对施工队的态度不够强硬，被施工队牵着走的现象时有发生。

5、与业主、监理、投资单位的沟通不够多，协调不到位。

6、工作责任心有待加强，躲事、推事现象偶有发生。

7、工作落实力度不强，会议内容在会后未按照各自的分工落实到位；尤其是报建工作，项目已开工四月有余，报建工作仍未完成。

8、资料不够完善；签证不够及时。

以上几个方面都是需要我们在今后的工作中加以改进、克服和不断提高的方面。

各位员工，新的一年已经到来，对我们来说成绩已经成为过去，不足还须一一改进。但我们必须面对新的机遇和挑战。我相信，在全体员工的团结努力下，我们一定能够抓住机遇，战胜困难，迎接挑战。顺利、圆满的完成湘潭市双马垃圾场整改配套工程.我坚信我们的明天会更美好!

在此，祝大家新春快乐，万事如意，合家幸福！

**全年项目洽谈工作总结范文2**

自20\_年薄改项目启动实施以来，在县电教站指导下，我校多媒进课堂工作确立了较为详细的工作计划。在学校的正确领导，全校教师的共同努力下，我校顺利完成多媒进课堂安装工作工作，并启动动使用,现从几个方面总结如下：

>一、加强校本培训，提高对项目建设意义的认识

通过学习薄改项目相关文件，我们知道了农村初级中学和部分小学配备班级多媒体远程教学设备、教学应用资源、服务器和教师备课教室等教学设备设施。该项目实施完成后，项目学校每个班级均建成多媒体教室并实现宽带互连互通，对提升农村基础教育信息化的环境水平，规范教学应用及管理，实现优质教育资源共建共享，提升教师教育技术能力，着力推进义务教育均衡发展，实现农村中小学教育质量的整体提高具有重大意义。

>二、加强对项目建设工作的领导，密切配合，确保项目建设质量和进度

我校成立了相应的组织领导机构，确定总务主任为主管领导和1名责任心强、能力强、能吃苦的同志为项目负责人，具体负责项目实施过程中的联系、协调和施工监理等工作。

>三、学校筹措资金做好项目配套设施建设

（1）设置中心机房，并接入互联网，带宽不小于4M。

（2）设置专用教师备课室，并配置相应数量的专用电脑桌椅。

（3）中心机房、教师备课室和各教室供电线路要专线接入并配置有不小于10A的空气开关。中心机房、教师备课室不小于4平方铜芯线，各教室不小于平方铜芯线。

>四、做好货物的验收工作

>五、制定制度，加强管理

①结合我校实际，制定了《多媒体教室管理制度》和《多媒体教师管理员岗位职责》，严格按制度管理和使用多媒体教室。

②做到使用前先申请登记，使用后有记载。

>六、加强多媒体硬件设备的维护

由于网络病毒和老师对设备使用等原因，多媒体教室的电脑和其他设备难免会出现一些小问题，我校各方面加强了多媒体教室的设备维护，从而保证了学校多媒体教室的正常使用。

>七、加强多媒体电脑软件系统的维护

①为保证老师们能正常使用由不同课件制作系统编制的教学软件，教室电脑安装好了多种课件制作系统和播放软件。

②为防止病毒感染电脑系统，安装了瑞星查杀毒软件，并且要求老师们每次使用U盘前必须先查毒，保证了电脑的安全。

>八．加强设备使用培训

由于老师们没有进行统一的培训，我校便经常利用老师上课前的时间对上课老师进行简单的设备操作培训和使用注意事项，使老师能正确使用设备。

**全年项目洽谈工作总结范文3**

20\_\_\_\_年在公司各级领导的关怀与支持下，在公司项目推行项目经理责任制的改革浪潮下，\_\_\_\_项目经理部始终贯彻为业主“构筑优质生活”的服务理念，遵循“品质服务、精细管理”的原则精神，开展各项服务与管理工作，取得了一定的成绩也暴露出一些不足，现将一年的工作总结汇报如下：

一、顺利完成队伍组建，合理整合人力资源，有效开展培训工作，努力提高凝聚力和战斗力，团队建设从初创期到磨合期到规范期平稳过渡

20\_\_\_\_年3月1日，我受公司领导委派来到\_\_\_\_项目经理部工作，起初项目立足当地，多渠道开展人员招聘工作，在4月下旬交房前基本完成人员组建工作。经过一年的培训、磨合、历练，员工队伍已从动荡走向稳定。项目经理部现有员工65人，骨干人员20人，骨干人员保有率85%，组织各类员工培训90次，培训覆盖率达100%。

今年7月16日，由于施工单位的疏漏，傍晚一场大雨造成小区地下室大量漏水，项目经理部立即启动防汛应急预案，在场全体员工精诚合作，用沙袋围堰引水，抢险工作至深夜，未造成任何经济和财产损失;11月22日，小区15栋1单元下水管道堵塞，脏水已漫至201室户内，由于施工方人手有限，为不影响售楼部售房，项目经理部立即采取措施，从工程班、保洁班、维护队抽调人员打扫，经过几小时的疏通、冲洗，户内恢复原样。这些事例充分反映了员工们的工作积极性和“主人翁”思想。9月份，随着小区、商业、售楼部人员整合完成，一支团结一心、通力合作，有向心力的团队逐步形成。

二、减员增效、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完成了年度经济指标

1、在收费方面：我项目人员在日常工作中，包括下班时间和节假日，通过电话、短信告知到上门派发“缴费通知单”收取再到下一步邮寄挂号信催收各项费用，积极主动的想办法保证收费率的提高，11月收费率已达。

2、在物资采购方面：项目坚持就近、价低、质高的原则发展当地的供货商家，控制成本支出。

3、在减员增效方面：通过外包保洁班组和小区、商业、售楼部的人员整合及招聘50、60人员补充秩序维护队等方法手段，节约人力成本开支约27万元;

4、在节能降耗方面：通过控制庭院灯、景观灯、单元灯和楼道灯开启时间，调整地下室日光灯的开启数量，开启一台变压器减少无功损耗等方法手段，节约能耗开支约17万元;

5、在节约意识方面：通过培训，在全体员工思想上树立了“节约光荣”的意识。今年6月通过与施工方的多次协商，顺利接手其电梯轿厢保护措施，节约开支近万元;今年7月，工程班在地下车库入口处的雨篦子被装修重车压坏后，开动脑筋、利用废旧钢筋自己动手制作临时雨篦子，既避免了不让业主车辆有损伤，又节约了成本开支近千元。

20\_\_\_\_年，项目经理部调动全体员工的积极性，群策群力，努力开展各项增收节支工作。截止11月底，经过预估，预计全年能超额完成了收入万元，利润率的年度经济指标。

三、坚持“品质服务、精细管理”的宗旨，明晰责任分工，梳理规范工作流程，逐步提升服务质量和管理水平，从而提高业主满意度

1、交房手续、装修办理、整改配合等工作流程标准化。

从四月下旬开始的集中交房到为业主办理装修手续再到协调处理业主户内整改问题，项目经理部的客服人员都在疲倦和委屈中成长。目前客服班组对业主的各项手续办理流程逐步规范，既体现了优质的服务质量又规避了各类风险。截止12月初完成交房1600余户，办理装修1018户，处理、传递、记录各类整改单3000余张，提供诉求服务1550余次，发放各类温馨提示27份，发放各类工作联系单24份。

2、业主户内装修巡检和公共区域、公共设施设备的巡查、保养常态化。

项目经理部工程班坚持日常装修巡检，处理装修违规违纪、损坏公区设施30余次，罚款和赔偿收到6250余元。同时借鉴公司其他项目移交的经验，积极配合开发商逐步与各施工单位办理公共设施设备的移交工作，建立了设施设备台帐，对待千余台各类设施设备坚持各项巡检制度和保养计划，做到了专人负责，有检查、有记录，形成常态。全年属我物业服务中心维修的工作及时率100%，合格率100%。

3、突出抓好安防工作的重点化。

由于小区所处的地理位置，周边的社会环境较复杂，加之小区的自身特点注定安防工作是重中之重。一年来，秩序维护队人员流动较大，但随着各项培训和人员整合的落实，目前队伍较稳定。在这期间小区经历了各类突发事件7起，处置及时妥当，较好的规避了风险，同时秩序维护队认真总结汲取教训，调整工作岗位设置，尽最大努力做好人防工作。年末随着电子围栏、西侧大门及行人门禁的逐步到位，消防系统的逐步到位，项目经理部的安全防范及消防安全工作有较大。

**全年项目洽谈工作总结范文4**

时间一晃，弹指间，来xx项目部已10月有余，回首过去，感慨良多；首先感激公司各位领导对我的信任和认可，明白我之前工作经验的不足，毅然把我派往佛山项目部担起专业负责人的担子，这种认可和信任令我十分的感动和荣幸，也给我带来了更多的信心和勇气来应对接下来的工作，来佛山的这些日子里，接触了很多，感受到了从没有过的机遇和挑战。与去年的跑现场情形不一样，工作的资料、工作的方式都有了个新的转变，应对新知识、新方法带来的机遇和挑战，在项目部全体同事团结协作、顽强拼搏的共同努力下，很好的完成了12年的监理工，我相信每一位同事也得到了极大的提升。现将年度工作总结如下：

>一、业务的不断熟练，进一步巩固了管理工作的成效

不管是工程的顺利建设还是项目部的正常运转，始终认为组织管理工作至关重要。而熟练的业务本事对组织工作有推波助澜的作用。记得初来佛山时，由于业务本事的不足，不清楚佛山移动内部的运转习惯而处处碰壁，业务管理工作也难见起色，但唯一令我兴奋的是每一天能应对新的工作，应对新的问题，给了我一个成长学习的机会，这期间始终坚持学习，把提高业务本事作为工作的一个关键环节来抓。一是向书本学习，充分利用平时休息时间，继续补充和不断完善工程建设、监督管理等业务知识的学习。二是向实践学习，我喜欢思考工程监理过程中出现问题产生的原因及处理方法，在与其他监理单位和施工单位接触中，也注意吸收他人的经验，学习别人先进的管理方法和施工技术来充实自我。三是向领导和同事学习，工作中，凡是遇到不懂的问题，我都虚心向领导和同事们请教，一起分享好的管理方法、管理思路，以及如何更好的统筹安排各项工作。在领导和同事们的帮忙下，我的组织协调本事、业务管理水平都有了明显的提高。

>二、注重现场管理，优质高效抓质量

“百年大计，质量第一”，质量不仅仅是工程的生命和灵魂是监理工作的生命线，在现场管理时要求监理员勤跑现场，监督施工单位严格按照施工规范、设计图纸进行施工，现场检查、旁站、测量，要求到达规范程度，对于未到达的要求返工，对于问题严重的应当立即电话通知我，然后向建设方反映实际情景，并且及时叫停施工。要求现场监理员对进场施工材料进行确认，异常是一些施工单位供给的材料，检查化验报告单及出厂合格证等。在天花内、电梯井等隐蔽工程施工时始终坚持上道工序不经检查验收不准进行下道工序的原则、检验合格后签署认可才能进行下道工序，并要求现场监理员做好隐蔽工程旁站监理工作，反馈现场相片信息，如遇质量不合格，施工单位又拒绝服从我们监理管理，那么我们必须下发监理通知单，并以书面形式反馈到建设方。

>三、积极参与内务管理，促进优秀新员工的成长

作为一个单项负责人做好内务的管理工作也是我应尽的职责，在项目部除了注意自我的言行举止外，并想起到一个模范带头作用。制定工作作息时间表，早上早起，对于爱睡懒觉的同事，及时督促，提醒起床，把窗帘拉开，让光线都照进来就睡不了了。定期的组织大家搞项目部卫生，带头做到勤俭节俭，对像纸张，笔等办公用品也应控制使用，避免不合理让费，像公司配备相机，尺子等都是要实行个人签名负责制，职责到人，提醒大家爱护公务。煤气，水电是个浪费大户，大家平时也不注意爱惜这些公共资源，认为浪费的不是自我的，导致养成了一个不好的习惯，一开始看到这种情景都是随手关灯关水，后经过与同事间的沟通，并以身作则，浪费现象有了改观。

在工程的建设过程中出现了一批有职责心，细心又很干的新员工，平时积极配合项目经理加大对这些员工的培养，督促、指导新员工加快熟悉现场管理流程，组织大家学习相关的规章制度，施工规范，施工图纸的设计要领，验收规范等。定期的检查施工过程中项目资料的完成情景。在现场管理过程中经过对现场监理适当的放权，在各施其责、各尽其责的前提下，充分发挥他们的聪明才智，使他们坚持良好的精神状态和工作热情，提高他们的自信心和工作成就感，我想这对他们的成长会有一个很大的帮忙作用。

>四、加强协调沟通，时刻维护监理形象

工程监理工作是一项十分艰苦的工作，是业主与承包商之间的沟通桥梁，我始终坚持“服务无止境，满意是标准”的服务理念，坚持乐观的人生态度，坚持科学严谨的工作态度，认真做好每一项工作。但我们得维护我们监理的形象，维护我们自身的利益，在与施工单位的沟通中，让双方明白各自的职责所在，在项目建设过程中，绝不袒护包庇施工单位，也不会对施工单位低三下四。以维护我们监理公正，公平，专业化、规范化的形象。在与业主的沟通中，更应坚持监理的形象，这其中与业主的沟通技巧就极为重要，首先，要善于发现和寻找与业主的共性，如共同的语言，共同的习惯，共同的爱好等，这些共性是与业主处好关系的始点，能够经过言行去感染对方，如有时陪同业主去现场巡检，可从进度、质量、投资等方面提出好的提议，赢得业主的好感。在主送业主的文件中能够让业主了解到监理平时都做了哪些工作，能够让业主了解到监理部哪些事情需要业主协调和支撑，但切忌暴露项目内部能够协调的事情呈送到业主手上。

总结一年的工作，虽然较好地完成了各项任务，取得了必须的提高，但发现自我还存在许多不足。专业技术水平还达不到自我的要求，有待于进一步提高；组织协调还不能得心应手，有待于进一步改善。在今后的工作中，我将加倍努力学习监理规范和专业技术知识，不断提高自我的业务本事；认真总结工作中的各种管理，协调问题及其解决办法，更加积极努力地工作，把自我所承担的工作尽自我的努力做到最好！

**全年项目洽谈工作总结范文5**

在公司领导的的正确领导下，我公司工会充分抓住庆祝建党x周年的契机，以优化投资发展服务环境为重点，以创新思维、服务企业为举措，深入解决影响我公司工业经济发展的实际问题，突出了工业经济结构调整、转变经济发展方式和服务企业等工作，较好地完成了年度工作目标，下面将整年工作总结如下：

一、全年主要工作

1.强化形势教育，推动执行意识提高。

公司工会用心宣传市公司大政方针，并结合我公司实际进行分析，找准着力点，紧扣工会工作，重点抓好执行力建设，并在推动公司“三个建设”工作中，整合资源提升执行合力，进一步促进公司稳定发展。公司工会用心组织公司职工进行“两个转变”、“三个建设”、形势任务教育等专题学习，透过会议、班组学习等多种方式不断营造舆论氛围，引导职工认清公司当前面临的形势任务，增强职工的自觉性和职责感;团结和动员职工切实把思想和行动统一到公司的决策上来。

2.强化民主管理建设，认真贯彻职工大会制度。

公司工会认真贯彻实施《x省x公司企业职工代表大会工作标准》，组织召开了三届三次职工大会。会议全面回顾了公司在20x年工作，从长远发展的高度对公司面临的形势进行了深刻的分析;确定了20x年“夯实一个基础、提高二种潜力、做强三大板块、完善四化思路、坚持五条主线”的工作思路，确保安全生产实现“双零”，队伍持续和谐稳定，礼貌建设争取更大荣誉，企业生产经营可持续发展，实现x公司的平稳较快发展。市公司领导亲临会议指导，对公司的工作成绩给予了高度评价，对今后的工作提出了具体要求，帮忙全体职工进一步理清工作思路，明确了工作方向。

3.强化职工素质提升，大力推行班组建设标准化。

为进一步落实市公司班组建设“三突出五到位”的工作布置，提高班组整体素质为抓手，深化班组执行力。公司工会完善了班组建设管理信息，还开展了以发挥工会干部组织作用为龙头、以立足岗位强化培训核心的学习记录交叉检查活动。鼓励职工加强学习，做好学习记录，撰写读书心得。以这次活动为契机，公司工会组织工会委员及工会小组长对职工学习记录交叉观摩，并评选出优胜奖以资鼓励。工会干部们透过交叉观摩学习记录，找差距、补不足，确保学习收到实效。

公司工会认真贯彻上级文件精神，用心开展“安全班组行”活动。一是率先在市公司举办安全知识竞赛，竞赛围绕x站和x公司两个安全重点单位的日常安全工作，组织了8个班组进行一、二、三名的角逐。在比赛过程中，各参赛代表队队员严格遵守规则，以饱满的热情和认真的态度，踊跃回答问题，比赛现场气氛紧张而激烈。二是广泛开展“我为班组安全献一策”活动和“班组安全管理典型案例征集”活动，公司工会共征集到11条优秀合理化推荐、3条典型案例，这些优秀推荐将促进班组安全管理水平进一步提升。

4.强化职工关爱，深入实施送温暖工作。

公司工会深入贯彻《全民健身纲要》，创新工作思路，组织职工以身心健康为宗旨，广泛开展形式多样的群众性文体活动。今年是“三八”国际劳动妇女节x周年，公司工会组织女职工参观x，并结合开展“先进女员工”表彰活动，还组织女职工代表参加市公司庆祝“三八”国际妇女节联欢会;有声有色的组织了羽毛球训练活动，并用心组队参加市公司第四届“安全班组行”杯职工羽毛球比赛。队员们训练有素、团结拼搏的精神给大家留下了深刻的印象，被授予市公司“安全班组行”杯职工羽毛球比赛“组织奖”;为丰富职工娱乐生活，配合公司行政为全体职工及家属共154人办理了“x旅游年卡”。透过活动的开展，活跃了企业文化娱乐氛围，满足了职工的精神文化需求，增强了职工身心健康，提高了广大职工做好工作的凝聚力;公司工会高度重视特困职工及“金秋助学”困难职工档案的建档和管理工作，扎实细致地开展了特困职工调查及申报工作;在迎峰度夏时期，公司工会成立防暑降温慰问小组，用心筹备防暑降温慰问品，深入公司各工作现场、生产班组开展防暑降温慰问活动;组织全体职工体检、女职工妇检，并不断完善职工健康档案;依托现有的职工文体活动阵地，广泛开展职工读书活动，为职工发放购书券，组织“职工书屋”建设，用心建立“职工俱乐部”，公司工会拟建立x名居物业管理处职工书屋为五“职工俱乐部”，为该俱乐部更新了配套管理设施及书籍;为切实改善一线职工的生活条件，提高职工身体健康水平，公司工会开展了基层食堂标准化建设活动，申报了x管理处、x管理处、x管理处3个员工食堂为达标食堂。

为将工会建成职工贴心的家园，公司工会总是在第一时间对住院职工及生活困难职工进行慰问，及时送去了公司党、政、工对职工的问候。一年来，共慰问住院职工及家属8人次，重大节日慰问困难职工及家属3人次，继续做好职工生日送祝福活动，慰问费过万元。

离退休工作是公司工作的重要组成部分，公司工会从思想上关心离退休职工，从生活上照顾离退休职工。配合各有关职能部门，及时按政策落实离退休职工的各项待遇;公司工会及时探望生病住院的离退休职工，关心家庭生活困难的离退休职工;采取灵活多样的形式，组织老同志开展丰富多彩的文体活动，用心为老同志的各项文体活动带给必要的条件。3月份，组队参加市公司十九届老年门球赛;5月份，组织老职工参加市公司钓鱼比赛、太极拳培训班。10月份，组织退休老职工及家属畅游x画廊，欢度重阳佳节。

公司工会站在讲政治、讲大局的高度，开展“爱心活动”，其目的是大力倡导职工关爱企业、关爱他人、关爱社会的良好风尚。4月份，公司工会组织职工为“x地震”捐款，公司37名员工用心踊跃参加捐款活动，共募集捐款4450元。

5.强化自身建设，提高工会队伍执行力。

公司工会充分发挥工会干部的桥梁作用，进一步规范工会工作。工会定期召开小组长会议，安排部署近期的工会工作，传达工会文件，宣传工会政策。工会小组长也充分利用小组会时间向职工宣传工会政策，开展工会法律、法规培训，传达工会文件，职工群众能够及时了解到工会信息和上级工会工作动态，包括公司工会评先表优工作也是由工会小组长用心推荐，再由工会干部民主评选。工会小组长及时向工会反映职工思想动态，让工会及时掌握职工的思想动态，有针对性的开展工作，把矛盾化解在萌芽状态。

加强工会干部培训，进一步促进工会工作上台阶。为提升工会干部素质，适应形势的要求，公司工会经常性组织工会干部学习，还鼓励工会干部不仅仅要学习工会业务知识，还要加强对法律、管理等知识的学习，优化自己的知识结构，拓宽知识面，增强为职工说话办事的潜力。

为更好的发挥工会理论政策研究在服务企业工作大局和工会工作中的重要作用，公司工会用心组织工会会员围绕公司的重点工作和实际状况，广泛开展理论研讨和调查研究工作，共收集优秀论文十余篇，其中被市公司《20x年度工会理论研讨论文集》采纳3篇。

今年公司工会还进一步完善职工子女劳保资料，并及时做好会员档案接转工作，规范和加强工会会员的会籍管理。

二、20x年主要任务

20x年，公司工会将充分发挥工会的纽带作用，帮忙公司广大干部职工统一思想、认清形势、查找差距、增强动力，把行动落实到各项工作任务之中，确保20x年全面完成各项目标任务，加快推进“两个转变”，推动公司又好又快发展。

1.继续深入开展班组建设活动。搞好班组建设是提升企业凝聚力和竞争力的客观要求，也是是市公司礼貌检查重点考核项目之一。公司工会将继续按照《工会标准化建设考核细则》和市公司班组建设“三突出五到位”的工作要求，本着实事求是、自我评估、自我完善的原则，进行自检自查，针对存在的问题和薄弱环节，进一步健全规范班组建设。开展好岗位练兵，透过培训、职工自学、知识竞赛、技能比武等形式提升职工素质。还要充分发挥工会小组长和班组长的桥梁纽带作用，引导基层干部在班组一线，紧紧围绕公司发展目标和经营方略，深入做好职工的思想工作，真实反映职工愿望，稳定队伍，用心协助公司工会解决涉及职工切身利益的问题。

2.继续办好职工书屋活动。实施“职工书屋”建设和开展职工读书活动，是学习加强职工思想道德建设，深化“建立学习型组织、争做知识型职工”活动，实施职工素质工程的一项重要举措。公司工会计划建立x公司职工书屋为三“职工书屋”。

3.做好“送温暖”工作。一是继续开展扶贫帮困送温暖活动，用心做好对住院职工、困难职工、职工遗孀等的走访慰问工作;二是关注社会弱势群体，倡导公益爱心理念，做好对社会弱势群体的帮扶工作。

4.继续加强精神礼貌建设，持续开展年终总结评比表彰和推优选树工作。继续做好基层先进群众和先进模范人物的选树、表彰工作。

**全年项目洽谈工作总结范文6**

半年时光转瞬已经过去了，在领导的信任鼓励下，我被调入招商部工作。新的环境我也就应有新的理想目标和新的工作热情和奋斗姿态。在同事们的支持和帮忙下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，完成了自我岗位的各项职责，在那里将自我的思想、工作状况简要的总结如下：

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到用心参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，，这些都要求我要对现状状况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变和适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材和二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要用心主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自我还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量和要求自我的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自我的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自我的工作任务。重要的是自我在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任和支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导和同事们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作状况的总结，不全面和不准确的地方，请领导和同志们批评、指正。

**全年项目洽谈工作总结范文7**

我叫xxx男，汉族，xxx年x月出生，20xx年毕业于xxxx工业与民用建筑专业，我自参加工作以来，自觉加强自身学习，不断提高自身的政治理论素养，工作中我注意摆正自己的位置，顾大局，识大体，始终坚持以大局为重，不讲名誉地位，不计个人得失，注意处理好自己与上下级之间的关系，切实履行自己的职责，努力完成本职工作。在上级领导正确领导下，在同事们的支持帮助下，工作中紧紧围绕工作重点，勤学务实，扎实奋进，积极开展工作。不论在任何岗位，都努力把工作做好，圆满完成了上级交给的各项任务。在工作的同时经常提醒自己，进行换位思考，多替对方着想，为领导分忧，为同事解难。工作上，注意关系协调，积极配合上级领导开展工作，自觉维护干部职工团结。

在工作业务方面，我注重公路管理专业知识的积累，不断更新充实自己的专业理论知识。在20xx年3月—20xx年1月完成了大学本科的学习内容，顺利毕业，但是纸上得来终觉浅，在实际工作中，我将理论与实践相结合，认真工作，现将20xx年投入公路工程建设以来的工作汇报如下：

一、20xx年作为测量负责人参与并完成了xxxxx大修工程施工，质量达到优良。

二、20xx年作为测量负责人xxx修工程施工，质量达到优良。

三、20xx年作为测量负责人参与并圆满完成xxx中修工程，质量达到优良。

以上是我自参加工作以来在思想及业务等方面的总结，虽然自己工作上取得了一些成绩，但这只能说明过去，现在还存在着这样和那样的不足，业务知识还有很大差距，工作上还有很多不尽人意的地方，还须进一步加强和完善，工作的能力和水平也有待于进一步提高。我将坚持不懈，继续努力学习，学无止境，我决心在今后的工作中将一如既往的继续做好本职工作，不断学习，努力进取，严格要求，认真工作，提高效率，提高自身的业务素质，锻炼自己的工作能力，使自己的业务水平不断提高，为交通运输事业的发展做出应有的贡献。

**全年项目洽谈工作总结范文8**

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

春节在即，酒类市场再度步入销售旺季。近年，葡萄酒礼盒的发展势头盖过白酒礼盒，其中进口葡萄酒礼盒又以精好包装和响亮的名头吸引灭消耗者。但是，工作总很长有人知道其中有多长“猫腻”。

有多年酒类营销经验的朱玉增对《每日经济旧事(微博)》记者表示，春节前，配有高档礼盒包装的进口葡萄酒销量很好，特别是冠有“拉菲”名头的产品特别多，原本在法国卖2欧元的葡萄酒，进入中国市场当前，加上一个漂亮的礼盒包装，冠以“某某拉菲”的名字就卖到好几百元。据记者了解，以常见的两瓶装礼盒为例，每瓶酒在原产国售价约2欧元，加上运费、关税等约欧元，加上成本1元右右的国产礼盒，总成本在2元以内。而记者发现，这类葡萄酒的售价普遍在五六百元乃至七八百元。

**全年项目洽谈工作总结范文9**

时间过的真快，转眼间一年了，在这里也学到了蛮多做事做人的道理，在这里让我感受到广大劳动人民的辛勤劳动，用汗水在耕耘，用体力付出，也知道父母为了工作为了生活在外面奔波劳累，总之一份耕耘，一份收获，现在有一下总结回顾一下过去一年的工作情况：

对于建筑施工员，自己必须先对每天的建筑项目工作内容有掌握，对每天施工的技术要求和施工工艺熟练掌握，这样在现场的管理和协调中才能更好的处理。现场是一个极其考验一个人能力的地方，不光是对技术的掌握更是体现在对整个施工现场的管理和协调，尤其是在很多工序交叉时候，更要处理好相关事宜来避免不必要的麻烦。

在这一年的项目施工员工作中，我收获很多，不仅仅是施工知识的掌握，同时对与各种层次人员的交流有了很大的提高，这里包括与同事的相处，与分包的相处方式，甚至与建设单位和监理之间的交流，这一切的一切都让我受益匪浅。

在施工技术方面，我曾经有一次因为没有看技术组发出窗户和门的变更导致门窗洞口位置留错，幸好上报时被我们工长xx发现并纠正。这件事给了我很大的触动，作为一名合格的项目施工员，必须对技术敏感，我们在实际的施工中，经常会遇到各种设计变更，施工员必须要第一时间了解、吃透这些变更，这样才能真正指挥好现场。资料整理方面做的不好，落下了很多资料，临时突击补资料搞的自己很狼狈。以后一定做到施工资料并行，保证认真工作态度，给以后的资料整理打下基础。

建筑职业不同于其他行业，它需要不断在现场检查、监督，随时发现问题，解决问题，而这些工作都在现场比较恶劣的环境下进行，这要求我们不断培养吃苦耐劳的精神，要不怕苦不怕累，放下管理人员清高的姿态，从工程的实干中不断丰富自己所学才能，使自己的现场综合处理能力得到锻炼和提高。我们要相信付出不一定有回报，但不付出一定没有回报，我们作为年轻的一代更应发扬吃苦耐劳的精神在工作的同时应抽空跟工人沟通交流，在一起聊聊家常啊，给工人师傅一支香烟，工人也会看作是我们尊敬他的一种意思，之后跟工人技术交底，工人也会很乐意的听从并接受，对于工作也能很好的开展，正所谓时时刻刻的密切联系群众联系工人，让工人感受到我们项目部的温暖。

在一年的工作当中我们都尽了自己的努力，为老板节约材料，告诫工人不要浪费材料，能够用的半砖块全部用上，二次结构植筋尽量全部用切割下来的短材料，大河有水小河满。

明年的综合楼也即将上马，综合楼基本上包含了土建工程的全部内容，有工程量之大工程难度之大特点，在我看来是一种学习的契机，我们应该迎头而上携手为xx公司再创辉煌。

以上为我参加建筑项目工作以来的一些心得和体会，我会在以后的工作和学习过程中逐渐给自己定好位，为以后的工作作出更好的规划与总结。建筑是一门艺术，我们都是建筑的艺术家，择了建筑，选择了xx，我相信这是我可以为之奋斗终身的事业。

**全年项目洽谈工作总结范文10**

原料城项目二组自XX年9月成立至今，得到了公司领导的大力支持和关怀，克服了重重困难，圆满完成了公司在各阶段的赋予的各项任务。

>一、招商阶段

项目二组自XX年9月招商亦始成立，由孙启松（组长）、王旻昌、曹雪萍、徐珠构成（组织进场阶段增加新的力量：任翔、沈青山、尤婧）,项目二组负责机电、五金、地板、橱柜、楼梯、门业、集成吊顶等行业的招商工作。圆满完成招商任务：机电、五金行业招商面积12万平方；地板、橱柜、门业、集成吊顶等行业招商面积为35000平方，各行业招商户数总计869户，收取定金约700万。在陶良贵领导的正确指导下克服了项目地势偏远、交通不便、客户不看好、潜在购买力不足等弊端，突出市场品牌影响力、项目规模大品种全，价格优惠，仓储物流功能完备、未来发展空间大等优势，通过上门拜访、网上查阅、参加展会等多种手段广泛搜集负责项目行业客户资源。并展开重点洽谈，精耕细作、广种博收！XX年9—10月取得了突破性进展：五金行业率先迎来了小高峰，预定面积超过10000平方，同时地板、橱柜、门业累计也超过3000平方。面对120万平方的超大市场，这点招商面积只是沧海一粟。我们要乘热打铁，发动已定商户宣传带动观望商户，设法撬动行业龙头商户、大品牌客户。另向一般性客户适时发布阶段性招商成果和品牌商家预定信息，不断渲染和强化市场预定火爆的信息，营造客户争抢的氛围。同时进一步加强招商人员的业务技能培训，开展每周一篇营销文章的学习抓好员工培训，为了进一步明确和量化考核指标，给每一名招商人员定立月度招商指标并与当月统计汇总，开展评比。对于前3名给予张榜表扬和绩效加分，对于后3名要扣分和鼓励，连续三个月排名倒数1、2名的给予开除等措施。强化竞争、表扬先进、鼓励落后、淘汰不称职，营造争当先进、积极向上的良好团队氛围，为进一步做好工作奠定坚实基础。招商工作是一个极具挑战性的工作，在招商过程中客户冷漠与不屑一顾是十分挫伤员工积极性的，面对困难我们调整心态强化市场优势、分析卖点增强自己和员工的信心，相信办法总比困难多 ! 同时不断寻找突破口，约见大客户、有影响力的大户。不断梳理和激活已经联系的商户，扩大洽谈面，增加客户储备量。同时加强广告营销推广于XX年4月18日十分成功地举行了“装饰各行业大品牌签约酒会”。这一活动的成功举办，营造了品牌商家关注和进驻的氛围，也宣布了从数量招商到质量招商的质的转变。数量招商是基石，品牌招商是精华。一个成功的市场必须要有相当规模的商户而且其中一定要有品牌商户和实力较大的商户，他们对于消费者的影响力巨大，能为市场带来客流。

>二、选位阶段

XX年4月底，我从华东mall回到原料城，一到公司领导马上安排我继续负责项目二组，担负起所负责行业的选位工作。完成了机电、五金、地板、橱柜、门业等行业的选位，成功租出b7二三楼、b9—b11二三楼商铺，面积约116406平方，户数总计391户。引进了各行业一线品牌的入住如：顶固五金、人民电器、远东电缆、升达地板、美心木门、盼盼防盗门等。XX年5月底选位工作全面开始，此时距离招商承诺交付时间已经晚半年多了，有部分商户开始有异动的想法了。并且机电、五金、地板、橱柜、门业等行业规划位置与前期招商时的位置有了相当大的差异。原来在一楼单间50平方变成大部分需要上2楼，而且单间面积为130平方，一楼保留区域的房型、面积与机电商户的经营需求不能吻合，商户与市场的分歧和矛盾突然尖锐起来。为了能够拿出切实可行的方案，项目组制定作战计划：把机电五金行业进行细分，按照十四大类区别客户。并根据客户选位沟通情况、预定面积和交定金时间排出选位名单。然而更大的问题是如何有效地一次性解决掉b9-b11三楼商铺问题同时确保b9-b11二楼商铺满租，这需要全体智慧，为了能拿出科学合理的方案最终经过激烈辩论、科学探讨制定拿一楼搭三楼仓库；拿二楼搭三楼仓库，增加一楼房租，减少二、三楼房租的方案。并且把相对较重的建筑机械、工具、标准件、电线电缆等行业放在一楼，最大限度地留住了大客户，完好地完成了选位工作。炎炎夏日、热浪袭人，选位现场放在临时办公楼二楼，由于负责行业多，客户量大，工作人员连续奋战在一线，出现多人身体不适，但大家都咬牙坚持不肯放松直到选位圆满结束。选位的成功，有效分解了原料城的租赁面积，使招商率达到100%。

>三、收取租金阶段

项目组10来个项目选位工作圆满完成后，全体成员马不停蹄又投入到紧张的租金收取工作中。为了能够取得圆满成果，项目组全体探讨分析困难寻找办法。圆满完成了b7二三楼、b9（一半）二三楼、b10二三楼、b11一楼、三楼的租金收取工作，收取率100%。

>四、组织开业阶段

项目二组积极响应公司号召动员组织全体员工不计个人得失投入到大开业的工作中。接下了情况极为复杂，交付时间极其短的a5区域。项目二组负责组织进场的区域有 ：a5陶瓷区、b7二楼地板橱柜区、b7三楼门业集成吊顶区、b9（一半）二楼五金电料区、b10二楼五金电器区、b11一楼机电五金区共计六大块，负责总户数为506户。从工程交付时间来看项目组负责的a5陶瓷区10月18日通路通水电，封孔是25号完成、b7二楼地板橱柜区和b7三楼门业集成吊顶区的一栋是宏马 建设的不仅交付晚10月12日左右而且三楼存在大面积漏水迟迟不能得到有效解决、b11一楼机电五金区道路10月15号左右交付，工程队占用28间商铺11月初交付，至今还有2间没有交付。综述这四个板块是整个公司交付时间相对比较晚的板块，交付时间晚造成商户必要装修时间不足，再加上三楼漏水严重部分商户产生了强烈地抵触进场情绪，这些情况给组织进场带来了史无前例的挑战。另项目组内部还有一半员工工资比其他同事低一级等情况。面对困难我们项目组紧密团结，努力奋战，互相鼓励、克服困难，扎扎实实把组织进场工作稳步推进。在动员商户进场阶段，出现了一定比例的商户等待观望不愿进场、及暂时不想装修待明年再装等不配合市场工作的严重情况。经过研究针对拒不配合的商户采用电话、短信、书面通知和向桥北大市场发通知等形式，明确必须在规定时间内进场否则取消商铺另行安排新商户进场装修。这一果断有力的措施有效地触动了商户，最终使进场装修率达到100%。为了协调加快现场装修进度，我们申请公司向日夜工作的装修工人发方便面给予温暖和鼓励，并提早督促广告公司开展门头批量制作，最终取得了门头安装95%，出样率基本达到公司要求。a5出样43%，营业率12%；b7二楼营业率84%；b7三楼出样近90%，营业率63%；b9二楼营业率95%；b10二楼营业率95%；b11一楼营业率83%。这一成果的取得我们远未满足，我们将努力做好接下来的后续工作，努力使整个市场尽早进入全面营业阶段，尽早繁荣起来。同时找出自身的不足，不断提高完善团队建设！

**全年项目洽谈工作总结范文11**

>一、主要工作

1、做好调研，制定方案。按照沪农林（XX）14号文件的要求和市林业养护项目工作小组的具体部署，经对我区沿海防护林、污染隔离林、水源涵养林等生态公益林进行了调研摸底，我区成立了万人就业林业养护项目金山区领导小组、工作小组，办公室设在区林业站。我委与区劳动与保障局、区财政局联合制定了《金山区林业养护项目的培训方案》，报区府批准，由其转发了《区农委、劳动保障局、财政局〈金山区林业养护项目的实施方案的通知〉》。

2、做好林业养护社的筹建，养护工的招聘、培训、上岗工作。我委与\_门分工合作，密切配合，工作方案批准后，区就业促进服务中心认真做好18个养护社的筹建和万人就业项目相关政策的宣传和解答工作，并负责养护工报名、招聘、录用上岗，同时协助区林业站、各养护社负责人对报名人员进行初选。区林业站为主，区农校配合，共进行了17期的培训，培训人员1266人，上岗1165人。

3、做好养护社的管理和考核工作。为了规范我区林业养护的管理工作，根据市相关要求和部署，结合我区工作实际，制定了《金山区林业养护管理机构职责》、《林业养护社考核意见》等各项规章制度，明确分工，加强领导，强化管理。在实际工作中，各养护社均为养护工办理相关保险，实行综合计算工时工作制，确保养护工的劳动合法权益。各社采取了分小组养护、考核和奖励等方式来加强管理，确保林（绿）地建设成果，达到养护要求。

4、做好项目的日常工作。在林业养护工作中，我们工作小组经常与市林业养护办、区劳动保障等部门保持联系，主动请教工作推进中的有关具体问题。与兄弟区（县）沟通、交流项目进程中出现的问题、经验和做法等，把各种信息、问题、要求等及时向领导反馈。真正起到了上传下达的纽带作用。同时，还认真做好每个月各养护社人员变动情况和养护补贴经费的申请等各项日常工作。

>二、工作体会

通过二年的工作，我们的主要体会是：

1、万人就业养护项目是扩大就业，促进农民增收的一项政府民心工程。 三农问题的根本问题就是要解决农民增收。林业养护既实实在在地解决了农民的就业，实行镇保又切实解决他们的保障问题。因此，万人就业林业养护项目的推出和相关政策的出台，加上林业养护岗位特性和养护工作的季节性、特殊性，受到了郊区广大农民的青睐，我区林业养护岗位报名人数3500多人，实际录用上岗1165人。可见，林业养护岗位最适应郊区农民，是扩大郊区农民就业，促进农民增收的一条新的重要渠道，是一项深得农民响应的民心工程。

2、走市场化运作是养护社扩大业务，盘活经济的必然方向。目前，养护社除了享受市、区补贴资金外，都没有其他经费来源，这给养护社日常运行中带来了如何维持与发展的问题。为了更有效地保护好现有的林（绿）地建设成果，充分利用好现行的万人就业项目的相关政策，我区部分养护社在区、镇财政资金困难之下，开始着手于走向市场，向当地的外资、工业园区等单位签定绿地养护协议，扩大业务，增加养护社的收入，同时，也积极争取所在地政府的支持，管养好当地镇区绿地。只有走市场化运作道路，才能更好地维护好养护社各项工作的顺利进行，养护工才能得到更多的实惠。

>三、存在问题

经过二年的工作，针对我区实际情况，主要存在以下几个问题：

1、养护社日常工作经费难以得到保障。目前，虽然部分养护社依靠扩大业务，向外资企业、工业园区签定绿地养护协议来维持养护社日常工作开支，但是，绝大部分养护社仍依靠开办经费来维持目前养护社日常开支，养护社日常工作经费难以得到保障，对林（绿）地在养护质量、人员管理、养护工利益等方面造成一定的影响，不利工作开展。

2、林业养护和养护社的管理机制没有健全和完善。虽然已建立了《养护社考核意见》和《金山区林业养护管理机构职责》等制度，但这些制度与实际操作中的运用还有些差距。作为养护社，还缺少较详细和完整的管理方法，而且各社管理工作参差不齐。随着镇行政区划的调整，养护社也需要相互整合。区林业管理部门又缺少较完备的管理、考核机制、队伍和技术规程，对如何建立长效管理机制尚需探索。

**全年项目洽谈工作总结范文12**

由于工作关系，20xx年5月我由阳光城一区调职到前期售楼部任安防主管一职，在\*\*经理的直接领导和培养下，与其它干部积极配合协作，较快熟悉售楼部工作流程，逐渐深入并负责售楼部安防队伍的`管理工作：

1、积极配合领导完成各项工作，尽量为领导排忧解难，做好领导“左膀右臂”角色；

2、加强新进员工理论及业务培训工作，保障售楼部安防队伍的高标准要求；

3、定期组织安防训练，加强安防队伍建设，努力打造阳光物业安防服务标杆形象：

（1）每周一次至各售楼部值班时进行针对性训练；

（2）每周三安排在售楼部所有礼仪保安至阳光白金瀚宫进行专项训练；（共举行专项训练16次）前期售楼部安防队伍在6月16日举行的安防技能考核比赛中，获得交通指挥项目第一名。

4、积极做好安全防范工作，各项安防工作逐渐进入规范化、系统化；

5、培养小组长，营造良好氛围，为公司培养更多的人才；

6、协助销售做好多次大型售楼活动，确保了各项活动的圆满完成，目前配合销售圆满完成各项活动10余次。

**全年项目洽谈工作总结范文13**

26、根据销售部送来的“合同评审表”及时制定出合理的运输路线和价格。报公司付总经理审核、批准后执行。

27、物流专员依据财务部核准，签字的《发货通知单》，首先与仓库主管联系核准该产品的库存情况

28、与物流公司〈运输个体户〉联系車辆，敲定运价。

29、按要求填写《配车通知单》与《发货通知单》一起传真给仓库，按《发货通知单》要求装、发货。

30、仓库主管按《通知单》的要求，待车辆到达现场后，及时安排装车，并开出‘四联单’发车。

31、物流专员根据仓库发货的〈日期、单号、产品名称、规格、数量、吨位、运价、发货人、收货人、销售员、车号〉建立＜物流结账明细＞台账，以便与物流公司〈个人〉对账。

32、物流专员每月初将上批次的＜物流结账明细＞和＜申请付款单＞与仓库核对、并由仓库主管在上签字认可后报给财务部，结算上批次运费。

**全年项目洽谈工作总结范文14**

(一)在实业公司的监管下，财务工作实现了几个突破

1)监督与服务

20xx年年初，实业公司实行项目公司目标成本管理监督考核，因此公司要求内部财务管理监督水平需要不断地提升。外部，税务机关及银行对房地产企业的重点监察、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控也相应增加了我们的工作难度。

在这不平凡的三年里置业公司财务部克服了由于财务专业人员严重短缺、付款审批流程等因素引起的工作量大、事务集中、办理日常财务事务距离远、时间长等多方面困难，在公司各级领导的鼎力支持和关怀下，使得财务部在职能管理上积累了一些经验，并向前迈出了一大步，坚决做好财务审核、监督和服务等各项工作。

2)合作银行的选择

在与银行商谈按揭合作条件的过程中，财务部分析了以前开发项目的一些经验和教训，对项目销售后的资金安全及时回流和开发商承担的连带担保责任以及为配合销售紧密相连的系列增值服务等多方面进行了认真细致的研究，经过反复具体地、探索性地调查讨论和斟酌比较，并屡次与多家内外资银行领导的谈判协商，结合实业公司对x项目资金运用等方面的具体要求，寻找适合我们项目的合作伙伴，终于在预定时间内与各合作银行(中行、招行、深发展)达成一致地针对香蜜湖项目的多项惠的政策。

从最初的只能凭合同抵押回执到最终业主按揭合同签定后凭预售买卖合同的复印件即放款，使得我项目巨额现金回流时间至少提前了两个月，开盘销售一周内回流资金近1亿元，限度地把控住银行的放款节奏，也使得公司有充足的自由资金运用，这样的操作方式也确保了资金回流的安全及时，同时也保证了后续合同备案和抵押等工作的及时顺畅。

(二)在连带担保责任方面

我们实现了目前x银行业所能给予房地产开发商的惠条件：连带担保到办妥楼花抵押登记为止，最早免除开发商担保责任，较房产证办妥并抵押给银行的一般条件至少提前了一年半的时间，同时也免除了数千万相关担保保证金的巨额支出。

(三)免费合作增值服务

本人凭着自己的热情和理想应聘于XX公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“先进员工”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山XX年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出XX年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比XX年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因唐山路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了XX连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，唐山在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖常商品品种比99年增加了近一倍。品种的`丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。XX年度市消协、工商、报社在民意测验中，唐山路北店被评为“唐山市民最满意超市”。

一上来，我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，唐山路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

我来唐山已经4年了，在唐山已经过了3个春节了，刚来时儿子年仅5岁，4年来，妻子独自一人支撑着这个家，从没有一句怨言，一直在默默地支持着他的工作，我认为，应把对家人的愧疚化为对工作执着，来报达家人的厚望。

**全年项目洽谈工作总结范文15**

20xx年，xx乡在县委、县政府的正确领导下，在县招商办的具体指导和帮助下，全面优化经济发展环境，积极拓宽招商引资领域，大胆创新招商引资方式，全年招商引资总规模xxx万元，到位资金xx万元，有力推动了xx乡经济社会的健康发展。

尊敬的领导：

您好!

在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面述职汇报：

一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述。

2、未完成情况分析并说明。

3、职业精神。

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我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。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力。第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_年与公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_个月完成合同额\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20\_年下旬公司与\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

以上是我今年的述职报告。

敬礼!

述职人：\_

20\_年\_月\_日

我是营销部的xxx，是XX年2月份进入公司的，20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在xxx的大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访；定期的实地拜访；定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

（一）招商引资工作：今年1－8月份，我办共有招商项目10个，其中亿元以上项目7个，实际到位资金亿元，完成全年任务的70%。新增注册资本金完成亿元。

新增亿元以上项目3个:一是莲花家具广场，现已建成5月份开始正式营业，二是电信大楼北侧项目，由浙江杭州万泰控股集团股份有限公司投资开发，目前该项目正在办理土地挂牌前的相关手续，三是水利资产地块，由江苏泰富业发展有限公司开发，现正在办理挂牌前相关手续。目前洽谈项目2个：一是由浙江中钜控股集团汽车站周边项目，二是水岸名宅北侧地块项目。

引进总部经济项目1个（江苏润波电梯有限公司），该公司是一家以高科技产品为龙头，集整体销售、安装、维修、改造、保养为一体的多元化高新技术企业。公司在南京设有一个营销部，在宿迁设有一个分部，目前该项目进入试营业阶段。洽谈项目3个，分别为：汇银家电有限公司、万邦香料工业有限公司、华天驰宇建筑装饰工程有限公司。

（二）利用外资情况：我办和区政府办共同引进外资项目淮安德馨贸易有限公司，由新加坡独资企业万香国际有限公司投资，项目总投资400万美元，注册资本400万美元，主要经营天然香料原料，日用化学品原料。所经营的商品主要供应天然香料、合成香料生产厂家和食品、医药、日用化妆品生产厂家。该项目现已通过工商局名称预先核准，相关材料已通过市商务局审批，预计本周内报省商务厅。

（三）重点项目工作：

苏宁电器广场项目：该项目由苏宁集团投资建设，总投资10亿元，建设1幢地下3层、地上41层商务及写字楼。项目规划用地面积8906平方米，总建筑面积约86465平方米。该项目已完成试桩、支护桩、止水桩、工程桩工程。目前土方工程正在全面开挖，边挖土边做支撑，土方工程预计将持续到10月份，四季度开始做地下室工程。项目预计至20xx年建成。

龙游城项目：该项目由浙江客商淮安诚泰房地产公司投资建设，位于淮安市淮海商业中心区，占地面积亩，总建筑面积万。拟建地下三层，裙房七层，及两幢分别为26层和30层、高100m的写字楼。项目总投资约10亿元。预计20xx年建成营业。截止目前该项目住宅部分93户约8500拆迁工作已完成，非住宅9户已签约4户约13000多，待完成剩余2户的拆迁扫尾工作完成后，开始进行桩基工程施工，土方开挖。

嘉和国际广场项目：该项目由江苏汇丰房地产有限公司投资建设，位于淮海东路北侧、圩北路东侧，占地36亩，建设约8万平方米商住房。目前该项目桩基工程施工完成，正在全面开挖阶段，边挖土边做支撑，待土方工程结束后四季度做地下室工程以及地上商业部分。全年形象进度为商业部分建至二层。

新天地花园项目：该项目由淮安纵横房地产有限公司投资建设，位于健康东路南侧、圩北路西侧，占地38亩，总投资5亿元，建设13万平方米商住小区，该项目需拆迁约250多户，目前拆迁前期工作已就绪，拆迁人员已组织，等待拆迁。

酒水部在各部门员工的配合下围绕着今年八个工作要点完成工作，在成本控制方面取得了良好效益，我部门在管理方面也做到了以人为本，严格控制易耗物品，设定物品借出归还登记本，进行跟踪检查，每个茶杯，出品杯都有相应的保管，设定存取酒登记本，严格对存取酒把关，在出品方面也做到了保质保量，确保库存酒水质量，做到先领先用，一些少卖酒水经过各部门员工的大力推广，也如期销售完毕，在此谢谢各位同事大力支持与配合，创新方面也有了良好的效果，首先我们在质量与卫生方面严格把关，具体责任到人，制定水果房工作标准，水果房卫生标准，小吃水果品种每月定期更换，确保每个果盘保质保量，美观得体，在团队建设方面也取得了成就，管理方面做到以人为本，平等互助，对员工方面从衣食住行，喜怒哀乐，八方面了解沟通，每个员工很团结互补积极的完成工作。

20xx年我们面临新的挑战，在新的一年里酒水部作出以下工作计划

一，创新方面：

1，精心每样水果小吃品种，以适合客人口味，价格适合为主，每月定期更换种。

2，制作果盘方面定期更新，保质保量以美观得体展现每个果盘制作。

3，加强员工的专业技能，及雕刻技能，以达到更好的艺术效果。

二，加强团队建设，设定每日工作要点：

星期一，利用班前会着重检查员工仪容仪表，礼节礼貌的加强。

星期二，漂洗茶杯，配合后勤阿姨完成卫生工作。

星期三，漂洗用具，地板，墙壁卫生

星期四，组织技能培训，大扫除。

星期五，组织文体活动。

三，培训方面：

1，员工工作态度培训，员工必须具有的纪律，规章制度，协调能力等。

2，开源节流，成本控制讲解。

3，定期组织制作技能培训。

尊敬的领导：

您好!

自从20\_年\_月\_日\_销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到\_人的团队发展到如今汽车专业4S销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售经理。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着\_规定的制服，佩戴工牌及\_标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过PDI检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，\_轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上\_专用地毯。展车前后必须悬挂\_车辆型号或是\_。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5S现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

敬礼!

述职人：\_

20\_年\_月\_日

**全年项目洽谈工作总结范文16**

1、每周到现场值班时多观察，针对不足加强整改，更好的配合销售工作；

2、通过每次都参加安防干部培训，结合售楼部现场工作，以理论结合实际提高物业管理水平；

3、加强安防员培训，通过每月的安防干部培训，积极培养小组长；

4、加强售楼部夜间执勤监督，采取参与夜间值班及夜间抽查方式进行；

5、学习交房程序及二次装修程序，为下一部介入小区管理打下基础。

在前期售楼部这个严格因而优秀的团队里，我得到了很大的进步和提高，这和我们这像鹰一样的团队是分不开的，我将和她一起成长一起进步。

在公司领导及张经理的指导下，我相信自己的工作会开展的会越来越好，我将继续发扬团结奋斗、永争第一的精神，以身做则、克服不足，与公司全体同仁共同努力，带领前期售楼部优秀的安防队伍，在下半年的工作中争取做得更好！

尊敬的领导：

我进入\_公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

一、所做的工作及相关销售情况

我通过这种营销模式先后开拓客户\_余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合销售任务做好下月销售计划。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好\_工作的协助和指导。

二、工作不足之处

我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。\_服务项目不齐全。与国内一些较大规模的\_相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

\_服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了\_的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

三、今后工作规划

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

敬礼!

述职人：\_

20\_年\_月\_日

现场管理成效斐然04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

x年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌x经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成xxx、规范的良好工作氛围。

**全年项目洽谈工作总结范文17**

教师素质的提升是学校落实各项工作的前提保证。我校特别注重教师的培养工作，去年以来我校在经费极其困难的情况下，压缩开支，用于增加教师培训费用。一年来派出教师多次到省市县外参观学习取经（一年来，多人数到南京小班化学校为期一周学习），同时规定学习回来必须总结、提高，并且向全体教师做经验介绍。走出去的同时，聘请小班化指导专家（聘请发展中心李建云老师和乌牛令下校区金甫老师）为教师提升教学水平，小班化指导专家的手把手式的的指导让教师们受益匪浅。老师们在教育教学方面取得了优异的成绩：金莉智老师撰写的论文《浅谈小先生制在自然小班化小学语文教学中的\'应用》荣获县二等奖；潘赛丹老师撰写的论文《试析农村自然小班化背景下的幼小衔接问题与对策》荣获县三等奖；潘

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！