# 参展商展会总结报告范文(必备42篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-04-09

*参展商展会总结报告范文1新加入照明\*\*销售团队，就有幸参加了20\*\*年\*月\*号到\*号举办的“20\*\*年光博会”，并且四天都在展会上作为常驻人员接待客户，为客户介绍我所了解的照明产品的信息。在这四天当中，7点半准时来到公司，坐公司的车到达展会...*

**参展商展会总结报告范文1**

新加入照明\*\*销售团队，就有幸参加了20\*\*年\*月\*号到\*号举办的“20\*\*年光博会”，并且四天都在展会上作为常驻人员接待客户，为客户介绍我所了解的照明产品的信息。

在这四天当中，7点半准时来到公司，坐公司的车到达展会，整理着装、资料、名片，即开始一天紧张的展会工作。由于是第一次作为讲解人员对客户进行产品介绍，刚开始的时候，还不知道以怎样的话语开头，只能说”您好，请问您需要了解什么的?”之类的话语，随着次数的增加，话语转为”您好，欢迎来到\*\*\*照明专区”，然后看着客户的眼光盯在哪，我就由哪款产品开始介绍，遇到客户提到的一些不能解答的问题，就向研发请教，然后向客户回答，或者引荐研发与客户认识，让其进行更专业的交流，以专业性来增加客户对我们公司的良好印象。客户提到的大多数的产品知识，像尺寸、芯片类型、产品型号、光通量、功率、电压、发光角度、通过认证等，都有出现在LED照明产品目录上，对各个产品进行了解，尤其是展会上展出的那几款产品，是熟练进行产品介绍的基础。

第一天接待的人数还比较多，但有大部分是同行类的人员，照明\*\*销售总监指示，对待同行，也要像对待客户一样，最起码可以拿其练练手，增加你对产品介绍的熟练度，果然，通过第一天的练习，产品介绍方面熟练不少。第二天，似乎比第一天更少了点，不过专业买家多了些，我们照明\*\*销售的三个人，每人负责一个入口处的客户，很多时候竟然会出现忙不过来的现象。通过客户之口，得知我们公司在展馆布置上做得比其他家都更好，客户表示我们展馆内的产品布置很是时尚、新颖，当时自豪感由然而生，嘴上谦虚的说，这是我们公司认真对待的结果，我们公司对待每件产品都是这样的认真，但心里像喝了蜜的感觉一样，甜而不腻。第三天和第二天情况类似，部分客户对灯条比较感兴趣;通过UL认证的迷你射灯类也是一大亮点，对于外贸类的客户来说，尤为重要;”球泡灯”折\*\*\*的高亮度，很多客户对其也表现浓厚的兴趣;公司举行的一些小活动，将人气推到更高的阶段。第四天上午还有客户来访，到了下午就进入了收尾阶段，大家也都坚守在工作岗位，更说明了”\*\*\*”员工对此次展会的重视。

通过这次展会，倾听客户的需求、买家对灯的专业的见解，不仅充实了自己的产品知识，规范了销售用语，更重要的是结识了客户，积累了客户资源，为以后更好的销售打下基础。尽管职业由生产系统转为销售系统，但能够更直接的为客户服务，使我倍感荣幸。企业存在的理由为创造和服务客户，作为销售，这个职位当仁不让的承担起了”小企业”的作用，众多”小企业”依托良好口碑这一稀缺资源作为\*台，蓄势之下，必将创造\*\*\*的辉煌!

参展商展会后总结报告3篇（扩展7）

——参展工作报告3篇

**参展商展会总结报告范文2**

很多企业反映，面对雪片般的各种展会通知、介绍等宣传材料，往往眼花缭乱，要么扔进纸篓，要么选择一些规格高的展会。事实上，这两种态度均不可取，建议将会展材料整理归类，建立档案，一旦需要便于查找和分析。

另外，面对规格较高的展会，要客观分析其承诺，并应注意3个方面的问题：

1.对承诺有高层\*\*或著名专家参会的展会，要看主办单位是否可靠。正规的主办单位在会议通知里一般都注明有“拟邀请\*\*和专家参会”、“被邀请的\*\*和专家正在沟通中，如有变化会尽快通知”等字样。

2.对高层\*\*和著名专家云集的会议，特别是提前3个多月就承诺\*\*和专家能参会的，企业要特别注意，因为高层\*\*和著名专家临时开会或出差等不确定因素多，参加活动的时间变数很大，承诺非常肯定是不客观的。

3.一般而言，正规主办单位招展工作人员都经过培训，礼貌客气、语言规范、让你自愿选择决定，诚信度也比较高。所以，对招展工作人员的言行，企业应该多加注意。

**参展商展会总结报告范文3**

这是说总结的基本表达手段是被动的（严格地说是证明），它要用自身实践活动中的真实的，典型的材料来证明它所指出的各个判断的正确性。

1.客流高峰疏导方面。本届广州汽车展虽然位于年末，且时逢阴雨天气的影响，但人气仍持续居高不下，据统计，展会期间入场观众人数达487,615人，其中12月25日(星期六)和26日(星期日)入场观众人数均在11万左右。面对如此庞大的人流量，指挥部对客流高峰时期人员疏导准备了充分的应急预案，效果明显。一是增派治安人员维持现场秩序，科学合理地设置观众出入通道，使各展区的人流量分配合理、均匀;二是市交委调整安排公交车辆班次、延长服务时间，并通过媒体呼吁市民尽量乘坐公共交通工具，减缓展馆周围停车场压力;三是客流高峰达到一定极限时暂停售票;四是展馆内增加广播和警示牌，提醒观众看管好随身财物，文明有序参观;五是参展商自觉配合主办方的安排，有序地进行新车发布和相关宣传活动，使本届广州汽车展既热烈火爆又有井然有序。

集团公司高度重视、积极响应、精心组织、周密布置，依照区xxx党委《全区国有企业开展党组织建设年活动的实施意见》和《关于在自治区直属企业和驻中直企业中深化“科学发展先锋行”深入开展创先争优活动的实施方案》布置。为集团公司创先争优活动开好头、起好步，营造了良好的环境和氛围，为确保活动不时深入并取得实效奠定了良好的基础，宣传发动阶段、公开许诺阶段的工作特点体现为“四个到位”即组织指导到位、宣传发动到位、设计主题和载体到位、全面启动到位。取得的效果体现为“三个促进”即促进了深入开展创先争优和党组织建设年活动的自觉性；促进了集团公司党委“强本固基，同轨运行，强化保证，凝心聚力”工作原则的具体实践；促进了围绕企业中心工作，创新活动方式及实效性的提升。已顺利完成了一阶段的各项任务，取得了阶段性效果。

一、迅速行动，广泛动员，认真部署，为进一步开展好创先争优活动奠定坚实基础。

1、建立健全机构，加强领导，落实责任；集团公司党委成立创先争优活动领导小组。五大主体分公司党委全面负责本单位的创先争优活动，切实承担起创先争优活动的领导责任。党委书记是第一责任人，行政负责人带头参与，积极支持活动的开展。各单位领导班子成员利用到基层调研、检查工作、参加会议等机会，适时对基层单位开展活动情况进行点评，指导和帮助解决活动中遇到的具体问题。明确工作职责，分层抓好落实。各主体分公司党委加强组织领导，精心抓好活动部署。坚持重心下移，以创先争优活动为契机，提升项目科学化管理水平、加强基层党组织建设和党员队伍建设，增强党组织围绕中心、、推动发展、服务员工、凝聚人心、促进和谐的作用。

2、广泛动员，认真部署。月日集团公司召开了“纪念中国xxx成立周年暨创先争优和党组织建设年活动动员大会”。继集团公司深入开展创先争优活动动员大会之后，各二级单位也分别召开深入开展创先争优活动动员大会，广泛动员，认真落实《集团公司深入开展创先争优活动实施方案》，认真学习党委书记祝建国在深入开展创先争优活动动员大会上的讲话。各二级单位结合本单位实际制定了活动安排，统一按照集团公司党委深入开展创先争优活动的要求，有方法有步骤地开展工作。各二级单位能够做到因地制宜，不脱离施工生产实际，把深入开展创先争优活动和生产经营、思想工作紧密结合，做到创先争优活动和施工生产两手抓、两不误、并确保达到两促进。

二、突出主题，，载体清晰，方案详实，确保创先争优活动融入中心。使创先争优活动及党组织建设年活动全面展开，实现其活动开局良好.

1、创新载体，努力打造创先争优活动品牌。围绕企业发展的中心任务，把创先争优活动和企业的科学发展融为一体，按照“受欢迎、起作用、有实效”的思路，精心设计活动载体，倾力打造活动品牌，有序展开，扎实推进。突出实践特色，确定公司创先争优活动主题为“党旗飘扬争先锋，二次创业立新功”，以及“双创”活动即创“党员先锋工程”、创“党员先锋岗”载体。结合施工生产，各单位梳理本阶段施工生产的重难点工程、关键控制性工程以及有节点工期要求的重点工程，将“双创”活动与党员攻关、创建红旗项目部、党员突击队、党员保安全保质量和劳动竞赛等有机结合，作为创先争优活动的有效载体，组织开展好创先争优活动。

2、公开承诺、全面启动阶段。启动开展“双创”活动即创“党员先锋工程”（“红旗项目部”）、创“党员先锋岗”活动。全体党员结合岗位实际，亮身份、作承诺，接受员工群众监督。安装公司党委结合中心工作和党员岗位要求，将“创先争优”的内容和要求进行具体化和细化，开展“党员岗位争优自主承诺”主题实践活动，每位党员都签订承诺书；机关党委在创先争优活动中、开展“党员亮牌示范”主题实践活动、发挥党员作用，开展争当机关服务标兵等活动，改进工作作风，提高服务水平。所属各单位党组织党员都采取不同形式公开承诺，激发全体党员的工作热情和干劲，以个人工作优化，提升党组织工作水平

博览会期间，共有29家房地产开发企业33个楼盘，70多个汽车品牌、300余辆汽车参展。本届房车文化博览会旨在以会为媒、以车为介、搭建平台、引导消费，提振房地产企业信心，繁荣地方经济。展出的各种精装楼盘，让我市楼市风采尽情展现，真正做到了企业得发展、百姓得实惠、政府得民心。为期6天的展期，参展观众3万余人次，共销售商品房328套、总价值金额共1。1亿多元；售出各类汽车179辆。

**参展商展会总结报告范文4**

时光飞逝，犹如白驹过隙！一个多月过去了，随着时间的渐渐逼近，我们的工作也开始

正式的忙碌与辛苦起来。工作状态也从一个多月前的不知所措到现在的渐入佳境，和同事的关系也渐渐的亲密熟悉了起来，在一个轻松和谐的环境里面工作是一件快乐的事儿。同时也明白真正的挑战还未到来，但是我相信在艰苦环境面前倒下的那个人一定不会是我。

>一、工作总结

1、统计核对特装展位报馆的数量。

2、在组委会对接楣板信息及食博会其他相关的工作。

>二、在工作中存在的问题

1、前期的的培训运用到实际中来了，但是计划赶不上变化对于出现的突发情况及时向领导请示，对于不懂的地方多向公司同事、领导请教。每一项自己不确定的问题应该向同事或者领导询问一下在确认，不能盲目的回答任何问题。

2、通过在组委会工作的几天里，发现在自己在工作中还存在许多的不足之处，在和除公司同事以外的人讨论问题时，始终站在为公司争取最大利益和维护公司良好形象的原则上思考问题。

3、对于工作中的细节处理的还不够完善，需要学习的东西比较多。

>三、工作教训

1、在实际的工作中正确处理每一件事，三人行必有我师，保持学习的心态来工作。

2、多学习，多练习以提高工作效率。

3、对于不确定的事儿不要盲目答应。

>四、工作心得

总结在一个多月的工作中，自己真的改变了很多，和同事一起聚会的感觉比较是开心的，工作中大大小小的事儿同事、领导给了我许多的帮助，非常的感谢！从而我也适应现在的工作环境，喜欢上了现在的工作状态。但是工作中还存在许多的不足之处，正学习着去改正。

**参展商展会总结报告范文5**

参展停止，只能说工作只进行一半，真正起作用的是展后实时跟进。这时我们必要做到的是：1.客户分类：依据展会上与客户会商的历程及结果，将客户分为正式客户，潜在客户，无效客户。这里的正式客户是指老客户和现场签约客户。潜在客户即指对我们的产品有明确的订购意向，只需进一步跟进，肯定一些细节即可订货的客户。无效客户指仅在展会留下名片，没有进行过交流，且对方仅是收集一些材料的客户。将展会期间的客户记录进行梳理，与客户对应起来，再做进一步的沟通接洽。

2.联系客户：展会停止后第一光阴给所有潜在客户进行电话回访，回访中体现出参展时的沟通内容，抓住客户关切得问题和问题点，进行逐一解答。切忌超之过急引起客户反感。对重点客户要重点联系，先联系重点客户，分清主次。

3.实时跟进：如果客户对我们的产品及价格对照满意，我们就引导他实时下订单、签约、付款。依照公司贩卖法度模范，进行初期互助。如果我们电话联系后，客户没有反映，一个礼拜后再次或电话回访扣问结果。以便我们肯定此客户的后续互助可能性。公司参加专业性的行颐魅展，不只能在同行业中秀出本身公司的产品实力，更贴近的办事于客户，也并能从雷同参展的客户傍边，看到本身的不够，完善本身。大概从某次的展会傍边，不能立杆见影的见到成效，接到许多的订单。但可以起到行业内的曝光和经销商信息交流的目的

深圳湾车展已经结束，在这期间，大家共同帮助共同完成了各自的工作。保证了两天车展的顺利进行。以下就是我对本次车展的总结。

本次车展的工作分为两个工作部分，一个是布展工作，另一个是车展现场执行。

在这次布展工作当中，我的工作任务是摆立牌。由于立牌晚上才能到，所以我一大早赶到现场感觉有点多余，但是正当我觉得无可事事的时候，工作其实已经到来。借铁马，画展位，打补丁，干的不亦乐乎，等做完这些天已经全黑，这才开始了我的立牌工作。在这一天，大家分工合作，也取得了不错的效果，效率的提升，让我们感到无比的轻松，希望以后大家继续发扬，分工合作努力工作。

在开展两天，我的工作是免费接送车后海站，在这两天当中，来观看我们车展的市民络绎不绝，每辆车都做的满满的，在客流高峰时刻，接送点那排起了长龙，差不多有40多位市民在耐心的等候接送车的到来，当大家看到有孕妇老人以及抱小孩的乘客后，也能主动让他们先上，在此作为工作人员的我，感到无比的欣慰。听说深大候车点的市民并不是很多，所以我建议下次在后海点曾加一辆接送车，这样既方便了市民更快的到我们车展现场购车，也能给司机师傅减轻一定的压力，起码能抽出个午饭时间来吃饭。

在这次车展中，让我感受到了大家团结合作的重要性，通过接送市民的对我们车展的赞扬，也使我觉得我们的工作是有价值的，服务市民，使市民满意，是我们的动力。

由于这两天我没有在现场参与工作，所以对现场的情况我了解的不多。

以上就是我的个人总结，希望有做的的足的地方各位领导能提出来，让我在不断的改进中取得进步，提升自己，更好完成下一次车展的工作。谢谢。

本届车展为参展商、客商、观众等做了细致周到的安排，展场保卫联络点为电脑一族提供电脑防盗锁和手提包防盗锁;询问处为观众耐心详细地解答和指引;清洁工人随时捡扫，时刻保持地面、卫生间等公共场所卫生。同时，会场加装了座位方便观众休息;路面设置有传输带方便负重观众搬运行李;针对人流高峰时期的观众就餐问题，大会提前做好了各项准备工作，提供多款冷热自动购物机供大家使用，设有快餐区，多种口味食物供自由选择，保证质量良好的食品、饮料充足供应;商务中心为需要复英传真、制作名片的顾客提供及时便利;开通了免费穿梭巴士，设置详细路线图，方便观众到馆参观;针对停车难问题，组委会专门派出多名工作人员在停车场现场维持秩序，疏导自驾车观众停车;通过与参展商签订保证书，其中明确规定音量必须控制在70分贝之内，同时，在展会期间派工作人员用分贝测试仪到各展区进行巡回检查等措施，使得本届汽车展在噪音控制上较上一届有了很大改善。

10月31-11月1日我很荣幸能被公司派去与各位同事一起去参加上海PTC展会，我也将所有的身心精力投入其中，这是我第一次参加展会，没有经验，这次的学习将会对我以后参加活动和工作有很大的帮助和教导。而在展会上我确实有了很大的收获，下面我写一点关于这次展会的总结；

**参展商展会总结报告范文6**

尊敬的客户：

您好!

非常感谢您对郑州金合设备制造有限公司长期以来的大力\*\*，我公司将参加全国食品添加剂展会，届时将向您展示我公司研制的新型双运动高效节能混合设备，我们在此真诚的期盼您的参观，恭候您的到来。

展会日期：20XX年3月23日—25日

展会地址：上海国家会展中心

展 位 号：62G66

您的到来希望能给我们提供一些好的参考和建议，我们的成长与发展离不开每一个客户的指导与关怀!

敬请光临！

**参展商展会总结报告范文7**

1、展会是公司获得信息和展示信息的一个重要平台，其中不仅包括对客户信息获取和整理，也包括对市场情况的了解判断，对对手公司的调研，还有向客户展示自己的产品，可以说展会在展示自己产品的表面之下隐藏着许多应该去做的工作。

2、展示公司文化，形象。在展会上，公司人员的素质形象，展位的位置，设计都凸显了这个公司的文化和形象，在对西门子、DMG等公司和国内的一些机电厂展位对比很容易给人一个档次上的初步认知，这些文化和形象不仅在展示公司也给固有客户的维持做了很大的贡献。

**参展商展会总结报告范文8**

参展前的各项过细的筹备都是为展会做铺垫的，参展中与客户的交流至关紧张。

细节抉择成败，在参展过水平必要注意一些细节：

1.保持斗志：参展人员必然要注意本身在展会中的形象，站立迎宾，精神焕发，优越的精神面貌不只体现了公司的活力和发达向上的气氛，更能向客户展示本身的优越素养晋升客户与我们互助的信心。

2.胆大心细：面对光顾展位的客户，不要恐惧，要主动打招呼，不雅迎进来参不雅。

然则专业性的展会会有许多同行参展，所以对授予竞争对手的交流，要做到有所保留，但更必要互相的沟通交流，努力从对方的言谈中，了解到行业信息。做到知己知彼，方能百战不殆。因此参展一ㄇ对同行进行全方位了解和摸底的症结时刻。

3.客户款待：了解对方是做什么渠道的。

是流通照样做商超，署理了哪些产品、对公司什么产品感兴趣。因为在展会期间来访人员对照多，不会沟通很长光阴。因此做有针对性的保举和说出公司优惠的政策吸引对方关注和把稳。再留下对方详细的联系方法，若来访人员不是主要负责人，请对方保举并索取负责人或其领导联系方法，以便后续跟踪联系。

4.资源收集：贩卖人员信息渠道异常紧张，因此在参展难得的机会中，树立后续行业信息滥觞的渠道。与媒体或客户互留产品鼓吹材料，索取样本。起到资源互补共享的后果。

5.谨防探子：展会上常常会碰到同行中的探子，他们会扮作客户来套我们的价格和我们的产品鼓吹材料及技巧甚至客户材料，所以对此我们的参展人员要保持高度的鉴戒性。对付索取我们材料的人员，我们必要详细扣问他的需求及他们公司环境，依据断定来阐发是否后续的进一步接洽。

**参展商展会总结报告范文9**

X月份仓储部工作总结，在此期间，仓库整改工作取得相应的成效，但是存在不多足有待改善地方。

>一、仓库管理工作总结

1、仓库管理工作的优点，取得了什么成绩，有什么改进的地方，用什么的方法改进。

2、仓库管理工作的缺点，不足的地方、错误的地方、错误的原因是什么。

3、仓库管理工作的难点，存在的困难、

4、仓库管理工作的盲点，没有注意到得，忽略了的。

5、仓库执行能力分析。

6、仓库沟通分析，及改进措施，（也包括部门间的沟通，门店的沟通）

7、仓库为门店提供货分析，（发货的及时、准确、质量把关）

>二、仓库工作内容总结

1、作为仓储部的负责人，在仓储部统筹、规划方面还没有完全做好。

2、管理思想还不清晰。如岗位工作职责是什么？重点和次要工作是什么？比如该做什么，不应该做什么？如何更有效检查和\*\*？如何处理执行不到位？

3、缺乏总体的发展规划。比如仓储部目前有什么特点？哪些优缺点？哪些员工需要培训以达到整体共同进步的？如何提高仓储整体水\*？

>三、做工作报告能力方面，还存在不足

1、缺乏清晰的思路，逻辑性不强，比如分析问题和改善措施，工作安排细节方面。

>四、自身的工作技能和员工的共技能需要提高

1、自身的工作，报告工作计划还没有达到要求。

2、员工的技能和知识。员工的工作方面、工作知识等还要改善的空间。

3、对团队的管理还没有赶紧到位。在团队建设、激励、改善和考核员工方面还没有完全做好。

>五、工作计划、安排、检查\*\*和总结能力还有待改善

1、还没有做到完全了解仓储部的工作计划，就不能对全盘工作进行\*\*安排、\*\*和总结反馈。

2、员工发现问题和异常反映意识的培训做工还完全做好。员工有问题，有异常未能及时上报。

>六、缺少工作的管理意识。

1、对一些存在员工执行不到位的困难估计不足，没有完全了解执行男的客观和主观上的问题，

>七、对安排工作的主次要的分配方面还不清晰明确

1、对安排仓管员每天的工作，分工不够详细和明确，还没有一个明确的是、思路，影响工作效率。

2、还没有时间管理意识，对日常工作的时间安排还没有规划和执行。

**参展商展会总结报告范文10**

尊敬的xx女士/先生：

“\*智能产业博览会”由\*人工智能学会发起主办，得到科技部、教育部、工信部、\*科协、\*科学院、\*工程院、国家自然科学基金委等部委机关大力协\*\*，并与\*电子学会、\*通信学会、\*计算机学会、\*自动化学会、\*系统仿真学会、\*图形图象学学会、\*仪器仪表学会、\*宇航学会、\*认知学会等10余个社会团体单位结成战略联盟。 本次展览会还得到了\*\*人工智能学会(AAAI)，欧洲人工智能联合会等\*\*外学术团体的鼎力合作;本届智博会将打造成为全球规模最大的智能科技产业展览之一，展示内容涵盖了整个智能产业的各个领域。

以“智能体验，智慧生活”为主题的xx\*智能产业博览会，由\*\*东方炬峰展览有限公司承办，将于xx年9月16日-18日在\*\*全国农业展览馆(新馆)隆重举行。本次展览会展览面积约20000\*方米，设立六大主题展区，共设展位700多个。届时，\*\*全国农业展览馆将创造和演绎一幕幕盛况空前的“智能智慧大比拼”。通过举办“高端峰会对决”、“智能互动体验”、“智能产品评比”、“智能科技展示”和“项目成果签约”等15项重大活动，来推进智能技术成果的转化，探求学术、科技与产业的多边共赢之路，为全球的智能科技产业专业人士提供了良好的交流和投资\*台。也将成为推动\*智能产业居于国际前沿的发展\*台。并且，智能科技产业领域的创新与合作，必将成为\*未来科技整体发展与创新的原动力。

今年适逢\*人工智能学会成立30周年和世界人工智能科学诞生55周年。 组委会将邀请\*\*外从事云计算、物联网、智能电网、智能交通、智能通信、智能家居、智能机器人、智能建筑及智能IT产品在内的300余家企业前来参展，涉及30多个行业，共同展示智能新能源、智能新成果、智能新产业、智能新生活的美好前景。

主办单位将邀请\*\*外1200余名企业精英和专家学者、经销商、工程商等\*\*参会，还将有\*\*和首都\*\*单位在内的100多家\*\*前来采访报道，将在全社会形成“迎智博、新体验、兴智能、促\*\*”的浓厚氛围。

诚挚邀请您参加“xx\*智能产业博览会”，并预祝您生意兴隆、财源广进、万事大吉。

招展截止日期：xx年8月20日。

报到及布展日期：xx年9月14、15日。

开幕式日期：xx年9月16日。

参展商展会后总结报告3篇（扩展3）

——商务英语参展商邀请函3篇

**参展商展会总结报告范文11**

一是加强组织领导，形成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核内容，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，形成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。通过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位,积极配合参展。我镇积极响应市委、市的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内符合要求的企业参展。其中，积极配合市组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会，20xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。积极组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，积极配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，20xx中韩设计对接会，20xx年小家电设计大赛等等。

**参展商展会总结报告范文12**

(一)封面;

专业 ( 本 / 专 ) 年级班级 学 号 姓名 指导教师 实习单位 时 间

实习报告要求 ：1. 封面—指定样稿

2. 纸张— B5 纸 标题：字体—黑体;大小—小三~小四 正文内容：字体—宋体;大小—小四 左右页边距：2厘米

3 .内容提纲

一、 实习目的

二、 实习时间

三、 实习地点

四、 实习单位和部门

(二)正文：

实习报告正文内容必须包含下面五个方面：

1.以实习时间、地点、任务作为引子，或把几个月的实践感受、结果，用高度概括的语言概括出来以引出报告的内容。

2.实习目的：言简意赅，点明主题。

3.实习单位及岗位介绍：要求详略得当、重点突出，重点应放在实习岗位的介绍。

4.实习安排：简单介绍整个实习过程的总体安排。

5.实习内容及过程：这是重点，篇幅不少于XX字。要求内容详实、层次清楚;侧重实际动手能力和技能的培养、锻炼和提高，但切忌日记或记帐式的简单罗列。实习过程(实习内容、环节、做法)

(1)将学校里学到的理论、方式方法变成实践的行为;

(2)观察体验在学校没有接触的东西，他们是以什么样的面目、方式方法，以怎样的形态或面貌出现的。比如，部门职能，原先你不了解，后从工作中由什么样的问题，引发了你对职能部门的了解。再比如人际协调方法，工作中的人际协调和你学的公关理论与实务有什么样的差异，你怎样体会公关理论等。

6.实习总结及体会：这是精华，篇幅不少于500字。要求条理清楚、逻辑性强;着重写出对实习内容的总结、体会和感受，特别是自己所学的专业理论与实践的差距和今后应努力的方向。

**参展商展会总结报告范文13**

为进一步提升电力明园的楼盘形象，扩大楼盘知名度，作为本次房展会的冠名单位，阜阳三环明源房地产开发有限公司积极参加了5月13日15日在清河广场举办的阜阳日报、颍州晚报第二届读者购房节暨20xx房地产商品博览会；开发商代表三环公司副董事长赵宪法在会上作了精彩发言。

本次博览会共有近40个参展商参加，无论是参展商的数量还是展地规模，都创阜阳记录，本次展会的人流量达到了4万人次，初步显示了房展会的规模效应。

电力明园小区的布展、宣传推广整体工作由开发商三环明源房地产开发公司总经理闫超亲自坐阵指挥，宏泰顾问公司负责楼盘展示、前期咨询等工作，吉详鸟庆典礼仪公司、电通广告公司负责布展和推广，上海三之田模型公司负责项目的模型的搬运安装工作。

电力明园小区展位的位置、规模及人流量都可称得上本次房展会的“霸主”，项目通过模型、展位画面、广告车、礼花及置业顾问的良好精神面貌展示了精品楼盘、品质地产的鲜明形象、在房展会竖立了一面旗帜，吸引了更多消费者的眼球，通过精心引导，销售人员共接待客户约五六千人次，发放宣传品3000份，巩固了老客户的感情，同时登记新客户300多人。

在房展会取得成绩的同时，也要看到电力明园在本次房展会展示存在的一些不足，作为本次展会的组织者宏泰公司在工作中也存在一些问题，主要表现在：

1、布展之前重视不够、布展的意义认识不足，在某种程度上宣传指向不明晰，尽管在事后进行了补救，但仍存在一定缺陷；

2、布展传达信息时的一些细节处理不够到位，如，对于客户想了解的问题“楼盘位置”比较模糊；

3、楼盘的新闻报道工作衔接工作不到位，虽然图片报道比较多，但在明园项目的文字报道方面存在一定不足；事后，宏泰公司对本次房展会项目展示所存在的一些问题进行了检讨，从根源上找到出错的原因，总结经验、吸取教训，下一步将扎扎实实做好电力明园小区营销工作，努力实现本年度明园一期推出楼盘达到最好的销售业绩。

**参展商展会总结报告范文14**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为进一步维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_参展秩序，维护企业及大会\*\*者双方的共同权益，本着公\*、互惠的原则，签定此次销售合同，具体内容如下：

一、展位确认

按照甲方向乙方提交的(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_参展申请表)所述，经双方共同确认购买甲方展位位置，现予书面确认

甲方参展展位面积为：室内净场地\_\_\_\_\_\_\_\_\_\*方米，原价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，实际费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(含装修)。

二、会议演讲

经双方确认，甲方确认购买\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_演讲时段。(注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_分钟为一时段。)

现予书面确认：

甲方购买\_\_\_个演讲时段，注为：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_时\_\_\_\_\_\_\_\_分和\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_时\_\_\_\_\_\_\_\_分，演讲人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，演讲主题为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，费用原价为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，现实际收费为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、其他项目广告

经双方确认，甲方确认购买\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_主背板logo(或/和)广告牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个，原价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，实际费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

经双方确认，甲方确认购买\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_室外广告充气虹门/正门充气球/户外广告旗\_\_\_\_\_个，原价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，实际费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

经双方确认，甲方确认购买\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的会刊广告\_\_\_\_\_\_\_\_\_个，规格为：会刊封底/封底内页/封面内页/会刊内页/总裁致辞，原价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，实际费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

经双方确认，甲方确认购买\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_\_\_\_\_赞助(不计数量)，赞助原价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，实际费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，共计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

四、展示确认

经双方确认，甲方确认参加\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_行动及集中展示，展示样机为\_\_\_\_台，样机型号：\_\_\_\_\_\_\_，展示费用原价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，实际费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，总计费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，展示样机由甲方提供，展示样机应于\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前提供给乙方，并由乙方\*\*管理，乙方承诺展示用手机应于展览结束后\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内归还甲方，如出现丢失或损坏情况由甲方予以赔偿。

经双方确认，甲方确认参加\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_中的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”，每次模特秀展示为\_\_\_\_\_\_\_分钟，甲方确认购买模特秀展示\_\_\_\_\_\_次，展示费用为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_， 实际费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，总计费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_，此次模特秀展示样机为\_\_\_\_\_\_\_台，样机型号：\_\_\_\_\_\_\_\_，展示费用原价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，实际费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，总计费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，展示样机由甲方提供，展示样机应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日前提供给乙方，并由乙方\*\*管理，乙方承诺展示用手机应于展览结束后\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内归还甲方，如出现丢失或损坏情况由甲方予以赔偿。

五、关于付款

付款方式

甲方应在双方正式签订本合同书后\_\_\_\_\_\_日内缴纳上述全额费用一次性付至乙方(但同时不得迟于\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日)。具体方式如下：

可通过电汇的方式缴纳上述费用，汇款方式如下：

户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方在缴纳订金后，逾期未补交余款者，乙方有权将甲方的展位及广告另行分配，其定金则用于补偿乙方之损失，不予退回。

六、乙方责任

乙方负责向甲方提供此次大会的\\\\\\\'相关广告服务项目;

乙方将在甲方缴纳上述费用后五日内根据实际到帐金额向甲方开具有效的报销凭证;

乙方将于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前向甲方提供(参展手册);

乙方将向甲方免费进行会刊登载及此次大会网站宣传。

七、甲方责任

甲方应按要求及时向乙方提供展会所需的各种广告及参展资料，保证所提供的全部资料均为真实、有效的，并同意将其载入乙方数据库内，供乙方制作会刊、对外宣传及展会推广之用;

甲方须在双方共同签署本合同之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，按第二款之要求按期向乙方支付全额参展费用(或订金\_\_\_\_\_\_\_\_\_%);剩余款项则应于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日前一次性付至乙方指定帐户;

甲方应自觉遵守组委会及大酒店的各项规章\*\*(详情请参阅此次网站\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，按大会的有关要求进行布、撤展，维护展览现场的良好秩序;

甲方应严格在所属展位区域内进行布展，不得随意占用公共通道及其他展位展示产品，自觉保护好各自展位内设施。

八、保密原则

乙方和甲方均有义务履行保密义务，未经对方同意，不得向任何第三方披露或透露有关本合同内容项下的任何信息。

九、违约责任

甲、乙双方应正当行使\*\*，履行义务，保证本合同的顺利进行;

任何一方没有充分、及时履行义务的，应当承担违约责任;给其他方造成损失的，应赔偿其他方由此所遭受的直接和间接经济损失。

十、合同期限与终止

本合同自双方签署盖章之日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_\*手机方案研发展示交流峰会止。

任何一方可在另一方发生违约行为并在该违约方收到守约方关于违约行为已发生并存在的通知的\_\_\_\_\_\_日内仍未能对违约行为做出更正之时，可以通过向另一方发出一份书面通知的方式立即终止本合同。

本合同的提前终止不应影响双方于本合同提前终止日之前根据本合同已产生的\*\*和义务。

十一、声明与保证

双方互相向对方声明、陈述和保证如下：

其有资格从事本合同项下之合作，而该合作符合其经营范围之规定;

其授权\*\*已获得充分授权可\*\*其签署本合同;

其有能力履行其于本合同项下之义务;并且该履行义务的行为不违反任何对其有约束力的法律文件的限制。

十二、争议解决与适用法律

如双方就本合同内容或其执行发生任何争议，双方应进行友好协商;协商不成时，任何一方可向乙方所在地\*\*\*\*解决。

本合同的订立、执行和解释及争议的解决均应适用\*法律。

十三、其他

本合同的任何一方未能及时行使本合同项下的\*\*不应被视为放弃该\*\*，也不影响该方在将来行使该\*\*。

如本合同中的任何条款无论因何种原因完全或部分无效或不具有执行力，或违反任何适用的法律，则该条款被视为删除。但本合同的其余条款仍应有效并且有约束力。

本合同正本一式二份，双方各执一份每份正本具有同等法律效力。

本协议未尽事宜由双方另行协商解决。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权\*\*：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权\*\*：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**参展商展会总结报告范文15**

一年来，全镇广大干部职工认真贯彻市经济工作会议和全镇工作经济会议精神，继续推进“工业立镇、商贸活镇”战略。积极对外招商，拓展会展市场，同时鼓励本镇企业“走出去”参加布展。现将我镇20xx年会展工作情况和20xx年工作思路总结如下：

>一、20xx年度会展工作总结

一是加强组织领导，形成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核内容，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，形成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。通过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位，积极配合参展。我镇积极响应市委、市的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内符合要求的企业参展。其中，积极配合市组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会，20xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。积极组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，积极配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，20xx中韩设计对接会，20xx年小家电设计大赛等等。

>二、20xx年会展工作思路

一是加大引导，不断调动企业参展的积极性。20xx年我镇将定期召开规模企业负责人座谈会，深入研究会展工作，逐步提高企业参展的意识，促使企业深刻理解展会是市场与企业互相了解的重要途径和发展手段，通过产品的展示能吸引客户，拓展和建立市场，展会也是企业走持续发展的重要平台。此外，积极组织好塑博会、小家电博览会、宁波汽车零件展等参展活动。

二是积极调研，以展会助推产品产业转型升级。深入调研马渚镇各行业及块状经济的发展动态，把握发展趋势。同时密切关注国内外知名展览机构在新兴产业领域开办新展的动向，从而做好双向互通工作，引导企业与之对接，自愿配对，积极参展，实现马渚企业在产品产业转型升级的新突破。

三是整合资源，进一步挖掘会展潜力。进一步整合展览资源，充分利用现有的工作资源。同时更加重视系统外展览工作资源的整合，进一步加强与市会展办和其他展览机构的交流与合作。高度重视专业队伍建设，以为人本，探索建立展览业务人才的培养与发展机制。

**参展商展会总结报告范文16**

为了开拓\*\*市场，加强对我国分析测试仪器、无损检测仪器与装备、标准物质及第三方检测服务的宣传，扩大该类产品与服务的出口，我公司参加了20\_年9月18日-21日在巴西若因维利展览中心举办的第八届巴西国际冶金铸造钢铁展(Metalurgia20\_)。现将参展情况总结如下：

一、展会概况：

Metalurgia20\_是巴西乃至拉美地区最大最专业的冶金铸造，金属加工，钢铁及焊接切割，铝工业综合展。该展始办于1998年，每两年一届。20\_年是第8届。20\_年6月，巴西铸协\*希斯特纳先生率团参观上海铸造展，促进了两国在铸造领域的交流。

本届展会展商400多家(20\_年为356家)展出面积将近30000\*米，参展商主要包括来自\*、意大利、\*\*、德国和法国、阿根廷、西班牙等20多个国家和地区。展出内容涵盖金属行业各个领域及技术：包括冶金铸造，各类铸件，压铸设备，铸造材料，锻压设备，钢铁及焊接切割，精密铸件，铝铸件、各类铝工业产品及技术铸铁、铸钢，设备制造商，原材料供应商以及相关的咨询公司。

有来自世界20多个国家的2万多人参观该展，并参与贸易和技术交流。主要展商有：MAGMA，FOSECO，ITESA，EUROAIR，HUNTER，KS CHAPELINS，EKW-ZIEGLER，SCHULZ AUTOMOTIVA，CRA CABOS，RENNER，LAEMPE，VICK MAQUINAS，WHB，B2，BRUKER,GNR BRASIL,THERMOFISHER,SPECTRO,ZIWik等等。

展品范围：铸造设备类：各种熔炼加工处理及浇注设备、造型及制芯设备、清理设备、砂处理及再生设备、有色及特种铸造铸造机械及设备，铸造材料，铸造技术，各种铸件，灰口铸件、球墨铸件、可锻铸件、铸钢件、合金铸件，境保护，相关服务，相关配件，技术，冶金设备，冶金材料，冶金工艺，冶金相关配件，锻造设备，锻造工艺，锻造浸渗设备、自动成型系统等铸造用机械;压铸类：冷、热室压铸机及周边设备与配件;压铸模具的设计与制造;铸造、压铸材料类：各种原材料、辅助材料、铸造用焦及铸造品、涂料、固化剂、膨润土焦炭、复合脱氧剂、脱模剂、清洗剂、胶合剂、修补剂、耐火材料等铸造材料;铸件类：各种用途优质铸件(汽车、摩托车用铸件、铸阀门、灰口铸件、球墨铸件、可锻铸件、铸钢件、合金铸件、精密铸件、压铸件、轧辊、铸铁管、钢锭模、艺术铸件、耐磨铸件、有色及特种铸件)，灰铁、球墨铸铁的等;锻造、冲压与辅助设备及锻件类：各种压力机、各种锻锤、各种剪切机、盘锯床、锻造机床、成型弯曲机械、锻压冲压检测设备及仪器仪表等各种优质锻件等;工业炉类：各种铸造用工业炉、窑、热处理设备及节能技术;铸造、锻造、热处理及工业炉行业检测仪器仪表设备、环保技术设备;各类铝工业制品及设备。

二、展会现场照片：

技术业务洽谈

仪器介绍

三、市场分析：

巴西作为世界主要铁矿石生产国，其铸造产业发展有着得天独厚的条件。作为世界第七大铸件生产国，其产量超过欧洲的西班牙，法国和意大利等国。展会举办地圣保罗州是巴西最发达的州，聚集着巴西全国53%的铸造企业。在目前金融危机下，整个市场日渐萎缩的情况下，\*企业都在找出路，想办法。对于需要出口企业，开拓新兴国家市场是一种有益的尝试。

如果能源价格进一步攀升，巴西的市场会更趋活跃。这对我们分析仪器产品有一个很好的出口前景。

我公司展会位置较好，从主门口至此处的距离较近,参观者大都经过我公司展位。展会期间有70多个客户与我公司进行了技术及商务沟通，并要求回国后进一步联系，发送较详细技术资料及商务细织。另外，我们与部分\*\*外的参展商也做了进一步的沟通，大约有20多家展商愿意后续与我们联系，对我们国家

的产品有了一个很好的认识。另外有几个较为可靠的公司愿意进一步合作洽谈,成为我公司的可靠\*\*商,这些都表明我们\*\*\*的市场还是很有前景的。下面是展会的一些具体情况：

1、 参加本次展会的\*参展商约有24家，其中参展测试仪器的单位只有我公司一家，我们与其他公司相互交换了名片，并进行了我公司的状况介绍。据\*同行反映，从该次参会中，获得了较多的机会及信息。

2、 本次展会中，测试仪器行业的参展公司的统计情况：

光谱仪器：B2 ADVANCED(巴西本地产)，GNR，热电，斯派克，布鲁克 力学：紫微克金相：3家

无损探伤：意大利GILARDONI、巴西MULTI FLUX

其中，除热电和斯派克不确定外，其余都是\*\*商在销售各家仪器。 岛津、热电和基拉多尼均在会刊上做了广告。

3、 参观的客户中：由于有样机，大多数客户对便携X荧光感兴趣，其次对探伤仪兴趣较多。其余产品中，对火花光谱咨询的人最多。但是由于巴西可以用英语沟通的人很少，所以很少参观人员可以使用英语交流。

4、 在巴西参展过程中，我们联系了几个当地的华人，分别在圣保罗及展览地若因维利。主要从事翻译、商务\*\*工作。如果我公司希望在巴\*\*行商务等活动，可以通过他们为我们在当地负责相关业务。

通过巴西铸造展会来看，巴西的铸造业企业数量约为十分之一左右，巴西疆域广阔，但工业分布同比疆域面积，略显稀疏。整体铸造产业结构起步比较高，没有看到较低级的铸造企业。

直读光谱市场竞争也是比较激烈。因为巴西南部有大多数的意大利后裔，GNR在几年前市场比较认可。

在展会上,我们发现巴西本土也生产光谱仪，品牌为ANACOM,型号为B2 ADVANCED,该公司位于圣保罗，有4个售后服务，一般交货期为一个月。产品尺寸为：800x920x520mm，重量为：110kg。

通过对巴西展会的市场调研，可以总结出如下结论：

1. 巴西有市场，初步估计市场总量约为\*的一个江苏省的总量;

2. 长时间的工业和铸造积累，已经孕育出巴西国产品牌并大行其道，以后必将成为我们的最直接的竞争对手;

3. 直读光谱的推广，CCD取代了光电倍增管;

4. 要想在巴西有市场作为，\*\*商是必不可少的;

5. 产品定价一定要准，低价冲击这个最简单的市场\*\*在前期不可避免;

6. 我们需要建立一整套国际通用的报价版本和方式，报价不宜过高;

四、展望：

随着\*经济的\'快速增长，出口的进一步加大，产品的安全质量问题、法规的设立、标准的提高、外交的施压等问题无疑给企业带来了巨大的挑战。因此，我们必须加强对国际市场的研究，加强产品的研发和质量、提高企业管理、加强行业协调与交流、加强与\*主管部门的沟通，不断提高企业的竞争力，在将来的展会中更加突出我们的产品技术和竞争力。

参展商展会后总结报告3篇扩展阅读

参展商展会后总结报告3篇（扩展1）

——参加展会后的总结报告3篇

**参展商展会总结报告范文17**

这次出差已经结束，但是我的工作才刚刚开始。这几天的锻炼使我的阅历和经验得到迅速提高，这次的走访及参加展会，是一次很大的挑战，也是一次很好的学习机会，这几天的锻炼使我的业务知识和应答技巧得到进一步的提高，而在展会上遇到的各种问题，则使我认识了更多自己的不足，从中汲取经验，领悟了很多。同样，有些时候一个同样的问题用一个不同的方式问答，往往令我措手不及，这有一些经验与产品知识方面的原因，体现到了我对产品知识不够扎实，没有完全熟悉产品所致，也体现了我对行业了解得不够多。这次的展会对我来说可谓获益良多，各个环节的接触，使我积累了更加丰富的经验。现在，信息的收集完成，也预示着我的销售工作即将开启，同样我期待着下次展会的到来，对于未来的挑战，我充满信心。

一年来，全镇广大干部职工认真贯彻市经济工作会议和全镇工作经济会议精神，继续推进“工业立镇、商贸活镇”战略。积极对外招商，拓展会展市场,同时鼓励本镇企业“走出去”参加布展。现将我镇20xx年会展工作情况和20xx年工作思路总结如下：

**参展商展会总结报告范文18**

12—14日三天的活动展示我省新课程\*\*成果，也领略我省小学数学名师的理念与风格，那些充满智慧、灵动的课堂让我久久回味。

两天半的时间共听了18节课5个报告4个点评，时间安排非常紧张，“你方唱罢我登场”，课间休息时间很短，午餐也是吃送到会场的快餐。听课虽然非常紧张，但感觉很有收获。上课的全都是本省的省教坛新秀，名师等，都是首届小学数学高端班的学员们。他们在课堂上那种挥洒自如、游刃有余的大家风范是我们一般教师所望尘莫及的，自身没有一定的底蕴、没有一定的积淀上课就没有这样的底气。评课和讲座教师也是省内各地的著名特级教师，有朱乐\*老师、钱金铎老师、朱国荣老师等，还有省教研员斯苗儿等，他们的睿智、幽默、对教材独具匠心的理解、高屋建瓴的点评，使这次活动精彩纷呈，让我获益非浅。

一、 开放引领，回味无穷

让我眼前一亮的是徐卫国老师上的《圆的初步认识》，我也曾两次上过这一课，但始终扶扶放放，怕太开放了不好收场。徐老师处理地却很大胆很开放，让学生通过三次画圆来感知圆的概念和特征，第一次要求学生徒手画圆，初步感知不规则圆，为定点、定长的圆做好铺垫。第二次又通过小组合作思考怎样画标准的圆，有什么方法。经过学生实践、合作后，从反馈中结合自学得出直径、半径、圆心等概念。第三次画同心圆、不同心圆得出圆的大小由半径决定，位置由圆心决定的特征。整个过程让人耳目一新的感觉，但也深深感受到没有一定的底蕴和底气，很难\*\*课堂。

二、 化繁为简，好评一片

让我印象最深的自然属来自宁波万里的郑水忠老师，他\*\*四下的《折线统计图》不仅仅因为是来自家乡的原因，更因为他的语言幽默具有亲和力，课堂是如此的大气，设计是如此的.巧妙。一开始面对一群陌生的孩子，短短几分钟的课前谈话，就让孩子们与老师融合在一起了。课堂的设计也独具匠心，先由学生熟悉的已有知识-------条形统计图入手，再经过课件处理，由条形统计图中的条形演变为线再演变为点，自然地引入到折线统计图，使新旧知识起到了一个自然的连结作用。对于折线统计图的作用的教学也非常到位，通过两组数据的比较自然得出折线统计图的作用，练习中还让学生全面地了解折线上升不一定都是好事，下降也不一定是坏事，最后还用今天所学的折线统计图来表示你这节课的心情。整节课设计新颖、自然流畅、全面到位，也正是这节课，所有的听课教师在最后由衷地不约而同地给予了郑老师最好的评价------全场雷动的掌声。

在这些名师的课堂上，我们能真切地感受到他们丰富的知识底蕴、强有力的课堂\*\*能力与知识的整合能力，能看到他们游刃有余地调控课堂，形成了独特的智慧课堂，让我们惊叹：名师就是数学的化身。

参展商展会后总结报告3篇（扩展10）

——展会参展合同 (菁华2篇)

**参展商展会总结报告范文19**

经过一个多月的前期筹备与辛勤付出，此次房车博览会已圆满结束，在这段时间里，广告部同仁都很用心，放弃了周末休息时间为房展会付出了巨大的努力，这次展会也做的非常成功。为了取长补短，以利再战，现总结如下：

>一、展会工作总结

5月25日至6月3日我们承办了xx宁夏石嘴山房车生活博览会，在大武口区和惠农区分别举办，此次展会盛况空前，是我市目前规模最大、宣传最广、时间最长、参展商和观展者最多的一次展会。

1、时间长、任务重，展会进行有序，能落实到人。

此次房博会， 思路正确：石嘴山日报要做大做强，广告部的作用不可忽视;广告部要做大做强必须跳出原有的套路和思路，以展会促业务就是一条成功的发展之路。此次展会就是在前几次展会的基础上，广告部承办的一次大型展会，这次的成功将激励我们将展会进行到底!

2、定位规格高：主办单位：石嘴山日报社、石嘴山市住房保障和城市管理局、大武口区人民政府、惠农区人民政府、石嘴山市房地产业协会;承办单位：石嘴山市悦报文化传媒有限公司;媒体支持：《石嘴山日报》、《银川晚报》、《宁夏日报》、《新消息报》、《乌海日报》、《阿拉善日报》、石嘴山电视台、石嘴山人民广播电台、石嘴山网、石嘴山新闻网、石嘴山生活网、石嘴山房地产网、石嘴山报社户外电子屏等媒体。充分整合社会各界资源为我所用。

3、策划精细：从展会名称、展会时间、举办地点、展会宗旨、展会主题、展会目的、展会会程、展会特色、同期举办、房地产行业奖项设置、参展范围、展馆分布、规划及展位设置、大会招商支持、展位配备、展会宣传实施、展会宣传品会刊地图的收集印制、展会须知、参展程序、开幕式、展会安保保洁以及预算等全方位做了精细的策划。真正做到了：专业、精细、到位。

4、实施严谨：一是我社与市房管局通力合作，部署合理、分工到位，责任到人，以终为始，自始至终一抓到底;二是广告部倾巢出动，从策划、协调、招商、广告、宣传、布展、开幕式、开展续展、撤展、后勤、保卫、保洁、服务、出会刊、出地图、制作参展证工作证、后续宣传到信息反馈及回访等工作，一一责任到人，定岗定责定任务，奖罚分明，倒计时工作制，天天汇报、检查、督促，员工们一切行动听指挥，顶住压力，有条不紊的工作，体现了广告部员工的高品质、高素质，事实证明是一只能打硬长的团队。在100%做好展会的同时积累了经验、锻炼了队伍、增加了广告部业绩、增加了广告部及个人收入。

5、参展费收得及时到位，不缴费不准进场布展这个方法非常好，避免了会开完了钱收不回来的情况发生。

>二、不足

1、招商工作不够理想，特别是家具、建材不理想。尽管有种种客观原因，但我们在对同行的协调上、在对客户的感情投入上、在激发客户参展欲望等方面功夫下得太少，还有业务员在招商过程中方法简单、敷衍了事、怕苦怕累、不负责任等问题也比较严重，致使招商不理想。

2、在对此次展会的成本掌控方面把握的不够严，一些本该少花的钱没少花，加之临时增项过多等问题，致使开支过大。

3、本部人员在处理具体问题的能力上稍有欠缺，致使展会期间有些工作没有做到位，更为严重的是：工作不主动、不负责、不守岗，有的人甚至不知道干什么，领导使一下干一下，不使不动，造成大门进出混乱没人协助、不参展的房产公司在场内发传单没人管、下雨时自己的东西没人收、东西丢了连情况都不知道等，这不是一般的缺点，每个人必须深刻反省，必须彻底改进，否则你很快就会被淘汰。

4、商业广告量与预期值有偏差，对此必须加强改进，弥补不足，通过展会影响力，使第四季度的广告实现淡季不淡。

5、由于咱们大型展会经验尚浅，准备尚不足，在策划方面缺少应急方案及后备方案，当吸引客户活动等措施被取消后，没有后续手段，造成观展人数不太理想。

针对这些缺点，我们一定认真对待，尽快制定措施并实施，从跟本上解决问题，确保今后各项工作顺利进行，百尺竿头更进一步。

总之，此次展会所取得的成绩是突出的、经验是宝贵的，从各方面来说都是很成功的，是我们拥抱春天、走向辉煌的新的起点。对此，我们充满信心。

**参展商展会总结报告范文20**

尊敬的女士/先生：

20xx年\*(厦门)国际食品展览会将于1月在厦门国际会展中心举办，本届\*贸促会经济信息部、\*国际贸易促进委员会、厦门\*\*员会、厦门国际商会联合主办。

诚邀您光临：20xx年\*(厦门)国际食品展览会

一、展会时间：20xx年1月10日-12日

二、举办展馆：厦门国际会展中心

三、\*\*机构：\*贸促会经济信息部、\*国际贸易促进委员会、厦门\*\*员会、厦门国际商会

四、展会概况

1、主办单位权威性强，经验丰富

主办单位厦门市贸促会、厦门国际商会是\*贸促会、\*国际商会的分支机构，也是厦门市\*的对外经济\*\*。长期以来，厦门市贸促会利用贸促总会的关系脉络，开展和各国有关经济和社会\*\*的\'协调工作，并\*\*或参加与国(境)外相应机构联合召开有关经济贸易活动，是帮助企业走出去、引进来的重要推手。

经过举办多个\*\*外展的历练，厦门市贸促会已拥有一支成熟的展览工作队伍。目前，厦门市贸促会已成功举办了世界最大的国际石材展、亚洲第一的佛事用品展和“98投洽会”葡萄酒展等展会。

2、承办单位拥有强大的采购需求

承办单位福建海峡旅游文化传媒有限公司是厦门翔业集团\*\*子公司，翔业集团拥有佰翔酒店集团(拥有厦门威斯汀酒店、厦门佰翔软件园酒店、厦门空港花园酒店、晋江佰翔世纪大酒店、漳州佰翔圆山大酒店、福州空港花园酒店、连城佰翔森林山庄、\*空港花园酒店等多家高星级酒店)、手礼网(主营厦门、\*\*、福建特色旅游商品，全国首创\_电子商务+机场提货\_商业模式，在厦门机场、福州机场、武夷山机场内都设有专柜)、佰翔空厨(承担大部分厦门航班的航空配餐)、候机楼管理公司、厦门保税冷链物流园等，是食品展的重要采购客户。

3、多国经贸机构参与协办，邀请专业展商及客商

大会共邀请了\*\*贸易中心厦门驻点(\*\*贸协)、意大利安科纳商会国际经济促进处\*办公室、\*\*特区\*驻福建联络处、新加坡驻厦门总\*\*\*、菲律宾驻厦门总\*\*\*、泰王国驻厦门总\*\*\*、大韩贸易投资振兴公社厦门\*\*处(厦门韩国贸易馆)、澳门贸促局福州联络处、中澳企业家联合会、南澳第一产业及区域发展部驻福建商贸、厦门韩国商会、海峡\*商企联合会、海沧区\*、厦门象屿保税区等作为协办单位。

4、大量专业买家的邀约\*\*

全国各贸促系统将\*\*20多个食品行业\*\*团参会;

大型百货商超市、高端食品连锁店、酒店、餐厅、进出口贸易商、\*\*商、免税店、配送公司等;

酒类进出口商、经销商、分销商、批发商、专营店、零售商、销售\*\*;

食品、饮料、设备、包装业人士，及食品酒类相关电子商务人士;

美食家、酒品收藏家等。

五、展览范围

展区设置及展品范围

1.展区设置：

主宾国展示区(展会将一年举办一届，每年都将邀请不同国家或地区作为主宾国展示区)

红酒展区、母婴食品展区、休闲食品展区、农副土特产品展区、调味品展区、食品包装机械及设备展区、品牌连锁展区。

2.展品范围

进口酒

葡萄酒、香槟、烈酒、威士忌、白酒、果酒、黄酒、冰酒、白兰地、利口酒、各国啤酒保健酒等。

进口饮用水及饮品

高端饮用水、矿泉水、冰川水、生态水、苏打水、矿物质水、深层海洋水、咖啡、名茶、蔬菜汁等。

进口食品

世界各国特色食品、旅游食品、休闲食品、糖果系列、饼干系列、巧克力系列、谷物膨化系列、干果凉果系列、肉制品系列、婴儿奶粉、婴幼儿辅食，中年保健食品、蔬菜水果、大米、杂粮、蛋类、牛奶、方便食品、农副土特产品、水产品、菌类产品、农牧产品、有机庄园、纯素食产品、素食加工产品、素食用油、素食调料、冷冻冷藏食品、进口食用油与橄榄油、调味品、酱等。

食品加工、添加剂

食品包装机械及设备

六、联系方式

联系人：

电话：

地址：

**参展商展会总结报告范文21**

一年来，全镇广大干部职工以科学发展观为指导，认真贯彻市政府经济工作会议和全镇工作经济会议精神，继续推进“工业立镇、商贸活镇”战略。用心对外招商，拓展会展市场，同时鼓励本镇企业“走出去”参加布展。现将我镇会展工作状况和20工作思路总结如下：

一、会展工作总结

一是加强组织领导，构成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核资料，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，构成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。透过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位，用心配合参展。我镇用心响应市委、市政府的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内贴合要求的企业参展。其中，用心配合市政府组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会，年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。用心组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时用心组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，用心配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，20\_中韩设计对接会，20\_年小家电设计大赛等等。

二、20\_年会展工作思路

一是加大引导，不断调动企业参展的用心性。20\_年我镇将定期召开规模企业负责人座谈会，深入研究会展工作，逐步提高企业参展的意识，促使企业深刻理解展会是市场与企业互相了解的重要途径和发展手段，透过产品的展示能吸引客户，拓展和建立市场，展会也是企业走持续发展的重要平台。此外，用心组织好塑博会、小家电博览会、宁波汽车零件展等参展活动。

二是用心调研，以展会助推产品产业转型升级。深入调研马渚镇各行业及块状经济的发展动态，把握发展趋势。同时密切关注国内外知名展览机构在新兴产业领域开办新展的动向，从而做好双向互通工作，引导企业与之对接，自愿配对，用心参展，实现马渚企业在产品产业转型升级的新突破。

三是整合资源，进一步挖掘会展潜力。进一步整合展览资源，充分利用现有的工作资源。同时更加重视系统外展览工作资源的整合，进一步加强与市会展办和其他展览机构的交流与合作。高度重视专业队伍建设，以为人本，探索建立展览业务人才的培养与发展机制。

**参展商展会总结报告范文22**

一半年来，我在平时工作中，始终以党员的标准严格要求自己，模范遵守公司的各项规章制度，力求时刻严格要求自己，不等不靠、有条不紊地安排好各项工作，身体力行，努力起到部门的表率作用，协助领导开展各项工作。

今年以来，在日常工作过程中，注重强调从政治的高度对待问题，我与领导密切配合并带头垂范，使同志们思想认识高度统一，自觉遵守各项规章制度。具体工作中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，一切从全局出发重团结、讲实效、不推诿。积极协助做好工作部署，并克服家庭困难加班加点，与同事们通力协作，保证工作顺利完成。

在的工作上，我们主要作了三个方面工作：一是抓学习。认真落实公司组织的各种学习，紧密联系实际，重点放在如何提高工作水平上。二是发扬民主，增强成员之间的团结与活力。对待各项工作同志均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能。三是按公司要求高标准、高质量开展工作，使业务部成为团结务实，开拓创新，富有朝气、充满生机与活力的集体。

**参展商展会总结报告范文23**

瑞士国际生物食品展览会由英国专业展览公司IIR EXHIBITIONS LTD主办，每年一届，在瑞士日内瓦展出，迄今已成功举办了13届。该展览会最大的特点是客户集中且非常专业，展品范围涵盖广泛，包括功能食品、功能饮品、化妆品、植物药、化学类非处方药、海洋生物制品，维生素、蛋白质、精油、矿物质等原料及其成品和生产技术等。该展览会是欧洲营养保健品和生物食品行业最大的专业展会。

作为本行业内知名的展览会之一，20xx年展会有500多家公司参展，在展览会三天时间里，有来自77个国家的8500多名专业人士到会参观，参观商人数比上届展会增长了近5%，其中，来自欧洲的客户占很大比例。

国际生物食品展览会的影响力已远不只一个展览会，展会同期举办的论坛近50场，每一场的听众都络绎不绝，论坛发布了最新行业资讯，并为参展商和参观商搭建了一个极佳的交流平台，大家对展会论坛给予了高度评价。

**参展商展会总结报告范文24**

一年来，全镇广大干部职工认真贯彻市经济工作会议和全镇工作经济会议精神，继续推进“工业立镇、商贸活镇”战略。积极对外招商，拓展会展市场，同时鼓励本镇企业“走出去”参加布展。现将我镇xx年会展工作情况和xx年工作思路总结如下：

一、xx年度会展工作总结

一是加强组织领导，形成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核内容，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，形成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。通过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位，积极配合参展。我镇积极响应市委、市的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内符合要求的企业参展。其中，积极配合市组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会，xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。积极组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，积极配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，xx中韩设计对接会，xx年小家电设计大赛等等。

二、xx年会展工作思路

一是加大引导，不断调动企业参展的积极性。xx年我镇将定期召开规模企业负责人座谈会，深入研究会展工作，逐步提高企业参展的意识，促使企业深刻理解展会是市场与企业互相了解的重要途径和发展手段，通过产品的展示能吸引客户，拓展和建立市场，展会也是企业走持续发展的重要平台。此外，积极组织好塑博会、小家电博览会、宁波汽车零件展等参展活动。

二是积极调研，以展会助推产品产业转型升级。深入调研马渚镇各行业及块状经济的发展动态，把握发展趋势。同时密切关注国内外知名展览机构在新兴产业领域开办新展的动向，从而做好双向互通工作，引导企业与之对接，自愿配对，积极参展，实现马渚企业在产品产业转型升级的新突破。

三是整合资源，进一步挖掘会展潜力。进一步整合展览资源，充分利用现有的工作资源。同时更加重视系统外展览工作资源的整合，进一步加强与市会展办和其他展览机构的交流与合作。高度重视专业队伍建设，以为人本，探索建立展览业务人才的培养与发展机制。

**参展商展会总结报告范文25**

附：指导教师评语：

实习报告成绩：

指导老师签名：

年 月 日

毕业生实习报告表

姓名 性别 专业 班级 实习 时间 指导 教师 实习单位 实习内宾 指导教师评语 实习单位意见 (盖章) 年 月 日 院系意见 年 月 日

本届展会期间举行了近20场专题研讨会和交流活动。其中由广州市政府主办、广州市外经贸局承办的“新广州 新机遇—XX广州汽车产业投资推介会”吸引了来自国内外业界400多人参加，广州市市长XX出席此次推介会并发表主旨演讲，展示了广州汽车产业发展的光辉前景和美好未来。同期举办的“绿色标准绿动未来”、“中国微车发展论坛”、“XX 韩中汽车零部件进出口商品交易洽淡会”、“XX中国广州汽车零部件论坛-供应链管理与市场准入”、“广东省物流行业协会工作年会”等论坛和专业活动，为业界提供了共同探讨汽车行业未来发展趋势的良好平台。此外，车展期间主办的“同做公益人”活动，以环保为主题，充分展示广州车展是一个致力于环保、投身于公益的“高品味”展会。

**参展商展会总结报告范文26**

1.国外展会选择要选好市场，像抵制中国货或者是局势动荡的地方如俄罗斯 请慎重选择。

2.如果参加国外展会请慎重选择组展公司和展品运输公司。

3.如果有展品需要运输，与组展公司签订合同时候要强调组展公司要保证推荐或者是指定的运输公司要保证展品安全在展会前运到摊位上，如果运输不到或者是展品在开展后才到他们承担损失百分之多少。

4.展品运输时候要与展品运输货代公司签订运输协议，保证展品在展会前安全到达，如果不到他们承担损失的百分之多少。

5.即使签订合同还不够，最好能够在协议上协商展品到摊位号再付款。

6.对于组展公司的免责条款要慎重看一下。合同是不是能签。几乎所有的组展公司会罗列出很多免责条款，也就是说展商不注意，如果展商遇到损失，他们组展公司会推脱的一干二净。

以上是我的一些个人经验，也许这种事情很少会遇到，不过我就是想提醒各位参加国外展会的公司对于合同条款多注意一下，对于要合作的组展公司和货代公司要慎重选择。

**参展商展会总结报告范文27**

5月25日至6月3日我们承办了xx宁夏石嘴山房车生活博览会，在大武口区和惠农区分别举办，此次展会盛况空前，是我市目前规模最大、宣传最广、时间最长、参展商和观展者最多的一次展会。

1、时间长、任务重，展会进行有序，能落实到人。

此次房博会， 思路正确：石嘴山日报要做大做强，广告部的作用不可忽视;广告部要做大做强必须跳出原有的套路和思路，以展会促业务就是一条成功的发展之路。此次展会就是在前几次展会的基础上，广告部承办的一次大型展会，这次的成功将激励我们将展会进行到底!

车站“回头看”活动总结

保持xxx员先进性教育活动准备工作“回头看”活动总结开封车务段党委按照分局《关于开展保持xxx员先进性教育活动准备工作“回头看”》的通知精神，我段在“回头看”工作中严格落实分局要求，精心组织，周密部署，广泛宣传，通过段党委和各党支部扎实有效的工作，确保了“回头看”工作的各项任务顺利推进，现将具体工作开展情况及有关材料报告如下：一、对照分局要求和推进计划，检查各项准备工作我们在活动开始就成立了以党委书记和段长为组长的党员先进性教育活动准备工作领导小组，段党委抽出精干的人员成立专门的办公室，制定推进计划，各种保密、工作制度，购买活动所需物品，从组织和后勤保障上对活动的开展提供可坚强的保障；同时根据点多线长的特点，要求各党支部成立相应组织。在准备工作过程中，党员先进性教育领导小组分别到管内9个党支部调查指导工作10余次，主要采取召开党员职工座谈会、上党课、下发调研问卷等形式对党支部党员先进教育活动准备工作进行宣传发动调研指导，让党支部明确在做好党员先进性教育活动准备工作中的任务和责任，明确搞好党员队伍状况摸底分析工作的方法、步骤和要求，为党组织状况调查奠定了坚实基础。通过发放《铁路党员调查问卷》、《铁路非党员职工调查问卷》广泛征求和了解党员群众的看法和认识。段班子成员按照计划进度两次对所包保的党支部上了专题党课，对因当班和出差的职工由党支部书记对其进行了补习，使党员了解了这次教育活动准备工作的目的和意义，基本步骤和实施要点，宣传教育深入人心，取得了预期的效果，同时段党委为做好党员队伍的调查摸底工作，设计发放了《在岗党员调查表》和《非在岗党员调查表》，对党员的现实表现等情况进行全面调查，进一步理顺了党员组织关系的隶属，为下一步活动的顺利开展奠定了扎实的基础。二、查找问题、仔细分析，对支部和党员队伍状况进行深入剖析。1、搞好党组织建设剖析。在先进性教育准备工作中，我们通过召开座谈会、发放调查问卷等形式广泛征求了党员群众对我段党组织建设方面的意见和建议，在此基础上，查阅有关资料，各党支部分别有针对性地写出了支部建设剖析报告，对党组织建设的基本情况和存在的突出问题、原因及下一步整改意见进行了认真剖析。在此基础上形成了段党委的专题调查报告，对各个支部作用发挥情况进行了认真分析。2、搞好党员队伍调查分析。工作中我们重点围绕党员队伍当前存在的突出问题、党员和群众反映集中的突出问题和党员教育管理工作中存在的突出问题进行全面的调查分析，做到了“五个摸清”：一是摸员队伍的基本情况，包括党员数量、年龄、文化结构、岗位分布，入党时间、工作简历、受奖惩情况，不同群体的党员构成(在职党员、内退职工党员、离退休党员干部党员、工人党员)情况等，理员组织关系归属，查清有疑问党员的资格；二是摸员队伍存在的突出问题，按照党员标准和保持党员先进性的要求，全面摸员队伍在理想信念、宗旨观念、组织纪律、思想和工作作风、发挥作

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！