# 海外账号建设工作总结(合集7篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-03-26

*海外账号建设工作总结1做外贸网站前，做好策划分析，是做好外贸的第一步，也是最重要的一步，外贸网络营销策划做好了，可以起到事半功倍的效果，对以后的执行...做外贸网站前，做好策划分析，是做好外贸的第一步，也是最重要的一步，外贸网络营销策划做好...*

**海外账号建设工作总结1**

做外贸网站前，做好策划分析，是做好外贸的第一步，也是最重要的一步，外贸网络营销策划做好了，可以起到事半功倍的效果，对以后的执行...

做外贸网站前，做好策划分析，是做好外贸的第一步，也是最重要的一步，外贸网络营销策划做好了，可以起到事半功倍的效果。对以后的执行，具有指导和规范意义。就像是定了一个目标，这个目标就是，我如何把我的产品更多地卖出去，以最小的成本，获取最大的收益。

1、市场定位分析，即网站本身的商品或是服务是个什么性质?客户群体具有哪些特性?主要分布在哪些国家?这些国家的消费习惯又是怎样的?消费水平等是怎样的?同行业发展状况如何?市场占有率又是怎么样?

2、赢利模式策划，即网站是通过什么方式赚取用户的money?除了最平常的交易，还有没有其它新的赢利模式?又是如何来实现这些模式?并把他们更好地结合起来?

3、运营模式策划，即如何运作这个项目?动作这个项目要做哪些事情?人员如何安排?时间进度如何安排?

4、成本预算策划，即建立和运营这个网站成本是多少?如何来控制和投入这笔费用?额外成本如何设置?

5、收益评估策划，即通过网站能赚取多少利润?投资回报率是多少?如何能

6、网站功能策划，即网站要实现什么样的功能?哪些功能能最大地方便到用户?

7、网站内容策划，即网站用什么样的内容来吸引用户?潜在客户会希望从我这里得到什么内容?除了产品，我还能给客户提供哪些更多的有效信息?

8、网站页面策划，即如何让页面更加符合用户习惯、更加美观?什么样的页面能够是用户产生信任感，不至于产生审美疲劳?页面如何设置，才更有自己的特色，让用户印象深刻?页面是否要根据时间来更换?如何更换?

俗话说，磨刀不误砍柴工，

在建外贸网站上，这一点是很说的通的。就跟编一个程序一样，最初的策划分析是重点，不然达不到最好的效果，再严重一点的可能还是要重新来过。

**海外账号建设工作总结2**

自被选派为羊庄镇\_\_村第一书记已过去半年多的时间了，我心里感触颇多。从市直机关一名普通的财政干部转变为基层农村第一书记，工作环境和对象的不同，使得我身上的压力和责任更重。现就这半年来工作情况汇报如下：

一、工作开展情况

(一)村情民情方面：

驻村后，在村两委干部的帮助下，通过入户走访、开座谈会、实地考察等多种形式进行了村情调研。\_\_村位于羊庄镇政府东北部5公里处，紧靠中联水泥专用线西侧，地理位置优越。全村占地260亩，耕地1230亩，有276户1061人，其中819人参加新型农村合作医疗，394人缴费参加了农村养老保险，142位60岁以上老人享受每人每月55元的基础养老金，低保户41户，五保户13户。

(二)基层组织建设方面：

全村共有党员18人，其中2人于今年下半年转为正式党员。村两委成员4人，小组长1人，在村支部书记孟庆福、村主任倪玉国两位同志的带领下，基层组织建设得到不断完善和加强。

为加强基层组织建设，在村支部书记孟庆福同志的支持下，我们多次和升滕蔬菜专业合作社理事长洪克学同志进行交流，准备在该合作社建立党支部。升滕蔬菜专业合作社作为滕州市级农村土地产权制度改革试点单位，通过采取“合作社+党支部”的形式，本着发展壮大合作社经济的前提，相信党支部一定能够引导、保障、协调、服务好合作社，发挥好党支部在政治、经济、文化以及生态发展等方面的多项功能，对合作社重大生产经营项目提出指导性意见，把合作社经济做大做强。从而能够实现支部帮合作，农民实惠多，形成促进农民增收致富和提升农村党建水平的双赢局面。

(三)社会管理方面：

通过走访农户，群众反映最多的就是村内道路问题。经实地查看后发现，村内道路狭窄，坑凹不平，大雨过后，泥泞不堪，村民出行十分不便。在走访农户的同时，始终坚持释疑解惑、排忧解难的工作，并积极和司法、纪委、公安等部门加强联系，及时发现和处理矛盾，争取消灭在萌芽状态，维护好社会稳定。

(四)村级发展方面：

\_\_村土地流转面积318亩，用于蔬菜大棚建设，种植20余种蔬菜。土地租金550元/亩，租金于每年6月1日兑现于农户。蔬菜基地为黑龙江伊春伊林果蔬有限公司投资建设，各类大棚共计108个，与之相配套存储量达3000吨的恒温库也已完成主体建设，主要种植黄瓜、辣椒、茄子、韭菜、冬瓜、西红柿等30多种蔬菜，产品远销国内大中城市，出口东南亚等国家和地区。同时，在该基地成立了升滕蔬菜专业合作社，采取“市场+合作社+基地+农户”的发展模式，通过引进推广更多的新品种、技术，带动周边农户实现了增收致富。

村里现有规模较大的两家编织袋加工企业，年产值20\_\_余万元，利润256万余元，解决了村内170多人的\'就业。其中枣庄市启航塑胶有限公司于04年建厂，07年正式注册公司，生产编织袋远销日本。另一家企业\_\_编织袋厂产品也产销两旺。村民除了靠基本作物收成以外，部分人员经济来源主要依靠经商或者外出打工，一些年纪较大的人员利用农忙闲余时间在本村蔬菜大棚和两家企业内打工。20\_\_年该村人均年收入为8365元。

(五)民生建设方面：

在掌握了本村基本情况的前提下，为了尽快找准工作的着力点和突破口，我和村两委干部一起仔细研究，并召集在家的党员和村民代表一同出谋划策。

虽然市里村内道路网化工程项目资金能够补贴一部分，但要完成户户通的村内道路铺设在资金还有很大的缺口。为解决资金问题，我和村两委干部一起想办法，号召村民捐款20余万元，发动在外工作的\_\_村人捐款10万多元，争取“一事一议”项目上级补贴可利用资金万元，财政局帮扶10万元，目前已硬化村内道路6400米，解决了村民长久以来的出行难问题。

二、存在的问题

(一)村干部年龄老化，后备干部不足。

基层组织建设离不开好干部，可是由于目前村干部工资待遇相对较低，导致有些村干部不能一心靠在村里工作，有些年轻力壮文化程度较高的农村人才大量外流，不愿留下来在村里任职。

(二)村集体经济薄弱。

\_\_村除了土地之外，没有其他资源优势，村集体收入也只有土地租赁收入，村集体经济非常薄弱，目前除了应付日常开支之外，基本没有什么结余。没有经济保障，村集体公益事业举步维艰。开展修路、维修水利等公益事业，只能发动村民捐款，因此想为村民办好公益性事业非常困难。村级活动阵地房屋也年久失修，办公条件简陋，配套设施不完善。

目前由于村级没有建设用地指标，发展经济也受到没有生产、经营场所等条件的制约，所以导致群众致富发展经济难上加难。

三、下一步工作打算

(一)待“一事一议”补贴资金到位后，准备在村内主要道路两侧铺设排水沟5200米，进行绿化、亮化，计划绿化道路长度6000米，安装享受政府补贴的太阳能路灯70盏。

(二)村内自来水已铺设20余年，目前只能够保证村内276户每天供一次水，准备对水塔和自来水管网进行升级改造，增加变频泵等设备，让村民可以随时用上自来水。

(三)我和村两委干部将一起学习周边乡镇强村、富村的先进经验和做法，根据\_\_村现有实际情况，想方设法增加村集体经济收入，在能够保证村级工作正常开展的同时争取多为群众办实事、办好事。

(四)在一年任期临近结束时，我将和村两委干部根据一年来工作进展情况再制订切实可行的工作计划，为下一任\_\_村第一书记工作能够开好头、起好步打下基础。

**海外账号建设工作总结3**

外贸业务员工作经验总结

转眼间，20\_年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。 在这段的时间里有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多;欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

去年年底进入公司，从产品知识熟悉，到开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，经理了两到三个月个月。公司分配alibaba账号后，客户资源开始量的积累，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。

业绩没什么突出，以下是一年来的工作心得体会： 一.业务能力 1.对公司和产品一定要很熟悉。 进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。 2.对市场的了解。 不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。 3.业务技巧 谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的`产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。 其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单，也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切;产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。 最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。

经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。 二.个人素质能力 1.诚实 做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。 2.热情 只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。 3.耐心 外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。 4.自信心 这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。 自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。 挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!

**海外账号建设工作总结4**

公司海外销售年终工作总结

第一篇：试用期工作总结--海外销售 第二篇：xx海外销售助理总结 第三篇：海外发展公司xx年反腐倡廉工作总结 第四篇：xx年公司海外销售部的年终总结 第：xx公司“海外工程师”汇报总结 更多相关范文

试用期（海外销售人员）工作总结

自三月十六日进入公司海外市场到今，除去在学校答辩的一个月，已经工作整整七个月。这七个月的工作，让我从一个学生身份基本转变转变为一名销售员的身份。

在这七个月中，通过在车间的实习和订单的跟踪，让我对整个公司的运作和产品的生产过程有了一定的认识。

工作总结

一）订单流程中关键点把控

1—报价：分有样机报价和无样机报价

①有样机报价。就是我们给客户发过样机后报价。这种报价需要注意的是所报的价格要完全与样机相符，如有改动要在邮件里提出。因为样机和大货有时候会有差异，比如主板上和电源板上会有元器件的增减，甚至是结构方面的改动，所有改动都会关系到成本，所以报价时，必须特别留意。②无样机报价。就我们没有给客户发过样机，纯粹的报价。这样的报价相对于有样机报价来说简单一点。但是需要注意基本的配制要在邮件里讲清楚，比如ali3601是否带iks和sds服务等。③贸易方式：我们现有一般的报价是fob ningbo，有时候也需要根据客户的要求从上海或者深圳出货，主要的差价在于国内运费方面，需要计算是否会增加成本。增加的成本要在价格里加上。常用的贸易方式还有cif和c&f。cif包括成本（cost）、保险（insurance）和运费（freight）。c&f贸易方式的报价包括成本（cost）和运费（freight）。这三种贸易方式的风险转移点都是货物越过船舷，也就是说货物上船后的所发生的损失全部由客户来承担。

④付款条款：对于老客户，我们收取30%的定金，余款在见到提单扫描件后付款；对于新客户，30%的定金，余款在发货前付清。实际操作上要要把实际情况变通。对于信誉较好的客户可以考虑下调定金的比例，对于付款不及时的客户要严格控制物权，必须在发货前付款。

2—数量计算。

一般整机出货的客户会下整柜的订单。我们需要参考以往的订单计算数量，计算数量一定要尽量准，不能多，多了装不下，造成不必要的库存。而少太多就没有达到利益最大化。20”gp的货柜一般按 计算，40”gp的货柜一般按计算，40”hq按70m计算。3—pi。

基本的因素有抬头、客户信息、发票号、日期、货物品名、贸易方式、唛头、数量、价格、总价、付款条款、交货时间和银行帐户信息和双方公司名。特别要注意的是单价的币种、总价和及英文大写以及银行帐户信息的准确。pi要显示所有要出的货物品种，除了接收机器，客户单独买的配件也要显示，出货时要严格按pi来发货。客户确认后的pi要发给内勤做保管。4—账单

收到客户订金后要给客户做一份做账单，收到每一笔款和发生的每一笔费用都要及时记录。5—货物的生产

确认设计，安排订单，跟踪物料到货情况，要求pmc确认交货时间，要及时通知客户货物生产 1 / 4 状态，如有任何更改，需要及时与客户确认。6—发货

分客户有自己指定的货代和无指定的货代

①如果客户有指定货代。就需要单证员来联系客户指定的货代，根据我们货物的完成时间来安排订舱事宜。

②如果客户无指定货代，就需要使用我们自己的货代。这些由单证在操作。

③特殊情况 伊朗客户calluse会要求我们把主板和电源板运到深圳去和其他供应商拼柜。首先我们要得到客户的邮件通知，其次需要对方公司的信息，第三需要对方公司发给我们具体的装柜地址，最后最重要的是要发邮件要求对方在得到我们的通知后才能释放提单，得到对方的回复后才能发货。7—清关资料

分两种情况：

①tt：以t/t方式结算的情况下，需要与客户确认清关资料。②信用证：信用证方式下，要仔细阅读信用证。严格按照信用证的要求来准备单据，每一个不符点

都会造成损失甚至遭拒付。

③电放提单和正本提单

一般情况下，客户提货需要正本提单，需要将纸质的提单正本寄到客户手中。也有客户不用正本提单，而是用电放提单，就是用电传的方式通知缺货码头放货给收货人。电放的过程由单证操作，业务员仍要做好确认清关资料的工作，在收到货款后将电放提单以及其他清关资料通过邮件发给客户。8—收款

这个环节是最后的环节，也是最重要的环节，前面所有的环节都是为了最后能顺利的收到货款。收款必须严格按照ｐｉ上的约定来进行，如果是发货前付款，就必须在确认收到余款后，安排发货。如果是见提单扫描件后付款，就按照约定在拿到提单正本扫描件后及时邮件发给客户，在邮件中附带账单，催客户付款。

二）样机寄送 1—准备样机。

对于没有特别要求的客户，样机就发我们批量生产的样机，确保软件是适合客户所以地区后发出。在样机完成而软件还未完成时，先将样机发出，更新的软件用邮件发给客户。

对于有特殊要求的客户，需要下样机联系单给样机组，按照客户的要求准备样机。2—样机单 在发样机之前要对机器拍照：前面板、主板、电源板、后面板和遥控器。发完样机后，及时填写样机单，一份发给内勤保管，一份发给客户。最好在机器底部贴一个小标签，写下机器的方案和最主要的特点，以及公司名和自己的名字。同时在彩盒里放上一张自己的名片，便于客户联系自己。3—品名和申报价值的确认

不同的国家海关的制度不同，所以在寄样机时，要跟客户确认用哪种快递方式，还有跟客户确认品名和申报价值，确保客户能顺利的清关。如果没有确认品名和申报价值，很有可能造成客户根本清不了关，或者要花很大代价去清关。4—样机跟踪及反馈

样机发出去后要保存样机中软件的版本，客户测试样机后要及时将客户所反应问题汇总，用exlce表格记录下来，自己消化后发给软件工程师，做好沟通的桥梁，及时为客户解决问题。所有问题均在一张表格中记录，可以清晰的看到整个软件修改的进程。

三）市场认识

由于北非和伊朗市场的特殊性，在工作中需要注意的问题有： 1—时差：

以色列（-6小时）；伊朗（-4小时）；埃及（-6小时）；巴基斯坦（-3小时）；阿尔及利亚（-8小时）；泰国（-1小时）。2—休假：

除泰国以外，其他北非和伊朗的客户在周五放假。伊朗周六是一周的第一天，以色列周五、周六放假，而周日是我们放假，所以在一周之中同以色列客户沟通的时间通常只有四天。所以所有需要客户配合的工作要在周四之前确认。3—产品及分布：

机顶盒分类：

dvb-s:sd gx6101d/gx6101c/gx3200/gx6102 gx6107(带hdmi)/ali3329/ali3329d(带usd/ 假hdmi)/ali3329e/ali3328f/ hd sti7105/sti7110/ali3602/ali3601/ali3606 dvb-t:sd ali3101c1a/ali3101d(usb)/mstar7828/ ali3105d hd mstar7818/mstar7828/ali3602 dvb-c:sd gx3001 hd ali3602/sti7105/nec μpd61320 dvb-s：埃及、巴基斯坦、伊拉克、约旦（gx6101d）,以色列、埃及（gx6102）、泰国、阿尔及利亚（ali3329、ali3329e、ali3601、ali3602、ali3606）。

dvb-t：伊朗（mstar7828、mstar7818）、以色列（mstar7818）。dvb-c:主要为国内订单，也有非洲运营商的订单，由运营商市场部负责。

4—宗教信养：

无论在接待还是和客户交谈必须要尊重客户的宗教信养和风俗习惯。比如伊朗地区信奉的是\_教，每天下午两点和每餐之前必须祷告，不吃猪肉。5—各国特定行业标准：

①以色列市场有标准，对电源板的要求很高，具体的有电源板和变压器上的丝印。而且后面板上必须显示ce标识。

②伊朗市场有takata认证。

③出口到埃及的机器一般需要做商检和加签。

④伊拉克和约旦约需要做sgs认证。

四）工作心得 1—邮件

邮件的作用有证据、通知、确认和交流感情的作用。

邮件注意事项：

①明确主题

②条理清晰，最好有序列号标注意，让客户一眼就能知道邮件讲了几件事。

③先报喜再报忧。不能用中国人的思维模式来跟客户交流，要先通知做好的事情，然后告诉客户遇到的困难。然后寻求客户的理解和支持。

④表达要准确。如果表达不准备产生歧义，就会造成工作的低效率，甚至带来更大的困扰。2—文件处理

①首先要保证内容的准备无误。

②统一字体，保证页面的整齐统一清爽。

③当主体很多时，要为主体编号，能一眼明了所讨论主题的数量以及讨论的对象。3—交流技巧

①与客户交流时要用客户的思维方式来交流也能有效。在交流特定订单时不能用公司内部的单号，要用客户的机器的型号或者客户自己的订单号来交流。

②对于专业的客户，揣摩客户的心理，跟随客户的节奏。对于不专业的客户，我们需要引导客户。③在任何情况下要只要掌握主动权。在与客户谈价格时，要清楚的知道自己的优势和弱点，要充分运用自己的优势，避免暴露自己的弱点。

④搜集信息要全面、准确，保持清晰的思维。

⑤不能太过老实，需要随机应变。有时候告诉客户事实并不能让客户感受到你的真诚，而会起到相反的作用，带来更大的麻烦。

工作总结

今年a组的业绩与去年同期相比大幅度减少了，今年四月份到九月份的业绩还没有去年同期的一半。这是一个危险的信号。无论公司的哪个销售团队，每年的销售任务指标都有一定程度的上调。海外部整个部门的业绩很乐观，但海外业务的销售额在整个海外部销售之中所占的比重都不到30%。虽然我们今年的业绩没有去年的好，但公司领导无论是在运作内务上还是在业务上都一如既往的支持我们，为我们销售创造各种有利的客观条件。我们应该好好反省一下自己到底是哪个做得不够，有哪些陋习需要屏除。

虽然自己现在还是一个销售助理，但通过一年多的实践与锻炼，我个人认为我学到的东西比其他助理要多得多。首先从认识上，我认为个人素质能力的强或弱能对业务成交的成功与否起致关重要的作用。不管客观条件多么优越，如果业务人员的能力达不到要求的话，就不能彻底的与客户沟通，更谈不上与客户斡旋了。这样的话，要拿下一个订单是何其的困难。

个人素质能力除了精通专业知识以外，沟通能力也是一个不可缺少的基本条件。但同时具备这两种能力也不一定能成为优秀的销售。一个销售人员的成功与否是看他能拿下多少单，能拉回多少客户。而要让客户相信销售除了必备的能力之外，个人的人格魅力也是不可缺少的。比如诚实，热情，耐心，自信。

诚实，能让客户放心下单给你；

耐心，外贸行业中，跟进一个工程的周期一般比较长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹；

热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。自信心，在外贸中，一般公司拥有的客户有几百个之多，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所

以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。

就目前,我公司生产规模的扩大,销售也要跟着成长.海外销售要主动出击,改变传统的销售模式。外贸销售相对于国内销售来说，销售体系还不够完善，有许多地方需要成长，以下几点我觉得是我们应该完善及加强的；

一，外贸人员方面，应该加强专业知识的培训，只有把这个基础打好了，才能开展后续的工作；在现有的条件基础上，要开发更多的客户，首

先要有专业且经验丰富的外贸人员，在老业务员（外贸经理）的带领

跟培训下，逐渐培训出新的人员，不断提高各方面的能力；

二，运行部门，订单应该充分发挥与工厂沟通的作用，而不应该由销售助

理与工厂沟通，追货期，追安装图；

三，公司图册宣传，应该做得更专业一点。我们公司现有的图册，特别是

今年新出的白色大综合，上面有些产品因为供应商的原因不再提供，但我们销售部门根本就不知道这个信息；有些公司常规的产品出现型

号与报价单上面的不符的问题，对于我来说可以判断是什么型号，但

对新员工来说，很难找到对应正确的产品； 四，公司客户的开发渠道过于单一，我们想主动出击却找不到平台。一个

好的平台，可以带源不断的客户，虽然，我们现在客户还比较多，但大多都是他们自己找上我们的，是被动的，一般为零售或中间商，客户的订单不稳定，相对也会影响公司的销售量；

五，销售过程中关于客户要求试装验货的，打样的，感觉都满足不了客户的要求，工厂应该重视试装的工作,如果连试装都达不到客户的要求, 更别说让客户相信我们有出大货的能力。

前面所说的，这些客观存在的问题不是问题的关键，关键是销售人员的心态和能力，对于之后的工作，我应该要担起更多的责任。

沙特市场。沙特xxxx是我们百利公司在海外的第一个展厅，展厅的样品已经发货，9月11号船也已经到港，接下来是：一，协助客户安装，提供他们所需的各种资料；二，跟进意大利前台的发货；三，做一份详细的沙特市场的跟进

计划；

印度市场，xxx，xxx，xxx这三个客户跟起来比较困难，但我有信心跟好。接下来是需要重新思路，统计这三个客户之前的订单，分析他们各自的特点，制订相应的跟进计划。进百利海外部将近一年零五个月了，通过一年多的实践与锻炼，经过公司上层领导不懈的指导，我相信我有能力跟好沙特和印度的客户，我相信我能给公司带来利润。

海外部：xxx xx年9月18日

海外发展公司xx年反腐倡廉工作总结

一、xx年的主要工作

1.建立党员干部廉洁从业承诺制度。按照集团公司党委14号文件要求，拟发了海外公司党总支4号文，建立党员干部廉洁从业承诺制度，拟写了公司领导人员廉洁从业承诺书和中层管理人员廉洁自律承诺书，并与公司每位领导和部门经理以及国外项目经理签订了承诺书。

2.开展反腐倡廉制度建设推进年活动。按照集团公司党委15号文件要求，拟发了海外公司党总支3号文，汇报第一阶段动员部署情况。公司党总支于3月19日召开公司中层以上干部和全体党员大会，传达贯彻集团公司党委3月13日党风廉政建设工作会议精神, 部署公司反腐倡廉制度建设推进年活动。重点学习了集团公司领导讲话和集团公司党委14、15号文件，成立海外发展公司反腐倡廉制度建设推进年活动领导小组及其办公室，责成综合部根据公司实际拟定公司领导人员廉洁从业承诺书和公司中层管理人员廉洁自律承诺书。第二阶段对反腐倡廉制度进行清理、修订、完善及创新，以开展公司管理制度知识竞赛的形式加强制度的学习宣传。按集团党委、纪委要求上报《反

腐倡廉相关制度清理登记表》、《反腐倡廉制度清理汇总表》。最后以公司党委4号文呈报了反腐倡廉制度建设推进年活动总结，研究制定了进一步完善、落实制度的措施。在总结中不仅汇报了活动开展情况，还总结了活动开展的特点以及今后需要进一步完善的工作。3.组织相关知识测试。4月份和9月份按照集团公司纪委要求，组织了全体国内在肥领导人员和部门经理参加了廉洁从业知识测试和《建立健全惩治和预防腐败体系xx－xx年工作规划》知识答题活动。

4.按照集团公司党委25号文件要求，公司全体领导人员填写了《廉政档案登记表》并上报。

5.按照集团公司党委26号、27号文件要求，于6月11日召开了民主生活会，进行党性分析。集团公司党委、纪委领导莅临指导，对此次民主生活会给予了充分肯定。

6.在繁忙的工作中积极组织参加集团公司纪委举办的廉政歌曲卡拉ok比赛，我公司的独唱和小合唱都获得优秀奖。

7.开展“加强制度建设、坚持廉洁从业、促进企业发展”主题教育。根据集团公司党委47号文件

精神，按照“学”、“看”、“讲”、“查”、“谈”的内容，本着忙中抽闲、化繁为简、精学实效的原则，自7月下旬以来，我公司党委积极开展了“加强制度建设、坚持廉洁从业、促进企业发展”主题教育系列活动。7月底，制定了学习教育计划。8月初我公司党委购买了《加强制度建设 坚持廉政勤政促进科学发展主题教育读本》，要求领导班子和中层干部认真学习。8月5日下午公司党委组织了中层以上干部观看《抵制诱惑警示录》、《秉公用权廉洁从政警示录》两部警示录像。公司党委于8月19日下午召开了全体在肥党员和中层以上干部会议。会议通报了李金星受贿案件, 公司党委书记周爱军给大家上了一堂生动的反腐倡廉的党课。8月28日下午公司领导班子召开了自查会议暨党委理论中心组学习会。按要求及时上报主题教育总结。

8.积极组织参与集团公司纪委举办的廉洁文化书画展活动。我公司的硬笔书法获得三等奖的好成绩。

9.开展“企业领导人员兼职兼薪和个人投资参股情况专项检查”活动。根据省\_有关要求及集团公司（建工 [xx]74号）文件精神，公司组织开展了此次活动。首先进行了学习动员。自10月27日以来，公司党委按照集团公司纪委文件要求，积极组织领导班子成员学习《\_公司法》、《国有企业领导人员廉洁从业规定（试行）》、《关于国有企业领导干部廉洁自律“四条规定”的实施和处理意见》等相关文件。其次进行了自查和审核。10月31日至11月中旬，海外公司领导班子成员对兼职兼薪和个人投资参股情况进行自查自纠，按规定要求填写了《企业领导人员兼职兼薪情况自查登记表》、《企业领导人员投资参股情况自查登记表》。海外公司党委对企业领导班子成员自查情况进行监督审核，并于xx年11月15日至11月20日进行了为期5天的张榜公示。最后进行了检查报告。海外公司目前共有8名班子成员，7人参加此次检查活动，参与率，1人（xx年获聘公司副总经理）常驻国外项目部，未参与此次检查。公示期间，职工群众对海外公司班子成员公示材料没有异议。按集团公司纪委要求及时上报了总结。

二、存在问题

1.近年来公司在党风廉政建设和党员领导干部廉洁从业的教育和制度建设方面虽然做了大量的工作,但在制度执行的跟踪督查方面做得还不够,特别是对国外经理部项目部的制度执行方面还有待于进一步

加强。

2.对内部工程分包及大宗物质采购招标过程中纪委的界入和参与监督方面也有待于进一步规范和加强。

3.纪检和\_门的机构设置上还未建立和健全。 4.对党员干部的党风廉洁从业教育及开展活动方面还有待于进一步加强工作,要利用更多的活动载体,在公司上下真正营造一个风正劲足、和谐廉洁的优良氛围。

三、xx年工作安排

1.按照集团党委、纪委的要求,认真做好xx年党风和反腐倡廉的各项工作。 2.建立健全的纪检和监察机构,制定切合公司实际的工作职责,使公司的纪检和监察工作更加制度化、规范化。

3.按照公司制定的《海外公司惩治和预防腐败体系实施细则》,切实做好xx年党风和廉政建设的各项既定工作。

4.进一步加强对广大党员干部特别是领导干部党风廉政建设的教育工作,依据中纪委制定的“企业领

导人员七不准”,结合海外公司的实际情况拟定针对性更强的“海外公司党员领导干部七不准”（试行）。

5.加强对内部工程分包及大宗物资采购招标事项参与、监督的深度和广度, 确保该领域阳光透明不出任何问题。

6.加强对国外经理部项目部各级干部执行廉洁从业有关制度的指导督查力度,努力保障国外项目同志“清清白白出guo门、干干净净静故里”。

7.拟于七一前组织广大党员干部赴革命老区接受一次艰苦奋斗、理想、信念教育，以强化党员干部坚持正确的人生观、价值观、世界观，牢记党的宗旨、牢记“两个务必”。

8.进一步修订并完善有关反腐倡廉、廉洁从业的各项规章制度,重点加强执行制度督查力度。开展各种因地而宜、因时而宜的系列活动,增强广大党员干部执行制度的自觉性。9.完成上级党委纪委交办的各项工作。

xx年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过xx年的工作还是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划： a．产品的开发

1． 每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。

2． 独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。3． 对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。4． 对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品脾，这对外销合内销都有好处。b． 销售业务

1． 由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持600-700万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。

2． 出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是09年出口部要重点培训的内容。

3． 要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo，cainz home，沃尔玛 的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱 涝不均，对工厂来说，不是好事。4． 列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5． 建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。c． 人员配置

1． 加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。2． 在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3． 多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。4． 定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。5． 鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6． 参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。d． 与工厂的合作

1． 对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2． 多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3． 为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4． 延长交货期，工厂有充足的生产世间。（促销单除外）。

二、不足和挑战： a．产品的开发

1． 未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2． 现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3． 现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4． 客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。b． 销售业务

1． 总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2． 外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在xx年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3． 美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4． 赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。c． 人员配置

1． nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2． 目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。3． 新人的敬业精神不足。

4． 业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。5． 日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。6． 我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。d． 与工厂的合作

1． 总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2． 客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。3． 工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4． 模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

xx年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

xx年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好！

近距离接触国际先进制造工艺与生产质量管理---xx成功引进“海外工程师”汇报总结

xxxxxxxxxxxxxxx成立于1985年，是一家集模具设计、制造、铝、锌、镁合金零件压铸、精密机械加工、表面处理为一体的专业制造公司，为汽车、电动工具、燃气用具、纺织机械等行业提供各类精密压铸模具、压铸零件及精密机械加工零部件，是国际著名公司“德国博世”、“德国西门子”、“美国天合”、“德国大陆”、“日本松下”、“香港创科”、“德国贝尔”、“美国博格华纳”、“美国唐纳森”、等制定配套供应商。公司通过了iso9001：xx和iso/ts16949：xx质量体系及iso14001：xx环境体系认证，并以其为基础，建立了现代化企业管理制度。公司拥有省级研发中心，依托技术创新，产品“做精做专”为理念，致力于成为行业的领先者，坚持“零缺陷”的质量原则“以质量求生存，以信誉求发展”的经营方针，并于xx年成为国家首批认定的高新技术企业，是宁波市“模具和铝压铸行业”综合实力最强、发展速度最快的企业之一。

xx年10月18日，《\_中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》发布，到xx年，节能环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造产业成为国民经济的支柱产业，新能源、新材料、新能源汽车产业成为国民经济的先导产业。xxxxxxxxxxxxxxx，作为模具行业新兴高技术企业的龙头，以全球化的经营视野，谋划布局传统产业全循环、新型化、清洁化，装备制造和新材料产业高端化，引进“海外工程师”的成功做法作如下汇报：

一、加快传统产业的升级，借助“海外工程师”，导入国际先进制造工艺

由于受历史条件和整(请你继续关注)体工业水平的限制，我国总体制造工艺发展水平还比较低，尚处于传统产业开始向新兴产业转型中，这个过程将会十分漫长，就目前来讲，国内的制造工艺只能满足中、低端产品需求，而大部分的高性能、高精度产品，如精密设备仪器、国防装备，航天航空器材等的制造都要依托工业发达国家的先进制造工艺，极大地限制了我国相关行业的发展，并构成国家经济安全方面的严重隐患，阻碍中国成为世界强国之路。因此，加快传统产业的升级，借助“海外工程师”，导入国际先进制造工艺技术更为重要和富有历史使命。

一个企业只要有钱可以买到国外最先进的设备仪器，但是先进的管理理念，员工素质水平提高不是能立刻购买到的，企业制造工艺水平直接决定了产品质量的高低，同样的设备和环境，制造工艺的不同可能导致完全不同质量的两种产品。xx导入的国际先进制造工艺的特点可用先进性、实用性和前沿性来概括： 1.先进性

先进制造工艺的先进性主要表现在优质、高效、低耗、洁净、灵活（柔性）五个方面。

优质：加工制造出的零件或整机质量高，性能好；零部件尺寸精确，表面光洁，内部组织致密，无缺陷及杂质，使用性能好；成品的结构、色彩美观宜人，使用寿命和可靠性高。

**海外账号建设工作总结5**

20\_年境外培训总结

肖举萍

20\_年10月15日----29日，本人参加中国人寿20\_年高级经营管理人员境外培训班学习。本期培训班与加拿大约克大学舒力克商学院合作举办，以提升高管人员综合经营管理能力为目标，以“领导力发展与风险管理”为主题，重点安排全球化领导力、风险管理和品牌管理三方面内容，采用课堂研讨、同业高管分享及企业实地考察等形式进行。这是本人接受的规格最高的培训项目之一，总体上说，受益良多：开阔了视野，丰富了知识，创新了思维，提升了水平，广交了朋友。

一、开阔了视野

本次培训活动地点安排在加拿大多伦多及美国华盛顿、费城和纽约等两个国家四个城市。两个国家均是综合实力领先世界的发达强国，四个城市各有特色，多伦多是加拿大及北美金融中心，华盛顿是美国政治中心，费城是著名的历史文化古城，纽约是美国也是世界上最大的金融和商业中心。在15天的时间里，通过集中培训、商务拜访、实地观摩等形式，不仅对两个国家的政治、经济、文化等有了宏观认识，对四个城市的城市规划、交通管理及风土人情等有了直观感受，同时还对两个国家的一些有代表性的文化机构、金融机构的经营管理模式有了较深入了解。本次学习活动，无疑开阔了我们的国际视

二、丰富了知识

本次培训，安排了丰富的培训项目，包括在加拿大约克大学舒力克商学院连续四天的“风险管理”、“品牌管理”和“全球化领导力”三大内容的课堂培训，还有在美国华盛顿拜访联邦存款保险公司，在纽约访问GE企业大学、纽约证券交易所、西点军校及大型养老养生MALL等。

风险管理方面，通过大卫.菲尼先生连续两天的《风险管理》课程并穿插安排宏利人寿企业风险管理高级副总裁龙飞利先生和永明人寿金融集团的波吉.奥兹米尔先生分享本公司风险管理的经验，详细了解了公司财务风险和财务风险管理，企业的信用风险、市场风险、运营风险等全面风险及整体企业风险管理，学习了“风险胃口”、“经济资本”等概念，并讨论了通过战略调整、有效的资本组合、变化的产品组合、前瞻性的动态的风险管理及成本高效的实施等，适应监管环境的不断变化等课题。

品牌管理方面，约克大学舒力克商学院高管教育中心主任艾伦.米德尔博士通过一天的《品牌管理》课程，与大家探讨了什么是品牌、内部品牌建设、外部品牌建设、全球品牌建设、品牌内涵管理等内容。

领导力方面，科里.杰克先生通过一天的课程，与大家探讨了西方企业领导力和变革管理模式、管理和领导力的区分、信任与领导力及领导力与人才管理等课题。

其他，通过在美国华盛顿拜访联邦存款保险公司，在纽约访问

GE企业大学、纽约证券交易所、西点军校及大型养老养生MALL等，了解了美国如何通过联邦存款保险公司（Federal Deposit Insurance Corporation，简称FDIC）这种美国国会建立的独立的联邦政府机构来为存款提供保险、检查和监督金融机构以及接管倒闭机构，来维持美国金融体系的稳定性和公众信心；了解了被《财富》杂志誉为“美国企业界的哈佛”和 GE高级领导干部成长的摇篮的GE克劳顿管理学院，作为GE高级管理人员培训中心，如何为GE员工的成长与发展提供培训，向GE各业务部门传播最佳实践、公司的举措以及学习的经验，传播公司的文化与价值观，以促进GE的发展，提高GE在全球的竞争能力，本人被安排为主要提问人较详细了解了GE企业大学的课程体系、师资体系、评估体系等内容；另外，还观摩了纽约证券交易所的开盘仪式；参观了西点军校，领悟了其“国家、责任、荣誉”价值观；参观了集休闲、购物、养老、养生、保健等多功能于一体的大型养老养生MALL，这是我国保险资金投资实业的一种有效借鉴。

本次培训活动安排的丰富的培训考察项目极大程度丰富了我们的相关知识，更加完善了我们的知识结构，为我们更好地转化知识为能力储备了能量。

三、创新了思维

本次培训的最大收获就是创新了思维，改变了本人某些固有的旧的思维方式，并建立了新的思维模式和价值观。引发思维改变的因子，或是老师的授课观点，或是途中所见所闻，或是课堂安排的脑力激荡

活动本身。本次培训过程中，老师安排了丰富的小组研讨活动，每次研讨均派代表登台发表观点，本人也被小组推举为代表发表了关于中国人寿公司品牌建设方面的观点，这种过程本身是种创新思维训练。创新思维是终身的财富，将对未来的人生、工作产生深远的影响。下面略举几个本次培训创新思维的例子。

创新思维一：“基于原则的管理与基于规则的管理。”这是大卫.菲尼先生在介绍蒙特利尔银行风险管理案例时引述的观点，说该银行正由过去偏重于“基于规则的风险管理”向偏重于“基于原则的风险管理”过渡。这个案例给本人很大启发，我们的管理往往注重各种规章制度的完善，强化制度管理也是现代企业管理的普遍做法，制度管理能有效弱化“人治”式管理，使管理趋于规范化、流程化、标准化，提高管理的效率。但制度管理也存在一定的局限性，即一定程度限制了人的灵活创造性，再者，变化是永恒的，不可能有一劳永逸的制度，于是，制度往往滞后于变化。而“基于原则”的管理能有效应对不断的变化，原则即核心价值观，科学的管理者首先让员工具备所提倡的核心价值观，具有良好的价值观的员工能主动、灵活地应对突发的变化，及时有效地化解和处理问题，这是至关重要的。从某种程度上说，基于规则的管理是做“加法”，而基于原则的管理是做“减法”。企业管理要做加法，更要做减法。

创新思维二：专营化与多元化。波吉先生引述了汉诺威人寿首席执行官沃尔夫.贝克的观点：“专营化经营比多元化经营的一级保险集团更加面临风险”。本人对这个话题很感兴趣，并对波吉先生提问。

讨论的结果，达成比较一致的观点：在较为成熟的市场，比较适宜于专营化；而在初级阶段的市场，多元化经营意味着更多机会，并能较好地规避风险。

创新思维三：差异化与品牌建设。艾伦的观点，差异化不是比别人先做，但比别人做得更好和宣传得更到位，成为客户的第一联想。本人领悟，差异并不一定重要，让别人知道你的差异才最重要！差异化无疑是企业创建品牌的关键手段，同时也是个人建立个人品牌的重要途径。

创新思维四：管理能力是保持业务稳定性的能力，领导力是引导变革的能力。科里先生的观点：当今美国绝大多数企业是管理过度而领导不足；真正的领导者对管理和领导要二者兼顾；单位各层级人员都需要培养领导力。这些关于领导力的理念，使本人豁然开朗！

四、提升了水平

本培训项目关于风险管理和品牌管理的培训，使本人在风险管理及品牌营销的专业理论水平得到较大程度的提升；同时，关于领导力的课程，使刚刚走上新岗位（由保险系主任提拔为院长助理）的我对自己的角色有了更清晰的定位，并对领导力有了更深切的理解，将有效促进自己的管理能力与领导水平的提升。本次领导力课程对我影响至深的观点：领导力的核心能力是引导变革的能力；领导建立信任“4CS”模型：congruence（言行一致），caring（关心），consistency（前后一贯），competence（胜任能力）；高管应是人才管理者也是人才规划者（员工类型：逐级攀登型；跳槽型；专家型；灵活适应型，高管尤其要关注专家型员工。）等等。以上关于领导力的知识观点将不断激发我提升相关素质能力，促进我在本职岗位上创新开展工作，争取赢得改革成效，打开工作的新局面。

五、广交了朋友

半个月的境外培训学习，是段难忘的人生经历，23名学员之间、学员与培训老师之间均进行了广泛深入的交流和沟通，建立了深厚的友谊的同时，增强了相互间的工作经验体会的交流，加强了相互间的合作与支持。正如“读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如名师开路”，十五天的学习时光，除了上课考察及阅读培训资料外，我还细细阅读了23本“朋友之书”，每个人都是一本内涵丰富的书，值得细细品读。在此期间，本人乐于与各位高管同学交流沟通，相互交换对事物的看法、心得，并针对保险业务拓展、业务管理、保险人才培养等方面内容进行了深入交流。十五天的培训考察经历，使我体验到了大家庭的快乐和温暖，并和各位同学建立了深厚感情和友谊。这是我人生的一笔宝贵的精神财富，必将成为我今后工作和生活进一步向前发展的动力。

十五天的境外培训学习生活已经结束了，这十五天，将定格在我的生命里。在境外培训所收获的丰富知识将提升本人的专业能力、管理能力和领导水平；同训的领导和同学将成为我生命中的不竭的财富，伴我不断成长和进步，深厚的感情友谊和深入的合作交流将不断丰富我们的人生。学习无止境，应用无穷尽，我要把本次境外培训学习当成我的新的人生旅程的“加油站”，以新的开阔视野和战略思维

去创造性开展工作，力争工作出新成果，水平上新台阶，创造更加完满而有意义的人生。

肖举萍于20\_年11月20日

**海外账号建设工作总结6**

要做出一个受人关注的网站，都需要遵守那些原则呢？

1、首页上要有网站标志，也就是LOGO，一个人需要有一个名字是一个道理。这个标志最好能体现网站的性质，让用户留下印象，能够留下一些老用户。

2、TITLE和MATE是必须要写的，能够做好这两项，就等于把你的网站和搜索引擎又拉近了一步。TITLE大多都是用网站的名称和1到2个关键词组成，也可以加几个字组成的欢迎语，总之不要过多，40个字符20个汉字最佳。MATE由关键字和网站描述组成，在前期策划网站最好就能定位网站关键字。关键也要尽量少，这样能够体现的权重大一些，写成几个词就可以。网站描述由一段短小精练的语句完成，要体现整个网站思想，网站关键字在描述里也要出现，但不要重复。

4、栏目的设置，通过在对网站的定位时，就要考虑主体栏目，最好能够包括关键词，而且要以点概面。

5、版面设计要合理，要有层次，首页版面设计主要对整体网站考虑，根据网站内容合理分配关键词。栏目版面根据每个栏目的情况具体而定，如产品页面，主要安排好产品图片，名称，介绍等信息的排放，

整个网站在配色时最好要控制在3种颜色以内，不要反差太大。

6、部分那种类型的网站都要有联系方式栏目，可以放在网站尾部。以便于用户及时的能和你取得联系，对于一些类型的网站，也能达到让用户信任的一种手段。

7、无论网站大小都要有网站地图，用户可以很方面的查看地图，直接到达想去的地方。对搜索引擎也是一种友好的方式。

8、字体的大小控制，通常是9或12，颜色要能和界面容为一体，标题要加粗。

9、TITLE和ALT属性，是文字和图片的说明，比如一个词，难以表达想要表达的内容，就可以写在TLTLE里。ALT是写在图片里的，如同图片的标题，要在某种情况下图片无法显示的时候，就会显示ALT属性里设置的文字，这样就可以避免一些错误。

10、死链接问题是致命的，一定要避免大量的死链接。这点也是用户是否会再来观顾关键。

11、速度问题是考验能否留得住用户，网站下载的速度过慢，用户很少有耐性去等待。网站每个页面的体积要加以控制，能小就小，这样显示的速度就快。尽量少用图片，最好不用大图片（6K）。现在很热的技术，也主要体现的速度。

12、这里在说一下服务器的问题，网站如果有专用的服务器就可以避免很多问题，如果是用虚拟主机的话就要考虑一下了，比如北方网通速度快，南方电信的速度快。IIS数和流量是很重要的指标，本人就失误了一回，本人购买的虚拟主机IIS是100并发，流量不限，但却没有提示不让下载，购买完主机后进入FTP里才显示不提供下载，晕了-\_-。网站一个多月后访问量到每天6000多独立IP时，经常在进入网站时会显示连接人数过多，无法访问，这会是真的哭了。

总之，无论是做什么性质的网站，想做到成功的网站。以上的原则在设计制作，发布时是应该考虑的。今天就写这些，以上是对网页设计需要遵守的，请多多指教。

**海外账号建设工作总结7**

海外发展公司20\_年反腐倡廉工作总结

一、20\_年的主要工作

1.建立党员干部廉洁从业承诺制度。按照集团公司党委14号文件要求，拟发了海外公司党总支4号文，建立党员干部廉洁从业承诺制度，拟写了公司领导人员廉洁从业承诺书和中层管理人员廉洁自律承诺书，并与公司每位领导和部门经理以及国外项目经理签订了承诺书。

2.开展反腐倡廉制度建设推进年活动。按照集团公司党委15号文件要求，拟发了海外公司党总支3号文，汇报第一阶段动员部署情况。公司党总支于3月19日召开公司中层以上干部和全体党员大会，传达贯彻集团公司党委3月13日党风廉政建设工作会议精神, 部署公司反腐倡廉制度建设推进年活动。重点学习了集团公司领导讲话和集团公司党委

14、15号文件，成立海外发展公司反腐倡廉制度建设推进年活动领导小组及其办公室，责成综合部根据公司实际拟定公司领导人员廉洁从业承诺书和公司中层管理人员廉洁自律承诺书。第二阶段对反腐倡廉制度进行清理、修订、完善及创新，以开展公司管理制度知识竞赛的形式加强制度的学习宣传。按集团党委、纪委要求上报《反

腐倡廉相关制度清理登记表》、《反腐倡廉制度清理汇总表》。最后以公司党委4号文呈报了反腐倡廉制度建设推进年活动总结，研究制定了进一步完善、落实制度的措施。在总结中不仅汇报了活动开展情况，还总结了活动开展的特点以及今后需要进一步完善的工作。

3.组织相关知识测试。4月份和9月份按照集团公司纪委要求，组织了全体国内在肥领导人员和部门经理参加了廉洁从业知识测试和《建立健全惩治和预防腐败体系20\_－20\_年工作规划》知识答题活动。

4.按照集团公司党委25号文件要求，公司全体领导人员填写了《廉政档案登记表》并上报。

5.按照集团公司党委26号、27号文件要求，于6月11日召开了民主生活会，进行党性分析。集团公司党委、纪委领导莅临指导，对此次民主生活会给予了充分肯定。

6.在繁忙的工作中积极组织参加集团公司纪委举办的廉政歌曲卡拉OK比赛，我公司的独唱和小合唱都获得优秀奖。

7.开展“加强制度建设、坚持廉洁从业、促进企业发展”主题教育。根据集团公司党委47号文件

精神，按照“学”、“看”、“讲”、“查”、“谈”的内容，本着忙中抽闲、化繁为简、精学实效的原则，自7月下旬以来，我公司党委积极开展了“加强制度建设、坚持廉洁从业、促进企业发展”主题教育系列活动。7月底，制定了学习教育计划。8月初我公司党委购买了《加强制度建设 坚持廉政勤政促进科学发展主题教育读本》，要求领导班子和中层干部认真学习。8月5日下午公司党委组织了中层以上干部观看《抵制诱惑警示录》、《秉公用权廉洁从政警示录》两部警示录像。公司党委于8月19日下午召开了全体在肥党员和中层以上干部会议。会议通报了李金星受贿案件, 公司党委书记周爱军给大家上了一堂生动的反腐倡廉的党课。8月28日下午公司领导班子召开了自查会议暨党委理论中心组学习会。按要求及时上报主题教育总结。

8.积极组织参与集团公司纪委举办的廉洁文化书画展活动。我公司的硬笔书法获得三等奖的好成绩。

9.开展“企业领导人员兼职兼薪和个人投资参股情况专项检查”活动。根据省\_有关要求及集团公司（建工 [20\_]74号）文件精神，公司组织开展了此次活动。首先进行了学习动员。自10月27日以来，公司党委按照集团公司纪委文件要求，积极组织领导班子成员学习《\_公司法》、《国有企业领导人员廉洁从业规定（试行）》、《关于国有企业领导干部廉洁自律“四条规定”的实施和处理意见》等相关文件。其次进行了自查和审核。10月31日至11月中旬，海外公司领导班子成员对兼职兼薪和个人投资参股情况进行自查自纠，按规定要求填写了《企业领导人员兼职兼薪情况自查登记表》、《企业领导人员投资参股情况自查登记表》。海外公司党委对企业领导班子成员自查情况进行监督审核，并于20\_年11月15日至11月20日进行了为期5天的张榜公示。最后进行了检查报告。海外公司目前共有8名班子成员，7人参加此次检查活动，参与率，1人（20\_年获聘公司副总经理）常驻国外项目部，未参与此次检查。公示期间，职工群众对海外公司班子成员公示材料没有异议。按集团公司纪委要求及时上报了总结。

二、存在问题

1.近年来公司在党风廉政建设和党员领导干部廉洁从业的教育和制度建设方面虽然做了大量的工作,但在制度执行的跟踪督查方面做得还不够,特别是对国外经理部项目部的制度执行方面还有待于进一步

加强。

2.对内部工程分包及大宗物质采购招标过程中纪委的界入和参与监督方面也有待于进一步规范和加强。

3.纪检和\_门的机构设置上还未建立和健全。

4.对党员干部的党风廉洁从业教育及开展活动方面还有待于进一步加强工作,要利用更多的活动载体,在公司上下真正营造一个风正劲足、和谐廉洁的优良氛围。

三、20\_年工作安排

1.按照集团党委、纪委的要求,认真做好20\_年党风和反腐倡廉的各项工作。

2.建立健全的纪检和监察机构,制定切合公司实际的工作职责,使公司的纪检和监察工作更加制度化、规范化。

3.按照公司制定的《海外公司惩治和预防腐败体系实施细则》,切实做好20\_年党风和廉政建设的各项既定工作。

4.进一步加强对广大党员干部特别是领导干部党风廉政建设的教育工作,依据中纪委制定的“企业领

导人员七不准”,结合海外公司的实际情况拟定针对性更强的“海外公司党员领导干部七不准”（试行）。

5.加强对内部工程分包及大宗物资采购招标事项参与、监督的深度和广度, 确保该领域阳光透明不出任何问题。

6.加强对国外经理部项目部各级干部执行廉洁从业有关制度的指导督查力度,努力保障国外项目同志“清清白白出国门、干干净净静故里”。

7.拟于七一前组织广大党员干部赴革命老区接受一次艰苦奋斗、理想、信念教育，以强化党员干部坚持正确的人生观、价值观、世界观，牢记党的宗旨、牢记“两个务必”。

8.进一步修订并完善有关反腐倡廉、廉洁从业的各项规章制度,重点加强执行制度督查力度。开展各种因地而宜、因时而宜的系列活动,增强广大党员干部执行制度的自觉性。

9.完成上级党委纪委交办的各项工作。

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！