# 市场改建工作总结(精选57篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-01-27

*市场改建工作总结1星期六的早晨，我跟爸爸兴致勃勃地又逛了一次楚江大市场。县城的早晨显得有些冷冷清清，可这时的楚江大市场却热闹极了，人来人往的。来到楚江大市场的第一层——鲜肉区，映入眼帘的尽是新鲜的肉。猪肉、鸡肉、兔肉、牛肉、鱼肉、羊肉、狗肉...*

**市场改建工作总结1**

星期六的早晨，我跟爸爸兴致勃勃地又逛了一次楚江大市场。

县城的早晨显得有些冷冷清清，可这时的楚江大市场却热闹极了，人来人往的。

来到楚江大市场的第一层——鲜肉区，映入眼帘的尽是新鲜的肉。猪肉、鸡肉、兔肉、牛肉、鱼肉、羊肉、狗肉……真是应有尽有。没走多远，我们又进入了鲜活区，这里“喔喔喔”和“嘎嘎嘎”的\'叫声此起彼伏。我对鱼池中的黄鳝和大鳖产生了浓厚的兴趣，情不自禁地用手抚摸它们，那种滑滑的感觉真爽啊！

接着我们走上楚江大市场的第二层——蔬菜区，这里摆满了各种各样的蔬菜瓜果。苦瓜、丝瓜、黄瓜、冬瓜、西瓜、南瓜和哈密瓜，白菜、菠菜、芹菜、椰菜、花菜、香菜、韭菜、芥菜和卷心菜，红椒、青椒、黄椒和花椒，豌豆、青豆、蚕豆、红豆、绿豆、黄豆、土豆和四季豆……可谓五彩缤纷，让人赏心悦目。人们在摊位上可以随心所欲地挑选自己喜欢的鲜嫩蔬菜。

穿行在农贸市场里，我一直在想：生活在一个物资丰富的幸福时代，是我们的幸运。我们一定要珍惜这来之不易的美好生活，好好学习！

**市场改建工作总结2**

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从xxxx年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

>一、杭州市场部经营情况

>二、杭州市场部管理现状

>三、大区后勤管理情况

1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

>四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，xxxx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：

a、金融危机有一点点。

b、禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑。

c、迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进。

d、品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。

整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在

a迪彩、牙博士重新导入。

b该系统每年下半年都是传统旺季。

c促销活动跟进。

**市场改建工作总结3**

早晨，大家都去农贸市场买菜。我也去了。

走进市场大门，我就听到了各个卖主在大声叫卖自己的货物，夸着自己的东西价廉物美，招呼大家快去买。我还听到了顾客的还价的声音，鸡鸭等的叫声……啊，农贸市场真热闹呀！

人们走进大门就分头向各自需要购买货物的地方走去。我看到整个市场内有许多摊位，分门别类，各有不同的区域，有蔬菜类、肉类、水产类、禽蛋类……

这时，我看到一位中年妇女来到蔬菜类的地方，看到一位老婆婆在卖萝卜。那一位老婆婆看到有人到她的摊位前，立刻招呼说：“你看我这萝卜水灵灵的，那是我刚从地里\*的，绝对新鲜。”那位妇女看了看说：“嗯，真好，给我称两斤。”那位老婆婆拿起三个萝卜称了一称说：“二斤多二两，就算二斤的价钱吧。”那位妇女给了钱拿了萝卜走了。这一次，她直奔禽蛋类。来到那里，她找了一处卖鸡的地方。一位卖鸡的大嫂抓起一只鸡说：“你看，我的鸡多好，我是给它们吃谷长大的，肉又多。你买一只回去煮鸡汤让孩子吃，保证你以后还要来跟我买。”那位中年妇女捏了一下鸡腿说：“好，就这一只。”她买好鸡就又走向别的地方去买菜了。

这时，我看到一位老大爷走过我的身边。我看到他手里拎着的篮子里面已经放了许多东西了。我想也许是他家今天要来客人。他一边走，一边往四处观看。他来到一处买青菜的地方，问：“你这青菜多少钱一斤？”那位卖菜的小伙子说：“五角钱一斤。”那位老大爷没有再说什么，只是继续往前走。看来他不满意这价钱，似乎嫌贵。他走到另一个卖青菜的地方，问了一下价钱，知道是六角钱一斤。这时，他皱起了眉头说：“早知道，我就在那位小伙子那儿买了。”我听了笑了起来，说：“你可以回过去再买。”他说：“不了，相差不大，算了，还是在这儿买几斤算了。”说着，他挑选了几棵鲜嫩的青菜，叫摊主称。

后来，我又到其他的地方看了起来。

出了农贸市场，我就回家了。

**市场改建工作总结4**

星期六的早晨，我跟爸爸兴致勃勃地又逛了一次楚江大市场。

县城的早晨显得有些冷冷清清，可这时的楚江大市场却热闹极了，人来人往的。

来到楚江大市场的第一层——鲜肉区，映入眼帘的尽是新鲜的肉。猪肉、鸡肉、兔肉、牛肉、鱼肉、羊肉、狗肉……真是应有尽有。没走多远，我们又进入了鲜活区，这里“喔喔喔”和“嘎嘎嘎”的叫声此起彼伏。我对鱼池中的黄鳝和大鳖产生了浓厚的兴趣，情不自禁地用手抚摸它们，那种滑滑的感觉真爽啊！

接着我们走上楚江大市场的第二层——蔬菜区，这里摆满了各种各样的蔬菜瓜果。苦瓜、丝瓜、黄瓜、冬瓜、西瓜、南瓜和哈密瓜，白菜、菠菜、芹菜、椰菜、花菜、香菜、韭菜、芥菜和卷心菜，红椒、青椒、黄椒和花椒，豌豆、青豆、蚕豆、红豆、绿豆、黄豆、土豆和四季豆……可谓五彩缤纷，让人赏心悦目。人们在摊位上可以随心所欲地挑选自己喜欢的鲜嫩蔬菜。

穿行在农贸市场里，我一直在想：生活在一个物资丰富的幸福时代，是我们的幸运。我们一定要珍惜这来之不易的美好生活，好好学习！

**市场改建工作总结5**

农贸市场是经营生鲜农产品的市场，其以自然状态出售农产品，是完善市场体系的重要组成部分，是最接近居民生活的公共服务设施之一，它的形象可以从侧面反映出城市的文明程度和经济发展水\*。近年来，县城区市场布局与建设步伐严重滞后居民实际生活需要，为彻底改变这一现状，经广泛调研和充分论证，特提出县城（区）农贸市场规划布局的方案。

>一、工作目标

通过对县城区范围内的市场进行总体规划，加快农贸市场建设改造步伐，逐步改变现有农贸市场人车混杂、交通混乱、购物环境差、硬件设施简陋、容量狭小等问题，满足我县城区居民日益增多的生活需求，逐步以环境优美、设施标准、功能完善、管理规范的新型市场取代传统农贸市场，努力营造公\*、卫生、安全、放心的消费环境，确保人民群众身体健康和生命安全，维护好人民群众的根本利益。

>二、规划与建设原则

3、分区合理、功能完备、配套完善。每个农贸市场要求根据各自地区的消费特点、区域特征，做到经营重点突出，市场内分区合理，功能完备，并搞好各自水电路及车辆停靠区等相关服务设施的配套。

4、科技支撑，设施齐备。强化农贸市场科技、信息建设，重点在市场内配备微机管理系统，包括电子屏幕显示器、电子秤、导购图计价监控、产品质量检测系统等。使用已经研发出的活禽屠宰封闭设备，提升农贸市场档次。

5、管理科学、制度健全。对建设完成的.农贸市场实行积分制、押金制、招标制等具体的管理措施，做到管理科学化、精细化，确保管理出水\*、出效益。

>三、实施方法及范围

（一）实施办法。按照现有居民区居民生活需要的紧急程度，采取先期规划、分步实施、稳步推进的办法进行。

（二）实施范围。县城规划区范围。

>四、规划选址意见

（一）规划新建零售农贸市场3个

1、城东农贸市场（福之源农贸市场）

已选址于护城社区南面朝阳街与泉坪路交界处。总占地面积7亩，有效使用面积4。5亩。考虑城东地区人流相对较多，建议市场部分建设两层，建成后市场交易区4200\*方米左右。城东市场建成后，可以覆盖安福东路、朝阳东街、人民医院附近、县职中近10000户2。8万人的居民生活所需，同时可以辐射杨板、烽火等地居民。

2、城西农贸市场

选址于汽车西站现有场地，建设面积9000\*方米，有效面积5000\*方米，总投资300万元左右，项目建成后可以覆盖城西近2。5万人的生活需求，并可辐射佘市、文家、陈二等地居民。

3、城南农贸市场

选址于文塘社区居委会后坪。此处空间较大，土地为集体所有，适宜市场布局，可以建设1个4000\*方米左右的市场，市场部分投资300万元左右。城南市场建成后，可以辐射文塘社区附近近万人的居民生活需求，并覆盖四新岗、陈二、太浮等地居民。

（二）规划建设农产品超市2个

1、工业园农产品超市。项目与工业园商贸中心一同布局，超市面积500\*方米左右。项目建成后主要为工业园内厂家企业进行配套服务。

2、外滩新城农产品超市。与已规划的外滩商业步行街一同布局，面积300\*方米，主要为小区居民服务。

（三）规划建设农产品便利店15个

主要建于已开发的楚天豪园、星情湾、金牛、梅之源等各个小区及各主要街道中心地段。面积在20-50\*方米左右，主要销售大米、食用油、作料等相关生活必需品，为居民提供就近服务。

（四）规划建设农产品批发市场1个

选址于临岗公路以东区域，控制面积100亩左右，总投资1亿元以上。主要面向常德、辐射湘西北，进行农产品批发贸易。

>五、建设年限

20XX—20XX年2年内完成城东、城西、城南三个市场的新建任务及朝阳市场的改造任务。

>六、相关要求

1、做好所有农贸市场选址地段的规划控制工作。

由住建规划及商务部门编制各农贸市场规划选址地形图和红线图，住建、国土部门根据红线图对市场选址区域进行规划控制，严格限制选址地从事其它建设，确保全县市场配套。

2、对新建市场科学定位

建议对新建市场功能科学设定，其中城东市场突出干货及本地农特产销售、城西市场突出水果批发销售、城南市场突出水产品、海鲜产品交易。

农贸市场工作总结5篇（扩展6）

——农贸市场设计方案3篇

**市场改建工作总结6**

转眼一年过去了，回顾过去，展望未来，博寿堂中医院市场部伴随着医院的发展也在茁壮成长，现将这一年市场部所做的工作做如下总结：

2、部门业绩：通过全员的共同努力发展我院会员10581人，开展义诊、讲座等活动46场，其中包括雷锋日博寿堂义诊、去火车站举行滨海春风吹，情暖外来工的义诊、进社区志愿者服务为主妇送健康礼，关爱健康在行动，幸福明天共分享，并和滨海义工协会联手参加塘沽阳光家园启智中心义工活动，和《滨海时报》共同举办送健康进社区、《约会春天》、小巷总理体检活动以及送健康进军营等等，并和开发区农行合作进行《贵宾尊享农行养生讲座》，及贵宾中医养生体验活动。和渤海石油共同举办百人大型讲座《抵抗衰老，健康生活》，并在我院周边赞助太极拳队及福州道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

尤其在重阳节策划感恩尽孝活动，在我院企业文化建设中写下重重一笔尊老尽孝，并得到滨海电视台的新闻报导，下半年工作重点转向送健康进校园，在泰达二幼、塘沽一幼、三幼、六幼及学前班、早教中心开展《小儿生理病理特点》的系列讲座，收到良好的社会效益和企业效益。联系居委会25家、企事业单位34家并均有持续良好的合作。

新闻媒体报导28次，其中《滨海时报》报导我院23篇，滨海电视台报导我院3次，滨海广播电台报导2次。

2、关于在市场推广过程中和专家的默契配合，以及医疗项目的包装也是一大问题，就过去的一年市场部一直处于不断的努力学习和提高，加紧对我院专家的深刻认识，站在市场的角度发现各个专家身上的优势及其医疗项目的市场优势，希望在以后的医疗项目推出中可以参考市场部相关人员的意见建议，只有接了地气的项目在市场的推广过程中才有更好的社会和企业效益。

总体来讲我院的市场部已经具备雏形，并可在我院的市场推广及品牌建设中发挥其积极作用，随着20xx年的到来，市场部应策划义诊及讲座活动应不少于80场，新增会员应达20xx0人，市场部的人员配置应更加合理和完善，积极参与策划包装医疗项目（产品），并随着医保的正常开展，市场部工作重心应向开发高端客户转移。

**市场改建工作总结7**

在这一年里，凭借前几年的蓄势，xx公司不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个xx公司以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的xx公司诞生了。

公司上市后，管理水\*必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水\*，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

>1.建立直接领导关系

>2.构架新型组织机构

>3.增加人员配置：

（1）信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

（2）市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名,其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

>4.强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

>5.加大人员考核力度

**市场改建工作总结8**

为了进一步加强市场监管力度，扎实推进市场的诚信建设，切实改善市场的环境卫生，规范商品市场交易行为，努力促进我市经济社会又好又快发展，不断提高市场监管效能，推动我市市场健康发展，按照国家工商总局、省工商局和市委、市政府的有关部署，以加强市场监管，创建诚信市场为目标，进一步加强领导，广泛宣传，强力推进，使创建活动不断走向深入。

加强市场监管、规范市场秩序、提升市场信用、促进市场持续健康发展，是我局的一项重点工作。我局党组一直高度重视，为确保创建活动得以深入进行，于20xx年7月制定了《嘉峪关市工商局开展创建诚信市场活动实施方案》和创建考核标准。为取得地方政府的支持，主动与相关部门取得联系，并于20xx年4月会同市文明办、市三区政府、市场开发建设服务中心联合下发了《嘉峪关市开展创建文明农村集市活动的实施方案》，20xx年2月会同市文明办联合下发《关于在全市深入开展创建诚信市场文明集市活动的通知》，对创建“诚信市场、文明集市”工作进行了周密部署和安排，成立了创建活动领导小组，同时，市局领导小组办公室坚持定期对各单位创建活动开展情况进行检查督导，发现问题和不足，及时督促整改。各分局都进一步提高了对创建活动重要性的认识，把此项工作作为市场规范化管理工作的重要载体，列入重要日程，切实加强了组织领导，为活动的广泛深入开展提供了强有力的组织保障。

对创建诚信市场工作的理解和认同是开展好创建诚信市场的基础。我局采取广泛宣传开展创建诚信市场活动的重要意义，创造良好的舆论氛围，充分调动商品交易市场开办者参与创建的积极性、主动性，发挥市场开办者的主体作用和首创精神。为此，我局深入市场宣传发动，要求各分局领导亲自带队走访创建市场，了解市场对创建工作的态度，向市场开办者宣传“创建诚信市场”的品牌效应和示范作用，取得市场开办者的共识。

随着时代的发展和市场转型的客观要求，工商管理部门对市场监管将由单纯管理型向综合服务型转变。由过去规范市场为主过渡到以推动经济发展为主，创造良好的经营环境和规范经营秩序成为工商管理部门开展工作的主要内容。开展信用分类管理就是使工商管理部门在新形势下，探索出标准化、规范化、制度化的监管工作新路子，市场业户平时经营遵纪守法情况，信用情况一切都凭管理数据说话，通过日常监管中信用信息的采集、信用行为记录、信用档案建立以及信用信息发布，从根本上解决了过去监管工作的盲目性、被动性和滞后性，使管理工作走上规范化、信息化、数据化的轨道，从而保证了工商管理部门执法的权威性和公正性。

以正在进行的商品交易市场信用分类监管工作为载体，将监管对象划分为a、b、c、d四个信用等级进行分类监管，根据信用监管评价结果和有关信用监管提示，市场巡查人员对经营户的日常经营情况实行动态监管。对信用程度较高的，以行政指导为主；对不良信用记录较多的市场主体，实行重点监管。按照信用分类监管的要求，重点加大对c级经营户、d级经营户的日常监管工作力度。依据日常巡查工作，和对经营户的信用行为进行记录，建立书式和电子信用档案，使经济户口\\具体化。同时，对市场内哄抬物价、强买强卖、无照经营、超范围经营、商标侵权、违法广告等各类违章违法行为加大依法查处力度。

我局在创建过程中加大了对食品经营户的监管力度，确保食品安全，重点对肉品类、禽类、熟食品、豆制品等市场进行监管，于此同时，制定了《嘉峪关市工商行政管理局关于加强猪 （牛、羊）肉质量安全监管工作的实施意见》、《嘉峪关市工商局食品加工业整治活动实施方案》等措施，规范食品经营户的经营行为，主要采取索证索票“一票通”的方法，杜绝未经定点屠宰和集中加工检验检疫不合格的食品进入到市场内，要求市场管段人员每天对索证索票情况进行检查核对，并将检查情况记录在巡查台账中，经过专项整治，目前我市各市场已全部达到肉品类、禽类集中屠宰检验检疫，熟肉制品、豆制品、集中加工上市，取得了显著成效。

坚持高标准、严要求，按照创建诚信市场的组织管理、硬件设施、市场开办者规范、场内经营者规范、商品质量管理规范、信用管理规范、消费维权等方面，在全市市场信用分类监管定为a类的市场中开展创建，引导市场开办者对照工商部门市场信用分类监管的要求，不断创新市场信用管理的形式和内容，强化市场信用的基础和长远建设。

我局在深入推进诚信市场创建工作中, 坚持突出“三大重点”、健全“四个机制”、强化“五项管理”、狠抓“六个结合”。突出“食品安全、放心消费、信用建设”三大重点,即把市场食品安全作为创建工作重中之重,深入开展放心消费创建活动,通过市场信用建设与分类监管,营造平安、诚信的市场环境。

健全“领导机制、协作机制、长效机制、考核机制”四个机制，即健全诚信市场创建的领导机制，进一步发挥创建活动领导机构的组织领导作用，加强对诚信市场创建工作的协调指导，形成各成员单位分工协作、齐抓共管的工作格局；健全诚信市场创建的协作机制，诚信市场创建活动成员单位要在诚信市场创建活动领导小组的统一领导下，建立起“一家牵头、多家参与、条抓块包、齐创共建”的协作机制，实现优势互补，形成工作合力；健全诚信市场创建长效机制，细化分解各创建成员单位的工作职责和任务，总结推广好的做法和经验，力争建立起诚信市场监管长效机制；健全诚信市场创建考核机制，强化考核，使诚信市场的考核制度化、规范化。

强化“五项管理”即“目标化管理、标准化管理、责任化管理、项目化管理、规范化管理”。所谓目标化管理就是细化分解诚信市场创建目标，融会成诚信市场创建目标结构体系，制订出完成目标周详严密的创建工作计划，使各项工作有所依据，循序渐进；标准化管理就是不断完善诚信市场创建工作考核标准，形成一套科学、合理的考评体系；责任化管理就是明确工商部门、市场主办单位、市场经营者在诚信市场创建工作中各自的责任和义务，使工商部门、市场主办单位、市场经营者对各自诚信市场创建工作结果负责；项目化管理就是使诚信市场创建工作项目化，用“项目管理”的思想进行诚信市场创建工作创新，使诚信市场创建工作系统化、科学化；规范化管理就是使诚信市场创建每一项工作，每一个活动都处于受控之中，达到诚信市场创建工作权责明晰化、措施具体化、行为标准化、考核定量化、奖惩有据化。

狠抓“六个结合”即将诚信市场创建与规范主体准入、强化自律管理、市场信用建设、规范日常管理、食品安全监管、放心消费创建等六项工作相结合。规范主体准入就是深入推进市场企业化登记工作，把好市场主体准入关。强化自律管理就是增强市场开办者市场安全的第一责任人意识，指导市场开办者建立健全市场内部管理制度，设置管理机构，配备管理人员，落实市场安全、商品质量、经营秩序、卫生保洁等管理责任，使创建活动真正成为他们的自觉行动。市场信用建设，一是督促引导市场开办者对场内经营者进行信用评定。通过开展文明诚信经营户等评定活动，引导商户守信经营，并通过公示等形式，引导消费者选择文明诚信的经营者；二是以诚信市场创建为抓手，探索建立与市场发展状况相适应的信用评价体系，对守信市场给予激励，对失信市场予以惩戒；三是加强市场监管信息化建设，全面推广商品交易市场信用监管平台建设，提升市场运行质量，提高市场诚信度和美誉度。规范日常管理就是继续按照政府统一领导、部门协作配合、市场具体负责的原则，督促开办者加大对市场软硬件设施的升级改造力度。食品安全监管就是充分发挥创建成员单位的职能作用，指导、督促市场开办者落实进货检查验收、购销台帐登记、索证索票、商品质量承诺、不合格商品退市召回等管理制度。

**市场改建工作总结9**

不知不觉我做这份市场研究工作，三四个月过去了，但是我觉得这三四个月过的很迷茫，很堕落!

我为什么这么说相信了解我的人肯定都知道里面的事情!

这段时间自己真的很没有意义，白白浪费了我大好青春的三四个月，人的一生有几年是大好青春，而在这几年里又有几个这么三四个月，现在回想起来真是让我后悔，让我后怕!

这样的浪费我真的浪费不起!再说说工作，这几个月工作也弄的一般，虽然工作是有一定的难度，交通也有一定的限制，但是这不应该是你不好好工作的理由!现在我真是又急又怕，完全没有了思路，我的市场该怎么弄，我以后的路该怎么走……

好了，说说计划吧!首先我要尽快回到市场上去，好好研究自己的工作，听听别人的见解，俗话说听人劝吃饱饭!再次我要马上弄好自己的思路，市场该怎么去开发，一心一意用到工作中去!最后当然是要把自己的收入提上一个新的水平!

今年已经过去，我对自己的评价是上半年还算满意，下半年不满意!不过让我活下来了，明年我会活的更好!

**市场改建工作总结10**

今年来，在县委、县政府的正确领导下，我局切实加强文化市场管理，认真做好“扫黄、打非”工作，为未成年人健康成长营造良好的社会环境：

>一、 提高认识、加强领导、营造良好的舆论氛围。

加强文化市场管理，做好“扫黄、打非”工作，为学校周边营造良好的学习环境，对青少年的健康成长和精神文明建设有着重要的作用，对此，我局非常重视，每次会议局主要领导和分管领导都积极参加，并多次召开专题会议研究“扫黄、打非”工作，局里成立了文化市场整治领导小组，局长任组长，分管副局长任副组长，稽查队队长任办公室主任。

为使文化市场管理工作能够得到社会的支持和配合，我们充分利用文化\_的优势，在电视台打出公告，公布整治措施，举报电话，并对每一次集中行动进行跟踪报道，让全社会都来支持我们的活动，主动配合我们的工作。

>二、 加强严格管理措施，做到日常管理与集中行动相结合。

>三、目前存在的问题

**市场改建工作总结11**

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

>1、非洲片区：

单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

>2、南非片区：

目前南非市场客户共计5家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

>3、中东市场：

xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

>4、东欧地区：

目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

>5、西欧地区：

意大利和德国市场在xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

>6、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）

下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）

生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）

发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）

发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）

再次联络（新订单的谈判）；

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失；

20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

**市场改建工作总结12**

本人20xx年工作总结如下：

>一、业务发展方面

制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不同，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情况，与县公司一起讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

>二、基础管理方面

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

>三、绩效考核方面

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。自省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

>四、存在的问题和困难

1、由于集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

市场部市场研究方向工作主要包括三大部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告（周报、月报）、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等；临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等；专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售提供专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人建议领导认可改进并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了内容涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一起重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改进提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时提供了最新市场及竞品项目动态和决策参考内容。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导提供了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于通过各个项目的优劣势对比分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改进工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

在完成本职工作同时，间暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了一定成绩。

虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改进及提升的地方很多。本人工作还缺乏一定的积极主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改进。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改进提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自己应有的贡献。

**市场改建工作总结13**

凌晨三点多，驾驶老父的电三轮，载百余斤豆角，伴随影影绰绰的灯光，忽闪而过的汽车强光，于国道上不紧不慢行驶。听大哥说，近几天的行情不是太好，尽量早点去，以往都是他替父亲卖，今天赶巧我歇班。

这是第一次去这个市场批菜，按大哥指引的路线刚入城里，前面视线中出现一辆同是拉菜的电三轮，像一老太驾驶。于是，便做了我的向导。

接近灯火通明的农贸市场，十字路口的大小车辆涌向一条路线。两旁停泊一排排车辆，多是送货的、买货的。

随着稀稀疏疏的车辆，进入一道菜市场。难找闲空，见一中年男子正在批货，只得等待进入摊位。

刚稳住车，两位市场管理人员赶来，拿了纸、笔，开出单子，交款两元。

摊子左边，中年妇女一车玉米棒子；右边一老汉，茄子、辣椒、葱，菜够齐全，量不太多。

由摊邻照往，我便在附近的菜市场转一圈，豆角的量不少，也大体知道了行情。

有几人到摊前问价，我说个中等价位，人家转身就走。难道是货有问题？的确，于人家的相比，老嫩不匀，虫眼不少，这就大大增加了出手的难度。

此时天已大亮，市场上行人逐渐增多。

对面腾出闲空，又添老年夫妇。“怎样？嫂子，我说你得过来吧，这地方好卖！”紧挨的老汉对老太大声说道。

卖棒子的妇女把棒子全摊地上，有几人选购，显得买卖红火。

行道中，一脚蹬三轮碰到停放的电动车，年轻人厉声厉色，妇人起初忍让，后也楚楚逼人，众人拉开劝走。这现代人怎么了？总是皮毛之争。

“豆浆，豆腐脑，大包子！”

约到了早餐时间，中年妇女骑小型电三轮上叫卖。棒子妇女递过钱，要了一杯豆浆，掏出自备的煎饼，边吃边卖。

对面的老汉手里拿着火腿，旁边放一小瓶酒，自饮起来。

“看你卖了没三十块钱，还真张狂起来。”挨着的老太说道。

“唉！管那个干吗，一天三时喝，风雨不误。”老汉边喝边聊，还不时与老嫂开着玩笑，“今天要不是大哥跟着，来个和尚把你背走，我都不管。”

虽然市场上人来人往，交易量也越来越多，唯独我的摊前依然萧条。甚至有人看一眼也不搭理，转身就走，顿让我有急躁之感。到是热热闹闹的市场上，颇有几分情趣。斜挎背包，腰别钱包，空手游荡者，多是大批量的菜贩子；骑电动车，拿提兜、提篮子的多是零购者。总之，他们有着共同目的－－希望达成合适的买卖。

“看你还年轻，怎想着种菜？就现在这行情，太不划算！”

“是啊，家里老头子种的，那想这么难卖！”

邻摊的老汉与我搭讪起来。其实的确如此，就拿今天的状况来说，看看眼前的豆角，还不知……

“喂！那豆角怎卖？”

正心思间，一位两鬓斑白，衣着齐整的老者，坐三轮上，距离两米，与我招呼。此刻稍一停顿，心生一计，怪不得都说：奸商，奸商，无奸不商。

“看豆角孬好，咱可以比别人的便宜一点。”为拉成买卖，先稳住对方。

“痛快点，我全要了！”

一听，心里高兴，着实要个稍低的价格。老者安规常理再还价一点，我装作犹豫，又立马成交。

老者果真算个阔爷，也不动手，任我自己忙活……“看你的豆角太差，虫眼又多，幸亏我伙房里有人手。”“是啊，是啊，差一点。”我只得随声应和。

处理完毕，收拾摊子，心情无比畅快，随即凯旋而归。

**市场改建工作总结14**

每逢年底，“总结过去，规划未来”对国人来讲，已经成了比“春晚”还“春晚”，比“饺子”还“饺子”的保留项目。本文以工业品市场部为例给大家作一个简单的剖析~

工业品市场部要对年终总结予以足够的重视——这不仅仅仅是因为工业品市场部需要将工作业绩提交给公司检视和评价，更重要的是：这是工业品市场部回顾和检讨自己工作得失、用心与公司决策层沟通市场发展方向和策略的一次重大机会。

通常，市场部的工作总结要包括如下5大要点：

一、概述：上年度工作状况回顾

1、目标完成状况：比较年初设定目标和岗位职责描述，来说明部门工作完成状况。

2、取得最大成绩：提出工作亮点，在过去一年的工作中所取得的突破性项目进展。

3、面临最大挑战：提出工作难点，并说明目前的进展和需要哪些协调和帮忙。

二、详述：主要项目成果简报

全面回顾过去一年的工作项目，将取得的成果分门别类进行汇报，最好能够用数字说话、

用实例说话，避免空洞的文字性描述。

1、企划：主要从

①市场营销计划、方案和策略;

②产品线规划、产品整体完善、新产品上市策划;

③市场调研、销售和渠道数据分析;

④企业和产品资质的完善与升级等四个方面来进行总结。

**市场改建工作总结15**

农贸市场大家应该都去过吧，但我这次仔细地观察了农贸市场。哟，这一幕幕场景真是有声有色！

蔬菜区的大伯、大婶真是热情洋溢。只见一个五、六十岁的大妈正吆喝着：“来来来，新鲜的蔬菜，萝卜、青菜、茄子、黄瓜、青菜都有，便宜哟！先生，买一斤萝卜烧肉吧，刚拔的，好得很。”这声音招来了许多男女老少。新鲜的蔬菜和便宜的价钱让大家都愿意掏钱买一把菜回家。大妈脸上乐开了花，忙碌地找钱、择……

水产区的师傅也忙个不停。鱼儿被一条条地选中，师傅细心地刮去鱼鳞，开膛破肚，熟练地装好递给顾客。

猪肉区的师傅得心应手地挥舞着大斧；家禽区的阿姨正为顾客挑选肥壮的鸡鸭；豆制品区的大妈麻利地切开豆腐……

啊！热情的摊主，精挑细选的顾客，良好的产品组成了一幅繁忙、快乐、和谐的画卷。

农贸市场工作总结5篇（扩展10）

——农贸市场工作计划 (菁选3篇)

**市场改建工作总结16**

近年来，我市农贸市场建设已取得长足进展，基本形成了专业与综合、批发与零售相配套的农贸市场体系，在促进全市商贸流通基地建设、农业产业结构调整、加快经济发展、满足城乡居民消费需求、安置劳动力就业等方面发挥了重要作用。但在农贸市场建设工作中缺乏规划、无序建设、硬件设施差、设施不配套、市场要件不足、以路为市、占道经营等问题依然突出。为加快农贸市场改造步伐，促进我市经济发展和市场繁荣，现制定本方案。

>一、指导思想

以“\*”重要思想和科学发展观为指导，依据我市国民经济和社会发展规划，对中心城区及县城城区内现有的农贸市场，采取改造、新建和拆迁等方式逐步治理，彻底取消城区内的大集和占道经营，定点规范摊点群、早夜市，尽快改造完善乡镇首集，进一步提高全市农贸市场档次，完善市场功能，建立与菏泽商贸流通基地和城市化发展管理水\*相适应的市场框架体系。

>二、基本原则

（一）与城市规划、建设相结合。农贸市场改造应符合城市总体建设规划，符合市场设置的总体要求，立足实际，着眼发展，设施配套，与城市化建设水\*相适应。

（二）先易后难，分步实施。对中心城区及县城城区内的天天市场，先改造产权明晰的，后改造产权不明晰的；先改造占道市场，后改造其他市场。对各乡镇首集，先改造中心乡镇的市场，后改造边远乡镇的市场。

（三）社会投资与\*扶持相结合。鼓励社会力量投资建设、改造市场，坚持“谁投资、谁受益，谁开办、谁服务”的原则。\*在市场用地、税费等方面予以扶持。乡镇首集改造以财政投入为主，社会投入为辅。

（四）农贸市场规模、数量科学合理。以方便群众生活、有利于市容市貌为原则确定农贸市场规模和数量，对规模小、档次低的农贸市场，在改造中要有步骤地予以合并、取缔。

>三、目标和任务

（一）20xx年上半年取消中心城区及县城城区大集和占道经营、以路为市，规划定点摊点群、早夜市。中心城区确定两处农贸市场为改造试点；每个县城确定一处农贸市场为改造试点；各乡镇驻地规划出农贸市场专用场地，硬化地面，满足天天市场需要；中心乡镇首集开工建设并投入使用。

（二）20xx年下半年到20xx年，中心城区及县城城区农贸市场全部改造完毕。各乡镇天天市场开工建设，并投入使用；开始建设地面硬化的农村大集，并逐步向天天市场过渡。

（三）在中心城区及县城城区居民区建设、改造一批高中低档并存、大中小相适的生鲜超市，引导现有超市调整内部布局，增加生鲜商品品种、数量，促使全市城区农贸市场向生鲜超市转移。

>四、主要措施

（一）加强组织领导。农贸市场改造是一项系统工程，工作难度大，涉及面广，关系到广大人民群众的切身利益，各级\*要切实加强对农贸市场改造工作的领导，成立由\*分管领导任组长，经贸、规划、环保、市政、国土、房管、建设、交通、工商等部门负责人为成员的领导小组，做好相关工作的组织协调，确保改造任务如期完成。

（二）广泛宣传发动。各新闻媒体要大力宣传农贸市场改造工作的目的、意义，为农贸市场改造工作营造良好的舆论氛围，调动各方面的积极性。

（三）纳入城乡建设总体规划。农贸市场改造要与城乡改造统筹安排，新建城市居民区和人口密度大、社会购买力强、社区面积达到一定规模的已建居民区，要预留生鲜超市规划用地，乡镇驻地要规划农贸市场建设专用场地。有关部门要搞好市场建设的规划布局，对已批准确定的市场建设用地，不得随意占用或改作它用。

（四）加大资金投入。各级\*要把农贸市场改造作为一项重要工作来抓，加大投资力度。同时鼓励社会各界投资，参与农贸市场改造。

各县区要结合各自实际，制订切实可行的实施方案，并于20xx年1月31日前报市\*农贸市场改造领导小组审批后组织实施。

**市场改建工作总结17**

>一、20xx年度市场工作回顾及分析：

（一）概述：

本年度是书店开业以来的第一年，市场部全面负责书店品牌宣传与维护、

营销活动策划与组织、市场调研工作和辅助相关部门做好企业文化建设工作，根据市场需求和变化，开展各项宣传活动、会员活动。根据书店发展需要，增加市场助理岗位，负责了解会员对书店的看法、意见和建议，根据会员反映有针对性的进行客户满意度调查等客服类工作，并承接了会员卡制作等相关工作。

（二）重点工作分析：

20xx年，市场部在公司领导的带领下，运转方面是比较正常的。上核心重点是加强户外广告宣传以及社区推广活动，先后组织了进社区活动、通过买电脑送学习卡等系类活动，涵盖了商业街、商业中心、学校等所有业主密集区域，覆盖了整个社区业主和四期准业主，很好的宣传了书店，锁定目标人群，为销售工作打下基础。使整个宣传面覆盖了所有重点项目，既达到了理想的宣传效果，同时又能有针对性的开展各类营销宣传，点面结合，有的放矢，在有限的宣传预算下，达到最理想效果。

市场部的工作重心在于以下三点：一是开展策划，出新创意，整合资源，二是加强各项工作的细节化管理，三是注重广告推广的效果评测。除上述重大工作外还有市场部的基础工作，主要包括：宣传推广计划、一系列的厂家报表反馈、各类活动店面布置管理、公关传播、客户投诉处理、会员活动等一系列工作。

（三）费用投入的回顾和分析：

1．费用回顾：

市场部主体费用主要是以下四方面：

一、印刷品制作费；

二、活动组织费用；

三、广告宣传费；

四、书店内部陈设部分。

20xx年度的主体费用集中在六月份和八月份，其他月份分布较为平均。而印刷品费用呈下降趋势，活动费用每次根据活动大小不同而存在差别，广告宣传因以社区宣传为主，只投入了社区广告牌和指示牌两项，再就是大型活动的集中花费。

2．费用分析：

宣传品的设计打破了原有的板式、品种，在保证品质的前提下尽量节约成本，多在设计理念、元素上下功夫；并根据书店的宣传重点及时更换新内容，在和供应商合作过程中，做到信用与要求并进，前期谈判沟通严密，防止出现偏差、过程把控及时，保障质量和交货时间，后期付款及时，使得供应商虽然供货价格低，但结款及时，从而与其建立良好的合作关系，在基本保障质量、活动效果的前提下，多家供应商选择，基本拿到了本地区最低价格。可以这样说，凡是和我们打过交道的供应商对我们的评价是一致的——要求严格、诚实守信、互相尊重、结款及时。经过努力使整个书店市场费用呈下降趋势，达到性价比最佳效果。

（四）市场助理说明与分析

1．团队建设业绩回顾：

（1）整个市场部门共有三人，一是市场经理，二是设计人员，三是市场助理，满足工作需要。

（2）虽然部门工作人员较少，但每个人的作用是不可或缺的，这不同于销售等其他部门同事，工作可替代。我部门员工工作的最大特性就是工作的不可替代性，所以员工稳定性尤为重要，目前人员较为稳定，员工离职率为0。

（3）团队的执行力有所增强，但由于选人和日常管理过程中把控严格，所以设计工作衔接非常顺畅，在组织大型活动时也做到了准备充分、有条理，设计和市场助理同其他部门沟通顺畅，节奏把握有很大提升

（4）市场助理的成长市场助理是从书店内部基层员工选拔上来的优秀人才，工作主动性高，有一定文艺特长，但专业性不强，根据其特点，加强了楚晰专业培养，并对她负责的专项工作进行重点根据，使其在文案、策划、沟通等方面有很大提升。

2.团队建设分析：

（1）正面因素分析：经理的主要职责是把控制整个部门所负责工作的进程，市场营销宣传活动的策划组织、执行与总结及所有文案工作，设计主要负责宣传品设计工作，市场助理的工作职责是文案、活动主持、客服工作等，人员少易协调，能及时了解下属动态。

在日常管理中采取工作日报管理形式，一定程度上可以了解其在做什么？

做得怎样？在每月月做月度测评，与其沟通工作中的进步与不足，从制度要求和心理印象上让设计人员感觉到公司、部门管理的严肃性，因此执行力随之增强。

管理要求其学会提问题、解决问题，从而“逼迫”设计遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了他的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

（2）负面因素分析：在管理当中存在过于严格的地方，致使下属感觉压力较大，独立工作能力较弱，在今后的管理过程中会重点改进。

>二、工作中存在的不足和改进措施：

（一）部门级的不足与改进措施

1.加强整体定位和部门协作

团队的力量是至高无上的，单兵作战是不可能取得胜利，只有依靠团队，挖掘团队的力量，发挥团队的优势，才能凝聚成力量，取得最终的胜利，在部门沟通方面仍需要加强，杜绝本位主义，利用团队的力量，为书店取得良好业绩而努力。

2.加强宣传活动资源的有效集中

书店的主体业务主要有虚拟课堂、学习卡、测评服务三大项目，在宣传主题主要围绕其做文章。同时开店前制定的宣传方案，时间较为仓促，同各个广告代理商之间洽谈的时间过于繁多，虽然我们的广告投放覆盖面广，但也出现了为了宣传而宣传的现象，忽视了广告的“有效性”，我们在每一期宣传、每一场活动上会多注重“目标客户群体”，做到有的放矢。

由广告投入产出来看，今后的广告投放比例需要根据目标客户群调整。

3.加强客服工作的针对性和有效性

客服工作开展半年来虽然取得一定成绩，但仍有很多不足之处，例如报告格式不规范、后续处理仍需加强等。今后将加强客服工作的针对性、报告的有效性、后续工作的落实等方面，真正搭建起会员与书店的沟通平台。

4.加强对下属的管理,给其一定工作空间

因书店刚刚开业，所以市场工作任务重、责任大，对于下属管理过于严格，束缚其个人自我管理的空间，在下一工作年度当中，会适当的将一些工作内容转交,培养其多方面能力，也为公司培养后备人才。

5、加强顾客的实际需求的发掘

市场部在开店前参与制定了价格政策、读书指南、等基础资料，顾客的心理价位经过今年的实施验证，有些资料可以定型，如项目名称、读书指南，有的内容并不完善，主要表现在跟顾客相关的服务上面，例如投诉应该找具体的哪个部门，多少时间处理完毕；今后会根据顾客所提出的意见进行适当的调整。

6、加强活动目的的明确度

开店前进行过5场促销路演活动、7月16号第二届中山书展活动、8月16号的七夕假面嘉年华活动等12场活动，“其中七夕嘉年华”“汽车宝贝大赛”“大学生读书文化节”都产生了一定的影响，“大学生读书文化节”活动从策划到分工再到执行各方面都有待完善，例如活动存在策划时间不充分，宣传力度不够，等问题。两次活动的准备都十分仓促，效果不明显。再到我们的执行方面，各个部门之间的分工执行不明确，沟通不足，需要各个部门配合的事项没有立刻从正规流程下发到各部门负责人，导致现成对接不明确，给客户造成了不太好的印象。

（二）公司层面不足与改进建议

书店内部存在很多硬件上的不足，漏水点多、冬季大厅温度低、冬季热水不足，不能满足会员需求······以上情况确实存在整改方面的困难，但很影响书店形象，建议公司能够重视整改。

三、20xx年工作展望

（一）内外形势的判断

**市场改建工作总结18**

根据《^v^建筑法》和^v^《建筑业企业资质管理规定》及《关于做好建筑业企业资质年检工作的通知要求，从今年三月份开始到十月下旬止，我们对全省建筑业企业进行了资质年检，现就20xx年企业资质年检做如下总结。

>一、基本情况

年检前我省共有等有内建筑业企业2375家，按企业性质分：国有企业614家、集体企业890家、股份制企业829家、中外合资企业15家，其他性质企业 27家；按企业类虽分：工程总承包企业16家、综合类企业1896家、其他企业320家；按资质等级分：一级企业72家、二级企业421家、三级企业 810家、四级企业1072家。通过年检我省现有行级内建筑业企业2384家。按企业性质分：国有企业552家、集体企业839家、股份制企业923家、中外合资企业15家、其他性质企业25家；按企业类别分：工程施工总承包企业16家、综合类企业1807家。其中：工民建企业1136家、专业基础业 525家，其中装饰企业394家；按企业资质行级分：一级企业73家、二级企业466家、三级企业806家、四级企业1003家。

>二、工作情况

根据^v^《关于做好建筑业企业资质年检工作的通知》要求，结合我省实际情况，制定了我省建筑业企业资质年检工作的通知，并以黑建施文件下发到地、市建设行政主管部门和省直各 ，所属企业。各级建设行政主和主管部门都及时召开了建筑业企业资质年检工作会议和下发通知，XX市还请市监察局参与企业资质年检工作，为建筑业企业资质年检工作得到了保证监督的作用。各级建设行政主管部门结合本地情况，对建筑业企业资质年检工作都做了具体的部署和安排。XX市还在哈尔滨日报上刊登了年检公告。通过这项年检，认定全省等级内合格企业1892家，占企业总数的，基本合格企业380家，不合格企业76家，占企业总数的。年检中有156家企业被吊销了资质等级证书，有52家企业被降低了资质等级。

在企业资质年检中，为方便各地市，服务于基层，方便企业，针对建筑业企业分布广、数量多、相对分散的特点，我们采取了各地市进行初检，省建设厅分别到各地、市进行年检的办法。

各级建设行政主管部门在资质年检过程中严格掌握《建筑业企业资质等级标准。和建筑业企业资质管理规定的，在资金、产值、企事业技术人员工程质量、安全和建筑市场等方面的考核高标准、严要求。在资本金方面的企业法人营业执照注册，资本金和经有关部门审定的财务决算的实收资本和资本公积相结合为依据建设审查。齐齐哈尔、XX市还请会计师事务所对企业对企业的资本金进行[早验，产值的企业报统计部门的统计年报和财务决算损益表的数据为依据进行审查。XX市还同^v^联合审查企业的产值，在企业的专业技术人员和项目经理方面，对企业自行填报的数字为考核依据，查 企业专业技术人员的职称证书和项目经理资质证书原件，为防止企业间职称证书的相互串用，哈尔滨、齐齐哈尔、大庆等地市还采取了在职称证书原件上加盖年检即戳和核对工资表等方法。各级建设行政主管部门都在建筑企业资质年检中采取了相应有效的防范措施。在质量安全和建筑贯市场方面，以各级建设行政主管部门出具的证明为考核依据。

在这项质检过程中，各级建设行政主管部门都认真严格报行^v^颁发的《建筑业企业资质管理规定》和《建筑业企业资质等级标准》，同时鉴于我省地处高寒地区和施工任务不饱满的实际情况，经研究，我们对产值指标透当加以放宽，对产值达到资质等级标准要求的80%以上，其他条件 或超过资质等级标准，在过去的一年进而没有发生重大质量安全事故，在建筑市场上没有违法违纪行为的建筑业企业，认定为合格企业；对产值达不到资质等级标准规定的80%，但不低于60%，且达到其他资质等级标准的建筑业企业认定为基本合格企业；对企业资质等级与资质等级标准要求差距较大，在过去的一年里发生过重大质量安全事故或在建筑市场中有违法违纪行为的企业认定为不合格企业。对不合格企业分别给予了限期整顿，缩小经营范围，降低资质等级和吊销企业资质证书的处罚。

在这次年检过程中，各级建设行政主管部门对这项工作，都给予高度重视，主要领导亲自抓，使年检工作中出现问题都能及时得到解决。各级建设行政主管部门都严格执行标准，本着鼓励好的、降级差的、吊销虚的、不批新的原则和三年内建筑业企业队伍数量与基本建设投资规模大，保持平衡的要求，这次年检后的年检前企业个数减少了27家，占企业总数的1%。其中：工民建企业个数减少了42家，装饰企业个数增加了74家。通过年检调整了队伍的结构，使建筑业企业的结构更趋尽于合理。通过年检我们感受到资质管理工作越来越被各级建行行政主管部门和建筑业企业的重视，在这次年检过程中各级建设行政主管部门都把企业深化改革，控制企业数量和提高企业的整体素质作为企业年检工作的一项重要内容来抓，使企业充分认识到企业要发展，在建筑市场上提高竞争能力，就必须加强企业改革，引进竞争机制，提高企业的整体素质和管理水平。

通过这次年检，由于各级建设行政主管部门的领导和工作人员的重视和认真负责、努力工作，达到了控制队伍规模，调整队伍结构，使企业的整体素质有了进一步的提高。

**市场改建工作总结19**

为了进一步优化我县城乡环境，提高人民群众生产生活质量，根据^v^开鲁县委精神文明办公室《关于农村文明创建工作实施意见》和我局制定的《开鲁县集贸市场文明创建工作实施方案》。现就本年度工作开展情况总结报告如下：

按照县委、县政府的整体安排部署，我局及时印发了创建文明市场具体实施方案和工作指标任务分解落实方案，将指标任务层层分解落实到人头，分工协作,分步实施，整体推进。成立了全县创建文明市场环境工作领导小组，由商务局局长任组长，分管局长为副组长，领导小组下设办公室，负责日常事务，各成员单位具体经办人员参与此项工作。领导小组召开三次督促协调联席会议，对各行业、各单位工作完成情况进行了检查督促，对发现的问题及时进行了整改完善。

结合通辽市商务局“文明市场创建”活动方案的总体安排部署，我局将诚实守信文明市场环境建设与“安全月”活动、“诚信兴商宣传月”活动、及商务其它工作统筹安排，积极推进文明市场环境建设，利用各种形式对创建诚实守信文明市场的重大意义进行了宣传造势，扩大影响，积极营造“诚信兴商”的舆论氛围。在超市、商场和农贸市场等人流密集场所，统一悬挂宣传画16张；在开鲁电视台等媒体上，开辟了为期一周的专题宣传，将诚信兴商的意义目的、作用进行了广泛宣传；广泛征求社会意见和建议，收到了文明市场创建活动的意见和建议12条。宣传部门对建设诚实守信文明市场环境典型事例，及时进行了报道。活动内容丰富，形式多样，效果明显。

以建设文明市场环境为契机，积极宣传贯彻法律法规，开展专题培训。结合城乡环境综合治理“七进活动”、“家电下乡”、“万村千乡市场工程”、“百城万店无假货”、“百城万店价格诚信”等专题活动，积极督促企业和市场业主依法开展明码实价诚信经营活动。除进行了专业知识培训外，还对城乡环境综合治理及诚信建设的意义、内容、作用及基本要求进行系统讲解培训，增强了实效。总计开展各类培训6期，参加人数达到360余人次。

结合城乡环境综合治理工作，积极督促市场业主实施市场交易环境升级改造，按照改造标准要求，全程跟踪督促每个细节，按照政府补助和业主自筹相结合的资金投入模式，改造竣工后的交易市场环境优美，设施齐全，摊位规范，制度完善，面貌焕然一新。

我局按照商务部的部署，积极加强商务行政执法工作，重点查处私屠滥宰生猪产品和假冒名酒产品等违法欺诈经营行为，积极宣传商务政策法规和诚信兴商的重大意义，公布商务举报投诉电话，大力推进“诚信兴商”、“放心酒”、“放心肉”、“放心菜”示范店创建活动，同时借鉴先进经验和成功做法，认真开展企业诚信兴商评价体系建设，对有关企业和单位发展思路、战略目标、银行信用等级、有无违法行为和制售假冒伪劣产品记录、品牌建设规划等方面进行了调查评估，促进了市场诚信环境建设的深入开展。

按照“服务现场整洁，秩序井然；服务人员语言规范、行为举止端庄，服务规范；有效的投诉处理机制”的要求，认真督促窗口行业认真实施规范化服务建设，推进市场诚信环境建设，广泛开展“百城万店无假货”活动，认真实施“两公开一监督”（公开办事制度、公开办事程序、接受社会监督），不断改善服务态度，提高服务水平，群众满意率明显提高；开展了取缔无证经营、严厉打击假冒伪劣商品销售行为、规范广告用语和店名用字等专项整治行动，有力地促进了诚信市场环境建设的发展。

对批发门市、经销门市、商场以及特种行业废旧金属回收、典当行以及宾馆、酒楼、洗染业、美容美发等服务行业，各职能部门进行了定期检查，发现问题，及时整改完善；积极维护公平的市场竞争环境，严厉打击违法违禁品的制售活动，有力保障了合法商品的正常交易流通秩序。对生猪定点屠宰、酒类经销管理加强了日常执法检查力度，商务局、工商局、畜牧局联合开展了生猪定点屠宰及肉品市场质量安全日常执法检查，积极维护企业和消费者的合法权益，保证人民群众吃上“放心肉”、喝上“放心酒”。

**市场改建工作总结20**

为进一步加强对全县农贸市场的规范化管理，提升监管效能，营造整治、有序、卫生、安全的放心消费环境，不断满足人民群众的生活需求，根据市局关于用2-3年时间在全市农贸市场实施管理升级工程的部署要求，现结合我县实际提出如下实施方案：

>一、指导思想

认真贯彻落实全系统“规范履职行为，提升工商形象”作风整训活动的部署要求，以服务民生为宗旨，坚持属地管理、重抓本级、突出重点、纠建并举的工作原则，坚持重基层、打基础、抓长效的管理理念，坚持法律手段与市场化措施同步的方法，创新完善农贸市场管理制度和措施，推进工商监管职能到位，促进市场主办单位管理责任落实，实现主体准入、食品（含农产品，下同）安全、经营行为、经营秩序、消费\*和环境卫生管理全面升级，努力把农贸市场建设成为人民群众和党委\*放心满意的消费场所。

>二、工作任务

完善日常巡查监管，推进工商履职规范到位。实行市合科周查制、基层分局日巡制，推行定人、定岗、定责、定时、定标“五定”巡查监管模式，严格落实巡查痕迹化管理制度，实现工商部门农贸市场日常巡查监管到位。具体要求：

一是落实巡查监管责任。

二是确保巡查履职到位。

20xx年度农贸市场巡查监管的任务主要为三个方面：

（一）指导、督促市场主办单位做好日常管理工作：

1、督促市场主办单位做好卫生保洁工作，及时清扫场内垃圾；

2、指导市场主办单位维护市场秩序，划行归市，督促经营者在指定区域经营，严禁消费者车辆进入市场。

3、指导市场开办者每天查验、收集、登记猪肉、家禽检疫合格证明，并将检疫合格证明装订归档。

（二）检查入场经营者主体资格：

1、检查涉及前置审批许可的市场主体许可证件及批准文件是否真实、合法、有效。

2、查处涉及前置许可的无照经营行为。

（三）检查交易行为：

1、检查场内有无假冒伪劣商品，重点查处销售不符合食品安全标准的肉制品、假冒牛羊肉等违法行为；

2、检查场内有无法律、法规禁止销售的野生动物及其制成品；

3、依据农业行政主管部门在市场内的农产品质量监测结果，对农产品销售企业及农产品批发市场中的农产品销售者销售质量不合格农产品的违法违规行为进行查处。

4、对场内经营者经营未经检疫或检疫不合格的肉类、禽类及其产品的，依法取证后报县局市场合同科，由市场合同科统一移送动物卫生监督机构予以处理。

5、依据《食品安全法》第八十五条规定查处经营未经检验或检验不合格的肉类制品。

6、对市场开办者未履行检查、报告等义务的行为进行查处。

三是严格巡查痕迹化管理。

各基层分局要健全完善农贸市场巡查监管痕迹化管理制度。巡查监管人员要及时全面如实将检查情况、违规整改等情况等记入《巡查记录》；对依法和有关规定应予整改的，规范制作《行政提示通知书》、《责令改正通知书》等文书;对依法应当实施行政处罚的，依法定程序办理。巡查监管人员必须在检查后的2个工作日内将检查记录和处理意见录入市场监管软件和经济户口软件。检查资料除作为行政处罚案件卷宗材料管理的外，其他必须在检查后的5个工作日内归入经济户口管理档案保存。

开展专项集中整治行动，打造安全放心的交易环境。针对市场日常巡查发现和媒体报道、群众投诉所反映的一些突出问题，适时组织开展农贸市场专项集中整治行动，加强部门联动，突出执法办案，实行监管倒逼，规范市场经营秩序，维护消费者合法权益，营造\*、市民满意的市场环境。具体要求：一是开展市场食品安全专项集中整治行动。要针对不同季节入市食品的质量安全状况，突出重点品种、重点区域和重点市场，积极会同食安委、农委、动物检验检疫、海洋渔业等相关部门开展集中执法行动，强化重点食品的专项检测监控，强化索票索证和溯源管理，严厉查办经营不合格食品的违法违规行为，严肃追究市场主办单位的责任。二是开展市场经营秩序专项集中整治行动。要针对辖区农贸市场存在的无照经营、短斤少两、制假售假、欺诈销售、欺行霸市、乱摆乱设、出场经营等突出问题，适时进行集中专项整治，营造守法经营、公\*竞争、管理有序的交易环境，达到亮照经营、明码标价、划行归市、秩序井然的规范化管理要求。要适时据情开展保护野生动物、限塑等专项整治，及时有效查处违法违规行为。三是开展市场环境卫生专项集中整治行动。要针对辖区农贸市场环境卫生脏乱差的状况，及时会同商务、城管等部门和镇区开展集中整治行动，消灭环境卫生死角，查纠各类不卫生、不文明行为，整改薄弱环节，全面提升市场环境卫生管理水\*。

**市场改建工作总结21**

第三季度，市场服务中心在县委、县政府的正确领导下，坚持以党的十八大精神为指导，深入落实科学发展观，紧紧围绕县委县政府的工作部署，按照“突出工作重点，坚持以点带面，稳步有序推进、不断开拓创新”的思路，认真履行市场管理和市场服务职责，全面开展各项工作，现将主要工作汇报如下：

>一、多举措，积极做好“信访问题集中化解月”工作

按照县委县政府的工作要求，认真贯彻落实信访工作责任制，采取多举措，积极做好“信访问题集中化解月”工作。一是严格落实领导带班接访制度，坚持和完善信访接待制度，敞开大门，做到来访必接，接必有果；建立详细台帐登记，落实首问责任制，确保把矛盾纠纷化解在萌芽状态，形成了“领导主抓、股室联动、信访落实、专班突击”的工作机制；二是组织“三送”干部到群众中间听民声、解民难。深入一线、深入群众中，收集民情民意，与联系户面对面，对群众提出的各种的诉求进行登记、梳理、解决，对村民反映的热点、难点问题进行梳理，能解决的当场解决，一时无法解决的记录在案、办结，做到“件件有落实，事事有回音”。三是组织开展为期一周的集中解决“四风”问题专项调研活动，成立了以主要领导为组长、全体班子成员为成员的专项调研活动领导小组，下到基层各站和帮扶的挂点村进行调研。结合市场服务中心实际，围绕贯彻执行中央八项规定和省、市若干规定存在的问题和不足等七个方面的内容开展调研。切实增强了党的群众路线教育实践活动的针对性和实效性，以作风建设的新成效凝聚了市场管理发展的正能量。四是整合力量，集中对全县各农贸市场和“三送”挂点村开展了一次全面大排查，把群众关注的热点、难点问题及可能引发群体 性事件和重大治安问题的矛盾纠纷、可能导致集体上访、越级上访的不安定因素作为排查的重点，做到矛盾纠纷信息准，情况明，底数清，切实做到不漏死角，不漏任何一起矛盾纠纷和维稳隐患。

>二、强化措施，狠抓落实，确保市场繁荣稳定

>三、强化学习，市管队伍素质进一步得到提高

周密部署，深入开展党的十八大精神和法制教育学习、宣传工作，认真学习贯彻“八项规定”并强化落实，紧紧围绕集中解决“四风”问题，组织全体党员干部召开了集中解决“四风”问题专项调研活动座谈会；全面落实“六五”普法规划工作要点确定的任务和要求，8月份，组织全体干职工在招标大厅举行“六五”普法法律知识考试，考试内容涉及多部法律法规知识。广大干职工考试成绩优异，成绩全部在90分以上，及格率、优秀率达到了100%，为营造“积极学法、规范执法、认真守法”创造了的良好的氛围。

>四、抓好市场维修，确保市场安全运行

中心所管辖的农贸市场由于建成时间较早，设施相对老化，为确保市场正常安全运营，对市场老旧损害的设施进行了修缮。一是对西江农贸市场天面、亭棚、钢柱，进行了大面积的修补和防漏渗处理；二是对湘南市场楼板、落水管道进行补漏维修；三是对城区四大市场下水道进行清理疏通，解决了各市场排泄不畅的问题。四是对彭迳临时市场添置了摊板，固定摊位进行修补改造。

下一步，中心将继续强化市场管理，在做好本职各项服务工作的基础上，重点抓好以下几项工作的提高：

1、进一步加强思想教育，促进和引领工作作风的转变。

2、以经济建设为中心，认真做好摊位招标工作，全面盘活市场摊位，努力提高经济效益，确保国有资产保值增值。

3、牢固树立“诚信服务，以人为本”的理念，进一步加强市场管理，做好市场服务，改善市场经营环境。

4、进一步加快农贸市场建设步伐，完善现有农贸市场基础设施建设。

5、继续抓好安全生产工作，确保市场安全稳定。

**市场改建工作总结22**

>一、抢市场，不惧困难

锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。

在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里。不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影。哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

>二、抓管理，执行规定

抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。

加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

>三、勤学习，提升素质

学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

>四、存在的问题

1、市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。

2、业务回款效果不理想。

3、业务知识和谈判技巧有待提高。

>五、下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

1、继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2、加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3、强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4、继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5、进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6、做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

**市场改建工作总结23**

小学改造教学装备项目建设工作汇报

小学列入20\_年省、市、县薄弱学校改造工程，对学校教学仪器、图书、信息技术等设施设备进行了补充配备，学校现在已基本上达到了省、市、县制定的办学标准，对办学条件有了质的改善。

一、学校领导重视

我校从被确定为薄弱学校改造项目学校的那一天开始，学校就非常重视这项工作，首先成立了工作领导小组，领导小组由书记和校长任组长、分管副校长、实验员、远教管理员、体育器材管理员、美术器材管理员和图书管理员等人员组成。

二、摸底排查

我校在接到上级文件通知后，组织相关人员对我校义务教育阶段学校办学条件、教育技术装备设施设备等进行

全面的摸底排查、统计、造册。

三、数据上报

在摸清办学条件、教育技术装备底数后，学校统一用省、市、县下发的《省财政厅、省教育厅关于下达20\_年农村义务教育薄弱学校改造计划（设备购置）中央专项资金预算的通知》（鄂财教发[20\_]188号）、《第二批农村义务教育薄弱学校改造计划教学装备采购计划编制说明》及第二批农村义务教育薄弱学校改造计划教学装备集中采购工作部署会议精神，将需求数据及时上报镇中心学校。

在上报数据时，我们按未来五年发展规划进行上报。

四、仪器验接收和安装工作

从20\_年8月19日、9月20日、10月14日和10月16日我们接收到了县里下发的体育器材、音乐器材、美术器材、卫生器材、多媒体货物，到现在还有实验室设施、图书没有到货，所到货物并安装到位，现已投入使用。

五、培训工作

7月，我校派出2位骨干教师参加了市、县里组织的“薄弱学校改造计划项目骨干教师培训班”。

11月2日和3日我校电子白板（班班通设备）安装并调试完毕。11月4日我校对全体教师进行电子白板使用培

训，要求该用设备时必须要用。

六、教学应用工作

我校在班班通教学设备安装到位后，要求全体教师必须学会使用，充分发挥班班通设备在高效课堂建设中的作用。对于少数不会电脑的教师进行定点培训，提出了“设备宁可用坏，不能放置坏。”

七、存在问题

缺少教室，一室多用。

总之，我校要抓住国家促进义务教育阶段均衡发展工作和对农村薄弱学校改造的契机，促进学校硬件（校舍）上台阶，解决缺

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！