

# 事业部工作总结

## 事业部工作总结 1

20\_\_年上半年，事业部在公司领导的关心和支持下，紧紧围绕全年目标任务，认真落实公司年度工作会议精神，同心同德，团结奋斗，圆满完成了公司年初制定的各项工作目标。现将20\_\_年上半年主要工作总结如下：

### 一、上半年工作任务目标完成情况

一是经济指标完成情况：上半年中原事业部要完成签订合同额约6亿元，完成万的上缴款指标。

二是具体工作完成情况。

1、妥善处理原分公司和事业部的关系，在没有办公设施等困难条件下，利用原郑州公司人员、场所迅速开展工作。实现了新老机构的顺利交替。

2、逐个排查区域内各个项目的生产经营情况，重点关注平时大家反映强烈的联合项目的农民工工资、财务统一、生产安全、文明施工、债权债务工作。积极主动的解决问题；使年终没有出现重大讨薪和上访、诉讼等事件。

### 二、主要做法

(一)抓队伍，提高员工整体素质

一是注重培训，提高能力。组织事业部员工培训，完成各岗位系统培训，搞好了公司规章制度的培训。员工明确工作职责、标准、流程，基本掌握各岗所需基本知识和专业技能，提高了员工的实际操作能力，完善、普及各个管理流程，增强了管理团队的凝聚力和综合能力。二是抓员工素质。加强对我部门员工队伍的管理和督促，科学调整队员的年龄结构，确保队伍的稳定性，用老队员的经验带动年轻员工，用年轻员工的冲劲促进老员工，形成互相促进之势；在岗位纪律、队员思想上下功夫，努力提高这支队伍的整体水平，使其真正发挥项目形象窗口的作用；调整内部班子结构，充分发掘优秀人才，充实到关键岗位，以此搞活队伍内部的竞争氛围。

## （二）定制度，抓好项目管理工作

为落实公司直营和联营项目的相关管理规定，事业部针对项目管理中出现的新问题在公司相关规定、办法的基础上制定了《中原事业部联营项目派驻人员管理办法》、《中原事业部采购分包管理补充规定》、《中原事业部日常财务业务管理暂行规定》等相关规定、办法。事业部以洛阳燃气、三门峡联通项目为重点，抓好联营项目的管理工作。做到9.14以前的工程项目，管理上有人抓，建立项目管理台账，落实管理主体。9.14以后承接的联营项目有公司派驻负责人，安全、财务责任人。有效地解决了管理工作的难题。

## （三）重成效，积极开展市场营销工作

一方面搞好原区域内投标、合同评审等工作，使几年来和我公司有良好合作关系的'合作方理解我公司的新十条规定，继续寻求和各方面的合作机会，调动各种积极因素开拓市场。另一方面致力于发展自营。事业部成立至今，签订合同额约6亿元。审查和组织投标及合同评审60余次，并组建二十余个项目部。其中，三门峡粤海华府、安阳化工、焦作风神轮胎、郑州利星行、洛矿余热发电工程、郑州马头岗污水处理厂工程执行自营管理。

### 三、存在的问题和不足

上半年以来，事业部在过去的工作中取得了一些成绩，但与公司领导的要求相比，与兄弟部门相比，仍存在一些不足。

一是由于刚成立不久，一些管理制度和机制还不够完善；

二是创新能力不强。从意识上对总公司的参谋助手作用认识不够，对于领导未安排部署的工作缺乏主动性，预见性和前瞻性有待提高。我们决心在今后的工作中，继续戒骄戒躁，发扬团结务实、开拓进取的精神，扎实工作，努力把事业部工作不断推向新水平。

### 四、下半年工作打算

20\_\_年度下半年是事业部发展建设的关键性半年，对我部夯实基础做大做强，健康可持续发展来说至关重要。因此，20\_\_年下半年事业部将按照公司的总体要求，在抓好日常工作的同时，有目标、有重点地开展好以下工作：

一是紧抓生产经营这个核心，确保完成完成12个亿的合同额或产值，以及2400万的上缴款指标。

二是进一步增强工作策划意识、提高策划能力，对于关系公司发展和稳定的重要问题积极思考、大胆进言、主动出谋划策，抓好督查督办工作，抓好落实，发挥好参谋助手作用。

三是积极探索新的管控模式，新的管理特点和管理手段的变更。调动事业部各方面主动性，强化内部管理，继续完善各项管理制度。

一分耕耘一分收获，事业部在过去的半年里坚持恪尽职守，保质保量地完成了本职工作。而我们全体工作人员默默奉献，赢得了口碑，也实现了自身价值。事业部一定会以更高的目标鞭策自己，进一步完善管理，提高生产经营效益，切实做好 20\_\_ 下半年工作，实现更辉煌的腾飞。

## 事业部工作总结 2

20\_\_ 年是非常困难之一年，第二事业部成立以来，在缺兵少将的情况下，面对种种困难，市场需求急剧衰退的形势下，较好的完成了公司交给的任务，取得了阶段性成果，为进一步发展奠定了基础，我们需要及时总结经验，以利再战。

### 一、20\_\_ 年取得的成绩

自我部成立以来，经过艰苦卓绝地奋战，勇于创新，从无到有，开花结果，取得如下成绩：

实现进出口成交\_\_\_万元，创汇\_\_\_万元，净收汇（含进口）近\_\_\_万元，主营收入约\_\_\_万元，利润\_\_\_万元。进口有较大发展，共完成进口额\_\_\_多万元并进口利润约\_\_\_万元，基本实现了进出口两条腿走路，以应对汇率危机的战略。市场结构由原来偏于\_\_等国家，使贸易国达到了\_\_个。产品范围由原来的电信为主扩展到电力产品、电工设备、光缆、建材等。较好的防止风险，全年大部分时间资金负占用在\_\_\_万以上。

以上成绩的取得主要源于以下几点：

1、公司领导的支持和信任：首先，本部成立是公司领导对我们最大的支持和信任。其次，在成立后工作开展中，允许我们按自己的思路放手去做，遇到困难，公司领导都能站出来给予最大支持，每到关键时就都能给予及时提醒与点拨，公司加大了奖励力度，使员工干劲更足等等。所以当我们取得成绩成果，不应忘记这些因素，正是这些坚持与信任，使我们工作起来能够无后顾之忧。

2、勇于创新，主动出击：积极探索新的贸易开发模式，新的支付模式，新的售后服务模式不仅是去年较为成功的原因，也为今后的工作开展打下好的基础。但所有手段都建立在勤奋之上；所有进步都建立在学习之上，所有经验都来自于实践之中。所有创新都来自于经验之中。投身于实践之中，不断获取最新体验，善于总结，勤于思考，方能创新。在过去的一年里，我们越来越感觉到我们对外贸对市场还所知甚少。原来的`满足感很可笑。

3、团队精神，勇于奉献。我们对新员工的八项基本要求是：服

从指挥，忠于公司，团队精神，勇于奉献，吃苦耐劳，谦虚谨慎，精于专业，全面素质。对于未来以\_\_后为主要力量的公司队伍来说，在其个人能力有限的基础上，团队精神尤为重要。个人上要求其团结，无私，相互配合，从部门管理上，集合各人优点，规避各人缺点，形成优化组合，发挥团体力量。所以尽管我部人力较弱，但仍能充分挖其潜能，发挥整合力。

4、不惜心力，艰苦奋斗。在 20\_\_年人力资源较弱的情况下，激发少数骨干的干劲，实施了超负荷运转，这也是没有办法的办法。但不是长久之计。随着来年人员逐步配齐，将使这一瞬间力转为持久力。

5、防止风险，节约开支。平时多操心，日后少风险。另外在部门推行节俭之风，是效益较好的重要原因。

## 二、工作之不足与遗憾

国内市场开发目标未实现。原计划 20\_\_年利用国内客户群，开展一定规模的国内贸易，但鉴于人力，精力有限，只得忍痛割爱，确保外贸生意的顺利执行。饭要一口口吃。随着来年实力不断壮大，再逐步实现这一目标。人才严重不足。主要是难以从社会上招进可用之才。以及培训力量有限。明年计划从名牌学校招进部分专业强的优秀毕业生，来弥补人员不足。开发量不足，整个部贸易集中在一两个人身上。

20\_\_年看上去贸易额不小，但只有一两个人开发市场。虽然正招进新生，但要成才还要两年以后，所以未来两年之内，我等还要加倍努力。管理制度有待进一步健全。组织机构有待建立。本部建立之初只有一两个人，所以未考虑机构建设。随着业务扩大，人员增多，需加强分工，健全组织结构，完善合同管理制度和人员管理制度，明确奖惩机制。培养部内文化。相信这一目标能够实现。

## 三、明年工作计划

尽管困难重重，只要有公司领导继续支持，并保障奖励机制，我们还是对明年工作充满信心。为加强分工和管理，以\_\_传统业务为基础，成立第二事业部电工设备处。暂由\_\_负责。以\_\_建材进口业务和\_\_建材出口业务为基础，成立第二事业部化工建材处。暂由\_\_负责。以\_\_传统电信，电力贸易为基础成立第二事业部能源矿产电信处，暂由\_\_兼管。成立综合管理处，负责后勤，财务，和日常管理，负责人待定。

进一步健全管理机制，明确奖惩条理，加大开发力度，进口、出口、内贸趋向平衡，以更加丰富贸易手段来弥补市场萧条的负面影响。

### 事业部工作总结 3

\_\_\_\_年是非常困难之一年，第二事业部成立以来，在缺兵少将的情况下，面对种种困难，在人民币升值，同时市场需求急剧衰退的形势下，较好的完成了公司交给的任务，取得了阶段性成果，为进一步发展奠定了基础，\_\_\_\_年是更为困难的一年，为此我们需要及时总结经验，以利再战。

#### 一、\_\_\_\_年取得的成绩

自\_\_\_\_年4月2日我部成立以来，在8个月时间内，经过艰苦卓绝地奋战，勇于创新，从无到有，开花结果，取得如下成绩：

- 1、实现进出口成交 2200 万美元，创汇 1500 万美元，净收汇（含进口）近 1300 万美元，主营收入约 7000 万元，利润 405 万元。

2、进口有较大发展，共完成进口额 200 多万美元并进口利润约 100 万元人民币，基本实现了进出口两条腿走路，以应对汇率危机的战略。

3、市场结构由原来偏于智利、西班牙，新开辟了秘鲁、巴西、洪都拉斯、俄罗斯、德国等国家，使贸易国达到了 13 个。

4、产品范围由原来的电信为主扩展到电力产品、电工设备、光缆、建材等。

5、较好的防止风险，全年大部分时间资金负占用在 500 万以上。

以上成绩的取得主要源于以下几点

#### 1. 公司领导的支持和信任：

首先，本部成立是公司领导对我们最大的支持和信任

其次，在成立后工作开展中，允许我们按自己的思路放手去做，遇到困难，公司领导都能站出来给予最大支持，每到关键时就都能给予及时提醒与点拨，公司加大了奖励力度，使员工干劲更足等等。所以当我们取得成绩成果，不应忘记这些因素，正是这些坚持与信任，使我们工作起来能够无后顾之忧。

#### 2. 勇于创新，主动出击：

积极探索新的贸易开发模式，新的支付模式，新的`售后服务模式不仅是去年较为成功的原因，也为 12 年的工作开展打下好的基础。

但所有手段都建立在勤奋之上；所有进步都建立在学习之上，所有经验都来

自于实践之中。所有创新都来自于经验之中。投身于实践之中，不断获取最新体验，善于总结，勤于思考，方能创新。在过去的一年里，我们越来越感觉到我们对外贸对市场还所知甚少。原来的满足感很可笑。

3、团队精神，勇于奉献。我们对新员工的八项基本要求是：服从指挥，忠于公司，团队精神，勇于奉献，吃苦耐劳，谦虚谨慎，精于专业，全面素质。对于未来以80后为主要力量的公司队伍来说，在其个人能力有限的基础上，团队精神尤为重要。个人上要求其团结，无私，相互配合，从部门管理上，集合各人优点，规避各人缺点，形成优化组合，发挥团体力量。所以尽管我部人力较弱，但仍能充分挖其潜能，发挥整合力。

4、不惜心力，艰苦奋斗。

在\_\_\_\_年人力资源较弱的情况下，激发少数骨干的干劲，实施了超负荷运转，这也是没有办法的办法。但不是长久之计。随着来年人员逐步配齐，将使这一瞬间力转为持久力。

5、防止风险，节约开支。

平时多操心，日后少风险。另外在部门推行节俭之风，是效益较好的重要原因。

二、工作之不足与遗憾

\_\_\_\_年以下目标未能实现。

1、国内市场开发目标未实现。原计划\_\_\_\_年利用国内客户群，开展一定规模的国内贸易，但鉴于人力，精力有限，只得忍痛割爱，

确保外贸生意的顺利执行。饭要一口口吃。随着来年实力不断壮大，再逐步实现这一目标。

2、人才严重不足。主要是难以从社会上招进可用之才。以及培训力量有限。12年计划从名牌学校招进部分专业强的优秀毕业生，来弥补人员不足。

3、开发量不足，整个部贸易集中在一两个人身上。

\_\_\_\_年看上去贸易额不小，但只有一两个人开发市场。虽然正招进新生，但要成才还要两年以后，所以未来两年之内，我等还要加倍努力。

4、管理制度有待进一步健全。组织机构有待建立。

本部建立之初只有1, 2个人，所以未考虑机构建设。随着业务扩大，人员增多，需加强分工，健全组织结构，完善合同管理制度和人员管理制度，明确奖惩机制。培养部内文化。相信这一目标12年肯定实现。

1、初步业务目标：

三、\_\_\_\_年工作计划

尽管困难重重，只要有公司领导继续支持，并保障奖励机制，我们还是对12年工作充满信心。希望完成以下目标：

成交3000万美元、收汇\_\_\_\_万美元、主营收入10000万人民币，利润500万人民币。这些业务主要是：

2、进一步引进人才，尽快健全组织机构：

在\_\_\_\_年，计划陆续引进西班牙语本科生2人，葡萄牙语本科生1人，外经部硕士生1人，光电缆专业1人。后勤（物流或财务）1人。计划淘汰1-2人。\_\_\_\_年底，本部人员约12-13人。

为加强分工和管理，拟设以下分支机构：

以尚衫欣传统业务为基础，成立第二事业部电工设备处。暂由尚衫欣负责。以韩迎安建材进口业务和李国强建材出口业务为基础，成立第二事业部化工建材处。暂由王小静负责。以韩迎安传统电信，电力贸易为基础成立第二事业部能源矿产电信处，暂由韩迎安兼管。成立综合管理处，负责后勤，财务，和日常管理，负责人待定。

以上计划有待于公司领导和人事部批准。

3、进一步健全管理机制，明确奖惩条理（已起草完毕，正部内征求意见）

4、加大开发力度，进口、出口、内贸趋向平衡，以更加丰富贸易手段来弥补市场萧条的负面影响。

#### 事业部工作总结 4

事业部上半年的工作在党组和分管领导的正确领导下，各部室同志们的大力支持和帮助下，本部室成员的共同努力下，重点围绕女性创业就业和再就业以及新农村建设工作做了一些实实在在的事情。主要体现在以下几个方面：

##### 一、五进乡村促发展

1、调查研究进乡村。6月初，市妇联党组书记、主席钟燕同志带领办公室、事业部工作人员深入炎陵县的三河乡星光村、天坪村进行调研。通过与乡镇、村、组干部的座谈，了解了当前农村妇女工作的新情况、出现的新问题；通过与农村妇女的谈心交流，真正了解了她们的所思、所想、所需、所求。通过调研，我们做到心中有数，并摸索出一条因地制宜的帮扶办法。

2、SYB培训进乡村。我们分别在株洲县西塘村、子规村、芦松区五里墩乡百井村举办了SYB创业培训班，近200人参加了培训班。通过培训学员感慨：“5天的SYB培训班培训压滤机滤布，我们都是怀着好奇和观望的心态去参加的，因为当时，我们一不知道SYB是什么东西，二不知道与以往的农民培训有什么区别，对我们又有什么好处，可经过5天的学习，我们深深地感受到，这是我们农村妇女有生以来参加的时间最集中，人员最多，知识最全面，学东西最多，也是最有意义的一次培训，感谢党和政府对我们农村妇女的关心与支持，感谢老师们的辛勤工作！”

3、技能培训进乡村。4月28日，在荷塘区仙庾村举办了种养殖技能培训班，50位农村妇女参加了培训班，我们聘请了株洲市唯一的研究生农技师和畜牧水产局的养殖专家为学员授课，主要讲授了时令菜、大棚菜的种植方法和养猪、养羊等技术，帮助农村妇女解决种养难点，做到实地看，手把手地教，让农民真真认识到知识就是效益，技术就是财富的道理。

4、三家三课进乡村。4月29日，由事业部、儿童部、权益部、

组宣部共同组织的市妇联三家三课堂进乡村活动在荷塘区仙庾村正式启动。已为荷塘区仙庾村、建立了儿童之家、妇女之家、文艺之家，开展了创业培训、亲子教育培训、身心健康培训。活动得到了领导的肯定、群众的好评，启动式上，市委常委、副市长黄曙光亲临指导并讲话。

5、流动课堂进乡村。6月11日，株洲市妇联“新农村新女性新风采”流动课堂进村活动在株洲市新农村建设示范村——株洲县渌口镇西塘村正式启动了。流动课堂主要以女性素质教育、技能培训、科学育儿、健康保健、法律维权、文艺宣传等为主要内容，帮助农村妇女提高综合素质，激发她们的生活热情，增强她们修练自身，建设家乡，服务农村的信心和能力，让她们感受到党和政府的关心，体会到新农村建设和新农村生活的美好。

## 二、五项措施促就业

一是举办招聘会。与市劳动保障局、市人事局、市教育局、市总工会联合，2月12日举办了“进城务工、为你解难”返乡务工人员专场招聘会。2月27日举办“春风送岗位”大型公益招聘会。3月4日，举办主题为“关注就业、关爱女生”的大型公益招聘会。5月15日，举办了20\_\_重点工程就业服务周暨民营企业招聘周活动。四场招聘会近500多家用人单位入场招聘，其中不乏大企业、大公司。如：西门子牵引设备公司招聘技术人员和普工20多人，株洲齿轮有限公司30多人，旗滨玻璃集团有限公司招聘会30多人，株洲市特种链条厂、株洲市千金药业等。近2万名进城务工人员、大学生参加了招聘会，2.6万个岗位任他们挑选。1.3万人进行了求职登记，其中8000多人与用人单位达成用工意向。

二是争取公益性岗位。为了让更多的女性有就业岗位，市妇联积极争取劳动部门的支持，想办法、设岗位，帮助妇女就业。6月11日，在20\_\_年株洲市公益性岗位招聘会上，滤布面向全市特殊群体招聘免费图书吧管理员、免费艺术培训管理员、妇儿活动之家管理员、心理疏导员共10名公益性岗位工作人员。（期间共接待求职和咨询75人次，接收应聘申请表40份。其中女性应聘者占90%，拥有本科和大专学历者占52.5%、高中（中技）45%。）尽管此次提供的公益性岗位工资不高，但能享受养老、医疗、失业、工伤四大保险，还是吸引了不少高学历、热爱公益事业的求职者。

三是送培优秀岗长。今年按省妇联的要求，市妇联选送了天台小学、市妇幼保健院、株冶集团锌成品合金II段电器房等10个省市巾帼文明岗岗长参加省妇联举办的培训班。帮助她提高素质、规范管理、增加效益、扩大就业。

四是举办培训班。分别在株洲县渌口镇西塘村、子规村、松岗村、荷塘区仙庠村、芦松区百进村举办返乡农民工创业培训班和返乡农民工技能培训班。上半年已培训了500多人。帮助她们实现就业再就业。

五是广泛宣传。在株洲日报、株洲晚报、电视台、电台、网络等媒体开设女性就业专栏，广泛宣传在创业就业工作中涌现出的先进集体和个人，以榜样的示范作用，带动更多的女性自主创业，灵活择业，实现就业。

### 三、四项行动抓服务

1、实施扶贫帮困行动。市妇联积极争取了省妇联领导来株洲开展慰问行动。1月7日，省妇联主席肖百灵一行带着省领导的关怀，来到我会“双联”单位—市特困企业株洲华昌门窗工业公司及天元区滨江社区和群丰镇湘滨村看望慰问了企业职工和困难群众。每到一位困难户家中，除了送上1000至20\_\_元的慰问金，了解她们的家庭收入、具体困难、生产生活情况，鼓励她们自立自强，坚定信心，战胜暂时的困难。到荷塘区明照乡亭子前村慰问孤儿家庭，看望了年仅18岁，却是一家三口的“一家之长”的宾桂香，用柔嫩的肩膀需要承载12岁妹妹和10岁弟弟宾超东的学习和生活。妇联为她送去了油、米及其它生活用品，并鼓励她好好学技能，做一个自立、自强之人。

2、实施金秋助学行动。根据“双联”单位的实际情况，我们对全厂职工子弟进行了摸底调查，并把10户特困家庭的子女列为妇联20\_\_年的金秋助学范围，采取妇联捐一点，自己筹一点，工会补一点的办法，解决他们上难的问题。

3、实施安康保险保健康行动。20\_\_年3月初，市妇联组织召开了各县市妇联主席参加的20\_\_年女性安康保险会议。会上，对去年的工作进行了总结，布置了20\_\_年的工作。5月份对各县区的保险工作进行了督查，上半年全市完成保额19万元，比去年同期的增长了50%。

事业部工作总结 5

时光荏苒，我来公司已有将近四个月，作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的三个多月，公司陪伴我走过了人生很重要的一个阶段，使我学到了很多。在此我向公司的各位领导和同事表示衷心的感谢，有你们的关心才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。

我深知，不管在什么岗位，我都要努力做好自己份内的事。在过去三个多月里，我主要从测量的内外业两个方面来提升自己，力争做到更好、更精确。下面就我三个多月的工作情况向领导作简要的汇报。

### 一、努力学习，全面提升自身素质

1. 作为一名新员工，我首先学习了公司的各项管理制度，适应了公司的工作环境，针对公司的主要承揽项目，重点加深学习了地籍测量方面的知识，从最基本的操作仪器、成图软件的使用、勘界的内外业技术规范和操作流程、数据的采集、编辑到最终成果报告的编制。

### 2. 努力工作，顺利完成各项任务

公司领导在会上强调，对于测量工作者，态度决定一切。这点我在工作中深有体会，尤其在处理数据的时候，稍不留神，一个小数点得错误可能给公司造成无法估量的损失，所以我在工作中，严格要求自己，以认真的态度完成公司交给的每一项工作任务！

下面我列举近一个月的几例具体的工作向领导作简要的汇报。

1. 外业方面

由于公司目前的大部分外业数据采集都是通过南方 RTK 来完成，近几个月我认真学习了 RTK 的操作说明书，现在能熟练操作仪器来完成外业数据的采集，包括仪器的日常检查，仪器的架设，仪器的连接，控制点数据的导入和校正，界址点数据的采集和保存等。

近期参加的外业项目如下：

- ①王寺镇中隆寨村地类界址点的外业数据采集
- ②王寺镇纪杨寨村地类界址点的外业数据采集
- ③沔河治理高桥段外业数据的采集

## 2、内业方面

公司目前内业采用的软件主要是南方测绘公司急于 CAD 二次开发的 CASS 成图软件，在公司各位领导和同事的指导下，本人已经能熟练操作 CASS 来完成外业数据的编辑和成图。

近期参加的外业项目如下：

- ①蓝田县 1: :10000 土地利用现状图的矢量化
- ②沔河治理高桥段土地利用现状图草图的绘制
- ③陕北油井宗地图（油井、道路宗地图以及界址点成果表）

其次，进过西北大学王超老师的培训，对功能强大的 ArcGis 软件的使用有了初步的了解，现能利用 ArcGis 软件对把 CAD 数据格式转换成 ArcGis 要求的数据格式，从而在 ArcGis 软件里编辑，还能进行一些图面的编辑等，目前自己正在学习中，争取能尽快掌握我们公司目前要用到的一些功能。

## 事业部工作总结 6

时间过的好快，转瞬之间，历史即将掀开新的一页，20\_\_年整个国内净水市场的日益激烈的价格战及产品质量战，国家对调控整体水环境的关注，给公司的日常经营和发展造成了一定推进作用，面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。回顾全年工作，在过去一年里，作为武钢碧水源净水事业部的一员我严格要求自己，也谢谢公司领导给我提供了一个很好的平台，也在公司各部门的大力支持下，通过净水事业部的共同努力，克服困难，努力进取，但是还是没有完成北京碧水源给我们下发的任务。在今后的一年里，我将会努力提升个人的工作效率，不断学习新的销售技巧，努力完成今年碧水源下达的任务。对以下工作作出明细分析：

#### 一、加强销售队伍的目标管理

- 1、服务流程标准化
- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、培训例会化
- 6、服务指标进考核

#### 二、细分市场，建立差异化营销

细致的. 市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关武钢市场，我们加大投入力度，销售公司

采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在武钢内部树立良好的品牌形象。

### 三、注重产品质量做好市场分析及预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、通过销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，及库存合理化分配。一有质量问题就立即做出相应补救办法。和相关部门保持密切沟通，做好相应的销售政策调整。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们更要对产品质量进行长期监控。我们把碧水源产品市场的占有率作为净水事业部的主要考核目标，顺利完成北京碧水源下达的全年销售目标。

### 四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们部门固定就两个人，希望在明年公司能加大人员安排，补充我们部门的售后及销售人员的安排，有了明确的目标及优质的团队希望明年我们会走的更远。

### 五、20\_\_年销售占比分析

20\_\_年净水器部门整体进货 75 万，销售 39 万多（荆门客户 1 月 12 日打款 6.7 万），卖场出样 5 万左右，退货及返利 3 万左右，现在库存最大的就是 R318 系列和 R321，其它畅销机型及无故障机型很少，希望在领导的帮助下能够将公司库存进行调整，便于 20\_\_年更好的销售。

## 六. 工作计划

### 1. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

### 2. 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

### 3. 市场分析

公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销不够新颖丰富，对产品的宣传力度要增加，尤其在广告和媒体上要全面的投入广告。也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

### 4. 销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。及时更改销售促销政策。

## 5. 销售目标

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/156022145011010110>