# 展会主场服务现场工作总结(推荐50篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-23

*展会主场服务现场工作总结1本学期学生会将对学生住宿和学生饮食方面加强治理，根据学校现在存在的问题和实际情况，09届学生会结合后勤处，以学生会为主体，各认真配合的方法，对寝室和伙食进行检查和监督，让学生在学校有一种家的感觉1.组织成立伙食委员...*

**展会主场服务现场工作总结1**

本学期学生会将对学生住宿和学生饮食方面加强治理，根据学校现在存在的问题和实际情况，09届学生会结合后勤处，以学生会为主体，各认真配合的方法，对寝室和伙食进行检查和监督，让学生在学校有一种家的感觉

1.组织成立伙食委员会，不定期的对伙食进行检查和监督

2.对于学生宿舍的纪律问题，要切实安排人员进行规范化管理，加大检查力度，配合好自主寝室将检查工作做到位，对于违反纪律者严厉处分。为我校师生营造一个良好的生活环境而努力奋斗！

3.对于宿舍的内务问题，要定期进行全方位多层次的检查评比，提高要求和检查规则，使宿舍卫生

水平达到新的层次，全面提高学生的综合素质和自理能力，养成良好的生活习惯。

4.每月积极配合我校教育处进行文明寝室的评选活动。通过对宿舍成员思想、纪律、学习、卫生等方面考察，推出宿舍评选制度。

**展会主场服务现场工作总结2**

万众瞩目的第30届东莞名家具展览会终于落下帷幕，作为佛山市金天拓家私有限公司的成员之一，有幸见识了这个在中国影响力巨大的家具业中的“奥斯卡”，目睹了家具业中众多名家的优秀产品和企业文化。不仅增长了专业知识，更是提升了对这个行业更深入的了解。意识到家具企业要成长，不进要吸取家具业百家之所长，更要在不断发展的过程中善于发现自家产品和服务的不足之处。作为公司售后组成员，就展会期间工作作以下小结：

一、展会客户接待工作

此次展会从9月5日—9月9日共计5天，我们小组实际从9月3日开始接待客户。

我一共接洽客户18位，其中来自公司成人品牌或意向做成人品牌产品的客户计12位，其中来自公司儿童品牌或意向做儿童品牌产品的客户计6位。各占总接待比例67%、33%。大部分来自辽宁、山东、山西、安徽。

二、成人品牌新产品的客户调查

三、客户意见反馈(公司产品或服务存在不足与改善建议)

小结：

通过此次东莞展会，意识到现代企业竞争特别是家具业竞争已经白热化。企业不仅要通过不断的产品品质提升、制度改革创新、研发推陈出新、不断减低企业营运成本，更是要注重环境保护、节约资源、做有社会责任感勇于担负起社会公益责任的好企业。不仅是企业之争，更是整条供应链的行业之争。作为金天拓一员，要立足于本职工作，在普通的工作岗位服务上让客户满意，让领导满意、让公司满意;让客户放心，让领导放心、让公司放心才能提升自己，与企业同成长，永葆发展的活力与激情!

**展会主场服务现场工作总结3**

一、与主承办方洽谈场馆租赁合作，立项咨询。

1、主办方立项咨询；了解主办方展会主题、时间、地点、展览面积等基本信息。

2、场馆实地考场：场馆各项技术参数是否符合办展需求。

二、签订场馆租赁协议

1、确定租赁合同，场地租赁面积、时间、定金支付方式、尾款结算等。

2、相关手续的审批、申报。工商、消防、公安、税务等批文办理。主承办单位自主办理，展馆协助。 布展前 一个月办妥批文(国际展必备)、布展前20天办妥消防、治安手续和其他(如广告、餐饮报批)等批文

三、场馆服务支持

1、展馆服务团队与主承办单位团队沟通落实展会综合服务方案。

展馆运营部：展位位置图，展位主场搭建方案、展品储存，展品报关运输方案、商务方案等。

展馆后勤部：电力，水、气接驳，空调、网络、电梯、悬挂、清洁等。

保洁部： 保洁卫生方案等

安全保卫部：展会保卫方案 证件审查

会议餐饮部：餐饮方案会议方案

广告事业部：广告方案等。

2、场馆会场管理：布展、开展、撤展

布展前一周与主办方一起召开会前会，确认方案，细化方案内容，检查工作准备情况，做好服务。

开展、撤展期详细周密安排工作内容，按照之前确认的方案，各模块按部就班做好服务工作。会同主 办单位i，安保部进行消防安防巡查、现场巡查、 展区用电安全巡查 管理现场人流、 物流、车流维护 秩序处理各类突发事件。

四、客户回访、结算

撤展前一日召开撤展协调会,主办填写客户满意度调查表发放等

撤展结束后第一日确认主办、工程结算单；企划监审部对各部门服务考核。

找帮办给您提供了一份20\_年全年的展会计划，有具体的展会名称，展会场馆，展会起始时间，主办单位，及详细介绍，希望给您帮助。

**展会主场服务现场工作总结4**

1、根据以前生活部的工作情况进行工作总结，继续组织生活部全体成员学习了解生活部的职能与工作特点。

2、在实际工作中，实际分工负责与整体作战相结合，并加强各成员之间的沟通、协商，提高工作效率。

以上为我部门本学期的基本工作计划。在以后的工作中，我们将时刻的进行工作和自我的总结，通过不断的努力，我们将推出有创新意义的活动。

希望生活部作为学生会的一部分，能为学生会，为同学们提供自己的一份力量，祝咱们经贸越办越好！大家一起加油！

**展会主场服务现场工作总结5**

根据组委会的安排，我们承担了高新技术项目会展的筹备工作，主要负责会展总体方案的设计和落实、展位分配、布展，项目展区征集的和招展，联络协调等大会的组织工作。目前会议的各项会展任务已圆满完成，现将本组的有关工作情景总结汇报如下:

（一）会展方案的起草工作。在认真总结对接会展经验的基础上，吸收了相关方面的意见和提议，提出了对接会会展工作总体方案，进行了讨论修改，并逐步落实推进，为大会的整体筹备工作顺利推进起到了重要的作用。

（二）大会招展工作。根据工作分工，各理解任务单位，主要领导亲自挂帅，积极组织力量，利用各种工作渠道，组织大会招展工作，此项工作，任务重，要求高，难度大，时间跨度长，由于组委会和各单位领导的重视，参与人员负职责的工作，会展组圆满地完成了大会的招展工作。

（三）承担展览设计工作。根据组委会的工作部署和总体方案的要求，起草并多次修订了会展组的工作方案。对接会的展览风格、会议特色、功能分区进行了总体设计，并根据大会筹备工作进展及各工作组的具体情景，及时作相应的调整，坚持与组委会的总体工作同步；坚持与各工作组的工作交流和信息沟通，注意与各方面的工作衔接；会展中心就展馆租用、服务要求、价格优惠幅度等进行了多次蹉商，经过多次协调、修改，完成了室外、室内展区的平面布置图和布展示意图，并对展馆的布展提出了统一要求。

本次对接会设室内、室外展厅和会议区。室外展厅4000平方米；室内展厅20000平方米，设标准展位400个，450个参展单位；特装面积共8200平方米，设序厅及地市异常支持单位，国家创新型试点市展区、投资商展区、开发区县区展区、高校科研院所展区、高新技术项目展区、环保产业产区、人才交流展区及科技兴贸和国际科技合作展区。

（四）各展区特装的招投标工作。按照组委会办公室的要求各功能展区的特装任务，全部对外进行招标，起草了招标文件和设计脚本，组织了特装设计招标评审会，对中标方案进行修改，报组委会办公室批准，监督中标单位严格设计方案，高质量制作。

（五）组织高校院所参展。高校院所的参展工作关系到整个对接会的项目水平，会展组高度重视驻高校院所的参展动员工作。在整体方案出台后，会展组即与各单位坚持密切的联系，坚持信息通畅。组织召开了高校院所参与对接会会展工作协调会，讨论有关高校院所参与对接会的会展工作安排，高校院所派代表参加了会议。会议向各单位通报了对接会筹备情景，就有关高校院所参与对接会的初步方案做了说明。与会代表就各自单位的情景对有关参展问题进行了讨论，提出了不少建设性意见，并表示积极参与对接会，充分利用这个平台，做好成果推介，扩大宣传。

（六）展会的布展及现场组织工作。10月20日，会展组进驻会展中心现场，开始接收各参展单位送来的标准展板，并对部分预订展位的参展商进行跟踪落实工作；10月25日，各特装参展商进场施工，会展组重点做好现场协调和质量安全监督工作，并根据总体进展情景合理安排加班时间，确保施工质量和进度；10月28日至30日，会展组的中心工作转移到现场管理和服务上，做好人员和展品展件的进出管理，及时协调解决现场出现的各种问题，尽可能满足参展商提出的各种要求，协调好领导巡馆、新闻采访等相关工作；10月30日午时，现场开展撤展，经过精心组织，使整个撤展过程做到礼貌、安全、有序，圆满完成展会的现场组织管理工作。

（七）做好了组委会及办公室交办的其它工作。参与了会议的协办或异常支持单位的邀请工作；积极参与大会的客商的邀请工作；利用各种渠道进行对接会的宣传，吸引更多的投资商参会，及时与他们坚持沟通和联系等。

当然，由于部分参展商频繁改变计划、不遵守统一的时间安排以及信息沟通不及时等原因，展会现场组织工作的整体进度受到了的影响，也增加了额外的工作量，虽然这些问题最终得到了解决，但也值得在下次展览组织时给予重视。

**展会主场服务现场工作总结6**

1、要加强对《高新技术企业认定管理办法》的宣传。

通过多种形式，加强对新《办法》的宣传、培训，让更多的企业了解申请高新技术企业的重要性，了解申请高新技术企业的程序和要求，让有关部门管理干部熟悉、了解新《办法》的有关规定和要求，有针对性的对企业的指导。还要加强对相关中介服务机构的业务培训和引导，努力提高其从事高新技术企业认定管理服务的业务能力和水平。高新技术企业认定周期太长。建议改每年集中申报2次为3—4次，并尽量缩短会审时间，提高工作效率。

2、高新技术企业认定培训辅导面窄。建议省厅举办的各种类型培训班、辅导班延伸至县市一级，重点培训具体从事申报业务的人员，让更多的企业了解高新技术企业申报程序、方法和条件，有针对性的对企业进行指导。同时还要加强对相关中介服务机构的业务培训和引导，努力提高其从事高新技术企业认定管理服务的业务能力和水平。

3、对高新技术企业的宣传力度还不够。建议对已认定的高新技术企业，全省统一制作标牌，由省或敦促地方通过一定的会议形式颁发，增强高企的荣誉感。同时，对已认定的高新技术企业，要广泛进行宣传，利用广播、电视、报纸等主流媒体，开辟专版、专栏，介绍高企的基本情况、开展科技创新的做法和经验，扩大企业的知名度和影响力。

4、高新技术企业相互交流学习的途径有待于拓展。建议以省或地市州为单位，不定期分区域组织一批高企通过召开座谈会、研讨会、展示会、博览会等多种形式，提升管理水平。在必要的情况下还可以组织一些企业到外省甚至出国考察和学习，开阔眼界，提振精神，增强高新技术企业攀登科技高峰的信心和决心。

5、要加强对高新技术企业的管理和宣传。对已认定的高新技术企业，有关部门要制作统一的标牌，让企业悬挂。解决过去各高新技术企业悬挂的标牌，大小不统一，颜色不统一，形状不统一的问题。要对已认定的高新技术企业，进行广泛宣传，利用广播、电视、报纸等主流媒体分批次的对高新技术企业进行宣传，增加企业的知名度和影响力。

6、要加强高新技术企业之间的交流。通过高新技术企业之间的交流，特别是同行业企业间的交流，可以取长补短，增强自主创新能力，提升管理水平，有利于企业长足发展。

一、群众体育工作以满足全市广大人民群众日益增长的体育健身需求为目标，以丰富多彩的群众体育活动为载体，以建立健全全民健身服务体系为保障，努力使广大群众切实分享体育发展的成果。1、深入开展全民健身活动。认真履行体育职能部门宏观指导、活动组织管理、服务基层等工作职能，充分发挥区、县(市)主战场作用，切实调动体育民间组织的积极性，在全市举办具有规范性、示范性和影响力的十项大型群众体育活动，指导区、县(市)组织开展各具特色的百项群众体育活动，在社区和乡村开展千项喜闻乐见的群众体育活动，即“十百千”活动。上半年先后组织和开展了“全民上冰雪活动月”启动仪式暨哈尔滨市家庭冰上趣味运动会、哈尔滨市中小学生冬令营活动、“体彩杯”哈尔滨市大众滑雪比赛、哈尔滨市全民健身展示大会、“滑翔杯”哈尔滨市大众乒乓球比赛等系列群众体育活动，完成年度目标的80%。

2、认真开展国民体质监测工作。充分利用现有资源，积极创造条件，扩大国民体质监测覆盖面，上半年完成对全市体彩业主、解放军第211医院幼儿园、阿城市幼儿园、哈尔滨轴承集团监测人群2024人的体质监测，完成年度目标的69%。

3、全力推进全民健身器材安装工作。结合全市新的发展规划，重点为26个体育示范社区、8个体育示范乡镇、40个新农村建设示范点和20个农村健身休闲广场配建安装体育器材，上半年已经指导各区、县(市)完成申报工作，组织力量进行了踏查选址，制定了采购方案并已上报市采购中心，实现了时间过半任务完成过半。

二、竞技体育工作

以打造体育强市为目标，充分发挥冬季项目的传统优势，积极寻求夏季项目的新突破，努力创造优异运动竞赛成绩，不断提升哈尔滨市的知名度和影响力。

1、超额完成温哥华冬奥会参赛目标任务。第21届冬奥会中国体育代表团有90名运动员参赛，其中我市运动员47人，占运动员总数的52%，哈尔滨籍运动员共取得花样滑冰、短道速滑接力2枚金牌，花样滑冰1枚银牌，由我市运动员组成的女子冰壶队首次参加冬奥会就获得集体项目1 枚铜牌，一个第4，一个第5，一个第7，两个第8，实现了我市参加冬奥会历史新突破。

2、完成省第十二届运动会冬季项目参赛目标任务。黑龙江省第十二届运动会自XX年1月开赛以来，我市冬季项目已经获得金牌总数、奖牌总数、团体总分三个第一。陆上项目比赛已陆续展开，截止目前，我市已获得金牌168枚，奖牌枚，总分分，暂列所有参赛代表团之首。

3、完成了年度国际国内比赛和承办赛事任务。成功承办—XX年亚洲冰球联赛，成功承办了全国冰球联赛(第二站、第三站)，全国冰壶锦标赛、全国少年冰球赛、全国女子冰球锦标赛等5项国内体育赛事。在世界四大洲花样滑冰锦标赛、世界花样滑冰锦标赛、世界青少年花样滑冰锦标赛上夺得金牌，在世界混合冰壶锦标赛上夺得银牌。在全国速度滑冰联赛、全国女子冰球锦标赛、全国冰壶锦标赛、全国越野滑雪锦标赛、全国青少年越野滑雪锦标赛、全国单板u型场地冠军赛、全国男子青年举重锦标赛、XX年全国中西部举重锦标赛、XX年全国少年男子举重锦标赛上夺得21枚金牌，在XX年全国田径大奖赛、全国少年女子柔道赛、全国青少年射击锦标赛男子气步枪队赛上获3枚奖牌。

三、体育场馆建设及体育产业发展

以发展和繁荣体育产业为目标，认真借鉴先进地区成功经验，千方百计扩大体育彩票发行量，增强体育产业对体育事业发展的“反哺”功能。

1、全年体育彩票年销售目标为亿元人民币，上半年已完成年度目标的。年内确保完成全年目标。体育局工作总结2、积极推进市人民体育场改造工程，现完成八区体育中心总体规划和万人体育馆建设的功能设计，上报市领导及市发改委，力争在XX年开工建设，已完成年度目标的。

四、下半年重点工作安排

1、继续组织开展丰富多彩的群众体育活动，重点组织好8月8日全民健身日暨“安利纽崔莱健康跑”等全市大型活动，指导各区、县(市)和体育民间组织、体育社团开展主题鲜明、特色突出、群众喜闻乐见的各类活动，认真开展社会体育指导员培训工作，进一步扩大国民体质监测范围，为广大市民群众提供更加优良的体育健身服务。

2、坚持冬夏并举、精兵强项的优势发展战略，积极抓好省运会的备战和参赛工作，建立健全运动员、教练员奖励机制和管理机制，有效调动运动员、教练员争创佳绩、为全市争光的积极性，确保哈尔滨代表团在省运上获得金牌总数、奖牌总数、团体总分三个第一。结合新的竞赛周期，调整运动项目布局，发挥优势，释放潜能，保持冬季项目的全国领先地位，选准夏季项目突破口，力争潜优势项目取得新飞跃。加快竞赛体制改革，充分调动区、县(市)的积极性，使更多赛事下放到基层，适当扩大优势项目后备力量参赛范围，更多更好地发现和选拔优秀体育后备人才。

3、通过改善发行环境和改革发行方式，进一步扩大体育彩票的发行量，为体育事业发展提供更加有力的支持。积极配合市政府总体部署和市长项目建设，扎实推进市人民体育场改造工程，认真做好前期有关准备工作，积极争取更为有利的建设环境和条件，争取早日开工建设。

4、夯实基础，开展我市体育系统大调研工作。年内重点完成九项调研普查课题。(1)体育彩票发展十年调研报告;(2)全市群体工作现状、存在问题及对策建议;(3)全市各体育协会现状的调研;(4)局系统军转人员情况调查;(5)局系统职工占用局属国有资产情况调查;(6)我市体育公共设施情况调查;(7)我市夏季项目同十五个副省级市(含省会城市)竞技水平比较的调查;(8)局属体育场馆出租创收情况的调查;(9)局处以上干部参加支部生活会的情况调研。

部门的要求，结合我市的体育发展目标，加大对市体育基础设施的调研力度，认真研究我市体育事业发展的新方向。先后对羽毛球场馆等进行了专题调研，形成我市的体育运动场馆调查报告，为全市的体育设施建设和利用提供参考。加强对高危险性体育经营项目场所的监督和管理。召开游泳场馆开放安全工作会议，组成检查组对辖区内的25家游泳场所进行安全检查，确保泳季安全开放。根据国家对泳场救生人员的资质认定新标准，举办国家救生员资格证培训班，全市游泳场所共派出54名救生员参加培训和考试。体育局工作总结(四)加强对体校的管理，有效促进运动人才培养和输送。一是加强体校领导班子和教练、教师队伍建设。加强领导班子建设，结合保持体校作为“国家高水平体育后备人才基地”的要求，不断提高班子的整体素质和管理水平，充分调动了教练、教师的积极性，为体校培养和输送体育人才提供了师资保证。

成立市参加广州市第xx届运动会代表团，积极备战广州市第xx届运动会，取得一定的成绩。我市组团参加广州市十第五届运动会的摔跤、柔道、举重、女子足球、女子垒球、拳击、曲棍球、击剑、田径、皮划艇、国际象棋、中国象棋、围棋、跆拳道、游泳、射箭体操、棒球等21个项目，共有381名运动员参加。我局认真备战，做好运动员参赛的服装、饮食、交通、住宿等各项后勤服务工作，我市代表团取得了枚金牌，取得了金牌数第八名的好成绩。

(五)加强市河滨泳场管理，保证泳季安全开放工作。从5月13日市河滨游泳场对外开放，坚持以“安全第一,和谐优质服务”为宗旨, 提高干部职工安全意识和服务意识，5—9月泳季期间，开放560个场次，接待进场泳客达13万人次，开设30期游泳培训班，共培训760多名游泳学员。

(六)加大力度建设体育场馆，完善体育设施，为开展群众体育活动提供硬件支持。一是加快市体育活动中心建设。完成了市体育馆、综合运动大楼、商场等建筑面积达120xx平方米的建设项目;逐步形成中心的管理队伍，完善中心对外开放的各项准备工作，确保中心今年10月竣工并投入使用。二是推进农村扶贫开发工作。争取广州市体育局支持下拨110多万元专项用于吕田、良口、温泉、鳌头四镇的农村体育设施建设;合理规划各镇的体育设施建设，确保建设资金发挥最大效能。同时，加大对口扶贫村的帮扶工作，多措施、多渠道帮助该村脱贫致富。

二、20xx年工作计划

(一)继续加强做好党支部建设和思想建设工作，推进创先争优活动不断深入，提高体育干部的整体素质。

(二)认真贯彻实施《全民健身条例》，大力开展全民健身活动，增强市民体质，组织举办第十三届体育节、全民健身日活动、体育进社区的赛事活动，丰富市民群众的体育生活，促进我市全民健身工程的发展。

(三)筹办从化市第十一届运动会。

(四)完善体育场地设施建设、管理和向社会开放，为我市市民群众参与体育健身提供场地和设施。

(五)继续加大扶贫开发工作的力度，确保完成“双到”工作任务。

(六)继续加强对全市高危项目经营场所的检查和监督。同时，推进市河滨泳场的升级改造工程的各项工作，确保明年泳季开放前完成升级改造工程，以全新的面貌接待全市的泳客。

(七)对市青少年业余体校的校舍进行拆建和维修。

一、20\_\_年度会展工作汇报

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，20\_\_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\_\_届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第\_\_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，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积极性。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，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。

**展会主场服务现场工作总结7**

通过丰富多彩的文体活动，丰富同学的学习文化生活，满足同学的精神文化要求，不断增强学院的凝聚力，提高我校师生的身体素质。

1.继续贯彻落实两操规范制度，发扬体育部优秀的工作精神，切实把上操水平提升到新的高度，提高我成员综合素质，积极配合学校团委做好各方面的相关工作。

2.组织我院同学参加校运会，力争在上届基础上取得更好成绩。

3.积极组织同学们进行会操评比活动。

**展会主场服务现场工作总结8**

第xx亚洲乐园广州市国际电玩游艺设备展已经落下帷幕，相比于xx年电玩游艺设备展，虽然我没看到公司往年的参展，但是我想信我公司不管是在规模、展品的设计还有人员配置方面都有很大的提高，对公司品牌的推广起到了很好的作用，让我公司在淘气宝行业有了一定的知名度，这与全体公司员工的努力是分不开的。而在展会上遇到的各种各样的问题，则使我的知识面更加宽广，对淘气宝行业有了更新的认识并且从中汲取经验，学会了很多在平时工作当中学不到的专业知识，现特对本次展览会加以总结，具体如下：

>一、展会前期准备

为了能够顺利参加本次展会，公司全体员工都全力投入，分工合作：

1、营销人员深入的了解和熟悉产品知识，对产品性能、场地结构设计和参数都牢记于心。

2、公司的每一位同事以良好的精神面貌面对每一位客户，树立了公司的精神风貌。

3、展会宣传资料、展品以及办公用品的准备

4、各人员分工明确。

>二、展会分析

虽然这次展会上其他公司有很多不同风格的设计，但是我相信以本公司知名度、创新精神和专业在这次展会我公司绝对是异军突起，将给淘气宝行业掀起不小的波澜。

>三、现场观众分析

参观的人分为几类人：

1、参展人员

2、其他行业的人员

3、电玩游艺行业的人

4、行业内想了解市场的人

而对于我们来说要准确判断客户属于哪类，这就需要具备一种特殊的观察能力。对于来参观的每一位客人，我们都及时的把客户资料做好备份，有名片的交换名片，没有名片的也做了登记，以便今后能够方便公司的业务联系。

>四、产品竞争力

无论作为买或卖，其关键是产品。即使客户有购买需求，但市场的同类产品如此之多，我们如何让客户选购我们的产品，这就需要提高我们产品的竞争力。产品竞争力可以体现在产品的创新设计、知名度、质量、价格等。市场竞争者的增加，正代表了这个市场的庞大，如何有效去抓住市场，这才是以后需要去思考的主题。

总体来说，客户对于我们的产品是比较满意的，不管是包装设计还有质量，都十分满意。

最主要的是在有竞争者的情况下，如何维持老客户，增加新客户。提高本公司产品在市场上的占有率，这才是现阶段我们不能忽视的问题。

>五、展会效果

(1)崭露头角，提高了企业知名度

(2)推动销售，促进业务增长

(3)树立企业员工信心

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对淘气宝行业有了一个更新的认识，而且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。

**展会主场服务现场工作总结9**

1）.查寝管理

加大对宿舍的管理力度，定期或不定期地对宿舍进行查寝，同时做好对宿舍晚休迟归的登记，让同学们规范好自己的作息时间。还要狠抓宿舍不文明现象，协助舍监与xxx老师对做出不文明行为、影响校容的同学严惩不怠，在本学年的工作制度 。

2）.安全管理

1.制定宿舍财物安全的表，打印出来张贴寝室门口。

2.查寝时对大家进行语言解说安全知识。

**展会主场服务现场工作总结10**

与主承办方洽谈场馆租赁合作，立项咨询。

1、主办方立项咨询；了解主办方展会主题、时间、地点、展览面积等基本信息。

2、场馆实地考场：场馆各项技术参数是否符合办展需求。

二、签订场馆租赁协议

1、确定租赁合同，场地租赁面积、时间、定金支付方式、尾款结算等。

2、相关手续的审批、申报。工商、消防、公安、税务等批文办理。主承办单位自主办理，展馆协助。 布展前 一个月办妥批文(国际展必备)、布展前20天办妥消防、治安手续和其他(如广告、餐饮报批)等批文

三、场馆服务支持

1、展馆服务团队与主承办单位团队沟通落实展会综合服务方案。

展馆运营部：展位位置图，展位主场搭建方案、展品储存，展品报关运输方案、商务方案等。

展馆后勤部：电力，水、气接驳，空调、网络、电梯、悬挂、清洁等。

**展会主场服务现场工作总结11**

不知不觉来到公司差不多一个月了，认在一个月的学习中，学习到了很多专业上的知识、了解到了公司于学校的差别，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我这个学习的机会，同时感谢领导给的一些建议与指正。在这一个月的时间里，通过自己的努力学习和领导的不吝赐教中学习到了很多，但也存在了诸多不足。现将上周工作总结如下，有不妥之处还望领导指正。

>一、工作总结

1、本周完成的工作主要学习西博会参展商手册，熟练掌握参展商手册中各项注意事项，明确馆长职责。

2、参观了会展中心展馆，了解了布展是用到的工具及工具的专业术语，熟悉会场的环境。

3、统一了各项表格的所填的专业名词和领导开会说明了注意事项。

4、领导开会说明了公司对个人形象的要求及工作要求。

>二、工作中存在的问题

1、通过演练了解到自己操作不是很娴熟，操作时间较慢。

2、通过开会及平时的演练认识到了在展会中对自己的职责认识不够深刻，说明需要充分熟悉参展商手册提高临时应变能力。

>三、工作心得

1、通过参观展馆，对布展工具有了进一步的认识。

2、在前期的学习中了解的大多是如何管理展会我们职责内的相关事项，但在近期的开会和学习中了解了我们作为服务行业首先应该体现的是服务然后才是管理，我们应更好的做好外在的服务工作然后执行管理工作。

3、通过在学习与工作中了解到自己在工作中存在许多的不足之处，在平时的工作中应该学习前辈的工作态度，工作细节上的处理和提高自己现场的随机应变的.能力。

>四、工作计划

以下几点是我在工作共需要提高的地方：

1、工作要注重实效、对于现场的突发事件做到冷静不慌张，冷静的处理问题。

2、在工作中以大局为重，明确自己代表的不仅仅是自己，思考自己的行为与形象是否会给公司形象带来不好的影响。

3、把握一切机会的思考和实践，认真对待每次的学习实践的机会。虽然在公司来到公司差不多一个月了，但在实际的工作中任然存在诸多不足之处，许多的地方需要向前辈们学习，多做，多想，多问，多看，结合工作实际不断的进步。

**展会主场服务现场工作总结12**

为了鼓励和引导符合条件的企业积极申报高新技术企业，我市制定出台了一系列优惠政策和措施，以调动创新型企业争创高新技术企业的积极性。一是严格执行国家制定的各项税赋优惠政策。对认定的高新技术企业减按15％征收所得税，研发费用可享受加计扣除优惠政策等。二是出台了地方奖励政策。对新认定的高新技术企业一次性奖励10万元；对省级、国家级研发中心一次性分别奖励10万元、30万元；对省级、国家级重点新产品一次性分别奖励10万元、40万元；对企业发明专利每件奖励2万元等。三是积极培育高新技术企业上市，助推企业发展状大。20xx年以来，我市全力推进高新技术企业上市培育工程的实施。通过综合考察企业的规模、行业地位、发展潜力和上市意愿等，把符合产业发展方向、科技含量高、发展前景好的企业遴选出来，建立上市后备企业资源库。对入库企业实行动态管理，选择条件相对成熟的企业重点扶持，强化指导，推进改制，促成上市。目前，已经遴选高新技术企业5家作为上市后备企业，一是优先解决企业的技术改造、技术开发与创新以及产业化等专项资金；二是企业历年来享受国家、省有关优惠政策形成的资产，经报批后可归原企业股东持有；三是企业改制上市过程中，涉及土地证、房产证等证件的过户时只收取工本费；四是对第一家上市企业，给以800万元的奖励，对第二家上市企业，给以500万元的奖励。

**展会主场服务现场工作总结13**

紧张而忙碌的家具展览会即将结束，由于第一次参加展销会，内心颇有感触。看着周围的领导和同事个个都瘦了一圈，虽然没人叫嚷但我知道大家共同的感觉都是“累”，因为我也深有同感。每个人在尽力做好本职工作的同时，都在积极配合团队的工作，虽然不够尽善尽美，依旧展现出一个富有凝聚力且高效能的团队。作为其中的一员，我感觉很开心。功夫不负有心人，相信一直以来大家的努力一定会有丰硕的成果。

在此期间，我主要作为一名后勤保障人员，负责客户酒店入住及接待工作。看似容易，实则繁琐。在最大限度满足客户需求的同时，又要坚守节约原则不浪费酒店资源。16号东莞家具展正式开始，在此之前一两天已又零散的客户来厂参观考察，刚开始两天有点丈二和尚摸不着头脑。我就提前拜访木兰酒店何经理询问一些细节，以便更合理的安排客户酒店入住问题。最初感觉整天紧张兮兮的就怕出错，渐渐的熟悉整个流程后才感觉轻松许多。但让我清楚的明白“台上一分钟，台下十年功”的道理。不管多么简单的工作，做到极致就是不简单。在自己努力付出完成工作的同时，也让我更加懂得团队协作的重要性，更好的理解尊重与支持同事的劳动成果。我认为这些是我工作过程最大的收获，并将受益终生。

20\_\_年3月16号对我们来说是个不平凡的日子，一批精明能干的业务冲锋前线，我们在后方积极配合，结果晚上聚集五十多位新老经销商。公司董事工作人员及客户聚集一堂，大家开心的吃着聊着，希望今后可以合作愉快，每个人脸上洋溢着灿烂的微笑。我们展现在客户面前的是一支精良有素且得到充分认可的团队，虽然最终结果还不能预测，我们问心无愧，因为我们做到了最好的自己。

现在还清楚的记得，在家具展的前一天晚上，林总召集大家开了一个很严肃的紧急会议。实际上有点类似动员大会，只不过气氛有点压抑，因为他是老大远比我们承载更大的压力。紧张的接待工作过后，即将可以看到丰收的喜悦。希望大家都可以休息几天，好好放松一下身心。

**展会主场服务现场工作总结14**

为扎实推进20xx年度重点会展项目落地，做大做强专业特色展会，提升展会的规模和层次，推动张店区会展业疫情后的恢复重振和提质升级，区会展办进一步解放思想，奋力担当，积极作为，统筹推进新冠肺炎疫情防控和会展经济发展工作，推动张店区会展业疫情后的恢复重振和提质升级。

>一、强化政策导向，激发会展业发展活力。

一是根据《关于加强招商引资招才引智工作的意见》等文件要求，梳理符合政策的展会情况，严格按照审批程序上报，申请20xx山东动漫游戏嘉年华等7个展会政策性财政补助共计万元。

二是起草张店区加快会展经济创新发展的实施意见。按照区领导批示要求，根据《xx市人民政府关于加快会展经济创新发展的实施意见》和我区会展业“十四五”发展基本思路，起草我区加快会展经济创新发展的实施意见，为会展经济发展提供强有力的政策导向和制度保障，推动会展经济持续健康发展。

三是研究xx市会展业发展专项资金扶持办法，积极与市商务局、市发改局、市财政局等部门对接，研究加强市级补助资金的扶持力度，预计6月份出台。

>二、全力做好重点展会跟进服务。

一是做好20xx年（第83届）山东糖酒商品交易会筹备及推进工作。4月28日召开新闻发布会，目前正在招商，将于6月20日在xx国际会展中心举办。

二是与青岛蓝博国际会展有限公司对接，做好暂定于7月2日举办的20xx中国（xx）通用机械博览会的展前服务工作。同时，探讨在20xx年策划举办大健康方向的展会活动。

三是积极与青岛啤酒文化传播有限公司对接，做好20xxxx青岛啤酒节的展前筹备工作。四是做优做强本土展会。做好6月5日举办的20xx中国（xx）工业汽车展览会等本土展会的服务工作，协调展会承办方做好展会期间的疫情防控。五是对于原计划定于今年下半年举办的进口食品博览会等受疫情影响较轻的\'展会，积极引导组展企业趁机做好展会品牌，狠修内功，扩大展会规模，追求展会质量，抓好展会特色。

>三、增强服务意识，健全会展业发展绿色通道。

一是成立了20xx年度重点会展项目工作专班制度，每位班子成员挂包3—4个重点会展项目并负责联系对接2—3个全省重点会展企业，全方位跟踪服务重点展会和重点企业,对大型展会进行全程靠会，及时帮助协调解决困难和问题。

二是切实加强卫生防疫保健工作力度，做好展会期间的防疫值班，组织开展“防疫请、保健康”环境卫生大扫除、“周末卫生大扫除”等志愿服务活动。

三是利用公众号微信平台优势，加大城市形象推介，宣传《xx市人民政府关于加快会展经济创新发展的实施意见》和我区招商引资相关政策，今年上半年“xx会展”微信公众号共发布111期。四、主动作为，狠抓招展引会工作。一是赴山东新丞华展览有限公司对接，积极策划引进城镇供排水与工业水处理技术大会、山东省数字化医院建设等重要论坛。

二是与卓创资讯对接，为企业介绍当前我市会展工作的新变革，阐明今后在我区办会的政策环境优势，邀请企业多在本土举办大宗商品领域的专业会议。同时，双方就中国石化产业高质量发展高峰论坛（xx）项目进行深入探讨。

三是通过电话、网络等方式与北京振威展览开展会展业务对接，双方彼此介绍了企业情况及我区会展政策等内容，争取下一步开展合作。

四是与xx齐喜喜文化产业研究院对接第二届中国（xx）喜文化产业节有关事宜，初步定于8月底9月初举办。

**展会主场服务现场工作总结15**

为期两天的经贸系首届商品展销会已经取得圆满成功。在此，表示恭祝的同时，特对本次展销会加以了总结，具体如下：

前期：

展销会的工作是按照小组的形式开展的，各个小组分工合作，统筹规划，共同交流实训。各个小组的任务形式就各个小组决定。展销会的商品出售形式可以是多种多样的，商家进驻直销、学生代销、商家和学生共同合作销售、学生直接购买销售。展销会的资金来源可以是商家直接赞助、学生代为宣传赞助、商家场地使用费用。那么，针对这些问题，展销会前期需要分组合作，在市场营销0611班同学的带领下，可以每组吸收X×个市场营销0711班的学生，共分为10大组。

在展销会前期，首先要考虑本组的工作任务和形式，以及任务分配。开会前期，决定的商品出售形式是代销、经费来源是赞助、工作采用人头制、活动过程采用轮班制。

商品代销：和乐仔玩具有限公司、宏大体育有限公司合作，通过《长江七号》和北京奥运会的影响，在高校里面打开潜在市场，以便公司取得更大的收益;再者，对学生而言，怎么样打开市场或者怎么样操作，便是最主要的先决任务市场调查与分析。

工作形式：商品选购和赞助经费来源，全部采用人头制，直接落实到个人。

活动过程：采用轮班制，充分利用个人时间达到整体效率的化。

展销会期间：

展前商品的配送：商家直接送货上门、直接到门店提取，达到多重利用的效果;

商品的摆设问题：采用最显眼的地方摆，达到出售化的效果;

商品的存放：通过关系，存放在管理员的房间里面，达到存放安全、方便的\'效果;

商品出售：采用毛利的形式，以较低的价格出售，达到薄利多销的效果;

摊位布局：利用两个摊位，学生和商家一起合作，共同利用，达到资源利用化;

其间费用支出：采用回馈式模式，团体订购一心一意餐厅的套餐。饮料支出，场景布置支出等等;

主要的合作形式：2号摊位提供给八福书店供其出售书籍和宣传，3号摊位一半让学生组合出售体育用品和七仔，一半是奇奥美发沙龙的现场免费体验和模特现场美发演示;

的意外收获其一：八福书店和学生诚意邀请了广东省书法协会的书法大家沈渔老师和本院的古桂高、陈景书法指导老师，为本次展销会现场书法表演，得到了院团委宣传部、书法协会、院书法比赛获奖学生的大力支持。现场留下真迹7幅。院团委宣传部、经济贸易系、营销管理协会、本次展销会、各一幅;本组3幅。其二：八福书店特邀前新加坡总理的近卫队队长，原飞虎队成员，现从事教育机构的古老师参与其中，现场文化交流和小魔术表演。其三：奇奥美发沙龙为学生提供价值X×元的发型设计，免费体验X×人。

展销会后收益和利用：

最终总结：全部收益和消费除外，有X×元节余，主要负责人各人所得X×元外，共有X×元。全组一起进餐后的所得最终收益由组长统一处理。

展销会收获：

展销会是一个小型的商业模式，怎么样定位和操作最为重要。第一：对于一般学生，是感受推销学的原理和操作;第二：对于已经有比较高的实际推销操作能力的学生，是体验推销学的理念;第三：对于已经把学习和实习一起操作的学生，是感受这次展销会和企业运作模式的区别和更高层次的销售理念，从而指导自己更好的在实际运用中得到更高层次的进步。

的提议：

第一：减少组成员和组与组委会的矛盾第二：布局不够第三：人力资源没有达到利用第四：学生不能够把推销学的知识加以使用第五：个别人功利性太强。

**展会主场服务现场工作总结16**

我才来公司不久，就能参加一个这么高规格、高水品的高层峰会，感受许多行业精英特别是企业决策层的思维激荡，经受他们对话时智慧火花的洗礼，觉得非常幸运，

我在这次会议中主要担任记录和采访工作，此外就是一些跑腿、搬东西之类的辅助性工作。由于我刚接触这个行业，而且时间也很仓促，事先根本无法做更多有针对性的准备，比如有些老总知道名字却对不上号，对企业的主营业务和主要产品背景资料都不熟悉，担心采访的时候没有深度，高度，不是怕个人出糗跌份，而是担心影响公司的整体形象。因此很多的时候，我抱着多听少说，尽量少犯错，甚至潜意识里有“不求有功，但求无过”的思想，这一点要作自我检讨。在以后的工作中，我会以积极的心态去面对问题，尽可能多地浏览行业的网站，阅读物流行业的相关论文，了解物流设备制造企业的相关资料。总之多努力学习，尽快的融入集体、熟悉行业。

我们物流网这么点人，举办如此权威，高规格的会议，我觉得很不容易，大家都很努力，也都在很用心地准备和执行。而且从目前参会人员反馈的信息来看，大体上也得到了大家的赞扬和肯定。当然，难免存在一些疏漏和不完美的地方，现在，就我所看到的、所感受到的，结合我以前的工作经验，谈一点个人的浅见。由于不熟悉物流行业，对公司状况了解也不深入，不当之处，敬请见谅！

首先的运作模式上的一些思考。

一、我们为举办这次会议花费了大量的时间和精力，凝聚了行业的主流思想，发出了行业的声音。从参会企业的角度来说，我们给他们评的奖项，都提升了该公司的品牌。品牌是什么？品牌就是议价能力，有时候甚至是别人跟你合作的理由。比如获得“用户最满意品牌”的企业，完全可能凭借这一奖项，在谈合同获得不小的利益。可能原来1000万的项目，最后谈成了1100万或者更多；甚至别人原本不打算用他的产品，现在看到他们是“用户最满意品牌”，才愿意跟他们谈。

我们一方面为企业提升了品牌、提高了其盈利水平，但在另一方面，据我所知，我们物流搜索网自身的盈利却不是很多。其实，这些盈利是我们为参会企业提供服务的回报，也是我们应得的部分。我们在吸引眼球，聚集人气，扩大了我们物流搜索网的影响的同时，如果能提高物流搜索网的盈利能力，不是两全其美吗？

个人感觉，其实我们可以考虑向获奖企业收取一定的费用。不要怕别人说我们卖奖，最怕卖不出去，卖不叫座。我们可以从中推动，不一定完全按照用户的标准来评判，我们也并不需要完全左右所有奖项的评选。而且，我们自己可以把握一定标准，也不是让所有的企业拿钱就能获奖。因此也不必担心会影响评奖的公正性和权威性，毕竟评奖的操作流程还是不变的。 此外，还可以利用会议本身做更多的市场运作，王朝酒业就是一个鲜明的例子。例如我们可以考虑会议的冠名权，协办单位，会议宣传册，一些标志的赞助商，有很多的操作手段和空间。

二、建议再多邀请一些媒体，让他们参与进来，多借助其他主流媒体的力量，把整个会议炒热，炒火。不用担心他们会抢我们的风头，会削弱我们的影响，因为我们是主办方，所以最后最大的果实一定是我们的。我们甚至可以考虑给他们支付一些宣传费用，这些费用也是获奖企业应支付给我们的宣传费用。

其次是会议日期上的考虑。

个人感觉1月上旬的这个时间有点尴尬。因为年终的时候，企业都在进行年终的总结和盘点，工作特别繁琐，时间特别紧张。而且元旦大部分公司都有一个假期，从假期到投入工作大部分带有一点轻微的逆反心理，或者有点不适应。如果该在12月上中旬或者1月中旬是不是更好一些？太晚了要过春节似乎也不是很合适。

再次是前期的准备工作。

这毕竟是我们每年最重要的工作之一，因此我建议能多留一点准备时间，有条件的情况下甚至先能进行一些预演训练，让事先的准备工作更细化，考虑更周到，检查更充分。这样议期间大家执行起来可能更有条理，也不是那么紧张，不至于那么疲惫。以我自己为例，录音笔，在测试的`时候好像一切正常，但在会议的时候，录音笔工作10分钟左右就会自动关闭。 再比如宣传册，由于我们是硬皮封面，阅读和携带起来都不是十分方便，导致很多观众都不愿意带走，既没有达到我们的宣传效果，也给我们会后的收尾工作增加了负担。因此建议采用软封面，印制更精美，更具可读性，而且也能插一点彩色广告。

最后就是一些细节的执行和会议中的整体调控和把握上。

颁奖庆典时建议让开奖嘉宾宣读完名单。这些开奖嘉宾都是重要人物，每个人开奖的最后关头都重复“请看大屏幕”这个台词有点滑稽，我在下面看的时候发现，后来每次到这一句都有轻微的笑场，有点影响庄重、权威的气氛，而且开奖嘉宾可能心理也有点不舒服。

个人感觉实现还可以主持人沟通，事先提醒获奖嘉宾每个人发言不超过1分钟，或者当个别上台的企业老总有点偏离论坛主题，大幅度地宣传自己企业的时候，主持人可以风趣地打断，加强会议节奏的控制。比如1月9日上午的物流产业融合论坛的讨论中，感觉上海力卡的胡总就有点偏题，占用时间很长。而后面的分组讨论时间太紧张，很多人都有意犹未尽的感觉，没能尽善尽美。

以上就是我一些不太成熟的想法。

**展会主场服务现场工作总结17**

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：

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。了很好的评价，更期望以后能得到政府政策和协会服务上的大力支持，使佛山企业得到更多的机会和平台走出去!

**展会主场服务现场工作总结18**

张而忙碌的家具展览会即将结束，由于第一次参加展销会，内心颇有感触。

看着周围的领导和同事个个都瘦了一圈，虽然没人叫嚷但我明白大家共同的感觉都是“累”，因为我也深有同感。每个人在尽力做好本职工作的同时，都在积极配合团队的工作，虽然不够尽善尽美，依旧展现出一个富有凝聚力且高效能的团队。

作为其中的一员，我感觉很开心。功夫不负有心人，相信一向以来大家的努力必须会有丰硕的成果。

在此期间，我主要作为一名后勤保障人员，负责客户酒店入住及接待工作。看似容易，实则繁琐。在最大限度满足客户需求的同时，又要坚守节俭原则不浪费酒店资源。16号东莞家具展正式开始，在此之前一两天已又零散的客户来厂参观考察，刚开始两天有点丈二和尚摸不着头脑。我就提前拜访木兰酒店何经理询问一些细节，以便更合理的安排客户酒店入住问题。最初感觉整天紧张兮兮的就怕出错，渐渐的熟悉整个流程后才感觉简便许多。

但让我清楚的明白“台上一分钟，台下十年功”的道理。不管多么简单的工作，做到极致就是不简单。在自己努力付出完成工作的同时，也让我更加懂得团队协作的重要性，更好的理解尊重与支持同事的劳动成果。我认为这些是我工作过程最大的收获，并将受益终生。

20xx年x月16号对我们来说是个不平凡的日子，一批精明能干的业务冲锋前线，我们在后方积极配合，结果晚上聚集五十多位新老经销商。

公司董事工作人员及客户聚集一堂，大家开心的吃着聊着，期望今后能够合作愉快，每个人脸上洋溢着灿烂的微笑。我们展此刻客户面前的是一支精良有素且得到充分认可的团队，虽然最终结果还不能预测，我们问心无愧，因为我们做到了最好的自己。此刻还清楚的记得，在家具展的前一天晚上，林总召集大家开了一个很严肃的紧急会议。实际上有点类似动员大会，只可是气氛有点压抑，因为他是老大远比我们承载更大的压力。紧张的接待工作过后，即将能够看到丰收的喜悦。

期望大家都能够休息几天，好好放松一下身心。

**展会主场服务现场工作总结19**

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。

**展会主场服务现场工作总结20**

我们都知道，会展服务管理是现代服务业发展中必不可少的新兴领域，在会展产业链中处于核心位置，它决定着整个会展工作的成败。广义的会展服务概念是指会展企业和与会展活动相关的企业向会展活动的主办者、承办者、与会者、参展者、客商以及观众所提供的全方位服务。而狭义的会展服务概念是指在会展过程中，由主办者、承办者向与会者、参展者、客商以及观众所提供的各类服务。具体来讲，包括展会现场的租赁、广 告、安保、清洁、展品运输、仓储、展位搭建等专业服务，也包括餐饮、旅游、住宿、交通、运输、地方特产等相关行业的配套服务。

好的会展服务能够带来高的经济效益，能够激起参展观众的购买欲望，至少不会对展会产生厌倦。所以会展服务在会展中处于核心地位，决定了整个会展的成败。那么，怎么样才算作是好的会展服务呢？或者说怎么样去做好会展服务呢？除了一些基本的服务外，“人”的因素在会展服务中显得更为重要。会展活动是一个围绕着人来进行的、参与人数众多且密集的短期事件，因此为提高活动参与者的满意度，达到活动参与者的预期期望，在会展活动中采用人性化的服务将有助于提高整个活动的影响力和美誉度。

会展场馆要做到人性化的服务，首先要分析会展活动的类型。不同的会展活动对场馆的服务要求有很大的区别，如展销会和纯粹的会议不同，纯粹的会议和大型节庆活动不同，因此分清活动的性质能有针对性地提供相应的服务。其次，场馆管理者可以对会展活动的参与者进行分析，将其划分为不同的类别，并根据各个类别的参与者进行行为特点分析，提供有针对性的差异性服务，从而满足大部分参与者的需求。最后，场馆的人性化服务需要对工作人员进行教育和培训。优良的服务质量实际上是来自于场馆现场工作人员的表现，一个温暖的微笑、一个知心的问候都会给人以温馨的感觉。

不管怎么样，我们都应该重视会展服务中“人”的因素，人不仅要提供服务，更要让人感受到服务，这样才是最好的会展服务。

**展会主场服务现场工作总结21**

三天的展会终于落下了帷幕，因为是第一次参加这种大型的展会，所以给我的感触很深。非常荣幸能够参加 第十三届建筑科技、节能博览会，这对我来说是一个很好的锻炼，也使我的阅历和见识得到了拓宽。公司在参加展会前做了许多的准备工作，作为公司的`新员工，这是一个难得的机会，让我尽快融入集体，与同事相处起来也比较的融洽。由于我对公司产品的了解不够深入，有客户问到一些比较专业的问题时，有点让我措手不及，所以在参展之前对产品得十分地熟悉，并且要让人感觉你狠专业，但是同事都很好，当遇到这种问题时，同事都会帮你解围，这让我感觉到一个团队的配合十分的重要。对于这次展会我也有一些自己的：

一、展会前做足充分地准备十分重要。公司对这次展会非常重视，从参展单位就可以看出我们公司还是比较用心地在准备，这离不开领导的重视、同事之间的配合。

1.了解、熟悉公司产品。我们充当着公司产品与客户的媒介，我们对产品的介绍直接影响到客户的购买意愿。因此对产品的特点、参数要非常熟悉，在给客户进行讲解的时候才能够体现我们的专业性。之前公司在这方面对我们也进行了培训，但是我在产品的专业性上还是有欠缺的，所以还需要学习。

2.团队意识。作为一个团队，配合也是不可或缺的，要有强烈的团队意识，我们不是个体，是一个集体，只有一个团队配合好了，分工明确才能够达到预期的效果。

3.宣传资料的准备。这次公司展会所准备的资料相对来说就不是那么的充足了。第一天就发掉了大部分，所以以后应多备份，以免造成尴尬的场面。

二、在参展中的准备。俗话说台下十年功，台上一分钟。之前的努力就是为了这三天展会能够圆满、顺利的进行。

**展会主场服务现场工作总结22**

第25届上海玻璃展已经落下帷幕，相比于20xx年北京玻璃展，我公司不管是在规模、展品的种类还有人员配置方面都有很大的提高，对公司品牌的推广起到了很好的作用，让我公司在玻璃耗材行业有了一定的知名度，这与全体公司员工的努力是分不开的。而在展会上遇到的各种各样的问题，则使我的知识面更加宽广，对玻璃行业有了更新的认识并且从中汲取经验，学会了很多在平时工作当中学不到的专业知识，现特对本次展览会加以总结，具体如下：

>一、展会前期准备

为了能够顺利参加本次展会，公司全体员工都全力投入，分工合作：

1、销售人员深入的了解和熟悉产品知识，对产品性能、结构和参数都牢记于心。

2、接待人员统一服装和装扮，以良好的精神面貌面对每一位客户，树立了公司的精神风貌。

3、展会宣传资料、展品以及办公用品的准备

4、展台的搭建更是通过各个公司的方案对比，最终选择性价比高的公司为我们进行展台的搭建。

5、企业宣传片的制作，为推广公司品牌更是制作了本公司的第一部宣传片

>二、展会分析

本公司展位号是E7-278，位于耗材馆最中心位置，不管是规模还是展位设计风格都应该是工具馆名列前茅的，我相信这次展会我公司绝

对是异军突起，将给玻璃耗材行业掀起不小的波澜，虽然根基不如做了10几年工具的几个知名品牌，但是我相信经过公司所有人的努力，这些都不是问题。

>三、现场观众分析

参观的人分为几类人：

1、参展人员

2、其他行业的人员

3、玻璃行业的人

4、行业内想了解市场的人

而对于我们来说要准确判断客户属于哪类，这就需要具备一种特殊的观察能力。对于来参观的每一位客人，我们都及时的把客户资料做好备份，有名片的交换名片，没有名片的也做了登记，以便今后能够方便公司的业务联系。

>四、产品竞争力

无论作为“买”或“卖”，其关键是产品。即使客户有购买需求，但市场的同类产品如此之多，我们如何让客户选购我们的产品，这就需要提高我们产品的竞争力。产品竞争力可以体现在产品的设计、知名度、质量、价格等。市场竞争者的增加，正代表了这个市场的庞大，如何有效去抓住市场，这才是以后需要去思考的主题。

总体来说，客户对于我们的产品是比较满意的，不管是包装设计还有质量，都十分满意，对于价格方面，鉴于我们现在是以贸易为主，如果想在价格上有竞争优势，那么供应商的选择是很重要的，这点也是

在后期选择供应商方面必须要注意的地方。

最主要的是在有竞争者的情况下，如何维持老客户，增加新客户。提高本公司产品在市场上的占有率，这才是现阶段我们不能忽视的问题。

>五、展会效果

（1）崭露头角，提高了企业知名度

（2）推动销售，促进业务增长

（3）树立企业员工信心

>六、展会的不足

（1）展位的设计

由于本次展会是与东莞博朗合作共用70平米的展位，比较显眼的`一面留给了博朗，这也影响了一部分参观者的视线，也间接的影响了公司品牌的推广

（2）公司首部宣传片的清晰度不够，由于是第一次制作，视频的比例没有调好，导致宣传片的宣传效果没有达到预期，这个在明年的展会上将要改进。

（3）人员配置

由于公司产品种类比较多，涉及到整个玻璃加工生产流程，再加上新进员工对产品的知识理解的还不是很透彻，导致有些专业性的问题不能及时准确的跟客户进行沟通、解说，这也是在今后工作中要注意的；

（4）产品展示

由于在展会之前已经计划好展品的排列顺序，因为没有实际考虑到展

位位置的关系，导致切割类的产品被客户询问的几率大大降低，这点在及时改变展品陈列顺序后得到了很大的改善。

（5）展会赠品

本次展会大多数的厂家都设有赠品，而且赠品也分为几个档次，这样不仅吸引参观者更加愿意了解产品信息，而且遇到大客户，我们如果有一些好的礼品增送，也能够促进今后的合作。

以上就是我对于这次展会的总结

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对玻璃行业有了一个更新的认识，而且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。

本人在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判能力，与同事保持良好的关系，与公司共同成长，见证中国式BOHLE的崛起！

关于展会后的计划安排，具体安排行程将与20xx年工作计划一致，对于出差方面将根据具体客户情况进行相应调整。这里就不做赘述！

工具部：朱方建 20xx年4月25日

**展会主场服务现场工作总结23**

高企认定工作能否有效推进并取得实效，各部门协调配合、整体联动显得尤为重要。为了抓好高企认定工作，市政府先后多次召开相

关部门负责人会，统一思想，提高认识，把高企认定工作摆上各部门的重要议事日程，一把手亲自抓，分管领导具体抓，业务科室督促抓，高新技术企业认定工作有条不紊、成效显著。一是鼓励企业做大做强。优先安排企业扩大再生产和优先审批新上项目用地，征地费用按照国家现行最低标准执行。对完成工业固定资产投资5000万元以上的工业企业，按投资额度、实际完成投资情况、企业经济效益等对企业法人给予5万元、10万元、20万元的奖励。二是鼓励企业开展技术创新。对认定的国家级、省级工程技术中心，分别给予50万元和10万元的资金补助。目前，我市有一家高新技术企业研发中心被列为省级工程技术研究中心，有2家高新技术企业研发中心被列为省级校企共建研发中心；企业被批准设立国家级博士后工作站的给予50万元的奖励，设立分站的给予10万元的奖励。我市有1家高新技术企业建立了国家级博士后工作站，有2家高新技术企业建立了分站；三是鼓励企业创建精品名牌。对当年新获得中国驰名商标、湖北省著名商标的企业，分别给予50万元和10万元的奖励。全市9家高新技术企业已获得1个中国驰名商标和9个湖北省著名商标。

20xx年以来，我们积极组织高新技术企业申报国家和湖北省科技计划项目，收到了良好效果。据不完全统计，到目前为止，被列为国家火炬计划产业化示范项目1个，国家重点新产品计划项目3个，国家科技型中小企业技术创新基金项目3个，湖北省科技重大专项1个，湖北省研发计划18个，获得国家和省级科技经费补助20xx多万元，为企业的发展和自主创新起到了极大的推动作用。新宇机电公司应用科技项目资金，自主研发的vbb系列、侧板系列及户外系列振动电机多次被列为国家级重点新产品计划、国家创新基金项目、国家火炬计划等国家级科技项目，并被中国标准化委员会特邀参与振动电机

标准的制定工作，是jb/t5330—20xx《三相导步振动电机技术条件》国家标准的主要制定单位之一，被列为湖北省首批创新型试点企业。

**展会主场服务现场工作总结24**

1.纪检部全体成员将本着公平、公正、公开的原则，切实做好学生会的检查工作，做好各种检查记录，对同学们在自修期间的纪律以及在课间的纪律进行监督。，对出现的违纪现象和不良风气予以及时处理和纠正

2.及时了解同学们的意见和建议，通过与同学的交流加强部门的管理，对合理的意见主动接纳，对不良情况的反映要及时进行调查和处理。

3积极组织广大学生自我维护正常的学习、生活和活动的秩序；协助学校抓好日常纪律和集会纪律。贯彻执行学校文明礼仪规范中的有关规定。

4.纪检部将对各班的纪律情况定期进行总结和汇报，向全校公开，以便大家核对，增加工作的透明度。

**展会主场服务现场工作总结25**

为什么大家总结了却不会解决，首先因为参与面不广。如果要一个什么都不知道的人去总结问题，会总结出实质性的东西嘛，有也只是按部就班，把从前自己知道的问题说一说就算了，而部长也是听一听就算了，导致学生会整个局面都僵持在那里，你不做我也不会去做的，因为身边的人是这样，连部长都不愿意带头，底下的干事有几个能自发全心全意的工作。所以下个学期我们结合秘书处的帮助首先给各部门部长施加压力。当然先要我们这两个带队的队伍做到“自我管理、自我教育、自我服务”。

针对每个部门提出来的活动策划取其精华开展内部活动及全校性的活动，活动形式可大可小，协助部门完成工作。现在的大家都似乎在混日子，只有有重要事情做的时候才崩起神经，将工作布置下去，一遍做不好就做两边，直到做到满意为之。在日常的常规工作中我们要时不时的穿插一些小任务，让大家保持着一种紧张感，刚开始可能对这种模式不适应，但是“箭在弦上，不得不发”如果不逼着他们，是永远无法进步的。当然该放松的时候还是要尽情释放的，否则适得其反。

**展会主场服务现场工作总结26**

指导思想：按照区委区政府“月月有展会、天天可时尚”的战略思路，积极谋划、乘势而为，提升标准、发挥优势，把会展经济作为发展开放型经济、助推纺织产业转型升级、优化产业结构的战略举措来抓，积极提升和丰富“一展多元”会展新格局、“文体共融”场馆新生态，搭建大平台，发挥大作用，为“两个高水平”建设发挥会展中心、体育中心应有的作用。

（一）办精办特纺博会，争做柯桥区对外开放新的窗口

以办精办特xx春秋两季纺博会为落脚点，充分发挥纺博会作为柯桥龙头展会的引领作用和发展开放型经济的功能，进一步巩固纺博会在国内纺织产业展中的领先地位，推动中国轻纺城和柯桥纺织产业转型升级。

1、加强产业引领。进一步深化“覆盖全局产业链，参展商也是采购商”的办展理念，延伸纺博会在纺织产业上下游的覆盖面，扩大纺博会参展产品种类及展会规模，邀请更多国际国内一流的品牌企业赴纺博会现场采购，提升纺博会的展会档次和实效。

2、注重科技引领。加强各类专业配套活动的引进及举办，注重活动的实效性及专业性，吸引更多新产品、新趋势、新应用在柯桥纺博会现场发布，为本地纺织企业在产品开发、技术创新上提供借鉴，提升企业的核心竞争能力。

3、提升时尚引领。充分利用柯桥“城市、市场、展会”三者联动发展优势，加强与时尚周、中国轻纺城市场的联动运作，致力打造集品牌推广、渠道建设、创新展示、市场开拓、资源分享为一体的国际化合作平台，不断增强纺博会在纺织行业中的时尚话语权。

（二）深入实践“月月有展会”，丰富“一展多元”会展格局新的内涵

深入践行“月月有展会、天天可时尚”发展目标，按照“一展多元”的会展产业发展思路，深入挖掘柯桥优势传统产业，积极培育新兴产业类展会，扶持壮大消费类展会，做大柯桥会展业体量，力争全年举办会展项目24个以上，其中产业类展会12个以上，加快把柯桥打造成为国内外有较高知名度的纺织类展举办目的地和长三角地区有较大影响力的综合性会展城市。

1、做大会展体量，在展览的数量上争突破。对外注重招商宣传，赴国内会展业发达城市积极对接会展企业及人才，引进培育新兴会展项目在柯桥落地。对内积极借助行业主管部门、协会、商会等力量引进举办产业类会议、论坛、展览等活动，形成整体引进、自我培育、联合发展齐头并进的快速发展态势。更要在非纺织产业类活动上下功夫，加快建设政府主导型、协会主办型、企业自办型三级办展体系，先从数量上求突破，培育一批具有柯桥特色的标识性品牌会展活动。

2、积极主动参与，在办展的模式上做文章。以现有场馆资源为基础，绍兴市新国际会展中心建设为契机，通过“自己办、合作办、请人办”三种模式，主办承办各类展览、会议、重大活动在会展中心举办，打造标准更高、措施更实、服务更优的重大活动保障机制。大力发展会议产业，加速形成“展、会同步，交叉办展”的良性发展格局，推动会展产业蓬勃有序发展。

3、科学管理规划，在展览的品质上下功夫。加强管理服务，建立完善的会展业管理服务体系。做好机构调查摸排，会展项目的方案审核、项目审批等管理工作，逐步淘汰社会效益、经济效益差的展会。深化国际交流合作，主动融入“一带一路”，加强与权威会展组织，会展集团的联系，吸引更多外商参加柯桥展会，引导展会更加国际化，更好发挥会展业在对外开放上的桥梁纽带作用。

（三）创新担当招商引项，提升“文体共融”场馆生态新的层次。

积极对接引进重大国际国内文化体育赛事、演艺活动到轻纺城体育中心举办，力促文化大型活动常态化，进一步提升和完善“文体共融”的场馆生态到更新更高的层次，更好发挥大型活动的集聚效应、辐射能力和对城市经济的拉动作用。力争全年举办各类文化演出、体育赛事活动20场以上。

1、加强文化活动的引进举办工作。加强与各级文化管理机构和文化企业的联系对接，引导企业和社会力量到体育中心举办文化演出及多元化活动。做好安排在体育中心的各级政府部门主办的文化活动的服务保障工作。通过一系列高社会关注度、高规格的文化活动激发城市活力，丰富市民精神生活，全方位提升城市品质和竞争力。

2、加强体育赛事的引进举办工作，利用亚运会保障工作的\'契机，主动对接体育主管部门、协会和相关企事业单位，在保障好足球联赛主场比赛的同时，争取再引进多个有一定群众基础和较大影响力的体育赛事到体育中心举办，活跃柯桥体育市场，为柯桥区“两个高水平”建设增添发展动力。

3、加强其它活动的引进举办工作。要敢于创新，敢于担当，积极探索新车发布会、广告拍摄、节目录制、草坪婚礼等各类综合性活动在会展中心、体育中心举办的可能，最大化地发挥场馆服务社会的功能，实现经济效益和社会效益双丰收。

（四）创新创优场馆运营，打造柯桥城市生活品质提升新的集聚地。

以更高的要求、更新的标准提升会展中心、体育中心场馆管理服务水平，努力将会展中心和体育中心打造成为柯桥及周边地区集会议展览、文化演出、体育赛事、运动休闲等诸多功能于一体的主平台，为丰富市民生活、打响柯桥品牌提供新的动能，力争会展中心、体育中心全年总收入突破3000万元，全年接待观众及体育爱好者超过30万人次。

1、打造主场“绿茵地”。按照足球联赛的赛程安排和场地要求，全面做好毅腾轻纺城队主场草坪、设施、器材、水电、物业等场馆保障服务工作，确保主场比赛能顺利举行。

2、打造群众健身“集聚地”。全面做好训练场、游泳馆、体育馆等场所全民开放工作，进一步丰富文化体育项目及设施，加强员工管理、强化技能培训、提升服务品质，满足群众健身需求。

3、打造场馆运营“示范地”。探索队伍建设及管理模式新道路，促进场馆运营更加安全、高效、节能，打造大型会展、体育场馆自给自足的柯桥样板。

（五）带好带精干部队伍，争做柯桥铁军比学赶超新的标兵

切实加强作风建设和团队精神的培养，以“创新、担当、务实、高效”为工作准则，在干部职工中大力倡导“积极向上、敬业奉献”精神。

1、唱响精细化管理的旋律。深化“细节决定品质、管理提升形象”管理平台的运作。人人都是参与者，人人都是监督员，发动单位全体干部职工参与单位的环境、纪律、作风、廉洁等工作建设，增强团队凝聚力和战斗力，推进单位各项工作走在前列。

2、形成“我是主人翁”的觉悟。发挥干部职工的积极性，引导广大干部职工树立主人翁意识，强化事业心和责任感，使每位员工都能把会展中心和体育中心作为自己的家来建设，把发展会展产业和体育产业作为自己的事业来推动，主动拉高标杆，提高履职能力，推进单位工作开展。

3、坚持“奖罚分明”的宗旨。发挥混岗使用的管理体制优势，强化岗位目标考核的作用，坚持“职责挂钩”、“量化考核”原则，进一步优化用制度管人、用制度管事的管理格局，突出“多劳多得、奖勤罚懒”激励机制，拉开收入分配差距，提高员工的工作质量与效率。

（一）会展方案的起草工作。在认真总结对接会展经验的基础上，吸收了相关方面的意见和建议，提出了对接会会展工作总体方案，进行了讨论修改，并逐步落实推进，为大会的整体筹备工作顺利推进起到了重要的作用。

（二）大会招展工作。根据工作分工，各接受任务单位，主要领导亲自挂帅，积极组织力量，利用各种工作渠道，组织大会招展工作，此项工作，任务重，要求高，难度大，时间跨度长，由于组委会和各单位领导的重视，参与人员负责任的工作，会展组圆满地完成了大会的招展工作。

（三）承担展览设计工作。根据组委会的工作部署和总

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找