# 巴西圣保罗工作总结(汇总43篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-30

*巴西圣保罗工作总结1为推动我市电子企业走出去的步伐，开拓新兴市场，积极开展国际同行业间交流与合作，保持消费类产品进出口贸易的持续稳定增长，今年8月份，佛山市对外经济贸易合作局和佛山市电子信息行业协会共同组织了我市一批有实力的电子企业参加了2...*

**巴西圣保罗工作总结1**

为推动我市电子企业走出去的步伐，开拓新兴市场，积极开展国际同行业间交流与合作，保持消费类产品进出口贸易的持续稳定增长，今年8月份，佛山市对外经济贸易合作局和佛山市电子信息行业协会共同组织了我市一批有实力的电子企业参加了20xx年在巴西圣保罗北方展览中心举办的巴西国际电子消费品展览会，对本次展会情况的总结如下：

>一、巴西国际电子消费品展总体情况

巴西圣保罗国际电子消费品博览会由世界知名展览集团――励展博览集团主办，作为南美地区唯一的电子消费品类专业博览会同时与巴西国际影像展同期举行。该展首次推出就得到国际电子行业各大品牌的支持与参与，其中世界知名公司包括西门子、索尼、松下、东芝、三星、飞利浦、摩托罗拉、佳能、尼康以及PHIN、ZIL、TOSJ等。今届展会共有中国参展企业130多家，其中通过我会参展的企业10家，参展净面积100平方米，大部份参展企业认为巴西市场发展潜力巨大，并表示将会加大该市场开拓力度。

与巴西国际消费类电子产品展览会同期举办的巴西圣保罗国际影像博览会是南美地区规模最大、影响最深、效果最好的影像类专业博览会。主办单位在展会期间同时举办多种活动，覆盖连接影像发展和贸易专业需求的各个部门，拉近买家之间的距离，互相交流经验和发表潮流信息。此展长期以来一直是国际知名影像类企业向南美乃至整个美洲市场展示自身最新技术及产品的最佳平台，其目的在于满足电子消费品、移动技术和摄影部门的各种需求。近年来，随着中国电子产业的不断壮大，在完成欧洲以及美国等地区的市场拓展后，巴西将成为打开南美市场的最佳通道。

南美地区国民经济近几年有了很大发展，目前正在处于快速增长的上升期，因此是我国电子消费产品以及影像产品进入南美市场的最佳时机；同时巴西是南美第一大国，其经济总量居南美首位，对周边国家有很强的辐射能力，巴西国际电子消费品展吸引大批南美地区客商到会洽谈，参加此次展览会对扩大产品宣传，开拓南美各国市场非常有利。

>二、佛山企业代表团情况

1、实力展示，市场开拓的平台

在佛山市外经贸局的大力支持下，佛山市电子信息行业协会以组团的方式组织佛山市电子企业参加这个行业的盛会。参展产品主要包括：液晶电视机、音响功放、GPS导航仪、车载防盗系统、通讯天线、电脑配件、超声雾化器等多种专业消费电子产品。参加企业包括：好帮手电子、雄奇音响等我市各区一批有实力的电子专业生产企业。他们凭借自身的企业实力和产品优势，全面地展示了各种新颖的电子产品，其产品精准的市场定位、前沿的设计理念、合理的价格得到现场买家的一致认可。在展会上，不少企业和外商进行了充分的交流，双方将在展会后将作进一步的联系接洽，相信此展会将成为我市电子企业开拓南美市场、了解最新市场动态、开展对外交流、进行贸易洽谈和成交的理想平台。

2、了解新兴市场需求，企业发展新动力

在展会中，佛山企业与客商的交流中了解到当地市场的需求和自身产品在技术、设计、质量水平上的差距，日后对进入巴西市场的产品进行重新定位，以满足当地的主流需求。通过展会，参展企业不仅感受到巨大的市场潜力，亦清楚认识到自身存在的不足，更籍此强化内功，为进一步开拓国际新兴市场打下良好的基础。同时，参展企业也指出本次展会接触的专业客户不多，人流不足、治安欠佳等情况，建议主办方在加强治安的情况下还应该进一步加强展馆的`整体包装，邀请更多的知名企业和采购商进场，加强展会的宣传推广力度，以吸引更多的国际专业买家。

3、组织完善，企业满意和更大的期望

协会以组团方式组织本地的企业参加国外专业展会已经不止一次了，在市外经贸局组织和领导下，我们的组织工作更是有条不紊、细致全面。在展会上，市外经贸局的带队领导和协会人员能以身作则，为参展企业做了大量细致而烦琐的服务工作，得到了所有参展企业一致认可。协会在展会现场安排了当地商务中心与企业进行对接服务，为企业进一步开拓巴西及南美市场提供了有力的帮助。另外，展后协会为参加展会的企业申报政府补助资金等方面提供了完善的服务。据展后调查，参展企业对本次参展的组织和服务均给予了很好的评价，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！

**巴西圣保罗工作总结2**

会展工作总结

篇一：关于展会的工作总结

关于展会的工作总结---怎样了解客户需求，明确客户需求

6月的展会马上就要到了，工作颗粒未收，在这里反思和总结一下，比如说高佳平说的盖房子我就没全弄明白。下去得再好好想想。还有就是对会展运营那边的佩服。后台看他们跟踪过的一些客户，会发现很多北京的客户他们都是面谈过的，包括有些人还会跟踪客户去特许展去面谈认识，姑且不用想他们是什么时候什么时间去见客户的，单是那份用心，就值得学习。如果工作真的能做到这份上，一门心思，我想失败几率也会大大降低吧。起码对自己是一个启示。

展会销售流程包括找客户，发资料，了解需求，明确需求，做方案，促方案，签协议，回款，等等。每天一直在交流怎么样吸引客户注意，深入和客户聊，说白了就是卡在了解需求，明确需求这块吧，做什么都有一个流程，现在才发现自己连流程衔接都没弄清楚，难怪工作做的不好。一直觉得发完资料就不知道该怎么跟了，今天看了会展运营销售标准手册才恍然大悟。自己集中缺失面就是了解需求，明确需求这两块，现在就专门拉出来学习一下，再

说下自己的看法吧：

了解需求：

与客户建立信任关系

了解客户需求细节

根据客户需求介绍推荐产品

解决客户异议和顾虑

使客户感觉到“价值>价格

明确需求：

需求的通过明确需求的衡量标准，准确分析出自己在了解需求过程中的欠缺点，回到了解需求环节继续跟进。

挑选客户中消除客户圈钱顾虑：

杜绝圈钱或加盟骗局的项目：

对于一些经常以“一本万利”等字眼诱导投资创业人群的项目，坚决抵制。

客户有品牌意识，品牌意识体现可以从几个方面进行了解：

一个企业的包装形象，像LOGO标志、统一的着装、统一的店面环境，等等。

网站的几个衡定参数：

（1）美工设计

（2）功能比如：用户注册、留言板等等

（3）网站策划水平。比如：第一感觉此网站能否准确传达给你他是做什么的（4）安全打开时的速度以及页面是否有病毒

口碑及影响力

可以通过互联网搜索项目相关信息进行分析

客户在意的是什么？感兴趣的是什么？厌恶的是什么？这些问题将指导我们沟通的全过程。

首先要了解客户的很多欲望，比如：成长的欲望、学习的欲望、了解同行的欲望、权利的欲望、身体舒适的欲望、获得认可的欲望，只要你的商品能够更加全面的满足他的欲望，他自然会高高兴兴的买回去。所以你要掌握其中的几项，那么客户想拒绝你也难了，不是吗？

招商区域

招商模式

都通过什么样的方式进行招商推广

目前如何进行品牌塑造、宣传

如何切入话题与客户展开信任关系的建立？ 分析：

很多销售人员都在这个环节比较迷茫，不知道如何进展，其主要原因是缺乏话题和沟通技巧，尤其新的销售人员对展会了解比较少，因此要多看、多问、多思考。尽快提升对展会各项优势、资源、服务的了解。

一定要注重的两点：自信、真诚。你的自信才有可能博得客户的认可，你的真诚才有可能博得客户的信任，这两点从语气、语调都能够体现出来的。

与客户沟通时可以多拿同类项目分析对比，激发客户了解的欲望。

如果是老板可以激发客户谈谈他的“发家史”

如果是招商部的，可以通过交换做市场营销的心得拉近距离

如果是企划部或市场部，可以了解客户参展规划、市场动态等，交换一下思路。

客户项目的基本情况

分析：

此部分内容将对你后期帮助客户出方案，提供资料。还可以通过此部分内容与客户沟通帮助客户做项目对比和市场分析。

如何更有效的提问呢

1、通过同类项目的参数，引导客户说出自己的情况。

先阐述问及问题的一些专业内容，引导客户说出自己的情况。（可以表现你的专业度）

先说自己对项目的理解，引导客户说出自己的情况。

对于如何将客户需求与产品优势相关联：

选择展会的合作案例与客户进行沟通

分析客户异议和顾虑的动机？

认真聆听客户问题的同时，在短时间内辨别该问题属于哪一类型（怀疑、误解、抱怨、价格与价值或拖延）——判断是真的拒绝或是假的借口。

以上是我对自己工作中缺失的一些总结，希望尽快补充上来。

篇二：高新技术会展筹备工作总结

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况总结汇报如下:

（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况，及时作相应的调整，保持与组委会的总体工作同步；保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XX0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，设序厅及地市特别支持单位，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，会展组即与各单位保持密切的联系，保持信息通畅。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第六届对接会筹备情况，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况对有关参展问题进行了讨论，提出了不少建设性意见，并表示积极参与第六届对接会，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，并根据总体进展情况合理安排加班时间，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日下午，现场开展撤展，通过精心组织，使整个撤展过程做到文明、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特别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，及时与他们保持沟通和联系等。

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。

篇三：马渚镇XX年度会展工作总结及XX年工作思路

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

一、XX年度会展工作总结

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

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

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

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

二、XX年会展工作思路

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

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

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

篇四：XX年全市会展经济工作总结和XX年工作计划

XX年，面对甲型流感和国际金融危机等不利影响，全市会展业高举科学发展观大旗，以“城乡统筹、四位一体”科学发展总体战略为统领，紧抓“灾后重建、扩大内需、试验区建设”的“三个机遇”，用统筹城乡的思路和办法，按照“全域成都”的理念，实施“品牌化、专业化、国际化”会展业总体发展战略，加快“中国国际会议目的地城市、会展总部集聚区、中国节庆活动中心”建设，在会展经济规模、拉动作用、产业知名度等方面均创历史新高，实现了会展业又好又快发展，为展示成都震后新形象，促进服务业快速发展，提升城市知名度作出明显贡献。

一、XX年全市会展经济工作情况

（一）主要特点和成效。

1、会展产业发展呈加速度态势，行业运行质量较高。统计显示，预计XX年全市会展业直接收入亿元，增加值亿元，同比增长%，超计划目标个百分点；共举办各类展会节庆活动320多个，同比增长%，其中专业展会100多个，论坛和学术会议100多个（全市全年举办各类会议万个，大型综合专业论坛和学术会议100多个），节庆活动120多个；全市展览总面积达170万平米，同比增长%。在世纪城新国际会展中心举办的82个专业展览会，平均规模超过1万平米，5万平方米以上的大型展会达8个，增加3个；在娇子国际会议中心举办的XX多场会议中，平均参会人数超过300人。

2、经济拉动作用显著，会展产业链竞争力增强。XX年，全市参展参节参会人数超过7240万人次，其中外地来蓉人数超过1062万人次，直接带动旅游、广告、餐饮、娱乐、交通、信息通讯等服务业的发展，拉动消费亿元，增幅超过22%。沿海和香港、台湾等地来蓉设办事处和分公司的会展企业新增数十家。其中世纪城洲际集团的效益排名其全集团亚太区各分部效益第一。

3、展会品牌影响力突出，行业知名度提升。XX年，我市专业展呈现出规模明显扩大的趋势，第80届全国糖酒会、第10届成都家具展、第12届成都汽车展、第10届西博会、第62届医博会、第62届药交会等展会规模均在8万平米以上，同比增长均超过20%以上；论坛和会议规格、规模普遍提高，如亚欧减灾能力建设研讨会、第七届软洽会、第八届中国律师论坛、XX国际茶叶大会、首届中国成都新能源国际论坛、XX全国泌尿外科学术会议暨全球华人泌尿外科会议等；节庆赛事活动影响力持续提升，如第六届美食旅游节、第二届中国非遗节、XX年成都购物节、成都啤酒节、第五届会展文化节、XX世界电子竞技大赛总决赛等。

XX年，我市在国内外会展业界内的影响迅速提升，被誉为“中国会展经济的领跑者”。继XX年中国贸促会将成都与北京、上海、广州、大连列为中国五大会展中心城市，XX年，成都被业界评为“中国十大会展城市”、“中国十大魅力会议目的地城市”、“中国十大节庆城市”等。

4、会展国际化程度提高，推动成都对外交流合作加快。XX年，成都会展经济国际化水平明显提高。其中：糖酒会首次设立1万平米国际红酒专馆；医博会3000家参展企业和12万客商中国际化程度超过60%；亚欧首脑会议的４５个成员国和相关国际支部的代表出席亚欧减灾能力建设研讨会；第十届西博会有来自55个国家和地区的4938家企业参展，6位外国政府首脑和27个国家的70位部长级官员、驻华使节，以及全球88个国家和地区的嘉宾出席；XX世界电子竞技大赛总决赛有来自65个国家和地区的600位世界顶级选手参赛。

（二）主要做法。

1、实施三大会展经济发展战略，加快“会展之都”建设步伐和会展产业科学发展。XX年以来，成都创新实施“品牌化、专业化、国际化”会展业总体发展战略，全面提升会展经济整体实力；实施“三步走”阶梯式发展战略，即XX年建成中国中西部会展名城，20\_年建成亚洲内陆会展名城，2024年建成“辐射全国、面向世界”的国际重要会展名城；实施把成都建设成为“中国国际会议目的地城市、会展总部集聚区、中国节庆活动中心”三大具象目标发展战略。XX年取得了显著成绩，其中第一步目标今年提前实现。

2、创新申办机制，提升会展业国际化水平。在京设立联络处，加强与国家部委、行业协会联系，申办到XX全国泌尿外科学术会议暨全球华人泌尿外科会议等9个项目；整合部门资源，联合申办到第八届中国律师论坛（已办）、第20届中国图书博览会等；深化与中糖集团、国药集团、欧盟国际商会的合作，提升糖酒会、医博会、药品会、欧洽会等展会的合作层次；拓展与英国励展博览集团中国公司、中国电子展览集团、华博励展、中国机械联合会、阿里巴巴公司的合作，引入并定点打造中国成都微电子展、中国西部电子展、中国西部礼品展、中国西部制造业博览会、中国网货交易会等。

3、优化会展发展环境，提升办展办会水平。完善会展政务服务“一站式”工作机制，对不同规模和档次的展会实现分级服务和管理。完善会展统计工作，对大型展会节庆活动开展专项调查，加强产业运行质量监控。对市政府举办的重点会展节庆活动实施招投标制度，引入行业优势主体、知名策划公司、广告公司、展览企业办展办会，保证了我市自办品牌展会节庆活动的提档升级，如美食节、软洽会、西博会成都馆、购物节等。成都会展行业协会、成都旅游行业协会、成都餐饮同业公会等协会支部100多家企业发起并建立会展旅游联盟。

4、立足全域成都，推动区县节会经济大发展。将美食节、购物节等重点节会向二、三圈层区（市）县延伸，扩大品牌覆盖面。以“城乡一体化、扩大内需”为目标，按照“一区（市）县一主节”原则，扶持每个区（市）县重点打造1―2个品牌节会。统计显示，XX年区（市）县节会活动超过110次。

5、加强营销推广，提升会展产业知名度和城市美誉度。以营销成都为目标，联合相关部门策划并启动XX年上海世博会成都市相关活动。与市委宣传部、各大新闻机构合作，分阶段有重点开展会展产业和重点展会宣传。将糖酒会、软洽会、西博会、医博会、药品会、律师论坛等展会作为对外交流合作平台，宣传城市和行业。发挥贸促会渠道优势，利用国际经贸活动平台，先后在韩国、法国、巴西等国以及香港、台湾地区开展推广。全面展开与《中国会展》、《会展财富》等5家会展专业媒体合作以提升我市在会展业界的影响。

（三）存在的不足和问题。

虽然XX年我市会展产业保持了高速增长，但是面临的问题和困难依然突出：一是西安、重庆、武汉等中西部城市超过20万平米新场馆近两年内将投入使用，追赶势头迅猛，对我市会展场馆硬件设施形成挑战，对展会申办形成更大压力；二是国际国内一流的品牌展会的缺乏，影响了我市会展业地位的进一步提升；三是我市会展节庆活动的国际化、专业化水平还有待大幅度提高，特别是要进一步加强本土会展龙头企业和专业人才的培育。

二、XX年会展经济工作计划

（一）总体要求和主要目标：以“统筹城乡、四位一体”科学发展战略部署为指导，发挥城市比较优势和会展先发优势，深入实施“国际化、品牌化、专业化”会展业总体发展战略，实现会展业的跨越创新科学发展，全面推进“亚洲内陆会展名城”建设，加快“辐射全国、面向世界的会展之都”发展步伐。XX年，全年计划举行会展节庆活动360个以上，会展产业直接收入增长20％，超过30亿元以上，拉动消费270亿元，5万平米以上展会8个，新申办展会10个以上。

（二）重点工作：

1、规划先导，全面提高“会展之都”建设水平。深化《成都建设“会展之都”课题》研究，按要求制定《成都市会展产业“十二五”发展规划》专项规划和《中国国际会议目的地城市建设发展规划》单项规划。主要确定成都会展的国际目标定位、重点发展领域和功能区、重点打造品牌和龙头企业、政策措施等。

2、以打造对外交流合作平台为主线，加强自办品牌培育，办好承接展会。高起点策划并创办2个国际论坛；承办好全国糖酒会、全国书博会、全国药交会、全国药机会等；巩固并提升自办品牌会展节庆活动，自办展有西博会、家具展、汽车展、电子展、礼品展、鞋展等；节庆活动有美食节、购物节、桃花节、放水节等；论坛和会议有欧洽会、软洽会、新能源论坛、网商大会、化工新材料论坛、零售商大会、医学论坛、环境论坛、美食论坛、统筹城乡论坛等。

3、扩大招展引会网络，增强展会申办效果。推广成功经验，进一步创新展会申办北京联络处工作，并联合部门和企业在上海、香港等地增设联络处。加强与国家外交部、商务部、发改委、中国贸促会等国家部委和国际支部驻京沪机构的联络，申办更多、更高规格的国际会议。探索创建国际大型展会申办基金，整合资源，加大申办资金投入。进一步细分会议市场，重点申办高端国际支部行业会议、企业年会、奖励旅游会议。同时，完善国际国内大型专业展会主办单位和关键人士的激励办法。

4、着眼国际会展市场，制定并实施会展业国际营销计划。以参加XX年上海世博会为重点，支部实施好成都市相关活动，开展好新一轮城市大营销。增加国内国外会展产业和项目推介频次，突出在北京、上海、香港等城市和亚欧美等地的成都友好城市的推广。深化会展产业和会展项目季度新闻发布制度，及早定期向社会公布信息。会同宣传部门、展会举办机构，在中央电视台等媒体投放宣传广告。

5、比照国际国内先进水平，完善会展设施。对标国际会展之都法兰克福，立足我市的国际定位，合理规划布局会展场馆、会议设施、节庆举办场地，规划并推进2个大型展会集聚区（世纪城新会展中心、非遗公园展览中心）、5个国际会议集中举办地、5个大型节庆活动举办地的相关建设任务。按照国际标准，用新技术、新材料改造现有会展设施，提高会展硬件的智能化、网络化、人性化水平。推动主要会展场地完善配套设施，特别是世纪城新会展中心的海洋公园和歌剧院。

6、夯实会展基础，加强会展人才培养。适应新形势，按国际惯例修订会展统计指标体系，为深入掌握产业发展状况和科学决策提供依据。按会展产业链发展要求，发挥会展行业协会作用，健全会展节庆活动项目库和包含展览企业、广告策划公司、宾馆酒店、旅游景点等信息的数据库。健全评估体系和会展服务招投标制度，引导会展企业走“绿色环保”和“循环经济”的路子。加强成都会展网站、贸促网和展会专题网站建设。推动成都高校开设会展专业，形成“学、研、用”统一的培养机制。将展会项目、企业引进和高层次会展人才引进相结合。全面实施“会展行业从业人员培训”计划，对成都全行业从业人员开展轮训，并选送一批人员参加国际国内的专业培训。

篇五：XX年巴西国际电子消费品展览会展后工作总结

为推动我市电子企业走出去的步伐，开拓新兴市场，积极开展国际同行业间交流与合作，保持消费类产品进出口贸易的持续稳定增长,今年8月份，佛山市对外经济贸易合作局和佛山市电子信息行业协会共同组织了我市一批有实力的电子企业参加了XX年在巴西圣保罗北方展览中心举办的巴西国际电子消费品展览会，对本次展会情况的总结如下：

一、巴西国际电子消费品展总体情况

巴西圣保罗国际电子消费品博览会由世界知名展览集团――励展博览集团主办，作为南美地区唯一的电子消费品类专业博览会同时与巴西国际影像展同期举行。该展首次推出就得到国际电子行业各大品牌的支持与参与，其中世界知名公司包括西门子、索尼、松下、东芝、三星、飞利浦、摩托罗拉、佳能、尼康以及PHIN、ZIL、TOSJ等。今届展会共有中国参展企业130多家，其中通过我会参展的企业10家，参展净面积100平方米，大部份参展企业认为巴西市场发展潜力巨大，并表示将会加大该市场开拓力度。

与巴西国际消费类电子产品展览会同期举办的巴西圣保罗国际影像博览会是南美地区规模最大、影响最深、效果最好的影像类专业博览会。主办单位在展会期间同时举办多种活动，覆盖连接影像发展和贸易专业需求的各个部门，拉近买家之间的距离，互相交流经验和发表潮流信息。此展长期以来一直是国际知名影像类企业向南美乃至整个美洲市场展示自身最新技术及产品的最佳平台，其目的在于满足电子消费品、移动技术和摄影部门的各种需求。近年来，随着中国电子产业的不断壮大，在完成欧洲以及美国等地区的市场拓展后，巴西将成为打开南美市场的最佳通道。

南美地区国民经济近几年有了很大发展，目前正在处于快速增长的上升期，因此是我国电子消费产品以及影像产品进入南美市场的最佳时机；同时巴西是南美第一大国，其经济总量居南美首位，对周边国家有很强的辐射能力，巴西国际电子消费品展吸引大批南美地区客商到会洽谈，参加此次展览会对扩大产品宣传，开拓南美各国市场非常有利。

二、佛山企业代表团情况

1、实力展示，市场开拓的平台

在佛山市外经贸局的大力支持下，佛山市电子信息行业协会以组团的方式组织佛山市电子企业参加这个行业的盛会。参展产品主要包括：液晶电视机、音响功放、GPS导航仪、车载防盗系统、通讯天线、电脑配件、超声雾化器等多种专业消费电子产品。参加企业包括：好帮手电子、雄奇音响等我市各区一批有实力的电子专业生产企业。他们凭借自身的企业实力和产品优势，全面地展示了各种新颖的电子产品，其产品精准的市场定位、前沿的设计理念、合理的价格得到现场买家的一致认可。在展会上，不少企业和外商进行了充分的交流，双方将在展会后将作进一步的联系接洽，相信此展会将成为我市电子企业开拓南美市场、了解最新市场动态、开展对外交流、进行贸易洽谈和成交的理想平台。

2、了解新兴市场需求，企业发展新动力

在展会中，佛山企业与客商的交流中了解到当地市场的需求和自身产品在技术、设计、质量水平上的差距，日后对进入巴西市场的产品进行重新定位，以满足当地的主流需求。通过展会，参展企业不仅感受到巨大的市场潜力，亦清楚认识到自身存在的不足，更籍此强化内功，为进一步开拓国际新兴市场打下良好的基础。同时，参展企业也指出本次展会接触的专业客户不多，人流不足、治安欠佳等情况，建议主办方在加强治安的情况下还应该进一步加强展馆的整体包装，邀请更多的知名企业和采购商进场，加强展会的宣传推广力度，以吸引更多的国际专业买家。

3、组织完善，企业满意和更大的期望

协会以组团方式组织本地的企业参加国外专业展会已经不止一次了，在市外经贸局组织和领导下，我们的组织工作更是有条不紊、细致全面。在展会上，市外经贸局的带队领导和协会人员能以身作则，为参展企业做了大量细致而烦琐的服务工作，得到了所有参展企业一致认可。协会在展会现场安排了当地商务中心与企业进行对接服务，为企业进一步开拓巴西及南美市场提供了有力的帮助。另外，展后协会为参加展会的企业申报政府补助资金等方面提供了完善的服务。据展后调查，参展企业对本次参展的组织和服务均给予了很好的评价，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！

**巴西圣保罗工作总结3**

首先感谢旺旺公司和\*\*给我这次学习的机会，在这天培训的日子里，世界上最难做的两件事：一是把自己的知识装进别人的大脑，二是把别人的钱另我难忘的是那些事例探讨和实践性的训练。发掘了客户深层需求。 放进自己的口袋。

我们要建立良好的客户关系，向客户介绍产品提供的利益，以满足客户的需求。通过高效的宣传与促销活动能够充分吸引消费者的\*\*\*，激发消费者的兴趣和购买的欲望，从而实现消费。

销售就是尽力让别人接受。

1、钱是给内行人赚的—世界上没有卖不出去的货，只有卖不出去的人。

2、带着目标出去，带着结果回来，成功不是因为快，而是因为有办法。

3、没有不对的客户，没有不够的服务。

4、要把接受别人的拒绝作为职业生活方式。

5、客户不会关心你卖什么，而只会关心自己要什么。卖什么不重要，重要的是怎么卖。

通过从事这一年的销售工作，我从中学到了很多专业知识，让我深深的感到销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的培训和自身感悟，我总结了经验：一细二勤三多四强。

一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是多与客户深入沟通，四强是自信心强，观察力强，分析能力强，执行力强。

在以上的总结经验中，\*时在执行的时候不能百分百做到。希望\*\*在以后工

作中能够给予纠正。再次感谢公司给我这次学习的机会，我将会在以后的工作中学以致用，谢谢!

**巴西圣保罗工作总结4**

一寸光阴一寸金，学习的时间总是很快的。有限的时间里学习无限的知识这是每一个学生的梦想，但这是不现实的。学习丰富了我的知识面，使我接触到了很多新的理念，学以致用一直是学习的主要目标，在学习告一段落之余我选择了到企业实习，在工作中发现自己的不足，并与之改进。 经过一段的实习使我懂得了很多，也使我生活充实了很多。通过这次实习，有一次刷新了我人生中的目标！我学的是工商企业管理专业，以前我选择这个专业，我认为可以轻松的实现我的愿望。但是我错了，经过实习我发现我真的差得很远！

古人有云：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。学校为了拓展我们学生自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高我们的能力，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够适应\*\*外的经济形势的变化，在学习管理专业知识过程中，\*\*我们进行认识实习。认识实习是教学与生产实际相结合的重要实践性教学环节。它不仅让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的经验知识，还使我们开阔了视野，增长了见识，了解一个企业是怎样进行工作的，怎样进行生产的。为我们以后更好把所学的知识运用到实际工作中打下坚实的基础。在认识实习过程中，学校也以培养学生观察问题、解决问题和向生产实际学习的能力和方法为目标。

实习是每一个大学生所必须经历的从大学校园生活向社会实践生活的一个工作的过渡。大学生活转瞬即逝，虽不舍，但这一天还是来了。它的结束，意味着我们将真正成为一名社会人，想到要走进社会了，心中难免有点惴惴不按，有点期待，又有点胆怯。学校为我们安排了这次为期近二十天的校内实习，目的是为了给我们走出学校进入社会的一个过渡的阶段，让我们将学校里所学的理论知识与实际操作相结合，为进入社会奠定更加结实的基础。从今年10月22号开始我院对20xx届毕业生进行为期六周的校内教育实习工作，实习中，在各位老师的指导下，我积极认真且圆满的完成了我的校内实习课程。

为期六个星期的实习生活转眼即逝。这是我学生生涯中最后一次校内实习生活，也是对我所学专业知识的大检验。通过这两个星期的实习，在向老师、同学的请教学习中我积累了丰富的经验，提升了自己的专业技能。实习时，指导老师给予了我很多指导与帮助。根据这六周的实习，我总结出三点：一、要把所学的知识运用到教学中来，学以致用才是关键。二、要认真规范的写说课稿和教案，内容要新颖、独特。三、要大胆走上讲台注重教学仪态，把自信的一面呈现出来。在这段难忘的实习过程中，不管在知识掌握，实践体验方面我都得到很大的收获。

在短短的为期六周的校内教育实习里，让我们感到这次收获颇丰，指导老师对我的教案及教学过程中存在的缺点提出了自己的意见，给予了正确的指导，让我明白了上好一节课做好充分的准备对我们实习生是十分重要的，所有这些，对我以后的工作都提供了实践基础。我从客观上对自己所学的有关方面的知识有了更深刻的认识，使自己更加充分地了解了理论与实习或实践的紧密联系的重要性。教学生知识如果我们仅仅只懂得书本上知识的话，那是远远不够的。俗话说的好“要给学生一碗水，自己就要有一桶水”。上好一堂课不仅要求我们能够旁征博引，而且更为重要的是要能解决学生的问题，能够以学生容易理解的\*实的语言将它表达出来。

工商管理是一门同时具有理论性、学术性、技术性的学科。实习的目的在于将所学的基础理论、专业知识能与具体实践相结合，提高自身分析专业事务的思考能力和妥善解决问题的综合能力，强化自身的实际经验。根据学校教学计划的安排，学生进行校外实习，力求通过接触实务，增强感性认知，提高专业技能，并初步\*\*了解、接触社会，奠定日后事业发展的坚实基础。

在这次实训中，发现自己考虑问题往往过于理想化，不能基于现实情况进行合理的考虑决定问题。针对招聘录用相关知识欠缺较为严重，尤其是面试环节。虽然经历了不少的面试，但是以往都是被面试。可碰到自己面试别人时，根本就不知道如何来做，抓不住工作的重点在哪里，更别谈面试的技巧等。简历的筛选完全凭的是自己感觉，不知道如何更好的从简历看到有价值的信息？如何更好的辨别简历内容的有效性等问题。离职面谈是员工离职环节中很重要的一个内容，可对自己而言，却不知道该谈些什么好。如何从离职员工的言谈举止中发现问题？如何更好的预防企业员工的不正常离职？如何更好更快捷的办理员工的入职、离职手续等？

总之是问题多多，需要学习理解的东西太多太多。可有时禁不住问自己：为什么以前没去那么用心的学习呢？为什么自己会欠下这么多的帐呢？以前的学习完全依赖于书本，根本没有考虑以后工作的事情。对企业人力资源管理的实际操作完全知之甚少或者说完全就不知道，仅仅把自己围在城里而已。

不能完全否定以往的实训成绩，不能否定大学三年知识学习以及能力素质的提高，也不能否定三年来同学对自己的帮助，更不能否定三年来老师对我们成才的辛苦。因为有了你们的辛苦，你们的帮助才使我成为如今的我。衷心的感谢你们对我的帮助与\*\*，感谢你们的辛勤付出。

实习期间让我明白作为一名工作人员应该怎样去和工人、\*\*、监理、相关部门的交流等。这些事从书本上没有的，关于做人、做事、做学问等等。

其次，通过这次实习使我对管理方面的有关知识在实际上有了更深一些的了解。应该说在学校学习再多的专业知识也只是理论上的，与实际还是有点差别的。

我想，学校里学的不是知识，而是培养自学的能力。在知识爆炸的21世纪，作为我们想不被社会淘汰要学会不断学习，活到老学到老。遇到问题要细心地思考，想办法解决，不断学习不断积累经验，下班的闲暇时间用来为自己充电，提高效率，科学的掌握时间，用知识来武装自己，让自己更强大。

本次实习，开阔了我们的视野，使我们的理论和实践结合在一起，也使我们对课本一些比较模糊的概念、抽象的原理有了一个崭新的认识和理解。使我们对以往所学的知识有了更进一步的巩固，对以前没接触过的知识有了深刻地了解，让我们对以后的基本动作有了深入认识。坚苦的实训，理论加实践，贯穿始终的流程式学习，让我的动手能力提高很多，也使自己的专业知识更好的得到了实践、证明，更使自己在人格定位上提出了一个更高的要求！

另外虚心请教是做好工作的前提，实习是走上社会的第一步，实习可以积累工作经验，而虚心请教是积累工作经验最直接的途径，因此，工作中遇到不明白的地方，我就虚心地请同事，在他们耐心的教导中我不断走向成熟，也积累起一定的工作经验。

更重要的是：我们学到很多课本上没有的知识，其中的所见所闻，更加激发了我对本专业的热爱和憧憬，也深深体会到要在建筑行业中有所作为必须付出更多的努力，不仅仅是在理论上，更是在实际的应用中。我也亲身体会到，工人师傅们对待工作的一丝不苟，对待岗位的责任心，对待\*\*环境的不动容。就如同我们应该对待学习一样，容不得半点虚的，特别是我们学工科，知识的掌握不允许有一点马虎，否则，造成的损失将会是不可预计的。于是我躲了一份责任，希望能够通过自己的努力，为祖国的大建筑添砖瓦，实现自身的价值。

这一段时间的经历，所获得的实践经验将终身受益，在以后的工作中将得到体现，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，把所学到的理论知识和实践经验应用到实际工作中来。这才真正达到了实习的目的。

**巴西圣保罗工作总结5**

我校全面贯彻落实上级文件精神，按照上级教育部门和学校德育工作提出的“育人为本，德育为先”的要求，坚持“以人为本，全面发展”的教育要求，坚持以爱国\*\*、集体\*\*、\*\*\*\*教育为主线，以行为规范、生活规范、学习规范为重点，围绕校园文化建设，积极开展各类主题教育活动，使学生学会做人，学会求知，学会生活，学会劳动，学会健体，学会审美，努力培养举止文明、日常礼仪、品德优良、心理健康且富有创新精神的一代新人。现将工作总结如下：

>一、改进德育工作方法，提高德育工作实效。

学校坚持德育为首的工作思路，积极研究德育工作内容，针对新时期德育新问题，提出学校德育工作新思路，改进学校德育工作的方法，努力提高德育工作的效率。

(一)加强德育\*\*力量。

1、成立以吴水泽校长为组长，陈曲萌副\*为副组长，学校教导处、总务处、团委会负责人及班\*\*为组员的德育工作\*\*小组，整合各方面教育力量，使学校德育工作既分工负责，又\*\*协调。德育\*\*小组做出了大量的工作：\*\*召开德育工作研讨会，广泛听取各方面的意见和建议，认真分析学校德育工作的现状，针对存在问题，积极探讨解决问题的途径、方法和策略，确定工作目标，积极开展切合实际的系列教育活动。

2、加强教职工思想道德建设，促进自身素质的根本性提高。始终坚持每周一次的教职工\*\*学习和业务培训\*\*，以教师职业道德为重点，进一步推动教职工队伍的思想道德建设，强化教职工教书育人，服务育人，管理育人的意识，增强职业责任感，倡导爱岗敬业，为人师表的良好教风。同时将教职工职业道德要求与岗位职责结合起来，并将其纳入教职工工作考核中，促进了教职工自身素质的提高，初步营造了人人关心学生健康成长的良好德育环境。

(二)健全\*\*，完备计划，使学校德育工作有章可循。

1、制订出切合实际的整改措施和规章\*\*，对学校德育工作作了进一步的规范，使其更系列化、条理化和科学化。

2、每学期开学前，学校德育工作\*\*小组结合教育形势，提前制定好本(学年、学期切实可行的德育工作计划。开学后，各班都能制订好相应的德育工作计划。同时，学校把相应的德育工作层层落实，责任到人。

(三)强化硬件设施，为德育工作提供充分物质保证。

学校为了改善德育大环境，不仅从软件上入手加强工作力度，还不断投入大量资金，在硬件上为学校德育工作提供充分的物质保证。添置设备，安排专人负责工作，画廊、墙报的宣传工作责任到人，定期更新，充分发挥其宣传作用。在校园内新建了名人名言、格言警句的宣传牌;教室等地方悬挂着名人画像及宣传标语，充分突出学校的教育功能;通过上述努力，我校基本做到了使学校的每块土地，每一寸墙报都能说话，进一步增强了学校的环境育人氛围，育人效果良好。

>二、强化行为规范管理，改变学生精神面貌。

1、加强对学生的《中学生守则》、《中学生日常行为规范》以及习惯养成教育，敦促学生做到养成求规范，规范促发展。开学初，抓好学生的仪表、服饰、发型等行为规范，中午和晚上放学、晚自习后的骑车情况，\*时上下课的提前到位等。还有学生宿舍的管理，生管组加强住宿生的教育管理，杜绝夜不归宿、容留外人住宿行为，宿舍管理员正常进行检查，学校生活指导老师夜间巡视配合生管组对学生生活起居进行指导。又如各年段、班级能做到按照学校的\*\*布署，保质保量的做好常规卫生工作，保证校园大环境的整洁、清新，以充分发挥环境育人的效能。

2、充分利用升旗仪式、班会课，对学生进行爱国\*\*、集体\*\*、法制安全和思想品德的教育。通过\*\*下讲话、主题班会课，培养学生热爱祖国、热爱\*\*\*\*、热爱集体、热爱家乡;学习法律，遵纪守法;讲文明礼貌，做时代新人，努力提高学生的素质。

3、落实科学发展观，确实加强青少年思想道德建设。在工作中始终坚持以科学发展观为指导，以构建\*\*校园为着力点，着手加强团\*\*的能力建设，增强理论学习水\*和管理能力，通过学习\*的精神和上级团委的文件精神以及团章知识，增强团员的意识教育，塑造团员青年的高尚品质和培育团员青年的民族精神，推动学校文化建设更上新台阶，尤其是班级文化建设的深入开展，促进学生文明礼仪习惯的养成教育效果显著。

4、加强安全教育、不断增强学生的安全意识。通过法制报告、主题班会或其它形式，强化对学生的游泳安全、交通安全、宿舍安全、运动安全、人际关系安全、饮食安全、实验安全等各项安全教育。积极开展相关主题班会，进一步增进学生的法制知识和守法意识，懂得珍爱生命、崇尚科学、拒绝\*\*。

**巴西圣保罗工作总结6**

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\*\*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\*\*亲自挂帅，进取\*\*力量，利用各种工作渠道，\*\*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\*\*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\*面布置图和布展示意图，并对展馆的布展提出了\*\*要求。

本次对接会设室内、室外展厅和会议区。室外展厅4000\*方米;室内展厅20000\*方米，设标准展位400个，450个参展单位;特装面积共8200\*方米，设序厅及地市异常\*\*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，\*\*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，\*\*中标单位严格设计方案，高质量制作。

(五)\*\*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\*，会展组\*\*\*\*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。\*\*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\*\*参加了会议。会议向各单位\*\*了第六届对接会筹备情景，就有关高校院所参与对接会的初步方案做了说明。与会\*\*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，并表示进取参与第六届对接会，充分利用这个\*台，做好成果推介，扩大宣传。

(六)展会的布展及现场\*\*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\*\*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\*\*巡馆、\*\*采访等相关工作;10月30日午时，现场开展撤展，经过精心\*\*，使整个撤展过程做到礼貌、安全、有序，圆满完成展会的现场\*\*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\*\*单位的邀请工作;进取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\*\*的时间安排以及信息沟通不及时等原因，展会现场\*\*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\*\*时给予重视。

**巴西圣保罗工作总结7**

xxxx年xx月xx日--xx日开展了X周年大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的X周年广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

X周年大型文艺晚会把整个X周年庆推上\*\*，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传\*\*一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

在天时人和方面我们也占到了一定的优势，X周年活动开始天气突然转凉使原本快讯计划中的季节性商品热销，人气鼎沸。这和我们分析和\*\*商品的前瞻性分不开的，最后真的连老天都帮我们，再加上我们的勤奋努力和较好的分析执行能力，还有做不好的事情?

但是我们在工作的计划、\*\*安排和活动\*\*过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次X周年活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。

2、\*\*表格没执行，是本次X周年的一个遗憾。

3、门店的现场执行力度不够，

4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。

5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。

6、新商品/\*\*性商品开发，采购没有充分的执行，是本次X周年最大的遗憾。

7、门店在X周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。

8、门店在X周年商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。

9、门店在X周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。

10、在X周年活动中，部分\*\*性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思!总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

**巴西圣保罗工作总结8**

XX年上半年以来，我科民行检察工作在院\*组和市院民行科的\*\*下，认真贯彻落实年初市院民行检察工作会议精神和本院，强化法律\*\*，维护公\*正义，坚持“立检为公，执法为民”思想，坚持“抗诉息诉并举，\*\*服务双行”的原则，紧紧围绕提高“提抗\*\*率、再审改变率”这个中心，探索增强民行检察工作质量和效果的有效途径，取得了较好的工作成绩，收到了良好的社会效果与法律效果。

>一、基本工作情况

XX年上半年，我科共受理不服人民\*\*判决、裁定的民事申诉案件11件，其中经\*\*决定向市院提请抗诉8件，息诉2件,与去年同期立案数相比上升400%。市院转发经验材料2篇，发市级通讯1篇。

>二、工作特点

>（一）、强化网络信息宣传优势，积极主动开辟案源

\*\*来，由于人民群众对民行工作职责不够了解，使民行案件线索匮乏且质量不高，制约了民行检察工作的发展。去年以来，为了解决民行案件案源枯竭的困难，我科通过多种渠道，积极主动开辟案源，既解决了民行线索匮乏的燃眉之急，又提高了抗诉案件质量，奠定了民行抗诉工作的基础。一是建立，通过网络作为宣传\*台，将法律、法规及申诉工作程序等工作，结合高检院要求“检务公开”的精神，将好的案例，对外发布，特别是发布以往提抗成功改判案件教育人民群众，强化宣传效果。如我们共提请抗诉的8起案件，\*\*\*6起案件线索是通过网络宣传，让申诉人自行到我科申诉的。二是通过强化网络宣传开辟案源。利用报纸、电视台、电台等\*\*\*\*，大力宣传网站，工作职责、受案范围，主要是围绕民行工作服务，通过网站的传播直接与市民接触，可以有效地将民行检察信息广传社会每一阶层。网站开通一年来，通过我们的努力工作，取得了良好的效果。我们从制定部门的宣传策略，以及与\*\*互动宣传民行的检察信息，提高了市民对民行工作的认识。三是通过加强联系沟通开辟案源。在实际工作中我们加强与辖区内律师事务所、区法律援助中心等单位进行联系，并与律师事务所建立了联系点，从而取得\*\*\*\*的大力\*\*，扩大了案源。通过采取以上措施，解决了案源匮乏问题。

>（二）、强化案件质量，提高提抗率和改变率

案件质量是案件的生命线，在办理抗诉案件过程中，我们严格把握抗诉条件，牢固树立质量意识和证据观念。坚持“敢抗、会抗、抗准”的原则，重数量更重质量。一是严审细查准确认定，提高案件质量。认真\*\*申诉人的申诉状和原审卷宗的答辩状、庭审笔录、判决书，了解申诉人为何不服\*\*的判决或裁定，原\*\*决或裁定是否有错误。\*\*认定的案件事实是否准确，适用法律是否正确，\*\*活动程序是否合法。通过认真\*\*、严格把关，使案件认定准确，提高了提抗\*\*率、再审改判率。二是请求市院帮助把关定性提高提抗率。对于一些疑难案件，我们就积极主动地向市院民行处汇报，听取上级院的意见，帮助我们把关定性。如我们办理不服\*\*判决来我科申诉的申诉人股份转让纠纷案。我科\*\*后认为XX市XX区人民\*\*对本案的实质\*\*义务已做出判决。而后又对判决书做出实质判决内容的民事裁定是更改了当事人的\*\*和义务，违反法定程序，并影响案件正确判决。便将此案整理后向市院作了详细的汇报，经市院把关后认定此案具备抗诉条件，现该案已经向市院提请抗诉。

>（三）、维护公\*正义，做好民行案件息诉工作

今年以来，我科在充分履行民行检察工作职责，对\*\*确有错误的.判决、裁定提出抗诉的同时，认真做好申诉人的服判息诉工作。年初，为了更好的开展息诉工作，科里就息诉工作程序制定了《民事申诉息诉工作\*\*》，并且针对不同的申诉人的不同的案情，采取相应不同的息诉办法，做到公开、公\*、公正，有效地化解了各种诉讼主体之间的矛盾。科里就息诉工作专门安排了一间办公室作为息诉听证办公室，制定了《申诉案件双方当事人听证、调解工作程序》。通过双方当事人的举证，在听证会上说明事实与理由，再通过我们的民行检察干警做息诉调解工作，以案说法，说服申诉人息诉。有的申诉人由于不懂法，我们就案件涉及的法律和\*\*判决、裁定的理由，帮助申诉人认真分析，耐心解答，使申诉人懂得为什么自己有理的案件反而败诉。为维护社会稳定，维护公正裁判做出了积极贡献。今年4月，申诉人到我科来访申诉称在\*\*\*\*时，提供了不少的证据材料，但是\*\*却没有采信我的证据，判我败诉，我不服气，请你们帮我抗诉。我科民行科的干警听他叙述完，又去\*\*调取了原审卷宗。发现申诉人与被申诉人所签的合同是合法有效的，按合同约定申诉人房屋的使用权，已经在另案中已经给予赔偿了。民行科干警就该案所涉及的法律和\*\*判决的理由耐心地分析解释给她听，最后申诉人懂得了为什么败诉了。其次是协商论法，规劝申诉人息诉。对因检察机关与\*\*认识不\*\*而长期久拖不决的案件，我们主动邀请\*\*的办案人员召开案件讨论会，互相交换意见，从维护当事人的利益出发，就判决、裁定的法律依据和案件事实进行充分辩论，达成共识。再是听证释法，促使申诉人息诉。对那些明知\*\*判决、裁定正确，为了要面子而缠诉的申诉人。我们通对召开听证会的形式，由被申诉人到场针对申诉人提出的申诉理由和证据进行答辩，然后再让申诉\*\*疑，使其自觉息诉。今年以来，息诉2件，占受案总数的25％，有效地化解了双方当事人之间的诉讼积怨，从而维护了司法公正和司法权威。

>三、存在的不足

1、干警的业务素质有待于进一步提高，随着新形势下越来越多新法律法规的实施，对民行干警提出了更高的要求，只有不断更新、充实新的知识，才能适应新形势下民行检察工作的需要。

2、出庭\*\*抗诉方面的经验不足，今后工作中需要不断总结、积累经验，改变以往机械、被动的出庭局面。

3、\*\*研究工作在质量上、层次上需进一步提高。

>四、下步工作打算

１、广挖案源保证案件数量，除搞好正常的接待、申请抗诉外，要协调好区各律师事务所，向他们找案源、要案源，特别是协调好XX区人民\*\*立案庭，提供对\*\*判决确有错误的申诉、上诉案件的案源，以保证全年抗诉案件的数量。

２、加强队伍专业化建设，提高民行干警的整体素质，加强业务学习提高民行干警的执法水\*和执法能力。同时结合开展八荣八耻的教育活动，牢固树立正确的执法观，规

范民行检察干警与律师、当事人的关系，保证公正执法，保持队伍廉政。

３、以办理提抗案件为中心，严把立案关，切实提高提请抗诉质量，确保市院提请抗诉\*\*率、\*\*改变率。一是严格执行科务会讨论案件\*\*，办案人在立案前将案件处理意见交科务会讨论，以保证案件质量；二是提高抗诉书制作质量来促进抗诉案件质量的提高；三是在再审检察建议工作上继续拓宽检察建议的渠道，提高检察建议的质量。

4、建立个案跟踪\*\*，做好跟踪问效工作。即每个办案人对自己承办的案件从立案、提请抗诉、市院\*\*抗诉、\*\*\*\*等环节作到个案跟踪，对自己办理的每一起案件，在哪一个诉讼环节、结果如何，了如指掌，以保证案件的\*\*率和改变率。特别是跨年度的案件跟踪，了解和掌握抗诉案件的再审动态，提高改变率。

XX人民\*民行科

XX年6月15日

——会展年度总结报告3篇

**巴西圣保罗工作总结9**

一年来，在上级院和本院的正确\*\*下，以“强化法律\*\*，维护公\*正义”为宗旨，结合“\*\*\*\*法治理念”教育活动，积极开展民行检察工作，较好地完成了全年的工作，现总结如下：

>一、学习情况

为了提高民行科干警整体素质，增强学习自觉性，除积极参加院里\*\*的学习，还制定了民行科的学习

规划。在\*\*学\*\*全科干警认真学\*\*的路线、方针、\*\*，用“\*”重要思想武装头脑，把\*的十六届四\*\*\*精神贯彻落实到工作的始终。在业务学\*\*着重学习了《刑法》、《民法》、《民诉法》、《民事诉讼证据若干规定》等法律知识，努力提高自身的业务能力，做到了“学习工作化，工作学习化”。大家以学习促工作，以工作检查学习，人均记业务学习笔记2万字左右。结合工作实际和分院下发的调研活动参考题目，写出调研文章二篇交院政工科，内网的`案例分析做到及时更新。在开展\*\*\*\*法治理念教育活动中，每个阶段都认真学，仔细记，段段有学习笔记、学习心得，人均记\*\*学习笔记2万余字，写\*\*\*\*法治理念教育心得体会文章2篇。

>二、办案情况

全年共受案3件。周宝先离婚纠纷案，不服（20xx）苇民初字第54号判决，申诉至我院，民行科受案后通过认真\*\*，向\*\*发检察建议，建议\*\*改变过去那种重实体轻程序的执法理念，并对申诉人提出的合法要求尽快予以解决。\*\*采纳了检察建议，并将执行情况反馈\*，申诉人对此结果表示满意，并对检察机关执法为民的工作态度表示感谢。在办理此案中，民行科灵活运用检察建议，启动\*\*内部\*\*机制，达到了\*\*的目的。民行科通过办理此案撰写简报一期“一份检察建议，收到良好效果”在\*\*上发布。

季清影因居间合同纠纷不服（20xx）苇民初字第204号判决，向我院提出申诉，通过\*\*认为此案的判决符合法律程序，适用法律正确，通过对当事人耐心工作，做息诉处理。

分院交办大海林赵福宇民间借贷纠纷申诉案件。我科受案后，通过认真\*\*卷宗，建议分院提请抗诉。

>三、其他工作

全科干警参加了林业局\*\*\*主办的\*\*\*\*法治理念考试，取得了好成绩；参加了林业局“歌唱新林区、携手创\*\*”文艺演出。对院\*\*交办的临时性工作都能认真完成。

>四、下步工作打算

民事行政检察部门，肩负着民事\*\*、行政诉讼活动\*\*的两大任务，集中体现了检察机关的法律\*\*职能，是检察工作整体\*衡发展的一个重要部分。作为民行科的干警，在今后的工作中要进一步学\*\*行法律知识，加强与各部门的联系，\*\*履行\*\*程序，做到办案\*\*化，管理规范化，提高民行科干警整体素质，使民行工作有新的起色。

**巴西圣保罗工作总结10**

岁末年初，新的一年已悄悄来到，回顾过去一年的工作，感慨万千。20\_年，在\*\*的正确\*\*、关怀下，在个人空间的给予下，使我得到了快速的成长。近一年来的工作中，酸甜苦辣，五味俱全，既有可喜的一面，更有值得改进的一面。在这个岗位上我最大的收获是挑战了自己，为今后工作能走的更远、更稳积累了丰富的社会经验。总体来说还不错，最终完成了年初既定的任务指标，顺利收官。

这一年真是磕磕绊绊的走过，承受着\*\*巨大的压力，也有来自部分运营商人员的阻力，经过大量详尽的沟通与交流，终于扫清了所有的障碍，实现了目标。全年累计签订合同万元，开票万元，实现回款万元，实现利润289万元。

与移动公司的合作真可谓一波三折，年初三月份即可签署的二节点370余万合同在内部审批流程已经过半的情况下，由于移动公司网络部主管人员调整，boss系统升级及奥运封网而紧急叫停，对公司上半年的经营造成了影响，使公司一度资金吃紧。在奥运会全面结束后，已经进入了18月份，通过重要公关，千方百计开展业务，重点运作\*入地、第二节点路由及基站管道的销售工作，终于在12月份抢下全部的6个合同，累计签订合同493万元，累计开票493万元，累计回款234万元，为完成全年任务指标打下坚实基础。

联通公司今年的合作要从\*的\*\*入地说起，3月份开始由\*下发的入地文件一经下达，在\*\*撤杆入地配合下，联通和电信的线缆也必须无条件的下落。为了更好的提升公司利润，上调销售单价成为了必然，在与运维部主管的沟通单价后，对方表示反对且无法接受，在我方的强硬态度下(不签合同不允许穿缆)，经过几次的沟通，最终对方同意了我方的单价，使主管道价格上调8000元/公里，引上价格上调20元/米，整体管道均价上调了18%以上，顺利的签下了18年的第一个合同。由于利诱，部分人员后续起草了《xx市一环本地网光缆线路迁改工程》的项目立项，在经过三次打回来修改再上报的过程后，最终顺利报批，实现管道销售6条，合同价款40余万元。由于近两年xx市\*的市政道路改造，沙河大桥治理是个重点项目，而春雨桥、南关大桥及华明南通桥等部分路段的改造又涉及到了我公司的管道迁改，有些地方甚至迁改了两次三次，为了把改造的费用进行转嫁，与联通公司的谈判也是煞费苦心。在主管人员的百般刁难下，经过两三次的概预算及竣工资料的修改和沟通，最终得以报批。在联通公司即将与网通公司合并重组并压缩投资停止立项的背景下，利用\*\*\*入地，基站建设，资源优化及大客户项目为主导，紧抓重点人员，千方百计公关运作，功夫不负有心人，成功的抓住了最后的合作机会，累积签订合同80余万元。并积极处理遗留问题，现已全部解决。

网通公司一直是xx市合作的老大难问题，18年也不例外。借建设南路南关大桥的迁改机会，累计签订了合同13万余元，并实现了XX年合同遗留的回款问题。

电信公司由于\*的\*\*入地工作，也与年初就开始操作合同。为了提高销售价格，从上到下也进行了若干次的谈判。由于电信公司的宽带接入业务较多，出土引上的接入工程较多，在本地工程项目管理人员的大力配合下，使出土引上的签约金额占到了合同额的18%之多，最终与5月份签订了70余万的合同，并与8月再次签订合同18万余元。由于不断的沟通和交流，真正的与运营商交\*\*朋友。在与xx市经理的沟通中，得知xx市的通信市场中电信公司是个弱者，但xx市市场是个有潜力的市场，市公司\*\*愿意大力扶持遵化的业务发展，可考虑管道大批量购买。在得知此信息后，报着一丝希望，在双节走访过程中，与市公司\*\*进行了初步交流，市公司\*\*对此事表示了认可，并愿意一起来运作。经过初步统计，可以购买的管道达到了150万元。由于行业重组过程中，联通公司的拆分涉及到了资产的拆分，管道资产也相应的部分划拨给了电信公司，使可购买管道减至120万元，经过层层把关，在12月30日近80万元合同终于签字盖章。最终全年实现合同160余万元。

\*\*公司虽然有\*的背景，但是通过我们不断的与主管人员的沟通交流，对方也主动帮助想办法签合同，并提高销售价格，\*\*的线缆入地大量的带动了联通和电信公司的入地工作，实现了全面带动的大好局面。最终\*\*实现合同180余万元。

铁通公司由于力量薄弱，新管道的购买工作难以突破。18年重点运作往年合同余款的回款工作，在与网络部\*\*建立了良好的私人关系后，目前已得到圆满解决，90余万回款全部到位。并处理遗留零活的合同问题，签订合同近3万余元。

**巴西圣保罗工作总结11**

国外销售办事处工作总结

篇1：办事处销售工作总结

办事处销售员年度工作总结时间过得真快，回望 年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很

少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于 年年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会

了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回

款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文

件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前

商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协

助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥

部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是

公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔

波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。看到势头不对，我跟办事处领导汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们

签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再

三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。

在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业

主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综

合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价

格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分

我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有

办法的办法，希望能理解。下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下

第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同

时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分（尤

其是我），但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎

么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很

多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。篇2：20\_年办事处销售员年终工作总结 20\_年办事处销售员年终工作总结 时间过得真快，回望 年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很

少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于 年年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会

了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回

款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文

件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前

商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协

助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥

部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是

公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔

波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。看到势头不对，我跟办事处领导汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们

签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再

三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。

在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业

主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综

合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价

格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分

我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和

志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下

第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同

时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分（尤

其是我），但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎

么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很

多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。篇3：20\_年销售类年度工作总结与20\_年工作

12345

篇4：销售区域工作总结 销售区域工作总结20\_年转眼就要过去了，在公司领导和各级同仁的帮助和支持下，我们按照公司“认认真真抓管理，扎扎实实练内功”的要求，围绕自己的岗位职

责和签订的销售合约要求，有计划、有步骤的开展各项工作，古人云“以古为镜，可以明得

失”。为明年顺利完成公司下达的销售目标，更好的开展工作，特把13年工作情况汇报如下：

一、销售目标完成情况：今年西南区共完成销量3358吨，占销售计划3918吨的，货款回收100%，其中9

度啤酒完成2400 吨，占销量的 ，10度精品完成760 吨，占销量的 %，11度以

上啤酒完成198吨，占销量的6 %，没有完成公司下达的销售目标，销量与去年同期持平，但中、高档啤酒比去年的53吨增长了倍。产品知名度和美誉度都有了较大程度的提高，为下步市场开发与发展奠定了基础。

二、团队建设

1、团队组建

新市场由于距离远、基础弱、市场开发和客户管理难度大等原因，业务人员一直存在较

大缺口，为破解用人瓶颈，经与人力资源部协商报请公司批准，试行在当地招聘业务员，探

索了一条在合同工与季节工之间的用工方式，实行基础工资加绩效考核的办法进行管理，基本上满足了需要，同时也大幅降低了用工成本，如基础工资、差旅费、误餐补贴、通行费及各种福利待遇。

2、加强团队建设，打造了一支能吃苦，敢打硬仗的营销团队。尽管人员流动性大，新

人多，但我们还是挤出时间、想尽办法对他们进行了啤酒酿造知识、产品辨别、终端开发、职业规划等方面的培训，手把手的教他们，对他们进行言传身教，使他们很快成长起来，也

提高了他们对公司的忠诚度，增加了对公司的归属感，稳定了队伍，并且根据要求也为其他

部门输出了五名优秀人才。

3.、划分目标，逐步加压，以达到“千斤重担人人挑，人人肩上有指标”。充分发挥每个人的积极性和主动性，为工作的逐步推进献计献策。业务员实行每天短信

汇报，时时定位，电话抽查等手段，来提高和保证业务员的工作状态。每半月召开一次部门

例会，对各市场情况进行分析和诊断，帮助业务员提高市场的把握和掌控能力；每次还选择

一个课题或典型案例进行剖析，提高了业务人员分析市场、解决问题、驾驭市场的能力。

三、根据市场情况，调整营销策略，合理布局，基础市场求增长，空白区域求突破。10年我部签约客户23家，比09年15家客户增加了8家，销售区域由09年的11个拓

展到16个，增长幅度达到50 %以上，特别是离洛阳距离较近的济源、郑州和登封市场，在今年都成功的 发展了经销商，销量都在10车以上，实现了北上济源，东进郑州，南进登封市区，结束

了我们产品多年未进省会郑州、及其周边的局面，也实现了环洛阳周围的全覆盖，遗憾的是

存在着个别市场没有巩固好，出现昙花一现的现象。今年啤酒市场竞争尤为激烈，雪花、青岛、汉斯、金星捉对厮杀、可以说是肉搏战，金

星依靠买断占领了65%以上的餐饮终端，雪花凭借品牌优势、进店送冰展柜和堆头陈列、瓶

盖设奖等组合策略曾一举占领市场，超过汉斯和金星，成为市场上第一品牌，但金星、汉斯

营销策略调整很快，汉斯在瓶盖内设奖，积极买店、派驻促销员进行终端拦截等。针对这种

情况我们在4月份开始筹备建立办事处，积极、主动参与市场竞争。之后，我们以三门峡办

事处为依托，组织了多次丰富多彩的、形式各样的促销活动。规模比较大的有三次，如五月

份在三门峡黄河旅游节期间在富达广场举行了喝啤酒大奖赛，当时在会场上中间摆放了洛阳

宫啤酒彩虹门，啤酒立柱，两侧是洛阳宫啤酒遮阳伞一字摆开，场面宏大，气势恢弘，并且

三门峡电视台、陕县电视台进行了现场直播和晚间重播，三门峡日报等进行了

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