# 军工市场开拓工作总结范文(汇总17篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-08-27

*军工市场开拓工作总结范文1（一）加强计算机安全保密管理保密办根据保密工作的要求和计算机信息管理使用实际情况，重点加强涉密计算机、非涉密计算机、涉密移动存储管理。XX台涉密计算机全部安装保密“三合一”软件，各部门非涉密计算机硬盘序列号逐台统计...*

**军工市场开拓工作总结范文1**

（一）加强计算机安全保密管理

保密办根据保密工作的要求和计算机信息管理使用实际情况，重点加强涉密计算机、非涉密计算机、涉密移动存储管理。XX台涉密计算机全部安装保密“三合一”软件，各部门非涉密计算机硬盘序列号逐台统计登记备案。

（二）规范了涉密人员的管理

规范了涉密人员的管理，根据涉密要害部门部位情况调整了涉密人员，全中心涉密人员细分为重要涉密人员XX人和一般涉密人员XX人，所有涉密人员均在保密办登记备案。涉密人员在上岗前认真学习保密法规制度，掌握相关保密知识技能，熟悉工作岗位的保密职责，并与处室负责人签订保密责任书。外聘人员从事涉密岗位上岗前严格进行保密审查，并签订保密责任书。

（三）组织开展全覆盖式保密检查

全年组织中心所有部门开展全覆盖检查2次，保密互检1次，接受局保密检查2次，发现隐患及时整改，将隐患消灭在萌芽中，通过自查，广大干部职工，特别是涉密重点部门、岗位及人员的保密意识进一步增强，堵塞了泄密漏洞的发生。

（四）开展保密宣传教育

时光飞逝，转眼已有毕业半年之久了，我顺利地完成了一个学生到一名企业职工的转变，思想上、学习上都有很大提高。进步的同时，我的心里装满浓浓的感念，是领导的亲切关怀、同事们的无私帮助激励了我的成长，这种在人生转轨的关键时期所受的鼓舞，将使我受用终生。我积极努力地工作着，不懂就问，不会就学，不好就练。以一个战斗者的姿态，迎接着这种全新的挑战。回顾过去的半年，我觉得从以下几个方面可以对我过去的工作进行总结并对以后的工作做以安排：

一、 踏实肯干，端正态度

始终保持谦虚学习的态度，切实增强责任感和协调能力，使自身能力全面提高。工作中时刻提醒自己：不能有丝毫马虎。按照领导的安排在工作过程中，遵守纪律，服从安排，顺利完成了班组及车间分配的任务。

二、转变角色，尽快适应工作环境

到企业对于刚毕业的我来说是一次难得的机会，尽快完成角色转变，是做好本职工作的前提。工作中，我细心其他同事请教，多向其他人学习，用心观察、用心揣摩。想问题、办事情时刻从一名新手的角度出发，努力尽快适应企业的快节奏、高效率的工作，通过学习，自己的知识积累、技术水平、协调能力等方面都有了一定程度的提高。

三、 协同工作

作为广汇新能源的一员，在三个月以后分到班组，学习上，我虚心向他们学习请教，查缺补漏，更加完善自己的知识体系;工作中，努力和同事们搞好关系，积极配合同事的工作，发扬了;团结就是力量;，;不怕吃苦不怕累;的光荣传统，争取最大程度做好本职工作。

四、加强学习，努力提高技术水平和业务素质

刚开始到气化工段，我感觉到了对煤化工知识的欠缺，特别是现场实践更是让我摸不着头脑，更是弄不明白它们的工作原理，同时车间高效率工作节奏也让我有点无所适从，好在公司对新员工有三个月的培训期，通过几位专工悉心教导和同事的耐心讲解，让我从最初认识pfd图、学习pid图时的青涩到最后的熟练掌握等等，让我对煤化工有了一个全面的认识，对气化工段的内容形成了一个全面的知识体系和框架，通过在现场的学习，扩大了知识面，对先进设备有了一个全方位的概念，使我对各个设备的原理及用途更能了然于胸，为日后工作打下了坚实的基础。

20xx年在不知不觉中过去了一半儿，在这半年来的工作与生活中，到底应如何做一个自我总结呢?这个问题是有一定难度的。自己来评价自己，自己来总结自己，就必须力求客观，避免成一家之言，要全面、立体地解剖自己。看清优势，寻找问题，借总结之机，欲上层楼。故此，回首半年来的履迹，罗列如下：

首先，在日常工作中的思想有问题。由于在平时工作中，受不纯正目的驱使，干工作的性质也就发生了变化。一旦没有得到荣誉或赞誉，就有情绪，消极怠工，使自己受缚于功利之中，难以解脱，万分苦恼。某夜，月明星稀，豁然开朗。人的一生固然希望自己多姿多彩，光芒四射。然而，淡泊名利，只求永恒光辉，遥挂天边的群星却更是绚丽。天边的北极星虽然没有月亮般地娇美，但却鲜明地向人们指点方向，不求任何回报。顿时，我为自己如此丑陋的人性感到羞愧，对那些生性淡泊的朋友和战友，油然而生一股敬佩之意。干工作如果以虚荣为动力，即使取得了辉煌的成就，也犹如粪土，不堪入目。幸好，我已开始纠正自己了。

其次，我在工作中形式主义的作风严重，花大量的时间，而做无用的事。不求实际结果怎么样，只向别人证明我干了。这种不求实际的工作做法是很不可取的。xxx同志说：“‘实事求是’是马克思主义的精髓。”也就是说，一切要以遵循客观实际为原则，不能陷入形式主义，教条主义的怪圈。就连xxx也说过：“马克思主义不是教条，而是方法。”制订的工作原则，都必须结合实际情况加以应用，这样才能取得良好的效果。

第三，在工作中存在的方法问题。世界上任何事物都有其规律性，必须要认清事物发展的规律，才能掌握工作方法。在工作中，我也想干好，可因为种种原因，总是不得要领。如果别人告诉我1+2=3，下次要再问我这个问题，我也许可以答出来。可要是问我2+1等于几的话，我也许就百思不得其解了。有个楚国人，他家的桌子腿坏了，妻子让他去树林里砍根合适的树杈，来做桌子腿。那个人背着斧子在树林里转了大半天，最后灰溜溜地回来了。妻子问他：“你砍的树杈呢?”他丧气地说;“我在树林里转了大半天，没有象桌子腿那样向下长的树杈。”

也许我们会笑那个楚国人，可我们在日常生活中，不也常犯和那个楚国人同样愚蠢的错误吗?一方面，在实际生活中，要培养敏锐的洞察力，对世界万物给予持久的注视，培养强烈的好奇心。威廉·莎士比亚说：“天地间未知事物之多，远超出我们的哲思冥想。”xxx·贝尔将其新发明物——电话，热情洋溢地向马克·吐温说明，并邀请他参与投资。马克·吐温说：“用一跟电线和几里外的朋友说话，这未免太不可思议了吧。我或许是个傻瓜，但绝不是大傻瓜。”马克·吐温用他的笔为他赚了数百万美元。然而，他却失去了他一生中的一次机会。另一方面，在理论上也要不断地学习。世界万物是不断变化发展的，世界是运动的，静止只是相对的。所以，我们必须用变化发展的眼光看问题。任何事物，理论都具有时空性。比如，封建思想在两千五百年前是进步的，促进了社会的进步和时代的发展，对人类社会起到了积极的作用。可两千五百年后，封建思想就落伍了，阻碍了社会的进步和时代的发展，对人类社会起了消极的作用。因此，不断的学习，才能避免被扔进历史的垃圾堆。

另外，在平时的生活中，应注意谦虚，防止骄傲自满。元末，谋士朱升向朱元璋提出了“高筑墙，广积粮，缓称王”的战略，从而使朱元璋一匡天下，建立了近三百年的明王朝。那么，我们在平时的学习中也应当如此，应多注意丰富自己的知识，而不是向别人显示自己的才华。唐代政治家，文学家魏征曾说过：“求木之长者，必固其根本;欲流之远者，必浚其泉源;思国之安者，必积其德义。”古希腊哲学家苏格拉底也说过：“我只知道一件事，那就是我什么都不知道。”伟大的哲人尚且如此，我想我们就更应多读些书来丰富自己。读书是一种文化底蕴的培养，他能使人类的尊严感，同情心，怜悯心，互助精神，牺牲精神等人类一切美好的品格复活起来。当我们翻开第一页书时，我想我们的人生才真正从这里开始。

下面，我想谈谈对待批评应采取的态度。每个人都喜欢听到赞颂的话，但赞颂的话只能使人飘飘欲仙，从而找不到自己真正的灵魂。我每天都照镜子，头发乱了，我会用梳子把它梳理整齐，脸上有污点，我会马上用毛巾把它擦拭干净。可当别人象镜子一样告诉我，头发乱了，或是脸上有污点，我就会很不痛快。我即使相信，也不会承认我的缺陷，甚至对镜子式的人物进行反击，心想：“丫怎么这操性呀。”人们把镜子摔得粉碎，是因为镜子让他们看到了自己的丑陋。

镜子真实的反映了我们的客观，而我们的心态是不是更应该平和呢?我认为对待批评首先要有一个宽广的胸怀，容人的气度。宽广的胸怀，不是靠天天锻炼胸肌练就出来的。只要我们认为它是真正的美，就完全可以获得这种美德。大庭广众之下暴跳如雷，好象是让大家闲暇之余看的一道无聊的风景。动不动就火冒三丈不是正直，而是缺乏涵养，缺少风度的表现。其实有的时候，总想当面检讨，可也许是因为嘴小的缘故，好多话从嘴里挤不出来。今后，凡事应冷静，推己及人，客观地看问题。就象打官司，听被告讲时，就要站在被告的立场上。听原告讲时，就要站在原告的立场上，这才是哲学意义上的客观。如果遇到批评，能冷静地分析自己错在哪里，并勇敢地承认自己的错误，那么这种伟大的人格魅力将是一笔旷日持久的财富。

**军工市场开拓工作总结范文2**

作为工厂供电车间的技术员，立足于本职岗位，在做好全矿上下供电技术任务的同时，着重于自身供电系统业务的掌握和技术水平的提高，积极参加各种培训，不断拓展自己的知识面，利用先进的技术，结合自己的专业知识，将供电技术应用于煤矿安全生产中。以下是我的工作总结。

一、积极学习技术，努力提高自身业务水平

在有关部门的带领下，我随队到xx厂进行了考察和学习，掌握了新型设备的新技术、新工艺，并积极地和同行探讨与交流。随后邀请了该厂家与xx的相关技术人员来到我矿，为供电职工进行电气设备的应用与维护培训，为我们相关技术人员现场进行技术指导，解决了不少的技术难题。我把平时工作中遇到的有关问题记录下来，向供电车间老师傅们求教，直至弄明白为止。每当厂家相关技术人员来矿解决设备大的故障时，我更积极向他们进行请教。在不断地学习和实践中，我逐步的熟悉了井下供电系统和高低压设备的应用，提高了自己的业务水平。

二、合理供电系统设计，科学编制技术措施

在分管供电科长的指导下，我逐渐进行各采区工作面的供电系统设计。由于对工作面及其机械设备不熟悉，为合理的布置高低压电缆线路的走向，我经常跑现场，测量距离，科学整定计算，合理选择电气设备和电缆型号，不仅满足实际需要，还能节省不少人力物力。

三、安全质量标准化，工作任务显成效

为贯彻落实矿下达的质量标准化工作，针对供电班组对井下主要巷道及变电所的电缆按标准化要求进行整理吊挂的情况，提出合理化建议，并制定科学的安全施工技术措施。

四、做好本职工作，提高职工技能水平

在日常工作中，我针对井上、下高低压供电系统有变动的地方及时对供电系统图进行修改，可以随时了解各变电所所带负荷，并负责对井下远程监控系统的维护。同时，我对矿井的高压继电保护装置的整定参数进行了重新计算和对井下高低压电缆统计。在系统领导的指导下，不定期地组织电工进行技能培训，学习新技术，提高理论文化水平和业务操作技能，并经常组织各项技能比武，积极开展“xx小组”和“手指口述操作法”等活动，通过这些培训活动，不断提高车间电工的业务水平和处理开关故障的能力，大大缩短了处理事故的时间，有力保障了全矿的安全供电。

**军工市场开拓工作总结范文3**

“如果美丽的50岁越来越多，日本也将随之改变，”如果你已经步入老年人行列，当你看到这句话彰显在电视屏幕上、大型广告牌上，你的心里会涌起怎样的感慨？翻江倒海的同时，会有丝丝感激吧？

这是资生堂一改以往的广告风格，针对银色市场打出的广告语，享誉全球。它把对老年顾客魅力的肯定和赞赏与自己的产品完美地结合起来，在情感上引起无数老年消费者的共鸣，无怪乎又一次创造了销售奇迹。

席卷全球的银色浪潮的来临在对经济造成一定冲击的同时，也蕴涵了巨大的商机。消费市场的重心在这个世纪会不可逆转地发生偏移，老年消费市场的攀升已引起了众多商家的注意。可是纵观国内企业，真正涉足这一领域的寥寥无几。“把钱从他们的口袋里掏出来，难！”都这样说。“为他们开发一产品，费用先不谈；投放市场吧，大笔大笔的广告和促销费用，他们要么理都不理，要么觉得你在唬弄他们，有什么办法？”

如此说来，老年市场真是铁板一块？想想商界名言“顾客永远是对的”，如果他们不领情，只能说明我们自己做的还不够。面对老年消费者这一特定群体，考虑到他们生理、心理种种特殊问题，企业要做的还有很多很多。

一、利益为首    企业出售的是什么？营销大师们很早就这样问。产品？服务？不，是利益。

目前市场可见的为老年人提供的产品普遍陈旧、简陋，缺乏改进和创新；未能真正考虑到老年人的切身需要，实用性差，而且质量问题明显存在；产品结构不合理，重复现象严重，根本不能满足老年消费者的需求。企业需要做的就是针对老年消费者特殊的生理和心理因素，在产品的设计和开发上要求进行创新，以提供实际利益，满足老年人的需求。

在日常消费品市场，老年人对食品饮料的需求以营养、卫生、方便为主，喜欢低脂肪、低胆固醇、易消化的食品及各类滋补品；对服饰的需求一方面要求舒适宽松、穿脱方便、容易清洗，另一方面讲求得体的剪裁样式、福利的色彩搭配，以显示自己的气质与风貌；对生活辅助品的需求则很个性化，佳能的传真电话机为老年人增加了一项留守功能，电脑合成声音指导他们如何听取留言；东陶公司推出一种“冲澡用椅”，老年人可坐在椅子上洗澡，操作方便，

这些都是个性化生活辅助品开发的成功范例。

在文化娱乐市场，老年人的再教育方兴未艾，城市里越来越多的老年人希望继续深造，与此相对应的，老年文化办公用品市场正在扩大；对老年玩具的需求日渐高涨，由中国社会调查事务所提供的数据：16%的老年人喜欢极具温情的小娃娃的小动物玩具；对旅游的兴趣浓厚，热衷参加安全、便利、愉悦的旅游活动。在纽约最繁华的商业街上，老年人玩具公司，老年人旅游公司，老年人教育公司相继出现；日本著名文具商国友推出一系列老人办公用品，如特制省力的订书机之类，一上市就受到欢迎，销售额不断攀升。上海、南京大学面向老年人招生，原定名额200人，结果排队报名的多达人。

即便是在与“年轻”“时尚”等名词紧密相连的化妆品市场上，老年人的需求也日益看涨。在收入和积蓄的保障下，基于同样具有的爱美天性和补偿性消费动机，他们对护肤、美发等产品的消费不断增多。生产高级化妆品的鲁宾斯公司率先推出以50岁以上的妇女为对象的产品，获得巨大的成功。相比之下，我国企业的动作相当滞后，他们依然在拿老年人吝惜钱财，观念保守消费落后等过时观念作借口，而不从产品开发上作文章，自行放弃这片高利润、少竞争的市场。

在医疗保健市场，随着生活水平的不断提高，老年人越来越注重自身的健康问题，他们需要高质量的保健产品，愿意购买驱病延年的药品和强身健体的保健品。另一方面，由于传统孝道美德，子女也愿意投入更多的金钱为父母购买此类产品。而与此同时，市场可见的此类产品或者吹嘘自己包治百病，或者走礼品路线，毫无个性化和针对性可言，由此还引发了行业整体信誉危机等问题。在看到国内这一市场良莠不齐、混战一团的竞争状况下，企业应做的是切实为老年人健康着想，提供有着确定功效和质量保证的产品和完善的售后服务，而不仅仅是拼价格，炒概念。

在社会养老服务与老年公寓市场上，我国尚处于空白地带，除了社会福利性质的养老院，市场上基本没有专门的老年人居住的公寓及服务系统。随着老年“空巢家庭”的剧增，老年人生活的不便及心理的孤寂必然导致对这一消费需求的增加，会逐渐出现并不断完善商业化的托老所、老年活动中心、老年公寓、临终关怀医院等老年服务系统。在这个高投入高风险高回报的市场里，厂商所提供的服务质量尤为重要，若能以优质、个性化的服务创建品牌，将会大有可为。

**军工市场开拓工作总结范文4**

转眼间，我进工厂近一年了，通过一年来的学习与工作，工作思想、方式有了较大的改变，在这里将自己的思想、工作学习情况简要的总结如下：

一、加强学习，提高自身素质

我们车间岗位比较多，在什么岗位我始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的本职工作，反应简单，操作同样需要严谨细致，这要求我要对设备及反应过程情况必须熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的理论知识。我想自己的工作经验一方面是自己工作的积累，更重领导和同事们信任和支持的结果！正因如此，我将更加珍视自己的岗位，以无比的热情与努力争取更大的进步！

二、严以律己，宽以待人

一年来，我在平时工作中，始终严格要求自己，遵守车间的各项规章制度，力求时刻严格要求自己，有条不紊地做好各项工作。我认真坚持厂里的制度，积极学习各种操作规程和方法，在思想觉悟和对岗位职责的认识上均得到了进一步提高。通过系列的学习与批评和自我批评活动，我的思想得到了净化，工作的责任心得到了加强。

三、对安全的理解与认识更加深刻

进入工厂以来，从入厂安全教育、车间、班组安全教育上，学到很多知识，真正懂得人生安全和生产安全。工厂还定期以发放简报、问卷的形式，宣传安全知识，提高员工安全意识。我深深感到，要保持生产的安全稳定运行，各级领导的重视和支持是基本条件，全体职工的.积极参基本保证，安全资金的大力投入是物质基础，落实各级安全责任制是根本关键。而这些，我们工厂做的很好，特别每次总结安全工作和案例时，我们清醒地看到安全上存在的不足，使我们在今后的工作中逐步加以改进。

四、缺点与不足

我也很清楚自己还存在很多的不足与缺点，自我的总结和领导同事们的批评和指导，对我今后的提高是十分必要的，在工作过程中，细节上面处理的不够好，不会造成影响损失，细节处理不好就是隐患，还需继续努力。与同事交流少，这直接影响大家经验交流和学习。

五、明年的工作计划

加强学习岗位操作知识，操作过程中要做到细心，认真，负责。多和同事之间进行沟通交流，好的工作经验可以和同事之间相互学习。加强个人执行力、目标规划及时间管理能力，从而是自己各方面都得到提高。

回顾这一段时间的工作，我在自己的岗位上能完成各项任务，这与领导的支持和师傅、同事们的帮助是分不开的，在此表示诚挚的谢意。我的工作存在不足，我会努力改正，不断完善自己，坚持不懈地努力工作，争取为工厂发展做出自己最大的贡献。

**军工市场开拓工作总结范文5**

市场了解及开拓业务规划

尊敬的各位领导：

2月28日我很荣幸的接到了面试通知，下午来到了壮观的鼎美公司工业园区，面试首先是对自己的工作经历作了介绍，通过叶经理的`问话，我也重点介绍了自己上份工作开拓市场的经过及面临的问题，并接合自己的实际情况也总结了下工作经验，在了解公司给项目业务提供的很好平台，我对自己做项目也增加了一定的信心，我觉得公司目前的项目营销策略是符合市场行情，我想只要通过个人的努力及结合公司的平台，就一定能做好大市场的开拓工作。

以下是我对北京市场的了解及开拓业务的一个简单规划：

1、前三个月主要是拜访市场收集信息为主，针对北京所有新建楼盘、装修公司的项目情况作下深入了解。重点收集装修公司的项目信息，并进行拜访推广公司产品，了解关键人信息，以及熟悉采购流程。做好重点关键人的攻关工作，及做好业主的工作。

2、结合自己以前在北京的资源提前做好铺垫工作，并从各方面了解相关项目的信息，了解装修公司做事风格。

3、对自己拜访的市场情况做详细分类，并做好下一步的重点跟进工作。

4、后三个月主要是做重点项目的跟进，无论大项目和小项目。

**军工市场开拓工作总结范文6**

xx年是我厂进一步深化改革的一年，也是新为面貌发生较大的一年。在新为直接领导和关怀下，在新为全体员工共同的努力下，坚持以质量求生存，抓注机遇，抢占市场，开拓进取求实创新，收到了显著的成效。

一、贯切会议精神，统一思想，管理者拥有自己的一套管理体制，使新为人民有了自己努力奋斗的目标，实现共塑辉煌。

二、突出新为地位，提高产品质量。我特到炼胶车间、硫化车间、机动组学习，了解、掌握运用橡胶知识让客户用的更放心，自己心里更有底。

三、加强自身建设，共创美好家园。

**军工市场开拓工作总结范文7**

本人自20xx年x月参加工作以来，至今一直在xxx系统从事电工作业。其中20xx年x月至20xx年x月在xxx从事xxx机械的供用电及电气设备设施的维修；20xx年x月至20xx年x月在xxx从事供用电与电气设备设施的维修作业；20xx年x月至今一直在xxx从事电工作业。20xx年取得高级电工职业资格证书。

多年来，在师傅、同事及领导的帮助指导下，并通过不间断的学习与工作实践，使自己的专业知识和维修技术水平有了很大提高。较好的完成本岗位工作并取得一些成绩，现将今年来的工作总结如下：

一、积极工作，认真完成领导交给的工作任务

xxx公司是一支主要从事岩土工程施工的专业队伍，其施工特点是电气设备容量大、电气设备多、施工工期短、露天作业等。电工作业人员承担着电气设备设施的选择、布置、布设、安装、检查巡视、维修保养、拆除和施工结束后的电气维修等工作。

通过多年来的电气施工作业，本人能够严格按照施工用电组织设计和《施工现场临时用电安全技术规范》要求，顺利地完成大型施工项目电气设备的选择、布置、布设、安装、检查维修与拆除等工作，并参与了多个项目施工现场临时用电施工组织设计的编制，使所有施工项目达到国家临时用电安全技术标准。

如：xxx工程、xxx工程等。施工中，积极工作，加强现场施工用电管理与安全用电，认真执行岗位操作规程、遵守各项用电安全管理制度，所参加的施工项目均未出现任何电气伤人和电气设备事故，创造了较好的社会效益和经济效益。

二、注重不断学习，努力提高自己的专业知识和业务水平

本人参加工作后，不断的参加学校、社会以及通过的方式学习电工专业、建筑施工及安全技术知识，不断提高自己的专业知识和业务水平。

主要参加的技术学习和培训有：

1、20xx年x月—20xx年x月xxx学习；

2、20xx年x月—20xx年x月，xxx学习；

通过不断的学习使自己掌握了《电工基础》、《电工学》、《工厂供电》、《施工现场临时用电安全技术规范》、《建筑施工安全技术》、《建筑施工安全管理》等专业知识，使自己的和意识得到很大提高，并不断地将自己所学的知识和技术用于生产施工中。

岩土施工由于桩基础的种类不同，用于施工的机械设备也是多种多样，像施工用普通泥浆护壁钻孔灌注桩钻机、长螺旋钻孔灌注桩钻机、预制桩液压机；用于混凝土搅拌输送用的搅拌机、配料机、输送泵；用于钢筋焊接用的对焊机、电焊机等等，做好这些机械的维护保养和电气检修是电工的职责。桩基础施工是一个连贯的过程，假如钻机电气设备在灌注环节出现问题，必须尽快修复，以保证钻孔在混凝土初凝前灌注完毕。通过多年来的学习与实践，能够在很短的时间内判断查找出故障源点并检修完好，多年来维修了大量的施工用电设备，保障了岩土工程项目的正常施工。

三、注重技术革新改造，取得安全和节能实效

近年来，公司不断鼓励技术人员对生产和工艺进行技术革新。根据《施工现场临时用电安全技术规范》中“交流电焊机械应配装防二次侧触电保护器的规定”，我在20xx年底向公司提出建议，公司很快答复并推广了安监站监督制造的电焊机焊接专用开关箱，不但执行了《施工现场临时用电安全技术规范》标准，在安全用电、电能节约方面也取得了很大的实效。

在施工中，电工作业班组不断对设备电气系统进行技术革新改造。像20xx年x月，在xxx工程项目，我公司20xx年购买正在使用的xxx设备配电箱电气系统陈旧，接触器动静触头经常损坏，我们电工作业班组经过研究，找出问题，在施工间隙对长螺旋钻机配电箱进行了全面更新改造，使设备启动运行正常，电气故障检修率降低，施工效率得到大幅提高，保障了项目在计划工期内顺利完工。在每个项目施工结束后，公司都会组织电工技术人员进行电气设备和电气设施的维修，多年来，我参加了许多电气设备和电气设施的维修，理顺了设备的用电线路，更换了不合格的电器设施。为公司的安全生产做出了积极贡献。

四、积极传授所学技术

毫不保留的将所学技术和生产实践中积累的知识技能，传授给新职工。

在平时的工作中，我经常与其他职工进行技术探讨与交流，把自己所学到的知识与大家共享，并从别人身上学习自己所不了解的知识，实现共同进步。在我的传授指导下，xxx公司有两名电工，考取获得了高级工岗位资格，能够独立完成上级交给的电气维修作业任务，有三名电工考取获得中级工岗位资格，能够基本完成电器维修作业任务，有效地缓解了施工项目电工短缺的紧张局面。

五、加强职工安全用电和节能教育，不断提高职工安全用电意识和节能观念

近年来，在做好本职工作的同时，我不断加强职工安全用电和节能降耗教育，充分利用业余时间走进施工班组、宿舍区讲解安全用电和节能降耗知识，组织开展了“施工安全用电知识问答”与“节能周”的宣传。使单位广大职工安全用电知识得到提高，并自觉节约电能。

六、端正态度，积极努力工作

多年来，在我内心铭记着“安全第一、努力工作”的坚定信念，我是一名xx员，是一名电工维修高级技术工人，工作来不得半点懈怠和马虎，只有认真地遵守和落实安全生产规章制度，孜孜不倦的学习进取，脚踏实地的工作，才能杜绝用电事故，做到安全施工，才能无愧于党组织和领导对我多年来的培养和教育。

所有这些荣誉的获得都是对我工作的激励和鞭策，我将不断地加强自身学习，不断地取长补短，也只有这样才能够跟上时代的步伐稳步前进，也才能够更好地服务于单位、服务于社会。

**军工市场开拓工作总结范文8**

最新市场开拓工作总结

光阴飞逝，牛年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

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 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。

三 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。

**军工市场开拓工作总结范文9**

西南市场做为中国西部大开发的重要阵地，很多大、中型国际企业也毫不犹豫的选择了这样机会，扎根西南，同时高薪人才和高薪老板是中、高档化妆品的又一次良好的销售机会，同时也是各大国际知名化妆品展示销售的机会。但谁输谁赢，暂切不论，关键看谁的营销策略制胜、谁的销售渠道稳定。

那么作为国际知名面膜品牌---维肌泉怎样打开西南之门呢?又怎样拥有一席销售突破阵地呢?作为该品牌，首先我们要进行清晰的认识，在西南地区，该产品的知名度不高，是一大弱点，同时没有很多消费者尝试购买使用过，所以在90---300元的面膜产品，如果没有好的销售渠道、没有好的包装和质量效果、同时没有配备完善的销售策略，是很难打开销售局面的。所以在产品进入市场之前，我们先要进行市场的具体分析，再根据产品特点和消费市场制定相匹配的销售策略。方可减小销售投入风险，确保占领一席阵地。

首先对产品消费对象来讲，西南市场属于潮湿气候，消费者对面膜产品不是护肤过程中重要的选择品，选择对象应该对自己皮肤要求完美、进行科学护理保养且拥有一定消费能力的消费者，那么这类消费群体大部分生活在一级城市和重要的二级城市、部分的三级城市。所以我们必须针对消费群体来制定策略和渠道。

其次我们对渠道的策略应该针对消费群体来制定，零售网络我们必须重点针对西南的一级城市和二、三级城市有化妆品有相当影响力的化妆品专卖店、商场、美容美体护理店，因为消费者是注重生活品味和时尚的人，所以她们对购买渠道也是有很重要的选择、那么我们选择的`渠道必须是有知名化妆品销售的品牌连锁店等等，加上利用渠道进行推广也容易提升产品的购买力和影响力。如四川美乐、蓝天时尚、泸州金甲虫、三商、贵州的广明日化、兴义的顾氏日化、云南的佳佳美妆、艳丽日化等一定是我们的重点谈判对象。因为他们是我们的重要突破销售口，更是高消费者重点的光顾对象。

那么对代理商的选择对象，我们首先要对代理商进行分析，一，他对以上的销售网络有一定兴趣和客情关系。

二、具有一定的资金实力、

三、具有良好的品牌推广意识，因为他们要将在西南区域将还不知名的面膜产品销售好，必须投入一定的精力来进行产品的推广，、四、必须具有一定销售团队和培训教育团队。因为维肌泉的销售必须要进行系统的销售培训和产品推广教育零售商团队。五、具有诚信经营理念和长期的经营打算。所以选择好了代理商等于成功了一半，对代理的选择我们必须进行细致挑选。

对于产品的推广，做为在西南区域还不知名的面膜产品要想在零售终端得到良好的销售，我认为要制定良好的销售策略，分五个阶段来进行，1、省级经销商建立期、2、零售渠道建立期、3、产品销售培训期、4、产品推广期、5、产品终端陈列、渠道整理期、强化重点网络。下面进行具体的分析。

1、省级经销商建立期：这个阶段重点开发四川、云南、贵州、重庆、西藏的省级代理商，在三到四个月全部完成。建立第一渠道基础，找到产品的辐射点。

2、零售渠道建立期：这个阶段首先要指导省级代理商极其销售人员、促销队伍、让他们明白怎样同零售商沟通和谈判、怎样说服零售商去接受产品、拿出资金和陈列位置销售面膜产品。怎样去签定合同。先开发哪些零售商、后开发哪些零售商。怎样确定合作方式等等。

3、产品销售培训期：这个阶段首先要指导省级代理商极其销售人员、促销队伍、让他们明白怎样同零售商沟通和谈判，怎样让零售商的人去销售产品、陈列产品、推广产品、怎样服务消费者。什么样的推广方式适合什么样的零售商，以及产品的功能特点和独特之处。

4、产品的推广期：这个阶段是给零售商带来最大利润的阶段，而利润来自产品的销量，关键又在我们是否制定了合理、有效的推广方式，所以在推广一个大家不熟悉的面膜产品，我们除了展示和试用以外，我们更要提升品牌价值，因为这些消费者不但要购买好质量的产品，更需要有品牌价值的产品，我们必须面对市场、重点围绕产品和具体的市场制定不同阶段的产品推广活动和服务活动。特别是在夏季的旺季季节，我们选择1—2款低价位的产品进行品牌渗透。因为靠低价位的产品渗透品牌影响力、高价位产品拉动产品的特色服务和功能服务，产生更高的品牌魅力价值。

5、产品终端陈列、渠道整理期、强化重点网络：这个阶段我们要进行网络的整合、太差又销售不好的网络既费人力成本、又影响产品的品牌魅力，甚至对网络带来负面的影响，所以我们必须分析每个网络的销售情况，进行有效的整合。建立适合零售商的销售策略。同时寻找公司和省级代理的销售缺点，进行纠正更改。检查和落实零售终端还没有执行到位的地方。不断完善整改。强化网络质量，提升终端销售和品牌价值。

在完成以上5个阶段后，我们必须还要对网络进行反复的销售教育培训、分析零售商的不足和需要为了销售要改善的地方。同时建立客户服务体系、完善不同阶段的销售推广策略。随着销售时间的积累、网络不断完善、渠道就要进行慢慢的细化和跟踪服务。

那么我们西南市场整体布局也就清晰明朗了，从渠道到服务、从销售推广到网络的细化我们就有良好的销售思路了。

**军工市场开拓工作总结范文10**

市场开拓资金申请报告

一、项目拨付申报总体要求

1、凡有开拓资金拨付项目申报的进出口企业，企业先在中小企业国际市场开拓资金网上申报，网上申报提交后再将相关书面资料装订成册上报，资料一式四份，企业留底一份，其它三份报县商务局。

2、项目活动及实际费用支出的相关合法凭证。主要包括项目相关的合同(协议、确认书)、证书(样本、光盘等)、发票、国际机票及国际专用发票、出国批件、护照签证、付款凭证(转帐支票、电汇凭证，一般不予现金支付)、护照及签证、认证单位及网络等公司相关资格证书的复印件和登机牌(原件)等合法凭证。相关资料须全部加盖单位印章，是外文的还须翻译。企业提供相关资料的复印件要清晰，外文的主要内容须翻译，有具体明细情况(单位、数量、金额等)，能互相印证。凡资料不齐全、复印不清晰的，不予受理。

3、参加外单位组织的企业项目申请，必须提供《组织单位证明》。

4、所有申请市场开拓资金的项目，必须要有项目总结报告。内容包括：

(1)项目执行情况，费用支出情况(国外费用分段填写，包括外币的折算率)，所附单据张数等，国外单据资料等须附外文翻译，无翻译的不予受理。

(2)境外考察和境外展览项目，企业须报送出国相关人员的护照原件以及登记牌原件至市商务局核查。须详细说明出国人员姓名、离入境日期和在每个国别的天数、每人国外机票实际支付金额、摊位数及面积、每个摊位收费标准等项目情况。

(3)项目取得的主要成绩及存在的问题。

5、所有无中文的单据，必须标注中文。涉及外币费用开支的，需按当日中国人民银行外汇牌价折算为人民币。

6、能证明企业的项目已执行或完成的其他资料。

二、项目拨付每个项目单据要求：

根据不同的项目，实际发生费用的合法凭证(复印件)，包括：

(1)境外展览会项目

1、境外展览会支持内容包括：

① 展位费(场租、基本展台、桌椅和照明);

② 公共布展费;

③ 大型展品海外运杂费。

1、境外展览会的组织单位或招展单位的收款凭证(需标明展位费、公共布展等明细项目)，包括展会组织部门开具的场地发票和展会场地搭建发票;

2、出访人员护照、签证、境内外的出入境记录;出访人员护照原件送我局核查;

3、展览会展位图;企业参展相关照片

4、企业付款凭证;(发票、转账支票存根、进账单及汇款单据)

5、参展通知书、与展方签定展位的合同

6、机票、登机牌复印件

(2)各类认证项目

企业管理体系认证支持内容包括：

① ISO9000等系列质量管理体系标准认证的认证费;

② ISO14000等系列环境管理体系标准认证的认证费;

③ 职业安全管理体系认证的认证费;

④ 卫生管理体系认证的认证费;

⑤ 其它企业管理体系认证的认证费。

各类产品认证支持内容包括：

① 软件生产能力成熟度模型(CMM)认证的认证费;

② CE、FDA、CL、COS等产品认证的认证费;

③ 其他产品认证的检验检测费。

企业进行管理体系认证应由在中国境内注册，并经中国国家认证认可监督管理委员会批准的认证机构(可通过 进行查询)进行认证。支持范围仅包括企业认证的认证费、产品认证的检验检测费，咨询、服务等相关费用不在支持之列。

1、质量体系认证机构、产品认证机构开具的发票、支付凭证;

2、体系认证、产品认证证书(须附中、英文版本，以发证时间为准，认定是否在申报期内);同时，认证证书原件必须送我局审核;产品认证必须附检验检测报告;

3、企业付款凭证;(转账支票存根、进账单及汇款单据)

4、认证合同，要有签订时间及收费标准。

5、认证机构营业执照，要有最新年检章。

(3)、境外专利申请支持内容包括：

① 境外专利申请前期考察费;

② 境外专利申请相关申报、核准费。

发票、付款凭证、证书、合同

(4)、国际市场宣传推介支持包括：

支持产品宣传材料、宣传视频的翻译、制作费，宣传材料应不少于5000份，光盘应不少于份。

1、相关合同或协议;

2、产品宣传材料样本(中、英文版)、光盘样本(中、英文版);

3、付款凭证和制作部门开具的发票，开具发票单位与所签合同单位必须一致。

4、合同单位营业执照,要有最新年检章。

(5)、电子商务支持内容包括：

① 创建企业中英文网站的设计费;

② 出口退税等外经贸专项管理系统建设费;(今年暂不申报)

③ 网交会等网上出口营销公共平台建设、维护费。(今年暂不申报)

购买机器、设备等费用不予支持。每个企业只支持一次网站建设费用。

1、创建网站的网址;

2、相关合同或协议;

3、设计单位开具的发票;

4、企业付款凭证。(转账支票存根、进账单及汇款单据)

5、合同单位营业执照。(要有最新年检章)

注：网上申报项目时，网址一定要准确写在项目小结中。

(6)、境外广告和商标注册支持内容包括：

1、产品商标国外注册

支持境外注册产品商标的注册费用，不支持商标注册代理机构收取得的代理费。

(1)产品商标申请注册的中文及外文材料，包括商标查询表、商标注册证书;

(2)向注册机构(或代理机构)缴纳注册费用的付款凭证;

(3)注册机构(或代理机构)开具的收款凭证;

(4)相关合同;

(5)境外商标注册样本。

2、境外媒体发布广告

(1)广告合同、付款凭证、发票、报刊广告等;

(2)境外广告样本。

(7)、国际市场考察支持内容包括：

境外市场考察费用指进行境外市场考察人员的交通费和生活补贴费用。交通费是指考察人员所乘航班的经济舱费用，包括国别(地区)间往返费用，不包括国内交通费用及临时购买的访问国城市间交通费用;生活补贴费用按国家财政规定的访问国补助标准进行核算(公杂、交通)(详见附件《各国家和地区住宿费、伙食费、公杂费开支标准表》)。经批准中小企业进行境外市场考察，每个企业可支持2人费用

① 企业每个项目支持不超过2位人员的国际市场考察往返交通费;

② 按照国家相关标准支持人员境外三项费用，每人每次境外时间累计不超过20天，其中单个国家(含地区)不超过10天;

③ 已申请境外展览会项目支持的参展企业，可视资金情况再批复同意申报1名人员境外市场考察项目的相关境外交通费和境外三项费用。

1、出访人员护照原件送我局核查;护照、签证、境内外的出入境记录页

2、因公出访的，需出国任务批件;

3、出访人员的国际旅行机票，国际航空旅客专用发票或航空运输电子客票行程单(不能提供的，必须提供由代办机票单位出具的机票费用金额证明，且一律按机票标明价格60%折算)，国外住宿凭证(是计算生活补贴天数的依据，不是报销住宿费);

4、持因私护照出访的，还须由派访单位出具证明，以证明该人为本单位员工，并附护照签证页复印件。

5、签证、护照、住宿费发票复印件;登记牌原件

6、出国考察报告

(8)、境外投(议)标支持内容包括：

① 标书购制费;

② 项目初步设计费。

(9)境外收购技术和品牌支持内容包括：

① 收购技术费;

② 收购品牌费。

三、企业申报中存在的一些问题

(1)企业注册时管理区域选错。现在是按区县划拨资金。区域选错，再调剂很麻烦，今年我市也发现有几家企业区域选错。希望各企业自己回去认真检查核对，包括所属区域、海关代码、银行帐号等。如果发现有错误，立即要修改，否则拨付资金难以到账。

(2)同一企业重复注册，新企业注册的时候要注意这个问题。

(4)资金拨付主要资料缺失。如境外考察无专用发票、邀请函、护照、签证，境外展览无参展合同、展位图、摊位数，发票不规范，无付款凭证等。

(5)复印件看不清，无法辨认签证、机票日期和金额。无法辨认公章的单位名称。

(6)支付发票无付款凭证。转帐必须附有转帐支票、电汇附电汇凭证。省厅要求不允许现金支付。

(7)申报人员对开拓资金政策理解不透彻。去年有不少企业所开发票与所支持范围不一致，比如认证不支持咨询费，企业发票开认证咨询费，我们肯定有扣减。宣传材料支持的是翻译、制作费，企业发票许多开的印刷费，这肯定不能支持。

(8)申报人员不够认真，不够及时，去年有的企业不按规定的时间报，结果报上来错误，网上时间关闭修改不了，造成无法上报。

(9)申报项目名称混乱，比如说德国境外考察，就写德国境外考察，有的不写国别，有的把本公司名称都写上去，都不需要，要求简明扼。境外展写明国别展会名称就行，比如俄罗斯美容美法展览会;认证就说明什么产品什么认证，比如YL电容电动机CE认证。

四、拨付申报纸质材料要求

1、资金拨付申请表;企业先进入中小企业开拓资金网进行网上申报，网上申报提交后，从开拓资金网站上直接输出打印

2、项目总结报告;

3、形成单据链的所有材料;

4、以上材料用A4纸装订成册，一式三份，其中报两份交县商务局，企业留底一份。装订顺序：(1)资金项目拨付申请表;(2)申报单位基本情况表(3)20xx财政涉企项目汇总表;(4)支付凭证;(5)发票;(6)合同、证书;(7)其它相关附件。

5、每张材料上都必须盖上单位公章，(强调下每页都必须盖公章)，拨付申请表上必须有法人代表签字。

6、网上上报项目拨付金额保留到整千元。年限选择要选择20xx年。

五、资金拨付反馈注意事项

按照省商务厅规定，企业凡在20xx年收到20xx年开拓资金款拨付到位的，需及时在开拓资金网“资金拨付反馈”栏目及时反馈收到资金的金额、时间等，请企业务必重视。

六、上报时间要求

1、申报项目实施时间：

20xx年4月1日——20xx年12月31日执行完毕的项目。

2、项目上报时间：

20xx年6月5日前，完成项目网上申报工作，并将纸质材料于6月4日—5日集中报送县商务局。电话：6512274，联系人：方宁。超过上述时限，网上申报系统将自动关闭，希望大家按照要求及时上报。

3、按照要求，请各企业如实填写下列申报表格，纸质表格与开拓资金申报材料一同装订上报，并将电子版发送至联系人邮箱(1426350782@)。

1)、申报单位基本情况表

2)、20xx年“涉企系统”项目基础信息表

**军工市场开拓工作总结范文11**

一、推广策略

恒天·首府项目建筑理念是建设渭南市区的高档楼盘，打造精品社区，起草本推广策略，其主要目的是：扩大“恒天”品牌在本土的知名度与褒誉度，面对地产市场的新环境，结合渭南市地理环境(农业城市，乡镇多)、居住习惯(喜欢与朋友距离近)，进行适应市场的营销模式。

城市品牌营销，乡镇多线营销

二、实施细则

1、营销目的：主动寻找客户

需求帮助：

1、专业的置业顾问6人(可以招聘毕业生，经过锻炼可成为置业顾问)

2、详细公平的奖励政策(出勤补助、成交佣金、设点费用)

3、印有LOGO的多样化礼品(10元以内)

4、重要企业拜访礼品(100元左右)

5、从成本预算方面考虑，建议派单发放项目自制DM

6、建议项目购置看房直通车一辆(根据评测，渭南市区拥有看房车项目曝光率更高)

7、加强制度化管理及培训

8、详细拓客流程制度、从信息收集、拜访、邀约、评级、再邀约、成交等方面

2、营销方式：城市拓客计划

营销中心：1、进入营销中心通道增添开发过的项目展示,增强客户认购的信心

.2、利用通道小房间改造迎宾区，由置业顾问轮班职守，有客户来访，必须亲自引领客户进入营销中心，并向客户介绍项目展示内容及恒天品牌介绍。

3、加强置业顾问培训，课件由销售主管全权负责。(销售主管考核内容之一)

4、置业顾问考核条例增加：其它项目跟踪、拓客信息数量。

市场营销：

1、临渭区区域店铺信息收集(根据区域划分)

2、网络营销(建议招聘一名网络主管，制作电子杂志投递QQ邮箱或者QQ群推广)

3、加大恒天品牌褒誉度，保持周末暖场活动策划执行(每月2场，根据拓客信息分析结果举办活动，可邀请成交业主)

4、划分临渭区区域板块，强化进社区宣传，信息收集工作

5、开展微信营销，长期实施全城免费送音乐光盘活动，前期可加入送洗车活动等营销手段

三、管理制度

1、信息管理：由专人统一管理、整理、布置。

2、当日拓客信息归拓客置业顾问，拓客信息数量于本日录入数据表，计入考核。

3、置业顾问应在第二日上午9：30分向客户群发短信，增强客户记忆。

4、置业顾问应在第三日上午10：00亲自向客户拨打电话，询问意向，根据客户回复情况，有计划的进行二次电话并邀约客户来营销中心。

5、针对所有收集信息必须分级、存档。

6、每周日下午总结本周拓客工作情况及调整意见

7、拓客工作考核比例调整。

总结评估：

本方案的制定，将打破置业顾问现有的销售模式，从“坐销”向“行销”的一个跨步，无论对本项目，以及置业顾问自身都有很大的提升。1、置业顾问自身提升，明白市场的激烈，并根据市场主动寻找提高销量的方法;2、项目将在临渭区各乡镇扩大知名度，并设立推介点，达到线的效果。

注意事项：1、本方案前期执行过程中，置业顾问抗拒和排斥心理作用大，需进行细心交流及鼓励2、客户信息收集是一项贯穿项目整体的工作，随着时间的推移，效果将会逐步扩大。

**军工市场开拓工作总结范文12**

在此新春佳节已宣告接近尾声，我\_\_公司迎来20\_\_年，本部团队本着“既看出力，又看业绩”等客观综合评价考核的业务推广及执行理念，也充分认识到作为刚刚进入国内行业自身存在的不足。

20\_\_年是特殊又关键的一年，本着内销的逐步展开，使得我部各项工作开展，在一定程度上也同样面临着各类客户认可接受的严峻挑战。

为更好、更有效配合我公司各环节、各部门，在新一年度创造出更辉煌更骄人的成绩，结合实际存在的问题缺陷，熟思后，我准备做出实施如下计划。

一、业务开展工作流程：

1、信息收集与统计分析

2、客户类型定位：主动联系下单型、非主动联系下单型、综合比较型

3、信息反馈

4、信息分类：A类-资金到位、选择风力发电产品、3个月内采购

B类-选择风力发电产品、资金到位、6个月内采购

C类-有采购计划或感兴趣、6个月以上的客户

二、产品开展

主推后羿产品同时根据国内市场反馈、及时与公司沟通改进提

高产品。垂直轴风力发电机(后羿风机\_\_4K\_\_eddyGT\_8600)客户开展对象：移动基站、农业灌溉、盐场、边防连队、哨所、航标灯、森林瞭望烽火台、湖泊渔民、电视差转换台、气象站、岛屿等

风光互补系统(风光互补路灯-后BW庭径风光互补路灯三亚风光互补路灯(HOT))客户开展对象：城市开发区、市政工程、主题公园、旅游景点等

新能源烘烤房项目方案

客户开展对象：农副产品产地、烟叶产地、茶叶产地等

三、网络推广

考虑到目前状况20\_\_主要是从以下几方面进行推广开展

1、关键词搜索

2、网站的完善及与各个相关网站的友情链接

3、相关网站的学术及工程案例的发布(国外的项目为主)

4、微博的宣传(郑婷婷的建议)

四、客户资源管理及实施概要

1、进行信息的收集与统计分析，包括同行业同类竞争者产品的相关详细资料搜集。

2、积极了解当前各行业各种竞争环境，包括经济环境以及公共环境，并不失时机地明了、掌握本行业及相关制约行业的发展规律和前景，通过自己独到的市场眼光和敏锐的商业嗅觉，洞悉其中万变的发展轨迹和发展势头。争取以尽可能高的命中率，即成功率，迅速抓住身边各种稍纵即逝的业务订单和相关信息。

**军工市场开拓工作总结范文13**

光阴飞逝，牛年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

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，也是最大限度提高工作效率，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。

**军工市场开拓工作总结范文14**

在实习的过程中，自己学到了许多原先在课本上学不到的东西，而且可以使自己更进一步接近社会，体会到市场跳动的脉搏，如果说在象牙塔是看市场，还是比较感性的话，那么当你身临企业，直接接触到企业的生产与销售的话，就理性得多。

因为，在市场的竞争受市场竞争规则的约束，从采购、生产到销售都与市场有着千丝万缕的联系，如何规避风险，如何开拓市场，如何保证企业的生存发展，这一切的一切都是那么的现实。于是理性的判断就显得重要了。在企业的实习过程中，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受成长。

下面是本人实习过程中的工作情况：

一、实习目的

通过安排到\_\_\_车间进行实习，了解产品生产工艺流程、职能部门的设置及其职能，了解企业的内部控制。

二、实习流程

在这一个多月的时间里，下到生产车间后，先了解整个\_\_\_生产的流程，从采购入库，到领料生产，到最后的成品入罐，对整个车间的生产活动有了基本认识，这对我们熟悉企业，进行实务操作打下良好基础。

其中，先前我们对\_\_\_的生产几乎一无所知，但下到车间之后，我们不仅了解了生产流程，还进一步了解了\_\_\_的生产工艺流程和用途，由于脂肪酸生产完后是直接用于公司后面的扬子石化生产，所以每个月的生产有一定的额度。而且由于季节和温度等条件的限制，机器开工的时间长度及强度也有相关的规定，另外，对一些流水线的参观，也激发了我对如何通过新流水线的建设，对降低生产成本的思考，于是，感受颇深的一点，要做一名合格的会计人员，对基本、基础的作业环节是要了解的，否则，很容易让理论脱离实践。

在熟悉了车间的生产流程后，工作人员拿了以前的交接班记录和中间产品申请单和报表等资料给我们看，在翻看这些资料的过程中，有不懂或弄不清楚的资料，积极向同事请教，在他们的耐心指导下，我们对车间的整个产品检验的\'程序方法有了一定上的认识。

由于化工生产是不间断的，所以车间生产必须时刻有人，车间的工作人员采取四班两倒(一天白班12小时一天晚班休两天)和常白班制度。我们车间有四个人(主任，工艺员，等)上长白班，其他人分成甲乙丙丁四个班四班两倒。

虽然我们没有正式分配，但我们都严格遵守车间的生产纪律，遇到不懂不明的地方都积极发问，以免造成安全事故。在车间里必须首先了解生产工艺流程，我们先查看了每个仪器和设备，并了解他们的名称和用途，遇到不懂的地方工艺员就跟我们耐心讲解。为了更好的工作，我们把工艺流程图画下来以便更好的熟悉工作环境。当然在化工生产中最重要的是安全。因此我们刚进车间时主任就给我们上了一堂安全教育课。

三、实习总结

总之，这次实习是有收获的，自己也有许多心得体会。首先，感受颇深的一点是，理论学习是业务实战的基础，但实际工作与理论的阐述又是多么的不同，在工作的闲暇之间，在同一些工作多年的会计人员的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力，但怎样处理好与同事的关系，为自己和他人的工作创建一个和谐的氛围，又是那么的重要，于是也就更能体会在企业中“人和万事兴”的要义。

其次，作为企业的一员，无论是其他工作人员，还是会计人员，在进行自身相对循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。西大农药厂，即将面临“改制”的调整，这就意味着该企业将面临由“校办”企业向“社会”企业的角色转换，先前所享有的一些优惠政策，将随着改制的完成而倾刻丧夫，这样，农药厂将更直接的面临市场激烈竞争，接受残酷的规则约束，为了企业的生存、发展，就得创新，以变求生存，用新促发展，西大农药厂在面临新一轮发展的时期，应鼓励员工大胆创新，为企业的发展积极献计献策。

**军工市场开拓工作总结范文15**

甲方： 有限公司

乙方： 有限公司

为了共同营造市场，经甲乙双方协商，依据互惠互利的市场经营准则，本着资源共享，风险共担，做大市场，做强产业，打造半导体市场名牌照明产品，形成强有力的市场竞争优势，达成如下合作协议：

一、甲、乙双方依据市场经济运作规则，双方依据各自所具备的资源优势，本着资源共享，优势互补、以诚相待，互利共赢的合作价值原则，走全面合作的发展之路。

二、甲方以上市公司做资金后盾和与中石化集团的签约的供应合同，用乙方LED专用灯具改造加油站照明并实现节能70%的效果，甲方将所需半导体(LED)照明节能产品订单委托乙方生产，第一年订单量不低于3000万元。为保证按时供货，甲方应以合同形式向乙方下达品种、数量、技术要求及交货时间。

三、乙方以已获得的十多项国家半导体(LED)照明专利技术和已经转化的上百款产品，以及以来在国内营造的30多项案例等优质资源，形成强有力的.市场竞争标杆优势。营造拓展空间，并向甲方及时提供满足第三方合同需求的半导体(LED)照明灯具，乙方以与市场价格平均降低50%~100%的优势向甲方供货。满足甲方需求。

四、乙方以半导体光源技术研发优势和工程案例优势，为甲方实现市场开发做好服务，并及时提供外型美观、结构合理、技术可靠的半导体(LED)照明产品。对第三方提出的技术咨询做好现场勘察、提供设计方案。并免费为甲方提供半导体(LED)照明灯具产品质量检测报告。

五、乙方以科技平台优势，保持LED电光转化效率的不断创新，始终保持光源节能技术在国际上的领先地位。并在国际国内实现半导体(LED)企业标准的领先地位。

六、在资金条件允许的条件下，利用白光萤光粉专利技术延伸产业链，提高经济效益，并实现国际化运作发展，形成上游至下游完整的LED制造产业链，以实现较强的市场抗风险能力，提高盈利水平。

七、协议正式文本一式四份，双方各执两份。

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

盖章 盖章

日期： 日期：

**军工市场开拓工作总结范文16**

六个月的时间弹指一挥间就毫无声息的流逝了，就在这年末需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。六个月的磨刀练阵看看是宝刀还是锈刀?在过去的六个月时间里，我依然抱着积极认真负责的态度开展各项工作，兢兢业业，勤勤恳恳，有得也有失，有成果也有不足。现将我这半年的生产车间工作总结如下。

思想表现

xx年06月我从学校踏入社会，来到气化厂为公司效劳，到现在最初的迷茫与不安已经消失，现在剩下的只是满腔的热情展望未来和积极工作的动力。在思想上已经从一个学生正式转变为一个职业人。在见习期间，承蒙各位领导和同事的提携和支持，我才把工作做的更好，尤其是对我的师傅王卫国和万新建，他们一直悉心的对我进行培训对我进行现场的教学和实训，在此由衷的表示感谢。

目前进入公司已经六个月，通过六个月的学习，我终于明白了理论与实践是密不可分的，再扎实的理论基础，只有应用到实践当中，才能实现它的意义。而我在这六个月当中迅速成长，完全抛开学生初入社会的自负，现在做一切事情都有从零开始的心态，目前已经具有良好的心理素质，来迎接压力和挑战。

业务技术

在过去的日子里，我努力工作，不怕吃苦，认真向师傅们学习，不懂就问。在噪音很大的现场，师傅也耐心的教我设备的工作原理及运行注意事项，有时候一遍两遍没听懂就一直教我直到我学会为止，截止目前我已经初步掌握了汽轮机的开停机，以及相关设备如给水泵、射水泵、凝结泵的工作原理及其启停切换工作。对于热电车间汽机岗位的工艺流程我也已经学会，工作之余我还应聘为车间团支部宣传员，经常把我车间的工作动态，写成文字发给《煤气化信息报》或《气化厂月刊》，在年末之际我被厂里调入了醋酸车间，开始了新的学习与挑战，现阶段我们已经完成了吸附塔的填装工作，正在对管线法兰进行气密实验，与此同时我也在迅速的学习该车间的工艺流程，及设备运行参数，尽快掌握岗位知识和操作技能，为早日开车做自己应该做的事情。

存在的优缺点及改进计划

优点：工作进取心强，虚心学习，能很快上手，有相当好的知识运用能力。现场操作能力及应变能力强。工作态度认真，勤于思考，不断学习。

缺点：和同事生活上的沟通不好。

改进计划：

1、对其他同事的话题，了解不多。这也许是因为刚来这边的关系，暂时上还跟不上他们的节奏。但我已经体会到这无形中微妙的关系了。相信我可以在接下来的日子里取得进步。

2、对车间的工艺流程，我会继续努力学习，提升自己。

3、对新车间的运行情况还了解得不够，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步。

回首过去的六个月，有欢乐也有痛苦，但更多是充实是责任。在工作中自己更加成熟了，崭新的一年我会继续努力，艰苦奋斗为我厂的不断强大贡献自己的一份力量。以上是我这半年的工作总结，如有写的不到位的地方，敬请各位领导批评、指导。

**军工市场开拓工作总结范文17**

一、强强联合，开展城市社区居民健康知识宣教活动

城市社区市场的开拓，比起农村社区的开拓难度更大，因为城市社区居民对药品认知和了解需求更强，且竞争的品种更多，一个产品如果只是在城市药店铺货，依靠自然销售想实现销量突破，在目前白热化竞争阶段，几乎是不可能，作为一个名牌代理公司，金活医药有限公司自然认识到这一问题，于是我们携手深圳海王星辰在深圳市开展——社区健康教育启动仪式活动，于7月到，开展了一场声势浩大的：“金活健康新概念-健康进社区”医药及产品知识普及宣教活动。半年多时间，持续开展了50多场社区居民健康教育活动。

我们确定的活动目的是：

·广泛深入地传播金活医药企业和我们所代理的产品知识。

·广泛深入的宣传“金活健康新概念-健康进社区”中产品所涉及的疾病防治知识。

·以产品赠品接触消费者，靠产品本身说话。

·调研社区居民对我们产品的消费和接触习惯。

·在海王以及及其连锁所在店中提高铺货率和销售数量。

二、组织准备到位

总部监控到位

·市场中心协助办事处做出健康进社区活动实施细则。

·公司总部市场中心每场活动派一位产品经理到场监控、协助、指导活动实施。

·总部领导不定期抽查。

严格要求办事处做到以下工作

·办事处排出每场活动的责任人名单和参与人员名单。

·所有活动有充足的礼品、赠品、POP、易拉宝、模型盒、健康知识宣传册、产品宣传单页、优惠产品目录等。

·总部要求每场活动有总结，总结成败得失，

三、社区营销-充分展示了金活企业与产品形象

我们在50场社区活动中，使用了各种手段展示金活的企业和产品形象。特别是把产品模拟盒和实物做了充分展示。

这些各种形式的产品展示，强化了产品的包装形象，强化了消费者对产品的记忆，由于是与海王的活动结合的，消费者关注度高，吸引眼球的能力强，消费者记住了我们经营的产品，在社区药店购买率得到显著提高。

牛黄降压胶囊和人字牌救心丸产品顾客群是交叉重叠的。现场活动促销内容为：购救心丸一盒送收音机一个;购牛黄降压胶囊一盒送湿纸巾一包，购牛黄降压胶囊十盒送CD盒一个。在社区活动中，主动了解询问此类产品的顾客不是很多，通过加强对日本人字牌救心宝典和牛降折页的派发，有些顾客就回头了解产品，对产品知名度有很大的宣传。救心丸价位较高影响现场销售，此类针对老年人的产品现场销售情况一般。在春节前夕，此类产品的现场销售有所增长，大多数顾客购买都是带回老家。

健妇胶囊在活动期间产品展示效果较好，派送扇子是很好的宣传手段，顾客愿意接受派赠并达到了宣传的目的。现场买赠活动为：购健妇胶囊一盒送扇子一把。

四、现场试用、咨询提高消费者对产品的信任度

产品就是最好的广告，产品疗效更是会说话的，社区的口碑传播对消费者购买率的影响，更是大与其它传播形式。

我们组织办事处全体人员，强化培训产品知识，然后在现场针对社区居民和附近行人，广泛宣传我们的产品知识，涉及我们产品治疗的相关疾病的防治知识。

同时，我们的依马达正红花油，飞鹰活络油等，在现场给患有相关疾病的消费者进行免费的现场擦拭试用，得到很好的口碑传播，有些消费者因为效果好，第二天就去购药。

五、各种形式的现场秀加上产品、健康有奖知识问答

活动现场，我们协助海王药店，进行了形式多样的歌舞表演，吸引很多观众观看，气氛热烈，穿插的互动游戏及企业产品介绍，提高产品及企业的形象，产品有奖知识问答，社区参与者更是踊跃。有力的提升了金活企业和产品在社区的知名度。美誉度。

金活医药品牌在本次通过海王星辰健康药店的平台得到了充分的体现，特别是金活在凤凰卫视开展的“金活健康新概念”主题，与社区健康活动的互动，有效的提升金活健康事业的知名度，并且在活动期间，我们也得到参加活动的消费者对我们品牌的肯定。

我们代理的日本KAWAI肝油丸是一个具有近百年历史的日本名牌产品，是具有水果味的肝油丸，具有强健骨骼的作用。在社区我们与幼儿园合作，加上儿童家长，开张了丰富多彩的产品知识有奖问答与小竞赛活动。孩子们踊跃参加的积极性令我们工作人员也提高了信心。

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