

业务代表做基层工作总结报告 党代表下基层工作总结(汇总5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢?报告应该怎么制定呢?下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写,我们一起来了解一下吧。

业务代表做基层工作总结报告 党代表下基层工作总结篇一

按照《++++党代表下基层活动方案》要求,以“送政策、访民情、听民意、解民忧、办实事、促发展”为主要任务,以“五定五争三促”为载体,积极宣传党的路线方针政策和旗委、政府的决策部署,及时帮助解决牧民生产生活中遇到的难题,进一步加深了党群干群关系。现将工作开展情况总结如下。

一、基本情况

贡淖尔嘎查是以农牧业为主题经济的全牧嘎查。总面积为107平方公里,可利用草场为87平方公里,总人口435人。急需解决的问题是:一是部分牧民不了解党和国家政策及旗委政府的一些政策。二是低保家庭孩子上学困难问题。三是无畜户的生产生活问题。四是困难户危房改造问题。五是无村医问题。六是大病医疗救助问题。七是制约养羊专业合作社发展问题。

二、工作开展情况

按照党代表下基层实施方案要求,始终将解决突出问题作为

下基层活动的重要抓手，采取边排查边解决的措施，同党代表道尔吉同志先后深入嘎查9次，对嘎查牧民斯琴巴特尔、拉苏荣、贺喜格达乌云毕力格、王景明等常住户及养羊专业合作社进行上门专访，跟嘎查两委班子召开座谈会，与群众面对面谈心谈话，深入细致的排查社会矛盾，了解群众疾苦，在认真调查了解的基础上，提出合理的办法，切实给牧民解决了生产生活困难问题。截至目前全旗排查矛盾纠纷12件，接访群众12次，走访群众9，梳理问题6个，收集民情民意10条，上报有关部门6个，办实事2件，帮助群众解决实际困难8件。

一是围绕农民群众最关心、最直接、最现实的问题，从法律援助、社会保障、金融服务等多个方面入手，深入宣讲党在农村牧区的一系列惠民富民方针、政策和法律法规，让广大农民群众充分了解政策、掌握政策、用好政策、用足政策，增强致富信心，加快致富步伐。二是帮助该嘎查好尼琴艾利养羊专业合作社谋划中长期发展思路，编写全年工作规划，并把有关情况反映到有关旗领导、有关部门，进一步加快了该社察哈尔羊养殖业的发展，切实提高了社员的收入。协调供销部门将合作社纳入2015年标准化建设范围，协调农牧、民族宗教等部门给合作社申请了牧业养殖项目及少数民族发展项目资金。三是针对牲畜饮水难现象，协调水利部门积极争取到2眼深水机井项目。四是针对全嘎查无卫生室现状，协调卫生部门在2015年卫生室建设时重点考虑本嘎查的卫生室建设。五是协调帮助苏日古格、乌云毕力格等2名学生助学金申请问题。六是鉴于王景明病情及生活状况，协调民政部门开展大病医疗救助等工作。七是开展两委换届选举有关宣传帮扶指导工作，了解换届选举动向，指导解决群众反映的选举问题，切实保障了新选举产生的两委班子的合法有效。

三、下一步工作打算

一是以干部下基层活动为契机，在群众中进一步加强民主法治教育和感恩教育，认真开展民情恳谈，切实解决制约群众

生产发展中存在的困难和问题，引导群众在确保牧业增效上作文章，改善群众生产生活水平。二是进一步加强国家惠民政策的宣传与解读的力度，让群众及时掌握了解国家有关政策。三是在促产业发展上下功夫，根据当地经济发展的特点和牧户的需求，以项目带发展，着重培养当地群众的致富“造血”功能。四是针对农户提出的住房、助学、就医、医疗救助方面的问题，积极协调相关部门，解决存在的实际困难。

通过实实在在的帮扶活动，切切实实地帮助解决了群众生产生活中存在的问题，不仅树立了党在人民群众的形象，也改进了工作作风，增强了自身素质。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三：数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节

约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

业务代表做基层工作总结报告 党代表下基层工作总结篇二

一:店面的整体形象就是店铺的“脸面”，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是:开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二: 店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三: 产品的摆放要美观，这样会不知不觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四: 店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五：我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六：做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

业务代表做基层工作总结报告 党代表下基层工作总结篇三

2012年度工作总结

一、加强政治业务学习，不断提高自身素质。工作以来，在医院党组的领导下，坚持以十七大精神以及“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕全院的发展大局，积极参加医院组织的各项学习活动，做到思想上、政治上时刻同党中央保持高度一致。同时，坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。尤其是通过参加医院组织的各项评选活动，对照先进找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量、工作效率等方面都有了很大提高。

二、认真负责地做好医疗工作。“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，也是社会文明的重要组成部分，医疗工作的进步在社会发展中具有不可替代的作用，为此，我以对历史负责、对医院负责、对患者负责的精神，积极做好各项工作。

1是坚持业务学习不放松。我的信念是尽自己最大努力做好本职工作，解除病人痛疾。因此在工作中坚持学习中、西医内科学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高。为迅速提高自己的诊疗技术，进入内科工作以来，更加强化基础知识，经常参加各种学术会议，能熟练掌握内科各系统的常见病、多发病及急危重症的诊治技术。为进一步提高了本人医疗水平，在医院领导的支持下曾于2012年3月至9月分别在广东省中医院心内科及北大医院血液净化中心进修学习，从而开阔了视野，扩大了知识面。

2是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，认真对待每一份病历，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，在临床工作中，能将中医与西医很好的结合起来，最大程度上减轻患者痛苦。工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，在最大程度上避免了误诊差错事故的发生。从而保证了各项工作的质量，受到了患者、同事及医院领导的好评。

三、严格要求自己，积极为医院争夺荣誉、建言献策。作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，争夺荣誉、建言献策是义不容辞的责任。工作以来，紧紧围绕医院建设、医疗水平的提高、业务骨干的培养等方面开动脑筋、集思广益，提出合理化建议，充分发挥一名老同志的作用。同时，严格要求自己，不摆老资格，不骄傲自满，对比自己年长的同志充分尊重，对年轻同志真诚地关心，坚持以工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。

内科医生个人年终总结

来说还是新生事物，要想在最短的时间内做强做大，我认为首先要提高服务质量，让每一个就诊的患者满意，并以此来扩大我院的知名度。参加工作以后，我努力提高自己的思想素质和业务道德水平，摆正主人翁的心态，急病人所急，想病人所想，竭尽全能地为患者服务耐心对待每一位患者，不管自己多累，都不厌其烦地做好解释和沟通，医学教，育网搜集整理争取将两好一满意工作落实到实处。

二、认真负责地做好医疗工作，提高专业技术水平。 1、坚持业务学习不放松。参加工作后我仍然坚持每天学习，每天掌握一种疾病同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维 2、坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照医疗操作常规进行，避免医疗事故及差错的发生在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的问题勇于向上级医师请教，努力提升自己综合分析和解决问题能力医学教，育网搜集整理严密观察病情，及时准确记录病情，对患者的处理得当作为一名新医生，戒骄戒躁，精神饱满，不断学习。

除病人痛疾。临床工作离不开科研，同时我也希望自己有所创新，并开展了以脑卒中为主题的系列研究，针对脑卒中发病后肢体瘫痪后遗症多，且发病年龄高，治愈率低，申报了课题，提出使用强制性运动疗法加强肢体康复，在康复治疗

中发现强制性运动治疗对上肢运动功能恢复疗效较好，但对下肢功能恢复与一般康复治疗区别不大，故又提出的相关研究，采用踏车运动治疗患侧下肢，并且取得较好疗效，经过一年多的努力攻关，最终完成课题，在临床推广中使我深深体会到医学研究的艰辛，虽然我的课题已取得阶段性结果，但治疗脑卒中是一项长期工作，希望在今后的工作中有建树。自任职以来非常注重人才的培养，积极开展对下级医师的指导工作，培训下级医师进行各种常用内科操作，规范三级查访制度，提高下级医师对常见病、多发病的诊治水平，多次组织院内讲座，规范各种常规操作技能，真正发挥了业务骨干作用。希望自己能通过这次晋升评审，使自己的业务工作更上一层楼，做一个优秀的内科医生。

呼吸内科2011年工作总结

在工作中，本人深切的认识到一个合格的内科医生应具备的素质和条件。努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习，阅读大量医学杂志及书刊，坚持写读书心得和综述，踊跃参加医学专业网络论坛，经常参加各种学术会议，从而开阔了视野，扩大了知识面。

及时应用新的理论技术指导业务工作，能熟练掌握内科各系统的常见病、多发病及的诊治技术，同时也能处理各系统的常见病及各种急危重症及疑难病症如心脏骤停、药物中毒、昏迷等等，工作中严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，在最大程度上避免了误诊差错事故的发生。我的信念是尽自己最大努力做好本职工作，解除病人痛疾。

自任职以来注重人才的培养，积极开展对下级医师的指导工作，培训下级医师进行各种常用内科操作，规范三级查访制度，提高下级医师对常见病、多发病的诊治水平，多次组织院内讲座，规范各种常规操作技能，真正发挥了业务骨干作用。

希望自己能通过这次晋升评审，使自己的业务工作更上一层楼，做一个优秀的内科医生。

在职业道德方面，本人自觉遵守单位各项规章制度，勤奋工作，不迟到，不早退；尊重领导，团结同志；热爱自己的工作岗位，端正自己的职业操守，遵守医师的职业道德，全心全意为群众的健康服务。

在业务学习方面，我能努力钻研业务，精益求精。随着社会经济的不断发展，人民群众对健康要求的不断提高；随着科学技术的不断进步，新的理论、技术、方法不断出现，我深刻意识到只有不断学习、充实自己，才能更好地胜任自己的工作岗位，不断迎接新挑战。因此，我积极参加各种学术交流、医学继续教育活动，以及利用报刊、杂志、书籍以及互联网等，不断充实自己的知识水平，扩展自己的视野范围，提高自己的业务素质，以适应时代的需求，为今后工作打下坚实的基础。

在日常工作岗位上，我认真做好本职工作，听从科长的安排，服从领导的调度，认真做好血吸虫病、碘缺乏病、疟疾、丝虫病等地方病防治工作，协助办理政府血防办事务。我工作积极主动，善于思考，不断进取，勇于创新，为防治工作献计献策。本人坚持工作在基层第一线，不怕苦、不怕累，全身心的投入到**的基层工作中，全心全意为群众的健康服务。本人还一直负责血吸虫病信息资料的收集、整理、统计、上报等工作，协助科长制定工作计划、撰写工作总结。在政治思想方面，我始终坚持党的路线、方针、政策，始终坚持全心全意为人民服务的主导思想。积极参加单位和科室组织的各项政治活动和政治学习，坚持读书看报，不断提高自己的政治理论水平。作为一名青年同志，我积极追求先进、要求进步，积极向党组织靠拢，并光荣地向党组织递交了“入党申请书”。

在以后的工作中，我将一如既往地努力奋斗在卫生防病第一

线，为自己负责，为人民群众的健康负责！

一年来，本人在卫生科党支部的领导下，按照党员干部的标准严格要求自己，坚定政治信念，加强政治理论、法律法规、业务知识学习，加强工作理念，改进工作作风，坚持廉洁自律，自觉遵纪守法，认真履行职责，以实际行动实践“三个代表”。

一、在德的方面：继续深入学习、贯彻落实“三个代表”重要思想，保持共产党员的先进性，树立科学的发展观和正确的人生观，法纪、军纪、组织观念强，在大是大非问题上与党中央保持一致。认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，勇挑重担。尊重领导，团结同事和广大职工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责，坚持首诊负责，认真处理生活与工作的关系，一切以工作为重，促进三个文明以及和谐社会建设在个人身上的良好体现。

二、在能的方面：熟悉和掌握国家方针政策、法律法规；较好地协调各方面的关系，充分调动个人的工作积极性，积极主动完成工作任务；努力提高文化知识和专业理论水平，具有本职工作所需的基本技能；能在工作中通过思考、研究发现问题，总结经验，提出建议，具有一定的独立处理和解决问题的能力；努力丰富工作经验，拓宽知识面。三、在勤的方面：本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上；工作认真，态度积极，雷厉风行，勇挑重担，敢于负责，不计较个人得失；工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨；坚持岗位，无故不迟到、不早退。一年来，本人仅有事假一次，原因是处理父亲病重、病危、病故事情，其余都正常值班和上班，主动放弃公休假，甚至正常的补休都因为工作而耽误。多次放弃了应邀参加全国性学术交流和赴外学习提高的机会。

四、在绩的方面：本人工作思路清晰，原则性、前瞻性、先导性强；开拓进取，关心单位建设，经常提出合理化建议，较

较好地完成了较重的本职工作任务和领导交办的其他工作;讲究工作方法,效率较高;能按时或提前完成领导交办的工作,工作成绩比较突出,效果良好。全年完成较高质量的门诊量计近万人次。努力树立后勤保障的服务意识,积极配合服务对象做好卫勤保障服务,不讲条件,不计得失,全年完成公差勤务约70个工作日以上。

五、在廉的方面:树立高尚的医德医风,严格遵守管理制度,自觉做到遵守党的纪律不动摇,执行党的纪律不走样。增强接受监督的意识,主动接受党组织、党员和群众的监督。一年来,本人严格遵守党的政治纪律、组织纪律、工作纪律和院各级规章制度,自觉做到同党中央保持高度一致,不阳奉阴违、自行其是;努力改善与同事的工作关系,虚心请教,认真协作;廉洁奉公,不接受任何违反原则的利益,管好配偶、子女,不允许他们利用本人的工作性质谋取私利和人情;公道正派待人,艰苦奋斗,不奢侈浪费、贪图享受;务实行医,不弄虚作假,不与人争利。严格执行各项规章制度,坚决纠正行业不正之风;本人以身作则,严格要求,坚持制度,以制度服人,树立爱行如家、爱岗敬业的良好风尚;牢固树立正确的权力观、地位观、利益观,树立为人民服务的思想,把群众满意或不满意作为工作的出发点和落脚点,努力为群众做好医疗服务。

总的来说,一年来,本人正确面对当前卫生科人员少、任务重、责任大、服务范围广的现状,正确理解上级的工作部署,坚定执行党和国家的方针政策,严格执行学院各项规章制度,较好地履行了作为军人和作为专业技术干部的职责,充分发挥了个人能力,调动了工作积极性,较好地完成了全年的工作任务。

不止一次获得住院患者好评,而无一差错事故,光阴似箭,日月如梭。作为一名光荣的白衣天使,我特别注重自己的廉洁自律性,吃苦在前、享受在后,带病坚持工作;努力提高自己的思想认识,积极参与医师医院的各项建设。

一、思想道德、政治品质方面：能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习医师专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

业务代表做基层工作总结报告 党代表下基层工作总结篇四

要学习。

思想上：认真学习马列主义毛泽东思想，学习邓小平建设有中国特色的社会主义理论，学习“十五大”文件和朱容基总理所做的政府工作报告，结合江总书记“三个代表”的讲话，积极改造自己的世界观、人生观、价值观。为了系统的接受党的教育，经辅导员推荐，参加业余高级党校入学考试，取得了到高级党校学习的资格。在党校中认真学习，深刻领悟，以优秀学员的身份毕业，新生部仅有三个。今年暑假，又到中国革命的胜地——延安考察学习。在这块革命先烈战斗了十三年的神圣土地，我切身体会到了当时环境艰苦，生活的艰辛。通过看图片，听老红军做的报告，参观旧址，我明白了为什么中国革命能从一个胜利走向另一个胜利，坚定了共产主义信念，积极向党组织靠拢，并决心接受党的考验，以实际行动来展现在党的教育下的当代大学生的风采。我会更加努力的严格要求自己，搞好师生关系，搞好同学关系，搞好朋友关系，以一个党员的标准严格要求自己。

在工作上：为了使自己成为一个全面发展的高素质大学生，为了从各个方面锻炼和提高自己，为了在将来激烈的社会竞争中立于不败之地，我同时在学工处领导下的校风校纪纠察队、医学教育网搜集整理综治委领导下的校大学生治安服务队和防火委领导下的校大学生义务消防监督队中任职，在班里任副班长，可以说社会工作很多。在纠察队中任分队长，工作勤恳，大胆负责，受到学工处加分表扬；在治安服务队

工作出色，宣传、组织工作措施得力；认真学习法律知识，受综合委办公室委托、代表电子城街道办事处参加由雁塔区组织的“社会治安综合治理知识竞赛”受到综治委的加分表扬。在监督队中，协助防火委办公室进行防火安全检查中，因工作得力受到加分表扬。最近，被选举为副大队长，兼任监督队队长。另外在学生会中，因工作出色在校学生会“优干”评选中光荣当选。在班里，作为副班长，处理班级日常事务。无论是从开学初的综合测评，还是使本班一举成名的近三十人的无偿献血的宣传、组织，还是献血后海报宣传，还是到赛场为本班乒乓球队加油助威，还是奖学金的发放……我总是冲在前，也因此被评为“校级优秀学生干部”。回首一看，尽管工作上取得了这些成绩，但仍有很多遗憾，许多想办的事情没办成，许多该做的事没做，况且这些成绩只代表过去，明天的任务还很多，仍需努力。

操作电脑是要被淘汰的。

能在本校历史上绝无仅有的。

以上是我对大一下学期一些方面的个人总结，我将结合这个小结回顾过去，确定未来的发展目标，我对未来充满信心。自然，这需要辅导员的精心培养和同学们的真诚帮助。

业务代表做基层工作总结报告 党代表下基层工作总结篇五

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到商用事业部已快十个月了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，

直到成功！

2007年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表***开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。
2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给***公司做培训共计14次。
3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。
4. 签约大会：在公司的'组织协调下，圆满完成公司xx财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。
5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一

批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. 地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7. 内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，**七站、**站、**一站。以及**电脑的大型新品发布活动。“**”**新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“**”为主的**系列新品发布**站活动。

2. 观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度---》**厂家的资源的支持（宣传、市场活动、设立专卖店的条件等）；从**的角度—》我对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除**之外（因我们维修方面的原因），渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到——做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事

情，但足以以小见大，所以必须记住。另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，（渠道的经销商相对来说比较重感情！）

2、嘴勤

俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲！

4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。

还有就是日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对账单给老总，老总说让办钱，马上就办等等。

6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我要在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少

经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里立，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的话能做一些这方面的培训。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

4、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到**联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起来在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！