

2023年电气营销工作总结(优质10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

电气营销工作总结篇一

作为一名生产一线电气技术员，20xx一年来，在认真完成机电相关工作外，还努力的学习，积极分析思考问题。同时组织部门各种活动，个人能力也在不断的锻炼中逐步提高。学到了很多经验和知识。但是由于参加工作时间短，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以还需要在今后工作和学习上全身心的投入，不断学习，积累经验。

在本次大检修期间，主要暴露的问题有：

- 1、个别工艺员，设备员安全意识淡薄，对检修安全工作不够重视，先干活后办票，被动采取安全防护措施。
- 2、监护人责任心不够强，对现场的危险作业监督检查力度不够。
- 3、习惯性违章在检修工作中时有发生，全员安全意识还需要进一步加强。
- 4、工艺处理不够仔细，带压作业时有发生。

以上存在的安全问题在下一步安全管理工作中还需要改进，通过这次检修暴露出安全管理工作还存在缺陷，我们必须时时刻刻将安全放在首位，严把安全关，加强现场监管，务必

把安全防范措施落实到位，绝不能马虎行事，否则，任何一件小事都是一个不安定的因素，都会酿成一场事故。

20xx大检修安全圆满完成，是车间领导和全体参检人员的共同努力的结果。在此次大检修中，安全管理工作取得了较好的成绩，为以后装置运行的安全管理工作积累了经验，今后将继续深挖潜力，勇于探索，在今后的安全管理工作中更上一个台阶。

电气营销工作总结篇二

一、目标明确，基础工作扎实。

1、年初公司下达的达产达销6000吨目标任务，市场部按照公司要求制定比较合理的销售及采购管理办法，集中组织人员培训学习，不定期召开市场部会议，交流销售经验和采购信息，分析市场行情，随时关注业内动态，使销售人员能积极主动深入市场调查，走访客户、开发新区域新客户，继续保持与老客户联系沟通，在橡胶市场疲软的情况下，及时调整销售结构，主攻催化剂级销售。在产品价格与市场差距不能满足客户要求时，灵活机动，积极寻找供货渠道，采购成品氧化铝110吨满足不同客户的需求，既降低成本又稳定和巩固了销售市场。为企业争得了效益。

立了品牌。

3、充实销售队伍，加强销售队伍技能培训。在销售人员缺乏之际，公司领导及时从生产一线选拔骨干人员充实销售队伍，增加销售力量。今年三月份市场部对全体业务人员进行为期15天的短期培训学习，强化业务素质的整体提高，要求业务员全面掌握产品质量检测方法，掌握产品性能，能熟练、有技巧和客户沟通，平时通过自学市场营销专业知识、通过网络、相关刊物“xx世界”“xx市场”的学习了解，业务技能不断提高。

4、增设外地成品中转库房，确保完成合同约定交货时间。在原有外地库房的同时，努力降低运输成本，增加利润。派专人实地考察了解物流市场，新增加武汉临时中转库，辐射华南、华东、西南、中原四大片区，有效解决了货物运输，为客户及时供货提供了保障。同时又与不同路线的货运车主联系，多方面收集运输信息，对收集信息进行比较，最终确定对产品运输实行了比较合理的运价承包。

5、制定了切实可行的销售管理办法和岗位职责考核办法。实行责任到人效益共享的销售管理办法，既维护老业务员的利益又不挫伤新业务员的积极性，在运行中对不合理的办法及时进行修改，既要提高销售数量又要维护公司的整体利益，同时又不能挫伤销售人员的积极性。岗位职责实行到人，制定合理的考核办法，做到有章可考，考核必严。

又不占用资金。部门内部分工不分家，销售采购信息共享，人员机动调配，采购工作在资金紧、物价涨浮不定的情况下采购到价格较为合理，质量优良的原辅材料及零配件，确保正常运行。

二、市场开发与客户维护

1、加大市场开发力度、要求采购、销售业务员深入市场进行走访、多和客户交谈、了解掌握市场动态、及时反馈信息、以便公司领导决策。不能坐等、被动销售和采购。销售、采购市场不断扩大，采购深入重点原料基地、销售领域遍及xx行业□xx□xx行业，销售市场辐射全国各地。

2、主管领导亲自攻关，克服种种困难□x总、x总亲自到一线指导和帮助销售工作，销售数量由去年的3000吨预计增至5000吨。市场部多年来坚持巩固老市场、培育新市场，发展市场空间、挖掘潜在市场，未来我们还需要更全面的利用公司越来越壮大的品牌影响带动销售。为了让客户尽快了解产品性能、对比产品优势，全年发送样品100份，产品得到用

户的认同，有的以批量供货。

3、关注业内动态，掌握更多的市场信息。随着行业之间日趋严酷的竞争局面，信息在市场营销过程中越来越起到重要作用，信息就是效益。我们在工作中更密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作，通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会和网络信息等方式和途径建立更稳定可靠的销售采购信息渠道，为原料采购、产品销售市场行情提供了有价值的参考信息。

4、加强技术服务，促进技术交流。公司领导大力支持参加行业技术交流，多次派业务技术人员和销售人员一同到客户去与其技术人员进行沟通，解决疑难和争议，了解客户需求、对新开发的客户通过电话介绍、传真资料、投递样品，时机成熟邀请领导一同拜访，增加企业的诚信和产品的信任感，加深客户对产品的真正了解，让客户用的满意，用的放心。

三、清收货款，降低风险

20xx年十月份前销售回款4000万元，回款率为80.47%，未能达到85%年初计划，对效益不佳、运转不良的客户，严格执行合同条款，按期催促回款，确保公司资金的安全。第四季度公司专门成立“清收领导小组”，加大资金清收力度，责任落实到人，对清收回两年以上的陈欠款进行奖励，对清收不力、按期未能收回的责任人进行处罚。

四、废旧物资处理

市场部根据公司文件要求，对废旧物资的处理采取市场询价，公开招标，价高优先，先后多次处理酸浸渣、煤焦油、废旧编织袋，炉渣等废旧物资。为公司创造了最大化的效益。

五、存在的问题和不足

- 1、市场开发力度还不够大，销售人员销售技能还有待与提高，新业务人员培训课时还需增加。
- 2、产品质量不稳定，部分指标达不到产品技术要求，给产品销售带来了不同程度的困难，售后服务还需进一步完善。
- 3、竞争对手不断增多、增强，其靠运输便利，低价格抢占市场，
给我们销售带来很大的压力。
- 4、货款回收不力，部分客户回款期限已远超过合同期限。

六、主要应对的措施

更进一步做好市场信息收集工作，以行业杂志、网络等加强企业宣传力度，不局限当前销售渠道，拓宽市场，寻求新领域应用，重点加强对新进人员的培训，提升公司员工的整体素质；严格执行质量管理体系，但对不同行业不同要求可以生产不同级别产品，以降低生产成本；根据客户的远近及运价在售价方面可以做适当的调整，适应市场价格竞争；货款清收力度还需进一步加强，对长期不采购或采购他家货物，故意拖欠货款不对付的用户绝不手软，必要时可走司法程序，尽量降低货款风险。

七、20xx年工作打算及安排

- 1、销售任务：基本任务6000吨，目标任务7000吨，力争完成8000吨。
- 2、货款回收：年货款回收85%以上，彻底清收欠款3年以上的不正常客户。
- 3、市场开发□20xx年加大开发力度，拓宽销售渠道及销售领

域。

4、加强业务人员的业务技能培训，提高销售人员自身工作素质，制定新形势下切实可行的销售管理办法。

在新的一年里，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇，依靠x总为经营班子的领导，依靠领先的产品，先进的营销理念，良好的服务意识，优秀的员工队伍，我们整装待发。

电气营销工作总结篇三

1. 销售是一门需要研究的艺术。

如果我问，如果你只知道一个企业需要你的产品，你对这个企业不熟悉，甚至负责人的名字也不清楚，你可以肯定只有一部手机才能做成生意，恐怕很少有人相信这是可以理解的。但是，如果我告诉你，一个企业的销售人员的平均成功率可以达到80%，你不会相信，但这是真的！他们不出售像复印纸这样的低价值的通用产品，但他们的设备价值几万元甚至几十万元，这对他们来说几乎是不可能做到的。这样，他们就可以在10年内从一家由几个人组成的小公司成长为一家大公司。作为业内知名的商业集团，该公司的老板已经一无所有变成了亿万富翁。他们成功的武器是一种独特的电话销售技术。

当然，还有一些关于电话营销的知识。为了培训销售人员的电话销售技能，所有进入公司的新销售人员必须了解三个月的强化培训才能正式就业。在三个月内，他们系统地培训销售人员的电话销售技能。例如，如何询问领导的办公室和家庭电话，如何让对方有耐心听你几分钟，如何提高声音的语调，如何在没有对方关心的情况下谈论回扣等问题，是相当细致和精确的。当然，电话交谈基本结束后，某某将不得不在门上签合同，包括整个过程中的技能培训，从敲门、握手、送产品画册到送回扣和签约。为了提高实战的效果，他们经

常以实战的方式锻炼推销员，并立即纠正发现的问题。在培训考试结束时，雇主亲自代理客户，对推销员的整个业务进行战斗评估，不合格的人将被开除。这就是他们的电话营销之所以获得如此高的成功率的根本原因。

2. 送礼物总比送感情好。做生意是第一要务。

如果你认为卖是为了吃，喝，多给一点好处，只能说你还远！一个朋友给我讲了他的故事：一旦他准备把货物送到一家医院。在出发前，他听说医院在当天开设了门诊部并开业。于是他去了花店，一起点了4盆花。当他到达时，他直接去了新的门诊部。门口有许多花篮，但在田里只有四个。总统非常感动，他被允许在中午一起吃饭。吃饭时，医生走过来告诉总统设备坏了。在正常情况下，医院无法理解设备，当然，钱也付不起，这使他感到恐慌。但很惊讶，院长安慰他说：“没关系。设备停了下来，钱在中午付。你可以在几天内给我换个零钱。”这就是感觉的力量。他觉得你是值得信赖的，你的关心和真诚。买一个花篮只花了几百美元，但如果订单搞砸了，损失就是数万美元。

这位朋友的销售业绩总是在公司里名列前茅。事实上，你看他的样子并不令人惊讶。他没有控制住人群。他的舌头很钝，也不懂专业知识。他有什么厉害的？当然，有些人会问：这些人没有从中受益吗？当然不是。问题是，利益将被传递给每一个人。没有什么不寻常的，但只有那些能够同时传递“感觉”的人才能成为杰出的。

电气营销工作总结篇四

自xxxx啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xxxx啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xxxx啤零缺陷的品质。我通过专

业化的服务，及时帮助xxxx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程□xxxx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xxxx元。

在年初以前□xxxx市场上xxxx啤酒占市场达90%以上。而xxxx啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xxxx地老百姓对xxxx啤酒家喻户晓□人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年xxxxxxxx啤酒的销售中，我们会做得更好。

电气营销工作总结篇五

20xx年房地产市场售价急速上涨，政府出台诸多调控政策，房地产行业受到各方舆论的压力随之而来。在今年激烈的市场博弈中；在一次次部门沟通协调、思想碰撞中；在公司领导的正确指挥下；在全部门畅通沟通、积极配合下；我们进行了一次次市场调研、预测、目标客户的分析把握，以及制定出阶段性目标和相应的工作计划并严格执行。策划部同销

售部一起克服种种困难，把握市场机遇，在今年的工作中完成公司销售任务，控制营销成本，有效提升品牌形象。

2□cbd返祖模式的学习培训及广告推广

在这期间，我们部门人员与宝资天项目组在河池进行了两次系统的沟通讨论，对此模式的产生、运作有了一定的了解。那时曾想计划于7月中旬，两部门人员与你就此方案进行沟通，因时间原因和工会项目的介入，不了了之。本部门按原定的cbd推广计划时间表，安排及准备cbd营销工作，同时要求宝资天项目组对其项目组相关工作人员进行了的cbd的返祖销售模式接待及销售培训，等待cbd的正式开盘。

我们于9月中旬开始了汉军·cbd的户外广告已出街，目的主要是：首先，抢先在河池上cbd的案名，防别人与我们争cbd的概念，有利于汉军·cbd先入为主，有利于市场形象深入人心；其次，考虑到这阶段在住宅上无大手笔和cbd销售时间时机不成熟等因素的影响，我们暂不进行住宅的广告推广，而把这时间空挡留给cbd的形象推广，在河池树立汉军·cbd第一高楼、地标建筑、商务中心的形象定位，引导市民关注其的建设、装修进度□cbd的’物业管理，关注这些河池没有的新事物在河池的发展。

3、综合楼的酒店、办公区、一楼大厅的装修设计

对于综合楼的装修设计，我们只能对于色彩、轮廓、造型上说一些自己的认识与看法，在整个设计方案明确后，兰振主要从技术角度上跟进酒店、办公区、一楼大厅的设计图出图及装修工作，月底酒店和一楼大厅施工图已出，装修队伍未定，办公区样板区已有三家拿出设计，兰振手头留有两家的设计效果图，其余一家再做，时间未定。办公区样板的设计方案等你回来后再定。

4、工会项目期准备工作

由于该项目来得快，接触时间少，又加上是我公司第一次与政府部门以合作形式开发建设，经验不是很足，需要我们依据以前房地产开发经验，找出解决问题的办法。第一是要明确双方的合作框架协议；第二是要明确开发合作方式，明确我方的主导权；第三是资产的评估；第四是土地证的办理；第五是双方的现有资金及出资时间安排。

在公司领导下，我部门人员积极配合，做好各项准备工作。目前我公司已与市总工会完成了双方合作开发建设合同书的签署，双方在合同中明确了第一、二、三点的内容。为使该项目尽早开工，明确双方合作建设意向，我部门提前做好开工庆典方案，在规定的时间内，做好了开工庆典活动，取得了圆满成功，更重要的是，该活动的成功举办，更加提升了我公司的实力及形象，河池第一大开发商的美誉已逐渐形成，同时市工会与我公司合作开发已名声在外，项目中途变卦合作者的可能性更加小了。谁终止合同谁就付出巨大的经济损失。

为保证上述计划及工作能顺利完成，在9月开工庆典活动结束后，我们销售部门与公司工程部积极配合，就对该项目的总平设计公司委托合同书、场地的地界定点与放线，场地地块周边的规划及项目开工建设情况、周边路网规划及坐标、标高情况，进行了全面的摸底与详细调查了解，能要的文字资料，尽可能通过市工会向相关本门索取。同时对项目的总平及建设规模大小及产品户型的设计，我们积极与宝资天进行沟通，他们在10月10日左右拿出对该项目的住宅、商业的设计建议。

5□xx月上旬，完成一次河池房地产市场的调查，了解房地产市场的发展、各开发商现状及项目建设在发展过程中遇到的困难及解决办法，对于我们明年开发市工会项目和汉军·龙江帝景项目进行借鉴与评估。

1、价格与销售策略

销售价格的制定与销售策略一直是我们工作的重中之重。面对国家调控□20xx年房地产价格的一路飙升、飞速上涨。在这样的市场机遇与压力之下，通过市场调研分析，我们在客观务实的基础上，制定出了f栋和a栋的开盘定价方案，并结合市场状况行之有效的完成了今年的销售任务。接下来对区域市场又做了大量的市场调研，金龙湾的开盘对我们的销售价格影响是很大的，并且起到了积极推进的作用。在开盘前期的排号卡发售中，我们最后一次探底客户心理价位，最终均价定为3100元每平米，我们的定价在区域市场处在领先地位，基本与金龙湾价格持平，可以说是做到了利益的最大化。今年在楼层定价时，我们吸取先进高层的定价方案，将楼层差价分为三个线，低楼层、中间楼层和高楼层的差价分档，充分考虑客户的消费心理，做到科学理性。

2、本案产品分析与产品建议

为更好的促进销售，销售部协同策划完成项目区位分析及销售卖点提炼。今年为河池项目的规划做准备，策划部又销售部门进行了多次市场调研，对河池市场现有项目的外立、户型、小区规划、景观规划等多方面深入考查。

3、市场调研

了解市场信息并做出正确分析建议是编制销售策略计划的根据，一年来我们进行多次深入的市场调研，并编写了相关市调报告，及时为公司领导提供了第一手信息，并制定了行之有效的系列营销方案。面对国家调控，市场调研应做在营销工作之前，也是明年我们需要加重的工作任务。

4、开盘活动

开盘活动是全年工作中的重点□20xx年我们成功举行一次开盘

活动。策划部从前期策划到活动的流程安排、设计品的设计制作、人员的分配、物料的选购、媒体的发布、活动公司的选用，再到活动当天的执行沟通做了大量的工作并投入了极大的工作热情。前期大量的工作，都是为活动当天的成功做准备。展示的是我们公司的形象，是河池项目的品牌。

在媒体资源整合上，我们今年使用的媒体共有：

(1) 大众媒体报媒，以河池日报、雄基信息报、广西南国广告为主。再充分考虑到消费者的阅读习惯和考察了各报媒影响力和投放量后，我们确定了这三家报刊。河池日报的专业性在市场上影响力很大、受众目标性强，客户素质统一；雄基信息报其广告的到达率是这些报刊内最好的；广西南国早报受众面也比较广。在具体实施过程中我们采取软硬结合，即给客户强势的视觉冲击，又注重引导消费。

(2) 户外媒体，今年对项目围挡的使用做到信息的及时更换，我部门做到即时更换户外信息，定期检查户外效果，力保户外发布即时有效，达到宣传企业文化，传达给广大顾客最新的销售信息，优惠政策等。

1、加强市场调研工作，特别是来电来访客户分析，正确把握目标客户群体的特征、喜好、开展有针对性的推广渠道、推广思路，和诉求点。

2、加强媒体效果评估工作，以此来指导我们20xx年营销费用在各媒体渠道投放比例，并随时指导调整我们的推广策略，做到营销费用效果最大化。

3、在推广节奏上，结合房市相关政策、本地消费习惯和我们相应节点进行节奏性推广，做到市场好或我们有重大节点时能强势推广，火爆销售。

4、在媒体渠道方面，争取发觉利用一些更直接针对目标客群

的特殊媒体，一来可以节约营销费用，二来效果显著。

5、活动方面除要认真完成固定的几个大活动（如开盘）外，还应充分利用我公司老客户资源，针对老客做活动，提高品牌美誉度、忠诚度，充分发挥老客户口碑宣传效果。

6、在团队合作方面，加强与宝姿天策划公司和7604广告公司之间的沟通，做到销售与推广结合，相互配合，积极引导一种健康快乐的团队氛围。

20xx年是个崭新的开始，我们的团队在认真工作的同时不断成长，争取在20xx年工作中取得更好的成绩。

电气营销工作总结篇六

我叫***2007年7月份带着一份新鲜感来到公司，成为一名电气技术员，翻开了人生课本中新的一页。

作为一名青年技术员，在行动上积极参加公司组织的各种培训学习及活动，在日常工作中注重团结同事谦和待人，始终以一种诚挚的心，脚踏实地地工作。

现在***项目部负责电气施工技术管理、电气预算工作同时兼顾电气材料、电气资料整理等工作。

1. 乙二醇冷冻站美国进口的冷冻设备控制系统采用直流控制，其供电设备国内生产的高压配电柜控制系统采用交流控制；两者控制系统互不匹配无法实现控制要求，发现上述问题后我积极与业主技术人员沟通，反复分析控制原理后提出在高压配电柜上加装中间继电器对控制回路进行改造；最终改造完成后实现了对设备的控制要求。

2. 净化压缩机厂房psa-co压缩机单体试车期间，发现电动机控制系统无法按预定程序工作，在多次检查未发现问题根源

的情况下，为不影响净化单元整体试车进度，我主动在下班期间亲自检查电动机控制系统，发现压缩机配套的控制柜随机资料提供的原理图与控制柜设计控制方式不一致，后与控制柜厂商技术人员沟通确认问题原因后应业主要求我方现场对控制柜进行整改，最终整改完成后实现了对压缩机控制要求；同时保证了净化单元整体试车进度，为业主后期联动试车等工作赢得了时间。

3. ***经济开发区地热供暖工程***热力站项目的供暖出水总管仪表热量监测系统的改造，***热力站工程系我单位2015年的工程建设项目，施工完毕后业主要求我方在图纸设计外增加供暖出水总管仪表热量监测系统以实现实时远程监测，然我方在安装完监测系统后一直未对该系统进行模拟测试，致使今年业主在实际使用中无法实现实时远程监控功能；本人在所工作的项目请假休息期间应***热力站工程项目负责人要求前往现场帮助其解决这一技术难题，在分析检测原理后我提出对一次检测原件进行检查，在供热管道高温运行中经过一一排查最终处理该问题，实现了业主对供暖出水总管热量实时远程监控功能。

1. 清单计价投标时，电气专业要确定厂房外墙结构和材质；若是防爆区域厂房墙体多采用彩钢板，厂房立柱跨距多超过六米；此时因为墙体墙结构和材质将影响到室内桥架敷设的支架结构形式，支架结构形式不同其重量不同，必然其支架制作安装费用不同进而影响到桥架敷设清单项目的综合单价。

2. 清单计价投标时，在保证投标总价不变前提下，工序考靠前施工的项目其综合单价应适当提高，工序考靠后施工的项目其综合单价应适当降低；依据施工过程的必然工序，工序考靠前施工的项目综合单价提高，有利于施工进度款的回收。

3. 清单计价投标时，在保证投标综合单价不变前提下，适当降低该清单项目中主材费用，同步提高该清单项目的施工费用；因为部分建设单位在招标时要求清单报价含主材价，在

签订合同时会扣除主材由业主自行采购，特别是电缆、桥架或者一些重要的关键性材料；如此调整后我方一旦中标签订合同期间，若是业主扣除主材自行采购，能进一步提升我方利润空间。

材料设备采购和管理工作是一个关系工程质量、工程成本和工程进度的重要工作岗位。在兼顾电气材料设备采购管理工作时，我更是深刻体会到材料采购和管理工作的重要性，材料设备采购工作受到多方面的限制如市场供求关系、采购总量等都将影响到材料价格进而影响都工程质量、成本、进度；材料设备管理工作是否规范和管理过程中是否有损伤也同样将影响都工程质量、成本、进度。

***项目我准确计算图纸所需材料，积极了解市场行情经过比价后确定合适的供货商，根据工程进度分批供货分批付款方式进行材料采购从而保证了资金周转、工程进度，同时缩短了材料库存时间节约了材料管理费用。因采取上述措施最终将电气材料使用量控制在材料计划之内且有所节约，材料采购费用与材料管理费用合计控制在预算成本之内。

项目电气设备采购工作中我本着严谨态度努力完成每一批设备材料的询价定型等工作，然终究因为对图纸熟识不足或采购经验不够丰富而忽律了高压电动机操作柱指示灯电源性质问题，进而导致七台操作柱重新返厂更换给公司带来了一定的经济损失同时也造成了部分工期滞后。经过这次事件我吸取教训认真分析，发现自己在材料设备采购期间未能全部阅读成套图纸而只注重材料设备综合表，从而忽律了电气系统图、控制原理图、电气平面布置图和危险性区域划分图。

现认真分析后总结如下：

1. 无视电气系统图将导致操作柱电流表变比选择错误。
2. 无视控制原理图将导致操作柱指示灯数量错误和电源性质

错误。 3. 无视电气平面布置图将导致操作柱安装方式选择错误。

4. 无视危险性区域划分图将导致操作柱防爆等级隔爆型式选择错误。 5. 采购前必须同业主沟通电气设备外观颜色，否则将造成全厂电气设备外观颜色不一致而影响美观。

6. 采购前必须同设计确认电气设备与电缆保护管的连接方式，否则将无法确认设备进出线口密封方式(喇叭口密封、格兰头密封、挠性管密封)。 7. 采购前必须确认设备工作环境，否则将无法确认设备防护等级、防腐等级；室外安装设备则需另加防雨罩等。技术资料收集整理归档工作是一个关系到工程竣工交接、工程结算和后期索赔的关键工作。在从事电气资料员岗位工作时我始终坚持“做最坏的准备做最好的资料”在***项目工程技术资料收集整理归档工作中，我将在总结以往经验基础上依据工程交接技术资料归档要求等规范标准，积极收集整理资料备齐全部关键性涉及后期竣工交接、工程结算和索赔相关的资料；为后期工程竣工交接、工程结算和索赔奠定了坚实的基础。

以上是我在***项目工作期间简单总结，也是对前阶段学习、工作的一个回顾。今后我将以过去的一切作为新的起点，严格要求自己，树立更高的目标，做好每一项工作。在工作能力上继续提高自己业务水平，使自己更好的为公司作出新的更大的贡献！

2016年12月28日

电气营销工作总结篇七

自本人转行做小贷行业已有半年，但真正干活的日子，也就这两个月，之前在忙着xx的事情，也无暇顾及。现拟一篇工作总结，来说说工作中的经验和教训。

首先从展业的方式上说起，首先展业就得是不辞辛苦，这是首先最重要的，鄙人初期的时候满大街的派单子，贴小招贴，不能说是无用，但撒大网的效果的确不是很理想，曾经同事对我说，他以前有个同事曾经三个月每天派一千张单子，磨坏了三双鞋，也没有业绩，教训之惨，可以见的了。做小贷，最重要的还是耐心，有的放矢，窃以为电销，跑同业，房产中介是最好的三种方式，本人的下一步工作重心将转移到这三种当中。

电销，是最直接的营销方式，无论你的电销资源是从哪里来的，每天都要花时间去打的，为什么？抓一手活，才能赚钱，即使不能再本家做，送到别人家做了还能有返点呢。那么，电销的资源从何而来呢，个人以为，编手机号去打，从号贩子手里买，还有就是从网上搜罗，现在网络之发达，早已超出早年间信息流通慢，流量小的时代，每个人的手机号，或多或少能在网上找到，那些做小买卖的开工厂的老板也是一样。只要你用心，一定没问题。

跑同业是出活最快的一种方式，但也只能是锦上添花，毕竟来说给别人代工，是赚不到什么钱的。但不跑同业了吗？那是肯定不对的，毕竟还是需要跳点的，还有就是抓客户。再者，跟同行业搞好关系，对于个人而言在行业内的口碑也好，还是为了交朋友扩大人际关系都是益处，而且每个公司都会有业绩考核的。

跑房产中介就不多说了，主要还是要发挥嘴皮子能侃大山的本事，拿下中介也会有单子的。

对待我们的客户，要让他们觉得我们很专业，信任我们，说白了就是觉得我们能办事。还有最关键的就是，对于客户，我们这些业务员要把控好风险，对于那些逾期多，工作不稳定，没房子的主儿，尽量不要过多的去包装客户，到时候不还钱，倒霉的还是自己，即使是给同业送去，到时候自己的口碑也会砸了。

虽说我这些日子没什么活，但不管怎么说，坚持吧，这个年月得扛得住压力才行，努力生活，努力奋斗！

电气营销工作总结篇八

刚才听了各位省级经理的述职报告，很高兴在大家的一致努力下，各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。）乙：卖出了十把梳子。（也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。）丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。

(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)态度决定一切。大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将个人的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的的发展，要上新产品、

要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

3、关于学习有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了

何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队，但也不要形成教条主义和经验主义，要切记与实践相结合，学以致用，相得益彰。

4、关于团队每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。大家来自不同的企业，不同的企业有不同的文化、习惯和管理模式，要把原来企业中好的东西融入到公司来，不好的东西要摒弃掉。

每一个销售部经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们现在运用各种表格加强过程管理，其实只是管理的手段之一，大家不要有一种排斥、对抗的心理，任何事物都有一个不断完善和发展的过程，最终的目的都是一样的。

5、关于管理在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，在医院开发的临床跟进上，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

二、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于医药代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理前面说过，我们公司管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

电气营销工作总结篇九

这次实习既是对我的充电，同时也让我对以后的就业有了重

新的认识，什么工作都要精、专、通，只有准确定位自己的实力才能找到适合自己的工作。这些在实习中积累的宝贵经验对我以后的工作都有非常大的帮助。

泰州新永泰科技控股有限公司是江苏省高新技术企业，主要从事ir/uv/tl烘干设备、印花材料、涂装设备、植绒设备、水性涂料等的研发、制造。公司于 xx年引进全球领先的特种光波辐射烘干技术，开发出具有自主知识产权的新一代圣泰科特种光波加热器系列产品 and 高效节能烘干设备。主要烘干设备产品覆盖玻璃烘干设备，食品烘干设备，木地板烘干设备，桑拿烘干设备，印刷烘干设备，金属烘干设备等。以及涂装设备，涂布设备，水处理设备，水性材料，印刷机，丝网印刷，植绒设备等。

20xx年1月，新永泰公司又与德国、加拿大三方共同成立了圣泰科特种光源制造工厂及盈创设备工厂，成功研制出世界上最领先的中波、短波、碳波双孔镀金管，及中国最优秀的烘干ir/uv/tl整机及模块组合等；新永泰公司负责整个亚洲区的销售。圣泰科特种光波加热器采用美国的高纯度石英，德国耐高温镀金材料，日本优质灯丝，保证其全球领先的品质与技术。可广泛应用于纺织品印花及涂层、水性材料涂装（水性玻璃油墨、壁纸水性涂层、木材水基漆等）、印刷业、塑料行业、植绒、薄膜开关及电子线路板、汽车工业、食品、玻璃工业、家具工业等行业的烘干。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之骄子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，为了过一个有意义的假期，很多大学生都纷纷利用暑期假期这段时间走出校门，参加到各行各业的实践当中去，用自己在课堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自己所学的理论

知识。选择到新永泰科技有限公司进行暑期社会实践实习，也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合，更好的服务于社会。

这次社会实践主要是通过到公司上班的形式来进行，跟公司的同事一同上班和下班，切身体会。我们的工作，首先要在网络上发布信息，所以每个从其他地方拿过来新会展项目资料，在发布前我们都要检查字句的表达是否符合我们公司的口吻及标点符号是否正确等，同时我们还要为不同的会展项目做同样的带有我们公司标志的文件形式的排版工作。其次，我们把整理好的项目信息和公司资料在互连网上开始发送，并通过电子邮件向相关企业发送相关的会展项目信息，同时还通过网络查找与会展项目相关的信息和会展项目所在国家的经济信息等进行分析该会展项目的诱人之处。最后我们有针对性的给通过电话向顾客传播我们的产品。

在激烈的市场竞争中，有人说：电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。但也有人说：电话营销作为一种营销模式，在今天这个时期都已经被很多人认为是一种过时的，太过传统而且效率很低的营销方式。但是无论怎么说，时尚也好，过时也罢，纵观现实，电话销售依然是帮助企业增加利润的一种有效销售模式。

电话营销即通过使用电话、传真等通信技术，来实现有计划、有组织、并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护顾客等市场行为的手法。作为一种营销手段，电话销售能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场，也是现代企业采取的最为直接和高效的营销方式。但是具体问题需要具体分析，不同的行业，电话营销有不同的侧重点。会展做为一个新兴的产业，尤其海外的会展要介绍给中国的企业吸引中国企业出国参展，那么它自然有自己的一道与众不同而又与众不同的电话营销方案。

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的地方需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。正是在这种情况下，我决定参加销售实习。

电气营销工作总结篇十

新的一年快到了，在两位领导的带领下、我对明年的工作从以下几个方面开展。

要加强熟悉安全门的生产工艺和材料特点，规格型号(包括钢板和产品等)，生产周期，付货时间，了解安全门的安装方法，保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

了解安全门经销商(包括潜在客户)消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

了解安全门市场的动向和变化，经销商的销售情况，进行不同区域的市场分析。

进一步了解安全门有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。了解不同安全门厂家在新的一年里的设计思维，以便跟着市场创新的步伐走。

了解接待和会客的基本礼节、细心、认真、迅速地处理客户的需求，有效运用身体语言(包括姿态语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

我管辖的区域有贵州、河南、西藏、吉林，现初步的对这些区域作明年的计划。

1、贵州省：贵州这个省是我区域最好的一个省份、也是所有片区里较有实力的一个地方。明年我将把重点放在贵州、贵州现在的销售额一落千丈、明年要去客户那里一一的拜访，督促经销商把xx安全门重视起来。在每个地级市要有个安全门经销商或者总代理。

经过这半年的广告营销一线工作的总结，我仿佛拨开云雾见月明。自己之前也总结了一些做业务的简单流程何方法，这让我感觉到无论做什么工作，都是有章可循的，掌握一定的方法流程，做起事来会收到事半功倍的效果。

作为一个营销战场上的新兵，我意识到多见客户、多跑，善于和客户做朋友——这是我认识到自己的不足之处。往往有些客户和我谈起想做些宣传计划，我常常都是觉得对方只是想了解了解，并无实质性合作意识，怕被客户拒绝，所以很少与客户见面交流。在找到一些信息后，总是心动而不行动。也正如我在上次交流会中总结出来的做业务必须做到的三点：闻、思、行。

闻一朝闻天下的“闻”，就是多听、多看、多学，只要能被我们“闻”到的都是值得我们学习借鉴。只有博学善学，处处留心，多听、多看，才能使自己触类旁通，从而产生创新思维。

思—奇思妙想的“思”。学而不思则罔，仅有“闻”是不够的，一个勤于思考、善于思考的头脑永远是我们创造性工作的必要条件。看过了、听过了，就要琢磨思考别人是怎么做到的，我们的策划工作要求不断创新，直接的照搬照套是不可取的，而且有时候我们听到的，看到的太多，思路也会容易混乱，因此更需要思考，来理清思路，找出出路。今天的总结也就好比一个头脑风暴室，在这里我们将自己的所见所闻与大家分享，然后天马行空，奇思妙想，常常能碰撞出创新的火花，并立竿见影的解决一些燃眉之急。

行——快速行动的“行”，就是立刻去做。学习本身并非目的，目的在于实践。我们要把学到的知识和技能运用到工作中，转化成生产力，才能不断提高自己的能力。

通过这次总结之后，让我明白要想做好业务，除了拥有永不放弃的信心之外，必须不断完善自我。专业的媒介营销人员在做业务的过程，是不断总结学习的过程，以自身的业务素质获得客户的信任，从而提高客户对频道的依赖度。客户的信任很大程度上依赖于业务人员的业务素质。从现在起，我给自己再次规划工作计划，下任务，也给自己加油，希望用好的业绩来报答我敬爱的领导。

这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2:3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，

我将向重点客户管理的方向努力了！

有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！