

肺结核手抄报活动方案 手抄报活动方案(模板5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

幼儿园区域教学总结 区域销售年工作总结篇一

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“xx”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“xx”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可

以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

幼儿园区域教学总结 区域销售年工作总结篇二

不知不觉中，2020已接近尾声，加入_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，

要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，

这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

2020这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

(一)、依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增

强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

幼儿园区域教学总结 区域销售年工作总结篇三

区域活动是促进幼儿身心全面和谐发展的重要途径。和我们平时的教学活动相比可以提供更丰富的学习经验，使幼儿在自主、轻松、愉快的环境中自由、主动学习，也是幼儿小组学习和个别学习的主要场所。在区域活动中，孩子们的学习是否快乐？是否主动？是否投入？环境的创设起着十分重要的作用。我们知道环境是重要的教育资源和幼儿发展的条件，它对幼儿生理、心理的健康发展起着至关重要的作用。多年来，作为教师的我们在幼儿每天都要开展的区域活动中，已经能渐渐突出在材料提供上的多样性、层次性等问题。但在新的教育理念下，这样的环境创设要求教师根据幼儿的需要，允许幼儿按照自己的经验调整环境，不断深化或调整区域活动内容。在活动过程中教师要关注幼儿的表现，倾听他们的想法，敏锐的觉察他们提出的问题、困惑和需要，并及时给予适当的支持、引导和帮助，与幼儿形成合作探究式的师幼

互动，成为幼儿学习活动的支持者、合作者、引导者。教师要正确把握好自己在环境创设中的角色定位，使环境成为引领幼儿主动学习和发展的重要途径。

一、让环境引发幼儿思考，使集体活动内容与区域活动内容相互协调和渗透。

在以往，我们往往过分强调了对教育过程的精心设计而很少考虑创设支持幼儿学习、探索的环境，我们可以看到教师为孩子们精心准备的操作材料、游戏玩具等，都非常重视其“教育的目的性”，有的教师已经意识到环境创设的作用，却只在活动开始前几分钟才将与活动内容有关的图片、挂件等布置在教室的四周。从某种意义上说，教师忽略了幼儿身心发展中的“量”的积累过程，这样的环境缺乏对幼儿身心发展的“支持性”。《纲要》指出：“环境不仅是物质的、精神的，而且还是活动的”。因此教师在创设环境时，应重视环境的“活动性”，让环境引发幼儿思考，使环境与幼儿互动对话起来。记得在中班下学期的“逛商场”主题中，有一个“设计迷宫”的内容。孩子们都喜欢走迷宫，因此我提前将收集到的现成的几副迷宫图经过加工，分散贴到手工区的墙面上。一到区域活动时间，孩子们就三五成群的来到迷宫图前走迷宫。几天过后，我又在墙上增添了教师自制的迷宫图，并告诉幼儿这是老师自己设计的，这一下孩子们的兴趣又来了“原来迷宫图还可以自己画呢”。有的孩子当即就说这种迷宫图我们也会画的！听了孩子们的话，我没有立即组织活动，而是让幼儿再次分散到图前，了解设计的方法、可呈现的不同主题等问题。待时机成熟时，我就组织了设计迷宫图的活动，在活动中由于幼儿已经有了一定的感知经验，创作中孩子们各自按照自己的想法设计，可以说没有一副作品是雷同的。许多孩子设计迷宫的创造性被激发，一个集体活动远远不能满足与他们，于是在充满神秘和布满“迷宫”的科学区域中，总是座满了设计迷宫的孩子。孩子们对自己的创作是非常珍惜的，于是我又和孩子们一起将一副副作品取代了原来的现成图片。孩子们在作品墙前相互欣赏、相互

比比划划，每个孩子的脸上都洋溢着成功的被关注的快乐。

二、让环境促进幼儿间的互动交往，使同一区域的内容在目标层次上得到深化。

《纲要》同时指出：创设环境的能力和内涵应包括“促进儿童间的互动与交往”，同伴极其交往是儿童重要的学习资源与环境。孩子们到了大班，对知识的苛求欲望明显增强，他们逐渐喜欢上了图书，而幼儿园为孩子订阅的杂志已经远远不能满足于孩子们的学习欲望了。为此，我们结合“我喜欢看的图书”这个主题，充分利用家庭资源，和家长沟通，动员孩子们把家中优秀的图书带到幼儿园来和同伴共享，设立“班级图书馆”。让每组幼儿将自己的图书进行分组摆放，让幼儿为他们自己小组的图书总数进行统计，然后每周为他们进行数字更改，幼儿的借书情况用“幼儿借书登记表”来登记，定期为幼儿的借书情况进行评价，评选每月的“明星图书”和“爱书明星”，让幼儿成为图书的朋友，爱看书、爱借书、爱护书。同时把幼儿园里订阅的图书用文字进行标识，让幼儿整理的时候将书名与书袋上的汉字对应起来，发展了幼儿的良好看书习惯，发展整理图书的良好规则。我们班级的“小小图书馆”已经设立了整整半年时间，在这段时间里，每天放学的时候借阅图书的孩子总是围得水泄不通。我想，正是我们为孩子们所设置的这样一个环境，促进了幼儿间的互动交往，使同一区域的内容在目标和层次上得到深化。

三、让环境支持幼儿的探索活动，生成区域活动内容。

幼儿园《纲要》强调：“幼儿每天有适当的自主选择 and 自由活动的自由时间”，通过“引发、支持幼儿与周围环境之间积极的相互作用”来学习知识技能、发展认知能力与形成良好的社会性等。因此，创设积极健康的、丰富多彩的活动环境来支持幼儿的探索活动就显得十分重要了。自然角环境的创设在幼儿园是很普遍的事情，以往，我们总是在空地上或在几

个瓶罐中种上一些容易发芽、容易管理的植物，然后任由其自由发展，幼儿的观察也全是自发的，随着时间的推移他们会对这些植物极其生长变化熟视无睹。为了改变这个状况，当我与孩子们一起收集好各类种子后，组织了谈话活动，引导幼儿讨论这些是什么种子？会发芽么？怎样才能让它们发芽？在讨论中，有的孩子认为有的种子会发芽，有的看去黑乎乎的不会发芽；有的幼儿认为种子只有在泥中才会发芽，水里就不行。对幼儿的这些分歧，我没有当场做种子发芽条件的总结，而是鼓励幼儿一起找来透明的瓶子和小罐子，让他们自己把各种种子分开分别放在泥中和水中种植，并在区域一边投放了白纸和笔，鼓励幼儿观察并记录。孩子们在每天的区域活动时间都要去“探望”这些“种子宝宝”，并不时的传来惊喜的话语，“黄豆发芽了”“黑的种子也有小芽眼了”“云豆的叶子真大呀？”“水里的种子也开始长牙了”“快来看这种种子的根与那一种根不一样的呀”……他们在那里观察讨论后记录了种子的生长变化。期间，有的孩子为了活动更丰富，还动员家长一起收集相关资料并带到幼儿园中给同伴介绍。可以说自然探索角的这些材料环境的创设，很好的支持了幼儿的探究活动，并由此生成了系列丰富的、幼儿感兴趣的活动的。

四、让环境帮助幼儿获得有益经验，整合主题活动内容。

有位外国教育家曾经说过“孩子，是由一百种组成的。孩子们有一百种语言，一百双手，一百个想法，一百种思考、游戏、说话的方式。……一百种世界等着孩子们去创造。……”客观看待幼儿教育现状，不禁让人生出几分感慨。孩子们原本丰富多彩的生活变得枯燥乏味，即便是在卫生间，也有老师看着，不能玩水、不能大声说话。这样既定的教育模式怎么能让孩子们去创造一百种世界呢？因此，教师要给予孩子完整的感受，恢复他们快乐、富有个性的童年生活，使他们积极参与自我的发展和建构。进入秋季，是昆虫世界最斑斓的时节，孩子们在草丛中玩耍时发现了昆虫的世界，并对此产生了浓厚的兴趣，他们讨论的话题从“战斗陀螺”

逐渐转为“奇妙的虫子世界”。于是，我将整个走廊变成探索区域，把一些昆虫的图片张贴在墙上，并鼓励、支持幼儿去收集各种各样的虫子图片、标本带到幼儿园中，或把捉到的虫子养在自然角中。这一阶段，探索区中的孩子们对虫子世界的兴趣空前的高昂，每天都有孩子从家中收集图片带来，也有的是孩子们自己画的，自然角中昆虫盒里的“朋友”也越来越多。在老师、家长的共同参与指导下，幼儿逐渐了解了昆虫的特征，并能主动提出要将昆虫和其他虫类分开来，要将益虫和害虫分开来，在探索区中，孩子们相互讲述着自己了解到的不同昆虫的奇异的特性，有的孩子则娓娓地说着自己捉昆虫的趣事。现在，整个走廊成了一个奇妙的昆虫世界。孩子们在由此而展开的手工区中用各种废旧材料把制作昆虫的装饰品；在绘画区中绘画昆虫；语言区中，他们又相互讲述着昆虫的故事……在这一阶段，孩子们围绕着“昆虫”而展开着主题活动的各个内容，并使主题活动的各个内容在区域活动中得到延伸和发展。

幼儿园区域教学总结 区域销售年工作总结篇四

20xx年整个经济形势比较严峻，面对不利的大环境，我没有气馁，团结片区领导班子，带领全体职工共同努力。作为片区经理，我在工作中坚决执行总公司确定的工作目标和要求，带领片区员工围绕本年度下达的工作计划指标和企业发展的实际需要，以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，组织实施公司年度经营计划。

（一）实施科学管理、提高执行力。

以科学管理为手段，完善片区员工考核方案，细化片员工个人工作责任，充分调动员工工作积极性，使全体员工工作能力都有了一定程度的提高。

注意管理细节，提高管理效能。明确各个管理环节之间的衔接部责任人，杜绝推委扯皮现象，有效堵塞管理漏洞，充分

发挥管理效能，并对突发工作快速应对，在第一时间内进行恰当有效的即时管理，以期达到最佳效果，提高管理效益。理顺业务流程，提高工作效率。组织相关人员进行业务沟通、协调，改进审批、开票、领药流程，提高工作效率。

（二）积极开展各项安全工作，确保安全生产无事故。

建立健全片区制度和责任体系，以人为本抓安全。今年开工后，本人代表 民用爆炸物品有限责任公司与 全体员工签订了《 公司安全生产责任书》明确了各自的职责，做到职责明确，责任落实到每个人。定期对我片区安全重点区域进行检查，发现隐患随时整改，开展自检自查的活动，强化安全管理思想。今年对我库区进行整体改造，确保使用时的安全；加深加宽泄洪沟防范地质灾害；修缮平整道路改善运输条件；要求库房人员规范装卸流程，确保人员安全以及民用爆炸物品的安全。

定期对库管员、驾驶员、押运员召开安全例会，传达公司的文件精神，树立危机意识，强化危机管理，做好风险防范，实行日常抽查和重点检查相结合，对各类安全隐患做到督促整改落实。每周组织培训学习细致化，安全工作始终放在经济工作的前面，因此对不同岗位不同工种的员工进行针对性培训，通过笔试、抽查问答的形式促进员工学习自觉性，提高工作能力，提升安全生产管理水平。

（三）强化服务质量，更新服务手段巩固老客户

今年，由于市场行情低迷，业务拓展缺乏契机，加之辽宁成远、葛洲坝依普利等企业的进入加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，企业面临着巨大挑战，为了保证企业各项业务不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我小心研究市场动向，及时向企业提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固企业客户群体。密切关注 片区用户动态，做好服务维系工作，防止用户的进一步流失。

（四）加强员工队伍建设，充分发挥职工的积极性创造性。

员工是企业的主人，没有良好而稳定的员工队伍，要使企业发展壮大那是一句空话。我十分注重职工队伍建设，对新员工进行岗前培训、安全知识教育，使每一个职工在思想和行动上有一个标准，确保公司安全生产无事故。同时根据企业的经营情况，不断改善和提高职工的劳动保护和福利待遇，为企业的生存、发展以及提升企业的经济效益打下了基础。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在人力资源和财务制度方面更加完善了工作流程和计划。作为公司片区的一名经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。为了提升自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要在业务知识、安全管理和营销等方面加强学习，力争在语言表达能力、协调关系能力、组织管理能力、完成工作标准能力上有突破，想要打破常规找到突破点，就是要通过学习不断完善自己，充实自己，以学习来开阔视野丰富头脑。只有不断学习才能提高自己的能力素养，才能增强干好本职工作的本领。

作为 片区经理，在单位的管理工作中我坚持严于律己、诚实守信的处事原则。凡事为单位员工做表率，对工作认真负责，自觉遵守单位的各项规章制度，树立了良好的领导形象。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助片区里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。虽然今年的大环境十分的严峻，煤炭行业的持续低迷导致民爆市场的大幅萎缩，作为 片区的一名主管经理，我也在尽自己最大的努力，在争取更大的市场的同时，严把质量关、安全关，坚决杜绝我片区出现任何事故，做到零事故，零伤亡，给我片区员工一个安全的工作环境，只有这样大家才能够更

加尽心尽力的为 工作，为 片区工作。

一年来，由于市场环境和工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的前沿销售区，我注意随时掌握我片区的市场动向，掌握各个矿区的用药情况，做到随时有事能够随时处理。

在这一年的工作中，虽然工作中我取得了一定的成绩，但也存在着一些不足。公司的效益不好，作为公司的主力片区，我也有着不可推卸的责任。第一，在一些问题的处理上还是不够全面、冷静；第二，维系客户的力度不够，不能及时、全面的掌握客户的动态。

在接下来的工作中，我要进一步提高认识，解放思想，更新观念，在工作中努力开拓新思路、新办法，勇于创新、锐意进取，坚持与时俱进，做好一个片区经理应该做的每一件事，为公司销售任务的全面完成保驾护航，贡献自己的力量。

幼儿园区域教学总结 区域销售年工作总结篇五

在这一年的时间里，本人能够遵纪守法、认真学习、努力钻研、扎实工作，以勤勤恳恳、兢兢业业的态度对待本职工作，在财务岗位上发挥了应有的作用，做出了贡献。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

2、坚持原则、客观公正、依法办事。一年以来，本人主要负责财务会计及保管工作，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，在办理会计事务时做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律，按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾食堂的保管工作。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，提供高效、优质的服务。

为了能够适应建设现代化计电算化的目标，年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能力，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

希望在今后的的工作中，发挥优点特长，克服缺点和困难，更

好地完成学校和领导交给我的工作。

1、协助会计及时准确的完成各月记帐、结帐和账务处理工作，完成往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

2、以认真的态度贯彻执行各项财务制度，认真学习会计政策法规，提高业务素质和能力。

3. 根据财务制度规定，办理现金收付和银行结算业务，设置现金银行日记账。做好日清月结，帐款相符，准确无误，超限额的现金及时送存银行，掌握银行存款余额，不签发空头支票。

4. 严格按照财务制度规定，审核凭证如发现问题及时与会计沟通，根据收付款凭证登记好现金日记账和银行存款日记账。

5. 按照公司相关规定，妥善保管现金，支付凭证，有价单证，印章，保险柜钥匙等。

6. 对各类会计档案，进行了分类、装订、归档，协助办公室处理日常工作。

7. 协助会计算账，支付项目部工程款款。

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事

2、积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

尽管我圆满完成了今年的各项工作任务。

1、今后我会努力学习新的业务知识和会计法规的系统学习。

2、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我。

2、善于总结提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高业务水平，建立健全良好的工作机制。

感谢领导给我们一个发展的空间，对于公司未来的发展我持于最大的信心乐观态度，工作中的不足我虚心接受批评，总结工作中的不足，加强技术和沟通能力的培养我会尽自己最大的努力为公司进一份微薄的力量。

幼儿园区域教学总结 区域销售年工作总结篇六

1、关于产品知识：

对于市场情况不是非常的熟悉，对于竞品的信息也没能做到随时掌握，了解同一线品牌在市场上的动态。在这方面我还需要继续努力，对产品的不了解，对于价格不熟悉，在销售过程中会因此而变的很被动，所以在下面的工作时间里里产品知识是我要突破的重点之一。

2、关于终端：

2.1 带着掌控终端的理念去工作，去执行领导交代的任务，但是在实际和经销商博亦过程中并没有真正做到掌控，也没能随时关注销售以及竞品的动态，导致和经销商谈判的过程中很多时候被经销商说服，而不是真正做到去说服经销商，去让经销商跟着公司的脚步一步一步的走下去，从某种程度上说这也严重影响了公司的政策的良性发展。

2.2 关于代理商的合作,由于。。。也是今年刚加入伊特莱代理商队伍,对伊特莱的模式和政策不是很理解,同时由于我自己也是刚进入营销团队的新人,也没能做到代理商的真正掌控,而且由于代理商之前做的是好莱客,欧派代理,因为这两个品牌的渠道操作很弱,所以对代理商的掌控更是无从谈起,这也更增长了该代理商的个人感觉良好的心态,由于我又是一个新人,所以和他谈判过程中总是处于劣势,这对我下面分销商的工作开展也具有很多困难,主要表现在样机和赠品以及物料的及时配送方面,货物的配送方面尤为突出,还有政策的及时传达,执行都做的不到位。

2.3 如果在以上的工作做到之后就是掌控市场平衡,最能体现的就是控价,那么控价的根源有两个1.是终端客户自身控价,2.是按公司的政策对每个客户进行强制执行,可以以负激励的形式来做到,只要能控制根源,就能掌控市场平衡降低负毛利的产生。

3、关于产品的推广:

在公司广告宣传的影响下,店面做好布置原则:如店外做品牌、店内做产品、展区做武器,同时在促销活动之前做好促销准备,及时将促销方案与客户、店面沟通,将信息传递给每个客户,赠品物料及时送到位,相信在产品推广的拉力下,销售做到更好。

4、关于理货:在理货方面,应及时掌握客户的库存结构,根据客户当前自身的库存数量、机型,去年同期的销售,今年的增长比率,做到让经销商及时备货,把口袋里所有的流动资金压在美的空调上面,而无余钱去囤积其他品牌空调,以保证客户尽最大努力的经营我司产品。

5、关于促销

一个好的区域经理,一个优秀的大品牌业务代表,他的促销一

定也是做的最好的,包括户外广告宣传,节假日以及专卖店的开业的等活动的宣传组织,积极的宣传促销一定会对产品的销售形成很大的帮助,在这方面我个人更是需要得到提高。

6、关于渠道的开发

虽然在一开始接手广东的时候,吴总和张姐就告诉我要大力去开发新的客户,但是在实际操作过程中并没有实际多大的进展,这几个月中也就是把原来没有签约的客户改为签约经销商了,真正开发的也就只有天禧和皇朝家私,客户开发和专卖店的开拓应该是下个月的重点工作。

以上总结是自我认知区域经理对工作的认识,也是我要突破的重点,我非常感谢公司的总经理对我工作的指导以及生活上的帮助,我保证我会尽心尽力的跟着领导学习,不辜负领导对我的期望。下面是我下个月的工作规划,做到积极的配合公司政策和跟着领导的脚步完成销售任务,不辜负公司对我的信任与培养!

1、部分客户的调整 高端客户不在多而要精,坚决推行场一点,把最合适公司发展的客户作为最核心的客户加以支持和扶持跟着公司一起成长,把不能适应公司发展的客户慢慢的要求出伊特莱价值连中,争取把最好的资源给到最好的客户,保证资源投放的回报。

2、新的客户开发 保证一场一点,做到所有的卖场都有伊特莱销售门店,不留空白,对竞品的核心经销商做到定期拜访,并宣灌伊特莱政策的优势,争取拉拢并瓦解竞品的核心经销商,让自身的经销商数量和质量做到最大的突破。

3、专卖店的开发 专卖店是建立渠道壁垒的主要力量,只要做了专卖店的客户就很难在去经营竞品的产品,使其经营最大化,专卖店的开发更是自身产品的品牌形象的最好宣传,争取在7月之前完成2家专卖店的开发。

4、终端布展的调整 样品摆放主次分明、各客户销售门店挂牌价统一、通过爆炸签或者其他方式突显主销款式,做到有的放矢。

5、梳理客户库存 计划多次数少批量入库,将主推款式可大量给客户保证各型号在10套以上;高端产品可依号2或3套备货,库存掌握在套200套左右,并根据客户库存做到随时调整促销方向。

存、针对竞品的活动最终确定7月各阶段自身区域促销工作。

以上是我对20xx年6月工作的总结以及7月工作的计划,前面所有的准备只为提高销售、减少负毛利的产生,我对未来有很大的信心,希望公司多支持我的工作,我会尽全力努力做到更好。