

最新美术培训班的策划书(通用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

水泥销售年终工作总结报告 水泥销售月工作总结PPT篇一

一、加强政治思想学习，精神文明建设有所提高。首先，我们继续学习贯彻江总书记“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持共产党员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

三、顺利完成二线建设

二线的安装建设是xx的重点工程也是形象工程，该项工程的良好建设将在全市范围内起到非常重要的作用，因此，新班子上任后深感责任的重大，就二线建设提出了“抓质量、抢进度、保安全、战酷暑”口号，确保二线建设如期完工。为此，采取了以下几点措施一是倒排工期，进行量化考核，要

求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功。

四、生产管理得到进一步跳高

以人为本 强抓机遇 迎头赶上 齐心推动萌生事业快速发展

董事长：张秉权

同志们：

今天我们在这里隆重召开2008工作总结暨表彰大会，目的依然是总结过去、谋划未来、表彰先进、激励斗志。前面公司各部门分管领导就今年的生产、经营、财务、质量、党、团、工、青、妇等方面的工作做了全面总结，又对下年的工作做了安排部署，同时我们对年终评选的先进集体、优秀厂级领导、优秀科室负责人以及在工作中做出突出贡献的先进工作者、先进生产者、岗位技能标兵一并进行了表彰奖励。在这里，我谨代表公司董事会、管委会、党支部对受表彰的部门和个人，表示崇高的敬意和热烈的祝贺！并希望你们在新的一年里再接再厉，起到先锋模范作用，取得更加美好的成绩，一如既往地 为萌生事业的飞速发展做出应有的贡献；也希望没有受到表彰的部门和同志，不要灰心、不要气馁、扎实工作、增强信心、迎头赶上，争取下年都能够榜上有名。同时，也对今天到会的，与我们合作筹建三期工程的合作伙伴，浙江明峰投资有限公司的各位领导表示衷心的感谢和热烈的欢

迎！2008年是不平凡的一年，我国发生了震惊世界的四川汶川大地震，灾区生命财产遭受了巨大的损失，国际出现金融危机，给我国经济发展造成极大影响，又是成功举办奥运会，全面贯彻党的十七大精神，落实科学发展观，夺取全面建设小康社会新胜利的关键一年，也是中央提出扩大内需促进经济增长政策落实的开局之年。一年来公司依旧紧紧围绕“以质量求生存、向生产要效益、保稳定、促发展”的工作思路，挖掘潜力，吸取经验。今年的产销任务完成的较好，这个成绩的取得，得益于公司的正确领导，归功于分管领导的大力支持，归功于全厂职工的拼搏奋进，我代表公司董事会、管委会向公司干部职工致以崇高的敬意和衷心的感谢。回顾一年来的奋斗历程，我们深深体会到，做好各项工作，必须坚持解放思想，科学发展，始终着眼于“好中求快”，才能借势扬帆，在新的征途上迈出坚实步伐；必须坚持争先创优，赶超发展，始终着眼于“干在实处”，才能不断攻坚克难，干出一番大事业；必须坚持与时俱进，创新发展，始终保持奋发有为的精神状态，敢于涉足前人没有干过的事业，才能不断破解发展难题；实现萌生又好又快发展。

一、实施挖潜增效，安全稳定生产

企业生产的根本目的在于获得效益，没有利润的生产是无效的生产。2008年从公司的总体目标出发，制定了各项生产管理目标任务，围绕这个目标，各车间、部门进行量化、细化。在生产组织上，通过加强日常管理和设备维护保养，提高周期运行质量，调动一切积极因素，挖潜增效，尤其在领用材料上切实提高了管理力度，节省了费用，大大降低了备品备件的采购率。

从小的措施抓起，将车间照明通通改为节能型照明，将原料车间减少开机时间，并岗减班，使员工充分发挥各自的潜能，改变了传统的生产管理模式，进一步提升了节能意识，同时加强了生产一线的协调工作，强化了安全管理，今年没有发生一起大的安全事故，使公司的安全管理水平又上了一个新

的台阶。

二、促进营销、争创名牌、确保质量体系有效运行

企业的生产经营成果，最终是靠有效的营销活动来实现，今年的销售成绩还是喜人的。对顾客信息的捕捉反馈做的比较细，继续推行“赊三不如现二”地销售政策，提高了货款的回收率，实施“抓大放小”的策略，追求经济效益最大化。抓机遇、抓热点，使水泥用量较大的长庆油田成为我们的牢固客户，今年夏季水泥一直供不应求，而且出厂价格也创历史以来的最高价，为明年良好的营销势头奠定了坚实的基础。

产品质量是企业生存的法宝，把不断提高产品质量作为巩固名牌产品、树立企业形象、增强市场占有率、竞争力的核心来抓，今年通过大家的努力，成功的将批量油井水泥打入市场，我们的产品已获得2008年宁夏名牌，化验分析大对比已获国家级荣誉，并在相关网络上发布。但是，今年在盐中高速公路所供的水泥出现了质量问题，唤起了技术、质检部门的重视，加强了质量意识，提升了质量观念，采取了纠正和预防措施，得到了有效的扼制，有了新的改观，而且前段时间，经各部门的努力，顺利的通过了iso质量管理体系认证的监督审查，进一步提升了产品的感召力。

三、全力以赴，打响三期工程全面启动攻坚战

“规模出效益”，这是萌生长足发展的必然规律，上项目是扩大经济总量，适应新形势产业群体发展，提高企业竞争力的有效载体，抓发展，首先要抓项目。公司规划的日产2500吨熟料水泥生产线工程在今年的三月份开始筹建，我除了目前老公司的经营策划外，今年主要抓了新项目上马的全面工作。只带领付岁荣厂长、王生忠、张秉柱几人风风火火奔波了近一年，去南京、走浙江，又是协调设计院相关设计事宜，跑资金、设备招标考察等无数次，总算看到了成绩。在九月份与浙江明峰投资有限公司达成共识，愿与我们并肩合作，联合共同组建了宁夏明峰萌城建材有限公司，正式签订了合作协议。目

前，新公司工作运行正常，相关负责领导及工程技术人员进驻现场。安装队也陆续进入现场进行设备安装，一场大规模的攻坚战正式拉开帷幕。新项目投产后，年新增水泥150万吨，增加产值4亿元，两个公司年生产水泥总量近200万吨，为做大做强水泥企业奠定了基础，有力地推进地方经济发展。

1、生产现场管理不到位，环保工作差

生产管理现状仍然是计划经济的运行体制，制度得不到充分的落实，缺乏系统操作性，管理传统，思想保守，一拨一转，不拨不转，观念落后，思路不清，缺乏良好的敬业精神。

2、用人机制不健全、不科学、人力资源管理无头绪、厂级厂规执行不严格。

虽然一直强调坚持以人为本，爱厂如家，能真正把企业当做自己的家，但一部分员工仍然思想消极，情绪低落，抱着“当一天和尚撞一天钟”的思想，经受不住诱惑、安不下心来工作，这山看着那山高，三番五次的折腾，有些同志甚至搞得妻离子散，财空物尽，最终给自己的生活出了难题，给企业也带来了不必要的麻烦，希望同志们静下心来，从自身的实际出发，同全体萌生人一并将事业发展到底。岗位用人随意性大，责任制执行不到位，厂纪厂规执行、落实没有力度，工作态度不够端正，无原则性，工作成效不明显。管理人员思想陈旧，在其位不谋其政、不求有功、但求无过，从车间到主管领导，有欺上瞒下的行为，无故请长假，假到不归、留岗待业，很多工作总是停留在口头上，不按人事制度规定履行，导致人事部门无法正常履行职责，从而制约着生产经营的健康运行。

3、政令不通、协调不利、执行力欠缺、技能低下、学习培训走形式、部分工作环节脱节、整体工作推进不快。

三期工程的即将投产必然要求我们要改变现状，齐心协力，

坚决抛弃影响工作质量的绊脚石，希望同志们能够认清形势、理清思路、找准位置、扬长避端、做萌生的主人，对以上问题，我们一定要高度重视，采取有力措施切实加以解决。

随着新年钟声的即将敲响，深知2009年是我们加快发展、腾飞发展的关键一年，是公司脱离困境，承接希望与收获的一年，是建材行业充满回报与生机的一年，总体思路是：“以加快发展为主体、着力推进企业管理，提高质量和效益上的新成效，坚定不移地实现萌生发展的第三步、四步曲，稳扎稳打，确保三期工程高质量、短时间建成投产，并建成一条区内的师范样板工程”。

为实现上述目标，我们下年着力做好以下工作：

一、理清思路、责任到位、做到清洁环保、安全生产、警钟长鸣

各部门必须围绕公司生产的总体目标，层层分解、制定出部门、科室、车间、班组、岗位有效可行的措施，严格明确责任考核，实行部门领导问责制，真正做到“千斤重担大家挑，人人心中有目标”。加强量化管理，一切以数据说话，去伪存真，规章制度面前，对事不对人、不讲情面、不流形式、不做表面文章，以严格执行厂纪厂规为宗旨，充分体现工人阶级是现代文明的先行者。狠抓现场管理，进一步确保安全清洁生产，要求各部门、车间从设备操作、保养、安全措施、卫生、交接班等诸方面抓起，以安全第一，警钟长鸣为先导，做到疏而不漏。在环保方面，我们今年由于收尘系统老化，再加上操作管理不善，一年都是灰尘茫茫，整天让工人不停的扫，都扫不干净。我们针对此项工作，决定投入一笔资金，先改造收尘系统，现已订出方案，改造工作准备开始运行，预计下年三、四月份将两线收尘系统全部改造完毕，确保清洁高效的生产。

二、进一步完善营销策略，优化、健全机制，加强产品质量

管理

从多年的经营工作中我们也悟出一个道理，就是“人人围绕市场转、事事围着市场干”，营销成为拉动公司经营活动的“连轴器”。今年，销售成绩是喜人的，但是，在工作上还有一些疲软，存在一些隐藏的矛盾，来年在现金水泥销售、装车运作上还要高度重视，进一步规范，加强销售公司内务管理，严肃销售工作人员的工作纪律，坚决打击利用职务之便损公利己的行为，必要的情况下，工作人员要做调整，大换班子。明年的销售市场肯定看好，而且根据今年的情况看销售价格也是可观的，希望营销部门加大管理力度，提升业务能力，科学决策，要有充分的准备，做好明年销售市场的预测，抓住新机遇，再创营销新格局。

品牌、质量是企业的生命线，技术、质检部门一定要重视，加强质量管理，按照公司的总体目标，层层考核抓落实，挖掘潜力、细心钻研、进一步提升业务技能、奖罚分明、严格内控，确保质量事故为零，使产品永久性的适应市场。

三、继续推行节能减排，逐步完善财务内控措施

“节俭”是中华民族的优良传统，几年来一直在公司推行，在企业生产经营成本上也真正能够体现，是提高经济效益的“牛鼻子”，是现代企业管理的核心。下年必须从生产到水泥销售的全过程，采取“卡两头、控中间”的办法，对原材料进厂，物资采购，生产过程，后勤办公设施用品及其它各部门的招待等费用支出，制定可行的办法严加控制。今年截止现在，后勤办公耗材32519元，较上年34017元下降了1492元，公务车辆（五十铃客货车）支出43896.59元，相对上年下降了1868元，针对这些，还要进一步加强和贯彻节能降耗的理念，部门出差用车统筹计划，综管办要严格把关，杜绝各种不必要的浪费。

财务部门务必加强成本管理核算、帐务处理、将事后财务转

变为事前预算财务。今年自王科长主管财务部门，我认为有了新的改进，下年更进一步完善财务内控措施，做到数据真实、及时，不虚报、不瞒报、账目日清月结、规范审核程序、严把结算关口，真正当好决策者的参谋、经营者的计算器，实现经济效益最大化。

四、全面深入做好人力资源培训教育工作，加强管理团队的综合素质培训，不断提升员工的工作、生活质量。

三、星期六派专人负责，开放集体舞会，丰富职工文化生活。扩大职工参加养老保险范围，今年又解决六十几名能靠得住，留得下的同志参加了养老保险，另外，将生产员工全部纳入了工伤保险。下年，重点解决现有职工的四金交纳问题，将未参加养老保险的职工尽快办理，完善养老、医疗、工伤、失业险的手续。加大力度改善职工生活、福利以及其它方面的待遇和条件，真正达到职工待遇和企业发展同步提升，和谐共进的目的。在春节之前，组织召开一次自1997年12月31日前进厂的老职工座谈会，听取跟我们共同打了十几年江山的萌生人，在公司历年来工作、生活等方面的真实感受，切实解决他们实际存在的困难。不断提升员工的工作、生活、环境质量。工会、党支部、综管办人力资源部在下年务必要下大力气抓好员工的思想教育，优化知识结构，提高全员素质培训，使他们能够有条不紊的在个自的岗位上安心工作，实际体现人本管理出效益，人本管理促发展的巨大动力。

五、立足当前，鼓足勇气，真抓实干，推进三期工程早日投产

我们一直讲萌生发展的三步曲，一期是我们的起步工程，二期是吃饭工程，三期就是我们快速发展，腾飞的工程，新公司的建设正在快马加鞭，明峰、萌生一家人精诚团结，携手并肩，目前合作还是非常成功。我们务必加强现场管理力度，冬季也不停工，加快设备安装进度，确保2009年8月8日正式点火投产，春节过后，组织招收300至350名工人入厂，进行

岗前培训学习，并开始出台、健全新公司的各项规章制度。你们目前在各自的岗位上尽职尽责，扎实工作，就是对三期工程建设的最大支持。

当前国际金融危机，对国内造成不利因素正在凸现，面对这种经济形式，中央提出了扩大内需，促进经济平稳较快发展的十大措施，并计划投资四万到五万亿元，扩大内需，这些举措提高了我们企业抵制风险，谋取发展的信心，国家重点基础设施建设如火如荼，这给水泥行业提供了一个千年不遇的发展机遇。公司决定实施萌生发展的第四步曲，就是在三期的大院里再上一条日产5000吨的熟料生产线，目前相关领导正在办理项目前期的可行性论证和审批事宜。

同志们，萌生的发展充满希望，老区的明天灿烂辉煌。让我们在董事会、管委会的坚强领导下，凝心聚力，迎难而上，以蓬勃向上的朝气，开拓进取的锐气，不畏艰险的勇气，奋力拼搏，争创一流，全力推进公司的生产经营又好又快发展。我相信饱含热情的浙江明峰任经理一行定能和萌生友好结伴，紧密团结，同甘共苦，和萌生人一道，为新公司早日投产鼓足勇气，为铸就明峰萌生的新辉煌作出更大的贡献。最后，祝大家在新的一年里，身体健康，工作顺利，家庭幸福，万事如意！

谢谢大家！

一、加强政治思想学习，精神文明建设有所提高。

首先，我们继续学习贯彻江总书记“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持共产党员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

二、提高职工队伍素质，加强职工队伍建设。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

三、顺利完成二线建设

二线的安装建设是xx的重点工程也是形象工程，该项工程的良好建设将在全市范围内起到非常重要的作用，因此，新班子上任后深感责任的重大，就二线建设提出了“抓质量、抢进度、保安全、战酷暑”口号，确保二线建设如期完工。为此，采取了以下几点措施一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功。

四、生产管理得到进一步跳高 为进一步的理顺生产，降低成本，对领导班子及各处室、车间的职责进行了明确的界定，理顺工作关系，规范工作秩序，集中精力抓好成本，采取了以下几点具体措施 一是对原、燃材料进行了“比价采购”，如煤、铁矿石、砂岩，在原来的基础上都有了很大的降价，其中煤连续两次降价，平均每月节约60万元。二是严格生产过程中的管理，对于一切影响生产和质量的重大故事，一律采取一事一分析，对责任单位和责任人不放过，三是对销售

环节加强管理，针对销售人员的“散”、“乱”现象，公司采取了每周定时、不定时的销售调度会，听取销售人员对销售进展情况的汇报和销售意见，了解销售动态，采取了切实有效的措施：如公司领导亲自带队对客户进行回访，要求销售队伍进行人员优化组合，分片外出跑市场协调客户。在六、七月份，市场非常低潮的情况下，我们避免了因销售不畅而造成积停产压现象。四是为进一步抓好成本控制，我们将对煤耗、电耗进一步采取措施，对全厂的成本控制正在研究制定“劳动定额”，将工人的收入与成品、质量、产量、安全、成本等进行分析，最终将以制度规范约束提高，抓好成本的制度。

水泥销售年终工作总结报告 水泥销售月工作总结PPT篇二

1. 销量：1-12月份水泥销售数量2259386.99吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的82.76%。与去年同期销量2332474.13吨相比减少销量73087.14吨，降幅3.13%。没有完成销售计划，欠计划销量470613吨，供大于销。

2. 品种结构销售情况：32.5等级水泥销量1726548.84吨，占总销量的76.42%。其中金牌水泥销量418067.9吨，占销量的18.5%。42.5等级水泥销量530314.36吨，占销量的23.47%。52.5等级水泥销量1587.25吨，占销量的0.07%。散装水泥销量430862.89吨，（其中32.5等级水泥销量92674.18吨。42.5等级水泥338188.71吨）占总销量的19.08%。纸袋包装占24.37%，编织袋包装占56.03%。符合袋包装占0.52%。

3. 运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25-30吨，计重收费前运量75-90吨，计重收费后运量50-60吨，运输成本增加15元以上。（原来运温州市市场运价58-65元，宁波48元。）

3. 严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。4. 水泥销售网络建设，扩大销售渠道，首先巩固好老市场，引导客户承接工建项目，开发新市场，今年开发新市场14户。温州(市区，洞头县)福建省(福州，南平)江西(铅山)台州(嵊州，三门，天台，仙居)丽水(碧湖镇)金华(义乌，永康，武义)。

承接商品混凝土公司9家(温州1家，丽水2家，金华2家，衢州1家，福建1家，江西1家)。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。5. 进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。

6. 规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。

7. 做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8. 准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9. 存在的问题。

(1) 没有完成今年的水泥销售目标，欠销量470613吨。

(2) 市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。

(3) 掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准

确。

三、20xx年水泥销售工作计划

1. 明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。
2. 做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。
3. 加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。
4. 进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。
5. 在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。
6. 做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。
7. 进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户(工建项目)的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。
8. 进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，

学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

水泥销售年终工作总结报告 水泥销售月工作总结PPT篇三

xxxx水泥有限公司在市委、市政府的亲切关怀下，在董事会及上级有关部门的正确领导，全厂职工同心同德、团结一致、创造性的开展工作，在一线的生产取得了丰硕成果的同时，克服人员少、时间紧、任务重等困难，奋勇拼搏，顺利实现了二线的安装调试：本年度累计生产熟料55.3万吨，实现销售收入7831.5万元，各项工作都取得不错的业绩。

首先，我们继续学习贯彻江总书记“三个代表”的重要思想，对广大党员、干部开展保持共产党员先进性教育，先进性的要求与我们的实际工作结合起来，不断推进我们的各项活动。切实加强党组织建设，提高职工的政治、思想素质。

职工队伍素质的高低直接关系到社会效益和经济效益，公司支部从加强学习、提高职工文化素质和业务技能入手，开办了职业道德讲座和法制讲座和法制教育讲座培训班，通过业务知识的学习和实际运用，职工思想素质和业务素质有了很大的提高，服务意识、主人责任感得到了增强。针对职工业务素质低的现状，采取走出去，请进来的方式，聘请高校教师为职工培训。提高了职工的业务技能水平。

一是倒排工期，进行量化考核，要求施工单位将每天、每周的计划和工程进展情况报于甲方，由我们会同相关人员综合考核。二是给施工方签订工期合同书，根据倒排工期。三是专门成立了二线建设工作组，工作组每周定期、不定期的召开两次以上的进展调度会，并且每天早晨8：00在施工现场组织安装、土建、监理以及公司有关处室主要负责人对前一天的工程进展情况、当天的工作计划以及现场需要解决的问题

进行现场调度、检查、安排。四是为保证设备进厂不影响安装时间，我们专门抽调人员到厂方进行验货、催货。由于采取了以上各种有效措施，二线建设在10月30日顺利点火成功。

一是对原、燃材料进行了“比价采购”，如煤、铁矿石、砂岩，在原来的基础上都有了很大的降价，其中煤连续两次降价，平均每月节约60万元。二是严格生产过程中的管理，对于一切影响生产和质量的重大故事，一律采取一事一分析，对责任单位和责任人不放过，三是对销售环节加强管理，针对销售人员的“散”、“乱”现象，公司采取了每周定时、不定时的销售调度会，听取销售人员对销售进展情况的汇报和销售意见，了解销售动态，采取了切实有效的措施：如公司领导亲自带队对客户进行回访，要求销售队伍进行人员优化组合，分片外出跑市场协调客户。

在六、七月份，市场非常低潮的情况下，我们避免了因销售不畅而造成积停产压现象。四是为进一步抓好成本控制，我们将对煤耗、电耗进一步采取措施，对全厂的成本控制正在研究制定“劳动定额”，将工人的收入与成品、质量、产量、安全、成本等进行分析，最终将以制度规范约束提高，抓好成本的制度。

一是在职工队伍中下发了“征求职工意见和建议”书，对大家反映的问题逐一研究落实，及时给予答复；对于大家反映的热、难问题，进行重点解决，先后对食堂进行了多次改造，并对质量、价格进行了规范。二是整顿职工宿舍，安排专人管理，就室内供电进行了整改，并安装了风扇、纱窗。三是就用水问题，先后在厂内打了四眼临时水井，在现有条件允许的情况下安装了太阳能。四是对于产品出入进行了多次现场突查，制定了相关的制度，如“采物管理规定”、“关于原材料、水泥熟料进出厂的管理规定”等。由于采取了以上措施，领导班子的工作逐步得到了职工的理解和支持，在全厂范围内形成了干部、员工人心思干、团结向上的氛围。

新班子调整后深感水泥企业的规章制度的缺乏，靠得是制度规范人，用政策激励人，因此，我们将建章立制作为企业管理的核心构成，先后制定了“会议制度”、“领导班子职责划分”、“相关处室职责划分”、“劳动纪律管理规定”、“质量管理规定”和“技术创新管理规定”等规范。

一是经营管理水平有待于进一步提高：由于受到各种主、客观条件的制约，xx水泥公司在经营管理上，有待于进一步提高，各种管理制度有待于进一步完善，企业内部定岗定员有待于进一步完善，各种经济分析不规范，在分析的深度和细化程度不全面。

二是企业的经营管理有待于进一步规范：在经营管理方面，公司制体制还不健全，企业的经营管理还存在不足，在合同管理，原材料的采购，产品的销售的环节，还存在漏洞，公司的各种管理制度还有待于进一步完善。依法经营的理念还没有完全建立，公司的各种证件还不具备。

一是进一步完善内部承包制度，全面执行倒逼成本工资考核办法，将企业利润同个人收入有机结合起来，提高内部挖潜、全员节约的能力。建立原燃料的技术标准，货比三家，优化进货渠道，签定购销合同，实行计划管理和招邀标制度。提高产、质量，减少跑、冒、滴、漏。加强财务管理，精打细算，实行倒推成本管理。。

二是定期开展经济分析活动，及时分析公司面临的形式和问题，发现公司存在的问题和不足，提出措施，改进工作方法，为公司的决策提供依据。

三是不断开拓外部市场，提高市场占有率，加大对周边市场的开发力度，重点围绕南水北调工程、高速公路建设工地、经济开发区建设等项目，充实完善榴园本地销售网络。

四是严格各项费用开支和成本控制，优化进货渠道，制定物

资储备定额，保证合理库存，适时调整营销策略，细分市场，建立收入与经营指标挂钩的制度，确保完成全年销售收入和利润任务。

五是进一步更新观念，创新制度，提高公司管理水平和竞争力，建立“管理 提效”的发展战略，增强企业凝聚力和抗风险能力。

水泥销售年终工作总结报告 水泥销售月工作总结PPT篇四

光阴如梭，转瞬间一年的时间已经过去，2019年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为2019年做一个初步的规划。

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

(1) 业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2) 过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3) 今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好唯一的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

(1) 从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

水泥销售年终工作总结报告 水泥销售月工作总结PPT篇五

xxxx年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段经历，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢四川运营管理区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于xxxx年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于xxxx年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。下面我就xxxx年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

水泥销售年终工作总结报告 水泥销售月工作总结PPT篇六

××年上半年所辖区域××××、××××、预算量××××万吨，实际完成××××万吨，完成预算的__%。

上半年整体市场受天气、资金等影响需求趋弱，省内20××等持续以宣传及价格优势稳定市场，20××__等品牌为消化库存以有竞争的价格布局20××市场，为争抢有限的需求在价格上明争暗斗；20××_城区强制使用商混，竞合品牌以多品牌战略抢占装修粉砌市场。

1、勤跑市场，拓展区域基础销量。根据20××市场销量形势及经销商区域拓展程度，对销售渠道进行划分，将，开发；走访江西资溪市场，将所了解的竞争品牌价格信息与经销商可承受价格上报领导，经对比因售价低暂不考虑开发。

2、深入市场，提升售后服务质量。售后服务也是销售的关键环节，遇到质量、装运等方面投诉时，及时上报领导并与相关部门沟通，争取大事化小，小事化了；上半年妥善处理20××_等投诉。

3、数据分析，加深对市场的认识。走访市场，通过门店、工程

方、终端用户等渠道了解竞争品牌基础、工程价格及运价，并与我司品牌对比，找出差距；每日关注客户完成量与预算量的差距，了解增加或减少的原因，产生问题采取措施办法解决；月末了解竞争品牌上月销量，大致把握市场需求量。

4、加强与生产部门、竞合品牌的沟通。遇到质量、装运等方面问题时，及时与生产、化验相关部门沟通，了解情况及解决问题的期限；市场情况若有变动，即与竞合品牌业务经理、一二级商沟通了解，确认并上报。

1、资源储备不充分。走访市场，未能充分进行备选经销商的储备工作，导致当销量较大的客户一流失，未有后续的量可跟进，严重影响完成率。

2、基础销量仍较薄弱。原固有部分基础经销商受价格等因素影响，积极性有下降，部分乡镇区域仍属空白；新开发基础经销商同时经营2-3个品牌，比利销售，炼石销量未有大的提升。

3、袋装销量偏弱，上半年散袋比64:36，未达到年度营销会下达的指标。

4、市场敏锐度不够。市场出现变化时，未能及时了解确认并提出应对举措。

5、市场开拓力度不足。区域价格竞争激烈，炼石虽相对价高，但仍有属于炼石的蛋糕，销量未有大的提升关键在于市场开

拓力度不足。

1、江西、浙江等外省品牌水泥进入，价格较难协同。受物流可达性及本区域库存相对高影响，江西、浙江等外省品牌纷纷进，但以上市场仅仅是外省品牌的存在市场，当其库存高时就以低价进入倾销，当其自身水泥好销时就提高价格，所以几乎不受我省行业协会的协同，其价格变动可以滞后也可以少调，影响了协同的积极作用。

2、竞争对手实行多品牌营销策略，进一步分割了市场份额。

3、价格已逐渐成为购买的风向标。水泥趋于同质化，消费者有充分的购买理性，市场供给大于需求，品牌竞争激烈，以上种种因素都促使厂家、经销商开始拼价格，价格并逐渐成为经销商选择代理品牌、消费者选择购买品牌的风向标；部分经销商并以此向厂家压价，由此产生恶性循环。

4、经销商的忠诚度下降。一、二级商同受利益导向、政策不持续性的影响，或同时经营2-3个品牌，或积极性下降，影响销量。

1、巩固拓展基础及工程终端销量。了解销量变化的深层原因，提出应对举措，巩固原有基础销量，开发空白区域乡镇市场；密切跟踪，争取进入。

2、勤跑市场，做好经销商储备。主要针对竞合品牌一二级商、工程承建商、终端等，提前储备。

影响量需增补或政策支持。

4、积极多渠道了解市场信息，及时汇报以供领导决策。勤与竞合品牌业务经理、一二级商等沟通，多渠道了解市场信息以供上层决策。

5、做好售后服务工作。多学习水泥相关方面知识，多与前辈、生产部门沟通，及时处理客户提出的问题，做好售后服务工作。

6、密切关注生产、库存情况，加强产销协调相互沟通。

20××市场部

二××年六月二十日

水泥销售年终工作总结报告 水泥销售月工作总结PPT篇七

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分市场群体实行差异化营销

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我**公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度

上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团

队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

水泥销售年终工作总结报告 水泥销售月工作总结PPT篇八

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。
 - 2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
 - 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
 - 4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。
 - 5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。
- 1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。