

2023年渠道清淤工作总结报告(优秀10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

渠道清淤工作总结报告篇一

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫。牢固树立宗旨意识，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；由被动完成领导交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变；由只注意搞好对内服务向把对上服务和对下服务、对内服务和对外服务统一起来转变，努力为领导为同事提供优质高效的服务。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

银行保险部实习工作总结银行保险工作总结（2） | 返回目录

实习目的：理论与实践相结合。把在学校课堂上课本上学到的东西，具体运用到实践之中，提高实际工作能力，丰富社会经验。以至于迅速成长起来。

实习时间：.4.20-.5.20

实习公司：华夏人寿保险股份有限公司陕西分公司

实习部门及职位：华夏人寿银行保险部客户经理

实习地点：中国工商银行西安分行长缨路支行

实习工作总结报告：

由于我要参加专升本考试，所以开始实习的时间稍微晚了些。

4月10号考完试，在经过几天的休整后，我开始了我的专业课实习，我选择了华夏人寿股份有限公司，选择华夏是因为这是一家年轻的公司，他成立于xx年12月，是由中国京安信用担保有限公司、天津港（集团）有限公司、天津市高速公路投资建设发展公司等六家大中型企业发起，经中国保险监督管理委员会批准设立的全国性综合人寿保险公司。

公司发展愿景：做华人首选的保险服务商

第三阶段：十到十五年内，将华夏人寿建设成为一家拥有综

合发展能力、在某些细分领域中具备核心竞争优势、深受广大客户信赖的综合金融服务集团。

公司核心价值观：爱与责任

经营理念：诚信为本、创新为先、人文关怀、回馈社会

在4月23日，我们圆满的完成了公司组织的为期4天的封训式岗前培训。我们是华夏银保序列第一期新人班，我们这个班一共有76人，在新人班的时候，我担任班上的生活委员，协助助教卢莎老师组织伙伴们的生活，为伙伴们服务，让大家在紧张的学习之余有一个舒适的生活来调节。同时，我也每天带领大家做动感晨操，丰富了大家的业余生活。最后在我们一起努力下，我们这一期新人班圆满结业。我获得了优秀学员的称号，我所在的小组获得了优秀小组的荣誉。

经过近一个多月在华夏公司银保部的实习，让我在各个方面都取得了长足的进步。相比一个月前，我成长了许多，变得更加成熟更加稳重，开始意识到工作的压力和生活必须。认识到自己很多方面还得去学习，去提高。曾经很幼稚的认为自己是保险专业的科班出身，从事保险行业肯定会如鱼得水，肯定会比别人优秀，比别人做的更好，可是现实深深地教训了我的自大，教会了我谦卑，教会了我忘掉过去的光环，用空杯的心理去面对现在，这样才能有进步，有以后更好的发展。

在这近一个月的时间里，我自己的表现有好的地方，也有很多值得去改善的地方。我们每周从周一到周六，早上8点准时召开早会，早会的叫醒服务给了我们一整天的动力，在早会中我们有一个严格的考勤，规范大家纪律性，同时又能提供知识的分享，解决我们在网点作业时遇到的疑难问题，挽救业务伙伴的信心危机，给我们动力和激情，最后通过业务快报激励表彰业绩突出的业务伙伴，给其他伙伴一个刺激和动力。下午，我们也经常邀请到很多优秀的导师来给我们讲授

网点作业技巧，以此来提高我们作业技能和实战能力。当然，更多时候，我们还是在自己学习，去别人的网点，去向师傅学，向同业学。看着许多伙伴纷纷开单，我更是蠢蠢欲动，越越一试。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、多方位的培训使我对保险行业有了更好了解和认可，坚定了我从事保险的決心。

我是学保险专业的，再没进入保险行业之前心里还是有点些许疑虑，虽然我们在入学的时候老师就告诉我们，保险是朝阳产业，未来几年发展潜力会很大，你们都将会前途无限。可是周围人身边人对保险的排斥，让我心里没有底，保险好做吗？带着忐忑的心情进入了华夏人寿银行保险部，在经过一个封闭式的岗前培训后，让我从熟悉自我到熟悉这家公司再到熟悉这个行业，我觉得我的思想经过洗礼后有了一个蜕变，我的心情沉淀了下来了。无论做任何一个行业，担任任何一角色，首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，假如自己对公司、对产品，对这个行业都没信心，底气不足，自己连自己都说服不了，自然心情也不会好，又如何去说服客户呢？快乐的工作呢。这次培训虽说很短暂，只有四天，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我对从事保险行业下定了决心。

二、到银行网点的具体实习让我的业务技能及沟通技巧不断增长，刺激了我不断的去学习金融知识，充实自己。

三、不断的自我总结进步了我的自我学习能力提高了我的综合素质。

我们在网点遇到的问题我们都会在下午的夕会中提出来，大

家一起来讨论解决，我们集思广益，发挥群体作用，假如自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而大家一块来讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度来看问题，结论也就更加全面、公道、正确。在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、解决使我们团队里的每一个成员都得到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身业务技能上的不足，从而不断进步自身业务技能水平。业绩分享的时候，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的早会主持更是进步了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。综合素质也得到了提高。

虽说我取得了不少进步但我还存在一些不足：一是工作中有时耐心不足，有放弃的动机。时而出现低级错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券，股票知识不够专业。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来，谈资太少。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应作业的需要；熟练去掌握各种业务技能去激情的投入到工作之中，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的进步自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，进步自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一个客户。我相信只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好起来的。

一是短期内迅速熟悉新岗位的工作方式、工作流程。进入本部门后，在周总的领导下，在公司各位同事的帮助下，快速适应新的工作环境，在新岗位，转变工作思路，强化服务意识，树立新的工作作风，认真完成了各项工作任务。

三是在工作中边学习，边总结。在工作中不断完善自己，改正不良的工作习惯，将自己的职业生涯和公司的发展紧密联

系在一起，遇到挫折不气馁，吃一堑，长一智，不断改正缺点完善自我，与时俱进。

以上是对xx年工作的简单总结，眼间又要进入xx年了，新的一年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。我尚有不足之处，需要继续加强学习，给自己充电，努力的去充实完善自己，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一天，完善管理开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。

查看更多：

2017年终银行保险工作总结 银行保险年终总结

渠道清淤工作总结报告篇二

保护学生视力，尤其抓好学生近视防治工作是卫生保健工作的一项极其重要而又繁重的工作。根据市区保健所要求，三、九月份为防近宣传月。利用广播向全校师生进行有关防近知识讲座，要求每个人认真收听，做到了解保护视力的重要性，自觉的养成良好的用眼卫生习惯，要求每位教师随时纠正学生的`读写姿势，把‘三个一’做为组织教学的口头禅，学生之间互相提醒， 自己有意识的养成等。每班根据要求行动起来自己动手找材料进行编排手抄报，把身边防近模范假性近视转变成正常视力的学生的事迹、一些防近小常识、小知识等都编排在报中，使学生在找材料的过程中得到了防近知识。并把上交来的个班优秀的防近报在学校展出，让全校学生参观从中受到教育、启发。

另外，利用课余时间对各班卫生员进行培训，充分发挥小卫生员在班级里的监督作用，使其防近工作尽善尽美。每天利用眼操时间对学生的眼^v位进行纠正和指导。使学生提高了防近的认识，起到了爱护眼睛从现在做起的作用。在普查视力中对视力不良的学生让其班主任了解在作位上进行调换，在读写姿视上加以强化，并与其家长联系让学生在在家也要重视预防近视，使得防近视工作得以顺利进行。

自开学以来，我区先后有几所学校的学生发生了流感和腮腺炎。其它地区腮腺炎和风疹以有大面积的流行，为此，区教育局、区保健所、区疾控中心提出以预防为主，根据这一指示精神我校作了大量的宣传工作。

首先，我校对学生进行晨检，密切注意学生的身体变化，要求班主任初查，校医复查的两级晨检把关制度，责任到人，记录详细、及时发现、及时报告。

2、加强环境卫生管理，做到日扫日清，无卫生死角，教室达到窗明几净，四壁无灰尘。

3、教育学生加强个人卫生的清洗。建立小卫生员日检查，卫生室抽查的制度。

4、加强教室及教学楼的通风，指定专人管理，经常开窗通风，保持室内空气的新鲜。

5、加强宣传，利用广播向学生进行宣传传染病的危害及预防。让每位学生知道、了解、掌握一些常见传染病的预防知识和方法。

6、联合区疾控中心发放宣传单，保证学生人手一份。

7、组织学生到社区保健站进行预防接种，这一工作的开展提高了全校师生的保健意识。

渠道清淤工作总结报告篇三

一、加强宣传教育，提高认识水*。

今年，我镇坚持将环境保护知识的宣传教育工作，作为一项重要工作来抓。

三是，邀请区环保局领导来我镇举办企业法人环境保护培训班一次；

四是，在夏收期间下发了《关于加强秸秆禁烧工作的通知》，并组织人员检查落实情况。通过长期的宣传教育工作提高了全民对环境保护工作重要性的认识。

二、加快各项建设，改善镇村面貌我镇

坚持环境保护与经济发展同步推进，在财力较为紧张的情况下，成功实施了系列生态建设工程，改善了镇村面貌。

在基础建设方面，完成镇区大兴路下水道、以及镇区道路的改扩建、绿化等建设，投入600万元完成60公里水泥化乡村道路，成立了“镇食品安全专项整治工作领导小组”，负责镇内食品安全工作。

三、加紧规划编制

启动创建工作规划是前行的动力，规划是发展的方向，环境规划的编制对于我镇结合区域特点，实施可持续发展具有重要意义。

四、6月份在*、工商的配合下我镇成功的取缔了xx村非法炼油窝点。

1—8月，我镇始终坚持可持续发展的要求，认真落实科学发

展观，环境保护与经济发展并重，坚持“以人为本”，经济与环境“双赢”的原则，围绕加强生态保护，改善人居环境，提高环境质量等目标做了一些工作，并取得了一些成绩。但我们也清醒的认识到，全镇的环境保护工作还存在一些不足之处，主要表现在：对此项工作的重视程度还不够高，宣传范围还不够广，有关工程的投入资金还不够足，镇村面貌的综合整治力度还不够强等。对于这些问题，我们将在今后工作中采取有效措施，努力加以解决。

渠道清淤工作总结报告篇四

（一）业绩回顾

- 1、整年度总现金回款11多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

（二）业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于9年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，9年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

(2) 没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个9年我走访的新客户中，有1多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致1年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峰峰城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

渠道清淤工作总结报告篇五

(一) 思想稳定，目标明确。

本部有***名队员，**名退伍战士，八名地方人员(其中女队员二名)。在这一年的时间里，全都能端正自己的工作态度，树立自己的发展目标，思想上高度重视自己的本职工作，头脑中时刻牢记自己岗位的重要性，能时刻为公司的宏远发展而着想，顾全公司利益，把公司当成是自己的家。新老队员在日常工作中逐渐形成一个良好的竞争氛围，建立了一个和谐的工作环境。

(二)制度完善，行之有效。

在这一年里，本部先后制定了值班管理制度、宿舍管理规定、安全管理等相关制度，有效的约束了队员的违纪发生。特别是针对在值班巡逻时队员出现的问题，采取说服教育与扣分处罚相结合，取得了较好的效果，大大降低了队员的违纪率，工作上明显得到提高。在一年的值班巡逻中正确排除两处火灾隐患，处理了三起斗殴、两起冲岗事件，一起业主纠纷，维护了公司利益和形象。

(三)注重团结，听从安排。

部门所属成员内部结构单纯，人员年龄层次差别大，工作经历和各方面阅历不同，但全体队员能够团结一致，携手共进，共同克服工作中的各种挑战和困难，内部颇有战斗力。

工作中能服从安排，做到令行禁止，不当面顶撞，不背后议论，一切行动听指挥，时刻摆正自己的位置，保持良好的心态。本部门除了维护小区安全，还担负着为业主和外出送水的任务，不管是天气炎热或寒冷还是路途遥远，安排谁，谁都没意见和想法，出色的完成工作之余的其它事项。

(四)培养素质，提高水平。

注重对队员的相关业务知识进行学习培训，狠抓队员的军事、消防训练，在20xx年里组织队员进行军事、消防训练八十余次，在业余时间还请工程部和办公室跟队员们讲解工程安全知识、电梯困人的解救方法、验房的标准等课程，丰富了队员的大脑知识，激发了他们的工作热情。

(五)加强管理，创造效益。

为了加强小区的车辆管理，为业主提供一个安全和谐的生活环境，为业主的车辆安全考虑，从3月份开始，特在1号楼前

广场设为业主车辆临时停车场，并收取一定的费用，收取停车费用***元，在解决业主车辆安全问题的同时也为公司创造了一定的经济效益。

渠道清淤工作总结报告篇六

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作全面铺开，“XXXXXX”品牌得到了社会的广泛认同，总体上说，成绩喜人。

一、以“XXXXXX”项目建设为中心，打造公司品牌。公司秉承“专业化、规范化、制度化、集成化”的发展理念，创新房地产开发公司运营方式，重点以项目为中心，有效运作资金链，协调理顺各专业公司施工节点，有效提高团队工作效率。在不断完善各项规章制度和 workflows 的过程中，打造一流开发建设团队，用人才培养、完善制度、规范管理支撑公司快速发展。

“XXXXXX”项目是xxx重点工程。区委、区政府对其寄予殷切的期望。项目蕴含着巨大的社会效益和潜在的经济效益。

一年来多次接待区政府和市政府领导的参观检查，以及新闻媒体的采访报道。

1、项目完成情况：

XXXXXX项目一期工程占地面积为62亩，计划投资约8000万元，建筑面积4xx年5月27日开工，截止12月18日共完成9栋多层住宅31046m²、336户；村委会一座三层1485m²；商业房屋（a、b段）9530m²。宅带店面积11015m²。（一层底店33套、二层底店36户、车库5间）。

完成产值：多层住宅1600元×31046=49673600.00元；村委会+商店（2xx年任务的完成奠定了良好的基础。

xx年公司共完成36户底店预订工作，其中宅带店29户；一托二7户；车库1间。回款7010000.00元。完成既有底店53%的预订任务。

1、前期项目洽谈、签约设计阶段。（3月—5月）

春节前后最终确定项目实施，随即进入签约洽谈阶段，并于5月18日正式与xxx政府、马场村等签订三方协议。

“xxxxxx”一期工程至xx年5月18日举行开工典礼。在时间紧、任务重，客观条件不具备开工的前提下，经总经理的精心策划部署，各部门密切配合，工程部具体落实，在没有水、电、仅有一张开槽白图的情况下，我们边开槽、边等图、边等待地基换填土方、边寻找电源、边寻找水源的条件下，于5月27日全面拉开“xxxxxx一期”工程的帷幕。

2、立项审批、报建工作与施工同步进行。（5月—9月）根据项目可研报告，公司适时开始工程报建报批。一手抓工程建设，一手抓项目报批，跟进图纸设计。5月份开始先后办理了xxx发改局“项目立项”[20xx]7号文件）；土地局“项目用地审查意见”[20xx]23号文件）；规划局“建设规划选址意见”[20xx]27号文件）。同时还进行了“xxxxxx项目环境评估报告”、“xxxxxx项目能耗评估报告”。

亿和置业公司申请的“房地产开发资质证书”也于10月份顺利通过xxx住建厅的审批。

3、严格公司内部治理，规范管理各类协议、合同。

为公司的有效运转和水平的提升，公司成立伊始就逐步建立了“岗位工作标准、合同签订会签制度、大额资金使用会签制度、物品管理采购、印章使用制度、公司行文制度、例会制度、考勤制度以及各类资料的存档管理制度，建立了一整套

科学、规范、严密的制度，保证了公司高效、有序的运行机制。

签施工类合同____份、材料类合同____份、其他辅助类合同____份。

4、高标准严要求、严把工程质量关。

“XXXXXX”项目是xxx重点工程，也是“亿和置业”公司的品牌工程，因而抓好工程质量、赢得社会声誉尤为重要。工程部在配合工程监理公司工作的同时，基本形成公司工程质量监督体系，以监理为主，自我为辅，在例行的工程质量检验中，得到了质检所的充分肯定。

5、规范财务管理、控制成本，预、决算工作同步跟进。

材料采购能够及时系统的掌握市场信息，结合公司实际货比三家，在确保质量的前提下，努力降底材料成本，提高了资金使用率。

计划、财务部严格执行财务制度，建立了规范的收入、支出等相关制度。并采取积极灵活的融资方式，通过让利、抵顶等办法扩大资金流，调动了厂商、社会的融资积极性，拓宽了融资渠道。保证了“XXXXXX”项目建设资金的安全。

6、公司团队和谐，生活、生产共同抓。

公司指派专人抓伙食改进工作，使员工日常伙食多样化，保证了员工的正常餐饮需求和伙食的高品质。

7、安全工作常抓不懈，坚持总经理日常巡查制度，保证了施工期间的安全生产。

在施工的关键节点，公司总经理亲自审核施工方案，反复研究施工方案，坚持每日现场巡查和不定时抽查，发现问题，事不过夜，及时处理。

对施工过程中发现的安全隐患问题，对责任人和施工部门的处理毫不留情，该清退的清退，该经济处罚的处罚。

1、施工材料计划提报不及时且不准确，进场后管理不到位。没有按计划用多少提多少，有浪费现象发生。

例如：钢筋提出计划20吨，结果不够用，导致二次进货时产生运输费；水泥进货后由于管理不好，造成数吨水泥的硬化报废等等。

2、施工用材料计划不到位，后又补充计划，造成材料进货价格谈判的被动，管线用料计划不准确造成管头的浪费。

例如：如窗门，不锈钢管等。

3、专业施工单位间施工不配合、缺乏协调，直接影响到工期和质量。现场所有在建的施工工种缺乏统一协调管理，现场施工组织计划、设计水平有待提高。

渠道清淤工作总结报告篇七

2、加快实施清水工程。在巩固去年清水工程的整治成果上，今年我局对列入“清水工程”的河道整治任务进行了逐一分解，其中水质巩固提升河道(毛龙河、柴支浜)积极督促水利部门进行清淤、截污工作。目前柴支浜南支6个检修孔已开设完毕，下一步将实施清淤。4条新增整治河道(五奎桥河、北童子河、老澡港河西支、凤凰河)中的北童子河水系沟通工作已完成，凤凰河沿岸工业企业的截污工作正在实施，已分批下达接管任务，老澡港河西支的屠宰场、小区生活污水截污工作将结合新桥镇区拆迁工作同步开展。

3、加大环境监督管理力度。一是强化日常执法监督。今年以来，我局进一步强化了日常的长效管理机制，坚持了日常环境监管的制度化。明确对国控省控污染源每月检查不少于2次，对其他污染源也提出了检查频次的要求。在检查方式上，采取了定期督查与随机抽查相结合、明查与暗访相结合、工作日与节假日相结合的办法。1-6月，共出动6786人次，进行20xx厂次检查，其中节假日、夜间检查1361厂次。检查国控、省控污染源42厂次，污水处理厂50厂次，其他污染源1695厂次，污染源达标率。二是开展专项整治行动。按照上级部署对35家涉重金属、涉铅行业企业开展了环境专项检查，重点针对从事电镀、金属制品生产，涉及铅、镍、铬等重金属污染物的企业进行了摸查，进一步完善了相关企业的应急预案、应急机构、应急设施建设，规范了其危险废物收集储存、转移处置和综合利用，2家涉铅企业已落实了整改措施。此外还按市部署有序推进第二轮化工生产企业专项整治工作。三是全面“打造放心行业”。今年以来我局按照市统一部署，开展了化工、印染等行业的专项整治。对化工区外10家化工生产企业进行全面排查，下达整治任务，要求其于6月底前完成整改工作。对区内64家印染企业下达整改任务，目前已对24家企业的整改工作进行了验收，其中已有20家通过了验收。

(二)以“环保在行动”为抓手，稳步推进重点工程实施。

1、全面推进生态创建工作。一是开展环境优美镇创建。为加快推进春江镇、孟河镇创建全国环境优美镇，陈伟斌副区长多次在孟河、春江召开现场会，积极推进优美镇创建工作。我局派人蹲点孟河镇，帮助乡镇一起完善创建台帐资料、梳理企业环保手续，布置现场长效管理，并多次与省市沟通协调，6月1日春江镇、孟河镇创建全国环境优美镇通过了省级考核验收。此外针对下达的省级和市级生态村、绿色社区、绿色学校任务，均以《新北区xx年度目标任务》分解落实到相关部门和镇(街道)，目前我局正督促各单位按照创建标准及指标、台帐要求开展相关工作。二是加快生态工业园建设。

我局在xx年4月邀请市科技、环保、商务三个主管部门对规划进行专业指导的基础上，于5月13日组织区经发、规划、城建、农林、科技等相关职能部门召开内部技术审查会，完成了高新区生态工业园区建设规划技术审查工作。目前规划编制单位已按照审查修改意见对规划文本进行修改完善，即将申请省生态工业园区建设协调领导小组办公室审查，经省审查同意后向国家提出创建申请。

3、推进总量减排及清洁生产审核。一是明确各项目标责任。根据年度目标任务，我局进一步细化总量减排工作，制定了《常州市新北区xx年主要污染物总量削减方案》，明确总量削减的重点工程项目和主要措施，并定期检查进度。截止6月底完成cod减排项目6个(其中结构减排项目5个，工程减排项目1个)，预计削减吨(半年削减任务是吨);全区一季度电力发电量和用煤量与上年同期相比分别减少933万度、831吨。二是积极开展清洁生产审核。今年以来我局组织23家企业开展强制性清洁生产审核，督促企业上报了清洁生产开展审核计划，配合市局组织上报了各开展清洁生产审核企业污染物排放情况。另外我局还配合区经发局组织6家自愿性清洁生产审核。

(三)以“常州我最优创建”为载体，优化服务环境。

今年以来，按照区委、区政府[]^v^常州市新北区委常州市新北区人民政府 关于明确“学习先进、确立标杆”和“常州我最优”项目的通知》(常新委[]30号)的文件精神要求，我局以“重点建设项目环保许可审批速度最快”作为最优创建项目，采取了一系列强有力的措施，优化了服务环境。

1、规范建设项目管理。我局牢固树立“发展是第一要务”理念，明确环境保护经济发展的定位，正确处理“服务优质和严格执法、服务创新和依法行政”的关系，提出了“四个优”创建目标(即服务优质、管理优化、队伍优秀、业绩优良)以及“八个一”服务措施(即组织一系列学习、公布一批

环评机构、修改完善一本服务指南、编制一张跟踪服务卡、开辟一个绿色通道、组织一项服务对接活动、编制“每月一报”、打造一支队伍)。目前,我们按计划已在区行政服务中心环保窗口择优公布了12家环评机构(甲级单位3家,乙级单位7家,辐射单位2家)。

此外针对重点项目,在洽谈前期,我局就积极做好与基层、企业的对接服务工作,在报批各阶段,及时跟踪了解,在最短的时间完成项目环保审批手续,其中属于我局审批权限的重点项目,其建设项目环境影响报告书、表、登记表由法定时间的60、30和15日缩减到7、4和2个工作日。如协鑫光伏科技有限公司报批的年产300mw(8100万片)多晶硅片项目在洽谈前期,我局积极做好与基层、企业的对接服务工作,在最短的时间1日内完成项目环保审批手续,为项目的开工建设争取了宝贵时间,受到领导和企业的一致好评,由于高新区良好的投资环境和服务措施,企业将二期项目也投向了我区,环评亦在1日内予以了批文。截止xx年6月底审批项目309个(其中登记表161个,报告表121个,报告书27个)、核准试生产66个、“三同时”验收57个,预验收34个。

2、如期完成污染源普查数据更新工作。为实现第一次全国污染源普查结果与环境统计工作的顺利衔接,奠定“”环境统计和污染减排工作基础,同时保证“”后期各项环境管理和污染减排工作的连续性,今年以来,我局根据国家有关文件部署,结合我区实际情况,克服人手少、工作量大的困难下,按要求如期完成了污染源普查数据更新工作,累计组织完成587家(其中工业源587家,污水处理设施5家,危废处置设施2家)和20家农业源污染普查更新调查。

3、开展工程领域项目检查。按照区纪委和市环保局的要求,组织开展工程领域项目排查,目前完成第一批358个项目(其中162个工业项目,196个非工业项目)的排查,其中对于3000万元以上的292个项目组织了现场抽查。

(四) 其他工作

1、加强环境信访查处工作。我局严格树立环境信访无小事的观念，对群众反映的信访案件进行快速、及时、规范办理。1-6月共受理516件各类信访件，处理率100%，结案率，满意率。并按照上级要求进一步完善了相关受理平台的软硬件建设，健全了相应配套制度，完善了资料台帐整理。在环境信访调处工作中，积极与镇、街道沟通，督促其按时办理、回复及报结。完成了人大(政协)议案的答复，及时调处了上级转办的重要信访。对信访调处中发现的4起严重环境违法行为立案处理。另外对影响高新区大气环境质量的光星精机公司，我局多次上门帮助企业查找问题，要求企业限期整改，目前已完成整改，进入验收监测阶段；对发现产生废气影响的新宏图公司，也已要求企业立即整改。在汛期和小秧落谷来临之际，我局还下发了《关于要求加强汛期水污染事故防范工作的通知》，加强了对区内主要河道的巡查，有效地防范了汛期水污染事故的发生。针对秸秆焚烧工作，我局从5月25日起组织开展夏收季节秸秆禁烧巡查专项行动，专门分解落实了秸秆禁烧任务，由各镇具体落实，我局还与区农林局组成督察小组，对禁烧落实情况进行督察，并会同市环保局、农林局等在西夏墅镇专题研究秸秆综合利用工作。

2、积极推进监控中心建设工作。监控中心的使用将为环境监察提供高科技、自动化的辅助设施，使环境执法监察活动从传统的人力监察提升为科技监察，提高执法监察的效率。目前区自动监控中心建设方案已完成编制，并向省厅汇报，目前施工安装工作已接近尾声。

3、完善危险废物监管等环境监控管理。截止6月底，我局共审核发放排污许可证110份，对10家跨区域转移危险废物企业的申请进行了预审，对4家危险废物经营许可证申请延期的单位进行了现场检查并出具了初审意见，对3家申领辐射许可证单位进行了预审，配合省、市环保部门对11家涉源单位进行了现场检查。会同三井街道与省市环保部门沟通22万伏高压

线移址建设问题，多次帮助其办理省级环保审批手续。上半年共计对336家企业实施了排污申报，并对相关数据进行了汇总处理。

渠道清淤工作总结报告篇八

很庆幸自己能够有机会加入北京***，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京***添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户□a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是

市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到20xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京***大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

渠道清淤工作总结报告篇九

回顾年工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，分公司全体同仁发扬总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在大干四个月，争创销售佳绩的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称共建诚信，共创和谐的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自年8月加入公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，

在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。

我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的源头，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。

渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。

我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐

的建立起了良好的关系。

在年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有手机卖场、合作厅、合作厅、专营店。我希望在年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

渠道清淤工作总结报告篇十

我是xx,现任职于xxx渠道管理员职务。

本人于2011年9月份担任xxx道管理员一职至今，回首过去一年多的工作，我总结了自己的成绩和收获，找出缺点，总结经验教训从而让今后的工作更加顺利。一开始接触工作，我不知从哪干起，但是在这一年多里，经过公司领导的带领与指导，支局同事的关心和帮助下，使我一步步了解并熟悉工作内容，有了工作的方向和信心，不断提高自我。

我的日常工作内容就是公司政策的传达，渠道的新建，以及业务的发展和支撑。在过去一年期间，老渠道转型村级服务站5个，老渠道转型升级标准化营业厅1个，新建村级服务站10个，目前红庙镇渠道总数达19个。

为积极响应公司号召建设新联通，发展全业务，在新的一年里我将努力工作，把剩余专营店转型成村级全业务服务站，和完成公司要求的“一村一服务站”村级全业务服务站覆盖

率100%，业务发展覆盖率100%等各种任务。

识，提高业务水平和工作能力，总结经验，更好的完成工作。总体来说2012年是忙碌的同时也是充实的有价值的，实现了自身业务水平的提高。在2013年的工作中我会更加努力的履行岗位职责，积极工作，任劳任怨，为公司出一份力，争取更大的成绩和价值。

以上述职报告妥否，请领导给予审议。

月22号

文章出自：兰考网 [http:// xx县xxxx2012年12](http://xx县xxxx2012年12)