

烘焙展策划案(实用8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

烘焙展策划案篇一

xx年，我委按照市委、市府的工作要求，以全省白银xxx发展抓项目xxx现场会为契机，紧紧围绕国家产业策和投资方向，立足我市基本情况，立足于抓大项目、抓对全市国民经济和社会发展起重大影响的项目，竭尽全力争取各类建设项目和建设资金，协调各方力量抓好全市重点项目建设，项目工作取得显著成效。

1、进一步完善项目库建设

根据国家、省上产业策、投资策、立足我市基本情况，在认真同各县区、各部门衔接的基础上初步谋划筛选了大批事关全市生产、生活各个领域发展的项目，并经过认真分析、整理、建立了丰富的全市项目储备库，目前，共储备各类建设项目299个，总投资亿元，从其中筛选确定全市xxx十一五xxx规划项目117个，总投资亿元，并对117个项目逐个进行了简评；项目涉及城市基础设施建设、农林水利、社会事业、交通能源、工业技术改造、市场建设、旅游发展等各个领域，这批储备项目将成为全市xxx十一五xxx期间经济社会发展的主要载体。此外，我委在充分征求县区及相关部门意见的基础上，提出了全市xx年重点建设项目个，总投资亿元，同时根据工作需要，对全市投资亿元以上和5000万元以上的项目分别进行了归纳，调整了项目库的项目内容和工艺技术等信息，使项目库更加科学、完善。

烘焙展策划案篇二

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

烘焙展策划案篇三

正式的忙碌与辛苦起来。工作状态也从一个多月前的不知所措到现在的渐入佳境，和同事的关系也渐渐的亲密熟悉了起来，在一个轻松和谐的环境里面工作是一件快乐的事儿。同时也明白真正的挑战还未到来，但是我相信在艰苦环境面前倒下的那个人一定不会是我。

1、统计核对特装展位报馆的数量。

2、在组委会对接楣板信息及食博会其他相关的工作。

1、前期的培训运用到实际中来了，但是计划赶不上变化对于出现的突发情况及时向领导请示，对于不懂的地方多向公司同事、领导请教。每一项自己不确定的问题应该向同事或者领导询问一下在确认，不能盲目的回答任何问题。

2、通过在组委会工作的几天里，发现在自己在工作中还存在许多的不足之处，在和除公司同事以外的人讨论问题时，始

终站在为公司争取最大利益和维护公司良好形象的原则上思考问题。

3、对于工作中的细节处理的还不够完善，需要学习的东西比较多。

1、在实际的工作中正确处理每一件事，三人行必有我师，保持学习的心态来工作。

2、多学习，多练习以提高工作效率。

3、对于不确定的事儿不要盲目答应。

总结在一个多月的工作中，自己真的改变了很多，和同事一起聚会的感觉比较是开心的，工作中大大小小的事儿同事、领导给了我许多的帮助，非常的感谢！从而我也适应现在的工作环境，喜欢上了现在的工作状态。但是工作中还存在许多的不足之处，正学习着去改正。

烘焙展策划案篇四

1、展会是公司获得信息和展示信息的一个重要平台，其中不仅包括对客户信息获取和整理，也包括对市场情况的了解判断，对对手公司的调研，还有向客户展示自己的产品，可以说展会在展示自己产品的表面之下隐藏着许多应该去做的工作。

2、展示公司文化，形象。在展会上，公司人员的素质形象，展位的位置，设计都凸显了这个公司的文化和形象，在对西门子、dmg等公司和国内的一些机电厂展位对比很容易给人一个档次上的初步认知，这些文化和形象不仅在展示公司也给固有客户的维持做了很大的贡献。

本次展会公司给我的定位是参观、学习、积累经验。这也是

我给自己的定位，为此我对此次展会进行了一定的了解，在其中也学会了很多东西。

1、ptc国际动力传动与控制技术展览会是由国家机械工业局主办，中国液气动密封件工业协会、中国国际贸易促进委员会机械行业分会及德国汉诺威国际展览公司共同承办的、每两年定期举办的、中国唯一大型、专业、高水平及最有权威性、最有影响力的国际动力传动与控制技术展览会。在对ptc进行查阅的同时我也对参加这次的展会的展商有了初步的了解和认识。

2、在展会上我主要做了三方面的事情，对客户资料的收集、在展会上对对手进行了解、还有就是对陌生客户的拜访。对客户资料的收集，要做到分清来参观的到底是客户，对手还是根本就是路过的观众。对顾客，我们要尽可能的多留下对方的信息，包括对方的行业，对那些型号感兴趣，此前用没用过减速机，如有用过的问清对方之前用的是哪家厂家的产品，最后留下名片或者作登记来方便以后联系。对对手的了解，我在钟经理和江工两个人带领的情况下分别走了两次，钟经理主要介绍对手公司的情况，并与我们公司做了对比，优势劣势在哪，噱头如何，如何扬长避短，怎样在今后的工作中更好的对自己产品进行介绍和怎样应对客户的询问等等。江工则更多是在技术和参数上给我解读对手的产品和对我们产品与之的对比。

3、对陌生客户的拜访，钟经理带领我去拜访了几家做物流传动方面的客户，告诉我，我们的产品可能应用在哪，如何发掘客户，怎样认识客户，怎样去联系客户。并且给我几个客户的信息，希望我去进行沟通和联系。

这次出差已经结束，但是我的工作才刚刚开始。这几天的锻炼使我的阅历和经验得到迅速提高，这次的走访及参加展会，是一次很大的挑战，也是一次很好的学习机会，这几天的锻炼使我的业务知识和应答技巧得到进一步的提高，而在展会

上遇到的各种问题，则使我认识了更多自己的不足，从中汲取经验，领悟了很多。同样，有些时候一个同样的问题用一个不同的方式问答，往往令我措手不及，这有一些经验与产品知识方面的原因，体现到了我对产品知识不够扎实，没有完全熟悉产品所致，也体现了我对行业了解得不够多。这次的展会对我来说可谓获益良多，各个环节的接触，使我积累了更加丰富的经验。现在，信息的收集完成，也预示着我的销售工作即将开启，同样我期待着下次展会的到来，对于未来的挑战，我充满信心。

烘焙展策划案篇五

一、展会前期准备

为了能够顺利参加本次展会，公司全体员工都全力投入，分工合作：

- 1、营销人员深入的了解和熟悉产品知识，对产品性能、场地结构设计和参数都牢记于心。
- 2、公司的每一位同事以良好的精神面貌面对每一位客户，树立了公司的精神风貌。
- 3、展会宣传资料、展品以及办公用品的准备
- 4、各人员分工明确。

二、展会分析

虽然这次展会上其他公司有很多不同风格的设计，但是我相信以本公司知名度、创新精神和专业在这次展会我公司绝对是异军突起，将给淘气宝行业掀起不小的波澜。

三、现场观众分析

参观的人分为几类人：

- 1、参展人员
- 2、其他行业的人员
- 3、电玩游艺行业的人
- 4、行业内想了解市场的人

而对于我们来说要准确判断客户属于哪类，这就需要具备一种特殊的观察能力。对于来参观的每一位客人，我们都及时的把客户资料做好备份，有名片的交换名片，没有名片的也做了登记，以便今后能够方便公司的业务联系。

四、产品竞争力

无论作为“买”或“卖”，其关键是产品。即使客户有购买需求，但市场的同类产品如此之多，我们如何让客户选购我们的产品，这就需要我们产品的竞争力。产品竞争力可以体现在产品的创新设计、知名度、质量、价格等。市场竞争者的增加，正代表了这个市场的庞大，如何有效去抓住市场，这才是以后需要去思考的主题。

总体来说，客户对于我们的产品是比较满意的，不管是包装设计还有质量，都十分满意。

最主要的是在有竞争者的情况下，如何维持老客户，增加新客户。提高本公司产品在市场上的占有率，这才是现阶段我们不能忽视的问题。

五、展会效果

- (1) 崭露头角，提高了企业知名度

(2) 推动销售，促进业务增长

(3) 树立企业员工信心

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对淘气宝行业有了一个更新的认识，而且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。

烘焙展策划案篇六

1、为了能够顺利参加本次展会，在展会的前期准备中，我们两省都针对性的拜访了参会的目标客户，对目标客户的需求意愿进行摸底，做好接待方案和湖北的同事分工合作，完成了对重要客户的接待和保障工作。

1、在展会效果上因没有申请摆放视频播放设备，来播放公司宣传片，也导致在宣传效果上没有达到预期，这个在以后的展会上也是需要改进的。

2、在人员配置上虽然有xx的同事过来进行协助，但由于公司康复产品种类比较多，加之参会人员较多，有时来展位上咨询的客户较多时，没能及时给予接待讲解和接待，所以在以后这一类的大型会议中，我也会合理的安排申请公司的人员协助。

3、在产品展示上由于在展会之前没计划好参展的展品，在后期时也考虑到展位大小位置的关系，所以也没有申请样机的展示，导致我们机器人等拳头的产品不能给客户更为直观的一个感受，也让我们在讲解中面临了一些问题，这点我也会在以后的参会中引起重视。

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，

并且对公司的品牌也进行了很好的推广，我更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对康复行业有了一个更新的认识。我在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判能力，与同事保持良好的沟通，与公司共同成长。关于展会后的计划安排，具体还是将以成单为目标导向来安排行程，对于出差方面将根据具体客户情况进行相应调整。这里就不做赘述！

XXX

20xx年xx月x日

烘焙展策划案篇七

(二)交易情况。4天房博会期间，住房成交81套，面积平方米，交易金额万元；车位交易5个，交易面积72平方米，交易金额36万元；商业房交易2宗，交易面积平方米，交易金额48万元。购房意向登记1700余组，其中新都约占70%，成都市区占20%，省内其它地方10%。参展楼盘售房部人气大增，几乎恢复了xx年市场繁荣时期的接待量。展会期间共接待参观、咨询群众万余人次。

二、展会特点

(一)楼盘整体品质较高。本次参展楼盘，如万科双水岸、汉嘉国际社区、东骏湖景湾、港基翰香府、交大香洲半岛、和信水沐天城、交大云堤、天之海天府江南等，都是新都的精品中高档楼盘，无论是基础配套、周边环境还是小区规划、建筑质量等都可圈可点，是新都房产的形象和代表。

房管局邀请了中国物业管理协会房屋安全鉴定委员会专家自6月8日起，对24个楼盘、万平方米商品房进行安全排查，所有参展楼盘完全达到抗震要求和质量标准，主体结构安全，无隐患。

(三)城市形象规划展成为亮点。本次展会设置了城市规划展厅，以展中展的形式，将新都“北部新城·成都新区”的发展总体规划向市民进行展示，使市民更加了解新都，对新都的未来发展充满信心。规划展受到购房者的高度关注，成为本次房博会亮点之一。

(四)配套活动丰富多彩。房博会期间，为营造氛围、聚集人气，承办单位组织进行了“房博会文艺晚会”、“迎奥运挑战世界冠军乒乓球表演赛”、“发现新都摄影展”、“千名车友自驾购房游”、“省内10城购房游”、“购房抽奖”等丰富多彩的配套活动，促进了人气的提升。

中公积金贷款政策放宽、财政补助、个税优惠以及房管局系列办证优惠政策，直接促使房地产交易量和展会人气的提升。

(六)开发商推出购房优惠。房博会期间，为了吸引购房者，除了政府给予的优惠政策外，各开发企业都推出了一些优惠措施，如购房直接优惠2-3万元，同时有4-8%的返点折扣；有的楼盘还针对灾区购房者推出了特别的优惠措施。

(七)宣传形式多样，媒体广泛参与。本次房博会的宣传采用了多种媒体形式，有电视、报纸、期刊、电台、网络、短信、出租车分动传媒、定点视频、户外单立柱、主干道灯杆道旗、dm单、广场气柱等，几乎涵盖所有的宣传形式，省、市及省内10城主流媒体广泛参与，宣传宽度前所未有。

三、几点经验

开参展开发企业座谈会，听取企业意见，安排部署展会筹备工作。开幕式当天，区委、区人大、区政府、区政协领导冒雨出席开幕式，展示了新都区领导班子务实、自信、干练的工作作风，感染了所有参加开幕式的购房群众、工作人员和媒体记者。

(二)充分筹划。本次房博会自4月中旬开始筹划，历时两个月，期间4次召开参展开发商座谈会，充分听取意见、建议，展会方案多次修改、完善，最后确定了“北部新城·成都新区·福地新都”的展会主题。在展会各项筹备工作充分准备的同时，加紧优惠政策的拟订，在成都市促进房地产发展的优惠政策出台后，新都区及时跟进，迅速反应，制定了适合本区的优惠政策。

(三)团结协作。房博会的举办涉及宣传部、政府办、房管局、公安局、财政局、城管局、规划局、文体局、供电局等多个部门，各部门在时间紧、任务重的情况下，及时协调，保障了各项工作-的顺利进行。

(四)作风过硬。受地震影响，房博会筹备工作一度停滞，6月初重新启动，短时间内房管局完成了工作方案分配、召开新闻通气会、开发企业再次动员、对外宣传组织、场地协调、灯杆广告安装、各活动方案制定和组织实施等诸多工作，许多工作人员节假日连续工作，每天工作10几个小时，顺利上完成了各项组织工作。

四、问题与不足

(一)时间仓促。5月12日下午，作为房博会启动标志的新闻发布会在成都香格里拉大酒店举行。正在进行之中，由于汶川特大地震的突然发生，被迫中止，各项筹备工作也暂时停止。工作重点转为抗震救灾，直至6月初，筹备工作才重新启动，完全打破了原来的工作部署和节奏，给宣传和组织筹备工作带来了很大的困难。

和购房者信心受挫，5月12日汶川特大地震灾害的发生，使本来冷清的市场雪上加霜，许多售房部可以说门可罗雀，甚至关门大吉。开发商对短时间内召开房博会缺乏信心，致使招商工作进行得十分困难，原来划定的近40个展位只有 24个楼盘参展。

(三)协调脱节现象偶有发生。由于缺乏工作经验和因地震对原来工作节奏的影响，承办单位与主办单位之间、区级部门之间以及承办单位与协办单位之间，出现了一些工作脱节现象，导致效率不高、工作质量不高甚至疏漏、错误的偶有发生。

(四)宣传的力度不够。本次房博会，因宣传资金较少，加上目前群众对抗震救灾的关注，宣传的深度和声势还不够。

五、下一步工作建议

(一)积极推进城市营销。

城市营销长期以来散、软、少，在区域竞争中处于劣势，成都市民对新都的印象还是乱、差、交通不方便，影响了城市整体形象的提升，房地产销售价格在成都二圈层处于洼地，开发、交易量较小。应积极推进城市营销工作，提升城市形象，塑造城市品牌，使城市价值得到应有的体现。

(二)落实购房各项优惠政策。

在本次房博会上，许多购房者关心优惠政策的落实问题，应尽快拟订可操作的实施细则，树立政府以人为本、诚信高效的良好形象，增强亲和力。

(三)加快基础设施配套建设。

新城区基础设施配套和交通道路建设应进一步加快，按照对外公布的进度千方百计推进，言必行，行必果，使新都城市功能进一步增强，新城区人气有较大提升。

本次展会已落下帷幕，4天展会创下多个第一：

1. 全省震后首个房博会；-

2. 新都时隔8年后第一届房博会；
 3. 第一次在新城区举办大型展会；
 4. 第一次媒体宣传全覆盖；
 5. 第一次对商品房展开全面的结构安全排查；
 6. 第一次在对在新都购房的业主进行财政补助；
-□

“北部新城·成都新区·福地新都”城市形象展示暨房产博览会的举办，使开发商、购房者重新树立了信心，迅速恢复了房地产市场销售的人气，为抢得新都经济发展的时间创造了有利条件，效果超过预期，取得了圆满成功。

展会招商工作总结展会工作总结（2） | 返回目录

己就算是一个人像一支队伍一样，也能够对自己的心灵与头脑招兵买马，不抛弃、不放弃！

1、我的后勤—情绪管理

集中注意力，耐下性子做一些最不愿意做的事情，往往就是当下最应该去做的事情，每一件事情都是最重要的小事。当选择坚持做下去，心灵就能够获得磨练和提升，而如果选择拖延，那么将继续痛苦。在情绪管理这场战役中，最需要的就是克服和战胜的就是自己本身的弱势与惰性。

送相关文书于参展商时，必须先电话通知后，同时在寄发时严格记录下寄送材料的具体内容及快递单号，过后同过网络或电话确认是否收到。在工作过程中，这样的流程或许是繁杂、零碎的，当下往往是枯燥而机械的，如今回想起来才真

正明白只有对每一个小事儿做到了面面俱到的了解和掌握，才能在往前走的时候更快一点。

2、我的武器—行事

计划、执行、总结“三部曲战役”里，有条理是最关键的。具体落实到比如说，当天工作事项的笔记、零散大小突发情况的记录、到第二天工作日志的归纳排列。有条理可以保证好结果的连贯一致，并且几乎自动地产生，同时能时刻提醒自己做事的优先度、从而确保集中精力在关键点。这便是让我在其中发现工作和学习课堂里专业知识最不同却又最相似的一点，在知识、行事中它们有很多碎片需要自己去填充扩展，从而才能搞清楚自己当下最需要做什么。

而如今5个月下来，翻开自己满满书写的两大本笔记本里罗列出工作事项，以及当下随手写的处理解决问题心得体会已然成为了在流程繁杂与信息繁复的环境属于自己思路框架和知识系统，虽然一点像拼图，需要一点一点来用拼板一块块去凑，但这已然成为自己成长里记录下得最宝贵的轨迹图。

3、我的指挥官—上级

一个人在工作上的价值常常是借由他人的认可来体现的，我的第一句认可便是来自于自己的直属上司，一个完美主义者加工作达人，至今令我感恩万分的是她的信任与包容，大胆的放权并允许我在实践的过程之中，就算不停地摔倒，也都有勇气以自己的方式站起来、一步一脚印的走过这段属于自己一个职场“菜鸟”混乱的第一战。

践的过程中让我深刻体会到，在每犯一个可能避免的错误后，信用程度就在受损；一个在精确度上的错误，抵得上若干天的加班。

除此之外，“严以律己，宽以待人”便是203这个充满着大气

度与人格魅力的办公室所另外教会我最珍贵的职场智慧！

4我的同伴们—同事间

定誓言！都有着作为广西人的那份骄傲与担当，就是为了一个目标，做好这一届有我们参与的中国—东盟博览会！而一个团队最核心的是什么？信任、风格还是负责？通过这次的历练，我想应该是一个大家都参与的“目标”。

5、我的胜利—客户

招商招展最直接面对的就是客户，博览会提供给客户的除了一个兼容并蓄、富有生命力的交流平台之外，或许就是服务这一软性设施了。当硬件设施，已经被做到极致之后，在我看来真正能用来当做“武器”去披荆斩棘的就是服务了。而服务的本质又是什么？当我还是在校大学生时就与老师们及挚友讨论过这一问题。专家说：“服务是满足客户需要的一系列特征的特性的总和。”而如今在我看来，服务的本质就是“尊重”即为尊敬与重视！服务人员对客户不卑不亢的尊重！

不因为对方是客户，就将自己的地位放低到尘埃里，卑躬屈膝；也不因为-

自己是举办者，就将自己抬高到天上人间，目空一切，双方应该是在一个水平线上，以自己的同理心去尊重的服务于客户。从马斯洛需求层次理论来看，人人都有获得尊重的需要，即对力量、权势、名誉、威望的向往，对地位、权利、受人尊重的追求。

记得在临近开展的前几天里，食品包装和加工机械行业的参展企业佛山市禅城区电器有限公司的负责人来到办公室寻求帮助，由于当天晚上办证系统就要关闭，而他们参展团队却刚刚才到达南宁，临时决定变更布展人员，需要立刻更改系

统内的数据，当下我就立即在笔记本上记录下他们的需求，同时帮助企业负责人在办公室里利用无线网络更新了办证人员的相关数据，之后及时与办证系统的工作人员沟通，使得客户在当天下午就完成了增补人员办证审核。

谢，之后一定会大力邀请同行参加，因为透过服务让他们看到了博览会的高规格与国际化。

工作、生活，学习、运动，社交、独处……都是在动态中寻求平衡。通过“实战”提升技术能力、深入了解常规业务、业余去钻研专业知识，都要花很多时间，所以必须明确规划来分配有限而宝贵的时间和精力。

和兴趣爱好差不多，所有事情都是做得好、擅长了，才会喜欢上，然后便是持续地正面累加……这样才让工作不仅仅是工作！

展会工作总结范文展会工作总结（3） | 返回目录

会议的各项会展任务已圆满完成,现将本组的有关工作情况总结汇报如下:

(一)会展方案的起草工作。在认真总结对接会展经验的基础上,吸收了相关方面的意见和建议,提出了对接会会展工作总体方案,进行了讨论修改,并逐步落实推进,为大会的整体筹备工作顺利推进起到了重要的作用。

(二)大会招展工作。根据工作分工,各接受任务单位,主要领导亲自挂帅,积极组织力量,利用各种工作渠道,组织大会招展工作,此项工作,任务重,要求高,难度大,时间跨度长,由于组委会和各单位领导的重视,参与人员负责的工作,会展组圆满地完成了大会的招展工作。

调整,保持与组委会的总体工作同步;保持与各工作组的工作

交流和信息沟通，注意与各方面的工作衔接；会展中心就展馆租用、服务要求、价格优惠幅度等进行了多次磋商，经过多次协调、修改，完成了室外、室内展区的平面布置图和布展示意图，并对展馆的布展提出了统一要求。

本次对接会设室内、室外展厅和会议区。室外展厅4000平方米；室内展厅xx0平方米，设标准展位400个，450个参展单位；特装面积共8200平方米，设序厅及地市特别支持单位，国家创新型试点市展区、投资商展区、开发区县区展区、高校科研院所展区、高新技术项目展区、环保产业产区、人才交流展区及科技兴贸和国际科技合作展区。

会办公室批准，监督中标单位严格设计方案，高质量制作。

(五)组织高校院所参展。高校院所的参展工作关系到整个对接会的项目水平，会展组高度重视驻高校院所的参展动员工作。在整体方案出台后，会展组即与各单位保持密切的联系，保持信息通畅。组织召开了高校院所参与对接会会展工作协调会，讨论有关高校院所参与对接会的会展工作安排，高校院所派代表参加了会议。会议向各单位通报了第六届对接会筹备情况，就有关高校院所参与对接会的初步方案做了说明。与会代表就各自单位的情况对有关参展问题进行了讨论，提出了不少建设性意见，并表示积极参与第六届对接会，充分利用这个平台，做好成果推介，扩大宣传。

工，会展组重点做好现场协调和质量安全监督工作，并根据总体进展情况合理安排加班时间，确保施工质量和进度；10月28日至30日，会展组的中心工作转移到现场管理和服务上，做好人员和展品展件的进出管理，及时协调解决现场出现的各种问题，尽可能满足参展商提出的各种要求，协调好领导巡馆、新闻采访等相关工作；10月30日下午，现场开展撤展，通过精心组织，使整个撤展过程做到文明、安全、有序，圆满完成展会的现场组织管理工作。

(七)做好了组委会及办公室交办的其它工作。参与了会议的协办或特别支持单位的邀请工作;积极参与大会的客商的邀请工作;利用各种渠道进行对接会的宣传,吸引更多的投资商参会,及时与他们保持沟通和联系等。

当然,由于部分参展商频繁改变计划、不遵守统一的时间安排以及信息沟通不及时等原因,展会现场组织工作的整体进度受到了的影响,也增加了额外的工作量,虽然这些问题最终得到了解决,但也值得在下次展览组织时给予重视。

烘焙展策划案篇八

在公司工作了很多年了,从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置,付出了多少努力和汗水,也许只有我自己知道了。不过我可以这样说,我付出的努力是常人的几倍,我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来,酸甜中夹杂着汗水,努力和付出就会有回报,对我来说,在过去的一年取得的成绩还是很不错的,我觉得自己做的还是很好的。

一、切实落实岗位职责,认真履行本职工作

作为一名销售经理,自己的岗位职责是:

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求;
- 3、负责严格执行产品的出库手续;
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办____四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。