

# 2023年社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结(实用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇一

我社区是城市两区有名的“城中村”：居民多为八十年代城建制转户的农民，现多数仍以务农为生，思想意识仍停留在小农经济意识形态上。我社区现有居民691户，2310人，11个居民小组，2个楼栋组，辖区内仅有5家小型私营企业，而691户中低保户就有275户。加之地处偏僻，经济相对落后，社会闲杂人员较多，社区居民小民意识比较强，管理难度较大。

为切实保障社区居民的生命财产安全，维护辖区稳定，我社区在上级主管部门的亲切关怀及街道党委和综治办的亲临指导下，以创立平安社区为契机，把综治维稳工作作为头等大事来抓，作为凝聚人心、增强信心的好事来做。

20\_\_年初我们结合社区实际情景，在现有成绩的基础上，决定经过加强领导，全面发动；加大措施，健全网络；加强宣传，家喻户晓三项措施，充分调动各方面的社会治安进取因素，以群防群治队伍为骨干，以建立平安网络为手段，以提升整体水平为目的，全面创立平安社区，构成了辖区单位和社区居民进取参与，齐抓共管的工作格局。

1、社区建立了长效管理机制，做到齐抓共管。将强化对广大群众的法制教育，提高居民的法制意识作为抓手，结合不一

样人群的特点和辖区实际情景，有的放矢地开展法制宣传教育活动，对刑释劳教人员开展结对帮扶活动；建立了奖励机制，对有功人员及时予以精神物质奖励；同时综治维稳工作领导小组与社区工作人员、辖区民警、组长、楼栋长及辖区单位负责人层层签订了综治维稳工作目标管理职责书，设立了“第一时间情报站”，构成了“纵到底，横到边”的职责体系。

3、“警力有限，民力无限”，为预防犯罪切实加大治安防范力度，社区进取与派出所配合，采取私营业主扶助、居民捐助、社区补助的“土办法”，联手打造万福综治工作亮点——全日制义务值班巡逻队。义务巡逻队在社区民警的具体指导下，充分发挥社区居民群众控制犯罪、月份又为其申报了低保救助，在解决了其基本生活问题后，随时与他交心，掌握他的思想动态，经过这一系列的活动，他很受感动并表示“认真改造自我的世界观，为社区多做点好事，报答关心和支持我的人”。

经过这一系列工作的开展，增强了社区与居民群众的凝聚力和战斗力，社区综治维稳工作明显得到了好转。

总之综治维稳工作是一项长期性且不可忽视的工作，它直接关系到社区居民群众的生产和生活的安定。我们将对照各级领导所设下的职责目标并结合我社区的实际情景，一步一个脚印抓落实，在上级主管部门和街道党委及综治办的正确领导以及社区全体员工的努力下，将会使我社区的社会治安日趋稳定，居民都在安居乐业的环境中幸福生活。

## **社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇二**

滨湖区关工委[20xx]5号文件下达后，我们社区创建领导小组将以往的工作情况和五号文件精神及时向社区领导作了汇报。社区领导认为应该对创建工作作一回顾，作一总结，以激活今后工作，力争创出新水平。创建领导小组针对这样的要求，

围绕本社区创建“未成年人零犯罪社区”的三块层面上的工作，对20xx年度的创建工作进行如下的简要总结。

（一）、“**三零工程**”紧扣“**零失学、零吸毒、零犯罪**”有序推进。

1、“**春雨行动**”解决“**零失学**”。06年以来，社区发动企业家、社会人士积极参与活动，为贫困生排忧解难。花木公司孟幼华主动帮困助学5名学生，还为支援拉萨希望小学捐款献爱心；郁静君受帮扶上了大学，该生毕业后拿到了第一月工资就帮扶另一名贫困生500元，体现了报恩之心。这样，全社区没有一个贫困生失学。

2、法制教育突出“**三要素**”。按照街道关工委的计划要求，在进行法制教育时，我们把《守则》、《规划》作为教育的基础，把法律基础知识讲透彻，把典型案例多剖析，使中小小学生从小学法、懂法、守法。

3、学生家长提升“**六素质**”。学生的家长对子女期望值是高的，但家庭教育的方式方法还是不够的。其主要原因是自身素质有一定的局限性。基于这样的认识，我们通过暑寒假的家长学校，着重家长的思想、道德、文化、科技、心理、审美六方面的素质进行宣讲培训，同时还结合社会公德、职业道德、家庭美德、个人品德进行分析，提出要求便于家长对照。很多家长都认为，“不学习就不懂得这方面的知识，现在我们要提升自身的素质带领子女学会做人、健康成长”。

（二）、“**五有五好**”注重“**全面规划、重点安排、抓出成效**”。在市关工委[20xx]1号文件的指导下，我们从思想、制度方面全面规划社区的“**五有五好**”工作。此后，重点安排各类教育活动，以上级关工委布置的主题教育为重点，以热爱家乡的实践活动作辅助，以引导中小小学生参与“**两整两创**”活动、“**洁美家庭**”创建活动和“**文明社区**”创建活动为社会实践的主要内容，同时把“**赞美家乡新变化**”贯穿在

活动中，带领中小學生明理、激情、內化。

（三）、“社区校外辅导站”力求“办成‘离校不离教’的主阵地”我们对办“站”的认识逐步提升，认识到现在中小學生在家的时间比较多，很可能引起失控现象，很需要校外教育加以巩固校内教育的教育成效。为此，我们即使在办“站”条件很差的情况下还是借用厂房坚持办“站”，做到不落空。在坚持办“站”的同时还把“三零工程”、“五有五好”的要求纳入其中，充分发挥“五老”引导、辅导、疏导作用，保证中小學生在辅导站内学有所得、有所发展。例如，最近两年内办“站”活动在教育中小學生的同时，还把办好家长学校提升家长素质作为配套活动。又例如，几年来，特别是在今年，在辅导站开展活动时组织外出参观，扩展了青少年的视野，增强了他们建设“幸福社区”、“幸福华庄”的思想情感。

虽然以往的工作有了一定的成效，但用“一分为二”的观点看还是有不足之处，主要是：工作忙时有松懈现象；要求高时有畏难情绪；过细工作时仍有“带得过”的现象我们认为，这些状态不利于工作的进展、水平的上升。所以，在做好今后创建工作中更需要肯定成绩寻找不足，更需要进一步对照5号文件精神，特别是“考评意见”的条目，准备从抓思想认识再提升、抓规章制度再完善、抓“五老”队伍再壮大、抓主题活动再激活、抓教育合力再整合、抓考核评比再细化等六个方面落实创建工作的各项工作任务，开创创建工作的新局面。

## 社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇三

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客

户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、做事要脚踏实地，实事求是，勤奋与自信(与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。)

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在品牌与品质方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。(蓬溪电力公司就是我最深刻的教训)

5、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

6、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资(要拿捏有度，感情牌也不是谁都能接受的)

7、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

8、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后

产品。

9、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

10、让客户先“痛”后“痒”。(即让客户先认可，后行动)

11、学会“进退战略”。

12、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

工作总结：

### 一、工作中的不足

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

### 二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

### 三、脚踏实地，努力工作

我深知市场营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为一名营销员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。要成为一名合格的营销员，首先

要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

总体来说，这10个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是10个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，才能梦想成真，相信明年年底的我，会更强！

## 社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇四

本次出差主要工作资料：新客户的开发，配合胡经理作洪雅活动的准备，和赵生健做广安活动的准备。

新客户的开发出差地方有：仁寿、井研、乐山、峨眉、夹江、雅安、新津、浦江、眉山。仁寿市场不错，人口130万人，但竞争也很大，全友，双虎，掌上明珠，南方，金虎，三叶，鼎高，金亿等专卖店，公司之前在那里也开过店此刻没有了。乐山市场很大，家具市场较为分散，公司在沙湾区有专卖店，但经营不是很好，之前在五通桥有店此刻没有了，眉山家具较为分散，公司也有店，但专卖店内杂乱空旷，听导购说老板对公司板式家具不感兴趣了，在等年会实木家具出来。

新客户开发：到一个卖场，应先观察；看导购精神状态，卖场装修，饰品摆放，产品系列，标价。再问：问导购卖场多大，老板在不在，生意好不好，对我厂了解程度，卖场做多久了，做了哪些品牌，是否打算更换品牌。介绍：介绍公司背景，品牌，产品系列，产品定位，卖点，价格。

洪雅专卖店重装开业，配合胡经理做开业准备。包括家具调

配、饰品的摆放、灯光的调试，还有整个卖场的包装，场内吊旗装订、地贴、灯笼。带队发dm单，从乡镇到城市dm单的发放。

总结：

1、床头尽量靠墙壁放，衣柜和状台统一放在床的一边，衣柜靠近床头方向放，状台靠近床尾，斗柜从高到底依次靠墙边放。

2、家具摆放要整齐有序，高低搭配协调，要根据卖场实际情景摆放，卖场不能太空，也不能太挤，一般进门口要相对宽松。

1、饰品整体讲究：美观、协调、大方的原则、对家具摆放中留下的空隙，进行填补、美化，突出家具卖点。

2、床头柜摆放的饰品不要高过床头，颜色也要和家具颜色协调、不冲突，饰品组合摆放要高低方圆搭配，一般按左高右低摆放，同一局部颜色最好不要超过三种色。

1、饰品有：吊旗、气球、地贴、标语牌、灯笼、展架、标价签、特价签等摆放整齐。

dm单必须要发到人手上、街上；停放的自行车、摩托车、汽车都要夹放，行人、商铺都要发；行人中不要发小孩，商铺发放到老板手上，并作解释，若商铺中无人，则要放到商店里面的收营台上，不要放到门口柜台上。小区：每家每户挨着发，家里有人则敲门发到人手上，无人则夹在门把手上，并要放规整。楼盘：若在装修应发到装修工或业主手上，并询问客户信息，收集电话，予以装修工以小利进行帮忙介绍，若无人在装修则夹在把手上。

在行人发放中，必须要介绍活动主题、地点、时间。在所有



发单过程中，若有人询问要耐心讲解，吸引客户来电，并对意向客户留电话，发单的目的仅有一个吸引更多的客户来店面。

一场活动是否成功，销量能否很多提高，我们能决定的有三个因素：

- 1、宣传是否到位：包括活动主题；资料；特价产品
- 2、卖场氛围、卖场外围的包装、场内家具的饰品、灯光的调试
- 3、导购：心态、信心、活动了解、专业知识、综合素质等。

广安活动做准备，这次就我和赵生健，整个卖场场内、场外的包装。场内氛围的营造，导购的培训，与商场老总沟通进行广告的制作，缺货的补充。

- 1、活动的宣传
- 2、卖场氛围
- 3、导购培训，每个环节的工作都要做到位，活动才能成功。

总结：

广安卖场是一个综合卖场，卖场共三层楼，欧尔雅专卖在第三层大约500平米。

这次活动主题是“消防升级，全场裸卖。”宣传方法：

1、秧歌队

2、dm单

3、老客户信息dm单6万份兼职人员发放，早上9:00到中午11:30，午时14:00到17:00无人带队，定点发放，资料未发放完。

卖场装修是两年前的与所摆产品风格色系不搭配，各区域家具高低、大小搭配不合理，不协调，部分区域太空、缺货，而把其它厂家产品进行填补，风格不统一，饰品摆放混乱，扑满灰尘。我们对整个卖场先做清洁打扫，然后和商场工作人员一齐作展场家具的调整，饰品的打扫与调配。灯光的调配，其它厂家的产品的清理，缺货的叫商场发货。卖场标签的规范，吊旗装订，从一楼到三楼贴了地贴，在卖场的前后门挂了灯笼。导购是卖了欧尔雅两年的，中间离开近几天刚回来，对我厂产品卖点并不了解，心态过于急躁，导购技巧缺乏。花了半天时间对导购进行了导购技巧培训，产品卖点的培训，重新树立了产品信心。

- 1、没有独立操作过活动没有经验，
- 2、外围包装不到位，没有吸引更多的客户到三楼卖场
- 3、场内家具，饰品没有调到位，卖场氛围不够好
- 4、导购培训不到位，丢失此刻客户。

在以后的工作中应对以上几方面进行认真、深入的学习弥补自我的不足。

## **社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇五**

一.对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有。

- 1.本职业务，及早思考，早作打算。

2. 分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。

3. 计划准备在前。早作计划，确定基本方案，要有两三个路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有，处于消极应付局面，而且会影响的贯彻落实。

1. 规范市场管理、加强设施及其消防通道管理，由于市场经常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2. 督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的简单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3. 倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三. 认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再厉更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

## **社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇六**

为积极发展社区卫生服务，合理规划社区卫生服务资源，按照《市社区卫生服务评估标准》、《市社区卫生服务中心基本标准》及《市社区卫生服务内容》等要求，今年对我市海曙、

江东、江北三区的社区卫生服务中心及站点进行了重新审核评估。共计建成社区卫生服务中心17家，社区卫生服务站59家，社区卫生服务覆盖面达100%，形成了网络齐全、功能完善的城市社区卫生服务体系。同时全市城区范围内共建成社区卫生服务中心27家，社区卫生服务站82个，在此基础上积极向农村延伸，到年底基本可实现以乡镇为单位，农村社区卫生服务覆盖率达80%以上。

根据卫生部、民政部等部门关于创建全国社区卫生服务示范区活动的要求，我市海曙区作为全国社区卫生服务工作的先进区域，积极响应，加强社区卫生服务与社区建设的融合，深化社区卫生服务内涵，完善社区卫生服务功能，提高社区卫生服务质量，以创建全国社区卫生服务示范区为抓手，不断探索社区卫生服务的可持续发展。目前，海曙区作为我省推选出的4个符合要求的创建示范区，已通过省联合领导小组20\*\*年度创建候选区评估工作，已向国家联合领导小组报送创建全国社区卫生服务示范区后选区。

今年，在社区卫生服务机构建设方面，全市启动了第一批53家乡镇卫生院的标准化建设，按照区域卫生规划和建设标准，合理确定建设规模，规范科室设置，配备适宜卫技人员和预防保健人员。同时促进乡镇卫生院向社区卫生服务中心的改建工作，向农村居民提供“六位一体”的社区卫生服务。同时，把社区卫生服务同新型农村合作医疗制度相结合，为参保群众进行健康体检，建立健康档案，实行动态管理，并且对参保农民看病实行医药费减免等活动。

在创新服务功能方面，各地因地制宜，结合自身特点不断创新深化社区卫生服务工作。城市将社区卫生服务工作由社区向家庭延伸，通过实施“家庭医生责任制”、开设家庭病床、实行家庭护理等工作，在群体服务的基础上，提供重点人群和特殊人群的特需服务，满足社区居民多层次的卫生服务需求。农村地区通过不断深化“联村医生责任制”、巡回医疗、康复指导等便民措施，主动上门服务，促进了农村社区卫生

服务工作的不断发展。

为加快社区卫生服务全科人才的培养，适应开展社区卫生服务工作的需要，04年共组织全科医学转型培训达到520人，全科护士培训233人，全市基层社区卫生服务机构目前共有1167人参加了全科医师转型培训，451名护理人员参加了社区护士转型培训。乡村医生接受全科医学培训的'共计1295名，已有876人完成了培训。

一、城市巩固完善老城区街道社区卫生服务工作，做好新建街道社区卫生服务的网络建设和服务功能的拓展，继续推进农村社区卫生服务网络建设，加快乡镇卫生院、村卫生室向社区卫生服务中心的改建工作，实现05年底，以乡镇为单位，农村社区卫生服务覆盖率达85%以上，60周岁以上老年人建档率达到80%以上，基本形成一个布局合理的农村社区卫生服务网络。制定农村社区卫生服务中心考核验收标准，作为农村社区卫生服务中心的考核验收依据。

二、继续开展全国社区卫生服务示范区的创建工作，充分发挥典型示范的引导、辐射作用，带动各地社区卫生服务工作落实配套政策、健全服务网络、合理配置人力、完善服务功能、规范监督管理。今年，在争创示范区的活动中，根据省厅要求，决定创建2家省级社区卫生服务示范区，以创建为抓手，促进我市社区卫生服务工作的全面发展。

三、推广社区卫生服务的信息化建设，在以往部分试点的基础上全面推开，进一步提高服务效率，提升服务档次，以建立完整的、动态的居民健康档案为基础，实现临床病历的电子化、中心与医院之间的双向转诊、为全科医疗首诊提供技术平台以及慢病管理、健康教育等一系列功能之间的信息存储、信息共享和信息传递。

四、建立完善社区卫生服务机构同上级医院的双向转诊机制，做好医保部门、医疗单位和患者三方的协调工作，合理利用

卫生资源，实现小病进社区、大病进医院，并加强大、中型医院对社区卫生服务机构的技术指导。

五、广泛开展健康教育宣传工作。注重更新社区卫生服务管理人员和卫技人员的观念，牢固树立发展社区卫生服务理念，立足长远，建立起适应社区卫生服务发展需要的社区氛围。积极组织开展社区健康教育活动，同民政、计生等部门密切配合，充分发挥基层组织和民间团体的力量，把社区各项服务工作融入其中，鼓励动员群众参与。

六、继续鼓励社会力量参与举办社区卫生服务。新建街道的社区卫生服务机构向社会公开招标。农村地区鼓励社会力量投资举办社区卫生服务机构。非政府举办的社区卫生服务机构与政府签定协议，承担公共卫生服务的任务，享受社区卫生服务的政策。

七、加强队伍建设和人才培养。尤其是加强农村基层社区卫生服务机构的人才培养，建立起适宜本地区发展需要的人才引入机制。继续加强现有社区医生和护士的转型培训，规范社区卫生服务，计划培训全科医师334名，社区护士204名，充分发挥全科医师社区实践基地的作用，满足全科医学教育中社区实践的需要。

1.社区卫生工作总结

2.社区卫生服务中心工作总结

5.有关社区卫生年终工作总结四篇

6.最新社区卫生服务工作总结

8.关于社区卫生年终工作总结四篇

## 社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇七

不知不觉我做这份市场研究工作，三四个月过去了，但是我觉觉得这三四个月过的很迷茫，很堕落！

我为什么这么说相信了解我的人肯定都知道里面的事情！

这段时间自己真的很没有意义，白白浪费了我大好青春的三四个月，人的一生有几年是大好青春，而在这几年里又有几个这么三四个月，现在回想起来真是让我后悔，让我后怕！

好了，说说计划吧！首先我要尽快回到市场上去，好好研究自己的工作，听听别人的见解，俗话说听人劝吃饱饭！再次我要马上弄好自己的思路，市场该怎么去开发，一心一意用到工作中去！最后当然是要把自己的收入提上一个新的水平！

今年已经过去，我对自己的评价是上半年还算满意，下半年不满意！不过让我活下来了，明年我会活的更好！

## 社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇八

不平凡的考验和磨练。在这一年中批发市场按着公司董事会和领导安排的部署较好的完成了公司下达的各项工作任务。

20xx年初冬积雪较厚，对九家湾库区的彩钢房造成了严重损害，出现了险情，批发市场组织装卸队同园林队不怕危险对库区近4万平方米的房顶进行了积雪清扫，有效的减轻损失，保护了库区。

工作计划

指标。

财务

后勤

办公室

，提出很多苛刻的要求，在公司领导的英明指导下，在动力科的配合下基本上完成了收费难的问题。

20xx年的5月份是一个让大家愤慨而又难忘的月份，在非法强拆的袭击中，批发市场不惧同其他部门人员一起冲到最前面，最为突出的是马奇装卸队的马存生在非法强拆中保卫公司的合法权益，被特警将头打破，这种不畏强权的精神值得我们学习。

在电梯班上，电梯工利用每天下班的时间，吃苦耐劳，将新库5楼、6楼的竹夹板收拾的整整齐齐。尤其是王军和李学安在20xx年的6、7月份炎热的夏天，支援动力科的工作，主动去九家湾山上协助动力科工作，得到动力科的一致好评。

在水果快成熟的季节，业务单位的接待工作开始了。批发市场工作人员在财务科科长的带领下将蒙古包装修的漂漂亮亮，焕然一新。

个人

，不如海丽一个人来帮忙。海丽不仅在接待上协助大厨，在每年的调树中作中也严格要求自己，务真求实。自己的本职工作也完成很好，在为客户不关库房门，无理取闹时，受了不少委屈，这种始终踏踏实实工作的作风值得深思。

在批发市场这个普通而又平凡的部门，我们享受了公司荣誉和薪金，就要承担相应的责任和委屈，记住这就是你的工作。



# 社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇九

## 一、注重政治理论学习

作为社区党支部书记，我深知职责的重要，对此自我注重理论学习，认真学习邓小平理论、深入学习科学发展观论述，掌握其内涵，党的xx届四中全会决定等，使自我能够不折不扣地贯彻执行党在新时期的方针政策和路线，在思想上、政治上与党中央坚持高度一致。使自我在增强理论素养的同时，不断提高工作本事和自身业务素质和管理水平。全年坚持每周学习1小时的学习制度，经过学习使自我的党性观念、思想道德修养得到提高，服务意识得到加强。

二、进取探索创新党建工作，不断提高党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。

四是加强社区思想文化建设。为了加强思想文化阵地建设，适时组织开展具有社区特色、健康向上的公益活动。为庆祝建党\_\_周年，我们组织参加广场文艺演出。

五是关心有困难的下岗职工。下岗职工的女儿因开颅手术，极需帮忙和关心，月中旬，我们社区干部自掏腰包买了营养品去看望的同时，又与民政部门联系办理了医疗费报销等事宜，解决了很大的经济困难，又为他家向红十字会申请了200元的现金补助。

三、在深入开展实践科学发展观活动以来，我们按照县委和城区办第二批开展深入学习实践科学发展观活动统一安排部署，党支部紧紧围绕“党员干部受到教育，科学发展上水平，人民群众得实惠”的总体要求，我们社区党支部十分重视，使学习实践活动扎实有序推进。采取集中学、自学、上门帮扶学、三种学习方式相结合，确保了参学全覆盖。开展“党员干部大走访”活动、设立征求意见箱、服务电话、召开座

谈会、发放征求意见单、上门征询、广泛征求意见，共征集到7个方面意见建议14条。结合征求到的意见建议，社区党支部召开了组织生活会，认真查找两委会班子及成员存在的问题，并根据会议归纳出的问题，认真撰写了分析检查报告，制订整改措施。学习实践活动中，我着重把突出服务求实效，为社区居民办实事、办好事放在首位。使学习实践科学发展观活动保质保量的开展，促进了和谐社区建设，得到了居民群众的一致好评，收到了预期效果。

四、扶弱助残、关心群众是我义不容辞的职责，也是社区服务的重点。在工作中我认真学习各项法律、法规政策，多了解困难群众的情景，尽可能多使他们享受到党的惠民政策，做到应保尽保。84岁的孤寡老人是低保户，为她办理了医疗保险和住房补贴。王是一级残疾，生活不能自理，为他申请办理了低保，使他生活有了保障。

五、共驻共建工作。辖区内3个驻区单位每年都要召开联席会，共同研究共驻共建工作，春节期间与铁北派出所为贫困户周芳、苏送去米和面，月份与三中学校开展法律进学校，青少年读书活动。今年创省级卫生城，三中学校周边环境卫生异常差，组织居民多次进行了清理垃圾劳动，使三中学校周边环境有必须的改善。

六、廉洁自律情景。我时刻记牢自我是一名党员，严格按党员的标准要求自我的言行，廉洁自律，不贪不占，在工作中，坚持实事求是，按政策规定办，对居民群众认真宣讲政策，做耐心细致的工作，心系群众，关心群众疾苦，在急、难、险、重任务面前，能扑下身子，身先士卒，吃苦耐劳，以自我的行动感染和影响身边每个人。

作为一名党支部书记，在今后的的工作中，我必须要加强理论学习，注意纠正工作方式方法，不断提高自我的思想觉悟和业务水平，学习研究工作方法和艺术。深入辖区，认真履行职责，急社区居民所急，想社区居民所想，进取地、广泛宣

传和贯彻执行国家，各项政策和工作部署，解决群众的难点、重点、热点问题，求真务实，开拓创新，做一个依法办事，为居民群众服务的社区工作者，并时常查找自我在思想上、工作上，生活上的不足，多向同志学习，取长补短、不断提高，经受住各科考验，做到无愧于时代，无愧于党和人民。

## 社区进市场工作总结 个人社区工作总结社区工作总结篇十

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从\_\_\_\_年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

### 一、杭州市场部经营情况

\_\_\_\_年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

### 二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

### 三、大区后勤管理情况

## 1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

## 2、 品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

## 四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，\_\_\_\_年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面□a□金融危机有一点点b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。