区域墙创设培训心得(通用6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

区域墙创设培训心得篇一

张经理今年刚从业务代表被提升为区域经理，为了回报公司赏识提拔，老张一门心思的扑在了市场开发上，半年下来收成不错，回款任务完成130%。

上半销售会议期间领导让张经理做年度工作汇报，张经理如同上台领奖般激动－－“上半年xx市场回款任务200万，在公司领导的指导下，在经销商的大力配合下，在xx市场业务团队的共同努力下我们超额完成任务30%，实现回款260万。下半年xx市场努力冲刺350万，以更高的成绩回报公司领导关怀！”

在一片掌声中张经理就直接走下了演讲台，销售总监一脸错愕的叫住他：“你干什么！”

张经理：“还有事吗？李总。”

李总：“你讲完了？”

张经理：“完了！”

李总－－无语！

会后李总把老张叫过去一顿臭骂－－你这哪叫工作总结，简

直就是获奖感言！你怎么不学学“鸭蛋”长江后浪推前浪，把“我”拍死在沙滩上！

销售经理都明白一个道理－－用业绩说话！可是每当到了年终汇报工作的时候都在抓耳挠腮，就像上面老张一般，不是业绩做的不好，而是工作总结不知道怎么做！

工作总结不能因为销量好洋洋得意歌功颂德，更不能由于销量差而灰心丧气自我批评检讨。

撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在全面统计分析年度市场管理运营情况，深刻自省，挖掘存在的问题，提炼工作中的亮点，然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划，只有这样才可能保障市场工作稳健可持续性发展。

下面笔者浅析一下区域经理工作总结应包含哪些内容，及一些写作注意事项（限于篇幅“次年营销计划”方面就不再赘述）。

编者注：因为文中图表繁多，欲读全文，还请读者到以下地址下载阅读：

区域经理如何做年终工作总结！

区域墙创设培训心得篇二

一是健全党建工作机构。街道党工委设置办公室，负责区域党工委日常工作的开展和联络。由党工委副书记负责区域党建工作的开展。同时，积极对接市委和区委组织部，选派挂职干部，主要负责党建工作的开展和居民群众的服务工作。

二是完善党建工作机制。定期召开党工委会议或联席会议。实行重大事项双向通报和双向评议制度，及时将社区建设和

发展的重大任务，辖区单位工作中事关社区建设和民生建设的重点工作进行通报，结合街道社区党组织书记考评，按照自评、点评、测评的方式，激励社区党组织和辖区单位更好地发挥作用，为区域成员单位搭建互相交流学习的平台。

三是创新党建活动载体。街道党工委以“我们的节日”为载体，在每个节日组织成员单位与社区共同开展共建活动。在“学雷锋日”活动中，各社区组织开展了“学习雷锋精神、志愿服务践行”活动;在“劳动节”，青20#社区与包钢实验二小师生共同举办了“我文明、我行动、我快乐”清理小区环境卫生活动。在辖区八大商场和社区党组织共同组建了8支便民服务队和8个党员志愿者队伍，不定期举办专项志愿活动50余次。

区域墙创设培训心得篇三

华南市场（广东、广西、福建）在公司的支持下，迅速扩展销售渠道，并于年中重新开发被一度放弃的海南市场。完成销售任务，回款同期增长26.68%，现就一年来的工作总结如下（年终总结的写作应分为两大部分，一是本年度工作总结，二是未来一年的工作计划。在本年度总结部分主要是要回顾一年的销售情况；对直接影响当年工作结果的经营情况作重点分析，只谈重点，不记流水账；客观汇报市场存在的问题；陈述工作亮点，写工作亮点，不是单纯的表功，而是体现自己的工作能力和所带团队的销售业绩。在下一年工作计划部分，重点陈述销售目标，完成销售目标的依据是什么？另外，把未来一年的主要几项工作计划写出来，要定位好自己的位置，不要写成省办经理总结，具体到分析某个渠道或网点的销售办法。也不要写成销售总经理总结，只谈大方向，谈展望和概念。）

华南市场由于中小品牌众多，迪彩、亮莊、蒂花之秀这类新品牌又切入终端卖场抢占份额□20xx年和20xx年都处于销售下滑态势。今年能止跌，并实现23.48%的增长，主要居于两

个方面的原因：一是收回沃尔玛的经营权。沃尔玛之前一直由经销商供货、结款，我们提供促销人员和促销活动支持，经销商享受利润。由于经销经营资金有限，沃尔玛新店逐渐增加，经销商从前年底开始就经常不能满足沃尔玛订单需求；同时，经销商对利润要求高，对店方基本上没有销售支持，造成沃尔玛对我们品牌不够重视，给予的陈列或堆码支持都较少。这些原因直接影响到销售的增长，去年底开始与经销商协商，于今年初成功收回沃尔玛的经营权。沃尔玛转为公司直营后，没有再出现断货情况，加大对店方的促销支持，沃尔玛全年直接增加销售920万元。

另一方面，重新开发海南市场。海南市场前年因为经销商原因被公司放弃，今年6月份寻找新的经销商合作，重新启动运作，半年时间直接增加销售372万元。（分析增长的主要原因，销售是有来源的，没有平白无故的增长或下滑。你的区域增长，公司管理层首先投来的不一定是肯定的目光，也许是质疑：是不是窜货？是下面省办经理自己表现好吧，大区经理对增长有没起到决定作用？管理层所站的角度不一样，思考问题的方式也有差异，不能主观的认为管理层什么都知道，很多误会常常因为不沟通而发生。增长，是因为什么？下滑，是什么原因？客观的写出来，既可以减少误会，更可以体现自己一直在市场一线，市场的发展是和自己的规划与运作分不开的，作为大区经理，自己并不是“甩手掌柜”。当然，销售下滑，自己也首当其冲的承担责任。）

按年初预算，华南大区销售费用点数为27%，利润指标为10%.由于我们是以终端销售为主，需要配置大量的促销人员，销售代表和内勤人员也相对较多，所以人员工资一直居高不下，在14.5%左右徘徊，占销售费用很大比重。华南市场因为费用高居不下，已经连续两年没有完成利润指标。

为降低销售费用，提高经营利润，华南主要做两个方面的调整：一是优化人员。省办经理带头兼省办所在地区域经理、区域经理兼部分卖场管理工作，整个华南市场直接减少销售

代表15名；核定每个省办含仓管、文员、出纳内勤人数为3名，不能随意增加。另一方面，改变卖场的投入方式。之前由于多年终端销售习惯，只要是上货，销售达到3000元的卖场，都会配置1名促销人员，人均产出极不合理。今年作调整，撤掉单店产出在4500元以下的驻店促销人员。同时加大家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁（已被联华兼并）等重点零售卖场的投入，通过提高单产来降低销售费用。通过这两项工作，人均单产从20xx年9.5万/人提高至12.4万/人，直接降低销售费用。（在一年销售工作中，一些事件或决策直接影响到经营结果。分析经营状况，重点在于分析这些对经营结果产生重大影响的销售事件或决策。一个方面是展现自己的经营能力，体现整个销售团队的工作业绩；另一方面，是为管理层提供一些新的工作方法和工作思路，有利于将优秀的工作方法在全国推广，以提升整个公司的销售业绩，而不是自己“偷着乐”。）

华南市场虽然销售增长，但仍存在较大问题，尤其表现为销售队伍不稳定和销售渠道不够下沉两个方面。

销售队伍不稳定，由于广东市场大小日化品牌众多，整个华南市场对日化类销售人才需求过剩。一些中小品牌为吸引有经验的销售人员和取得经销商资料，往往以高薪引诱，导致成熟品牌的销售人员流失。今年年初从兄弟市场调到广东市场8名资深区域经理，有4名跳槽至同类中小品牌，1名辞职，直接影响到广东市场工作。

销售渠道不够下沉，以目前重点投入大型卖场，保护经销商利润的销售模式，使得我们的产品停留在一二级市场销售，三四级县级市场和工业区外来工聚居地很难见到我们的产品销售。这主要由于产品销售多年，价格已经透明，三四级县级市场分销商销售利润空间小，失去销售我们产品的积极性。而我们把精力和销售支持集中于一二级市场大型零售卖场，对三四级县级分销商无投入和支持，很多中小品牌却趁着这个时机，在三四级县级市场和工业区外来工聚居地加速市场

开发速度和加大销售投入，树立稳固的销售地位。（客观汇报市场上所存在的问题，不是叫苦。而是分析问题所在，以便自己找到解决问题的办法，把今年的问题变成明年市场工作的机会。让公司管理层真实的解这些问题，也为下一步你自己争取销售政策支持打下基础。不要担心谈问题，销售的过程本来就是解决问题的过程，如果有完美的市场，就没有营销人存在的理由。大部分公司管理层都明白这个道理。）

今年最值得一提的销售成果，是准确的把握到护发类产品销售的上升趋势，加大护发类产品的推广力度，使得护发类产品销售直接增长120%，尤其是150ml护发素在沃尔玛、家乐福、百佳、柳州佳用连锁的销售排名，从5月到11月一直保持护发类第一，销售瓶数比蜂花护发素还多。

对于护发产品的推广，主要是围绕销售终端做如下几个方面的工作：

2、大量店内试用装免费派发。今年3月至5月，整个华南市场在零售卖场门前或店内免费派发护发素试用装共120万份。后期，经常有终端促销员反映很多顾客是因为试用后感觉好来终端购买。

3、重点促销。每月，家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联（广西）、柳州佳用连锁这类重点卖场都安排至少一期dm促销或店内端架促销，直接提升销售。

4、培训。对促销员分4期进行护发知识和护发素销售知识培训，强化促销员的专业能 力，为向消费者推荐护发产品提供理论基础。（亮点，工作的亮点。在读你的总结之前，可能已经读其它大区经理的总结，或是读完你的还要读别人的，中间也许还有文员进来签字打权；如果是集体开会作汇报，走神的更多。如何让管理层不仅记住你的销售增长，还能记住你为实现销售的增长，想不少办法，做大量的工作，工作亮点的汇报就显得尤其重要。销售做到今天，奇招可能不会

太多，但是通过大量的信息收集对市场作出准确的判断，改变陈旧的销售办法以实现销售的突破，这样例子是很多的。重点在于你是否做？做是否总结汇报？或者是你管辖的某个区域做，你是否及时的总结提升并在各个区域推广？工作亮点的汇报并不是单纯的表功，更是与公司管理层的互动沟通，让公司管理层看到你在用心工作，努力进取，而不是“坐吃山空”。

区域墙创设培训心得篇四

到郑州已经两天了，昨天早上由于下雨火车晚点了将近一个小时，快7点才到郑州，安排好住宿，洗漱完就和这边的经理吴灵敏定好10点在北京华联店见面，区域经理工作总结。由于各店相距不是很远，很快又转了其他几个店，发现大上海这个店客流量很大，当时建议在这个店摆台搞活动，吴灵敏及时找到店内沟通，大概中午12点左右我们的促销台就摆好了，由于当时还没有接到赠品，我们决定暂时利用店内现有的赠品，由于是周末短促也在，店里的长短促两个人给我感觉都挺好的，又积极又踏实，当天销售比平时有明显增长，一周总业绩也有了很大的提升。

首先，是订货问题，促销员反映公司规定只能每周三订货，每次大概需要4天时间，总是赶在周日或周一，比如本周三定的茉莉眼胶直到今天也没收到，可是店里从昨天就断货了，这样挺耽误销售的，能否协调一下可以随时订货。

再有，这两天有几个老顾客拿着空瓶过来的，要求减10元(因为她们知道沃尔玛店和曼哈顿店都可以，这两个店属直营店，尤其沃尔玛店离我们步行不到10分钟)，知道我们不允许时就都走了，店员也反映最近有这种情况，挺影响销售的。还有就是宣传单页问题，这边几乎没有，只有一本台历，没有办法派发，另外我觉得象大上海这种店通过这两天的促销还是挺有潜力的能否考虑上两个促销员。

工作计划：接下来我和吴灵敏商量了一下，想利用周二客流较少的日子统一给大家培训一下产品知识和销售技巧。再有听说过两天直营那边也要在这边有一场大型培训会，建议是否可以考虑让这边促销员也能参加一下。

区域经理年终工作总结

区域墙创设培训心得篇五

著名幼儿教育家陶行知曾说过：游戏是幼儿认识世界的途径，是向幼儿进行教育的手段之一。幼儿是在不断的活动中学习的，他们在玩中学、动中学、动中求进步。区域游戏活动是幼儿园一日活动重要组成部分，是幼儿自我学习、自我探索、自我发现、自我完善的重要途径之一。如今我们选用的是由毛曙阳等教育专家主编的的综合活动教材，如何将每一单元的主题活动融入渗透到区域游戏中，从而更好地培养幼儿生活自理能力、动手能力、实践能力等诸方面能力是非常值得我们这些一线教师思考、研究的，以下是我近几年的带班过程中总结几点经验：

一、活用主题内容，夯实游戏基础。

《纲要》中指出：“幼儿教育活动内容的选择要贴近幼儿的生活，选择幼儿感兴趣的事物和问题，应有助于拓展幼儿的经验和视野”。我们应该带着“学习（主题活动）与游戏是相互并存的”这一理念去全面正确深刻地把握好教材，备课时必须联系本班幼儿的实际发展水平选择主题活动的课程内容，预设幼儿的游戏内容，关注儿童的个性发展，挖掘幼儿潜能，培养幼儿健全的人格，在各项活动中扮演好引导者、合作者、支持者的角色。在教材中，每个主题的活动都有“游戏活动建议”，我们可以根据建议里的内容选择性的开展与主题相关的区域游戏活动。我们还可以将主题的活动内容延伸到区域游戏中。如中班主题活动《我们身边的科学》中数学《相邻数》在集体活动中引导幼儿感知相邻两数之间

的数量关系，并完成《幼儿画册》上的作业，课后我们可以在数学操作区中投放“相邻数接龙”、“数物接龙”、“扑克牌匹对”等材料供幼儿操作练习。

二、收集主题材料，创设游戏环境。

新《纲要》指出，环境应充分发挥其教育价值，注意体现教育进程及幼儿发展状况。因此，在主题活动开展过程中，首先要相信孩子，让幼儿成为学习的主人，环境创设中要始终坚持“儿童参与”的原则，力求区域游戏与主题课程及班级环境有机整合。我们应放手让孩子们大胆地去参加区域游戏，去布置活动的场所，并且逐步把主题活动内容和区域游戏互相渗透，使他们在丰富多彩的集体活动、游戏活动中与老师同伴共同学习、共同操作、共同探索、共同发展、共同提高。另外我们应开动脑筋，采取多种形式，真正发挥区域游戏的实效性，让各区域都“活”起来。如在中班主题活动《我找到春天》中，春季放风筝是孩子最喜欢运动之一，根据教材内容、及本班幼儿实际发展水平，在班级主题环境创设中设立了一个版块“风筝博览会”，我和孩子们共同收集各种各样种类风格迥异的风筝及风筝的相关资料布置该版块，并鼓励孩子自由的去观察交流自己的发现。在此主题活动的第三周中我选用了教材中的美术活动《美丽的风筝》，同时我还在跟孩子们的交谈中发现孩子们有意愿亲手制作风筝，于是在区域游戏美工区中也开设“风筝制作坊”，引导鼓励孩子们运用印染、剪贴、绘画等多种方法制作风筝。

其次，《纲要》明确指出家园配合，使幼儿在园获得的学习经验能够在家庭中得到延续、巩固和发展；同时，使幼儿在家庭获得的经验能够在幼儿园的学习活动中得到应用。家长资源的有效利用在主题活动中正发挥越来越来重要的作用。如通常我们在开展新的主题活动之前都会向幼儿发放《主题调查表》，调查表是由幼儿和家长共同完成的，在班级环境创设中我们也会专门设立一块墙面张贴每一位幼儿的调查表，供孩子相互交流、学习。热心的家长们还帮助收集一些与主

题相关的材料，帮助孩子积累新主题知识经验让孩子在新的主题活动及游戏中如鱼得水。如中班主题活动《我们居住的地方》中，就需要请家长利用双休日，有意识地带幼儿参观自己居住的小区，游览家乡的风景名胜后共同填写调查表，并向幼儿介绍本地民间传说、土特产和近几年的变化。还需帮助班级搜集有关本地特色建筑及道路、风景名胜等的图片和照片丰富班级主题墙饰“可爱的家乡”。根据该主题墙饰，我班在表演区中开展了“开心旅行社”活动，在游戏活动中“小导游”向“游客们”介绍咱句容的名胜古迹、风土人情，进一步升华了幼儿爱家乡的情感。

三、完善游戏过程，丰富主题内容。

《纲要》指出：“教师要善于发现幼儿感兴趣的事物，游戏和偶发事件中所隐含的教育价值，把握时机，积极引导。”作为教师，除了要为幼儿创设安全、愉快、宽松的外部氛围，重视幼儿之间进行积极、充分的情感交流，还要在充分理解幼儿的基础上，对幼儿瞬间产生的思想予以肯定、支持和引导，并生成新的课程。特别是在我们的区域中，幼儿对于投放的新材料，经常表现出兴趣或者从中产生问题和困惑，这时候，作为老师，我们应该把这些疑问提出来，通过集体教学活动，引导和支持孩子们一起去探索和解决，或者传授给孩子们有价值的知识。如：在开展中班主题活动《热闹的夏天》中，我们在科学区中收集了不同材质和形状的扇子，布置“扇展”，供孩子相互欣赏和交流，在游戏中我发现孩子有对制作扇子有兴趣，有的孩子在家中用挂历纸折叠小纸扇。于是我们在主题活动内容中调机增添了一个美术活动《美丽的扇子》，在活动中孩子利用我提供的各种形状的扇面，筷子、吸管等辅材，制作出了一把把富有个性的精美的扇子。

总之，主题活动和区域游戏间的关系是密切联系、互为补充、互为渗透、互为融合的，我们要科学的整合两者，围绕幼儿的学习特点、兴趣、需要，去设计、开展适合本班幼儿发展的主题活动和区域游戏，在活动中促进幼儿全面发展。

区域墙创设培训心得篇六

会计人员是指从事会计工作的专职人员。下面是小编为大家提供的关于区域财务的工作总结，内容如下：

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齐备、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、以认真的态度积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，对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。