

# 2023年储蓄卡营销活动方案(实用9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 业务总结报告篇一

转眼20\_\_年即将过去，回顾这一年，感慨颇多，特别是因为今年生小孩休假了三个多月，对办事处的工作和业务造成了一定的影响，加上今年小孩还小，工作上不能全身心投入，工作业绩和积极性有所下降，所以在这里我特别要感谢各位同事对我这一年来工作上的包容和支持，20\_\_年的话我一定会更加努力地工作。现将我这一年来从事销售业务工作的心得和感受总结如下：

### 一、20\_\_年工作完成情况

1、20\_\_年年度销售任务为109万，实际销售为(截止12月6日)，完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为千岛湖镇主城区新安大街，新安东路至阳光路段，线路

### 1、经销商、业务员无法进行全品项销售

每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到峰时肯定价格低了，厂商盈利水平亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。公司这几年来的品种发展虽有所改进，但是与别的公司相比产品还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去武汉参观后深有感触。

## 2、供货、订货组织不严，影响销售

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在7-8月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售应急预案缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成桐庐、富阳、杭州、嘉兴等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

## 3、其他产品广告宣传不到位，促销无力

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

## 4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性

虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的正比，反而是阶梯型下降的正比，并且有些还设置了奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的囧况。在我看来，奖金就是公司对业务员的销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

## 5、内外勤分工不明确，管理制度不完善

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己在从事业

务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴一滴做起，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略；办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

三、总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习。因此，计划20\_\_年重点做好以下几方面的工作：

1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成20\_\_年销售任务。

2、努力好做销售工作，从产品的价格、数量、质量以及自身的服务态度方面，细心地与客户沟通。

3、积极维护好客户关系，并不断开发新的客户。

4、千岛湖是一个旅游度假区，千岛湖的会务经济已经逐显重要地位，因此，线路上的多家酒店我将作为重点开发和维护单位，积极拓展产品使用量和使用区域。

业务员工作月总结报告5

## 业务总结报告篇二

时光荏苒，转眼虎年过去了，在这一年里，既有成功，又有失败；既有欢笑，又有泪水；伴着孩子的成长，我们的幼儿园、我们的教师也在成长着，我们的教学理念和我们的教学经验

也在日益丰富着。一年来，幼儿园的保教工作，在各级幼教部门和学校业务部门的关心支持下，以加强教学研究、提高保教质量为重点，进一步加强教师理论培训，全面提高教师的整体素质，努力改善幼儿园的园容园貌，带动全体教师爱岗敬业，团结拼搏，无私奉献，取得了较好的成绩。现从以下几个方面做总结：

## 一、加强教学研究，大胆尝试课程改革，提高保教质量

1、从转变观念入手，以教研为手段，积极探索素质教育的新方法、新途径。~年四月保教处组织教师利用多媒体辅助教学进行教研活动，九月组织教师针对课程进行教研活动，全园青年教师积极主动，刻苦钻研，精心研究，互相学习，且都参与听课与评课，评选出若干节优质课：如肖艳艳老师执教的大班语言活动《贪吃的哈罗德》、周明州老师执教的学前班蒙氏数学活动《测量》、聂天艳老师执教的学前班社会活动《神气的安全标志》和朱羽林老师执教的大班蒙氏数学活动《数物结合》等等均获得优质课。在活动中贯穿新的教育理念及课堂教学方法的改革，使教师角色发生转变，使教学形式由传授式向开放式转变，使知识的传授向能力的培养转变，从而建构积极、有效的师幼互动式的活动形式。通过教研活动，使全园教师师资水平再上一个新台阶。

2、加强教学常规管理。对教师的备课、教育活动，室内外游戏活动等加强管理，根据幼儿的年龄，依据《纲要》中各领域的教学目标，扎实落实保教常规，并在此基础上积极丰实保教内涵。各班依据幼儿的保教常规创设了具有丰实内涵的各自特色的活动区角，老师们本着勤俭节约的原则，充分利用一切可能利用的废旧物品，根据季节和班级特点、依据主题精心设计，巧妙布局进行室内外，走廊及楼梯间的环境创设。特别是每班所设置的幼儿自由墙，让幼儿们各个区角活动中发挥各自的聪明才智，较好地培养幼儿动脑思考、动手操作等各科自主创新能力，从而使幼儿园真正成为幼儿生活的乐园、知识的摇篮。

3、加强幼儿一日活动的研究，对幼儿的一日活动及行为规范进行教育和指导，从而使幼儿养成良好的行为习惯，培养了幼儿的生活自理能力。特别是今年“手足口病”预防活动中，我们园全体教职工加强了幼儿良好生活习惯和卫生习惯的培养，且大班幼儿还进行了良好学习习惯的培养，如正确读书和写字姿势。

4、大胆进行幼儿园教育课程改革。由原来统一的标准化的课程、改革为多元化、灵活性的园本课程，各班采用了符合幼儿年龄特点的，适应幼儿发展需要的教材，且围绕主题设立了教育目标，进行各种活动，如：数学是一门很难教课程，要将枯燥的具有一定逻辑的数学知识灌输给孩子，没有学具是一件非常棘手的事情，鉴于这种情况，保教处派专人外出学习与考察，引进了《快乐体验数学》课程，让孩子在游戏和操作中习得知识，解决了教学课程中的一个难点，深受孩子和教师的青睐。

5、通过丰实多彩的具体活动来陶冶幼儿情操，发展幼儿的艺术特点。如“庆六一文艺演出”，庆“元旦”家园同乐亲子运动会和庆“六一”“元旦”幼儿绘画展等活动。这些活动的开展即培养了幼儿的艺术特点，又加强了幼儿园与家庭的联系，增加了幼儿园工作的透明度，从而架起了一道家园共育的金桥。

## 二、加强师资培训，提高教师素质

保教质量是幼教工作的生命线，而提高保教质量的关键是幼儿教师。教师整体素质、理念的更新直接关系到保教质量的水平。我们坚持外学习内研究(培训)吸收外地先进幼儿园的教学经验，结合本园的实际，加强研究，从转变观念入手，提高教师的整体水平。

1、更新观念，树立新的幼儿教育理念。

我们通过集体教研、集体培训等形式进行学习，充分发挥教学研究的作用，进行《幼儿园指导纲要》知识竞赛活动，使教师们真正理会《新纲要》的实质，树立新的理念，用专业知识来武装自己，且运用新的教育方法去组织活动和正确的评价每一位幼儿发展。

## 2、开展评比活动、提高保育质量。

为了提高幼儿园保教质量，保教处特制定了班级保教管理条理，每周一检查，每月一公布，每学期一小结，并根据各类量化分(如服务质量、教学质量、班级卫生、幼儿出勤等)评选出优秀班级，使全园各班相互督促，互相促进。

## 3、参与各类活动、荣誉硕果累累。

通过开展培训听课、观摩课、优质课评比、自制视教具评比，积极参加省市县组织的一些教学及论文评选等活动来提高教师的教学水平和业务能力。今年9月24日晚幼儿园组织了青年教师教学技能大赛，通过教育叙事、机智问答和才艺展示三个方面的角逐，我园熊莺老师脱颖而出，并于10月18日代表幼儿园参加了荆州市幼儿教师教学技能大赛，获得二等奖的优秀成绩。由我园教学园长袁燕燕负责的研究课题《“湖北”促进信息素养与教师专业化发展研究》于六月了迎接省教育信息化发展中心的领导和专家的中期评估验收，得到专家与领导的一致认可，并被纳入“中期评估优秀课题名单”。在荆州市幼教协会组织的论文大赛中，我园教师积极参与活动，上交论文十多篇，分别获得一、二三等奖，且由乐燕平、袁燕燕、平述霞、吴焯、杨永国撰写的论文分别获得市级一等奖，并被选送省幼教协会参评。

## 三、做好家园工作，携手共育幼儿。

为了做好家园工作，让家长及时了解孩子在园的表现和发展，积极配合幼儿园工作，我园每年开展一期家长学校活动。今

年十一月二十二日在县教育局六楼会议室开展了第二十九期家长学校，整个活动分三个议程：

- 1、特邀专家杨琴老师针对早期教育的重要性及家园共育问题做了专题讲座；
- 2、分管教学的园长对幼儿园近段工作向家长做了简单的汇报；
- 3、家长填写幼儿园家长问卷调查。

活动中专家用生动的语言分析了日常生活中家庭教育存在的问题及解决的途径，与家长产生了共鸣，整个会场座无虚席，家长们情绪高昂，并与专家密切配合，积极互动，营造了一个浓浓的学习氛围，家长们学有所得，学有所获。

总之，幼儿园的各项保教工作，在领导的决策与创新中，在全体教师们的辛勤努力、勤恳工作下，取得了可喜的成绩，但还存在着一些不足之处，我们一定在今后工作中，不断探索，不断提高，不断进取，争取在工作中再创辉煌。

### **业务总结报告篇三**

本人，女，32年来一直从事护理工作，1月被聘为副主任护师。207月延边大学本科毕业，获学士学位，现将本人任职以来的工作情况总结如下：年至在icu担任护士长并主持工作，20至担任住院处总护士长，20至担任外科系统护士长兼心胸外科护士长。20至担任心胸外科护士长。

一、政治思想和道德建设方面. 遵纪守法，严格遵守医院相关法律法规，有良好的职业道德和职业技能，有正确的人生观、价值观和社会主义荣辱观，与时俱进。在工作和生活中，不断提高和强化社会主义道德理念。在地震等灾难中，心系国家，心系灾区，主动捐款捐物，评为优秀共产党员。

## 二、业务能力和业务素养方面

### (一)潜心学习，勇于实践

“万丈高楼平地起”，本人深知打好基础对今后工作的重要性，医院上班和领导要求到艰苦的岗位工作并严格要求自己，始终坚持刻苦学习、潜心钻研专业知识和技术理论，每逢国庆节和元旦时自费购买并认真研读了《最新护理技术及新进展》《危重病学》、《心脏外科》、《血气分析》、《胸外科学》等必备书籍，拓宽知识面、提高业务水平、增强专业技能。1990年领导派我到北京心肺中心安贞医院进修心脏外科icu进修半年，回来后加入到icu筹建病房，一心扑在工作上，经常放弃节假日休息时间，加班加点为发展icu做了不懈的努力，也取得了领导的信任。1992年担任门诊注射室护士长，工作了6年。门诊作为医院的窗口，当时旧楼，只有2间输液室，输液人很多一天有时达1000多人，没有地方到楼上打开会议室，环境特别艰苦，工作量大，但本人一如既往的坚守着自己对工作的一贯态度，一如既往的为我所深爱着的护理行业，满足患者要求，和科室人员一道出色的完成了任务，93年度评为科室先进，本人当先进标兵。

### (二)严细务实、精益求精

1时间。我经常告诉护士们护士每一个小小的失误都有可能造成巨大损失，在工作细节上总是警钟长鸣，业务上精益求精。19开始开展的韩国以及后来的美国专家心脏手术团队复杂的的心脏手术，集中手术，连续做10例以上，为了做好监护，保证手术效果，组织护士做好每个病人的术前访视及术前讨论，弹性排班，出色的完成了护理及监测。由于我们严细务实、精益求精的态度得到了专家的好评，第二年开始没带护士□icu评为先进集体，本人为先进个人。

### (三)持续改进、追求卓越



“不积小流，无以成江海”，业务的提高就是要一点一滴不断的积累和持续的改进，没有最好，只有更好。在领导的培养下，我随心脏团队到韩国世宗医院研修3个月，在那里我白天学习先进的仪器和监护危重病人的监测技术，晚上到图书馆学习新技术，新理论。回国后，工作更积极有激情，按照拓展的工作思路稳步的开展各项工作，为后来陆续成立的ricu□nicu□picu派骨干，同时它科需要讲仪器我愉快的答应，并编制成针对性强、实用性好、易懂的讲课内容深受大家的好评。2003年抗击非典期间我一边培训院内人员，又到州里重点培训呼吸机和各种监护仪，大家喜欢我的课，她们说□icu护士长就不一样，没有讲义能讲出好的课，我们喜欢她的课。年9月台湾旅客18名受伤害后转到延边医院护理部派我到监护病房，我和监护室护士精心护理受到上级领导的表扬。任职以来qc9项，做到持续质量改进，撰写论文27篇，并先后在省级以上刊物发表，院级新项目1项，申报吉林省教育厅“十二五”科学技术研究项目1项，省级以上论文奖2项，参与国家级继续教育培训7次。

### 三、结束语

32年的护龄，的护理管理，本人从政治表现、任职年限、业务技术、科研能力等方面不断向宽、高、深、精的水平发展，并取得了一定的成绩，已经具备了晋升主任护师资格。技术职称是我的职业生命，是我心中神圣的向往，也是我不懈追求的目标!在今后的的工作中，我将坚持科学发展观，不断学习，开拓创新，做一名高水平的专业技术人员。

## 业务总结报告篇四

20\_\_年11月27日——20\_\_年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，20\_\_年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营

销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过酒水工作总结一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做酒水促销员工作总结的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

## 二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理 with kpi绩效考核》；2酒水业务员工作总结、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；3、酝酿人力资源管理制度；4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

## 三、办公室及后勤保障方面

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带(费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800免费电话(准备元旦后开通)。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统酒水销售工作计划统、安酒水行业年终总结装驱动程序。

4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复英传真、电话、文档输入电脑等)。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐

#### 四、例会方面

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销酒水年度总结工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

#### 五、徐州六县区酒水市场情况

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41销售个人工作总结家、丰县30家、沛县37家(酒水销售对原来的资料进行补充)。

## 六、回访徐州六县区酒水商情况

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有酒水销售合同人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

后记：写完这个工作总结，因为经营方面的原因，这个公司就完全的放假了，公司所有员工大放假，也就是说又要面临新的工作选择，迎接新的挑战了！

## 业务总结报告篇五

三、坚持教育反思、教育随笔的撰写，加快教师成

长?的脚步?虽然?幼儿教?师工作?很累很?辛苦，?除了组?织幼儿?活动，?还有备?课、写?计划等?很多工?作，但?反思是?教育工?作不可?缺少的?一环。?反思能?使教师?进一步?提高自?身评析?能力，?同时也?帮助教?师认清?自身的?不足，?从而改?进自己?的教学?方法。?我们每?位老师?都能坚?持每天?写教学?反思，?并及时?把随笔?上传到?网上，和更多?的读者?交流。?在反思?大过程?中，?教?师在思?索教育?，在不?断抛弃?旧思想?，吸纳?新思想?，促使?教师关?注本职?工作。?在写随?笔的过?程中，?教师的?教育观?念不断?更新，?写作水?平也在?不断进?步。本?学期，?在苏州?教育学?会的论?文评选?中。我?园有4?位老师?的论文?获奖，?顾小佩?老师的?论文获?一等奖?，黄文?娟、殷?伟燕老?师的论?文获二?等奖，?周庆芳?老师的?论文获?三等奖?。

四?、开?展各项?活动，?提高教?师综合?素质。?保教?质量是?幼儿园?的生?命?，保证?幼儿园?质量的?是教师?的综合?素质。?本学期?，我园?开展了?多项活?动，切?实提高?教师的?综合素?质。青?年教师?的评优?活动，?教师们?积极参?与。我?们还开?展了教?育随笔?评比、?环境布?置评比?、幼?儿早操评?比等多?项活动?，老师?们也积?极参与?。为了?更好地?促进幼?儿的发?展，老?师们动?足脑筋?，设计?了许多?丰富多?彩的活?动，国?庆节的?文艺汇?演，圣?诞节的?聚餐活?动，元?旦的新?年运动?会，都?让幼儿?充分感?受到了?节日的?快乐气?氛，享?受到了?快乐生?活。?家长开?放日活?动，教?师们精?心组织?，准备?接受家?长的检?查、监?督，并?和家长?促膝谈?心，虚?心接受?家长提?出的意?见和建?议。幼?儿个人?成长档?案的建?立，也?得到了?家长的?肯定，?并得到?了家长?的支持?配合。?一学?期很忙?也很快?就过去?，在这?学期中?，有收?获也有?许多不?足。如?家长工?作的内?容、形?式还不?够丰富?，课题?研究工?作还没?有深入?开展，?各种游?戏活动?的开展?没有到?位等，?希望在?下学期?工作中?有所改?进。

# 业务总结报告篇六

## 高中教师个人业务自传

我叫\*\*\*，1976年7月10日出生，中教一级，目前在通许县实验中学教高三体育与健康，参加工作以来，一直工作在教育教学第一线，带班授课，把一名优秀的人民教师当做自己工作追求，下面从几个方面来介绍我的工作情况。

一思想政治方面任教以来认真学习党的第二课堂，并探究体育知识在生活中的应用，从而高质量完成教学任务方针政策，用十八大精神来充实自己的思想，认真学习义务教育法、教师、中小学教师职业道德规范等教育法律法规。严格要求自己遵守学校的各项规章制度，做到不迟到、不早退、不旷课，恪守教师职业道德规范，依法执教，关爱学生，不体罚学生，在学生中树立良好的教师形象，被评为校级优秀教师。

二教育教学方面本人努力丰富自己的专业知识认真钻研教材及教学大纲，注重对学生的情感培养，不断用新的教学理念、教学模式教书育人，注重对学生学习习惯的培养和良好生活习惯的养成教育。在教学中严格要求自己，认真研究教材和大纲，精心把握考点，精心设计每一堂课，向课堂四十分钟要质量要效益。合理布置锻炼强度和时间的，面对不同程度的学生提出不同要求，努力做到因材施教，不失时机地对学生进行思想品德教育和理想教育，使学生懂得做人的道理。（）提高课堂效率，注重能力的培养，激发学生学习活动的兴趣。工作中，兢兢业业，以校为家，早来晚走，一直信奉家中无大事，学校无小事的处事原则，时刻用自己的言行感染学生，身教重于言教，潜移默化之下形成良好的班风、学风。

三在教育科研方面工作之余，坚持学习，积极参加上级组织的各种培训活动，不断提高自己的业务水平和授课艺术，本人不断更新教学理念，实施新的教学方法，同时用发展的眼光对待教学活动中出现的各种问题，在不断汲取先进的教学

经验的同时也把自己的思想形成文字，这对自己的教学成长产生了深远影响。总之，在教学中、班级管理中均取得了优异成绩，受到领导好评，几年来本人也取得了一些业绩：12月，市优质课一等奖；205月，市优秀辅导教师奖；5月，市优秀辅导教师奖；208月，撰写的论文发表在cn级刊物剑南文学，年12月撰写的论文发表在cn级刊物体育时空，元月获中国教育工会开封市委员会优秀工作者。

通许县实验中学

二0一三年十月十七日