

# 最新区域经理总结主持(优质7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

## 区域经理总结主持篇一

年终快到了，作为区域销售经理应该拿出一份比较像样的总结报告，怎样的总结才能既让公司领导满意，又对来年的工作具有指导作用呢？认为虽然漂亮的各种格式化总结报告很多，但是万变不离其中，关键是要抓住二个要点：总结要客观、既有成绩也有问题，要用数据和事实说话，要分析存在问题的本质性原因；总结中还要有计划，既要计划任务分解落实，还要有可行的方法解决存在的问题，并且找到其中的增长点。

### 一、当年市场工作总结

#### 1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

## 2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

## 3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

## 二、明年工作计划

### 1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是工作总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

### 2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

### 3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场、销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场工作总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

## 区域经理总结主持篇二

20xx年通过市场营销部全体同事的共同努力，产品调配部的有效工作及公司其他业务部门和行政部门的有力协助，截止20xx年12月，销售额创历史新高，已达\*万元，比20xx年全年提升30%。新开发专卖店家。纵观全年的工作过程，有喜有忧，有甜有苦，有欢有痛。

### 第一部分20xx年工作总结

市场营销部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是销售队伍不硬，市场网络不稳。我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。

#### 一、统一思想，端正态度

##### 1、关于态度

我相信在许多员工的述职报告中反映出了工作中很多的困难和问题，比如提货折扣问题、领导能力问题、加盟商的合作问题、支持力度等……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。态度决定一切。公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对员工进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在面前，以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

## 2、关于目标

任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得思考：

一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要建自己的工厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。今年初市场营销部通过将销售指标分解到每个人，每个加盟店，围绕目标紧密跟踪，穷追不舍，从而保证了全年销售任务的完成。另外，保持一种好的心态将会帮助员工渡过很多困难。

## 3、关于学习

相互学习，是市场营销部一年来始终灌输的一项行为习惯。有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”我们应该从理论上、实践中和相互的交流中学习，不仅要注意学习的方法，更要有正确的学习态度。大家或多或少都有一种批判的吸收心态，也就是说在接受别人的观点或意见之前，带着一种质疑的态度，这是我们应该改正的。我们要以吸收的批判的态度来对待他人的观点和意见，即先以一种宽容、包容的心态听取别人的观点，然后经过自己的深思熟虑，对其观点加以批判性的接收。

就像我们组织开会和培训，公司花费金钱，同时让大家在繁忙的工作中挤出时间聚到一起交流和总结，如果不以一种学习的心态、以一种空杯的心态来对待，肯定学不进去。每个人都有优点，都值得大家相互学习，如果你无法改变自己的心态，也就不会进步。

我也经常对大家说，只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，你需要不断地学习、充实，销售部要尽力塑造一种学习的氛围，来培养一支优秀的团队。

#### 4、关于团队

要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，

加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

有句话说得好，“不参加培训的人不能当经理，不会培训人的人当不了大经理。”

随着公司的发展，会有更多的岗位和机会摆在每个人的面前，在团队建设的过程中，面临着一个信任与控制的问题，我们要运用各种表格加强过程管理。

## 5、关于管理

在公司里，我们每个人都处在一种角色的转换中，在下级面前是管理者，在上级面前是被管理者。而从另外一个角度，大家都是社会人、企业人，管理具有科学性和艺术性，要真正达到有效管理，在队伍出现问题的时候，沟通是一种非常重要且有效的途径。所以有的管理学家甚至说，管理就是沟通。其重要性不容置疑。

没有规矩不成方圆。管理是一种投入，我们要向管理要效益，不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去。

## 二、总结教训，推广经验

### 1、财务意识有待加强

需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，市场开发及销售费用属于个人借支，涉及到推销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各区域经理通过算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行推销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是区域经理，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助本区域做好财务控制。

## 2、严格规范、有效管理

我们公司管理的大前提是预算制管理，对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个主管、每个加盟店、每区域、每个部门，每个经理。并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己懒惰，有怎能要求员工勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们需要考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

## 3、人力臃肿，资源浪费

首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是的，不一定秀的就是的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如沟通能力，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。最后要通过培训，采取不同策略，把销售主管个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在对公司员工的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理；二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对员工进行知识和技能的培训；三是通过市场运营过程中的传帮带，带

好团队，优胜劣汰。我们现在是“优不胜，劣不汰”。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。

#### 4、市场策略需融入准确科学的市场调查

各区域经理对市场都有不同的感觉，经验固然重要，但它并不是成功的必然。只有将感性和理性结合起来，理论与实践相统一，在市场直觉的基础上，加上科学的分析和研究，这样得到的成功才是一种必然。不妨看一则关于肯德基的故事：在准备进入中国市场的时候，肯德基针对北京王府井的情况先后派了两位职员进行开店前的调研，第一位职员在到达王府井后，看见熙熙攘攘的人流，凭直觉马上判断值得在王府井开店，于是回去后告诉公司说可以在王府井开店；另一位职员到达王府井后，在主要的路口开始计时统计通过的人流情况，按层次、按年龄加以分类，同时还对北京周围的鸡的来源以及养鸡的饲料等环境进行综合调查，最终通过数据分析，得出可以在王府井开店的结论。事实证明最终开店的结果是成功的，但两位职员得出结论的方法和过程并不一样，其差别我们可以很容易看到，所以第一位职员回去之后就被降职了。如果我们在市场操作的过程当中，能够把丰富的市场经验和准确科学的市场调查结合起来，则成功将会属于我们。

要学会分析市场，分清主要矛盾与次要矛盾，主要矛盾的主要方面与次要方面，抓住重点，才能有效地开展工作。比如山西市场，由于渠道很熟，开发一般的专卖网点可能相对比较容易，单已不符合大店潮流，但开大店相对比较困难，所以，下一步山西市场的重点就要适当向开大店倾斜，包括赠送营业道具等；而山东市场相对来说，市场开发力量较弱，所以在人员聘用的时候，必须考虑到开发能力和维护能力都很强的人。不同的市场，不同的环境，需要采取不同的策略。



在市场推广方面一定要抓住一个中心，结合主要与次要矛盾，有效避免东一榔头，西一棒槌的事情发生。

铺货销售是目前服装市场上，尤其是东北市场普遍应用的主要手段，但绝对不是的手段。从服装行业发展的趋势来看，只有能为加盟商全方位提供店铺解决方案，专业化、系统化才是未来的方向。我们只有综合运用这些手段，抢占先机，才能走在别人的前面。所以，现阶段首先必须从意识上上升到一种高度，体现出我们裤业连锁专卖的专业化、规范化的形象，有效整合各种资源和方法，有系统、有计划地去做市场推广，通过正确的市场策略的运用，来达到我们建设队伍、营建网络的目的。

### 三、明确目标，分解任务

各区域在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

在目标确定之后，分解到人，到加盟店，到每季度、每月、每天。在这里，我要强调贯彻“事事落实，事事督导”这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间；事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。

## 第二部分20xx年工作计划与展望

### 一、市场开发方面

1、确定重点工作方向：巩固根据地(河北)，丰满两翼(山东、山西)，解决后患(河南)。上述四省新建店35家。

2、暂停江苏、安徽的市场开发工作。

3、研究确定适合东北市场的经营模式，向沈阳办事处派驻长住代表(周期轮换)，辽宁新建店20家。

4、成立专门作战团队，集中有效兵力进军陕西市场，开辟新店15家。

## 二、营销管理方面

1、在员工沟通能力与语言运用上下猛药。不间断培训电话沟通技巧、商务语言运用与客户心理分析。

2、将各种业务指标落实到每人、每店、每天□20xx年销售额突破5000万大关。

3、将各项工作目标视觉化，建立健全每日工作跟进制度。

4、业务人员进行月度考核，实行末尾淘汰制。

5、在营销主管中逐渐融入男性员工。

6、完善各种营销工具的规范建设与资源共享。

7、加盟店与公司数据联网率达到90%。

8、市场部与营销部配合，实现移动办公。

## 区域经理总结主持篇三

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史□20xx年即将过去，在全体员工的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展市场和健康险的宣传下，从客户的利益角度服务、业务管理、提高公司的知名度和利益化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领互动部员工紧紧围绕“立足、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为健康保险公司的持续发展，做出了应有的奉献。

现我就将20xx年xx互动部和某某互动部的工作向公司领导汇报一下：相比往年，今年xxx业务的发展更好一些。这些都是经过全员的共同努力，才有了业务的较突破。截止20xx年x月x日xx互动部共实现保费□xxxx万元。其中团险□xxx万元、银保□xx万元、个险□xx万元、续期□xxx万元、特需□xxx万元。在去年的基础上更上一层楼，该成绩的取得离不开上级公司的正确领导和互动部员工的大力支持。

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。在保险销售的眉县市场，天地虽宽，但增员的路走的很艰难。所以现某某、某某互动部团队的建设是一问题。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，互动部员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意，不断创新，规范运作，取得了很成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加团队的发展和市场营销力度。新的一年我将以饱满的.激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职

工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我毛司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

## 区域经理总结主持篇四

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。

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

自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年xx月xx日，xx年完成销售额xx元，起额完成全年销售任务的xx%□货款回笼率为xx%□销售单价比去年下降了xx%□销售额和货款回笼率比去年同期下降了xx%和xx%□现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

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。
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

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。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，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。

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。

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，严格按照公训制定销售服务执行，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，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。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、

性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

区域经理上半年工作总结范文怎么写比较全面？今天小编就给大家介绍完了，如果大家觉得这篇文章还不错的话，也可以收藏起来哦。

## 区域经理总结主持篇五

忙碌而又充实的20xx年即将过去，回顾一年来的工作，对于我所负责的工资管理工作，我也一如既往地兢兢业业、不断改进，做了如下一些工作：

20xx年新公司成立我开始负责工资管理的工作，一切从头做起，首先一步步建立了工资库、档案库的全电子化管理体系；与财务处协作，完成了工资由现金发放转变为银行代发的工作，与财务处实现工资数据的电子化报送，大大提高了工资效率，更有效地保证了工资发放的准确、及时。与此同时，不断规范严格考勤、请假等各项制度、加强员工的请假、缺勤管理，逐步实现工资的一级管理。随后，随着公司的稳健发展，物价的不断上涨，本着工资公平性和激励性的原则，面对有限的资金，逐步增加了出勤奖、基础奖，更是于20xx年7月对全体员工进行技能工资的调升。一项项工作有条不紊地推进、完成，我也因此获得了大家的认可、公司的奖励。当一切步入正轨，我觉得似乎可以松口气的时候，公司去年的全员培训叫我深深认识到：工作没有最好，只有更好！要想更好，就要发挥主观能动性，积极主动地去工作。工资涉及到每一个员工的切身利益，影响着员工的工作积极性，对待这项工作，我不能仅仅满足于认真、仔细、不怕繁琐。我更应该认识到，人事管理中的人员录用、考核、任免、奖励、惩戒等各项工作最终都反映在工资管理中，注定了这项工作政策性强、情况复杂。于是，这一年里，我不断学习公司的各项制度、国家的相关政策法规，并且平时就注重这些资料

的整理、收藏，以备不时之需。这样才能严把制度关、才能保证工资管理工作的严密、公正，更好地完成这项工作。

工资管理工作繁琐复杂，我本着一丝不苟的态度，认真地对待每一天的工作，我的宗旨就是：不是做好一件事，而是做好每件事，我的工作不允许有一丝一毫的失误。具体如下：

1、计划预算工资总额，全年预计完成工资总额2690万，比去年实际完成工资总额2486万提高8%。

2、准确及时按月完成工资发放表，月均800余条；协助财务处，每月完成工资的银行代发工作及其他现金部分的发放。同时针对政策面的变化，及时作出调整。如夏季的高温补贴，我根据公司的文件精神，不嫌繁琐，做好每月的统计工作，保证了每个员工的利益。截止11月，工资总额完成2495万，使用状况良好。具体地：工资总额平均：2586元/月人，较去年增长9%；实发工资平均：2143元/月人，较去年增长9%。在有限的条件下，平均工资增长幅度较去年有较大提高，有效地提高了员工工作的积极性。

3、工资管理负责的工资，和发放工资的财务部密切相关，我本着一切从工作出发的原则，积极配合财务部门的工作。

2) 每月根据工资表明细，为财务处整理出保险挂账人员，方便财务处进行账务处理；

4、根据陕西省最低工资标准，07月份调整养老及医疗基数，多退少补，我反复核对，保证了零失误。截止11月共计扣除个人需缴三险一金3717923.05元，其中公积金：1112607元、个人养老金：1893072.48元、个人医疗保险：489372.98元、失业保险金：222870.59元。

5、按照去年的计划，今年实现工资库与人事档案库的合理

分离，实现了人事、工资、保险三大体系的电子化管理，并进一步优化工资管理程序，提高工作效率的同时，为各项统计工作提供更大便利。

6、为了公司更好地向前发展，为了公司管理向扁平化、高效率转变，公司今年4月份进行了组织结构的调整。这一调整，也使工资管理工作真正步入一级管理，达到去年制定的目标，相应的，也大大增加了我的工作量。为了保证平稳过渡，我做了大量的工作：

1) 根据公司机构变动，整体规划、调整工资管理程序，建立起了临时工及返聘人员工资档案库，结束了临聘人员手工制作工资的历史，真正实现了全部人员工资的电子化管理。规划程序时既考虑了管理的规范和严格，还要考虑下面各单位工资员的可造作性，尽量减少大家的工作量，提高工作效率。

2) 准备了完善的培训资料，对各车间、部门工资员进行培训，明确制度、政策；规范上报资料；讲明工作流程。各位工资员是工资资料报送的直接操作者，同时也是面对职工的第一解释员，所以，首先配着内容详实、易懂的培训资料，向工资员明确了公司的相关工资制度、相关规定、工资发放的管理等各项制度性内容；其次，就重点强调了工资资料的上报时间和格式要求，配上打印好的各种上报表格、表单，规范上报资料、工作流程，以保证工资资料上报的及时、准确。上报的资料也考虑了个车间硬件条件的差异，分为电子版资料 and 手写资料两种，有效保证可操作性。

3) 工资资料录入认真仔细，负有强烈的责任心

做为工资管理员，在工资录入的每一个环节都不能疏忽大意。例如各单位上报的资料，即使是电子版转盘的，我也要细细审核，一经发现有着错的，及时和工资员沟通，予以改正。一月月下来，避免了一次次的失误，下面的工资员也逐步成长起来，为以后的工作打下了好的基础。工资表生成以后，



我更是将每月变动的加班、奖金、各项保险等逐一核对，这样才保证了工资发放的准确无误。

7、按期完成对内对外各种劳动工资报表及数据统计：对外，完成每季度未央区的统计报表、完成每月西安市统计局的网上直报、完成人社部20xx年企业薪酬调查的统计上报等，尤其是企业薪酬调查工作，全体人员要一个个落实其职业代码、职位代码、职称代码、学历代码以及出生年月、工作时间等等各项内容，工作量非常大，我没有退缩、没有畏难，认真解读上报的指导手册，再利用自己的计算机特长提高工作效率，完成全体员工的分类、编码、薪酬汇总、上报。完成工作的同时，自己也学习到了不少有关统计的知识，工作也更加自信、更加有成就感。对内，完成对工业公司的各种报表、给财务部、工会、党委工作部等部门准确及时地提供所需的数据、资料等。

8、认真完成领导交付的其余各项工作、对部门内其他同事的工作予以协助。

文档为doc格式

## 区域经理总结主持篇六

律回春晖渐，万象始更新律。我们在告别成绩斐然的20xx之际，迎来了充满希望的20xx[]过去的一年里，作为区域经理，我在上级领导的正确领导下以及广同事的力支持下，突出重点、狠抓落实，较好地完成了本职工作。现将本年度的工作情况向家作如下汇报，请家评议，多提宝贵意见。

### 一、加强学习，把握市场动向

我深知区域经理肩负着重的职责。要成为一名合格的区域经理，我必须具备较高的从业素质。因此，在工作之余，我常常学习业务知识，了解市场动态，以提高对市场动向的敏锐

度。同时，认真分析各个站点的运营情况，及时改进运营管理中的不足，确保十四个站点均能高效、稳定地运转。另外，我们尝试了投币充电的相关业务，但由于前期准备不足和其它方面的影响，导致7个站点在这方面的业务较差，为避免对其它主业的影响，最终决定取消该业务。

## 二、爱岗敬业，认真完成各项工作

工作以来，我始终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细，都以高度的责任感去对待。除了做好各站点的运营工作外，还重点做好下列工作：

- 1、做好对亭内外的卫生检查工作，保持亭四周的环境卫生、整洁，为家营造一个舒适的工作环境。
- 2、检查车辆数目，并认真登记车辆损坏数量。
- 3、每周不定期在中午或晚上对管理员在岗与脱岗情况进行督查，进一步提高管理人员的责任意识与在岗意识。
- 4、根据公司要求，努力跑广告，但由于市场形势严峻，个人经验缺乏，未能完成这项任务。

## 三、强调服务品质，巩固客户群体

20xx年以来□xx行业的竞争形势日益严峻。为确保公司各项业务的顺利发展，我在分析行业现状及市场动向的基础上，结合分管站点的营销情况，提出了合理化建议。其中，特别强调服务质量，优化服务手段，在巩固老客户的同时，吸纳更多新客户，收到了不错的效果。

## 四、存在的不足

虽然通过家的共同努力，获得了不错的区域销售业绩。但面

对竞争日益激烈的市场，我觉得我们的工作仍存在一些不足：一是销售团队业务水平有待进一步提升；二是由于同行竞争激烈，销售队伍稳定性较差；三是销售渠道比较单一，不够稳定。就我个人来说，业务水平有待进一步提高，办事缺乏创新意识，有时不够冷静。因此，导致广告业务这块工作做得还不够好。

## 五、20xx年工作计划

针对上述问题，我打算围绕以下几点开展20xx年的工作：

### (一) 带头抓学习，不断提高整体业务水平

在工作中，我要带头学习，学习相关业务知识，销售技巧，公司的规章制度，进一步提高整体的业务水平。同时，在工作中要关心同事，了解他们的诉求，更好地为他们解决实际问题，增强团队凝聚力。

### (二) 明确工作目标，制定工作计划

根据20xx年公司下达的工作指标，结合市场情况，确定具体的工作目标，并出台相应的工作计划。围绕工作计划，合理部署、科学安排，力争圆满完成各项任务。尤其是商务广告业务这块，我要加倍努力，多借鉴他人的好经验、好做法，创新思路，胆进取，积极协调，力争顺利完成月任务、年度任务。

### (三) 增强创新意识，积极开拓更多市场

为抢占更多的市场份额，我必须不断增强创新意识，用发展的眼光，创新的理念，进一步稳定现有销售渠道，开辟新的销售渠道，使销售方式更加多元化，带领家共同开辟更多的市场。目前，我打算在长江北路经营一个小卖部，以此为切入点，逐步推入公司产品。

最后，借此机会，我衷心地向在工作中给予我关心、助、支持的各位领导、各位同事，说一声“谢谢！”并值此新春来临之际，向家拜个早年，祝家“马年行运，马到功成！”

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 区域经理总结主持篇七

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人（经销商和对应的销售人员），对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

### 2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

### 3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场、销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是实效性的报告。