

最新产品会议纪要(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

产品会议纪要篇一

地点□xxxx办公室

参加人员：全体销售部人员

主持人员□xxx

会议记录□xxx

7月10日，公司召开销售工作会议，总结6月份，谋划下半年，部署7月份销售工作。会议由公司副总周亚林主持。公司董事长、总经理、党委书记王xx□常务副总向xx□销售副总王xx□李xx□各片区经理、业务骨干，供销内勤、综合、财务、饮片等部门、实体人员参加会议。

会议首先学习了公司简讯《浅析王总“宁肯多走一步不可原地踏步”理念的创新内涵》；通报了6月各片区业务员销售业绩；公司副总周亚林站在宏观角度，简要总结了6月销售工作，肯定了成绩，指出了不足，提出了下步要求。

王总在引导大家敞开思路、畅所欲言时说，各位十多天来为突击任务在一线奔波，很辛苦！今年销售部在市场定位、队伍建设、客户开发、网点建立等方面下了大功夫，确保了老市场基本巩固，新市场开始突破，取得了可喜的成绩，整体形势较好。成绩的取得，是大家努力工作、勤奋，发扬团结拼搏、挣扎竞争的企业精神的结果；同时也体现了我们的产品有

市场和竞争力。对此，大家要看到主流，增强发展信心。当前，我们的企业正处于“内引外联”的关键阶段。内引即引人才、资金、项目、战略投资者；外联即对外联合，走兼并重组扩张之路。通过内引外联，巩固拓展现有平台和延伸产业链，调整产品结构，转变发展方式，转换经营机制，加快企业改制上市进程。

为发挥典型引路作用，王总特别点名要应邀参会的饮片经营承包人周冬生第一个发言。发言中，周冬生向大家介绍了自己接手饮片半年多来的工作情况和经营思路。特别是围绕年度650万元的承包任务，不断调整经营思路的想法：从“定位高中低——发展市场网络”到“定位高中端——保护重点客户，发展大宗药材”；从“州内医院、药店一把抓，大小大小几百家”到“州内发展10家重点客户，逐步向四省边区发展”；从“单纯送货上门”到“不关送货还送技术服务”；从“不涉足大宗药材经营”到“精选几种地道药材推向制药厂家”……等等，给大家很大的鼓励和启发。

在王总的引导下，xx南片区李xx、陈xx、xx中片区田xx、西北片区梁xx、xx北片区杨xx、西南片区田xx、销售部副总王xx、李xx等先后发言，汇报各自工作情况，总结工作成绩和经验，提出工作中存在的困难和问题，以及下步工作思路、目标和措施。

产品会议纪要篇二

销售绝无一般人心中的艰难、低下，更无一般人心中的玄妙。它只是一种人生考验和生存方式，只是它以一种自由的、不稳定的状态存在着。下文是产品销售的会议纪要，欢迎阅读！

时 间：x年xx月xx日

地 点：x办公室

参加人员：全体销售部人员

主持人员：（销售副总）

会议记录：

今天我公司就生产销售这块进行开会，会议提出销售的方针与整改，车间的规划与产品摆放的位置，会议再次的强调“科技保证质量，服务完善产品”为宗旨，以“服务第一，销售第二；以诚相待，共进双赢”为导向，具备完善的4s体系。今天的诚信明天的市场，贝尔的信誉在行业中可见，从回头客中可见。

完整、高效的售服务让顾客感受到我们的诚意与信誉，销售以客户为主，尊重顾客的选择、意愿。

生产和销售的产品主要有： 恒温恒湿室 ， 恒温恒湿房， 恒温恒湿箱, 高低温测试箱， 紫外老化试验箱， 淋雨试验机 ， ， 高低温试验箱 ， 跌落试验机， 单双臂跌落试验机 ， 盐雾试验箱， 破裂强度试验机， 电磁振动台， 模拟运输振动台 ， 冷热冲击试验箱， 纸箱耐破强度试验机， 纸箱环压试验机 ， 手机跌落试验机 ， 无转子硫化仪， 老化试验箱 ， 酒精耐磨擦试验机， 落球冲击试验机 ， 锂电池挤压试验机， 锂电池针刺试验机 ， 油墨脱色试验机, 模拟汽车运输振动台， 电池挤压试验机， 电池针刺试验机， 电池冲击试验机 ， 电池短路试验机， 电池 跌落试验机 ， 电池挤压针刺一体机， 热冲击试验箱 ， 冷热冲击试验箱， 动力电池挤压试验机 ， 大型电池挤压试验机， 温控型挤压试验机等， 电池 冲击试验机 ， 电池挤压针刺一体机， 电池挤压试验机， 电池针刺试验机， 电池短路测试仪， 动力电池挤压试验机 ， 锂电池防爆箱， 电池短路目的 ， 插拔力试验机， 电池挤压试验装置， 电动车电池标准， 车辆行驶振动参数模拟， 锂电池安全测试项目， 锂电池试验箱， 锂离子电池检测标准， 电池高低温循环试验， 各种锂电池低温测试等。

时 间□x年xx月xx日

地 点□x办公室

参加人员：全体销售部人员

主持人员：（销售副总）

会议记录：

本次销售会议由(销售副总)主持，会议用时共计约1个小时，现将会议讨论内容及主要事项整理如下：

一、为与公司财务、人事等部门工作更好的接轨，也为销售部日后工作分工更加规范合理，张总首先提出了对销售部人员档案归档整理与完善的要求。

二、由开始，各销售人员就xx月份工作内容一一做了详细总结，对于上月所参与的几次投标工作，分析了未中标原因，指出其中存在的问题，提出以下几点改进措施：1、关系要跟进 2、产品要熟知 3、信息要广泛 4、思想要灵活 5□xx月份开始要加大市场开发力度，利用公司新的资质获得销售大单子。6、加大和水泵厂合作力度。

在此基础上，各销售人员都制定了xx月份各自的详细工作计划，以期在xx月份的工作中有更好的提升。

四、制订部门内部召开早会制度。会上x总提议，网络营销部和工程营销部每天召开内部会议，时间控制在半小时以内，主要总结一下昨天工作、分析当天主要事务并制订明日工作计划，网络营销部与工程营销部每周召开两次碰头会，交流探讨工作进展，及时反馈市场信息与客户需求。销售部是一个整体团队，只是分工不同，大家应抱团合作，做到精心、精艺与精神。

为更好的促进与财务报审单据工作的配合，会上张总要求大家要及时、规范的填写单据、及时汇总提供给财务部门审核。

目前存在大问题：会上大家一致认为对公司自身产品知识了解缺乏，希望公司能做一次系统培训，使大家熟知公司产品，更好地促进与客户的沟通交流。

时 间□x年xx月xx日

地 点□x办公室

参加人员：全体销售部人员

主持人员：

会议记录：

7月10日，公司召开销售工作会议，总结6月份，谋划下半年，部署7月份销售工作。会议由公司副总周亚林主持。公司董事长、总经理、党委书记王，常务副总向，销售副总王、李，各片区经理、业务骨干，供销内勤、综合、财务、饮片等部门、实体人员参加会议。

会议首先学习了公司简讯《浅析王总“宁肯多走一步 不可原地踏步”理念的创新内涵》；通报了6月各片区业务员销售业绩；公司副总周亚林站在宏观角度，简要总结了6月销售工作，肯定了成绩，指出了不足，提出了下步要求。

王总在引导大家敞开心扉、畅所欲言时说，各位十多天来为突击任务在一线奔波，很辛苦！今年销售部在市场定位、队伍建设、客户开发、网点建立等方面下了大功夫，确保了老市场基本巩固，新市场开始突破，取得了可喜的成绩，整体形势较好。成绩的取得，是大家努力工作、勤奋，发扬团结拼搏、挣扎竞争的企业精神的结果；同时也体现了我们的产品

有市场和竞争力。对此，大家要看到主流，增强发展信心。当前，我们的企业正处于“内引外联”的关键阶段。内引即引人才、资金、项目、战略投资者；外联即对外联合，走兼并重组扩张之路。通过内引外联，巩固拓展现有平台和延伸产业链，调整产品结构，转变发展方式，转换经营机制，加快企业改制上市进程。

为发挥典型引路作用，王总特别点名要应邀参会的饮片经营承包人周冬生第一个发言。发言中，周冬生向大家介绍了自己接手饮片半年多来的工作情况和经营思路。特别是围绕年度650万元的承包任务，不断调整经营思路的想法：从“定位高中低——发展市场网络”到“定位高中端——保护重点客户，发展大宗药材”；从“州内医院、药店一把抓，大小大小几百家”到“州内发展10家重点客户，逐步向四省边区发展”；从“单纯送货上门”到“不关送货还送技术服务”；从“不涉足大宗药材经营”到“精选几种地道药材推向制药厂家”……等等，给大家很大的鼓励和启发。

在王总的引导下，南片区李、陈，中片区田，西北片区梁，北片区杨，西南片区田，销售部副总王、李等先后发言，汇报各自工作情况，总结工作成绩和经验，提出工作中存在的困难和问题，以及下步工作思路、目标和措施。

大家发言过程中，王总不时插话点评，或开导，或启发，或总结，或升。总结点评时，“捡死鱼儿理论”、“过来公司哄得多，督得少”、“战略定位”、“规模上量”、“什么都可以卖”、“思维打开，放开搞”“之尊”等字眼、词句频频出现。就是以这样的问答式和开导式的交流沟通方式，不断将会议主题深化，潜移默化中逐步形成会议决议。

产品会议纪要篇三

2015年1月22日上午10:00，在一楼会议室，针对出现的产品质量问题，公司召开了专题分析会议，刘俊奇副总经理、林永艺副总经理、企管办主任刘斌、总工程师冯林唐、副总工程师郭广德及质检部部长常凯、技术部部长张亮、生产部李晓红、设备部部长李晓鹏、铸工车间主任王伟增、制芯清理车间主任陈保伏、机工车间副主任任桂霖及机工车间主要操作工和质检员参加。会议由总工程师冯林唐主持，刘俊奇副总经理首先指出目前德纳公司配套的153减壳产品，三坐标不合格项整改问题，丝扣问题，致使公司销售工作因产品质量受到影响，有关部门必须尽快端正态度，分析原因，解决问题，迎接德纳公司一个月后的`现场评审。作业指导书、货品摆放、设备标识等问题，提出设备及现场管理是重中之重。

质检部部长常凯、技术部部长张亮谈德纳公司之行的感受体会：我公司的设备硬件过硬，但是作业指导书和现场标识没有，产品堆放不整齐，软件出现成为工差，三坐标数值缺乏可靠性稳定性、保养周期及计划。153毛胚产品外观，表面质量有待提高。应该严格遵守质量体系 and 程序文件，认真对待整改回执单，成立整改小组，全员参与。产品喷漆厚度不够，雨季容易出现生锈发黄。

设备部部长李晓鹏提出，在设备维修保养管理中，维修保养文件计划虽然有，但是实际执行力度不够，以后要加强落实管理。

副总工程师郭广德发言，机工车间的三坐标问题，要按德纳公司的标准生产，三坐标调试后要定员定岗。毛胚产品要注意喷漆和磕碰问题。

企管办主任刘斌发言，在生产过程中，只有严格遵守16949质量管理体系标准规范，质量问题才能解决。

生产副总经理林永艺总结，相关体系不完善，部分环节缺乏沟通，导致反馈信息闭塞，按照现场管理7s标准整改落实。

毛坯产品堆放、工装模具放置、固定移动设备零部件缺失问题，标识牌摆放、产品覆盖、日常保养维修的检查实施、一体芯、冷芯和热芯等问题。

各部门先后从不同的角度对质量事故产生的原因进行了初步分析和总结。

在听取了大家的分析后，总工程师冯林唐要求：

1、现在产品质量出现了问题，这是客观存在的现实，大家必须齐心协力、狠下功夫查出并彻底分析清楚产生问题的原因，不能再有任何含糊麻痹的思想。

2、从现在起进入应急状态，整个公司上下尤其管理人员必须本着对企业负责的态度，高度重视，做好以下几方面的工作：

（1）各部门抓紧落实标牌标识，尽快完善到位。

（2）需要修改图纸时，要领导签字负责，下发出面文件。

（3）周五生产例会后要深入车间，现场解决问题，做好检查培训工作，生产重要环节一定要参加，做好每个过程详细记录。

产品会议纪要篇四

地 点□x办公室

参加人员：全体销售部人员

主持人员：（销售副总）

会议记录：

今天我公司就生产销售这块进行开会，会议提出销售的方针与整改，车间的规划与产品摆放的位置，会议再次的强调“科技保证质量，服务完善产品”为宗旨，以“服务第一，销售第二；以诚相待，共进双赢”为导向，具备完善的4s体系。今天的诚信明天的市场，贝尔的信誉在行业中可见，从回头客中可见。

完整、高效的售服务让顾客感受到我们的诚意与信誉，销售以客户为主，尊重顾客的选择、意愿。

生产和销售的产品主要有： 恒温恒湿室 ， 恒温恒湿房， 恒温恒湿箱, 高低温测试箱， 紫外老化试验箱， 淋雨试验机 ， ， 高低温试验箱 ， 跌落试验机， 单双臂跌落试验机 ， 盐雾试验箱， 破裂强度试验机， 电磁振动台， 模拟运输振动台 ， 冷热冲击试验箱， 纸箱耐破强度试验机， 纸箱环压试验机 ， 手机跌落试验机 ， 无转子硫化仪， 老化试验箱 ， 酒精耐磨擦试验机， 落球冲击试验机 ， 锂电池挤压试验机， 锂电池针刺试验机 ， 油墨脱色试验机, 模拟汽车运输振动台， 电池挤压试验机， 电池针刺试验机， 电池冲击试验机 ， 电池短路试验机， 电池 跌落试验机 ， 电池挤压针刺一体机， 热冲击试验箱 ， 冷热冲击试验箱， 动力电池挤压试验机 ， 大型电池挤压试验机， 温控型挤压试验机等， 电池 冲击试验机 ， 电池挤压针刺一体机， 电池挤压试验机， 电池针刺试验机， 电池短路试验仪， 动力电池挤压试验机 ， 锂电池防爆箱， 电池短路目的 ， 插拔力试验机， 电池挤压试验装置， 电动车电池标准， 车辆行驶振动参数模拟， 锂电池安全测试项目， 锂电池试验箱， 锂离子电池检测标准， 电池高低温循环试验， 各种锂电池低温测试等。

产品会议纪要篇五

地 点□x办公室

参加人员： 全体销售部人员

主持人员：

会议记录：

7月10日，公司召开销售工作会议，总结6月份，谋划下半年，部署7月份销售工作。会议由公司副总周亚林主持。公司董事长、总经理、党委书记王，常务副总向，销售副总王、李，各片区经理、业务骨干，供销内勤、综合、财务、饮片等部门、实体人员参加会议。

会议首先学习了公司简讯《浅析王总“宁肯多走一步 不可原地踏步”理念的创新内涵》；通报了6月各片区业务员销售业绩；公司副总周亚林站在宏观角度，简要总结了6月销售工作，肯定了成绩，指出了不足，提出了下步要求。

王总在引导大家敞开心扉、畅所欲言时说，各位十多天来为突击任务在一线奔波，很辛苦！今年销售部在市场定位、队伍建设、客户开发、网点建立等方面下了大功夫，确保了老市场基本巩固，新市场开始突破，取得了可喜的成绩，整体形势较好。成绩的取得，是大家努力工作、勤奋，发扬团结拼搏、挣扎竞争的企业精神的结果；同时也体现了我们的产品有市场和竞争力。对此，大家要看到主流，增强发展信心。当前，我们的企业正处于“内引外联”的关键阶段。内引即引人才、资金、项目、战略投资者；外联即对外联合，走兼并重组扩张之路。通过内引外联，巩固拓展现有平台和延伸产业链，调整产品结构，转变发展方式，转换经营机制，加快企业改制上市进程。

为发挥典型引路作用，王总特别点名要应邀参会的饮片经营承包人周冬生第一个发言。发言中，周冬生向大家介绍了自己接手饮片半年多来的工作情况和经营思路。特别是围绕年度650万元的承包任务，不断调整经营思路的想法：从“定位高中低——发展市场网络”到“定位高中端——保护重点客户，发展大宗药材”；从“州内医院、药店一把抓，大大小小

几百家”到“州内发展10家重点客户，逐步向四省边区发展”；从“单纯送货上门”到“不关送货还送技术服务”；从“不涉足大宗药材经营”到“精选几种地道药材推向制药厂家”……等等，给大家很大的鼓励和启发。

在王总的引导下，南片区李、陈，中片区田，西北片区梁，北片区杨，西南片区田，销售部副总王、李等先后发言，汇报各自工作情况，总结工作成绩和经验，提出工作中存在的困难和问题，以及下步工作思路、目标和措施。

大家发言过程中，王总不时插话点评，或开导，或启发，或总结，或升。总结点评时，“捡死鱼儿理论”、“过来公司哄得多，督得少”、“战略定位”、“规模上量”、“什么都可以卖”、“思维打开，放开搞”“之尊”等字眼、词句频频出现。就是以这样的问答式和开导式的交流沟通方式，不断将会议主题深化，潜移默化中逐步形成会议决议。