

2023年产品推广部工作总结报告(汇总5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

产品推广部工作总结报告篇一

1.

xx年，全市新增高速插秧机81台，全市的插秧机保有量已达到1256台，随着机具数量的逐年增多，做好机插秧推广服务工作的难度也越来越大。面对复杂困难的情况，我站周密组织、精心布置，工作早落实、任务早分解，主要做好了五个到位：一是人员落实到位。在四月初就构建好xx年度机插秧服务网络，成立四个技术服务小分队，及时公布联系电话和值班电话。二是忙前机具维护保养到位。从四月份起，就及时对往年机具进行巡回保养，确保机具性能，同时对今年新增的81台高速插秧机在发放时逐台检测调试，确保所有在役机器都能拉得出，打得响。三是培训指导到位。今年我站共举办5期插秧机培训，培训机手及维修技术力量200余人，再次充实了插秧机机手队伍。同时，在每台新机下田时都及时做好指导工作，确保机手正确操作使用。四是零配件供应到位。针对现有插秧机机型较多的特点及时和生产厂家联系，供足常用零部件，确保农忙维修使用。五是服务保障到位。在机插秧期间，按照省服务纲要的要求，先后抽调16人，租用4辆下乡服务车，增设机动组、零件供应组、信息服务组，全力形成一个团队全方位开展插秧机抢修工作。下乡工作人员克服了连续阴雨等不利气候条件，放弃节假日，每天连续工作10小时以上，确保了今年机插秧推广工作的顺利进行。据统计，今年机插秧面积达到24.5万亩以上，机插比例达

到81%，机插秧水平得到进一步巩固提高。今年我们还进行了24cm行距高速插秧机试验示范工作。从浙江湖州中机南方机械股份有限公司引进3台2zg824水稻高速插秧机作试验示范，该机型行距为24cm，分别在我市杨舍、锦丰两个镇同传统30cm行距插秧机作对比试验。从育苗、栽插、大田管理、最终测产等环节开展跟踪对比试验，以获得真实可靠的数据。

近年来，我市在秸秆机械化还田推广工作上下了大工夫，取得了大实效。xx年，我站继续以创建全省秸秆机械化还田示范市为契机，大力推广联合收割机切碎装置、秸秆还田机等机具，积极开展宣传发动，制订技术路线、组织技术培训、抓好技术服务、召开现场会、组织机械化作业等一系列活动，推进秸秆机械化还田和综合利用技术，推动秸秆机械化还田工作的开展。特别是小麦收割期间面临连续阴雨，我们及时组织人员开展秸秆机械化还田宣传教育活动，提高了农民群众对秸秆机械化还田的认识水平，坚定了农民群众对秸秆机械化还田的信念。今年全市新增中拖145台，秸秆还田机174台，秸秆还田面积超过54万亩次，机械化还田比例达到90%。

去年年底，市委市政府就明确提出要在全省率先基本实现农业机械化。今年初，该项工作被明确为农委的重点和亮点工作，围绕这一目标任务，我们着重做好了：一是农机普查工作。为科学编制我市“率先基本实现农业机械化”实施方案，今年2月初至3月底，在全市范围内开展了一次农机普查。我站技术人员本着对农机事业高度负责的态度，深入现场、深入农户、细致踏实，严格做到不漏村、不漏户、不漏机。经过一个半月的普查登记，全面摸清了全市农机化家底，建立起了农机台账，掌握了准确详实的第一手资料，为全市制订农机化发展决策和规划提供了依据。二是新型高效特色农机示范推广工作。率先基本实现农业机械化重点在高效特色农机上，为此我们坚持把发展高效特色农机作为今年我站的重点工作来抓。围绕我市优势农产品产业发展，结合项目工作，大力示范推广了高效、先进、适用的新型农机和特色农机装

备，共引进高效植保机180台，静电喷雾器3763台、深松机22台、田园管理机72台、果蔬保鲜库8座，微灌设备1400亩，微孔曝气增氧43套，蔬菜移栽机1台，其他机具100多台套，有效提高了全市高效设施农业机械化水平。三是新机具、新技术试验示范工作。即农机深松整地试验示范工作。xx年是我省推广实施深松整地作业的第一年，我市被列入农机深松整地作业试点县。从4月份开始，我站深入贯彻省农机深松整地会议精神，认真学习了解和掌握农机深松整地技术，从机具选型、技术培训、召开现场会、组织机具作业等方面入手，积极做好该项技术的试验示范工作。通过有效的宣传发动，使广大农民了解农机深松整地的意义及作用，再通过农机购置补贴以及深松田亩补贴，鼓励农机专业合作社和农机大户购买深松整地机具，进行深松整地作业。10月15日，我站在锦丰镇登瀛村组织召开了农机深松整地作业试验示范现场会，取得了良好的效果。目前，我站根据《江苏省机械化深松试验示范大纲（试行）》要求在塘桥、锦丰等各试点认真做好试验示范工作，针对不同土质、不同茬口、不同型号的深松机具进行深松整地作业试验及数据采集，保质保量地完成今年省下达的1万亩深松整地的目标任务。

xx年，我站本着服务“三农”的宗旨，坚持结合实际、注重实效、讲究实用的原则，以提高农机手的操作技能和增产增收为目的，创新培训方式，提高培训质量，通过扩大宣传、强化服务等措施，切实推进农机职业技能培训及职业技能鉴定工作的开展，重点突出与机插秧技术推广、中拖驾驶、秸秆机械化还田等工作相结合，并按照职业技能鉴定的要求和程序对机手进行考核，真正做到以培训促鉴定，以鉴定保质量。我站今年共举办各类培训班12期，培训各类机手600余人次，完成技能鉴定244人次，有效夯实了我市农机手队伍力量。同时我站还立足农业生产需要，努力提高服务水平，切实为农民排忧解难。大忙前，充分做好机具修理、配件供应、技术培训等准备工作。农忙期间，积极推行承诺服务，并组织服务小分队深入到田间、地头开展巡回服务，进行现场维修，搞好组织协调，及时为机手排忧解难。全年共派出科技人员

下乡为农服务达600人次以上，进行各种农机维修服务达450台次以上，保证了全市农机使用的良好技术状态。

今年我站重点实施三个省农机三项工程项目，一是配合省农机推广站做好了xx年农机三项工程《蟹、虾新型健康养殖装备的试验示范》项目的实施及验收工作，及时完成了我市范围内试验点的技术工作总结和验收材料准备，并顺利通过了项目验收。二是着重实施我站承担的xx年农机三项工程《小型无人飞机航空喷雾试验示范》项目工作，在今年的水稻生产期间，于永联现代粮食基地进行了田间试验，并及时对田间试验数据进行分析、比较等工作，完成了项目工作中期总结，并通过省级检查。三是开始实施今年我站申报的省农机三项工程《食用菌机械化规模生产关键技术及环境控制系统试验示范》项目工作，学习、调研和收集了国内外已成熟的食用菌生产新技术，并开展了金针菇生产配套机具选型工作，目前机具已基本到位，将进入试验示范阶段。

为促进我市农业机械更新换代，提高农业机械技术水平和作业效率，降低作业消耗，减少环境污染，保障安全生产，加快农业机械化发展，今年我市开始实施农机报废更新工作，对于此项全新工作，我站在前期做了大量的准备工作，通过借鉴一些先进县市农机报废更新的经验，积极探索农机报废更新办法，落实农机报废更新的财政扶持资金，公布农机报废补偿政策及更新优先补贴政策，并进行广泛宣传等一系列手段，保证了农机报废更新工作的顺利开展。按照市农委下发的《张家港市xx年大中型拖拉机和联合收割机报废更新实施意见》要求，严格工作程序，强化工作措施，截止目前，已实施报废更新大、中型拖拉机25台，联合收割机35台。

一年来，我站围绕创建省级规范化农机推广示范站的各项要求，狠抓了单位“三个能力”建设，即公共服务能力、单位自身发展能力和个人业务技术能力建设。到目前，已基本创建成省级农机推广示范站，主要做好了：一是站支部建设。深入开展张家港精神“再教育、再弘扬、再实践”活

动、“创先争优”活动和规范化党支部建设，保持支部学习制度，坚持“三会一课”党员活动制度。班子成员分工明确，责任到人，坚持民主集中制原则，重大事项集体讨论、集体决策，整个单位形成了较好的团结进取工作氛围。二是单位内部管理。年初，单位内部进行了领导班子人员分工和单位内部科室职能及负责人调整，各职能科室分工明确，责任到人。同时，严肃了单位内部管理制度，包括上下班纪律和食堂管理制度，有效地整顿了单位工作纪律，改善了单位工作作风。三是个人素质提高。一年来，我们十分注重个人业务素质能力的提高，通过组织参加上级有关活动、组织申报科技项目、撰写论文、信息等手段，不断锻炼单位全体职工。xx年共组织撰写农机信息50余篇，完成4期《张家港农机》的编印发放工作，发放各类农机技术宣传资料6000余份，省级以上杂志发表论文6篇，获苏州市征文比赛优秀论文奖一篇，有效提升了单位职工写作水平和业务知识能力。

产品推广部工作总结报告篇二

过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将xx年度推广部工作总结如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作；会中的工作是帮助销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几点：

一、主题不鲜明：主题是一场活动的‘中心灵魂’，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机

专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

二、因循守旧缺少创新：每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

产品推广部工作总结报告篇三

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx[]时间的脚步已迈进20xx[]数数手指头，我已在产品推广部工作了九个月。过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广部工作总结如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作；会中的工作是帮助销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误[]20xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几点：

一、主题不鲜明：

主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

二、因循守旧缺少创新：

每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

三、缺乏与顾客沟通：

我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

四、模板讲解吸引力不大：

大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

- 1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果；
- 2、公司员工处理顾客投诉的过程；
- 3、贫困家庭与公司产品的动人画面；
- 4、对新顾客进行追踪报导

五、工作不注重细节：

推广部的工作很琐碎，有些事不说的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

的工作计划重点如下：

一、会前准备工作一定要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。

四、策划时要因时、因地、因人结合当地不同的风土人情做策划，主题要鲜明，内容要以情动人。

五、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。

六、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知11年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念——做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

产品推广部工作总结报告篇四

贵州明师明德文化传播有限公司成立于20__年，是一家专业服务教育的综合型文化传播公司，在教育部大力支持发展教育事业下，公司配合国家及地方对教育事业的发展需求立足于贵州。

份有限公司和北京方正蓝康信息技术有限公司“班班通”系列产品的贵州省总代理；北京威成亚实验室设备有限公司贵州省总代理。公司将继续本着“专注教育服务、专业服务教育”的先进理念，朝着“超越自我、追求完美”的目标前进，以高品质的产品与技术更好地服务于贵州教育。

二、【活动背景】

务教育水平的意见》(黔党发〔20__〕5号)精神，为推动我省义务教育又好又快发展，贵州省教育厅于20__年4月26日根据此文件特制定、印发《贵州省进一步巩固“两基”成果提高义务教育水平工作方案》(黔教基发〔20__〕106号)和《贵州省进一步巩固“两基”成果提高义务教育水平评估标准》，并根据该评估标准要求制定《贵州省义务教育阶段学校办学标准》，明确提出在义务教育阶段学校要全面实现“班班通”建设。

三、【活动主题】

兴人达己双赢互惠

四、【活动目的】

- 1、精心营造产品推广会现场气氛，对受众形成强烈的视觉冲击力，提高受众对贵州明师明德文化传播有限公司所经营的产品深入认知。
- 2、借助媒体加大广告宣传力度，提升传播效应和社会影响力。

3、产品推广会现场力求高档、活跃。

六、【场地布置】

2、会场内设置咨询台和个性展示版面，放置公司主要产品等。

七、【活动步骤】

(一)前期准备10月9日—10月16日工作安排

1、客服部

吴卓娅：负责拟定“班班通”项目推广书；

徐映：邮寄及发送资料给相关商家，作第二次沟通，并做相关记录；

吴卓娅、徐映：电话回访及追踪，巩固客户关系。

2、业务部、工程部、网络部

业务部继续挖掘新的客户，推广公司产品；熟悉产品知识和技术方面的知识，以便在活动当天能随时应变商家提出的各种问题。

10月17日—10月27日工作安排

1、客服部

吴卓娅：拟写主持人话稿，交给王斯莲进行练习；

确定来参加活动的客户名单，根据设计部设计好的请柬送去外店制作，以及布标制作；

熟悉产品知识以及售后服务等内容；

继续挖掘客户来源；

2、文案部

由王思莲担任主持人一职，根据稿子反复练习，务必做到流畅、熟悉演讲内容。

3、设计部

由陈清池设计邀请函，完成后提交至客服部。

请柬内容：

尊敬的_____：

您好！

在国家及贵州省教育厅的大力支持下，为共同发展教育事业，我公司秉承“专注教育服务、专业服务教育”的先进理念，本着“兴人达己、双赢互惠”的宗旨，与商家建立友好合作关系，以商家利益为先，共谋致富之道。我公司将于20__年10月30日在隆源奥特菲大酒店举办“贵州明师明德文化传播有限公司大型产品推广活动”。

此次活动以会议讲座的形式对产品作市场分析、知识讲解、现场操作及利润分析等，在此特邀您参加，百忙之中的您一定不枉此行！

贵州明师明德文化传播有限公司

20__年10月21日4、行政部

5、业务部、工程部、网络部

业务部继续挖掘新的客户，推广产品；熟悉产品知识和技术方

面的知识，以便在活动当天能随时回复商家提出的各种问题。

(二)活动实施流程1、10:00明师明德各部门工作人员到位到岗，做好一切准备工作：

业务部、工程部：负责将产品从公司运托至会场，将产品既美观又合理地摆放于会场；

网络部：负责现场安装产品，确保产品在活动中万无一失；

行政部、客服部：在会场入口处设置咨询台(数量以现场面积来定)；

其他部门：配合各部门做好现场工作。

5、13:10总经理致辞完毕，由主持人宣布明师明德文化传播有限公司副总经理马辉进行讲解，内容分别为：

第一环节：讲解产品背景、公司背景以及在贵州市场的前景分析和利润分析；

马总讲解完后由主持人宣布明师明德许亮许总上台作讲解。

第二环节：讲解具体产品优势、及工程技术、售后服务；

8、15:30由主持人宣布，贵州明师明德文化传播有限公司总经理李雨田致结束语，产品推广会到此圆满结束，送各嘉宾出会场。

注：如推广会中途有嘉宾离开，会场入口处的咨询处工作人员务必和嘉宾进行沟通，如嘉宾为何离开、不感兴趣的原因等；工作人员尽量挽留嘉宾，抓住产品重点以及带给其利润等内容进行沟通，并之后作记录。

(三)注意事项

- 1、前期工作执行时必须谨慎、细心；
- 2、搬运产品时轻拿轻放，务必将产品完好无损的搬至会场；
- 3、在布置会场现场时从各方面考虑，比如角度是否合理、是否阻碍行人过往等；
- 4、产品知识的掌握程度一定要牢固；
- 5、有组织、有纪律地进行整个活动流程；
- 6、活动当天全体成员穿戴整齐，仪态端庄。

八、【广告宣传】

以《中国教育报》、《贵州教育报》、贵州教育频道、贵州电视台等媒介为主体，发布产品推广会信息，提升贵州明师明德文化传播有限公司的知名度及影响力。

九、【经费预算】

十、【预计影响】

- 1、提高贵州明师明德文化传播有限公司知名度、社会影响力；
- 2、提高各商家对公司及公司产品的信任度；
- 3、增强明师明德全体员工信心、感受到团队力量的强大；
- 4、给公司带来更多利益。

产品推广部工作总结报告篇五

斗转星移，历史的车轮刚辗过20xx[]时间的脚步已迈进20xx[]

数数手指头，我已在产品推广部工作了九个月。过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在20xx年里，把工作做得更好，现将20xx年度推广部工作总结如下：

推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作；会中的工作是帮助销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。20xx年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几大点：

一、主题不鲜明：主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。

二、因循守旧缺少创新：每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。

三、缺乏与顾客沟通：我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞

台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！

四、模板讲解吸引力不大：大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

- 1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果；
- 2、公司员工处理顾客投诉的过程；
- 3、贫困家庭与公司产品的动人画面；
- 4、对新顾客进行追踪报导

五、工作不注重细节：推广部的工作很琐碎，有些事不说的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导致用户百分之百的“不满意”。

05年的工作计划重点如下：

一、会前准备工作一定要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。

二、按事先安排好的程序进行，顺序一定不能颠倒。但每场

活动的顺序不能都一样，以免使老顾客厌烦。会场的节目、游戏要设法烘托气氛，招数要常变常新。

四、策划时要因时、因地、因人结合当地不同的风土人情做策划，主题要鲜明，内容要以情动人。

五、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。

六、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知05年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念—

—做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。