

2023年概述和总结 个人工作总结及概述(精选5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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

概述和总结篇一

回首20_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20_年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20_年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

(一)在20_年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在20_年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、听取员工的意见

要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算

针对20_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□_x的明天更美好！

俗话说光阴似箭，不知不觉中回首将近一年的工作，走过了不平凡的20_，又迎来了神秘的20_，有硕果累累的喜悦，也有于同事协同攻关的艰辛，它让我成长很多。

可以说虚心学习，努力工作，是我一直以来所坚定的征途，回首过去，内心不禁感慨万千，虽然说没有轰轰烈烈的战果，也算是经历了一段不平帆的考验和磨练，我相信，只要经得起时间的考验，我们才可以成长，才可以一直走下去。

如今紧张而充实又充满神秘的20_已将要接近尾声了，今年在各位领导的关怀下，各位同事的共同努力下，一起脚踏实地的工作与学习。在人力也相当紧张的九月中旬cg第三个楼层

开始进入爬破阶段，虽然当时条件非常艰苦，陈组、李组依然没有放松对我产线的关心和支持。

通过两个月的努力，产线的进步来源于各主管的指导，言传身教。课长组长以及各位线长都是我学习的良师益友。都能帮助我提高自身能力，存在的潜意识，一些细节性的东西。俗话说：魔鬼藏在细节里，给自己定位定向，更正缺点，来填补美中不足。

20_工作计划

一;工作目标

1、结合学习，掌握新产品类型，新产品的制程，品质的要求。产线安排现场生产管理制度，如“8s”提高操作能力，还要有缺陷原因分析和异常处理。熟悉了解设备操作，减少物料报废，良率的提升。

2、与各线长交流工作经验，了解生产状况和生产安排合理安排人员工位，稳打基础。

3、观察线体生产问题结合实际思考。从人、机、料、法、环的五大角度分析，发现解决实际问题的方法并设定改善措施。

二：工作内容：

1、严格按照WI来要求员工作业操作方法并了解新产品的物料用途、及物料管控。

2、生产相关制度，安全措施的宣导、出勤、工单结案、良率以及品质的要求。

3、产线中产出的不良机台原因分析，不良率的统计UPH的

跟踪，来料外观不良的标准。从而达到品质意识。

三、工作体会：

1、培养多技能工，提高实际操作能力，加强对员工多技能培训，并对重点工站人员加以储备，为后续人员的调整打好基础，或当人力异动时能够调配，加强干部对员工的培训，如物料的管控，干部要对员工不定时的做陷阱测试，让员工了解物料管控意识的重要性，针对意识较弱的员工进行培训，安排干部喧导教育，以此来加强我全员的物料管控意识，从根本上杜绝物料丢失事件在本班出现，培养一个有团队合作精神，有品质、技术、有担当、有责任感的强力团队。

2、干部的培养，干部是我们的基础，干部能力的高低决定着我们工作的成败，我们要对干部进行实际操作培训，提高干部个人能力，强化干部素质，提升干部专业技能，培养具备综合素质的干部，加强干部业务能力、沟通能力、及完成事情能力。

3、明白自己的职责，培养协调和沟通能力，利用空闲时间分析，自己的不足，吸取他人经验和技能，那些不同之处细节，多想怎样提高新产品的效率。

20_年是稳定发展的起步之年，累积基础工作经验。回顾以往相结合，努力创造关键一年，核心竞争力。不断加大培训新干部的技能，使其加以历练，纠正一分姿态去努力工作。对今年的当务之急必须做到一个转变，一个认清，转变工作角度，也要认清工作形势。必须跳出原始思维方式，以积极的心态迎接挑战。迎接即将到来的20_，做出终结、分析、感受喜悦。提升自我学习技能，学习新产品相关资料，尽美尽善去迎接每一个挑战。即使还有一些不足，我相信，我们正在通向成功的明天。

以上是我的本年总结，没有到位的地方还请领导多多指导，

我会继续努力的。

概述和总结篇二

捧着一颗心来，不带半根草去，这是陶行知先生的'真知灼言。追寻中，快乐着，收获着这是我班主任工作最深的感受。现总结如下：

组建和培养了一个好的班集体，营造了一个良好的学习氛围，让每一位学生都在这个集体中快乐地度过每一天，每天能快乐充实，有所收获。

学生良好习惯的养成，是顺利开展班主任工作、形成良好班集体的基础。因此，在本学期的班主任工作开展过程中，我重点培养学生各方面的良好习惯。

开学一段时间后我就发现我们班有的学生学习基础差、学习意识差，没有养成好的学习习惯，对学习的目的不明确，学习上缺乏主动性和自觉性。因此，我有意识地引导学生好好学习，多学知识和技能。在日常工作中，我总是告诉学生：你是最棒的！你很聪明！老师相信你能做好。在轻松愉快的氛围中受到爱的熏陶，情的感染。一旦发现他们有一点点进步，就给予表扬。

细节决定成败。好的行为习惯可以说是一个孩子终身受用不尽的。所以在教授他们知识的同时，我更注重培养他们自立自主的个性，为孩子的健康发展打好基础。

每一位老师可能都遇到听到这种情况，某某同学，你的'语文课本怎么没带来？老师，我妈妈没有把书放在书包里。简单的对话，可以看出在孩子的心目中，整理书包之类的事情理所当然的是爸妈的应做的，与他何干，长此以往，长大的他能成为社会的有用之才吗？答案是毋庸置疑的。深思下去，令我感到担忧，别说成才就是将来能成为一个品格健全的人就不

错了。

结合此事，我在班队会上以自立为主题，展开讨论，同学们看到自立二字，异口同声的背诵起学过的自立歌，滴自己的汗，吃自己的饭，自己的事情自己干，通过此次班队会交流，同学们把文字的含义与生活的实际相联系。在认知上得到了升华。而且养成每天到校后，都互相说上在家做了哪些力所能及的事。逐渐培养他们独立自主的个性。

在课堂上都遇见了类似的情形：一同学突然站起来说：老师他在吃东西，都会有一个共同的感受，孩子们怎么都喜欢向老师打小报？在学生看来，这是他向老师表现的机会，可是老师如果对他们这种行为默许的话，久而久之，把学生引入一种误区，使学生的身心发展变得扭曲，对学生而言，老师对他这种行为的肯定，使他更加注意其他同学的行为，不论何时何地，想尽办法找到别人的缺点和不对处。只看到别人的短处，而忽视他人的长处、优点。对这种行为，要如何正确看待，在班队会上展开讨论，我正确引导，使学生明白，对别人的缺点与不足，应在课余时间当面指出，同时应注意自省自身。这样才能使学生之间坦诚相处。

在学生学习过程中，总会遇到大大小小的一些困难，有些同学经过努力，最后解决了困难，我就及时表扬；有些同学在困难面前徘徊不前甚至逃避，出现畏难情绪，这时我就及时鼓励，帮助他们度过难关，使他们感受到有了老师这坚强的后盾，而重新树立起信心和勇气。

由于小学生的心理还很幼稚，常表现出虚荣心强，遇事不冷静等特点，有时会做出不理智的行为甚至闯下大祸。我能及时处理，要找其谈话，做好恰当的降温工作，指明正确的态度。还有的同学脾气不好，在平时待人接物以及处理同学关系时动不动就拳脚相向，对这样的学生班主任要特别照顾他们，经常给他们打预防针、退热针。我以身作则，用行动和语言去感染他们。班级中能养成良好的班风和学风，行为文

明。多年的班主任工作告诉我：只要了解学生，亲近学生，只要你真心地喜欢学生，学生就会喜欢你。只要心中充满爱就一定教育好孩子们。

因此，为了能更加深入地了解学生，亲近学生，我积极深入班级，深入学生，同时通过其他教师及家长，尽快了解本班学生方方面面的表现。在长期接触中，我了解到：我们班的学生好讲好动，行为习惯不太好。上课时乱喊乱叫，自我约束能力差，班干部也缺乏威信，不能很好的帮助老师管理好班级。在卫生、自习等方面也缺乏自觉性。而且有一部分学生比较懒惰，缺乏耐心，学习上没有上进心，经常有不交作业、不写作业现象。我没有急于采取措施，而是本着亲其师，才能信其道的思想，寻找时间、寻找机会接近学生，了解学生在学习、生活中存在的问题，从生活上、学习上体贴和关心他们，和他们进行思想交流，让他们感受到我对他的亲近和爱。这样，学生就敢于和我接近了，愿意听我的话，接受我的批评、教育了。所以，经过一段时间的努力后，学生中不交作业等不良现象大有改观。

老师要教好学生，除了做好校内的教育、管理外，还要做好校外的工作，要与家长联系，取得家长协助，才能把学生教育好。因此，我及时联系家长，向家长反映孩子在校表现，并于家长共同商量解决办法，对家长提出加强对孩子的监督管理和家庭辅导的要求。后来，经过老师和家长的多次教育，这一部分学生现在改变很大，基本能及时完成作业了，学习成绩也提高了不少。

爱是一切教育的基础，而只有爱的教育却是不健全的。作为老师的我们只能教给孩子学习的方法，做人的道理，不可能伴随他们终身，所以应多给他们时间与空间，让他们有机会去经历挫折、失败、成功，为人生之路获得宝贵的经验。让我们共同努力，相信，过不了多久，我们的班集体能实现自我管理。

概述和总结篇三

工作总结之概述（背景、目标等）

工作总结之概述

概述是工作总结的开始。如果感到工作总结不知如何下手，但是又觉得自己有很多话说，有个很好的方法可以借鉴——不断地问自己：我为什么要写工作总结？“领导的要求。”这样的回答那你可以去网上拷贝份他人的工作总结。

如果是以下回答，那么，相信你的工作总结真的是为了总结：“为了知道自己一年的工作成果，到底做了什么。”

“总结工作失败的地方，哪些没注意到的，哪些可以做的更好的。”

“看看去年的某种或某些情况下我哪些事情没有抓住，如果我现在形势去做这个会是什么结果。” “回味下自己的人生。”

“对比其他人的总结，看看自己有什么不足和优点，说不定有些奖金.....” “看看自己是否符合工作要求，为未来的职业发展做个参考。” “更好的了解公司和业内形势。”一旦有了这些想法，那么概述自然而然地就出来了。以下思路仅供参考： 1. 当前经济形势简要说明。

2. 公司情况介绍，包括此时期内较大的企业行为，变革，新制度等。 3. 总结从什么方面切入，着重点在哪。总结的结构。 4. 自己这段时期有什么新的想法，感悟等。 5. 总结的必要性。

工作总结之主要工作内容

工作总结概述后，接下来就是最重要的正文——工作内容。

工作内容可以分为：

1. 工作思路。一步步做的工作，其实是个工作流程的思路。指按照上一时期的工作计划进行的工作步骤。
2. 工作创新点。这是区别于其他人的竞争筹码。要想自己在企业中获得影响力，必须具备自己的特色，也就是工作的创新点。个人因性格，工作经验，技能等不同，在工作的创新上表现也会有不同。
3. 自己亲自做的几件大事。对公司，同事，个人，乃至业内产生过影响。能充分体现出自己的实力。
4. 具体的图表或数据说明。量化的说明能更实际的说明问题，给人以踏实的感觉。
5. 自己提出来的计划实施的程度。

在工作内容中，要明确工作职责，目标完成状况，达成的绩效等。以一个项目实施的工作内容为例，应该包括一下要点：

工作总结之问题和建议

主要问题包括：

工作技能不足：表现为不能适应工作，不能很好的完成工作，基本技能应用不熟练。

工作态度不好：消极，不主动，推诿等。

工作思路不对：对工作的最优流程认识不够，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。

工作认识不够：缺乏全局观念，对行业缺少分析，对工作定位认识不足。

个人业绩与公司业绩不关联，绩效考核缺乏依据。具体的可量化的标准没有制定或不完善。

工作目标没有完全达成。

公司遭遇企业瓶颈。包括信息获取的有效性和及时性，对风险的防范不足，体制不健全等等。

其他

建议是对解决问题个人提出的可行性的最优的方案。它的提出应该依据是否有利于公司效益的原则。建议的要点包括：

利于公司整体和部门。

切实的可行性。可以根据上一时期的工作量确定。逻辑性强，能够从结构上反映工作的流程，让人一看就懂。

从公司战略出发，结合产业趋势，细化到部门、个人的日常行为中。多以量化的数据做建议的参考。

建议应该跟自己的领导上级和平行级同事商讨确定，多方面参考大家建议。

工作总结之问题和建议

1. 在工作总结开头时，不要写过多的感慨，也就是与工作无关的“大话”，因为领导根本也没时间看，如果过长，领导会觉得你太形式化，不直接。
2. 不要将工作总结写成岗位职责，换句话说，就是要写出你都做了哪些工作，要将成绩先列出来，针对比较值得一提的工作难点克服过程，可以写一写。尽量用“完成了……”而不是“负责……”。
3. 如果你平时工作周报做的很完善，那你年底要省事多了，最好将每项工作的完成情况用数字表示出来。尤其是在强调自己的成绩时，一定要注意用“比去年同期增长了……”“比去年节约了成本*%，不要忘记付上这个数字是

如何算得的。

4. 尽量多用表格和图表分析的方式来展示和说明你取得的成绩。

5. 对于自己工作不足的地方也要详细说明，因为领导最不喜欢报喜不报忧的员工，或者只是一味的肯定自己，却看不到自己不足的员工。

6. 尽量多想想用自己的风格特点去写，不要从网上拷备模板，因为你能想到的，别人也可能想到，领导看到你与他人没什么区别时，也会把你纳入普遍的行列，说不准看一半关键部分没看到就给你放一边啦。7. 尽量总结出领导想知道但并没有要求过你提供的部分，你会问我怎么知道，那你就好好思考啦，领导会关注什么？想想今年例会中，他都强调过什么？那就是他想知道的进展情况和数据说明啊。我去年就是因为提供了公司各部门的激励情况，并对这个激励情况做了分析图，同时提出了改善建议，获得领导好评的。

8. 注意语句简练，通俗，以最简单的方式说明问题就可以了。这又不是写小说，过份修饰词藻会感觉不够亲切，务实。

9. 注意排版，一年这么一次给领导展示的好机会，一定要呈给领导一份版面清晰，一目了然的总结计划报告。有必要的可以考虑ppt演示文稿。

概述和总结篇四

春的耕耘是富有挑战性的，是艰辛的；秋收获是丰硕的，是有意义的，它总让人倍感欣慰。本学年我担任一年级一班的数学教学工作。一年来，我积极参加学校组织的各种政治、业务学习。在学校行政领导下，把德育工作摆在素质教育的首要位置，并贯彻于所有教学工作的始终。并把弘扬和培育民族精神作为思想道德建设极为重要的任务，纳入学校教育的

全过程。

本学年里，我坚持不懈地抓好学生的思想工作，从爱入手启发教育学生，用爱的感情去打开他们的心灵之门，启迪他们的聪明才智，激励他们的进取心，使他们茁壮成长。我还保持了与家长们的密切联系，不断以电话、和家访等形式同家长联系，形成“双管齐下”教育网络，让家庭和学校形成良好的教育合力，促使学生良好行为的形成。此外，我班开展了形式多样的活动，寓思想性、知识性、和趣味性于活动之中，让学生们懂得了幸福生活靠劳动创造，劳动最光荣，懒惰可耻，学会感恩，学会尊重各行各业的劳动者；激发了学生对父母的爱，体会到家长的辛勤和伟大。

本学年，学校狠抓教学质量，通过集体备课，优质课竞赛，使全校上下形成积极向上的探究氛围。在这良好的大环境中，我虚心地向各位优秀教师学习，认真分析教材，积极听课，做到教学“三多三少”。经过一个学年的努力，累积了很多宝贵的教学经验。我注意了以课堂教学为载体，努力创设学生求知的氛围，注意体现学生为主体，老师为主导两者间的关系。我深刻地认识到：备课是一个十分重要的环节！为了让自己的课有生命力，有吸引力，我们一定要每天以充足的精神，让学生感受到一种自然气氛。

总结只关乎过去，未来的路要更踏实的走。吸取过去的经验教训，将收获的喜悦留在昨天。在今后的日子里，我会大胆创新、研究和实践，一步一个脚印地搞好本职工作。我对自己能够走好今后的道路充满了信心！

概述和总结篇五

20_年工作回顾

第一部分：本职工作

20_年社会渠道的主旋律是渠道求变、强渠道发展。作为一名渠道经理，我深感自己肩上的压力和重任。要想从容地应对繁琐的工作，我明白只有不断地学习、不断地进取，才能在代理商面前彰显更好的职业化形象，才能与他们进行更为有效地沟通。于是我积极参加省公司、市公司组织的能力提升培训，并学以致用。

工作中，我每周日制定走访、巡查计划，以专业、敏锐的眼光及时发现、纠正代理商存在的问题，指导他们顺利地开展各项营销工作；及时发放新的宣传单页，进店培训各类方案、政策；并积极搜集区域内其他运营商的促销优惠，进行比对分析，制定相应的应对方案，第一时间内反馈至部门领导。今年10月份，有幸参加省公司组织的社会渠道培训体系教研会，并参与渠道销售话术的编写，自身能力得到了进一步的提高。

第二部分：卖场帮扶、助销

_年以来，随着强渠道计划的不断深入，路桥分局的天翼卖场也如雨后春笋般地拔地而起。作为一名渠道经理，在日常的渠道走访中，不仅要紧盯卖场日营销举措和销量，还要不断地帮扶、支撑卖场开展产品销售，但是又应该如何提升卖场的销售能力和销售业绩，渠道经理的帮扶、助销就显得尤为重要。

一、新开卖场帮扶

自5月份，随着铭恒、鸿昌、伟文、迪信通等一批新卖场的相继开业，路桥分局的核心商圈拓建迈上了一个全新的台阶。但卖场的开业也带来纵多的问题，如：业务不懂、系统不会、人员不稳定、生存压力大等问题不断出现。此时，就非常需要渠道经理全力的帮扶、支撑。于是，我在每家卖场开业前夕，从基本业务□prm查询、串号调拨、购机券打印、工单规范等方面手把手进行讲解指导，开业后合理安排时间进店进行帮扶，甚至于周末也不断徘徊在每家卖场内。只要他们在

现场有什么不懂的问题，我总以首问责任制来严格要求自己，从不推脱责任，让销售人员放心地在现场谈下一笔笔珍惜的客户订单。

二、卖场炒店助销

6月份市公司提出卖场炒店的概念，是指找准一个营销主题为切入点，通过一次大型的促销活动来吸引客户进店，刺激消费，从而提升卖场的知名度、业绩和销售能力。于是，我不断地向代理商灌输炒店的概念，强化其门店销售意识，并根据实际情况为他们量身定做不同的炒店预案，努力做到有方案、有目的、有成效。在炒店现场，我总会以身作则地冲在营销一线，以实际行动带动人员的销售积极性，成为他们眼中的销售专家。在炒店事后，我会及时总结活动中存在的亮点和不足之处，不断整理翻新整个操作流程和销售话术，为下次活动打下扎实的基础保障。下半年以来，共组织参加过六场炒店活动，每场炒店的智能机销量都在100户以上，卖场的知名度、业绩得到了进一步的提升。

第三部分□top工作小结

市公司为了更好地规划渠道规模和业务发展，出台了社会渠道top工作体系，我先后负责卖场乐享套餐□e9渗透率以及二级网点拓展的top责任人。

年初针对卖场乐享套餐□e9套餐的销售瓶颈，我首先走访了几家标杆卖场了解到目前代理商的销售方式还停留在传统的业务销售模式，对于套餐的业务和卖点普遍不熟悉，人员的主动销售能力比较薄弱，日均发展量不到10户/天。于是，在每次卖场的走访过程中，我始终积极聆听存在的问题，重复讲解套餐政策、销售卖点，并通过复制中宽卖场的销售流程和销售话术，要求所有卖场统一销售口径，形成套餐的销售规范：针对无宽带客户主推乐享套餐，针对有宽带客户主推e9套餐。在今年“5.1”黄金周期间，借助“天生翼对”政策，

将智能机和平板电脑做成“990礼包”，形成了套餐发展的高峰期。截止5月底，乐享套餐日均量达32户/天，新装宽带e9渗透率达67%。

6月份，我开始负责二级网点top工作。二级渠道门店作为电信自营厅和核心门店的重要补充，起到宣传阵地、服务阵地以及销售阵地的作用。

首先，我确定以“一级代理商为网点拓展主体”的发展思路，建立各代理商二级网点发展责任人，将指标分解落实到人。并结合1+n网格化要求，对照渠道分布图，找出二级网点的布点区域，将拓展目标锁定在工业区的便利店、乡镇街道的电脑店、三无通信店以及无电信服务网点的生活小区。产品销售以易通卡、云卡搭配手机组成礼包为主，承接宽带预受理和话费充值等服务；在服务管理方面，把二级网点按照业务受理类型分为abc三类，要求渠道经理按照不同等级进行有效管控；同时，协助打通门头费用补贴及销量奖励流程，从而提高一级代理商和二级门店的营销积极性，最终提升二级门店的活跃度。截至12月底，二级网点累计达到170家，完成年度指标的125%。

第四部分：团队合作，帮扶同事

虽然我的岗位是渠道经理，但实际工作中我在做好本职工作的同时兼顾着社会渠道这个大家庭，比如通讯报道、台账整理、pms系统维护等，并积极主动的参加分局组织的各项营销实战活动。在工作中，如遇其他同事需要帮忙，我会主动地帮扶他们顺利地完成工作事宜，营造出“团结、有爱”的工作氛围。

20_年工作计划

当然，在即将过去的一年里，我在工作中也存在着很多不足之处，比如与代理商的沟通技巧、系统操作不够熟练、区域

内门店发展量偏低等，这都是我在_年工作中需要重点突破的事情。

总之，一年的工作千头万绪。全新的_年即将开启我完美的工作热情和饱满的人生态度。在这个充满挑战的机遇面前，我要以提升渠道销售能力为抓手，继续做好渠道经理的本职工作，同时紧抓_年一季度“天翼争先”项目中——他网策反的营销工作，积极帮扶卖场开展“炒店、路演、行销”等销售举措，并将此项工作以常态化方式开展起来。我相信_年在分局领导和销售部的正确指引下，在同事的关心和帮助下，我会更加坚持不懈地开展各项工作，为分局渠道的发展注入自己的一份力量。