

# 上半年市场监督管理局总结 市场营销上半年工作总结(通用17篇)

通过学期总结，我们能够发现自己的优点和不足，为下一个学期的学习做好调整和规划。欢迎大家一起来看看小编为大家准备的教师总结案例。

## 上半年市场监督管理局总结篇一

20\*\*上半年以来我部的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对本阶段性的工作进行总结。针对以前的工作，从四个方面进行总结：一□xx公司xx项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

## 上半年市场监督管理局总结篇二

关键年，随着我国加入世界贸易组织，我市工业经济在200\*年初面临十分有利的形势，使我们供电企业也看到了新的发展。然而，自2月份开始长达5个月的持续干枯，带来倒送电所造成的高成本电力成为全社会的共同负担，由于企业无力承受倒送电电价，全社会用电急剧萎缩、电费回收更加困难，我们供电企业也受倒送电让利销售的影响，经济形势陷入了新的困境。为了确保公司各项经营目标实现，市场营销部在公司领导的关心和支持下，紧紧围绕公司总的指导思想，以实现最佳经济效益为中心，针对电力市场新形势、新困难，积极克难奋进、强化经营管理；半年来，各项工作在困境中取得了一定的突破，下面就半年来的工作予以总结汇报。

一、 树立电力营销观念、合理调控市场，努力优化电力消费环境。

1、 制定适应当前电力市场的政策，

在公司领导指导下，上半年我们开展了让利销售活动，与电力客户共同承担起倒送电带来的经济损失，以保持电力市场的后续发展。2月份通过政府价格主管部门核算，倒送电临时销售电价应为##元，为了能够保持电力客户不停产，至5月我们对工业企业开展让利销售共22019.57万千瓦时，此举一方面保证了倒送电期间电力市场稳定，另一方面树立了供电企业为社会服务的公益企业形象，为倒送电结束销售增长稳住了客户。

2、 转变思想、更新观念，以优质服务发展新用户。电力销售市场是由众多电力用户构成，要扩大电力销售市场必须发展电力用户，为了扩大电力用户增加销售电量，我们积极转变思想，更新观念，大力发展新客户，对于新增用户，我们简化报装程序，大大缩短用户办电时间，积极帮助新增用户争

取优惠政策，解决办电投资资金困难，创造良好用电环境。特别是对一些改制、租赁企业再生产，我们积极上门服务，采取多种措施解决设备产权、计量分户等问题，争取客户提前投入生产。元至六月份共新增用电客户2822户□14470kva□实施一户一表工程1676 户。

上半年，公司处于内困外忧的严峻形势下，供电经营工作遇到了新的前所未有的困难。一方面，由于受到国际经济状况的影响，我市的工业企业生产经营状况不景气，然工矿企业电费回收的情况与电力企业的经济利益息息相关，在各工矿企业电能需求下降，资金难以回收的情况下，供电企业的电费回收工作受到严重的影响。另一方面，因自然条件影响，我市出国留学至5月份持续干旱少雨，造成电厂发电量出力不足，不得不采取压减、限制各类电力用户的用电量等手段来保证发电、供电、用电三个环节的平衡。为了保证电力用户的利益，满足用户的用电需求，在电力严重不足的情况下，我们采取购买倒送电，这就使售电成本明显提高，电价的上涨导致了售电量大幅度下滑。直至五月底雨量逐渐充足，倒送电结束，供电经营工作才逐步恢复往日的正常平稳状态。

为了保证完成年初制定的全年计划，营销人员转变观念，拓展电力市场，制定适应当前市场要求的政策，充分调动广大电力用户的用电积极性，以优质的服务发展新用户。通过以上一些强有力的措施，元至六月已实现售电量1.95亿kwh□占全年计划51.3%。

## 二、围绕效益目标加强营业管理，促进挖潜堵漏。

实现最佳经济效益是市场营销工作的最高目标。而实现效益的途径除了确保供电量外，更重要在于防窃堵漏、挖潜增收。

一是切实抓好计量设备的校验、使用、技术更新工作。计量设备的管理、使用不仅关系到我们的线损指标，还与我们企业的效益息息相关。我们从源头把关，严格控制电能表进货、

检测、销售、使用范围、使用标准的各个环节和渠道，确保进入电网的计量设备合格率100%;其次加强设备动态检测力度，对各类表计进行现场周检，对关口表专柜表明确责任、落实到人;上半年由于调度自动化改造连续引起了几起计量回路故障，均被及时发现更正，避免了损失，并且查出了一起重大营业事故，追补电量59.88万kwh[]挽回损失18万元。此外，我们积极引用、推广pt二次压降补偿设备、全电子电能表等高科技、新技术计量装置。在上半年内勤校表室共校验表计6934只，外勤校验共校验高压表计量箱150台组，站内开关柜210台次。

二是深入持久开展用电大普查活动，有力打击了违章窃电和违规经营活动。上半年，由于一期网改工程进入最后冲刺阶段，各供电营销单位无暇顾及反窃堵漏，用电检查大队开展深入细致的普查，针对窃电现象的特点多次采取夜间突袭的形式查堵漏洞;此外，还通过普查活动全面清理整顿电价执行，取消了一些不合理的“优惠”政策。半年来共普查公用变11114/台次，专用变11137/台次，查处违章用电、窃电11113起，表计误差111128起，一般营业事故1113起;共追补电量1392064kwh[]追补电费1115.9万元。

三是加强责任制度管理，提高业务素质。为了能够建立一支精干高效的用电管理队伍，我们把各项经营指标(线损、度电单价、综合回收率)明确落实到每个人，制定了严格的奖惩考核制度、单线、单台配变考核制度，并要求各公司也切实对营抄员实行“三定”、“三考”，不定期对营抄队伍进行严格考核审查，优化营抄队伍组合。

## 上半年市场监督管理局总结篇三

上半年瞬间过去了，今年对于公司来说，是真正意义上非同寻常的一年。这半年来，尽管我们比以往更多的辛苦付出，经常加班加点，可是，我们各种指标离要求的差距甚远。对

于我来说，心里沉甸甸的，非常不是滋味，但是，没有任何一家企业是一帆风顺的，关键是遇到困难的态度、信念和勇气，找出问题的症结在哪儿？然后对症下药，根治不良，顺应市场发展规律。

2004年10月4日，我很荣幸得到出国留学公司领导赏识进入欧安，并且安排比较重要的采购工作，当时对我这个已经成家的步入三十又无专业技能的人来说，心存无限感激。因为公司离家很近，刚从上海回来的目的就是方便照顾正上小学的女儿，加之本人的属“牛”性格的原因，所以对这份工作显得格外珍惜和投入，致使于有些同事甚至不能理解，认为我有目的性。我相信：“日久见人心”这句话的内涵，尽管常人无法理解和认同，但是，人做事，天在看，我问心无愧。没有专业技能，我们没有骄傲的资本，只能通过先天不足后天完善，制造机会和创造条件适应社会，如果破坏了这个基本的游戏规则，恐怕也违背了起码的生存法则。人各有所长，各显其通，没有什么可以置疑的。踏实的工作态度、朴实的工作作风，确实也赢得了一些客户的理解和信任，也赢得了商机和另一个转折点，就是销售工作。这是个很有挑战性的工作，这是需要融会很多随应千变万化的东西。零八年，就我个人直觉在这个平台上，也就是在这个企业，我可能达到了顶峰，我担心令人失望局面发生，自己难以面对，为此，那时提交过辞职报告，也给相关领导谈得心得。可是，没能如愿以偿。说实在的，这里面也夹杂着用户的依赖和难以割舍的不解情缘，最终没有痛下决心断然离去。

“心存感激，处处感动”，也许是机缘，也许侥幸，尽管压力众多，困难重重，\*\*年工作制定的目标还是勉强完成了。但是，销售指标的完成掩盖了我们的组织结构、企业管理和市场的发展、企业定位逐步脱节现象，忽略了人员素质和技能的培训与提高，也造成了目前很多产品不能正常交付，给现有的工作和公司的发展带来了极其被动甚至进退两难的尴尬局面，大量的人力、物力和资金投入到了这些项目中，而且还不知道何时能解套。

“人非圣贤、孰能无过”，关键我们对待错误的态度至关重要。在这个组织中，同样的问题重复出现，简单的事情复杂化，复杂的事情推诿化的现象屡见不鲜。例如，昆机操作箱的开孔尺寸问题、昆机系统发货遗失模块、电抗器事件多次的问题、发货缺件跟踪不到位等，总是等到货到现场反馈才发现、才追究、才解决。其实，这类问题，如果第一次犯的时候，若能及时地指出来，后期工作中的现象应该是可以减少甚至是可以杜绝的。所以，当每出现问题的时候，我们都得细致记录、综合分析、认真解决。

为了鼓励和调动销售人员的积极性，充分发挥其价值，公司今年制定了一系列的相关政策，别的部门也给予大量的支持，可是上半年过去了，仍没有拿到任何项目，可见，专业技能在营销中的重要性。希望出国留学公司对销售部门这块儿注入些技术队伍人才，这样，可能更会赢得用户的信任和依赖，取得更多的市场份额。

1、元月份重点工作是年终用户走访；

2、二月份是重点是年度的工作的总结和新的一年工作计划安排；

4、参加2011年4月11-16日北京国际机床展览会，借助这个平台，更多更好的宣传了企业产品。\*\*再次合作就是这个契机中重建的平台、\*\*在各大主机厂购买几台机床时，在展会上看到我们为\*\*配套的电控柜赞不绝口，带着主机厂技术人员要求以我们为标准制作电柜，同时希望主机配套用我们的产品。

5、\*\*数控这块儿的合作，组织相关人员学习和体会市场运作体制。通过深入走访，很多思想得到拓宽，经营合作方式和途径很多，认识到只有想不到，没有做不到。

何起色。这块儿款难要是一方面，主要效益不好，以后合作

的可能性几乎没有，针对这种情况我们及时向公司反馈，动用律师来解决这块儿的疑难问题。

半年来，公司遇到前所未有的社会大环境和企业内部管理诸多困难，虽然我们组织机构做了局部调整。但是，遗留的历史问题太多，很棘手，很让人疚心刺骨似的痛。我们必须得实事求是地认真工作中存在的问题，分析现象的发生，沉着冷静地进行战略部署，加强主人翁意识，让员工甘心情愿地无私奉献。只有这样，企业才能脚踏实地的生存和发展。半年销售额才\*\*\*万元，可是任务非常饱满，劳动强度大，二至四月份生产装配人员连续奋战，真是筋疲力尽，苦不堪言，致使有些员工陆续提出离职申请。那段时间公司领导为此煞费苦心，对组织机构和人员工资方面痛心疾首地做了些调整。

自四月份部门合并后，针对人员少、任务重这个环节，我也采取了一系列的措施，通过各种途径加大这方面的配套手段。

针对今年各种原材料不断上涨，利用一切资源有儿降低和控制成本。首先，对人员作了调整，把\*\*\*的能动性充分调动起来，在市场、采购和仓库中发挥起穿针引线的作用，了解市场计划，协调组织调配元器件和装配过程中的缺件跟踪工作。原来\*\*\*每月出发货费用平均在三千元左右，算算他的成本和劳动量，费用支出不成比例，所以，先和他谈条件，当然，他有很多言词进行反驳，初战不顺利，于是采取其他措施，让\*\*\*借用上下班之际配送货物，有机的用活人，有效的降低了成本。这种情况下，关师傅也意识到了问题的严重性，对货物比较多专车发货不再过多牢骚并积极配合。另外，根据掌握的信息，和个别信誉好的物流公司谈了合作协议，若该公司有我们的货物，让他们一并带到我公司来，这样不仅有效地降低了一些费用支出，也保证了货物能顺利到达用户现场。

仓库今年三个人有两名是新手，她们进入公司首先得适应工作的环境，对于琳琅满目的元器件，外行人做起来必须得有一个过程，加之今年上半年生产任务繁重，与此同时，金蝶

软件对她们来说更是痛心疾首，经常加班加点儿。皇天不负有心人，通过她们不懈努力，很快熟悉了各种元器件和软件的使用，能结合明细及时办理出入库登记手续，积极有效地配合生产组织货源，没有给生产装配和市场带来什么不利因素。随着工作的熟练程度后，通过各方面的学习和感悟，他们也逐渐意识到仓库管理工作的重点性，各自对工作有了新的认真，信心十足的想把库存物资盘活。

通过此次盘库，根据财务部反馈，仅三年以上低压器件库存已达到近百万元，\*\*年以后的库存量没有明确的账目，希望公司这方面引起高度重视，把这方面的工作调动相关部门的人员做细致全面些，并将这结库存物资公布出来，便于市场方案和技术选型使用，真正减少我们的库存物资。

据我所了解，这两年的库存积压非常严重，仅装置部分占用资金达四十万元。为此，我安排部门人员认真地做了统计，分文别类的将其规格型号和数量出来后报送相关部门，要求检验其产品的合格率。技术人员已在检测中，若因技术和材料不能恢复正常功能的返厂家进行维修，修好后决定用在后期投产的项目中，坚决杜绝浪费现象再次发生。

总之，接手采购和仓库，让我很多方面的感受，公司管理细则中有很多不完善的地方，有些方面过于人性化，造成人员想做事的人处处都是事情，事不多的人敷衍了解、游手好闲、无事生非，照样工资不少，津贴照拿，应证了那句“叫唤的孩子有奶吃的现象发生。公司各部门总是这缺人，那缺人，真是这样吗？我们真的认真探讨过这个问题吗？公司的工作环境、生活环境、学习环境在不断改进和提高，可是大家听到更多的却是抱怨、是牢骚、是委曲。这种现象正常吗？欧安发展理念是“靠技术、凭企业、重信誉、促发展”，为啥我们用户投诉率越来越高？市场占有率的越来越少？用户信誉越来越差？我们企业每年都想有新的突破。拿什么去突破，技术真的领先了吗？人才是否日益辈出？员工的积极性是否在不断提高？企业的干部员工是否有用心做事？团队责任心和凝聚力

是否都很强等等，其实，这都关系到企业正常发展的不可缺少的重要组织部分。

企业讲究赢利，办企业的宗旨就是赚钱。但是，投资都是有风险的，是把双刃剑。如果投资都有回报，普天下就不存在流浪街头，偷、砸、抢事件恐怕也不会发生，即使发生，可能是挑战自己、寻求刺激的一种娱乐方式了吧！所以，我们不得不面对现实，自我解剖，找准定位，这才是明智之举。我们要擅于思考、勤于思考，发现问题，解决问题。企业究竟是短期的还是长期的？恶性的还是良性的？如果盲目为了追求产值和利润，企业可能是短性行为，不可能做长久，更不要提生存和发展。也许有人会质疑甚至会谴责我讲这句话的动机，是为市场销售完成不了目标找理由、找借口。当然，我能理解，决不推诿，毕竟自己不是最大的投资者，讲这些话可能超越我的职权范围。但是，我可以理直气壮坦言声明，我绝不是这些人想象的那种不负责任的人，目标完不成我也彻夜难眠，只能说明能力有限。为此，我也诚恳地希望公司慎重研究关键岗位是否用对人的问题。无论公司如何决定，只在我在欧安一天，我都会竭尽全力贡献自己的微薄之力。

1. 采购员2016上半年工作总结
2. 采购月工作总结
3. 2016年采购工作总结
4. 珠宝采购工作总结
5. 采购经理半年工作总结
6. 物料采购工作总结
7. 采购经理工作总结

8. 2017采购年终工作总结

9. 社区上半年工作总结

10. 领班的上半年工作总结

## 上半年市场监督管理局总结篇四

上半年即将告一段落，在公司领导的指导下，在各领导及各同事的共同努力下，我们认真完成了公司的各项工作任务，并取得了一定的成绩，总结如下：

### 一、完成工作方面：

图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

为降低成本，通过寻找多方供方，做到询价、比价、议价，从中选择物美价廉的供方

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

## 二、采购工作的几点体会：

1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择最优且具有战略伙伴的供应商。

4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

## 三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

## 四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于

采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

2、供应商体系没有完善，对重要的材料/设备没有建立健全的资料库。工作的计划性不强，没有充分了解市场的行情，有关于东莞市变压器方面的变化情况没有掌握到位。部门与部门之间的沟通也未能达到理想的效果。

以上都是采购部现所存在的问题，自身所清楚的问题，我们会一一的克服，有什么做得不对或不到位的，也希望领导及各部门同事多提出你们宝贵的意见和建议，你们都是我们身边的良师益友，有你们支持，我们才可以进步得更快。

## **上半年市场监督管理局总结篇五**

(四) 市场营销力度还需要加强，营销策划活动效果不够理想。  
(五) 员工的服务水平仍需提高，“宾客至上，服务第一”的服务文化建设仍要花大力气抓好。

(六) 培训不到位，导致服务质量很难有进一步的提高。(七) 物业承包单位潜在的经营风险对公司整体效益的影响较大。

共2页，当前第2页12

## **上半年市场监督管理局总结篇六**

xx公司xx分公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员

工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入x万元大关。下面结合我的具体分管工作，谈谈这半年来的成绩与不足。

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，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，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xx公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。半年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1. 根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室

目标计划的顺利完成。

2. 作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。半年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3. 帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是xx公司的。根据xx公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入xx元，其中车险保费xx元，非车险业务xx元，满期赔付率为xx%成为公司发展的重要保证。

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，反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。

总之，半年来，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，公司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，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

下半年xx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，逐渐加大市场营销力度。下半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，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

## 上半年市场监督管理局总结篇七

### 【市场营销上半年工作总结一】

关键年，随着我国加入世界贸易组织，我市工业经济在200\*年初面临十分有利的形势，使我们供电企业也看到了新的发展。然而，自2月份开始长达5个月的持续干枯，带来倒送电所造成的高成本电力成为全社会的共同负担，由于企业无力承受倒送电电价，全社会用电急剧萎缩、电费回收更加困难，我们供电企业也受倒送电让利销售的影响，经济形势陷入了新的困境。为了确保公司各项经营目标实现，市场营销部在公司领导的关心和支持下，紧紧围绕公司总的指导思想，以实现经济效益为中心，针对电力市场新形势、新困难，积极克难奋进、强化经营管理;半年来，各项工作在困境中取得了一定的突破，下面就半年来的工作予以总结汇报。

一、 树立电力营销观念、合理调控市场，努力优化电力消费环境。

1、制定适应当前电力市场的政策，

在公司领导指导下，上半年我们开展了让利销售活动，与电

力客户共同承担起倒送电带来的经济损失，以保持电力市场的后续发展。2月份通过政府价格主管部门核算，倒送电临时销售电价应为##元，为了能够保持电力客户不停产，至5月我们对工业企业开展让利销售共220xx.57万千瓦时，此举一方面保证了倒送电期间电力市场稳定，另一方面树立了供电企业为社会服务的公益企业形象，为倒送电结束销售增长稳住了客户。

2、转变思想、更新观念，以优质服务发展新用户。电力销售市场是由众多电力用户构成，要扩大电力销售市场必须发展电力用户，为了扩大电力用户增加销售电量，我们积极转变思想，更新观念，大力发展新客户，对于新增用户，我们简化报装程序，大大缩短用户办电时间，积极帮助新增用户争取优惠政策，解决办电投资资金困难，创造良好用电环境。特别是对一些改制、租赁企业再生产，我们积极上门服务，采取多种措施解决设备产权、计量分户等问题，争取客户提前投入生产。元至六月份共新增用电客户2822户□14470kva□实施一户一表工程1676 户。

上半年，公司处于内困外忧的严峻形势下，供电经营工作遇到了新的前所未有的困难。一方面，由于受到国际经济状况的影响，我市的工业企业生产经营状况不景气，然工矿企业电费回收的情况与电力企业的经济利益息息相关，在各工矿企业电能需求下降，资金难以回收的情况下，供电企业的电费回收工作受到严重的影响。另一方面，因自然条件影响，我市出国留学至5月份持续干旱少雨，造成电厂发电量出力不足，不得不采取压减、限制各类电力用户的用电量等手段来保证发电、供电、用电三个环节的平衡。为了保证电力用户的利益，满足用户的用电需求，在电力严重不足的情况下，我们采取购买倒送电，这就使售电成本明显提高，电价的上涨导致了售电量大幅度下滑。直至五月底雨量逐渐充足，倒送电结束，供电经营工作才逐步恢复往日的正常平稳状态。

为了保证完成年初制定的全年计划，营销人员转变观念，拓

展电力市场，制定适应当前市场要求的政策，充分调动广大电力用户的用电积极性，以优质的服务发展新用户。通过以上一些强有力的措施，元至六月已实现售电量1.95亿kwh□占年计划51.3%。

## 二、围绕效益目标加强营业管理，促进挖潜堵漏。

实现经济效益是市场营销工作的目标。而实现效益的途径除了确保供电量外，更重要在于防窃堵漏、挖潜增收。

一是切实抓好计量设备的校验、使用、技术更新工作。计量设备的管理、使用不仅关系到我们的线损指标，还与我们的效益息息相关。我们从源头把关，严格控制电能表进货、检测、销售、使用范围、使用标准的各个环节和渠道，确保进入电网的计量设备合格率100%;其次加强设备动态检测力度，对各类表计进行现场周检，对关口表专柜表明确责任、落实到人;上半年由于调度自动化改造连续引起了几起计量回路故障，均被及时发现更正，避免了损失，并且查出了一起重大营业事故，追补电量59.88万kwh□挽回损失18万元。此外，我们积极引用、推广pt二次压降补偿设备、全电子电能表等高科技、新技术计量装置。在上半年内勤校表室共校验表计6934只，外勤校验共校验高压表计量箱150台组，站内开关柜210台次。

二是深入持久开展用电大普查活动，有力打击了违章窃电和违规经营活动。上半年，由于一期网改工程进入最后冲刺阶段，各供电营销单位无暇顾及反窃堵漏，用电检查大队开展深入细致的普查，针对窃电现象的特点多次采取夜间突袭的形式查堵漏洞;此外，还通过普查活动全面清理整顿电价执行，取消了一些不合理的“优惠”政策。半年来共普查公用变11114/台次，专用变11137/台次，查处违章用电、窃电11113起，表计误差111128起，一般营业事故11113起;共追补电量1392064kwh□追补电费1115.9万元。

三是加强责任制度管理，提高业务素质。为了能够建立一支精干高效的用电管理队伍，我们把各项经营指标(线损、度电单价、综合回收率)明确落实到每个人，制定了严格的奖惩考核制度、单线、单台配变考核制度，并要求各公司也切实对营抄员实行“三定”、“三考”，不定期对营抄队伍进行严格考核审查，优化营抄队伍组合。

## 【市场营销上半年工作总结二】

。认真分析企业改革面临的新形势、新任务，研究新思路，制定新举措，营造经营新局面，全面完成了各项经营任务。

### 一、各项经营指标完成情况：

1、售电量：售电量完成6602.88万kwh□完成年计划10880万kwh的60.69%;较去年同期的4393.37万kwh增长50.29%。

2、平均售电单价：平均售电单价完成585.59元/，较年计划的625.6元/减少40.01元/;较去年同期594.70元/减少9.11元/。

4、电费回收上解：电费回收率100%，上解率100%，无陈欠电费。

### 二、工作回顾：

20xx年上半年，出国留学市场营销工作在面临系统改革的形势下得以全面完成，企业效益中心得到很好的保证和体现，是全面职工的汗水的结晶，是全体职工团结奋斗、勇于创新、战胜重重困难换来的。综观上半年经营工作，我们主要开展了以下几方面的工作：

#### (一)加强企业管理，努力实现管理创新。

1、加强大规范化供电所创建力度。去年，我们完成了六个供

电所的规范化创建。今年，为了使供电所的管理工作再上一个台阶，我局申报六里崂供电所为规范化供电所示范所创建单位。

2、重点抓好制度完善工作。修定出台了《营业出国留学工作考核细则》、《供电所农民工管理办法》等规章制度，对于理顺管理关系、工作标准、明确分工、落实责任起到积极的作用。

3、参加标准化计量检定所及标准化呼叫中心的创建，现创建工作基本结束，等待验收。

入，确保了企业经济效益。

5、严格电价政策、努力实现增供扩销。继续加大增供扩销工作力度，紧紧抓住支柱产业发展机遇和重点项目建设机遇，实现与用户、三产的三赢目标。

6、努力建造优质服务的常态运行机制，以往优质服务以活动为形式而开展的。今年，我局将把优质服务工作重点放在建立优质服务常态运行机制、培育优质服务高素质队伍上来，依法经营、依法管电，培育开放有序的电力市场。同时，加大政策法规的宣传力度，形式多样、内容丰富。

7、对境内七家伴生气发电企业的手续进行了完善，并对计量装置进行轮校、更换。

总之，上半年，各项经营工作都得到圆满完成，倾注了各级领导和广大职工的心血和汗水。下半年我们将一如既往的干好工作，力争圆满完成全年工作目标任务。

## 上半年市场监督管理局总结篇八

20xx年上半年销售季度，渐进尾声，许多销售人员都开始着手撰写15年上半年销售工作总结。上半年销售工作总结怎么写呢?其实很简单，具情写作方法大家可以参考以下这篇优秀的销售工作总结范文。

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌握市场变化情况，与销售一部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作;三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人20xx年上半年工作总结，不足之处，请领导指正。

## 上半年市场监督管理局总结篇九

从2月16日到行里报到距今整整五个月了。跨越到陌生行业，

即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的集体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

一：对公市场方面：通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

二：零售业务方面：零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更

多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

三：办公室工作方面：办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

## 上半年市场监督管理局总结篇十

2020年上半年即将过去，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下半年的工作做的更好。下面我对下半年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和xx总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不

能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在半年的一段时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，x个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。xx公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在下半年的工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

## 1. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

## 2. 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售

人员的主人翁意识。

### 3. 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

### 4. 在地区市建立销售，服务网点

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

### 5. 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日，以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## 上半年市场监督管理局总结篇十一

2020年上半年已经结束，我也已经来公司半年多了，回顾这几个月，我觉得有必要从以下几个方面做以总结：

### （一）所作的工作

三月份：

1. 制作了两篇分别针对新患者和老非会员的营销信函。
2. 协助x经理创作4月份的援助和赠书广告文案。
3. 学习糖尿病基础病理知识：主要学习书目有基地的《糖尿病康复指南》、《糖尿病300问》、中国古籍出版社的《糖尿病、高血压防治全书》等。
4. 营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

2. 制作了第一版的非会员调研的调研问卷
3. 在x经理的指导下尝试创作4月份的广告文案。
4. 研读了科特勒《市场营销学》一书。
5. 协助x经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

1. 协助x经理打造机构册子，主要工作有前期的文字内容的撰写、中期的文字梳理及后期校对工作。
2. 协助x经理编制第一版的产品册子大纲，并进行相关文字稿的撰写、组稿工作。
3. 按照x总的要求，在x经理的指导下，制作了第二版的非会员调研的调研问卷。

4. 与x经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并举行初步的文字组稿。

六月份：

1. 按照x总的要求，在x经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与x经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理及校对工作。

2. 在与x经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿。

## （二）工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

### （一）值得分享的工作经验及心得

思想上

1. 在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

2. 对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3. 认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从x总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从x总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动□x总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采□x副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已□x经理和x经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像xx□xx□xx等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1. 文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如x总、x经理的鼓励 and 指导下，我勤加练习的一个结果。
2. 以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。
3. 工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1. 将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。
2. 将交流作为工作的必须。半年的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

回顾这半年，在工作上我做过的事还是比较多的，但做成的却并不多，如调研问卷的制作（前后共有了5个版本）、营销信函的写作（两封信函每份共3个版本）、协助x经理编著两本册子（版本应该不下5个）、光碟脚本的制作（还未出炉已经改过3次），同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最终没有出结果呢，当然除过一些不可避免的客观原因外，我认为我的原因主要有以下几个方面：

1. 思维常常太过于活跃，而这种活跃往往是盲目的，导致很多时候把文案的写作想象成了可以天马行空的东西，缺少了营销方面的考虑，这是文案工作者很不成熟、不专业的表现，必须改之。

2. 缺少务实精神，老是凭直觉做出判断，导致很多时候自己的东西带有强烈的个人色彩，而不被认可。在身经百战、阅历丰富的基础上，有时候直觉是有效的，但对于一个初入行的人来说，凭直觉行事绝对是一件危险的事，以后必须审慎从之。

3. 缺少把工作做精致的耐心。这其实是责任心的一种修炼。在前半年的工作中，我不得不承认在一种很可怕的自满心理，当一篇文案得到曹经理的赞扬甚或是通过后，我都会产生一种很不该有的自满心理，老是认为自己其实还是很优秀的。“满招损，谦受益”的警言，看来还得常驻于心。

以上就是我这半年工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作和人生经验。而在接下来的工作中，只有一如既往的坚持好的（如爱学习、爱思考、“不创新毋宁死”的精神等），义无反顾的摒弃不好的（如不务实、少耐心、有点小自满等），我才能在这么好的一个历练平台上更快的成长起来，才能使自己的人生更加的多姿多彩！

## 上半年市场监督管理局总结篇十二

市场营销是一种销售能力和个人亲和力相结合的工作，相比其它行业都它更具灵活性，因此做好营销工作对个人的要求十分之高，下面是本站小编为大家准备的六篇市场营销上半年工作总结，希望大家喜欢!更多市场营销上半年工作总结请关注本站工作总结栏目。

## 上半年市场监督管理局总结篇十三

转眼之间□20xx年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自我的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。下头我对自我一年来的工作开展情景作简要总结。

### 一、销售任务完成情景

20xx年在公司领导团体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了\_\_\_件产品的销售任务，总销售收入为\_\_\_万元，产品数量比去年增加\_\_\_件，总销售收入较去年增加了\_\_\_%另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们经过用心用情的真诚服务新挖掘了\_\_\_名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的\_\_\_%。

### 二、工作措施

#### (一) 认真学习，不断提高自身本事，提升工作高质开展

作为一名销售经理，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，仅有不断加强学习，努力提高自我才能不被社会和市场所淘汰。所以，我利用一切能够利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到

实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自我的实际工作，从而促进自我的综合素质和工作本事得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

## （二）建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情景，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

## （三）严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员进取性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

（四）用心服务，经过维护客户利益，树立口碑坚持形象工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在供给优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自我亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作构成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

## 三、存在的问题

虽然，今年我的工作比起去年有了大的改观和提高，可是自我仍然存在诸如沟通管理本事有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改善等问题不足，需要自我在今后的工作中有针对性的加以改善。

总之，成绩属于过去，作为一名销售管理人员，在新的一年里，我将以更加进取的心态，更加昂扬的斗志，发扬成绩，

弥补不足，带领我的团队为取得新的更大的成绩而不懈努力。

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](#)

## 上半年市场监督管理局总结篇十四

20\*\*年上半年销售季度，渐进尾声，许多销售人员都开始着手撰写15年上半年销售工作总结。上半年销售工作总结怎么写呢?其实很简单，具情写作方法大家可以参考以下这篇优秀的销售工作总结范文。

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面

对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项任务。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售一部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作；三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人20\*\*年上半年工作总结，不足之处，请领导指正。

## 上半年市场监督管理局总结篇十五

20xx年是实施“十一五”规划的关键之年，全体干部职工在总公司和公司董事会的正确领导下，坚持以党的十七大精神和“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学发展观，围绕年初制定的工作目标，以市场为导向、细化管理为手段，稳抓企业经营和管理，克服各种不利因素，工作职能逐步规范。较好地完成任务指标。现将2017年工作情况及2017年工作安排简要汇报如下。

### 一、2-x年工作情况

#### (一)以增收增效为目标，抓好销售工作

11年，认真分析和把握酒店业的发展趋势，坚持以市场为导向，调整经营思路，创新开发客源市常提高市场竞争能力和经济效益。公司全年完成各项收入xx万元，完成计划%，较去年同期减少xx万元，下降%。全年客房平均出租率为%，年均房价元xx元/间天。按可比口径计算全年完成利润xx万元，完成计划%，上缴税费xx万元。总费用额xx万元，比去年同期减少xx万元，下降%。

难而上，一方面招聘营销人员，充实销售团队，结合市场客源结构，对销售人员进行分工，分别成立了客户组、商务组和团队组，主动跟踪各自的市场客源，加大各种资源的挖掘扩展，加强沟通和交流，想方设法留住老客户。另一方面调整思路，加大营销，制定“面向，辐射”营销方案，实施“走出去”战略，不断扩大对外宣传合作，拓展客源市常三月组织销售员赴进行促销，走访了 □xx厅以及xx厅等单位以及各大旅行社。五月去xx地区进行专项促销活动。三是制订了一系列的促销方案，提高住房率。利用xx周年厦庆，在电视媒体□xx晚报上做宣传广告，印制宣传彩旗，给客户订制礼品，以及印制代金券等促销活动提高酒店的知名度。四是重新制定了《2017年前台销售部销售员工资待遇方案》，提高销售员的工作积极性。全年前台销售部2017年共签订商务协议份，旅行社协议份，订房中心协议份。

二是转变观念，稳定物业收入。物业部发扬拼搏精神，知难而进，勤奋工作，一方面完善管理制度。通过建立维修记录、收款实时记录，规范物业合同，建立走访日和工作分析会，为各项工作的开展奠定了良好的基矗二是提升服务促进营销。对所有物业单位及写字楼租户能做到主动上门服务，以良好的服务形象和信誉吸引和稳定租户。2017年物业单位出租率达%，写字楼出租率达%，续签新合同份，新增广告位两处，增收xx万元。三是抓重点攻难关。由于歌舞厅经营不理想，导致收租困难，通过谈话、停电、发律师函等催款、收款等手段。积极与建行协商，追缴了2017年物业管理费xx万元。

物业公司积极转变思想观念和服务理念，实现从“管理型”到“服务型”理念的深刻转变，倡导“服务于人，业主至上”的全新服务理念。克服困难拆除违建房，整顿自行车棚，清理长期堆放杂物恢复消防通道等措施改善小区环境；配合消防公司更换烟感系统，积极开展百日消防安全排查，确保业主和租户的生命财产安全；举办各种文娱活动丰富业主和租户业余生活。通过加强服务意识，丰富服务内容，爱安公司2017

年完成收入xx万元，房屋出租率达到%，出色地完成了各项计划任务指标。

三是输出管理，扩大拓展规模。成立xx酒店管理公司是总公司发展战略中的重大举措，也是xx公司新的经济增长点的抓手，更是我们企业培养和锻炼人才的重要场所。成立初，在公司的前期筹备、制度完善、分公司的成立、前往各地市的拓展活动及至对两家酒店的成功接管，这些都与及管理公司员工辛勤工作分不开的。特别值得一提的是去年6月份，能无条件的服从组织安排到xx大酒店工作半年，这种心系企业、无私奉献的精神是值得我们每一个人学习的。经过一年的积极运作和辛勤工作，作出了有效的探索和尝试。

工作环节及强度，大大降低了运行成本。保安部在较好的完成治安消防职能工作的同时，全年完成停车场收入xx万元。

## (二) 以提倡节约为重点，实现低成本运营

而且降低了能源损耗。2017年，大厦总的耗电量为万度，比去年降低了万度；水电费xx万元，比计划少开支xx万元；日常维修费用xx万元，比去年减少了xx万元。

二是规范监督检查，狠抓工程质量。工程部对x楼装修和员工餐厅装修过程中进行严格的监督检查，从施工材料的质量及施工安全着手，发现和消除质量问题隐患和苗头，使施工质量得到保证。在工程验收过程中，认真负责、严格把关，对重大项目工程都预留质量保证金，保障了公司利益。

三是强化科学管理，实现减员增效。减员增效是国企改革的方向。2017年，公司人事部通过多次调查摸底，优化岗位，减少编制xx人，为企业的良性发展奠定了基础。

## (三) 以提升质量为前提，抓好服务工作

今年以来，公司通过加大培训力度，更新服务理念，开展质量检查等措施抓服务，抓质量，旨在“外树形象，内强素质”。通过一系列活动的开展和具体措施的落实，提高了公司的整体服务水平。一是加大培训力度，提高员工素质。培训是提高员工素质的有效手段。为了使员工的行为规范、职业道德与礼貌修养及专业技能尽快符合岗位需要，公司通过“走出去，请进来”等方式加大培训力度。10月份公司请xx培训中心就“企业人在企业中的行事规则”及实用礼仪等方面进行培训。同时，公司还组织员工赴其他酒店参观考察学习别人的先进管理经验。这些措施不仅促进了员工自身素质的提高，还极大地调动了员工的工作积极性。此外公司大力号召员工在业余时间加强学习，积极提高自身素质，满足公司发展过程中对人才的需求。平时工作中各部门也根据各自工作特点经常组织内部培训、考核和技术比武，例如：英语培训、普通话培训、微笑服务培训等。新老员工之间还注意搞好传帮带，实行“一对一”的培训，这对新进员工快速熟练掌握工作流程起了很好的作用。二是成立质检小组，提高服务质量。服务质量是酒店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，公司成立了质检小组，对酒店的服务质量进行全面监督检查，并结合自身实际制定了卫生检查标准、服务用语总汇等一系列质量检查标准，根据这些标准由质检部门进行督促检查，发现问题及时通知其整改。平时酒店注意经常给员工引进新的服务理念，提倡个性化、亲情化服务。在员工中弘扬了努力学习、钻研业务、规范服务的良好风气。三是完善“两件”设施，提升酒店形象。公司投入xx万元将六楼改造成客房，实现了硬件设施升级。使酒店的客房数量增加到间，提高了酒店的接待能力。为更好地迎接“十一”黄金周、会、厦庆xx周年，公司举行了以“真诚微笑迎厦庆，高效服务庆奥运”为主题的第xx届优质服务质量月活动，通过优质服务月活动，公司在转变员工的思想观念，强化服务意识，加强业务学习，提高服务技能，健全落实制度，规范服务管理，加大督导力度，提升服务水平等方面，都取得了较好的成效。

#### (四) 以强化管理为根本，打造企业品牌

公司坚持从基础管理抓起，创新管理理念和管理标准，运用科学的管理模式，加强对酒店的规范管理，实现可持续发展的目标。一是建立规范，制定和完善管理制度。完善了多项规章制度，修订出台了《员工餐厅管理规定》、《停车场管理规定》、《大厦仓库管理规定》、《质量检查考核办法》、部门工作月志等一系列规章制度。二是加强内部管理，提高执行力。通过完善员工请销假、考勤管理制度、员工职务晋升管理规定等规章制度，强化内部管理，有效提高工作效率和管理水平，使员工职务晋升有章可循。成立质量检查办，定期对各部门进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对公司各部员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高执行力。三是狠抓落实，确保安全生产。今年，公司把安全生产“隐患治理年”活动作为安全生产重点工作之一。针对今年形势，吸取xx地区发生的几起较大安全事故的教训，x月，公司组织开展声势浩大的安全生产大宣传大排查大整治统一集中行动；x月到x月，“”特大火灾事故后，公司迅速在大厦范围内组织开展了安全生产和消防百日安全大排查行动。公司领导分别亲自带队深入到大厦各物业承包单位、场所进行安全大检查。据统计，三次大行动，共组织检查组4个，出动80多人，发现隐患xx条，已落实整改xx条；投资xx万元整改和完善了酒店的消防设施安全，消除了隐患；定期召开安全工作会议，请消防局相关人员来大厦进行消防理论及实际操作演练培训，着力增强全员安全防范意识。

#### (五) 以精神文明建设为依托，营造团结和谐氛围

一是筹建员工餐厅，关心员工生活。年初，公司投入xx万元兴建员工餐厅，x月份，员工餐厅顺利竣工开业，为员工创造了优雅舒适的就餐环境，替员工解决了后顾之忧，降低了员工流动率和人力资源成本，为此总办倾注了大量的心血和付

出了辛勤的劳动。领导班子经常与一线部门领班以上管理人员进行座谈，认真听取了员工在生活上、思想上以及工作上的一些想法，掌握员工的真实状态。二是以人为本，构建企业文化。公司十分重视利用各种载体传播和宣传企业文化，增强企业的凝聚力和员工的忠诚度。组织2017年度优秀员工赴桂林参观考察及全体女员工“三八妇女节”外出学习考察；安排离退休员工进行春节团拜活动，组织看望慰问生并住院员工等等，营造良好的家园文化。汶川大地震，公司迅速组织开展了“心心相印抗震救灾温暖行动”募捐献爱心活动，全体员工积极响应，大力发扬“一方有难，八方支援”的人道主义精神，踊跃参加募捐活动，向灾区同胞伸出援助之手，奉献爱心，共捐款xx元；举办“-xx周年厦庆”活动，展示企业良好发展势头和全体员工良好的精神面貌，扩大了中陕国际和长安公司的知名度和影响力；重视宣传工作，一年来，在□xx晚报》、《旅游》等省级以上媒体发表新闻稿件x篇，发挥了宣传外树形象、内鼓士气、促进工作、营造环境的效能；设立了“长安之窗”文化宣传栏，搭建相互学习和交流的平台。三是廉洁自律，重视党建工作。党风廉政建设关系人心向背，关系企业的稳定和发展，必须抓紧抓好。公司党委组织党员干部认真学习贯彻《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》和两个《条例》，学习《实施纲要》、《条例》学习胡-锦-涛同志在中央纪委第二次全会上的讲话，与学习党的十七大精神，开展社会主义荣辱观教育。进一步增强党员干部的纪律观念，筑牢拒腐防变的思想道德防线，树立正确的权力观、地位观、利益观，努力做到立党为公、执政为民，“权为民所用、情为民所系，利为民所谋”；坚持政务公开，充分调动了广大职工参与企业管理的积极性，发挥好群众的监督作用，形成防止和惩治腐败的合力。

#### (六) 以资本运作为手段，提升企业融资功能

根据总公司发展项目需要，公司充分发挥自身优势，积极配合总公司的战略目标，财务部工作人员不辞辛劳，往返银行

几十趟，送资料、办手续。通过银行贷款和员工集资等为总公司积极筹措资金，为总公司融资xx万元，有力地支持了总公司战略发展需要。

## 二、存在的问题及困难

(一)硬件设施陈旧，破损严重，已无法适应日益激烈的市场竞争。(二)经营管理工作仍需持之以恒。虽然完善了一些规章制度，但个别制度未落到实处，各部门时有协调、配合不力导致工作效率低下事件发生，执行力仍需进一步提高。

## 上半年市场监督管理局总结篇十六

### 一：对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。

虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。

接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的‘维护客户。

### 二：零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。

在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。

在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

### 三：办公室工作方面：

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。

目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

## 上半年市场监督管理局总结篇十七

1、售电量：售电量完成6602.88万kwh□完成年计划10880万kwh的60.69%;较去年同期的4393.37万kwh增长50.29%。

2、平均售电单价：平均售电单价完成585.59元/，较年计划的625.6元/减少40.01元/;较去年同期594.70元/减少9.11元/。

4、电费回收上解：电费回收率100%，上解率100%，无陈欠电费。

20xx年上半年，市场营销工作在面临系统改革的形势下得以全面完成，企业效益中心得到很好的保证和体现，是全面职工的汗水的结晶，是全体职工团结奋斗、勇于创新、战胜重重困难换来的。综观上半年经营工作，我们主要开展了以下几方面的工作：

(一)加强企业管理，努力实现管理创新。

1、加强大规范化供电所创建力度。去年，我们完成了六个供电所的规范化创建。今年，为了使供电所的管理工作再上一个台阶，我局申报六里崂供电所为规范化供电所示范所创建单位。

2、重点抓好制度完善工作。修定出台了《营业工作考核细则》、《供电所农民工管理办法》等规章制度，对于理顺管

理关系、工作标准、明确分工、落实责任起到积极的作用。

3、参加标准化计量检定所及标准化呼叫中心的创建，现创建工作基本结束，等待验收。

4、分配激励制度进一步完善、创新。在去年的基础上继续坚持了电费回收考核制度和农电工工资考核制度，逐步完善了经营考核制度和与之配套的营业工作考核制度。明显提高了职工收入，确保了企业经济效益。

5、严格电价政策、努力实现增供扩销。继续加大增供扩销工作力度，紧紧抓住支柱产业发展机遇和重点项目建设机遇，实现与用户、三产的三赢目标。

6、努力建造优质服务的常态运行机制，以往优质服务以活动为形式而开展的。今年，我局将把优质服务工作重点放在建立优质服务常态运行机制、培育优质服务高素质队伍上来，依法经营、依法管电，培育开放有序的电力市场。同时，加大政策法规的宣传力度，形式多样、内容丰富。

7、对境内七家伴生气发电企业的手续进行了完善，并对计量装置进行轮校、更换。

总之，上半年，各项经营工作都得到圆满完成，倾注了各级领导和广大职工的心血和汗水。下半年我们将一如既往的干好工作，力争圆满完成全年工作目标任务。