# 销售窗帘行业论文范文通用15篇

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-12-02

*销售窗帘行业论文范文 第一篇各乡、镇人民政府，县经开区管委会，县政府各部门和直属单位：6月25日，安徽电视台生活频道第一时间记者就xx县周潭镇一家企业污染问题，对当地百姓和县环保局执法大队长进行了采访。采访过程中，县环保局执法大队大队长方晓...*

**销售窗帘行业论文范文 第一篇**

各乡、镇人民政府，县经开区管委会，县政府各部门和直属单位：

6月25日，安徽电视台生活频道第一时间记者就xx县周潭镇一家企业污染问题，对当地百姓和县环保局执法大队长进行了采访。采访过程中，县环保局执法大队大队长方晓光作出了相应解释，但同时也说出了“如果都作为，北京就不会有雾霾了”的雷人话语，造成了很坏的社会影响。县环保局作为县政府的职能部门，对其工作人员要求不严、教育管理不到位，损害了单位和政府形象。为此，县政府决定给予县环保局全县通报批评，并责令县环保局对该同志予以严肃处理。希望全县上下引以为戒，按照“三严三实”的要求，加强机关内部管理，从严要求工作人员，内强素质，外树形象，切实尽职履责，为展示良好形象和实现经济社会持续健康发展作出应有的贡献。

xx县人民政府

20xx年7月19日

**销售窗帘行业论文范文 第二篇**

系部名称：信息管理学院

年级：10级 班级：信息管理和信息系统1班

姓名：林小雯 学号:10251101128

实践单位： 金城富窗帘店

实践时间： 20\*\*年7月2日起至20\*\*年7月14日 共 13天

从20\_年7月2日起至20\_年7月14日这十三天的时间,我一直在廉江市长山镇的金城富窗帘店进行社会实践。这是我懂事以来第三次参加社会实践。这次的社会时间的内容和以往的不同。在家人的帮助下，我找到了这份工作。这份工作的内容是协助窗帘店的老板做窗帘。本人常干的活儿是开布、剪布、缝布、还有熨布。刚刚我之所以说我这次参与的社会实践和以往的不同，原因是我之前所参与工作单位是工厂，而现在的只是一间小小的窗帘店。由于参与单位性质的不同，因此，我的收获和以往的也不一样。经过这十三天的辛苦劳作，我明白挣钱并非一般的容易。有时候老板为了等顾客，常常“望眼欲穿”。即使有顾客来看窗帘，这个说窗帘不漂亮，那个说窗帘的价格不合适，结果都走了。除了这个收获之外，我还了解了做窗帘的程序。“一分耕耘，一分收获”，我这十多天的努力没有白费。最后，我得到650元作为回报。感谢金城富给予我这次锻炼的机会。

正文：

那天天学校放假后，次日，我回到了家中。并在家人的帮助下找到了一份工作。这份工作时协助当地的一名老板做窗帘。当我听到这消息的时候，我的心情是那样的激动呀!为什么呢?因为在这年里头，找短期的工作不容易呀!好不容易得来的工作我可要好好珍惜呀!那下面我就分别从社会实践的目的、社会实践的内容，实践的总结和体会来阐述我这篇报告吧!

一、实践的目的：

显然这是个很简单的问题。学生在这宝贵的假期中，不去游乐园玩，不去娱乐场所潇洒，反而到企业、到商店工作，这很明显是为了锻炼自己的各方面的能力呀!学生在课堂上学习的时间大多用于学习理论性的知识，然而用于实践的时间却少之甚少，有的学校甚至没有，一个只是成绩优异而没有其它能力的学生，不是社会所需要的人才，也不是学校所要培养的学生。所以，我参与社会实践就是想锻炼自己自立自强、吃苦耐劳的能力。再者，我想好好利用这个寒假完成学校发下来的任务，还有就是，通过劳动获取报酬，然后，减轻家庭的负担，买自己想买又能买得起的东西。

我参与社会实践的单位是一家刚经营不久的窗帘店。这点所占的土地面积并不是很大，大概六十多平方米吧!店里的老板是一个四十多岁的妇女。她说要把此店经营成该镇上质量最好，价格最合理的窗帘店。从这个方面。我无意识中，就学到了那立争鳌头敢为先的精神，凡做事都要有目标,并敢于去争取，去拼搏。

二、实践的内容：

金城富窗帘店坐落于广东省廉江市长山镇的新街上。从20\_年7月2日起至20\_年7月14日这十三天我一直进行社会实践。我在店里的主要工作是：开布、剪布、缝布，还有熨布。简单来说，就是打杂，也就是说，老板在哪里有需要，我就要在哪干活。从在金城富这里时间中，我知道了制作窗帘的整个流程，即是开布—剪布—缝布—熨布—叠布—装布。这看是很简单的活儿，可真正能在实践中进行就是件难事情了!就拿开布举个例子吧。一匹布大概六十米长，重量大概有百斤，所以拿起来很费力。由于实际的需要，不同的顾客需要的窗帘布的长短也不一样，于是就要用米尺来经行度量。每量一下，都要展开那匹重布匹，于是就费劲了!量好之后要用粉笔做上记号。接着就到了第二步工序了，那就是剪布。很多人认为剪布很剪布简单。恩，的确很简单。不过要剪得直就不是件简单的事情了，那得动点脑筋。开始我就拿尺子在刚刚画好记号的布匹画上直线。以便我把布匹剪直。那老板敲着我的脑袋说：“亏你还是个大学生”。于是她就开始演示剪布的正确步骤。首先，她在那记号处剪了一个小口，然后伸手往那口里拉出一条细细的的线。接着就抓起那条线小心的拔，那时布匹上就出现了一皱痕，一条很有个规律的皱纹，皱纹沿着一条笔直的线两边散开。最后，老板就拿起剪刀往那条线剪去。经过多轮重复刚刚那几个动作之后，不用多久，老板就在不用尺子的情况下剪下了一块四边笔直 的窗帘布。当时，我真的佩服她呀!做事要认真啊，这是我刚刚学到的很有用的知识。

**销售窗帘行业论文范文 第三篇**

至此，整个毕业设计接近尾声，寓意着我们即将离开生活四年的母校，走上社会大舞台，心中万分感慨。回首四年，不管是海门，还是本部，都有割舍不断地感情。母校的人和事此时犹如刚刚发生历历在目。

首先，感谢母校给予我的培育之情，是她给予我人生的一次机会，给我平台让我展示自己，希望母校的明天更好;其次，万分感谢谆谆教诲我们的各位老师，尤其是海门校区的班主任高胜男老师和本部的班主任阎勇州老师和一直带我毕业设计的老师，使我更好的完成了毕业设计和毕业论文等工作。

祝愿各位老师工作顺利，万事如意;最后感谢的是我的同学和朋友们，是你们和我一起的努力，共同走完人生中最光辉的四年在校生涯，希望你们以后前程似锦，再次感谢以上的所有人。

**销售窗帘行业论文范文 第四篇**

尊敬的各位领导、各位专家：你们好!

春意浓浓，春光无限，在这万象更新的新春时节，我们非常高兴地迎来了省电力公司对我局安全文明生产“双达标”创建工作的正式验收，这是我们武都县电力局的一件盛事，标志着我局安全生产、文明生产的工作已经步入了科学化、标准化、规范化的轨道。我们深深地感到了上级领导对我局工作的无限期望和信任。在此，我代表武都县电力局向省地两级的各位领导和各位专家的莅临表示热烈的欢迎!

20xx年，我局就在陇南电力局的正确领导下，开始了安全文明生产“双达标”创建工作，经过全局职工半年多的不懈努力，在各个方面取得了前所未有的进步，取得了较好的成绩，以总分703分通过了省公司的正式验收。但由于我们安全管理方面的问题导致12·26事故的发生，使我们半年多的辛勤劳动在瞬间付之东流。这是我局工作中的一个败笔，充分说明了我局的安全工作还存在着许多漏洞，需要我们深入反思，扎实整改。

目前，我局正处于发展建设的关键时刻，省公司各位领导和专家的光临指导，必将给我局的发展建设带来不可估量的推动力量，使我局的安全生产和文明生产更加科学、规范、标准。作为创建单位，我们的工作还有很多问题，离上级要求和省颁《标准》还有很大的差距，我们真诚的欢迎各位领导、专家对我们的工作给予批评指正，提出宝贵意见。我们将认真贯彻落实，深入整改，不断完善，使我局的安全文明生产工作更上一个新台阶。

最后，祝各位领导和武都之行一帆风顺、万事如意!

谢谢大家。

**销售窗帘行业论文范文 第五篇**

古今内衣有限公司

\_年，“古今”店招申请注册为“古今牌”产品商标。

1992年，“古今牌”产品被评为“上海市名牌产品”。

1992年，“古今牌”商标被认定为“上海市著名商标”。

1993年10月，被国家内贸部授予“中华老字号”企业。

1995年6月，在本市江湾五角场开出了第一家市内连锁店，突破了传统的单店销售模式。

1995年8月，在江苏省南京市开出了第一家外省市连锁店，开始实施“品牌连锁，走向全国”的经营战略。

1996年6月，在上海市浦东新区全额投资建造了具有国际先进水平的内衣制造厂，开发、设计和生产与国际流行同步的六大系列产品，揭开了古今商业办工业和工贸为一体的历史新篇章。

1996年，在全国范围内开展了征集古今广告语评选活动，在全国近万封征集信中，甄选出“古今胸罩，一戴添娇”为古今品牌广告语，传遍大江南北。

1997年，古今文胸广告登上上海市的南北高架道路，引发社会的大讨论和评论，此后，古今文胸广告冲破了世俗的偏见，登上了上海的南浦大桥。

1998年，在全国范围内招聘“古今”产品形象代言人，首创了国内内衣品牌采用国际通行做法提升品牌形象。

1999年8月，在上海市召开古今全国连锁企业百家庆典。庆典期间，首创内衣动态橱窗表演，影响深远，国内媒体争相报道，中央电视台新闻节目导播了表演现况。

20xx年，开展了“让美丽展开双翼——古今品牌万里行”品牌宣传活动，从上海出发，历经兰州、西安、成都、重庆、武汉、北京等9大城市，历时一个月，所到之处刮起古今内衣美丽旋风。

20xx年，公司通过ISO9001质量体系认证。将企业的产品设计、生产、销售、服务全过程严格按照国际标准管理。

20xx年母亲节在北京东安市场举办“妈咪康乃馨，古今关爱您”大型展评活动，特邀了各国驻华大使夫人参加评选和颁奖仪式。

20xx年，引进外资，将古今内衣厂转制为沪港合资内衣制造有限公司，运用境外先进的产品设计理念和生产管理机制，提升古今产品的市场竞争力。

20xx年沪港合资古今内衣制造有限公司搬迁至近万平方米的新建厂区。

20xx年初，在上海淮海中路上倾情打造约1000M2营业面积的古今旗舰店。汇聚国际著名品牌，融入古今体贴服务，实现上海与巴黎、米兰的时尚零距离接触。

20xx年初，在上海香格里拉大酒店举行古今内衣第七届全国连锁年会暨古今内衣全国连锁300家庆典，催人奋进的诗意歌舞剧《海上霓虹》展示了古今的十五年美丽追求。

20xx年底，在南京市希尔顿大酒店召开了古今第八届全国连锁年会暨新品展示会，显示古今品牌从上海走向全国，辐射长江三角地区的新发展。全国355家连锁企业代表欢聚一堂，共谋古今发展未来，盛况空前。

20xx年9月，古今连锁店开到世界屋脊——拉萨。除中国台湾和港澳地区外，古今连锁店已遍及全国各地。

20xx年，古今内衣制造有限公司开发和全面启用ERP生产制造系统管理软件，进一步提升企业管理的质量和效率。

20xx年，古今产品参加了在英国伯明翰举办的中国名牌出口商品欧洲展览会和在法国里昂举办的上海名牌产品展。

20xx年1月，在上海国际会议中心召开第九届全国连锁年会暨新品展示会，创作和演出了大型诗意歌舞剧《炫丽古今》。

20xx年，公司全面实施商业销售系统ERP软件管理，按照现代物流管理要求，强化和整合了仓储、批发、零售等方面的数据和信息综合管理。

公司和“古今牌”产品历年获得市、全国的主要荣誉称号。

**销售窗帘行业论文范文 第六篇**

本人，性别男，汉族，19xx年X月X日出生在XX省XX市的一个普通家庭。我的母亲是一名爱党爱国的普通群众，父亲是一名\_党员。我从小就是在父亲的爱国主义教育下成长起来的，中国\_的种种事迹从小就深深的感染着我。

19xx年X月我进入了小学开始读书。那时，学校的老师教育我，鲜艳的红领巾是先辈的鲜血染红的，是少年先锋队的标志，只有像解放军战士那样不怕苦，最勇敢的人才能戴上它。我牢记老师的话，学习上，努力刻苦，争当先进;劳动中，不怕脏，不怕累;在各种活动中踊跃参加、积极表现。在小学三年级时，我光荣地加入了中国少年先锋队，我抚摩着胸前的红领巾暗暗下定决心，一定要更加努力进步。

19xx年X月，我升入了中学，新的学校新的环境有着新的气息，那时的我对生活充满了无比的希望我更加努力的学习。十多岁的我是一个充满青春朝气、奋发向上的我;是一个对事物有着无穷无尽的好奇心和求知欲的我;是一个永远不知疲倦、事事争先的我;是一个对未来有着各种各样的憧憬和希望的我，也正是在这三年的学习生活中，我开始大量的阅读书籍，尤其是马克思主义著作，这让我渐渐的对马列主义、\_思想有了初步的认识，并逐渐确立起了正确地世界观和人生观。我在心里告诉自己一定要加倍努力，好好学习科学文化知识，为以后继续完成祖国的改革开放事业做准备，并为了建设中国特色的社会主义和实现共产主义奋斗终身。

19xx年XX月我进入XX区XX办事处工作，翻开了我人生征程崭新的一页，我对着新的目标开始了新的奋斗和跋涉。而且随着知识的积累和年龄的增长，我在思想上逐渐懂得了青年人要成长进步，必须靠近团组织，主动接受团组织的教育和培养，并刻苦学习政治理论和科学文化知识。我告诫自己要做一个党的好青年，并且时刻督促着我自己一定要戒骄戒躁，要继续努力，将来向党组织靠拢。思想方面，在领导和同事的教育下，我对党的知识，和国家知识有了初步的了解,有了更多的时间和机会接触到身边的党员，政治视野也得到了扩充。更认识到了作为一名入党积极分子，入党之前最重要的就是要正确和全面地认识我们的党，并且端正自己的入党动机。在这期间，我深受身边的党员朋友和家人的教育，他们给了我很大的启示。

通过学习《\_思想概论》、《\_理论和“三个代表”重要思想》以及《马克思主义哲学》、《中国近现代史》等诸多有关党的理论知识，听了优秀党员的演讲以及与同事们的相互帮助，增进了我对党的认识，拉近了我和党的距离。此时我对党的认识逐渐清晰，这样一个以马克思列宁主义、\_思想、\_理论和“三个代表”重要思想作为自己行动指南的政党，领导人民通往人类最美好的社会--共产主义，于是我对党组织更加向往。同时我也知道，我对党的认识仍较肤浅，需要不断学习与锻

炼来提高自己，这更是需要党组织考验我，帮助教育我。我们的党是工人阶级的先锋队，是具有铁的纪律的政党，它的宗旨是全心全意为人民服务。我们的党还是中华民族的先锋队，这样的政党，前途一定是光明的。只有中国\_，才能救中国，才能发展中国，才能振兴中华。党的事业是全人类最伟大的事业，它要求有最优秀的人才加入并投身到社会主义建设中来。因此，我对党的前途更加充满信心，更加坚定了我加人中国\_的信念和为之奋斗终身的决心。

放眼神州大地政治稳定、经济发展、民族团结、社会进步、一派繁荣景象，改革开放使我们有了申办奥运会的勇气和条件。20xx年奥运会的举办权属于北京，让我们体会到在中国\_的领导下中国的综合国力得到了前所未有的提高。在xx大报告中提出，在新的发展阶段继续全面建设小康社会、发展中国特色社会主义，必须坚持以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观。人民民主是社会主义的生命。发展社会主义民主政治是我们党始终不渝的奋斗目标。要坚持中国特色社会主义政治发展道路，坚持党的领导、人民当家作主、依法治国有机统一，坚持和完善\_制度、中国\_领导的多党合作和政治协商制度、民族区域自治制度以及基层群众自治制度，不断推进社会主义政治制度自我完善和发展。

长期以来，我都始终以党员要求不断追求进步。在集体活动中，我都积极参与，和大家积极配合完成集体任务。生活中，团结同事，尽量发挥自己的作用，做一些力所能及的事情帮助和关心同事。在工作中，我认真负责，细心主动，我严格要求自己，工作中事无巨细都认认真真做好，作为一名入党积极分子，我在申请期间，定期向党组织汇报自己的思想，所有这些行动对提高自己的思想认识起着重要的作用。我明白以实际行动争取入党，必须持之以恒，从申请入党的那天起，就应该以正确的态度和真诚的努力争取早日成为一名名副其实的\_员。

我渴望成为一名光荣的中国\_员，作为入党积极分子，我清醒地认识到自身的缺点和不足，与\_员标准相比，自己还有很大差距。但我有决心改正，希望党组织对我进行帮助和教育，让我取得更大的进步，早日成为一名合格的\_员。

回顾自己走过的道路，不论是童年还是青年时期，我都是在党的关怀培养下学习、生活、成长的。从开始对党朴素的感情到今天对党有了深入的认识，都是党组织培养教育的结果。我决不辜负党对我的培育，一定要加倍努力学习、工作，用学到的知识和能力，为共产主义事业奋斗终身。

猜你感兴趣

**销售窗帘行业论文范文 第七篇**

光阴似箭，201\_\_年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

\_\_年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。201\_年10月8日，我成为\_\_公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

201\_\_年12月1日\_\_盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

20\_\_年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

**销售窗帘行业论文范文 第八篇**

x月x日,全国新课程有效教学经验交流暨现场观摩会在我区召开。中央教育科学研究所副所长田慧生研究员，中央教育科学研究所科研处长陈如平研究员，教育部小学校长培训中心、北京师范大学教育管理学院副书记楚江亭教授，教育部中小学教师综合素质培训办公室副主任、国家教育行政学院特聘专家万福教授，中央教育科学研究所教育理论研究部、“新课程有效课堂教学行动策略研究”课题主持人韩立福博士，山东省教育科学研究所副所长刘吉林, 市教育局副局长于卫东，区委书记杜永光，区委宣传部部长高志勇，区政府副区长方玉美，市教育科学研究所副所长许宗华等领导出席了会议。区政府副区长方玉美在会上致了欢迎词。

此次会议在我区召开，是对我区多年来深入实施素质教育，积极开展有效教学研究工作的充分肯定，是我区教育对外展示的一次绝佳的机会，也是我区教育走向全国的一次非常难得机遇，对于我区新课程改革的深入实施、课堂教学效益和教学质量的提高、教师队伍专业化的成长与发展等都将会起到积极地推动和促进作用，标志着我区在巩固发展区域性教育中心方面取得了重要的阶段性成果。

在为期两天的会议上，与会专家做了五场专题报告，区教育局和我区6所学校在会上做了经验介绍，与会人员还参观了枣庄十六中、枣庄四十一中、枣庄十三中、实验小学、文化路小学、红旗小学的成果现场展示，现场观摩了有效教学课堂。与会人员还观看了我区新课程成果展示文艺演出。

近年来，区委、区政府高度重视发展教育，以办好让人民满意的教育为宗旨，认真落实科学发展观，巩固发展区域性教育中心,努力加大教育投入，积极推进教育现代化进程，不断改善办学条件，教育发展水平逐年提高。自20xx年我区被确立为“全国新课程有效教学行动策略研究实验区”以来，我区从深入实施素质教育、扎实推进新课程改革入手，成立了专门的领导组织机构，制定了实施方案和工作推进计划，累计投入资金8000多万元，用于培训教师和增添现代化教育教学设施。各学校按照统一部署安排，积极推进各项实验工作，有效推动了实验区整体工作的开展。抓实了教学常规管理，积极推行教学常规“精细化”管理，扎实稳妥地推进新课程改革。找准结合点 ，认真落实了有效课堂教学行动策略研究。积极探寻评价方式改革的新路子。积极致力于教科研成果的转化工作。目前，全区共有国家级教科研基地5处，省级14处，市级30处，共有全国和省市级实验课题236项，教科研工作已经延伸到教学管理、课堂教学的各个层面和各个环节，对全区教学质量的提高，起到了积极的促进作用。

中国教育报记者赵晓雅、中小学教育管理杂志记者林清华，全国15个省(市)80多个县(区、旗)教育局业务局长、教研室主任、校长、骨干教师和我区区直中小学校长、乡镇教委办主任及各课题组成员，共计约500人参加了会议。

**销售窗帘行业论文范文 第九篇**

由中国化学会、国家自然科学基金委员会共同主办，三峡大学和湖北省化学化工学会共同承办的中国化学会“20xx年中西部地区无机化学化工学术研讨会”拟定于20xx年4月22～25日在湖北省宜昌市召开。我们热诚欢迎各位专家学者相聚“金色三峡，银色大坝，绿色宜昌”，共同探讨无机化学化工未来发展的新思路、新领域和新趋势。

目前，在多方的共同努力下，已做好各项筹备工作，现将有关事项通报如下：

一、主办单位

中国化学会

国家自然科学基金委员会

二、承办单位

三峡大学材料与化工学院

湖北省化学化工学会

三、会议主席：

高松院士北京大学

孙为银教授南京大学

四、学术委员会

主席：

高松院士北京大学

副主席(以汉语拼音字母排序)：

委员(以汉语拼音字母排序)：

五、组织委员会

主席：

秘书长：

委员(按姓氏拼音字母顺序)：

六、会议日程

4月22日，全天报到。

4月23日，上午会议开幕，大会报告;下午分会场报告。

4月24日，上午分会场报告;下午分会场报告，仪器公司产品介绍，闭幕式。

4月25日，自由交流及离会。

七、会议事项

1.会议地点：国际酒店()。

2.报到地点：国际酒店大堂。

3.报到路线：为表达我们对来自全国各地参会代表的欢迎，会务组决定将从4月22日早上8点(机场为9点)到晚上10点分别在宜昌东站、三峡机场分别设立接送站点，指导大家乘车到报到地点和入住宾馆。四月份是宜昌的旅游高峰期，加上本次会议人数多，且集中，请大家提前自行预定往来机票或车票。最好预定在接站时间段的航班和火车，并把到达时间、班次和人数等信息及时反馈到会务组(), 如果您的班次晚点，也请及时通知我们。

4. 会议注册费：中国化学会会员代表(凭有效证件)1600 元/人，非会员代表1800元/人，研究生代表(凭有效学生证件，不含博士后)1400 元/人。注册时现场交费，注册代表每人赠送一本论文集(电子版)，会议免收论文摘要版面费，未注册代表可以向会务组购买论文集。

5. 住宿：国际酒店，标准间(含标准单人房)房价每天320 元左右。会议将按预订或报到先后统一安排房间，请将回执以E-mail 形式发送会务组。

6. 会议报告及墙展：为提高本次会议的报告质量，本次会议设大会报告和分会报告。报告使用多媒体，PPT 文件/放映格式;墙报大小请勿超过90(宽)\*120(高)cm。

7.会议论文的出版：录用论文全部收入论文摘要集(以电子版形式出版);会议摘要截止日期为20xx年3月25日。

8. 会议联系：会议相关事宜请联系陈()，无机化学：赵()/吴()，无机化工：胡()/张()。会务组邮箱：。

八、产品展示

**销售窗帘行业论文范文 第十篇**

广州市爱布堡纺织品有限公司是一家集设计、生产、加工、安装及售后服务为一体的软装饰(窗帘、床品、配饰)专业化公司。公司拥有完善的电脑设备及经验丰富的设计师，可根据样板房、售楼部、会所、娱乐场所、酒店、餐厅、家庭、写字楼的装修风格和色调设计出高档的窗帘、布艺沙发、床上用品、椅套、台布、布艺装饰等布艺类用品，以从整体上作出非常和谐美观的效果。公司拥有国产和进口面料，花色品种非常齐全，价格非常具有竞争力。公司在珠三角地区的别墅区和各大中高档楼盘拥有诸多成功案例，质量和效果深受客户好评。以专业的服务和有竞争力的价格，是我司持之以恒的经营概念。广州市爱布堡纺织品有限公司实行严格的质量管理，以高档、优质的产品，良好的售后服务，真诚的与您合作。公司愿以多年积累的经验和热诚的态度为广大客户提供优质服务。

**销售窗帘行业论文范文 第十一篇**

转眼一年即将过去，我们将满怀信心的迎接20\_年的到来。在过去的一年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在\_的\_年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们\_的销售，进一步提升品牌的知名度。在\_这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。

以下是我对\_的年底总结：

一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

三、存在的问题

通过这一年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

做好本职工作我概括出三大点：

1.热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多叼难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2，对工作充满激情，不管每天我们的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3.控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

顾客是我们的衣食父母，我们只有服务好顾客，使顾客认同我们的商品购买我们的商品，我们才有钱可赚，我们有了客户，就可以保障我们销售工作，我们就可以拿得到工资!我们工作做好了，销量提升了，我们就可以拿得到更多的奖金。顾客是上帝，上帝永远是对的，是有理的，所以我们不要以上帝去争论是非，因为你如果得罪了一个顾客，就有可能失去的是以批消费者，所以我们销售人员一定要将这句话作为一切的工作前提。如果一个很挑剔，同时又很谨慎的客户，我们一定要尽力把任何事情做好，对自己也是一个锻炼。当我们说的顾客哑口无言，做事又令顾客满意的时候，证明我们有能力，而且能让我们的顾客信服，我们的销售也会源源不断地。千万不能小看每一位顾客，我们应用真诚去打动他们。认认真真地对待每一位顾客，让每一位顾客满意。

像\_开会时讲了她所亲生经历的那一件事情，我觉得那是因为\_的真诚感动了他们，挽回了最大的损失。为什么\_能对待每一位顾客都做到用真诚的心去打动顾客我们却不能?我们还是没有真正的投入到工作当中，也没有明白我们所想要的是什么。我们只要知道和懂得了我们每天来上班时为了什么，这样才会做到像\_那样，我们才会可以拿到我们应得的奖金。所以我们要真诚对待每一个客户，把顾客当成自己的朋友，只有这样才会取得成功。我们大家不管在哪各行业只要我们做一行爱一行，在工作中我们尽自己最大的努力主动负责的心态去做好每一件事，相信肯定会得到大家的认可的。像\_所给我们讲沃尔玛创始人说的：一个顾客的背后就是一个市场，我们的老板只有一个，那就是我们的顾客，是他付给我们每月的薪水，只有他可以解雇上至董事长的每个人，做法很简单，只要他改变购物习惯，换到别的商店购买就是了，我们大家要时刻牢记这户话，懂得我们的薪水是谁给的，这样我们才会拿到更多的报酬的。我们每一位员工都应：

1.热爱本职工作，热爱销售

任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，喜欢与人交流与人沟通，敢于承受其中的压力，胜不骄败不馁，只有做到这些，我们才会有好心情。

2.有一颗感恩的心

\_为我们提供了这样一个硕大的舞台，客户为我们提供了施展才能的地方，所以我们要有一个感恩的心，有了这颗感恩的心，我们就回去努力，去拼搏。

**销售窗帘行业论文范文 第十二篇**

MEMBERS PRESENT:

MEMBERS ABSENT:

OTHERS PRESENT:

OVERVIEW (if any, depending on the type of the meeting):

PROCEEDINGS:

· Meetings called to order at (TIME) by (WHO & TITLE)

· Report by (WHO & TITLE)

· Discussion Topic (if any)

—(WHO & OPINION)

ANNOUNCEMENTS & DICISION MADES:

ADJOURNMENT

The meeting was adjourned at (TIME) by (WHO & TITLE). The next meeting is scheduled for (DATE & TIME)

Respectfully submitted,

(NAME & SIGNATURE), Secretary

(NAME & SIGNATURE), Issuing & Chair

Appendix:

To:

CC:

————————

8 MUSTs:

Name of the Organization;

Type of the Meeting;

Date and Place of the Meeting;

List of Members Present and Absent;

Overview of the Topics Discussed and Decisions Made;

Summary of the Action Items;

Date of the Next Meeting;

Time of the Adjournment.

**销售窗帘行业论文范文 第十三篇**

非常荣幸能够有这个机会在这里对各位进行自我介绍。我叫王，是一名性格开朗、活泼可爱的女生，并保持健康快乐的心态。我的专长是钢琴、舞蹈。

20xx年我毕业于音乐学院民族声乐系，同年考入中国歌舞团，任独唱演员。

参加歌舞团工作以来分别于20xx年\*\*月\*\*日在人民大会堂给\_演出，担任独唱。20xx年1月在国家大剧院参加我团的新晚会“海风送你维纳斯”连演十九场受到了领导高度的肯定和赞扬，“心连心”艺术慰问演出和文化部重大演出活动受业界各内外人士赞誉和肯定。

随全国青联访“澳大利亚演出”深受海内外观众的尊敬和喜爱。20xx年参加中央电视台歌舞晚会，20xx年参加教育台“中国教育年度新闻人物颁奖晚会。

参加工作以来的各项重要演出：20xx年电视台春节晚会，20xx年参加\*\*省文化厅主办的”迎十一国庆晚会”20xx年参加\*\*省电视台“正月十五元宵晚会”，20xx年参加“\*\*月是故乡明”大型文艺晚会，20xx年参加慈善大型文艺晚会，20xx年参加心连心艺术团五一晚会，20xx年参加电视台五一晚会，20xx年获得中国关爱成长艺术团团员全国选拔活动总决赛青年组北京赛区金奖。

最喜欢的歌手：莎拉布莱曼。

最喜欢的书籍：红楼梦。

最喜欢的人物：母亲。

最喜欢做的事：在家休息，下厨房。

最喜欢的食物：海鲜，辣椒。

最喜欢的运动：瑜珈。

最想去的地方：希腊。

最尴尬的事：演出是忘记歌词。

**销售窗帘行业论文范文 第十四篇**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自我份内的事情，并用心帮忙他人。也期望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司必须会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

虽然销售状况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的资料和感受总结如下：

1、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排行状况;清理业务理手上的借物及还货状况

2、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不一样进行分析;

3、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;

4、与集团总部清理往年应付款状况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给此刻的工作带来许多麻烦;

5、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行状况：协助业务经理并督促合同的完成;

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_年自我计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

(二)确保完成全年销售任务，平时用心搜集信息并及时汇总;

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四)销售报表的精确度，仔细审核;

(五)借物还货的及时处理;

(六)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的状况下，推荐仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的状况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时光总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎样去与供应商解决，而是期望销售人员与客户沟通延缓时光。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一向都在催，给客户印象十分不好!

6、各部门之间不协调。为了自我的工作方便，往往不会太关心他人，不会思考给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就能够解决了，但是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时光拖延，最后在逼不得已的状况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们追求高品质的信念是十分不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员十分难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自我这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮忙下，加之部门同事的鼎力协助，自我立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，但是那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，但是小问题会影响我们的工作效率，所以我还是推荐要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**销售窗帘行业论文范文 第十五篇**

10月5日至7日集团“第二届企业经营管理工作会议”在公司总部温州召开，此次会议是为了全面贯彻落实集团20xx年工作会议精神适时召开的重要会议，在总结1-8月公司经营管理工作的基础上，明确下半年乃至今后一段时间经营管理工作思路、经营目标和重点工作，创新的提出了“大布局、小团队、精分工、再创新”的战略目标。

集团各分公司和部门负责人重点汇报了20xx年任务目标完成情况、工作中存在的主要问题以及下半年的工作思路。1-8月份，各分公司和部门紧紧围绕公司年初预定的经营目标，积极落实抓产品、抓管理、抓营销、抓合作和抓队伍的工作思路，规范经营，创新举措，深挖潜力，开源节流，进一步提高公司抗风险的能力，努力化解市场不利因素，积极做好项目的规划落实和公司发展管理，科学制定完成经营任务的举措和方法，责任落实到人，任务层层分解，为公司实现稳步健康发展打下良好的基础。

集团董事长沈永贤在听完各分公司和部门负责人的工作汇报发言后做了重要讲话。他充分肯定了集团1-8月份各项工作所取得的成就，并要求在已取得成绩的基础上，进一步加强规范管理，突出重点，在节约成本的同时提高单位成本的产出率，并积极开拓市场，抢占资源，创造新的盈利点和闪光点，积极完成公司下达的本年度经营任务。沈董强调，战略决定成败，细节成就完美，各分公司和部门要从公司发展、经营效益、管理创新、财务管理和加强学习等方面，努力提高核心竞争力和企业健康快速发展的后续动力。各分公司负责人要进一步增强战略决策能力，各部门要提高管理创新能力，从而保证中天昊宇富有创造力、影响力和战斗力的现代化企业。

沈董指出，1-8月企业能在各种环境影响下取得又好又快发展，这说明经过大家共同努力，战略管控、科学发展在公司是富有成效的。这些成绩的取得，得益于公司全体员工自强不息的奋进努力和强烈的紧迫感和使命感;得益于我们坚定不移地贯彻落实公司的发展战略、强化集团管控能力，让中天昊宇成为一个生命共同体;得益于公司经营管理体制机制的改善，促进了生产经营活动健康发展;得益于领导团队的经营管理领导能力和经营管理能力的提升。

沈董在总结成绩的同时，客观地分析了公司发展存在的问题。他指出，当前公司一是要抓住老客户进行大客户营销和开拓新客户的营销问题;二是要切实采取措施解决同质化的企业发展问题，及其定位、规模效益问题;三是要解决分公司专业能力培养、专业化定位和综合大型化定位的导向问题。

针对公司今后的经营管理工作，沈董强调，要以科学发展为主题，以转变发展方式为主线，切实加强经营管理能力，促进经营管理工作创新、升级、增效。经营管理是质量效益企业的一个主要抓手，是公司可持续发展的一个重要工作，是培育和提升公司品牌的基础工程，是企业软实力一个本质要素。沈董要求各分公司和部门把经营管理工作作为主攻方向来抓，加强经营管理的领导力建设，主要负责人要把经营管理工作当成重中之重，列入主要议事日程;加强培养经营管理职能机构和管理团队，把技术系统尖子培养成经理管理高层高级人才，把经营管理工作与生产放在同等地位;提升团队经营管理能力，提升企业质量效益;强化合同管理和成本管理，创造无障碍发展环境;坚持标准化、程序化、规范化、精细化过程管理;坚持提高认识，做好企业考核评价工作，引导我们发展方式转变和经营管理能力提升。

此次会议由温州公司总经理张亮主持，会议在圆满完成各项议程后于10月7日落下帷幕。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！