# 市政单位市场开拓工作总结(必备39篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-04-04

*市政单位市场开拓工作总结1对照20XX年工作计划，重点清理和盘点。（一）、企业文化学习、践行1、积极参与企业文化学习，综合素质有提高。积极参加文化办组织的各项学习与实践，以《弟子规》和稻盛哲学为行为准则，牢记蓝白家训“每日自省：行有不得，反...*

**市政单位市场开拓工作总结1**

对照20XX年工作计划，重点清理和盘点。

（一）、企业文化学习、践行

1、积极参与企业文化学习，综合素质有提高。

积极参加文化办组织的各项学习与实践，以《弟子规》和稻盛哲学为行为准则，牢记蓝白家训“每日自省：行有不得，反求诸己；常思利他：帮助别人，成就自己”，时刻警醒自己“付出不亚于任何人的努力”，持之以恒、认真参加“日行一善”、“三省吾身”等一系列活动，找准定位、端正心态，树立正确的人生观、价值观，自身思想境界有所提高。

2、通过践行传统文化，收获了很好的效果。

加强有效沟通、提高协作效率。在工作交流中以公司整体利益为上，尊重领导和同事，积极与其他部门协调沟通，与同事之间氛围更加和谐和温馨，工作中收到了事半功倍的效果。

幸福感、归属感增加。公司对员工福利、劳动条件、人性关怀、文化娱乐活动等方面进行了优化改善，让我深刻的感受到了公司领导的关爱，通过不断的学习与感悟，提高了工作的活力与动力。

（二）、执行力度提升

认真研读公司各项制度文件并照章办事，按期完成月度重点工作计划；按照Iso9001体系要求对涉及到本部门体系文件提出建议；按时完成月度重点工作计划。

分四个阶段提升自身执行力：

一是制定工作计划、制定可行的工作措施阶段阶段，制定计划，明确工作目标，明确工作的方向性；根据计划和目标，逐项分解和制定措施、标准和时限，列出工作执行清单，保证计划和目标的实现。

二是，加强信息沟通阶段，全面正确积极领会公司和领导的决策、部署，勤请示、勤汇报；广泛借用和整合资源，赢得支持，及时反馈信息，工作质量、工作效率都有较大的提升。

三是，工作质量精细化提升阶段，加大各项工作的质量自查力度，找工作方法，调整工作方式，根据工作目标反复分析整改以达工作目标为准，从原来的稀里糊涂、小错不断到少出错不出错，工作质量得到大幅度提升，养成了严谨的良好工作习惯。

四是、大局观意识提升学习阶段，通过不断的学习和领悟，明确了工作导向，能较好地处理个人与团队的关系，思想认识明显提高。

(三)、市场营销工作

1、落实促销方案。

认真完成市场部职责工作，对于各店面的宣传布置和促销政策的执行，进行监督指导，保证促销政策的全面落实；快餐分公司新店促销活动，通过促销活动有效的提高营业额，聚集人气，促进开业期间的销售火爆场面；在DM单上印制代金券地毯式派发，扩大了宣传覆盖面，加强吸引力，提升潜在客源挖掘。

回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自我的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自我一个月来的表现、细想和行动总结如下：

**市政单位市场开拓工作总结2**

为了迅速启动吉首的天然气利用工程，先后开展了两次优惠活动，加大宣传攻关力度。为了让优惠活动达到预期目标，我们克服了先前交通不便、炎热酷暑的不利条件，坚持把活动宣传资料及公司的的精神带到了各个单位。不论是府还是市民，由于他们对新事物总有一个认识和接受的过程，再加上外来势力的万般阻饶，所以吉首公司的每一步都举步维艰，同时也让总部领导及公司所有员工都深感不安。面对这一困难局面，公司上下多次把市场开发工作作为开会集体讨论的主要议题，并做出利用周末双休日深入居民小区、人口密集的公共场所开展宣传活动的决定。通过在湘泉花园、市国土局办公楼前等场所几天的宣传活动，我们取得了部分客户填写的《管道燃气安装申请表》和一定的宣传效果外，同时，客户还为我们提出了一些实质性的建议，反映一些存在的问题。如市民对我公司提出的具体要求以及一些发展策略等等。11月底、12月初，公司在具体分析客户为我们提出的合理性建议基础上，结合上半年的工作经验，我们先后与怀化市天凯房地产开发有限公司、湘西自治州拓展房地产开发有限公司、吉首大学师范学院附属小学、吉首市第二中学、吉首市峒河街道办事处、吉首市新世纪锰业有限责任公司、湘西自治州队离休退休干部修养所、吉首市民族五金厂签定了《管道燃气安装意向协议》。

尽管吉首公司今年没有完成年初的制定的目标，其原因非常复杂。当然，这与市场部的工作是息息相关的，所以，在今后工作的过程中，我们将努力从如下几个方面作最大的努力：（1）总结20xx年的工作经验，围绕公司的总体经营目标，全力开展公司的开户工作；（2）加强体集体学习，提高业务水平；（3）认真贯彻集团总公司及吉首公司领导的决策，为公司发展添砖加瓦。

**市政单位市场开拓工作总结3**

公司在目标市场必须要有一个全年的广告计划，全年的广告费用投放多少？分别安排在什么时间？在什么媒体投放？是自己创意还是委托广告公司来做？这些都是需要我们接下来认真考虑的问题。

明确自己的竞争优势在哪里，利用广告去持续地集中宣传。如我们的主打产品是新青少年休闲食品，那就要从不同角度去宣传我们的产品优势，着重突出产品的创新的“新”字，纯天然绿色的、健康的、高品质的、大众消费的、好口碑的。公司的先进的生产设备、采用纯天然高山牧场的生产原料，良好的生产环境、娴熟的操作手法、合理的价格、高标准的服务流程等等，就是全方位地强化说明我公司在本地区是最好的，我们的产品是最受消费者青睐的，以此来吸引消费者光顾购买。

出现在各种媒介上的广告，要保持形象一致、诉求一致，前者利于消费者识别；而后者，在不同的媒体上说同样的话，就会产生很大的广告影响力。不要经常变化形象而使消费者难以记忆。

1、部门多次召开会议。

就如何完成公司的年度目标进行认真的讨论，充分挖掘每一个人对杭萧钢构工作的饱满热情和主观能动性，最大程度的发挥他们的聪明才智。并对部门内人员工作内容作了更加明确的分工。

2、努力提高信息管理工作的团队协作精神，明确公司整体协调一致的工作要求。

杭萧钢构事业必须靠全体人员共同努力，高度服从指挥，整体协调一致，才能保持可持续的增长和健康的发展。所以，把教育本部门人员加强与办事处的沟通和协调，与其它部门人员的协作作为一项日常工作来抓，同时敦促办事处不但要做好业主的销售前的服务工作，还要增强为企业内部其它部门提供工作允许范围信息或工作便利的服务意识。

4、组织实施营销系统内市场开发助理和销售工程师的培训工作，使他们在短期的十天左右个人综合素质得至显著的提高，为他们今后服务于杭萧钢构，奉献于杭萧钢构奠定了坚实的基础。

**市政单位市场开拓工作总结4**

（一）年度工作要点列表

（二）工作分析：

1、市场调研工作

本年度市场部在6月和12月共组织大型市场调研活动两次，取得了如下调研成果。

（1）通过对各子分公司销售公司市场调研及销售市场预测，明确了主要客户群体、市场区域、销售规模，为公司产品不间断生产和产品库存、生产计划生产下达制定了详细的生产计划，编制了下达了《20xx年x月-20xx年x月生产计划》，对销售、生产工作起到了指导性作用。

（2）通过对各子分公司销售市场的调研预测，针对预测的各种项目进行了分析，针对公司产品结构进行了分析，大部分项目对小管出流工程材料相对减少，有针对性地减少了生产计划的下达，防止库存物资积压，减少公司损失。

2、市场推广活动

（1）市场部在本年度通过实施“大禹”品牌推广活动，投入10多万资金在定西、武威、酒泉、内蒙等市场设立了多处户外广告牌，在直接拉动销售的基础上极大地促进了市场渠道的拓展和“大禹”品牌的建设及推广。

（2）通过联系组织内蒙、天津、酒泉、定西等公司参加了北京、内蒙、陕西、天津等地展览会宣传了企业。

3、广告宣传活动

20\_\_的到来，代表一年的时间业已过去。回想年的总结中的种.种计划打算，感想良多!现归纳总结如下：

(一)年度市场的整体环境现状：

⒈行业市场容量变化

今年地区又新开了阳光海岸度假村及沃特豪斯别墅群、卧龙山庄。这使得整个地区的整体接待能力加强不少，同时彼此的竞争也加强了。

⒉品牌集中度及竞争态势

市区会议周边化的趋势正在形成，业以形成规模的地区有：黄陂的木兰天池、孝感的观音岛、蔡甸的度假村、沌口的海滨城、鄂州的凤凰山庄、江夏的、咸宁方向的汤池温泉等。其中江夏地区的品牌优势就集中在荷田会所与梦天湖之间。正处在中心地带的我们在地理上有得天独厚的优势，今后要发扬并强化，如：加做从澳门山庄到宾馆门前的路边广告等。同时在销售上注意路边宾馆环境吵杂的劣势，随时调整销售策略。

⒊竞争市场份额排名变化

从年的市场竞争份额排名第四上升到第三。整体的知名度也较上年有大幅度的增加。同时固定客源增加到多个;

⒋渠道模式变化及特点

⒌终端型态变化及特点

年的宾馆销售是水平的，即市场与销售一起完成，做市场与完成销售没有分开。今年，我们已将两项工作在概念上分开，并着手进行市场的培植：今年我们建立有效客户档案个，其中企事业单位户，特殊宴会客户个，分销单位户。今年的销售终端形态形成漏斗型(即：市场广泛开拓客源、销售做好服务归口)，并向社会上的销售双轨制方向发展。

⒍消费者需求变化

仅仅为客人提供住房服务、餐饮服务、娱乐服务已不能满足会议市场需求。今年开始征对消费者需求的变化我们将团队客户分为一般商务团队与特殊旅游团队。有征对性的开发周边旅游线路条。

⒎市场主要竞争对手今年销售表现

xx市汽车维修市场整顿工作会议后，xx市运管所积极行动，如开动员大会，成立领导组织，制定工作方案，扎实开展整顿，取得较好的效果。

**市政单位市场开拓工作总结5**

市场开拓资金申请报告

一、项目拨付申报总体要求

1、凡有开拓资金拨付项目申报的进出口企业，企业先在中小企业国际市场开拓资金网上申报，网上申报提交后再将相关书面资料装订成册上报，资料一式四份，企业留底一份，其它三份报县商务局。

2、项目活动及实际费用支出的相关合法凭证。主要包括项目相关的合同(协议、确认书)、证书(样本、光盘等)、发票、国际机票及国际专用发票、出国批件、护照签证、付款凭证(转帐支票、电汇凭证，一般不予现金支付)、护照及签证、认证单位及网络等公司相关资格证书的复印件和登机牌(原件)等合法凭证。相关资料须全部加盖单位印章，是外文的还须翻译。企业提供相关资料的复印件要清晰，外文的主要内容须翻译，有具体明细情况(单位、数量、金额等)，能互相印证。凡资料不齐全、复印不清晰的，不予受理。

3、参加外单位组织的企业项目申请，必须提供《组织单位证明》。

4、所有申请市场开拓资金的项目，必须要有项目总结报告。内容包括：

(1)项目执行情况，费用支出情况(国外费用分段填写，包括外币的折算率)，所附单据张数等，国外单据资料等须附外文翻译，无翻译的不予受理。

(2)境外考察和境外展览项目，企业须报送出国相关人员的护照原件以及登记牌原件至市商务局核查。须详细说明出国人员姓名、离入境日期和在每个国别的天数、每人国外机票实际支付金额、摊位数及面积、每个摊位收费标准等项目情况。

(3)项目取得的主要成绩及存在的问题。

5、所有无中文的单据，必须标注中文。涉及外币费用开支的，需按当日中国人民银行外汇牌价折算为人民币。

6、能证明企业的项目已执行或完成的其他资料。

二、项目拨付每个项目单据要求：

根据不同的项目，实际发生费用的合法凭证(复印件)，包括：

(1)境外展览会项目

1、境外展览会支持内容包括：

① 展位费(场租、基本展台、桌椅和照明);

② 公共布展费;

③ 大型展品海外运杂费。

1、境外展览会的组织单位或招展单位的收款凭证(需标明展位费、公共布展等明细项目)，包括展会组织部门开具的场地发票和展会场地搭建发票;

2、出访人员护照、签证、境内外的出入境记录;出访人员护照原件送我局核查;

3、展览会展位图;企业参展相关照片

4、企业付款凭证;(发票、转账支票存根、进账单及汇款单据)

5、参展通知书、与展方签定展位的合同

6、机票、登机牌复印件

(2)各类认证项目

企业管理体系认证支持内容包括：

① ISO9000等系列质量管理体系标准认证的认证费;

② ISO14000等系列环境管理体系标准认证的认证费;

③ 职业安全管理体系认证的认证费;

④ 卫生管理体系认证的认证费;

⑤ 其它企业管理体系认证的认证费。

各类产品认证支持内容包括：

① 软件生产能力成熟度模型(CMM)认证的认证费;

② CE、FDA、CL、COS等产品认证的认证费;

③ 其他产品认证的检验检测费。

企业进行管理体系认证应由在中国境内注册，并经中国国家认证认可监督管理委员会批准的认证机构(可通过 进行查询)进行认证。支持范围仅包括企业认证的认证费、产品认证的检验检测费，咨询、服务等相关费用不在支持之列。

1、质量体系认证机构、产品认证机构开具的发票、支付凭证;

2、体系认证、产品认证证书(须附中、英文版本，以发证时间为准，认定是否在申报期内);同时，认证证书原件必须送我局审核;产品认证必须附检验检测报告;

3、企业付款凭证;(转账支票存根、进账单及汇款单据)

4、认证合同，要有签订时间及收费标准。

5、认证机构营业执照，要有最新年检章。

(3)、境外专利申请支持内容包括：

① 境外专利申请前期考察费;

② 境外专利申请相关申报、核准费。

发票、付款凭证、证书、合同

(4)、国际市场宣传推介支持包括：

支持产品宣传材料、宣传视频的翻译、制作费，宣传材料应不少于5000份，光盘应不少于份。

1、相关合同或协议;

2、产品宣传材料样本(中、英文版)、光盘样本(中、英文版);

3、付款凭证和制作部门开具的发票，开具发票单位与所签合同单位必须一致。

4、合同单位营业执照,要有最新年检章。

(5)、电子商务支持内容包括：

① 创建企业中英文网站的设计费;

② 出口退税等外经贸专项管理系统建设费;(今年暂不申报)

③ 网交会等网上出口营销公共平台建设、维护费。(今年暂不申报)

购买机器、设备等费用不予支持。每个企业只支持一次网站建设费用。

1、创建网站的网址;

2、相关合同或协议;

3、设计单位开具的发票;

4、企业付款凭证。(转账支票存根、进账单及汇款单据)

5、合同单位营业执照。(要有最新年检章)

注：网上申报项目时，网址一定要准确写在项目小结中。

(6)、境外广告和商标注册支持内容包括：

1、产品商标国外注册

支持境外注册产品商标的注册费用，不支持商标注册代理机构收取得的代理费。

(1)产品商标申请注册的中文及外文材料，包括商标查询表、商标注册证书;

(2)向注册机构(或代理机构)缴纳注册费用的付款凭证;

(3)注册机构(或代理机构)开具的收款凭证;

(4)相关合同;

(5)境外商标注册样本。

2、境外媒体发布广告

(1)广告合同、付款凭证、发票、报刊广告等;

(2)境外广告样本。

(7)、国际市场考察支持内容包括：

境外市场考察费用指进行境外市场考察人员的交通费和生活补贴费用。交通费是指考察人员所乘航班的经济舱费用，包括国别(地区)间往返费用，不包括国内交通费用及临时购买的访问国城市间交通费用;生活补贴费用按国家财政规定的访问国补助标准进行核算(公杂、交通)(详见附件《各国家和地区住宿费、伙食费、公杂费开支标准表》)。经批准中小企业进行境外市场考察，每个企业可支持2人费用

① 企业每个项目支持不超过2位人员的国际市场考察往返交通费;

② 按照国家相关标准支持人员境外三项费用，每人每次境外时间累计不超过20天，其中单个国家(含地区)不超过10天;

③ 已申请境外展览会项目支持的参展企业，可视资金情况再批复同意申报1名人员境外市场考察项目的相关境外交通费和境外三项费用。

1、出访人员护照原件送我局核查;护照、签证、境内外的出入境记录页

2、因公出访的，需出国任务批件;

3、出访人员的国际旅行机票，国际航空旅客专用发票或航空运输电子客票行程单(不能提供的，必须提供由代办机票单位出具的机票费用金额证明，且一律按机票标明价格60%折算)，国外住宿凭证(是计算生活补贴天数的依据，不是报销住宿费);

4、持因私护照出访的，还须由派访单位出具证明，以证明该人为本单位员工，并附护照签证页复印件。

5、签证、护照、住宿费发票复印件;登记牌原件

6、出国考察报告

(8)、境外投(议)标支持内容包括：

① 标书购制费;

② 项目初步设计费。

(9)境外收购技术和品牌支持内容包括：

① 收购技术费;

② 收购品牌费。

三、企业申报中存在的一些问题

(1)企业注册时管理区域选错。现在是按区县划拨资金。区域选错，再调剂很麻烦，今年我市也发现有几家企业区域选错。希望各企业自己回去认真检查核对，包括所属区域、海关代码、银行帐号等。如果发现有错误，立即要修改，否则拨付资金难以到账。

(2)同一企业重复注册，新企业注册的时候要注意这个问题。

(4)资金拨付主要资料缺失。如境外考察无专用发票、邀请函、护照、签证，境外展览无参展合同、展位图、摊位数，发票不规范，无付款凭证等。

(5)复印件看不清，无法辨认签证、机票日期和金额。无法辨认公章的单位名称。

(6)支付发票无付款凭证。转帐必须附有转帐支票、电汇附电汇凭证。省厅要求不允许现金支付。

(7)申报人员对开拓资金政策理解不透彻。去年有不少企业所开发票与所支持范围不一致，比如认证不支持咨询费，企业发票开认证咨询费，我们肯定有扣减。宣传材料支持的是翻译、制作费，企业发票许多开的印刷费，这肯定不能支持。

(8)申报人员不够认真，不够及时，去年有的企业不按规定的时间报，结果报上来错误，网上时间关闭修改不了，造成无法上报。

(9)申报项目名称混乱，比如说德国境外考察，就写德国境外考察，有的不写国别，有的把本公司名称都写上去，都不需要，要求简明扼。境外展写明国别展会名称就行，比如俄罗斯美容美法展览会;认证就说明什么产品什么认证，比如YL电容电动机CE认证。

四、拨付申报纸质材料要求

1、资金拨付申请表;企业先进入中小企业开拓资金网进行网上申报，网上申报提交后，从开拓资金网站上直接输出打印

2、项目总结报告;

3、形成单据链的所有材料;

4、以上材料用A4纸装订成册，一式三份，其中报两份交县商务局，企业留底一份。装订顺序：(1)资金项目拨付申请表;(2)申报单位基本情况表(3)20xx财政涉企项目汇总表;(4)支付凭证;(5)发票;(6)合同、证书;(7)其它相关附件。

5、每张材料上都必须盖上单位公章，(强调下每页都必须盖公章)，拨付申请表上必须有法人代表签字。

6、网上上报项目拨付金额保留到整千元。年限选择要选择20xx年。

五、资金拨付反馈注意事项

按照省商务厅规定，企业凡在20xx年收到20xx年开拓资金款拨付到位的，需及时在开拓资金网“资金拨付反馈”栏目及时反馈收到资金的金额、时间等，请企业务必重视。

六、上报时间要求

1、申报项目实施时间：

20xx年4月1日——20xx年12月31日执行完毕的项目。

2、项目上报时间：

20xx年6月5日前，完成项目网上申报工作，并将纸质材料于6月4日—5日集中报送县商务局。电话：6512274，联系人：方宁。超过上述时限，网上申报系统将自动关闭，希望大家按照要求及时上报。

3、按照要求，请各企业如实填写下列申报表格，纸质表格与开拓资金申报材料一同装订上报，并将电子版发送至联系人邮箱(1426350782@)。

1)、申报单位基本情况表

2)、20xx年“涉企系统”项目基础信息表

**市政单位市场开拓工作总结6**

近年来，随着维修市场的不断发展壮大，出现了维修业户无证经营、占道经营、超范围经营、只收费不维护等不正常现象，扰乱了市场秩序，已到了非治不可的地步。我所以此次整顿为契机，按照xx市机动车维修市场整顿方案的要求，成立了整顿领导小组，由所长任组长，班子任副组长，维修科、稽查队、培训科人员为成员，由维修科具体牵头负责。同时加大宣传力度，悬挂标语5幅，黑板报3期，宣传单200余份，广泛宣传此次整顿的目标、内容、方法、步骤，争取社会各界的大力支持。

**市政单位市场开拓工作总结7**

纠正不足，改进。

一、销售部获得利润的途径和措施

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20\_\_年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

转眼间，20xx年即将过去，吉首公司也在这投资经营环境并不是很宽松的条件下运行了一年。回首一年来的工作，尽管市场部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步：通过大量的宣传走访，公司已在整个吉首范围内全面铺开，为今后的发展打下了基础。具体工作体现在如下两个方面：

**市政单位市场开拓工作总结8**

拓展事业部作为xx公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

>具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握；2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了xx、xx、xx、xx等市场，了解xx市场酱油的`市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后xx酱油的市场开拓做好准备；

2、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定；

3、协助xx广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作；

4、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等；

5、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解；

6、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考；

7、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在xx公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

>具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施；

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考；

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性；公司推广专员工作总结

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售；

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**市政单位市场开拓工作总结9**

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自我能够把握局势的状况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

软件开发人员工作总结范文

1、分享第一条经验：“学历代表过去、能力代表现在、学习力代表未来。”其实这是一个国外教育领域的一个研究结果。相信工作过几年、十几年的朋友对这个道理有些体会吧。但我相信这一点也很重要：“重要的道理明白太晚将抱憾终生！”所以放在每一条，让刚刚毕业的朋友们早点看到哈！

2、一定要确定自己的发展方向，并为此目的制定可行的计划。不要说什么，“我刚毕业，还不知道将来可能做什么？”，“跟着感觉走，先做做看”。因为，这样的观点会通过你的潜意识去暗示你的行为无所事事、碌碌无为。一直做技术，将来成为专家级人物？向管理方向走，成为职业经理人？先熟悉行业和领域，将立门户？还是先在行业里面混混，过几年转行做点别的？这很重要，它将决定你近几年、十年内“做什么事情才是在做正确的事情！”。

3、软件开发团队中，技术不是万能的，但没有技术是万万不能的！在技术型团队中，技术与人品同等重要，当然长相也比较重要哈，尤其在mm比较多的团队中。在软件项目团队中，技术水平是受人重视和尊重的重要砝码。无论你是做管理、系统分析、设计、编码，还是产品管理、测试、文档、实施、维护，多少你都要有技术基础。算我孤陋寡闻，我还真没有亲眼看到过一个外行带领一个软件开发团队成功地完成过软件开发项目，哪怕就一个，也没有看到。倒是曾经看到过一个“高学历的牛人”（非技术型）带一堆人做完过一个项目，项目交付的第二天，项目组成员扔下一句“再也受不了啦！”四分五裂、各奔东西。那个项目的“成功度”大家可想而知了。4、详细制定自己软件开发专业知识学习计划，并注意及时修正和调整（软件开发技术变化实在太快）。请牢记：“如果一个软件开发人员在1、2年内都没有更新过自己的知识，那么，其实他已经不再属于这个行业了。”不要告诉自己没有时间。时间管理领域的著名的“三八原则”告诫我们：另外的那8小时如何使用将决定你的人生成败！本人自毕业以来，平均每天实际学习时间超过2小时。5、书籍是人类进步的阶梯，对软件开发人员尤其如此。书籍是学习知识的最有效途径，不要过多地指望在工作中能遇到“世外高人”，并不厌其烦地教你。对于花钱买书，我个人经验是：千万别买国内那帮人出的书！我买的那些家伙出的书，100%全部后悔了，无一本例外。更气愤的是，这些书在二手市场的地摊上都很难卖掉。“拥有书籍并不表示拥有知识；拥有知识并不表示拥有技能；拥有技能并不表示拥有文化；拥有文化并不表示拥有智慧。”只有将书本变成的自己智慧，才算是真正拥有了它。

6、不要仅局限于对某项技术的表面使用上，哪怕你只是偶尔用一、二次。“对任何事物不究就里”是任何行业的工程师所不应该具备的素质。开发windows应用程序，看看windows程序的设计、加载、执行原理，分析一下pe文件格式，试试用sdk开发从头开发一个windows应用程序；用vc＋＋、delphi、java、开发应用程序，花时间去研究一下mfc、vcl、j2ee、它们框架设计或者源码；除了会用j2ee、jbo、spring、hibernate等等优秀的开源产品或者框架，抽空看看大师们是如何抽象、分析、设计和实现那些类似问题的通用解决方案的。试着这样做做，你以后的工作将会少遇到一些让你不明就里、一头雾水的问题，因为，很多东西你“知其然且知其所以然”！7、在一种语言上编程，但别为其束缚了思想。“代码大全”中说：“深入一门语言编程，不要浮于表面”。深入一门语言开发还远远不足，任何编程语言的存在都有其自身的理由，所以也没有哪门语言是“包治百病”的“灵丹妙药”。编程语言对开发人员解决具体问题的思路和方式的影响与束缚的例子俯拾皆是。我的经验是：用面对对象工具开发某些关键模块时，为什么不可以借鉴c、c51、汇编的模块化封装方式？用传统的桌面开发工具（目前主要有vc、delphi）进行系统体统结构设计时，为什么不可以参考java社区的ioc、aop设计思想，甚至借鉴像spring、hibernate、jbo等等优秀的开源框架？在进行类似于实时通信、数据采集等功能的设计、实现时，为什么不可以引用实时系统、嵌入式系统的优秀的体系框架与模式？为什么一切都必须以个人、团队在当然开发语言上的传统或者经验来解决问题？“他山之石、可以攻玉”。

8、养成总结与反思的习惯，并有意识地提炼日常工作成果，形成自己的个人源码库、解决某类问题的通用系统体系结构、甚至进化为框架。众所周知，对软件开发人员而言，有、无经验的一个显著区别是：无经验者完成任何任务时都从头开始，而有经验者往往通过重组自己的可复用模块、类库来解决问题（其实这个结论不应该被局限在软件开发领域、可以延伸到很多方面）。这并不是说，所有可复用的东西都必须自己实现，别人成熟的通过测试的成果也可以收集、集成到自己的知识库中。但是，最好还是自己实现，这样没有知识产权、版权等问题，关键是自己实现后能真正掌握这个知识点，拥有这个技能。

9、理论与实践并重，内外双修。工程师的内涵是：以工程师的眼光观察、分析事物和世界。一个合格的软件工程师，是真正理解了软件产品的本质及软件产品研发的思想精髓的人（个人观点、欢迎探讨）。掌握软件开发语言、应用语言工具解决工作中的具体问题、完成目标任务是软件工程师的主要工作，但从软件工程师这个角度来看，这只是外在的东西，并非重要的、本质的工作。学习、掌握软件产品开发理论知识、软件开发方法论，并在实践中理解、应用软件产品的分析、设计、实现思想来解决具体的软件产品研发问题，才是真正的软件工程师的工作。站在成熟理论与可靠方法论的高度思考、分析、解决问题，并在具体实践中验证和修正这些思想与方式，最终形成自己的理论体系和实用方法论。

10、心态有多开放，视野就有多开阔。不要抱着自己的技术和成果，等到它们都已经过时变成垃圾了，才拿出来丢人现眼。请及时发布自己的研究成果：开发的产品、有创意的设计或代码，公布出来让大家交流或者使用，你的成果才有进化和升华的机会。想想自己XX年间开发的那些windows系统工具，5、6年之后的今天，还是那个样子，今天流行的好多windows系统工具都比自己的晚，但进化得很好，且有那么多用户在使用。并且，不要保守自己的技术和思想，尽可能地与人交流与分享，或者传授给开发团队的成员。“与人交换苹果之后，每个人还是只有一个苹果；但交换思想之后，每个人都拥有两种思想”，道理大家都懂，但有多少人真正能做到呢？

xx年即将过去，市场部在集团公司领导的正确指挥下和各部门的紧密协作下，各项工作得以顺利开展，全力以赴保障了各销售分公司销售业务的开展，市场销售业绩取得了新的飞跃，集团公司全年完成新增订单亿元，货款回收完成了亿元，为了改善市场部工作，同时也为了在今后的工作中减少失误，现将20xx年的工作成绩与不足总结如下：

**市政单位市场开拓工作总结10**

光阴飞逝，牛年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一抢市场，不惧困难。锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里;不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影;哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的\'要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

三勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四存在的问题：1市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2业务回款效果不理想。3业务知识和谈判技巧有待提高。

**市政单位市场开拓工作总结11**

各位领导、各位同仁：

我公司xx在xx年x月四日接到中标通知书后，及时组建了本工程项目经理部，工程于xx年xx日正式开工，xx年十月全部完工，顺利完成了本标段的施工任务。

现将我们在xx省道四标的施工情况作一个汇报：

>一、工程情况

本合同段起点桩号为cc，位于xx区xx镇xx村，路线经后木港桥，利用东西大道拼宽至xx省道相接，全长公里。主要为：路基、桥涵等工程，其中大桥一座360米。

>二、组织机构

公司接到中标通知书后，马上组建以xx为项目经理的项目经理部，下设各科室。

>三、质量管理情况

本项目质量管理目标：工程合格率100%，全路段工程创优。为了达到这个目标我们在施工中制定详细的自检保证体系、完善管理制度、细化考核制度、明确了责任目标，施工过程主要抓好：（1）建立质量自检保证体系，实行质量三级管理。（2）质量工作从原材料抓起，加强原材料管理，加强试验检测，由试验数据说话，做到及时、准确、真实。（3）对工程关键、重要、隐蔽部位，项目部安排质检员跟班检查，发现问题及时处理。（4）严格按照监理程序操作。（5）制定质量奖惩制度，确立谁管理谁负责的质量责任制。

>四、施工进度控制

本项目自开工以来，项目部做到：

一、统一思想，加强管理，细化分解任务，精心组织施工。

二、强化计划管理，严格考核制度。

三、突出重点。xxx大桥为我标段的控制工程，我们把它作为施工重中之重来抓。

四、我们紧紧依靠当地业主、当地政府的支持，使政策处理分轻重缓急，逐步落实，施工过程见缝插针。

五、安全施工与文明施工情况

(一)、安全生产管理情况

安全生产事关职工生命财产安全，是工程质量和进度的保证，主要抓好：

一、建立安全生产管理体系：

自项目开工以来，我标即成立了以项目经理为组长的安全生产领导小组。下设：副组长、安全员、班组安全负责人。形成纵向到底、横向到边，覆盖全部工作面的安全生产管理网络。

二、制订工作目标：

以公司安全生产考核为依据，结合项目实际情况与各施工班组签订安全生产目标责任书，与现场施工的所有人员签订安全生产责任书。

三、落实公司的各项规章制度，包括：安全生产的教育、特种设备的管理、特殊工种持证上岗工作的管理。

四、安全技术交底：

安全技术交底是保障施工安全的一个重要环节，针对性强，做好安全技术交底工作，使员工明白该怎样做，提高自我安全保护意识，克服麻痹思想。

五、安全生产的宣传：

安全是工程质量与经济效益的保证，施工过程中要牢固树立“安全第一”的思想，坚持管理人员在“管好施工的同时必需管安全”的原则，结合实际情况，采取多种形式，通过对各类典型事故的剖析，帮助职工克服麻痹思想，消除事故的人为隐患。保证了本工程做到零伤亡。

(二)、文明施工情况

创建文明工地，争当文明施工单位是我公司的明确指导思想。项目部从一开始就把此项工作当做大事来抓。

一、舍得资金投入，项目部开始成立就以标化工地为目标，加大投入，XX年获的“杭州市交通工程标化项目部”的称号。

二、狠下功夫抓落实。项目部对有条件的施工料场进行硬化处理，施工现场在雨天组织人员排水，晴天组织洒水车洒水，基本达到了晴天无尘土飞扬，雨天无积水的要求。三、项目部加强对职工的\'思想、纪律、职业道德的教育，重视廉政建设。特别是对外地民工、驾驶员的管理上更是狠下功夫，做到遵纪守法，尊重当地政府与当地风俗，不侵犯当地群众利益，不酗酒，不赌博。

六、环境保护措施

一、项目部将环境保护纳入工作计划，建立环境保护责任制度，采取有效措施，防止生产建设过程中产生废水、废渣、粉尘、噪声等环境的污染和危害物。

二、施工便道经常洒水，防止灰尘飞扬，影响农作物和周围的居民生活

三、施工使用的打桩机、搅拌机等高噪声和高振动的施工机械，尽量避免夜间在居住区作业，一般情况在晚上九点以后不进入使用。

七、施工体会

为了树立公司形象，我们坚持“干一个工程，树一座丰碑，交一方朋友，赢一片市场”，因此在施工中我们时刻铭记优良工程的质量标准，牢固树立“安全第一，质量第一”的思想。立足以质量求生存，以效益求发展的指导方针，争取社会效益和经济效益双丰收。

针对本次交工检测的反馈意见，对我们施工单位存在的各种问题，我们要及时整改，责任落实到人，保质限时完成整改任务。

最后，我们感谢xx区交通局、当地镇村领导、区交通项目管理有限公司、市交通监督局、杭州市交通运输局等各级领导对本项目的大力支持。我们将总结经验，在未来的项目建设中再接再厉，为浙江的公路建设奉献我们的绵薄之力。

谢谢大家。

**市政单位市场开拓工作总结12**

时光飞逝，不知不觉20xx年已经离我远去。在过去的一年中，由于受市场大环境的影响，各行业效益不景气，很多企业采取了减员增效的方式，而这一现象对于我市场拓展部来讲，面临有史以来压力最大的一年，身为部门负责人，感受颇多。

回首这一年的工作有付出，也有回报，在此我要感谢我的直属领导，在他不断的打压和对我工作上的指点，使我得到了成长。同时，我还要感谢各部门同事，谢谢你们的协助和配合，20xx年取得了一定的成绩。对于21年的工作总结如下：

>一、市场拓展工作

市场拓展部全年信息采集量达到xx家以上，其中包含李津津和李晓莹两人，拜访及回访量xx家，其中，有过多次沟通并进入到意向客户只有xx家企业，最终促成合作x家。20xx年对我个人而言，收获最大的不是签了多少客户，而是在成单过程中所得到的经验和21年所带给我的意向客户，这些将是我部门在下一年的工作中最大的财富！

1、市场信息的搜集。收集信息主要通过网络，报纸，劳动局，各大型招聘会和出去走访来获取。针对以上渠道做以分析：

1）网络，每天固定对几大招聘网站进行浏览，目的是能够及时掌握各企业的招聘动态。这种工作方式起到了一定的效果，例如，xx寒假工的招聘，事实上并没有通知我们，但是我们可以及时发现。不好的一面也有，通过网上所查找的企业信息，在之后的开拓中有一部分是联系不上的。

2）报纸，每周固定对xx、xx招聘、xx等几版招聘报纸进行信息的录入，然后发给xx，利用公司的短信平台进行群发，其效果一般，偶尔会接到电话，x月中旬以后，由于本部门人手不足暂时停止。

3）劳动局和招聘会，各劳动局所发布的信息方式基本相同，大屏幕循环滚动播出或指定信息栏，采取的方式全部拍照，拿回来后做筛选和整理，通过每月的采集，信息变动不大。招聘会，每周固定周六参加，先采集信息，同样以拍照的方式，然后现场发名片，发名片的过程中对于不忙的或是我认为比较好的企业尽量达到沟通，对于有意向的做好记录另约时间，最后等到招聘会快要结束时，基本企业也不忙了，在跟其中部分企业聊聊。劳动局和招聘会信息量非常大，经过筛选后生产型企业不足1/3，但有一点联系方式都是准确无误的。

4）走访，一般周一到周五除有固定客户安排和电话拜访以外，其他时间安排走访，多数需要公司车配合来做，划分区域，制定计划，足一进行，其主要目地：在采集信息的同时，对各区域内的企业做到心中有数。这样一来在平时对信息的分析、判断和筛选上，将起到很大作用。这一项工作也是22年我部门的一个重点。

2、业务开拓。大致以电话拜访和实际走访两种形式进行。初次拜访主要了解对方是否有业务需求，若有意向明确服务内容，确认或跟进部门负责人及联系方式。再做下步计划。若没有意向则列为日后回访对象。在拓展过程中，以往遇到最多的就是拒绝，而今年最多的.现象视乎不是拒绝，而是没有业务需要，这个时候需调整好自己的心态，给自己充电，为来年备战。存在不足及改进措施：

a）对已有信息深入调查和分析能力有限，致使不少企业信息停留，无法进一步跟踪。今后要寻找更多的渠道以发掘各目标客户。

b）电话拜访及谈判能力不足，致使业务拓展效率不高。今后的工作继续加强对专业知识的学习及沟通技巧，商务能力的培养，从而提高业务水平。

c）在各项业务接洽的过程中，未能给领导提供相应的信息。在今后的学习工作中加强专业能力的学习以及职业能力的培养。把握市场动态，及时对市场变化提出建设性的意见。

>二、现场管理工作

目前主要负责公司车辆的调配，xx公司的请假，排休，法人章的保管，以及日常工作的安排和执行公司的各项规章制度。

由于平时外出做业务，在公司的时间不是很多，办公室的主要管理由部长负责，我来协助。作为一名基层管理者必须要坚持原则，落实各项规章制度，认真做到管理才能履行好自己应尽的岗位职责。当然在过去的管理中，自身还存在很多不足，例如：车辆的调配，x经理提出公司所有人需给业务让路，另外，当初车就是市场部申请的，所以不允许市场部导致让车闲着。在以后的工作中时刻提醒自己，不能把私人感情带到工作中，无论是分内还是分外工作都一视同仁，努力提高自己对工作的执行力。从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。

>三、20xx年工作计划

1）薪资调查表，结合到每天的工作当中，重点需要了解薪资结构，然后分行业进行录入，到年底自然形成了。

2）国企信息，年前已对xx国企信息进行查找并制成名单，年后带车跑，具体计划需要根据企业地址进行划分。

3）带车走访，根据xx企业分布情况划分区域，按周制定计划。

4）季节性用工（包含假期工），主要着手电子类和食品类企业。

20xx年市场拓展部终极目标：签单x家企业。

具体计划还需要结合公司大的方向来制定，最后，希望总经理在20xx年能够经常来xx，我们的团队需要您！

**市政单位市场开拓工作总结13**

1．观众数据和构成

20xx年口腔展到达总人数是25821人，到达人次为41352人。同比基本持平。核心观众中，为参观新公司。观众行业构成中，经销商占，医院占，诊所占,技工所占。实际到场的参观者中，有来自94个国家的1182名国外观众，占总数的14%。（注：以上统计一律以参观公司数为单位，并以录入云达数据库的资料为准）

2．关于预登记观众

3．研讨会组织

20xx年口腔展同期举办研讨会80场，参会人数5014人，同比增加10%。专题研讨会涵盖了口腔医学的几乎所有专业。另外，还举办了“口腔医院院长高峰论坛”、“中小型口腔医院发展论坛”、“民营牙科诊所管理论坛”、“东盟牙科发展论坛”等几场高层次的大会。这些会议虽然能够满足多种层次人员的需要，但会后也有院长反映由于疲于参加各种会议，没有时间去参观展览会。研讨会的会场也存在较严重的噪音问题。这些经验教训为我们今后办会提供了很好的借鉴。在20xx年的口腔展，我们组织的专题研讨会总数控制在60场左右，大会不超过三场，减少量，注重质。精心策划研讨会内容，力求讲题更有吸引力、更实用。

4．关于观众调研

为了更好地开展工作，我们在展中、展后都组织了针对观众的调研。在展中，我们邀请了中大旅游学院的罗秋菊老师，对观众进行深度调研。而在展后一个多月，我们在不同行业中按一定比例抽调了500多名观众进行电话回访，甚至还对xx年未到场的老观众以及xx年未到场的预登记观众也进行了回访。这些观众分别对市场、参展商、展品、研讨会、展会服务等各方面提出了宝贵意见。这些调研结果对市场部和项目部日后开展工作都有较高的参考价值，同时也让观众感到，主办单位对他们的感觉非常在意。在以后的日子里，我们将更全面地进行观众调研，不但在展中、展后可以调研，在展前也可以通过各种形式进行调研，加强与观众的互动，更好的办好展会。

5．关于观众服务

自今年3月份始，我加入xx，进入市场部工作。不觉年终将至，半年多来，在领导和同事的关心和帮助下，我获益良多。

在部门里，我的工作内容主要胜程合同的签订流程、管理归档及部门的考勤工作。公司今年经历了资质升级时资料收集之乱缺，下定决心统一规划资料归档，从九月至十一月，我将近年来的合同及各类文件重新装盒归档，并移交至档案室。在合同签订方面，与客户面对面打交道，我刚开始对工程知识懵懂无知，现在能简要回答客户的问题，为客户服务。

回首过去一年，我公司在市场拓展方面取得可喜的成绩，业务水平不断上升，在其它部门的一致协作下达到并超过本年度的经营目标的150%。在成绩面前我们不能骄傲，还应该清楚地看到在业务开展过程中存在的问题。

1、在签订合同时对部分条款并没有做到具体情况具体分析，承包方式的特殊情况没有在合同里面说明以作约定，影响了我们跟客户的协调沟通以及工程的开展情况。

2、对客户付清合同款项追踪不及时，以致于追收积欠工程款占用了工作任务中较大的比重，影响新业务拓展的进度。经过数月不断努力，今年已累计追回历年积欠款总额的90%，大大降低了坏账死账的比率。

3、档案管理松懈，甚至出现合同文件缺失的情况。现已建立统一建档标准，将工程相关档案资料有序管理。

**市政单位市场开拓工作总结14**

2、部门业绩：透过全员的共同努力发展我院会员10581人，开展义诊、讲座等活动46场，其中包括雷锋日博寿堂义诊、去火车站举行滨海春风吹，情暖外来工的义诊、进社区志愿者服务为主妇送健康礼，关爱健康在行动，幸福明天共分享，并和滨海义工协会联手参加塘沽阳光家园启智中心义工活动，和《滨海时报》共同举办送健康进社区、《约会春天》、小巷总理体检活动以及送健康进军营等等，并和开发区农行合作进行《贵宾尊享农行养生讲座》，及贵宾中医养生体验活动;和渤海石油共同举办百人大型讲座《抵抗衰老，健康生活》，并在我院周边赞助太极拳队及福州道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

尤其在重阳节策划感恩尽孝活动，在我院企业文化建设中写下重重一笔尊老尽孝，并得到滨海电视台的新闻报导，下半年工作重点转向送健康进校园，在泰达二幼、塘沽一幼、三幼、六幼及学前班、早教中心开展《小儿生理病理特点》的系列讲座，收到良好的社会效益和企业效益。联系居委会25家、企事业单位34家并均有持续良好的合作。

新闻媒体报导28次，其中《滨海时报》报导我院23篇，滨海电视台报导我院3次，滨海广播电台报导2次。

**市政单位市场开拓工作总结15**

1、水利医院物管项目部分业务的投标。

2、王府井西安奥特莱斯保洁项目投标成功。

3、通过信息平台搜集信息到市场参加物管项目投标。

4、跟踪控股与北控合作的养老项目进展，寻求合作机会。

5、继续与行业主管部门保持良好渠道，长期维系稳定的关系。以获取有价值的物管信息，便于市场拓展工作发展。

6、与友好单位长期保持战略合作关系，实现资源共享。拓展各种渠道积累信息跟踪、冾谈项目。

7、开扩思路探索在公司经营业务许可范围内，加大增加新的营利项目模式的研讨。

总之，xx年市场拓展部的工作基本完成。通过一年的工作，部门全员体会到了市场竟争的激烈和无奈，找到了不足。现阶段市场拓展部积累的社会资源还不够，信息渠道单一，所得到和掌握的有价值信息馈乏。也了积累经验，工作就是积累、总结、进步、发展。我们会不断学习提高自身能力，努力工作。相信借助集团的平台，在公司正确领导下，市场拓展部17年的工作会有更好的发展和进步。

市场部的职能和建设对一个企业的发展起着十分重要的作用，市场的开发和创新直接影响着一个企业的利益关系，作为一个企业的职能部门，既要深入市场，研究企业发展优劣并进行推广策划，还要协助一线员工完成基本任务。更重要的是针对企业发展趋势，及时制定方案促进和保障发展状态。

市场部由组建到迅速开展工作，一年多的时间得到了院领导的大力支持，在全院职工的积极配合下，取得了较大的成绩。

**市政单位市场开拓工作总结16**

品牌是企业的整体实力的综合反应，每一个成功的企业都有一个响亮的品牌。杭萧钢构的品牌效应在今年上半年的业务接洽起着十分关键的作用。这主要得益于公司高层决策领导始终如一的高度重视和多年来持之以恒的高投入的品牌推广工作。由于品牌影响力的不断增强，业主接受杭萧钢构产品的概率大提高，市场开发助理宣传自身企业和钢结构业绩的投入也会逐步减少。

作为公司品牌推广的职能和主导部门，市场部充分利用各种行业协会、展览会及各种媒体进行了长期的、大量的、细致的、有效的品牌推广工作。并经过，为安徽杭萧钢结构有限公司在南京、合肥两个省会城市周密地组织和精心地策划了有中国建筑钢结构委员会主要领导和省建设厅领导参加的大型推广会，取得了预期的效果。事先策划好的股份公司在福建省会福州举办的品牌推广会因“非典”影响而推迟至下半年。

**市政单位市场开拓工作总结17**

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后,制定详细市场推广策划方案。

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

将我们的资料：如，宣传单页、海报等摆放在其店内。学生用品店主要客户就是学生是我们的直接客户，当他们购买东西的时候同时就能关注到、了解到我们公司的服务。与图书馆合作

将公司的资料印制成书籍或者杂志，免费提供给商家，这样也是给商家买一赠一这种促销提供了产品，让顾客有让利的感觉。（如：学习宝典）与美容会所合作

他们的会员有一部分人正是我们的间接对象，想要保持身材或者皮肤的女性他们对会所的信任度一般都比较高，经济能力强，易于接受信观念，对会所的推荐更容易接受。当然：与他们合作务必是以一对一的教育方式出现。面对面直接销售

这个是最有难度的.一种宣传方式，容易遭冷水，但却是最锻炼人的一种宣传方式之一。市场拓展人员在直接客户经常出入的场所如青少年活动中心发送公司资料，介绍服务，争取让其来公司免费试听，而且我们还有学生用品相送！社区宣传

与社区居委会合作让其辅导公司宣传，并给与一定利益。宣传有社区公告板海报、社区信息亭等4媒体广泛营销电梯海报营销车身车内广告

网络营销：搜索引擎排名、百度知道宣传、blog宣传、自己的空间啊、主页、电子杂志等。杂志、报纸宣传行业合作网吧桌面广告5活动营销

总部：组织全市性或者全国性的青少年文艺或者知识水平竞赛，选拔出有才艺的青少年，提高少年知名度，通过其才艺展示来提高我们的知名度和家长的认可度。

各分校内部定期举办竞赛活动：一等奖可以免费再选一门课程或者免费再学一个月等等。目的：激励学员或者家长的信心！

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握;

2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了六安、安庆、淮北、阜阳等市场，了解安徽市场酱油的`市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后真心酱油的市场开拓做好准备;

3、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定;

4、协助五行广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作;

5、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等;

6、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解;

7、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考;

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施;

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考;

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性;公司推广专员工作总结

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售;

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购;

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**市政单位市场开拓工作总结18**

客户接待工作是一项纷繁复杂而又十分重要的工作。它既是众多现实和潜在的客户了解杭萧钢构的重要窗口，又是公司展示自己外在形象和综合实力的平台。对公司业务的接洽起至关重要的润滑剂作用，有时甚至直接决定着业务的成败。在布置客户接待工作中，首先是对该项工作从思想上十分重视，能以热情和真诚为原则来对待每一个客户。其次，以毫无怨言地奉献自己的休息时间和毫无保留地付出自己的辛勤努力为必要前提，并善始善终，一如既往，持之以恒。

再次，能发扬单总提出的一元钱精神，力所能及地降低接待成本，杜绝接待中的一切浪费，并把节省成本当作自己工作的一个方向和目标。但这不是说无限度地减少接待费用，以牺牲接待效果为代价。在尽量节省开支和保证接待效果上，把握好一个度。一方面与相关的各大餐饮、宾馆、娱乐等企业签订了协议，获得了最大程度的优惠。另一方面我们对每一环节和步骤都加以推敲和权衡，厉行节约。使这项工作既能领导和商务部、办事处人员充分的肯定，又能得到客户良好的评价。上半年接待客户99批次，共401人。

**市政单位市场开拓工作总结19**

一、加大宣传力度

长期以来，拓展培训的宣传工作一直处于盲目宣传状 态，利用微信平台，短信群发，立广告牌等方式进行宣传，但实践证明，这种宣传方式有一定的效果，但成本高，宣传方式被动，宣传内容肤浅(广告词无法将拓展精髓展现出来)，所以宣传起到的作用不明显。拓展培训科今后的宣传工作的重点要放在有目标、有针对性的一对一宣传上，我们应针对某一企事业单位，根据其特点和需求，有选择性的安排拓展项目，一般以增进团队沟通协作、熔炼团队增强凝聚力、提高领导力与执行力为主。以创新该单位精神文明工作或通过对该单位拓展活动的媒体宣传，提高企业知明度为吸引点。全面开启一对一宣传模式。

计划每月对四家企业开展一对一宣传，平均每周一家， 周

一、周二为信息收集时间，针对某一企业，研究其特点、掌握其需求，选择与之适应的拓展项目，事前做好各种前期 工作，不打无准备之仗。周三与该单位领导进行接触，(可根据对方时间安排进行调整)，周

四、周五根据反馈意见 进行调整、改进。

二、加强拓展培训师的学习。

拓展培训成功与否决定于拓展项目的完成质量,而项目 的质量与培训师的素质和能力息息相关。为了更好开展拓展训练工作，有计划、有步骤加强拓展培训师的学习是至关重要的。

拓展师能力提高要求与方法:

1、提升拓展师的总结和概括能力。

在拓展训练过程中，要学会将经典话语的集结，整理。培训师要有高度的总结和概括能力，能讲培训现场的情况，学员的思路快速进行提炼，因此需要简介、快速的运用一些经典名言或语句进行凝练传达。

文章缩写是提升总结和概括能力好方法，定期组织拓展师进行阅读，而后整理并简要复述，用自己的语言总结、归纳、概括，提升拓展师的分享水平。

2、提升拓展师的讲述能力。

通常在拓展培训过程中，作为优秀的拓展培训师要学会讲拓展培训故事，用培训小故事来提升讲课的培训效果。

通过故事及案例讲述训练，注重故事讲述的生动性，从而提升拓展师的讲述能力。

3、提升拓展培训师的应变能力

拓展培训师在培训过程中要具备自圆其说的能力和处理突发事件的能力，遇事不慌，沉着应对，快速反应，圆满解决是拓展师必须具备的能力与素质。

要求拓展师拓宽知识面，多看案例，提升口才。并提前做好各种应对预案，从容面对各种突发情况。

4、熟练拓展培训流程

对拓展培训流程作详细的叙述，这将有利于拓展培训师将培训画面进行预演，从而对拓展培训现场的应变和驾驭度更好。

三、研发新的拓展项目

创新是拓展的生命，没有创新，拓展培训必然会退出历史舞台。

创新的核心是项目研发，拓展科将成立项目研发小组，定期研发新项目，做到培训常来常新，永不过时。

四、全力筹备中小学生冬令营，今冬力争开展两期优质 的冰雪主题冬令营。

冬令营是我校精品拓展活动，他是将青少年素质教育与拓展训练紧密结合形成针对中小学生有主题、有内涵、有特色的拓展活动，已经连续开展四年。参训人数已达四百余人。

今冬我科将开展以《冬日情怀、感受温暖》冰雪主题冬令营，精心打造的以冰雪世界、军旅励志、生存训练、素质拓展、心智教育为主要内容的冬令营活动。

**市政单位市场开拓工作总结20**

1、（1月份）完成了公司与政府采购中心签定《北京市市级行政事业单位20xx—20xx年度物业服务定点政府采购项目框架协议》，成功成为了北京市政府采购定点供应商信息名录的工作，为今后参加物业市场招投标打下了基础。

2、（2月份）配合北工大项目完成了20xx年度北京工业大学第三、第四教学楼投标工作并成功中标。参加了北京工业大学学生公寓的投标。

3、（3月份）完成了公司在丰台、海淀区财政局采购信息平台备案工作，增加了获取更多物管项目的信息渠道，便于参与两个区的物管项目投标。

4、完成了城隆物业项目的前期调研，为《城隆物业改制调整方案》，擎宇物业与原城隆物业与5月30日前完成相关项目、人员的交接工作，提供了基础资料。

5、（3月份）与水发公司合作完成了水务局党校项目的调研工作，并顺利签定了服务合同。

6、完成了美华物业在管项目的调研工作，掌握了美华物业在管项目的基本情况。为下步工作的开展奠定了基础。

7、（6月份）完成了对海森公司的评估；对海森公司在管王府井太原店保洁项目进行了调研；形成了完整的报告，为与海森公司进行合作参加王府井西安奥特莱斯保洁项目投标做好了准备工作。

8、（7月份）借助集团公司平台，在集团领导和公司领导班子支持下与集团水发公司签定了合作成立擎宇水发分公司的《合作协议》，并编制了水发分公司的各项《管理细则》。8月-10月水发分公司注册工作已完成并正式成立。为拓展在市水务局系统投标物管项目打好了基础。

9、积极支持公司灵岫花园工作，5月至7月通多种渠道为灵岫花园招揽客源，上半年已成功组织了约90余人次到灵岫花园进行活动。为灵岫花园业务开展做出了一定贡献。

10、与水务局党校续签了《服务合同》。

**市政单位市场开拓工作总结21**

本人努力掌握专业基础理论知识和专业技术知识，并将其运用在工作中，立足本职并能够独立完成本职工作。现就任职以来的工作状况做如下总结：

一、思想政治方面

做为一名\_员，我用心参加各项政治活动，自觉学习政治理论，努力提高自己的政治理论修养，思想上行动上同党持续一致。我不但以党员的标准严格要求自己，还主动关注团支部人员思想动态。用心开展团支部相关工作，完成组织下达的各项任务。工作上以事业为重，不计个人得失，始终做到把热力事业、把广大人民群众的利益放在首位。在工作中具有较强的敬业精神和奉献精神，吃苦耐劳，用心主动，作风踏实，不推诿扯皮，讲求效率。

二、工作方面

(一)、用心配合公司工作，不断加强自身建设。x年x分公司热计量表表数确定工作。在x热计量表数确认工作中，青年团员青年团员同志们利用周六、周日休息时间，走入用户家，与用户核对信息，并及时汇总整理调查结果上报公司，为公司带给生产基础数据奉献自己的一份力量，同时透过活动也丰富了青年团员的业务知识，使青年同志互帮互助，共同进步。x年在分户改造工作中，我和青年团员同志们放下周六、周日休息时间，加班加点为用户进行分户工作，细致入微的工作多次得到用户的表扬，为公司分户改造工作奉献自己的一份力量。同年被x总公司评为x年度优质服务人员。x年在x公司各级领导的支持与帮忙之下，我独立完成了新员工培训与考核计划以及党支部工作计划的编写，使得党建工作更利于公司生产经营活动。

(三)、用心开展各种活动，展示党团员及青年的青春活力。x年我参与开展了北京丰台红色之旅、辽宁鞍山交流学习等活动，不仅仅丰富了党团员及青年的业余生活，有力的推动和丰富青年团员们的文化生活，也凝聚人心。x年总公司正确的领导下，我独立主持或参与开展了雷锋月、志愿者活动、五四青年节美化城市等活动，使青年团员们以更高的热情投入的工作和生活中去。

三、教育学习方面

为了更好地适应当前工作，在努力做好本职工作的同时。我十分注重继续再教育学习，多次参加各级部门组织的技术培训。x年x月―x月，我参加x专业技能培训，并透过了市劳动局的技能考试。x年x月，我参加了x知识培训。x年x月，市直机关工委关于如何更好开展青年活动的培训。

四、小结

政工工作让我们深切地感到我们的服务要深切围绕公司的生产经营活动。当然也离不开公司各级领导的关心与支持，更离不开青年团员们的共同努力。公司的快步发展，要求我们要不断总结前期政工工作经验，在不断完善本职工作的基础上，更深入地开展生动活泼的党群活动，不断努力进步。

**市政单位市场开拓工作总结22**

1、由于集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

市场部市场研究方向工作主要包括三大部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告（周报、月报）、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等；临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等；专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售提供专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人建议领导认可改进并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了内容涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一起重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改进提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时提供了最新市场及竞品项目动态和决策参考内容。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导提供了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于通过各个项目的优劣势对比分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改进工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

在完成本职工作同时，间暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了一定成绩。

虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改进及提升的地方很多。本人工作还缺乏一定的积极主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改进。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改进提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自己应有的贡献。

**市政单位市场开拓工作总结23**

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。自省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

**市政单位市场开拓工作总结24**

>一、工程概况

(一)工程名称：xx区xx路工程道路工程

(二)建设单位：xx市xx区住房与城乡建设局

(三)设计单位：xx市交通勘察设计研究院

(四)监理单位：理工大学工程兵工程学院xx工程建设监理部

(五)施工单位：xx弘洲市政建设有限公司

(六)工程概况：xx路工程为新建道路，为南北走向，北起华西路，南至樱桃园路，全长1215m。道路总宽度为30m，现状无道路，沿线为民房、农田、沟渠等。道路横断面红线宽30米，其中：快车道宽15米，分隔带宽2\*米，慢车道宽2\*3米，人行道宽2\*2米。快车道路拱横坡为，慢车道、人行道、侧分带为反向路拱横坡。新增樱桃园路以东部分，道路结构层按主路设计，其横断面为人行道+20m快车道+人行道。

雨水、污水管道为分流制，污水管道敷设在东西侧慢车道下，距道路中心线，雨水管道敷设在道路两侧侧分带下，距道路中心线。

设计标准

城市次干道Ⅱ级标准设计，设计速度v=30km/h，设计年限15年。

结构形式

1、快车道、交叉口处

设计为柔性路面，其结构为：4cm细粒式沥青混凝土+6cm中粒式沥青混凝土+沥青封层+36cm二灰碎石+20cm12%石灰土+15cm10%石灰土，总厚度81cm。

2、慢车道

设计为柔性路面，其结构为5cm细粒式沥青混凝土+沥青封层+20cm 二灰碎石+20cm12%石灰土，总厚度45cm。

3、人行道

铺砌花岗岩石材人行道板，其结构为：6cmC30彩色面包砖+水泥砂浆+15cm二灰碎石+15cm8%石灰土。

(七)合同工期：300天。

(八)质量目标：合格

(九)工程投资：万元

>二、监理组织机构和设施投入

现场派驻总监理工程师1名，专业监理工程师1名，试验监理工程师1名，现象监理3名，根据现场实际需要配备满足工程要求人员和相应的交通通讯及办公设施。

>三、工程质量控制

(一)施工准备阶段的质量控制

首先，监理部进场后立即组织所有人员认真熟悉了解合同文件、设计图纸及技术文件，对承包人提交的施工组织设计及施工计划、施工方案进行了审查，参加了设计交底和有关技术会审。对工程基准线、控制桩和水准点的现场交底都全程进行参与，并对水准点、控制点按规范要求承包人进行了复核，监理部也组织了抽检复查工作。检查了开工条件，如承包人人员、材料、机械落实、进场情况；原材料试验检测和质量控制情况，对施工前期要做的各项标准试验和工艺验证试验都要求承包人提前做好，并及时拿出试验结果以便施工时有一个明确的控制标准。本工程均为委外试验，驻地监理部除按规范要求进行见证取样工作，还积极的和检测单位沟通协调，全过程的旁站见证了相关的试验过程，为试验检测的数据和施工质量监督控制提供了更为可靠的坚实基础。监理部编制了详细的《监理规划》和《监理细则》，为我们开展监理工作打下

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！