# 推广人员的工作总结范文(推荐10篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-03-13

*推广人员的工作总结范文1为了有效提升农民的科技文化素质和发家致富能力，满足他们农业生产中对技术的需要，切实把农业实用技术传授到农民手中，在培训形式上要不拘一格，对此我做了积极的探索，在培训时间、讲演方法、培训内容、参训人员组成诸因数中寻求科...*

**推广人员的工作总结范文1**

为了有效提升农民的科技文化素质和发家致富能力，满足他们农业生产中对技术的需要，切实把农业实用技术传授到农民手中，在培训形式上要不拘一格，对此我做了积极的探索，在培训时间、讲演方法、培训内容、参训人员组成诸因数中寻求科技示范户和新型农民喜欢的培训方式，迎合他们的需求，满足他们的愿望，进行了集中讲演培训、小组研讨培训、技术疑难点专题培训、田间地头现场培训等多种培训方式的实践，掌握了一些不同培训方式的方法和规律。涉及到在乡镇组织培训6次，分散个别培训12次。在今春小麦促苗转化“百日会战”中，对苗情较差曹庄、北孙庄等村，进行现场培训，对出现弱苗、差苗等情况帮助分析原因，提出促苗转化技术建议，尤其是北孙庄村民对小麦品种极力抱怨的情况下，利用培训机会，通过耐心说教，鼓励农民不抛弃管理，鼓足战胜困难的信心，帮助他们积极采取扑救措施，苗情很快出现了转机，从而使小麦取得较好收成。

**推广人员的工作总结范文2**

在本次的ERP实习中，我的职位是市场部的市场与客户主管。市场部的主要职责主要包括独立进行市场业务拓展工作，制定可行的业务拓展计划，相关的市场预测，做好市场的广告宣传及投放规划；完成公司下达的市场业务指标，做好市场拓展规划及相关的落实制度或措施；不断收集、总结、分析相关的市场信息，从中发掘有价值的市场信息；负责建立电子行，做好客户与潜在目标客户等档案系统；建立定期或不定期的联系、追踪管理档案系统；业务拓展、用户跟踪、营销策划、市场开发；做好公司产品的系列介绍宣传资料工作；协调好相关技术部门共同做好市场开拓工作；制定部门各岗位的业务考核制度、办法和评估标准以及落实贯彻业务人员的岗位责任制，建立管理规范化制度与业务程序。

作为市场与客户主管，我首先确定了经营期间目标市场规划与市场开发计划。在做好规划前，我对可供开发的市场做了详细的市场调研，包括查阅产品需求量预测、市场价格趋势、客户资料等相关信息，以确定公司大致的市场目标。除此以外，我还必须根据市场规划做好年度的市场开发计划。在经营期间，我分别在第八年和第九年开发了国内市场和国际市场，这是由产品在这两个市场的需求量以及价格所决定的。在模拟的市场经济环境下，公司的发展都应该是以市场为导向的，因此年度市场需求与价格预测分析是我每一年都必不可少的工作。为了能得到相关资料，市场部积极与信息中心沟通，务求获得最新的市场动向。公司生产了产品以后需要通过包装，宣传才能更好地推销，因此我还需要制定年度的营销计划，当中包括推广计划、销售计划以及广告方案，以此提升公司的知名度，增加客户对我们公司产品的信心。

在每一年的年初，我都会以市场与客户主管的身份参加由客户中心组织的订货会。订货会是模拟实习中一个很重要的环节，公司利润的多少很大程度取决于订货会上订单的数量和价格。在订货会上，我会根据公司的目标市场投放广告费，之后还要上台向客户们介绍公司的最新情况，然后由客户们打分，分数的公司能获得与客户优先签约的权利。虽然市场上多出现的状况是供不应求，但由于产品在不同的市场销售价格会有很大的差别，因此每一个生产公司都希望得到优先权，得以和销售价格的市场内的客户洽谈。为此，我之前必须做好充分的准备，例如准备好市场开发证、ISO证书、产品开发证书以备客户检查，还要记录好公司的生产水平、产量等，方便向客户介绍。但由于我在广告投入方面比较保守，导致我们公司一直没有获得过优先权。值得庆幸的是，凭借良好的公关技巧，我每次都能顺利与目标市场的客户签订销售合约，完成销售任务。在订货会上，与客户谈判的技巧是很重要的，其中价格时最为敏感的问题。我在这方面把握得比较好。我抓住客户希望在一家生产公司买齐所需商品的心理，首先询问客户的需求量，然后先跟他们说出一个占他们2/3需求量的销售数量，此时，其他生产公司一般都已经找到客户洽谈，我的客户不便另找生产商，只能向我们公司提出是否能增加数量的要求，此时我便可以这样生产成本便会提高为由，提出升价的要求，在这种情况下提价让人感觉合情合理，既能为公司争取利益，客户也比较容易接受的。

在市场部工作期间，我发现与其它部门的沟通非常重要，尤其是生产部。记得在第八年的经营期，由于没有经验，我在参加订货会之前没有与生产部主管作好充分沟通，接回来的销售订单超出了产能，为此差点导致无法交齐货物。幸好最后通过协调工作，顺利解决了问题。吸取教训后，在以后的经营年里，我都非常注意与生产部门之间的交流，同时要及时把公司的生产信息传达给客户，以达到信息流通的目的，在与客户洽谈时也会更有把握。其次，市场部与财务部的关系也是非常密切的。市场部在工作期间需要填写涉及的单据虽然不多，但与客户之间传递单据较频繁，一不小心就很容易遗漏。我就多次忘记把发货单给客户或者从客户手上拿回发票，为财务部正确填写账目造成了一定的困难。另外，每一年年初的市场部预算也是很重要的，这关系到财务部对市场部一年的运作成本估计，通过预算，财务部可以给市场部批出合理的支出款项，同时可以给市场部的目标销量以及售价提供意见。

在这次ERP模拟实习当中，我深切地体会到作为一名市场人员，其对市场的判断以及触觉将会直接影响企业的经营与发展。在撰写各种各样的计划与方案时，我大量地学习了并使用到了关于市营专业知识，从而巩固了对理论知识的把握以及学会如何把它运用到实际当中。不可否认，我在工作中不乏对市场的错误判断，甚至可以说对公司无法获得更高利润负上直接责任，但这却是我在实习过程中最宝贵的经验。通过实习，我真切切实地体会到企业经营运作之道，间接的工作经验为我即将面对的实际工作打下坚实的基础，让我更有信心胜任工作。

**推广人员的工作总结范文3**

近几年来，围绕科研、推广、开发一体化发展的思路，我们在科研方面强化了以下工作。一是结合市场需求，搞好选题立项，有的放矢地开展选题立项和研究，提高科研工作的针对性和有效性。近几年来，我中心所有的农业科研项目必须围绕农业经济的发展形势和市场需求状况来选题立项。具体情况为：以优质种源为基础，面向市场和农业经济建设的需要，重点研究优质\"楚粳\"水稻新品种和糯性好、食味佳的\"楚单\"系列杂交玉米品种，着力推进长荚大粒蚕豆新品种的选育，并根据市场需要，加强高蛋白、高湿面筋小麦新品种的选育和推广，使新品种的选育上档次、创优质，推动全州粮食生产向优质化方向转变。开展适用综合栽培技术及特种蔬菜、果树苗的引种与繁育研究，开发新肥种及测土配方施肥技术，增强科研推广后劲。二是在上级有关部门的重视和支持下，先后五次加强了基础设施建设。1994年，由国家农业部立项投资，在我所青龙桥基地建成了省内第一个水稻原原种扩繁基地。1998年，省计委和省农业厅立项投资，在我所基地内建设高原粳稻原种扩繁基地。1999年，农业部将我所列为全国重点扶持的十五所科研院所之一，给予立项投资，对我所高原粳稻新品种选育试验示范仪器设备进行更新。20\_\_年，省政府投资建设组培中心。20\_\_年，国家计委、农业部投资建设高原粳稻良种繁育基地。以上项目的投资建设，使我所的农业科学研究条件得到了明显改善，为稳定提高科研水平奠定了坚实的基础。三是培养科技人才，提高队伍素质。作为科学技术的载体和科技成果的创造者，科技人才是新生产力的开拓者，是科研工作成败的关键。为此，我们深入调查了现有学术带头人中年龄结构存在的问题，分析中青年科技人员的业务能力和技术水平，根据需要加强对中青年人才的培养，改善中青年人才脱颖而出的客观环境，同时在继续发挥老年专家作用的同时，委年轻人以重任，努力提供参与国内外科学研究与学术交流的机会，从而建设一支思想稳定、结构合理、素质较好的科技队伍，为提高科研水平奠定坚实的人才基础。

近几年来，以优质为前提的科研工作己初见成效。如\"楚粳香1号\"、\"楚粳22号\"、\"楚粳23号\"、\"楚粳24号\"、\"楚粳25号\"、\"楚粳26号\"、\"楚粳27号\"、\"楚恢7号\"、\"楚恢12号\"、\"楚恢13号\"、\"楚粳优1号\"、\"楚粳优2号\"、\"楚紫优1号\"以及引进的\"云恢290\"、\"红优1号\"等优质稻品种。\"楚粳香1号\"经农业部优质农产品监督中心分析测定，各项理化指标均达到了优质米标准；\"楚粳24号\"在云南省农业厅、云南省质量技术监督局、云南省\_联合组织的第三届优质稻品种评审会上，被评为优质稻品种；优质小麦新品种\"繁19\"、\"96鉴－4\"的育成推广，填补了长期缺乏优质小麦新品种的空白；玉米\"大白单1号\"、\"楚白单4号\"等新品种的育成推广，解决了鲜食玉米的需求，提高了全州的玉米生产水平；土肥等其它科技措施的研究推广，有力推动了全州农业经济的持续发展。

**推广人员的工作总结范文4**

新产品销售淡季不淡。因为每个新产品都有上市期、成长期、成熟期等。但新产品在铺市、促销拉动后，需要1-2年的强力推动才可能到成熟期。而在入市铺市之后1-2年间则一直处于推广期与成长期。因此，成熟产品会受到淡季的影响，而新品销量则不会受到淡季的影响。

同时，新品在淡季切入，也为新产品旺季的上量夯实了市场基础。所以，淡季是新产品切入的最佳时机。如果四月份把新产品的市场基础工作做好，五一期间，再对新产品进行促销宣传拉动，市场就能很快启动。再经过七、八月份推广，九、十月的旺季拉动，新产品市场就能全面启动。

**推广人员的工作总结范文5**

1、加强病虫监测预报。

开展了以小麦穗期主要病虫害系统调查，发布《病虫情报》，制定防治技术方案。

2、抓示范带动，指导农户及时开展防治工作。

重点抓了永新万亩小麦高产示范片创建设，在病虫防治关键时期（小麦穗期病虫防治）全部实行机防，做到统一药剂配方，统一时间，统一防治。另外，通过“百千万”工程，技术人员包镇负责开展技术指导，以及县、镇两级农技人员通过指导科技术示范户，带动周边农户及时开展病虫防治工作。

3、防治效果。

通过技术人员和广大农户共同努力，病虫危害损失控制在1%以内，小麦万亩高产示范片亩产220公斤，比示范区外增产15%。

今年是全国第十二个推广普通话宣传周，在各级领导和六年级全体师生的支持下，我们本着求实、创新的精神，从学生的实际出发，认真计划，精心组织，使本届推普周工作取得了圆满成功。下面就是本次活动的自我总结

**推广人员的工作总结范文6**

我的区域不大，一共四个县。藁城，晋州，辛集，深泽。但是石家庄曲指可数的几个富县。我管的就占了三个，任务多，压力大！好土地必须得打出好粮食，所以每次搞活动我都必须全力以付，活动搞不好说不过去。藁城是我区域的产量大户，市场启动早，购买力强，消费水平高！在藁城我们开有三户，藁城市区俩户，乡镇韩家洼一户。其中北国电器藁城店还是全石家庄郊县最大的家电卖场，管理几乎和市区的正规门店没什么区别。作为一个多品牌的门店，我想竞争是最大的主题，那么强有力的竞争力是你能够胜出的决定因素！我们在藁城最大的竞争对手是康佳，康佳的大本营就是北国电器藁城店！如果拿下了藁城店，那么我们也就是拿下了藁城的市场！但是现在我们在店里处于不利的地位。主要原因是店长和大堂经理都是康佳的入职促销员！如果现在我们也有自己的促销员的话我想不利地位肯定会有所改变，而且现在店里大堂经理要调整，这也是一个不错的机会！而且店里对于创维的活动是比较支持的，促销员也比较得力！一些大的活动可以放在店里搞，现在家电下乡已经在全国铺开，在淡季的时候如果要真正的做家电下乡下到村里，可以以中原电器做为试点。因为他们在人力，物力，财力上都是比较突出的！比如交通工具和运输工具！

藁城另一户天龙电器主要是加强促销员的的培训，合理的引导，基本上就可以主导店里的销售，因为天龙的促销员是什么好卖就卖什么，什么买的顺手就卖什么！在加上适当的活动辅助就可以了！

晋州这个县很特殊。特殊在什么他是一个很富的县，农民很有钱，很多人都住三层楼！但是购买力不强，家电市场也有待与进一步的整合！建议以后多在晋州正大搞活动，老板支持，员工配合。主要是老板有进一步做大做强的愿望，搞活动也比较乐意投入！晋州市场潜力很大！

辛集是一个大县，富县应该说在这样一个县我们要做的事情还很多，我相信如果我们的政策到位，措施得力，投入适当，辛集会是我们将来增长的一个亮点！

深泽是一个小县，穷县，老板思想和僵化，一直也没搞过很成功的活动，在这样的地方其实是要做的最多的，主要是沟通上，搞活动的时候取的支持是最重要的回首一年来，我们走过漫长而又艰辛的道路，我们挺过来了。但面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电视行业动态，要进一步开拓和巩固市场，为公司创造更高的销售业绩。

下面简单总结一下这半年来的工作：

2、寻找客户方面没有能掌握核心交流技巧，没能为公司带来更多的客户资源，拖慢了公司的发展。

3、做事不够细心果断，一些推广方法使用的不够放开，比较保守，处理细节上不够细心，比较欠缺，常常是提醒了才能发现问题。

4、缺欠学习交流，以致于整个推广工作达不到理想状态，其它先不说，光是用QQ与客户交流就要有大理技巧，技巧用得好，才能交到更多的客户。

感想：

20xx年工作计划：

在以后的工作中，决心认真提高营销技能、处理能力，为公司发展，贡献自已应该贡献的力量。我应该努力做到以下几点：

2、努力做好自已的本职工作，不弄虚作假，为公司带来效效益。

3、团结一致，努力工作，不断提高自已与同事的沟通、协调能力，提出对公司有用的建议。

4、不断尝试新的推广、营销方法，把推广工作做到。

xxxx年，xx镇农技站在上级部门和镇党委、政府的关怀指导下，顺利完成上级交给的各项任务，现总结如下：

**推广人员的工作总结范文7**

为了激励农民购买插秧机、运用水稻育插秧机械化技术，鼓励农机服务合作社从事机插秧作业，县财政安排了70万元用于此项工作，各镇政府都相应安排了专项资金用于购置插秧机补贴、作业奖励等。

1.县财政对规范化合作社，20xx年机插秧面积达3000亩以上的，给予每社20000元的资金扶持，20xx年机插秧面积达20xx亩以上的，给予每社10000元的资金扶持。

2.对购置机械育秧硬盘农机专业合作社给予每张元的资金支持。

3.对农机合作社、农机大户和种粮大户购置插秧机继续实行优先支持、在同等条件下优先考虑、安排。

4.各镇在中央、省财政补贴的基础上，对推广好的典型，根据作业面积进行奖励，有的镇对购置育秧流水线给予3000元/套补贴，有的镇对机插秧农户提供种子补贴（5—15元/斤）、育秧软盘补贴（10—20元/亩,有的无偿提供软盘）、作业补贴（机插秧10—20元/亩）等。

**推广人员的工作总结范文8**

20xx年是继续深入贯彻执行党的惠民政策，构建社会主义和谐社会，全面推进小康社会和社会主义新农村建设，促进农村、农业发展和农民增收的一年。在县委、政府和镇党委、政府的正确领导下，全镇人民继续发扬艰苦创业、勤劳致富的优良传统，继续发扬连续作战、敢与天斗的革命精神，战胜了严重的水稻病虫灾害和历史罕见的旱灾，做到了大灾之年少减产，使我镇农业生产得以稳步发展。全镇水稻播面万亩，单产360公斤，总产量6480吨。其中优质稻播面万亩，单产382公斤，总产3056吨。旱粮总播面2400亩，总产量2115吨。油菜播面4300亩，总产309吨。完成冬种生产万亩，冬种覆盖率，其中油菜播面4600亩，蔬菜3000亩、绿肥7000亩。多年生、一年生经济作物播面稳步发展，收益增加，产业结构进一步优化，涌现了诸如xxx的罗汉果种植示范基地、xxx的桑蚕种养示范基地、xxx的八角种植示范基地等产业结构调整的示范典型和以xxx为代表的一批市、县级科技示范户和乡土能人，他们都将对我镇农业结构的调整和进一步优化起到积极的示范、带动作用。

一年来，我们在县农业局的亲切关怀、指导下，在镇党委、政府的直接领导和支持下，按照县局的要求和部署，牢固树立服务宗旨，进一步增强服务意识，紧紧围绕“粮食增产、结构调优、农业增效、农民增收”这个中心，狠抓服务，具体做了以下几项工作：

>一、加强政治业务学习，不断提高自身素质。

加强政治业务学习，积极参加镇党委、政府组织的各种政治学习和活动，不断提高政治思想素质。充分利用各种可能的条件和机会，抓紧时间进行业务学习，不定期地组织站内人员开展学习和交流，有效地促进了自身素质的提高。进一步改善工作作风，增强服务意识，深入基层，心系群众，不断提高服务质量，扎实搞好服务工作。

>二、立足本职，切实搞好农技推广工作。

1、抓好农业先进实用新技术的推广、示范。

（1）、xxx。为加快我镇粮食种植业内部品种品质结构的调整，提高我镇的稻米品质，实现优质优价，提高农民收入，近几年业，我们始终紧抓优质稻的开发推广工作，种植面积逐年增加。今年共推广种植八千亩，项目涉及17个村。推广的组合主要是扬两优6号、川香优6号、宜香3003、新两优6号、两优036、两优培九、红莲优6号等。通过组织技术培训班，适时播种、科学肥水管理和加强病虫防治等系列技术措施的实施，于8月29日——9月8日对项目区进行了分类测产验收，经加权平均，项目单产为382公斤，比全镇平均单产亩增收22公斤，总产增加万公斤，增收28万元，取得了较好的社会、经济效益，达到了增产优质增收的目的。

（2）、优质杂交油菜新品种试验示范。为选定我镇杂交油菜品种的当家组合，提高油菜的产量、品质和效益，根据县局安排和我镇的实际，我们于XX年9月引进了湘杂油6号进行试验、示范。面积10亩，其中xxx亩。项目9月15日——18日播种，10月20——28日移栽，大田亩用猪粪10——15担，硼肥1—公斤作基肥。其他按正常管理操作。XX年年4月30日，通过田间目测，我们对属中等田的xxx的油菜进行了验收，面积1亩，经全田过秤，收获菜籽85公斤。高的达公斤。田间表现分枝多、籽粒饱满、结实率高。通过试种，我们认为该组合可以在我镇推广种植。

（3）金稻龙药肥的推广。金稻龙药肥是集追肥和除草于一体的一项新产品，是国家科技部、财政部重点扶持，中央电视台上榜推广的科技成果。继去年从县植保站引进推广后，得到了使用农户的普遍认可。根据县局领导在“金稻龙“推广会上的要求，为使这项科技成果惠及更多的群众，今年，我们狠抓了这项工作的落实。全镇推广了900余亩，较去年增加了400亩，主要分布在池xxx等村。插秧后5——10天施用，经田间观察，表现为返青快（3——5天）分蘖好，节位低，成穗率高；杀草谱广，除草干净、后期叶青籽黄杆亮，结实率高。经对使用农户的调查，每亩增产都在30—60公斤，取得了较好的社会、经济效益。

2、抓好实用技术培训，技术讲座和咨询服务工作。

技术培训是增强农民科技意识，提高技术入户率的有效途径。结合今年的推广工作，共举办了“优质稻栽培技术”、“中稻浸种育秧技术”、“水稻病虫害防治技术”、“柑桔培管技术”等技术培训班6期，培训450人次，印发资料200份，通过培训，使参训人员都掌握了相应的实用技术，促进实用技术的推广应用。

利用墙报经营服务点等积极开展技术宣传、技术讲座和咨询服务。今年共出墙报4期，刊出技术资料14篇，利用经营服务点开展技术讲座17期，接受咨询服务1700余人次。积极完成《xx农业》的征订发行任务。

这些工作的开展，既增强了群众的科技意识，促进了实用技术的普及和应用，也帮助一些群众解决了生产中碰到的难题。同时，我们还进一步改善工作作风，开展服务上门入户活动，深入基层，下到田间地头，力争为群众多做实事，多做好事。

3、认真开展病虫测报，切实搞好病虫防治工作。

今年是水稻多种病虫，尤其是“两迁”害虫大发生的一年，来势猛、危害重。针对这种情况，我们按照县局的要求，采取定人、定时、定点、点面结合的方式，认真开展病虫调查和测报，准确掌握田间病虫发生情况和发展趋势，及时上报局站，及时发出防治通知，同时，及时向镇党委、政府汇报，引起重视，争取支持，成立了镇病虫防治工作领导小组，继续实行“四包两保两不留”制度，在全镇掀起了大打病虫防治歼灭战的热潮。今年共发出病虫防治通知单200余份，组织指导群众分别于6月8——12日、6月16——20日、7月16——23日开展了三次大的病虫防治歼灭战。由于领导重视，宣传组织到们，防治得力和补治及时，有效控制了我镇中稻病虫发生程度，减少了病虫危害损失，没有出现成灾失收的田块，得到了县局的肯定。

同时，我们还根据县局的安排，对全镇因旱灾失收的情况进行了摸底、调查、统计、上报，全镇因旱失收面积为109亩。

4、积极开展科技联帮活动。

继续开展科技联帮活动，做到人人有联帮对象，户户有发展项目，尽可能地为他们提供技术和信息服务，使他们成为致富带头人，并充分发挥他们的示范带动作用，促进一方经济发展。如xxx等，在当地都起到了很好的示范作用，自身也取得了很好的经济效益。

5、积极配合搞好农业执法工作。

搞好农业政策、法律、法规的宣传、守法经营，发现违法行为及时上报，并积极配合搞好农业执法工作。

6、加强组织纪律和工作联系。

加强组织纪律性，服从工作安排。搞好与局属各股站的工作联系，及时汇报工作，按时上报各种材料、报表和数据。

7、积极参加镇里的中心工作，按时完成镇党委、政府安排的各项工作任务。

>三、存在的问题。

1、专业技术人员知识更新慢、知识结构单一，影响了技术推广服务工作的质量。

2、留守人员的现状（老、少、好、弱），给技术推广带来了新的问题，能否解决好这个问题，事关农业产业发展大计。

3、小农经济意识，龙头企业、农产品批发市场、农业信息服务等都是制约我镇农业产业化发展的因素。

>四、工作思路。

1、技术人员要加强自身学习，加快知识更新，努力提高自身素质，不断适应工作要求，扎实搞好技术推广服务工作。

2、要加大对农民的技术培训力度。提高他们的素质，增强他们的科技意识和风险意识，进一步解放思想，转变观念，自觉投身于农村经济和农业产业化发展之中。

3、坚持走“稳粮、调经、开发特色产业”的路子，筑巢引凤，千方百计引进龙头企业，并发挥他们的带动作用，促进农业结构调整和发展农业产业化经营。

4、要建好一个农产品批发市场，同时要加强市场信息网络建设，组建农业专业协会，为农民的生产搭建好各种服务平台，准确及时地向农民提供生产信息，价格信息和中长期的市场预测分析服务，为农民的生产决策提供重要的、不可缺少的依据和条件。

**推广人员的工作总结范文9**

1、为了进一步认真贯彻落实《国家通用语言文法》，进一步提高教师的语言规范意识和推普参与意识，促进六年级推普和语言文规范化工作向纵深发展，组织我班学生参加了推普演讲比赛活动。

2、为了进一步激发同学们学习和使用普通话的积极性，举办了普通话演讲比赛。评出一、二、三等奖和优胜奖若干名。

3、让学生走出校园对公共场所、商店等进行用规范调查，并提出规范用的意见。

本次推普活动，在学校师生的共同努力、共同配合下，圆满地取得了成功。“请说普通话”在师生心里扎下了根，我校师生表示，推普活动将继续延续，师生将坚持说普通话，说好普通话，从而达到带动学校及周边社区环境，提高全社会语言文规范水平的目的。然而，推广普通话是一个持续、长久的过程，今后，我们将在各级领导及全校师生的支持下，以提高全体师生的语言规范意识和推普参与意识为目标，真诚服务，热情工作，使我们的推普活动再创佳绩！

一年过去了，对这一年的工作，我心里有高兴，也有失落。对于我们销售来说，开拓市场是一个重要的方面。对我们内部，要狠抓生产管理，保证我们的销售质量，跟着市场的方向，努力向前拼搏。面对今年的这种的金融危机的挑战，我们一定要抓住这次机遇，团结我们所有销售人员的心，齐心协力，保证完成我们的任务。现对本年工作进行总结;

一、2xxx年销售情况

2xxx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

四、关注行业动态，把握市场信息。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2xx-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

第一传统的口碑营销方式在我部门的普遍的应用。因为我国是关系社会，一件产品信息往往通过亲戚朋友间的交流迅速传播开来。学员到我部门报到的当天我们都会询问他是哪个渠道知道我院的小语种培训。相当一部分人是通过父母，或朋友的推荐。在我们和学员的交流沟通时，也会选择代表性的人进行适当的口碑营销，比如俄语初级班大多数的学员的父母都是在雅宝路工作，所以我们会尽量选择这样的学员进行口碑的营销。

第二正确的市场的定位，让我们市场推广以及宣传方面少走弯路，做到有限资源的利用率。首先要确立目标人群，在我们部门学习都是那个年龄段，学习目的是什么。经过调研的确认俄语基础班的学员有许多90后的学员，日语脱产班的学员学习都是以出国为目的。

针对阿拉伯语的特殊性，学习阿拉伯语有很多\_人士，所以我在的阿语人论坛建立了博客。主要是宣传和营销学院为主。

3贴吧百度贴吧是的中文社区，但广告贴基本上是禁止的所以要是这对于市场推广来说是个妨碍，只能跟帖在日语论坛韩语论坛等小语种论坛中。坚持每天上午查看论坛中新的动向以及有没有回帖，耐心细致回答他们的问题。

再有就是在本院的论坛当中发帖，以居士和谁主沉浮的名字发帖，主要是以小语种知识的普及为主的帖子，让浏览帖子的人产生兴趣，对学习有所帮助。

方式我们也是不离不弃，大力的推广

首先就是发传单，发传单地主要是有目的性和目标人群，比如在寒假和暑假即将临近之时我们就把传单派发到各所高校尤其是地缘接近的院校，比如青年政治学院北京理工等多选择贴在食堂宿舍出入人群频繁且集中地方。日语能力考试传单，我们就放在能力考试当天，在学员们考前和考试结束后的一段时间。

5最后是关于公关营销，通常我部门是采取的是讲座的方式，我们的讲座都是采取公开的多媒体的教学方式，从听众的兴趣以及当下的热点问题出发，令听众在一次讲座中让老师授予的\'更多，听众获取信息化。比如日语的宋刚老师日本的人际关系与间文化和李书成老师的\_事件及中日关系都是听众们关心关注的话题。

4月6号的第一个早会让我精神倍加，态度决定一切，一切在于行动，市场问题，我的责任，招之能战，战之能胜，销售精英，非我莫属，的口号，既涵盖了公司的要求，也表明了我们不断进取的决心。

随后在胡师傅（胡新滨）的指导和带领下我在西区市场了解和熟悉公司的423以及业务员的日常工作。在这段日子里，我主要负责整理排面，清理灰尘，张贴价格签和兑奖帖。胡大哥经常告诉我每个店主的喜好，每个店的销售能力。我知道这一切都是他在这几年里面努力的结果。在这里我发现每个商店每个餐饮店都有我们公司的产品，在这里我体会到了作为一个劲牌人的骄傲。虽然胡大哥走了，但我还是想对他说声谢谢。

4月26号开始换岗，我开始了下乡的生涯。下乡我主要负责搬货送货，谈单这样的大事是师傅的，我看看就行。毫无疑问代师傅（代勇华）是一位很优秀的师傅。第一天我就见识了他怎样说服店主把我们的产品摆在最好的位置，又是怎样说服店主把28元的520劲酒调到34元的，还有他是如何向店主推销我们的枫林清香的……在这里我看到了城乡人差别，我看到了城乡价格的差异，也了解到了城乡产品动销的差异。跟代师傅一起，我体会到了一种做弟弟的感觉。

5月16号到5月17号，是我实习来最辛苦的两天，不是因为做的事辛苦，而是说的话最多，工作的时间最长，受到的拒绝最多。这两天我跟着向经理和潘经理一起到孝昌县市场，做毛铺纯谷酒和参茸劲酒的推广以及市场氛围的建设。11点多到孝昌，我们便马不停蹄的准备物品在简朴田园寨做参茸劲酒的推广，虽然吃了很多闭门羹，虽然两个小时只推销了一瓶248ml参茸劲酒，但至少我努力的在每个餐桌上宣传我们的产品。下午在县城做纯谷酒和枫林清香的氛围布置，晚上在小排档做毛铺纯谷酒的免费品尝活动。这里的人虽然多，虽然是赠饮，但工作依旧不是很好开展，有喜也有泪。第二天，6点钟我们去赶集，依旧是做纯谷酒的推广，摆好台，我和田姐开始拿着酒一家家早点店的跑，一个个的给人品尝，让我们欣慰的是，大家对我们的纯谷酒的认同感还是很高的。中午我们一行开始了氛围布置，KT板、张贴画、转筒画，每一张都不能浪费而且要把把每一样东西放在最合适的位置，这是向经理用行动告诉我的。想象之前我们在市区布置氛围的时候，突然觉得我们就是为了贴完所有的东西而做的事。没有考虑成本和回报，没有想到广告的持久性。

在这两个月的实习期间，曾2次跟刘姐（刘洪武）一起布置柬埔寨以及样板街的氛围。因为这几次主要是挂中国结，因为它的漂亮和大气，所以整体布置的效果非常的好。还有5次和\_、陈建生以及\_一起开展枫林清香的推广，因为有他们的陪伴所以我并不感到孤独。

**推广人员的工作总结范文10**

宜昌城区有大小近三百家药店，绝大多数是一些个体经营药店，领导性的品牌还不多见。显而易见，消费者进私人药店图的是低价和便利，选择品牌连锁更看重的是质量，信誉及专业。

应该说，在当前整体动荡的经融危机背景下，现在的零售药店市场面临一个难得的机遇，医药分家政策的出台，为药品市场提供了一个快速发展的机遇，如何抓住这个机遇调整经营策略呢？

在宜昌市场部实习一个星期，我跟市场专员们跑过终端，做过促销，也在街边摆摊点卖过产品。拿安琪近期努力在市场上维护的零售价格统一切入开来谈，之所以产生目前这种混乱的价格局面，原因是多年累积也是多方面造成的。但仔细分析，不难发现其根源所在--寻求短期的利益回报。个体药店进货渠道丰富，受经销商制约有限，只要有利润哪怕一瓶zn一瓶ca赚两三个点也卖。而连锁药店相对受其各自医药公司监控力度大些，但在面对遍地开花的个体店时，价格的调整也是参差不齐。业务员过来要求统一调价，当面改了；业务员一走，价格马上又被还原。

我认为，安琪作为大厂，必须在零售市场起到掌控大局的作用。对个体店，要更彻底的杜绝串货源头，加强各级经销商货品流向的监管，并为批零价格的统一创造一个良性的市场环境。让个体经营者能看到调价带来的长期稳定的利润回报；而对品牌连锁店，除了继续给予优惠统一的政策，还要在提高安琪高水平，专业化服务上多做努力。消费者的购买因素无非是质量，疗效及用药指导和价格等，但是消费者对药品普遍不了解。所以，现场的推荐和答疑更加重要。

如何让药店营业员具备专业的咨询讲解能力呢？首先我们安琪市场人员就应该专业，熟悉所有安琪几十种产品每一种的针对人群，产品卖点，与同类产品的差别等。然后，是与营业员的沟通。通过这两天与终端的接触，我发现很多营业员不大愿意理会我们这些厂家的市场人员，而我们当遭到别人的冷面孔时候也往往把嘴巴闭上了。很多跑过四五次，甚至更多次的店，业务员不知道药店营业员姓谁名谁，对方当然也不知道你了。不知道你自然对销售你的产品会大大的打个折扣。销售产品首先应该销售自己。不是你认识谁，而是谁认识你。销售产品之前，要先销售自已这个品牌，客户认同你，也会购买你的产品。该如何让客户认同你的个人品牌呢？个人品牌的销售，就是和客户从生活谈起，当遭到抵触的时候，不要再和他谈产品，要谈他一切感兴趣的事，让他接受你并和你交朋友。做不做其实没关系，最重要的是交了你这个朋友。

在宜昌市场部实习的一个星期，我对如何维护终端市场有了一个初步的了解。但目前对所有的产品了解度也不算高，对具体到与终端的谈判细节也存在一些不明确的地方。上面的观点很多是出于一个安琪的旁观者的眼睛，难免有些井底之蛙。

感激那些带我出去跑终端，搞促销做活动，摆摊点的同事。他们让我学到了很多东西，生活中也给予了很大的帮助。安琪产品不难卖，市场其实不难维护，丛丛容容面对，扎扎实实做好每个细节。我为能成为一个安琪人而骄傲。

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！