# 南宁市工作总结范文(优选32篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-02-21

*南宁市工作总结范文1(一)楼盘整体品质较高。本次参展楼盘，如万科双水岸、汉嘉国际社区、东骏湖景湾、港基翰香府、交大香洲半岛、和信水沐天城、交大云堤、天之海天府江南等，都是新都的精品中高档楼盘，无论是基础配套、周边环境还是小区规划、建筑质量等...*

**南宁市工作总结范文1**

(一)楼盘整体品质较高。

本次参展楼盘，如万科双水岸、汉嘉国际社区、东骏湖景湾、港基翰香府、交大香洲半岛、和信水沐天城、交大云堤、天之海天府江南等，都是新都的精品中高档楼盘，无论是基础配套、周边环境还是小区规划、建筑质量等都可圈可点，是新都房产的形象和代表。

(二)参展商品房全部通过安全鉴定。

由于是在汶川特大地震后举办的成都市第一个房博会，为消除购房者顾虑，区房管局邀请了中国物业管理协会房屋安全鉴定委员会专家自6月8日起，对24个楼盘、万平方米商品房进行安全排查，所有参展楼盘完全达到抗震要求和质量标准，主体结构安全，无隐患。

(三)城市形象规划展成为亮点。

本次展会设置了城市规划展厅，以展中展的形式，将新都“北部新城·成都新区”的发展总体规划向市民进行展示，使市民更加了解新都，对新都的未来发展充满信心。

规划展受到购房者的高度关注，成为本次房博会亮点之一。

(四)配套活动丰富多彩。

房博会期间，为营造氛围、聚集人气，承办单位组织进行了“房博会文艺晚会”、“迎奥运挑战世界冠军乒乓球表演赛”、“发现新都摄影展”、“千名车友自驾购房游”、“省内10城购房游”、“购房抽奖”等丰富多彩的配套活动，促进了人气的提升。

(五)政策优惠助推交易。

作为全省震后第一个房博会，区委、区政府及时出台了促进房地产业发展的优惠政策，其中公积金贷款政策放宽、财政补助、个税优惠以及房管局系列办证优惠政策，直接促使房地产交易量和展会人气的提升。

(六)开发商推出购房优惠。

房博会期间，为了吸引购房者，除了政府给予的优惠政策外，各开发企业都推出了一些优惠措施，如购房直接优惠2-3万元，同时有4-8%的返点折扣;有的楼盘还针对灾区购房者推出了特别的优惠措施。

(七)宣传形式多样，媒体广泛参与。

本次房博会的宣传采用了多种媒体形式，有电视、报纸、期刊、电台、网络、短信、出租车分动传媒、定点视频、户外单立柱、主干道灯杆道旗、DM单、广场气柱等，几乎涵盖所有的宣传形式，省、市及省内10城主流媒体广泛参与，宣传宽度前所未有。

**南宁市工作总结范文2**

1998年元月，在党支部书记、科主任、护士长的号召下，全体医护人员踊跃捐款，资助了两名失学女童重返校园，该事迹曾被《南宁晚报》登报表扬；1998年6月帮助一名下岗女工解决再就业问题；1999年7月，病区在百忙之中人员紧张的情况下，安排何翠丽同志参加校团委组织的前往巴马参加“三下乡”活动，为贫困地区群众进行义诊、咨询宣传卫生知识等服务活动；1998年8月，我国长江流域发生特大洪水灾害，为支援灾区人民恢复生产，重返家园，全病区工作人员积极开展献爱心活动，共捐款4380元，几年来他们都在关注灾区人民的生产生活情况，并捐款捐物，以表达他们的一片爱心；XX年，10月8日为全国“高血压日”，为做好社会医疗保健工作，病区安排覃英雪同志到市中心朝阳广场为市民测血压，宣传高血压病的防治知识，深得广大市民的欢迎。积极参加各种义诊、卫生宣传活动约50人次每年还去敬老院和福利院进行卫生宣教和献爱心活动，常选派医生参加周末卫生讲座……XX年6月，我科被授与“全国青年文明号”称号。XX年7月，南宁市遭受特大洪水，人们的生命财产安全受到了严重的威胁，形势特别严峻，我们积极的参加医院组织的“抗洪抢险突击队”为受灾户转移物资，上大堤站在抗洪抢险第一线……XX年11月，“青年文明号”把工作开展扩大到社区服务，面向社会，更好的为社会服务。11月7日在科室主任毕桂南教授护长赵翠松及号长韦巧灵的带领下到单位的老年活动中心开展“脑血管病的防治与治疗知识讲座”并为老年朋友们量血压及健康指导，得到了大家的欢迎，一位老干部竖起大拇指说：“青年文明号好样的，真希望你们以后能常来，这样，我们能多活几年呢。”积极参加青年志愿者活动，XX年11月，我市举行第三届国际民歌艺术节，根据医疗服务的特点，韦巧灵、黄宇、农宝琴参加医院在急诊科设立的青年自愿者医疗服务岗，服务宗旨“8小时内竭诚服务，8小时外无私奉献1小时。”为来诊患者提供咨询与服务。黄宇被评为“南宁市优秀青年自愿者”。XX年春节前夕，我病区青年文明号及卫生厅、南宁市团区委的代表们到南宁市重型机械厂及手表厂慰问下岗待业的3名青年团员，带去节日的问候，及一些油、米等日常生活用品。XX年，在抗击“非典”战斗中，我院为广西收治“非典”的定点医院，我病区作为青年文明号起到了带头作用，积极的支持医院的抗“非典”工作，纷纷在请战书上签名要求加入到抗击“非典”的第一线。韦巧灵第一个在请战书上签字，率先到急诊发热门诊工作，并连续奋战了2个月，表现出“白衣战士”的高贵品质。黄宇利用休息时间到医院药剂科帮助制作发放预防“非典”的中成药，覃英雪、徐曼丹积极的投入到即将成立的sars icu病房的准备工作中……

**南宁市工作总结范文3**

户外：市内重要路段大型高炮广告、路牌背面广告、电梯间静态+动态广告、公交车尾广告报刊媒体：海南日报、南国都市报、海口晚报、海南特区报、国际旅游岛商报、三亚晨报、南岛晚报、上海新楼市报、哈尔滨日报、长春房地产报、大连日报、内蒙古北方新报、沈阳日报、哈尔滨新晚报、大同晚报等

广播电视：海南广播电视总台、海口市广播电视台、三亚电视台、旅游卫视、中央电视台等

网络媒体：新浪乐居、搜房网、海南在线、网易、搜狐焦点、我房网、房展网、山西房

地产门户网、长春购房网、内蒙古房地产网、大连房产联盟、都市房产网、齐鲁传媒网、上海佳来房产交易网等

其他媒体：短信、电梯视频、DM杂志

非常规推广模式：楼市舆论事件炒作、话题投票、路演活动等

**南宁市工作总结范文4**

工作、生活，学习、运动，社交、独处……都是在动态中寻求平衡。通过“实战”提升技术能力、深入了解常规业务、业余去钻研专业知识，都要花很多时间，所以必须明确规划来分配有限而宝贵的时间和精力。

和兴趣爱好差不多，所有事情都是做得好、擅长了，才会喜欢上，然后便是持续地正面累加……这样才让工作不仅仅是工作！

我公司不管是在规模、展品的种类还有人员配置方面都有很大的提高，对公司品牌的推广起到了很好的作用，让我公司在玻璃耗材行业有了一定的知名度，这与全体公司员工的努力是分不开的。而在展会上遇到的各种各样的问题，则使我的知识面更加宽广，对玻璃行业有了更新的认识并且从中汲取经验，学会了很多在平时工作当中学不到的专业知识，现特对本次展览会加以总结，具体如下：

**南宁市工作总结范文5**

热爱教育事业，把自己的精力、能力全部用于学校的教学过程中，并能自觉遵守职业道德，在学生中树立了良好的教师形象。能够主动与同事研究业务，互相学习，配合默契，教学水平共同提高，能够顾全大局，团结协作，顺利完成了各项任务。关心国内外大事，坚持向先进人物学习。政治学习中我能认真做笔记，积极参与讨论，说出自己的观点和想法；在平日的工作中，用实际行动支持校内外工作，能团结同事，自觉遵守各项规章制度，正确的进行批评和自我批评。

**南宁市工作总结范文6**

通过创“号”竞赛活动中的积极教育和专项培训，使我院青年职工的整体医疗服务水平上了一个台阶，涌现了大批立足岗位、扎实工作的青年岗位能手，参加创建“青年文明号”竞赛活动的集体的面貌发生了巨大的变化，神经内科xx区就是其中的佼佼者。该集体全体成员挂牌上岗，服务理念、便民措施、服务承诺牌公开上墙并印制发放“青年文明号服务卡”，自觉接受监督，在科内统一规范地设立了意见箱，聘请院内医德医风办的监督员，加强巡视监督，及时收集和处理病人意见，实实在在地使文明服务监督工作落到实处。两年来，科室连年被评为先进护理单元，积极贯彻执行科技兴院战略，积极开展科研工作，提高神经内科的声誉及影响，20xx年至今，获省级科研课题x项，结题x项，卫生厅课题x项，已结题。获xx《增进人类健康》的课题x项，撰写论文xx多篇，有的项目已获初步成果，特别是20xx年由x重视教学工作在我院的每年工作计划中，将其列为一项重点工程来抓，使每个人都认识到教学工作的重要性。上课前通过认真备课、查找资料等，不断充实自己的专业理论知识，并通过临床示范指导，不断规范操作规程。近年来针对临床医疗护理工作量繁重、学生多而师资紧张的情况，积极开展教学改革，改变传统的教学模式，采用多媒体技术，帮助学生建立全面的、动感的、形象化和多维的知识体系，以启发学生的学习兴趣，帮助理解、记忆。

通过教学促进临床工作的发展，在区内外享有较高声誉。每年接收临床医护进修生xx人左右，制定周密的教学计划，安排教学经验丰富的高年资、高学历教授和青年专家为进修生讲课，内容包括基础知识以及国内外学科进展情况等，为基层医院培养业务人才，为全区医疗卫生工作贡献他们的一份力量。

**南宁市工作总结范文7**

在思想上还有懈怠的地方，在工作中不时有偷懒的想法，不能集中注意力。在工作中存在马虎的地方，可能是忘性大，记得要做的事情下一秒就忘记。在学习上容易被其他事物分心，不能专心致志的学习，有时候会觉得烦躁。

在过去的20xx年里，我要谢谢那些给予我帮助的人们，还有那些给我暖心鼓励的人们。就算是为了他们，为了在新的一年，我也会更加努力，更好的为患者服务，在工作中时刻铭记自己的责任，为医院的明天而奋斗。

时间过得真快，转眼间我在教师工作岗位上又走过了一年。追忆往昔，展望未来，为了更好地总结经验教训，使自己无愧于合格的“人民教师”这一称号，现将xx～xx年度工作、学习情况总结

**南宁市工作总结范文8**

无论作为“买”或“卖”，其关键是产品。即使客户有购买需求，但市场的同类产品如此之多，我们如何让客户选购我们的产品，这就需要提高我们产品的竞争力。产品竞争力能够体此刻产品的设计、知名度、质量、价格等。市场竞争者的增加，正代表了这个市场的庞大，如何有效去抓住市场，这才是以后需要去思考的主题。

总体来说，客户对于我们的产品是比较满意的，不管是包装设计还有质量，都十分满意，对于价格方面，鉴于我们此刻是以贸易为主，如果想在价格上有竞争优势，那么供应商的.选择是很重要的，这点也是在后期选择供应商方面必须要注意的地方。

最主要的是在有竞争者的情景下，如何维持老客户，增加新客户。提高本公司产品在市场上的占有率，这才是现阶段我们不能忽视的问题。

**南宁市工作总结范文9**

资金是学校的命脉。按照总体要求，学校后勤工作要有主动性、前瞻性、服务性、科学性、全局性。作为主管后勤的副校长与学校总务处严格履行规章制度，主动开源节流、勤俭持家。做好收支有计划、有审批、有手续。

1、做到“物品采购要批”的审批制度，学校各部门所需的教学物品均由部门提出申请、主管领导审批、一把手校长签字、后勤统一采购，否则所购物品学校一概不予报销。这样就避免了过去谁需就买、谁需要谁都可签单的无序状况。

2、实行“物品发放按需”的管理制度。改变过去按人头配备办公用品的不合理现象，有效地节约了办公用的开支，改变了过去按班配备劳动用品的合理现象，有需要的班才买，不需要的班就不给买，这样有效地节约了学校的经费。

3、加强纸张和办公耗材的\'管理，实行由主管统一购置打印和油印的用品，并有专人负责纸张的管理，使纸张消耗大幅降低。

4、颁布执行《xx镇中心学校财产管理制度》及《公物损坏赔偿制度》，使人为损坏公物现象得到有效扼制。

光阴荏苒，岁月如梭。x年己逝去，为更加提升完善自我、总结经验、挖掘不足，我将自己这一年的工作情况总结如下：

**南宁市工作总结范文10**

的整体医疗和护理工作紧密联系起来，系统管理、全面策划、层层动员，做到同部署，同安排，同检查，该集体重视医院创“号”活动工作，专门成立了创“号”活动领导小组，使创“号”活动工作全面融入病区乃至于学科建设工作，精心策划，高起点地开展创建工作，创建计划明确，措施切实，长期以来多次召开工作会议及相关会议，切实解决实际问题，围绕医院中心工作和病区工作重点，统一思想、统一认识、统一步调、利用墙报和板报等形式，开展颇有声势的宣传工作，为创建活动打下了良好的思想基础，使争当“青年岗位能手”、创建“青年文明号”活动深深扎根全病区青年心中，强化了大家的创建意识。众所周知，神经内科危重病人多，且大部分为瘫痪病人，生活不能自理，医疗、护理工作任务繁重。根据病区的特点，支部书记和科主任多次组织全科医务人员，讨论并制定了活动方案，如服务承诺、便民措施等，确保了三级查房制度的实施及病人医疗护理方案的具体实施，认真对待危重病人的抢救工作。特别在护理工作方面，号长韦巧灵、护士长赵翠松同志以身作则，积极带领全科护士认真学习基本理论，规范护理操作常规，开展技术岗位练兵，丰富整体护理理论和实践的内容，特别是自XX年6月份以来,全科医务人员以创建“人性化服务示范病房”为契机，进一步转变观念，深化“以病人为中心”的整体护理模式，提高了服务质量及护理技术质量。首先，为解决护理工作量繁重且人员编制不足问题，他们进行科学的弹性排班，将病人最需要护理的时间作为他们的工作时间，即护士每天早晨提前半小时上班做晨间护理,并加强了对病人的午间和晚间护理。其次，印刷图文并茂的健康教育小册子向住院病人发放，并制作“偏瘫人士康复训练知识和技巧”vcd光碟，在病房内播放，以指导病人的康复训练。为了给病人提供一个温馨便捷的护理服务，他们集思广益，利用休息时间美化病房环境，制作各种温馨提示卡，定时对出院病人的健康状况进行回访，及时周到的服务常常使病人获得意外的惊喜。其三，重视病人的生活护理,他们特别购置一套理发工具为病人理发、剪发，并定期为其洗头、床上擦浴等，对需外出检查、治疗的病人，他们做到100%的陪护送检。危重病人由主管医师、护士亲自陪送，以确保病人就诊的安全。

**南宁市工作总结范文11**

天津市商务委，在展会策展、组展给予了方向性、和步骤性的指导，天津市妇女联合会，在组展期间对本次展会给予了充分的肯定，并在参展单位的组织上给予了大力支持，天津梅江会展中心，自始至终的对本次展会保持高度关注和支

20xx年中国（天津）国际婴童成长教育博览会持，为展会开发大型客户，保障展馆的优先使用、提供强大的现场服务团队、为展会审批开拓绿色通道。

以上单位的主要负责人肯定了本次展会，也坚定了越美文化办展的信心，与此同时，公司员工为展会投入了相当大的工作精力和时间，绝大多数下班时间定格在晚上8点左右，同时周末也在和客户见面或者电话联系，因为第一次办展缺少实战经验，公司员工基本上把要做的工作反复性的做一次、或者两次再或者三次，以保证下一步工作能够顺利实施，有部分宣传资料，做了精心的、反复性的论证和修改，由于工作负担过于庞大，很多事情不很顺利，工作略有混乱，展会前期，公司流失了一部分展会人才，也给工作流程上造成岗位缺失。但是，通过公司其余员工查漏补缺，重新整理组展方案，锁定招展方向，老总不断鼓励支持下，公司人员的工作能力和素质有了质的进步，每个人都能独当一面，与客户交谈能过对答如流，并且能过给客户提供有利资源和展示方案。

组展期间，公司策划了各类可能实施的活动，丰富展会内容，增加展会亮点，并且洽谈了“朗朗—童音飞翔”、“中国移动无偿捐赠”“双汇火腿冠名”等等事宜，虽然某些项目没有实现，但对公司来说也是直接积累经验的过程，为下一次举办大型活动积累“燃料”。

**南宁市工作总结范文12**

通过开展创建“青年文明号”活动，有效的促进和推动了新业务新技术的开展，如早期脑梗塞的溶栓治疗、长程脑电图监测、静脉微泵、脑反射脑多功能治疗仪及脑超声治疗仪的应用、脑血管疾病的介入治疗、心理咨询和心理健康指导、早期康复指导等，使该科的诊疗、护理技术水平达到广西领先、国内先进水平。住院病人治愈、好转率达９２％以上，危重病人抢救成功率达９８％以上，病人对医疗护理工作满意度由开展“青年文明号”活动前的５６％升至９６％～１００％，平均９７.５４％。收到病人送的锦旗8面，花蓝221个，感谢信28封，拒收红包25人次，金额达15000元，谢绝病人宴请十余次。得到病人在《南国早报》上登报表扬一次，得到300余封病人的书面表扬信，其中有几个病友在表扬信中是这样评价他们工作的：“神经内科二病区的医师、护士、工人都是病人的朋友，都能热情友好的相待。护士小姐笑脸常开，平易近人，做到急病人所急，这样好的医德医风在护理改革前是很难看到的。”另一位高级法院的老病友给予他们更高的评价，他说：“我这次到神经内科二病区住院，特别感到满意和放心，我认为这是解放后医疗作风最好的一个医院，如果其他医院的`医风都象你们这样好，那是病人最大的幸福。”

“让青春与梦想在病区里放飞！”这是神经内科二病区全体团员青年不懈的追求。我们将以现有的成绩做为新的起点，再接再厉，不断创新，把创建“青年文明号”活动持续推向深入，为广大病友提供优质医疗服务！

转眼间，来幼儿园已经一年，这段时间对我来说是一次非常有益的磨练和尝试现在，20xx年的生活即将结束，但是这一段时间所带给我的，却能终身受益，我将珍惜剩下的每一天！这次实习中我第一次懂得了理解、喜欢孩子，要有很多很多的耐心、细心和爱心，这正是我们学习和努力的方向。

回顾这些日子，我学到了许多幼儿园的实际操作经验，这为我以后的工作打下了坚实的基础，成为我珍视的宝贵财富在这段时间里，我尝试了许多人生的不同际遇，它教会了我执着，坚持，奋斗，理解和珍惜这是我在学校里学不到的刚刚进入幼儿园，才知道原来在学校里学到的知识一些理论的东西，缺乏实践经验来到了幼儿园，面对新的环境，遇到新的挑战，我只能一切从头开始失落感向我不断地涌来，我暗暗下决心：一定要让每个孩子都喜欢我！

每天我都会早早的来到学校等在教室门口等待孩子们的到来，我用最快的速度记住全班孩子的名字，就为了能够在早上与他们问好，每天早上亲切的问候成了我和孩子们第一座友谊的桥梁，在区域活动时我会以玩伴的角色与孩子玩耍；玩游戏时还会像孩子一样的耍赖；做错事情了我也会道歉；与孩子们平起平坐，我利用一切时间与孩子相处，聊天，尽可能地走进孩子的心灵，了解他们的`内心世界。渐渐地孩子们记住了我的名字；跟前跟后地缠着我问东问西；放学时他们记得和我道一声再见我的努力有了收获，看着孩子们天真烂漫的笑脸我会心的笑了幼儿的心灵是纯洁无暇的，当他们接受了你就会真心的喜欢你、崇拜你、信任你孩子的爱是最真实、最纯真的当我看着孩子们一张张天真烂漫的笑脸时我的内心充满了幸福。

我愿意弯下腰走进孩子、倾听孩子内心的声音了解孩子，关心孩子我觉得一名好的教师不仅要关心孩子照顾孩子还要与孩子的家长保持良好的关系家长与教师的沟通很重要，\_家园共育\_的方式能让幼儿得到更全面更好的发展在实习期间我尝试与每个家长打交道，一起分享孩子在园在家的表现可喜的是孩子一天一天在进步，家长也对我这个实习老师日渐放心幼儿的天性是好模仿、好奇、好问的，但又由于他们自身的生活经验和知识经验的局限性，只有靠老师给予，提供和引导。

作为一个幼儿园老师，如果自己的学习兴趣不广，求知欲不强，不勤于思考，又怎么教出身心全面发展的幼儿呢？我在实习中增长了见识，我才知道，做老师难，做幼儿教师更难；也知道了自己的不足我们要回到学校来充实知识，弥补缺口每个孩子都有自己的内心世界，他们好比一把把锁，老师就是开启那把锁的主人真正走进孩子的世界，去发现他们，改变他们，教育他们，这个世界就是天才的世界跟孩子们在一起挺有意思的，还真想他们咱也当了一回张老师呢！

经过实习，我才发现，要想当一名真正合格的幼儿教师还真不容易，光靠现在学的知识是远远不够的和孩子们在一起的喜怒哀乐，现在回想起来就象一串串冰糖葫芦，紧紧的串在一起，甜甜的我愿用我的热心，换取孩子们的安心；我愿用我的真心，换取孩子们的开心；我愿用我的实心，换取所有人的认同只有不好的老师，没有不好的孩子幼教本来就是一门需要具有爱心的专业面对一个个天真的孩子，我们更应该用母亲般的心去呵护他们短暂的实习，我更加坚定了自己的选择。

20xx年的工作已经接近尾声，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为了调度工作做出的贡献。

这一年来的工作我还是做的比较认真的，在这方面我还是应该要让自己认真的去做好的，一年来我感觉还是有很多的，在这一点上面，我是感触非常深刻的，以后在学习当中，我也会让自己做的更好，我知道在工作方面我在这一点上面是可以做的更加的到位，在年终之际，我也是清楚的落实好了这些方面的工作，需要总结一番。

在这一年我的成长还是看的见的，我知道在这方面还是需要做出调整的，在以后的学习和工作方面我会认真去做好的，我希望在接下来的工作当中，我会继续去落实好自己分内的职责，有些事情还是要维持好的态度的，在这一点上面，我也是感触费非常深刻的，我也清楚的意识到了自身能力的进步，这一点上面我是深有体会的，我渴望能够在这个过程当中所有积累，所有成长，在这年度考核之际，我需要让自己耐心的去做好日常方面的工作，在这一点上面我确实是感触很深刻的，这给我的感觉是足够沉稳的，我也渴望自己在这方面，做的更好一点，虽然有的时候确实还是应该要去做出调整的，但我也意识到了工作能力的成长也是需要时间的，这给我的感觉还是特别好的。

在这一年来的工作当中，我的确是成长进步了很多，这不仅仅是对个人能力的一种成长，在这方面我也是认真做好了非常多的东西，通过这样的方式，我也是应该要去维持下去的，在这一年来的工作当中，我确实感觉深有体会，我在这个过程当中，也确实是学习到了很多，在这个过程当中，我现在还是想起了很多的东西，一年来我认真的学习了很多的业务知识，这对我个人也是一个非常不错的提高，在这个过程当中，所以积累的经验确实还是很多的，这一年来我也虚心的学习自己各个方面的工作，在这一点上面，我还是要认真去维持下去的，在过去的一年工作当中，我是深刻的体会到了自己各个方面的升华，我清楚的感受到了自身能力是一个非常大的提高。

我知道自己也是有一些做的不够好的地方，正是在这一点上面，自己做的不是很好，所以我需要让自己做的更好一点才是，这给我们的感觉还是非常有意义的，我会继续完善好自身的不足，接下调整好心态，新的一年，让自己在工作方面继续做出更好的成绩。

一年来的工作已经过去了，我认为在这一年的工作当中，自己的进步是显而易见的，从一开始的那种对工作的懵懂，到现在熟悉各种业务流程的工公司的规章制度也非常的熟悉，现在我感觉自己在这里很开心，也很充实，在这个过程当中，记得来非常多的工作经验，我渴望能够在接下来体会到更多有更多的进步，这一点是我一定要去落实好的，也就过去一年的工作，我也总结一下。

工作是需要抱着一个好态度的，在这个过程当中，我一直以来都保持着一颗好的心态，现在回想起来还是非常的充实，很有意义的一件事情，我每天认真的落实落实好自己的日常工作，一点点的去积累，维持一个好的方向，我知道自己应该在这个过程当中去做好哪些事情，我把每天的\'工作都当做自己的一个进步的阶梯，还有很多东西要去学习的，熟悉业务流程，在这个过程当中，自己也是不断地在提高能力，我相信能力是应该要去提高的，也是工作当中一件非常重要的事情，过去的一年已经结束了，我相信在新一年工作当中，我可以进一步的去落实好这些东西，也感激一年来公司对我的关照，感谢领导对对我的关心，我希望可以做得更好。

各种能力上面我觉得自己什么什么问题了，我也在这一点上面获得了很多的成绩，一直以来都希望得到他人的认可，得到上级的认可，那在自己的工作，没有一点的马虎，我觉得这就是我的职责，这就是我应该要去做好的事情，在这个过程当中，落实好了相关的规章制度，维持好日常的工作秩序，我相信自己的努力是可以得到验证的，是可以去维持下去的，相比之下，我相信新的一年当中能够取得更好的成绩，这一年已经过去了，新的一年已经到来，我一定会在，爵士兰的工作当中，让自己处在一个好的环境下面，接触更多的中戏，也去填充自己。

当然，我也知道自己还有一些做的不好的地方，吃东西是应该要去调整好的，有些事情一定要认真的对待，包括工作都是循序渐进的，都是有一个过程的，有不足的地方就要及时的纠正，我一定会认真的改正自己的缺点，把工作落实的更加到位，相信接下来的工作我可以做得更好。

根据区委组织部、区人社局和区公务员局《关于做好20xx年公务员工作人员年度考核工作的通知》（xxx20xxxxx号文件）和精神，xxx党组高度重视，精心组织，严格按照考核范围、内容、标准、原则、等次等程序，安排布置年度考核工作。通过考核，达到了总结经验、查找不足、增进团结、表彰先进的目的，为20xx年工作的开展奠定了良好基础，现将年度考核工作总结如下：

**南宁市工作总结范文13**

1、参与并组织了全局范围内的风险问题梳理工作。20xx年集团公司提出了全面风险管理的要求，这对我们来说既是机遇也是挑战，机遇就是能更好的规避企业生产经营中各种风险，减少企业不必要的损失。挑战就是这项工作是一个新课题过去没有接触过，需要在实践中不断摸索，边学边做。同时我们感到工作量特别大，需要有耐心才能完成好这项工作。根据总部要求，局、分公司下发了《关于开展内控风险梳理工作的通知》，并于6至7月对所属单位及相关部门进行了一次全面的风险问题梳理，局共发现了244个风险点，并于8月召开了局、分公司内控风险梳理审查会，就如何解决这些问题提出具体措施。这对我局今后各项工作提供了宝贵的经验，起到了很好的借鉴作用。

2、坚持办好半月一期的《企业经营管理简报》。此项工作是我自20xx年正式接手。简报是体现企业文化的一部分，是对外宣传内控的一个窗口。通过办简报既宣传了内控知识，反映最新企业管理动态，增强各级管理人员的内控意识与管理意识。同时也提高了我的写作能力与表达能力。通过这个平台谈谈关于企业管理的看法，对我来说是一个很好的锻炼与提高。

3、积极配合集团公司审计局南京审计分局内控独立评价组检评工作。此次审计局对华东局的内控环境，业务流程控制点做了全面细致的审查，对xx适用的18个业务流程中的16个进行了检查，检查中发现有22个问题需要进一步整改落实。针对存在的问题，于20xx年x月x号下发了《关于做好审计组内控检查问题整改的通知》。各单位针对存在的问题高度重视，积极整改，及时上报整改结果，我把各家整改结果进行统一汇总，并向审计局提交了《xx》。通过此次审计局检查以及我们整改，解决了许多已经发生或者可能发生的问题，更加有利于华东局的生产经营正常运行。

4、参与内控制度的梳理工作。制度贯彻落实的好坏决定内控管理水平的高低。为了进一步确保内控工作高效、有序进行，狠抓制度建设，提高制度的执行力，5月下发了关于填报《局、分公司xx年度制度情况调查表》的通知。各单位、各部门积极反馈，我结合内控风险梳理工作，查明现有制度建设与内控要求的差距，将企业内控制度与企业各专业管理制度有机结合起来，为今后更加科学合理的进行内控制度的制定与内控实施细则的细化提供了依据。

5、参加九项费用开支标准及项目补助办法的检查工作。局、分公司成立了由计财、人劳、审计、企改四个部门人员共同组成的开支标准执行情况检查组，我主要负责九项费用开支标准部分的检查。通过此次检查，使我对全局各单位的情况有了一个更加深刻的了解，大部分单位的开支范围、开支标准、报销方式、财务核算均能按照26号文规定执行，总体情况执行较好。但同时也存在一些问题，已向有关领导作了专题汇报。

6、参与xx版“三基”实施细则全面考核验收和调研工作，积极配合“三基”办进行xx版“三基”工作实施细则的编制。为了加强各项专业管理制度与“三基”管理的配套与衔接，我参与并完成了“三基”工作框架图，它对各单位在各类基础资料和台帐的归集中起到了规范统一作用，并分类理清了各项制度，各个文件，在一定程度上提高了工作效率，也减轻了迎检负担。

7、参与并组织全局范围内的内控培训工作。根据总部及审计局的要求，进一步加强内控培训力度，增强全局人员内控意识。我局于10月份进行了各业务流程骨干培训班，并将此次培训的对象由财务管理人员拓展到各类管理及业务操作人员；对内控培训的内容由单纯的流程解读拓展到案例分析；对内控的培训方式由单一的灌输式转变为互动交流式，起来了很好的培训效果。

8、参加xx版分公司《内部控制实施细则》修订升级工作。根据总xx年版《内控手册》，同时参照分公司xx《内控实施细则》，针对现阶段管理体制及各项业务工作特点，组织力量集中编写。编写组按照“明确部门责任，明确工作规范，明确考评要求”的思路，对34个适用业务流程进行了细化，全面更新了xx年版实施细则。

9、参与xx矿及xx油库矿场试验项目的协调工作。xx由于新旧股东交替、盐矿改制、两证到期以及一系列历史遗留问题的出现，使朱桥盐矿难以生产，项目试验难以进行。但是项目问题事关重大，领导带着我去盐矿多次，与当地政府、行业主管部门、当地百姓进行协调。这期间困难重重，但通过不懈的努力，目前试验项目正常进行。

10、积极参加各项活动。担任机关乒羽协会委员，代表华东局参加省级机关第xx届“万人学法”知识竞赛。

**南宁市工作总结范文14**

（1）展位的设计

由于本次展会是与东莞博朗合作共用70平米的展位，比较显眼的一面留给了博朗，这也影响了一部分参观者的视线，也间接的影响了公司品牌的推广

（2）公司首部宣传片的清晰度不够，由于是第一次制作，视频的比例没有调好，导致宣传片的宣传效果没有达到预期，这个在明年的展会上将要改进。

（3）人员配置

由于公司产品种类比较多，涉及到整个玻璃加工生产流程，再加上新进员工对产品的知识理解的还不是很透彻，导致有些专业性的问题不能及时准确的跟客户进行沟通、解说，这也是在今后工作中要注意的；

（4）产品展示

由于在展会之前已经计划好展品的排列顺序，因为没有实际考虑到展位位置的关系，导致切割类的产品被客户询问的几率大大降低，这点在及时改变展品陈列顺序后得到了很大的改善。

（5）展会赠品

本次展会大多数的厂家都设有赠品，而且赠品也分为几个档次，这样不仅吸引参观者更加愿意了解产品信息，而且遇到大客户，我们如果有一些好的礼品增送，也能够促进今后的合作。

以上就是我对于这次展会的总结

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对玻璃行业有了一个更新的认识，而且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。

本人在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判能力，与同事保持良好的关系，与公司共同成长，见证中国式BOHLE的崛起！

关于展会后的计划安排，具体安排行程将与20xx年工作计划一致，对于出差方面将根据具体客户情况进行相应调整。这里就不做赘述！

工具部：

20xx年4月25日

经过一个多月的前期筹备与辛勤付出，此次房车博览会已圆满结束，在这段时间里，广告部同仁都很用心，放弃了周末休息时间为房展会付出了巨大的努力，这次展会也做的非常成功。为了取长补短，以利再战，现总结如下：

**南宁市工作总结范文15**

1、招商工作不够理想，特别是家具、建材不理想。尽管有种种客观原因，但我们在对同行的协调上、在对客户的感情投入上、在激发客户参展欲望等方面功夫下得太少，还有业务员在招商过程中方法简单、敷衍了事、怕苦怕累、不负责任等问题也比较严重，致使招商不理想。

2、在对此次展会的成本掌控方面把握的不够严，一些本该少花的钱没少花，加之临时增项过多等问题，致使开支过大。

3、本部人员在处理具体问题的能力上稍有欠缺，致使展会期间有些工作没有做到位，更为严重的是：工作不主动、不负责、不守岗，有的人甚至不知道干什么，领导使一下干一下，不使不动，造成大门进出混乱没人协助、不参展的房产公司在场内发传单没人管、下雨时自己的东西没人收、东西丢了连情况都不知道等，这不是一般的缺点，每个人必须深刻反省，必须彻底改进，否则你很快就会被淘汰。

4、商业广告量与预期值有偏差，对此必须加强改进，弥补不足，通过展会影响力，使第四季度的广告实现淡季不淡。

5、由于咱们大型展会经验尚浅，准备尚不足，在策划方面缺少应急方案及后备方案，当吸引客户活动等措施被取消后，没有后续手段，造成观展人数不太理想。

针对这些缺点，我们一定认真对待，尽快制定措施并实施，从跟本上解决问题，确保今后各项工作顺利进行，百尺竿头更进一步。

总之，此次展会所取得的成绩是突出的、经验是宝贵的，从各方面来说都是很成功的，是我们拥抱春天、走向辉煌的新的起点。对此，我们充满信心。

根据组委会的安排，我们承担了高新技术项目会展的筹备工作，主要负责会展总体方案的设计和落实、展位分配、布展，项目展区征集的和招展，联络协调等大会的组织工作。目前会议的各项会展任务已圆满完成，现将本组的有关工作情景总结汇报如下:

（一）会展方案的起草工作。在认真总结对接会展经验的基础上，吸收了相关方面的意见和提议，提出了对接会会展工作总体方案，进行了讨论修改，并逐步落实推进，为大会的整体筹备工作顺利推进起到了重要的作用。

（二）大会招展工作。根据工作分工，各理解任务单位，主要领导亲自挂帅，积极组织力量，利用各种工作渠道，组织大会招展工作，此项工作，任务重，要求高，难度大，时间跨度长，由于组委会和各单位领导的.重视，参与人员负职责的工作，会展组圆满地完成了大会的招展工作。

（三）承担展览设计工作。根据组委会的工作部署和总体方案的要求，起草并多次修订了会展组的工作方案。对接会的展览风格、会议特色、功能分区进行了总体设计，并根据大会筹备工作进展及各工作组的具体情景，及时作相应的调整，坚持与组委会的总体工作同步；坚持与各工作组的工作交流和信息沟通，注意与各方面的工作衔接；会展中心就展馆租用、服务要求、价格优惠幅度等进行了多次蹉商，经过多次协调、修改，完成了室外、室内展区的平面布置图和布展示意图，并对展馆的布展提出了统一要求。

本次对接会设室内、室外展厅和会议区。室外展厅4000平方米；室内展厅20000平方米，设标准展位400个，450个参展单位；特装面积共8200平方米，设序厅及地市异常支持单位，国家创新型试点市展区、投资商展区、开发区县区展区、高校科研院所展区、高新技术项目展区、环保产业产区、人才交流展区及科技兴贸和国际科技合作展区。

（四）各展区特装的招投标工作。按照组委会办公室的要求各功能展区的特装任务，全部对外进行招标，起草了招标文件和设计脚本，组织了特装设计招标评审会，对中标方案进行修改，报组委会办公室批准，监督中标单位严格设计方案，高质量制作。

（五）组织高校院所参展。高校院所的参展工作关系到整个对接会的项目水平，会展组高度重视驻高校院所的参展动员工作。在整体方案出台后，会展组即与各单位坚持密切的联系，坚持信息通畅。组织召开了高校院所参与对接会会展工作协调会，讨论有关高校院所参与对接会的会展工作安排，高校院所派代表参加了会议。会议向各单位通报了第六届对接会筹备情景，就有关高校院所参与对接会的初步方案做了说明。与会代表就各自单位的情景对有关参展问题进行了讨论，提出了不少建设性意见，并表示积极参与第六届对接会，充分利用这个平台，做好成果推介，扩大宣传。

（六）展会的布展及现场组织工作。10月20日，会展组进驻会展中心现场，开始接收各参展单位送来的标准展板，并对部分预订展位的参展商进行跟踪落实工作；10月25日，各特装参展商进场施工，会展组重点做好现场协调和质量安全监督工作，并根据总体进展情景合理安排加班时间，确保施工质量和进度；10月28日至30日，会展组的中心工作转移到现场管理和服务上，做好人员和展品展件的进出管理，及时协调解决现场出现的各种问题，尽可能满足参展商提出的各种要求，协调好领导巡馆、新闻采访等相关工作；10月30日午时，现场开展撤展，经过精心组织，使整个撤展过程做到礼貌、安全、有序，圆满完成展会的现场组织管理工作。

（七）做好了组委会及办公室交办的其它工作。参与了会议的协办或异常支持单位的邀请工作；积极参与大会的客商的邀请工作；利用各种渠道进行对接会的宣传，吸引更多的投资商参会，及时与他们坚持沟通和联系等。

当然，由于部分参展商频繁改变计划、不遵守统一的时间安排以及信息沟通不及时等原因，展会现场组织工作的整体进度受到了的影响，也增加了额外的工作量，虽然这些问题最终得到了解决，但也值得在下次展览组织时给予重视。

第xx届上海玻璃展已经落下帷幕，相比于20xx年北京玻璃展，我公司不管是在规模、展品的种类还有人员配置方面都有很大的提高，对公司品牌的推广起到了很好的作用，让我公司在玻璃耗材行业有了必须的知名度，这与全体公司员工的努力是分不开的。而在展会上遇到的各种各样的问题，则使我的知识面更加宽广，对玻璃行业有了更新的认识并且从中汲取经验，学会了很多在平时工作当中学不到的专业知识，现特对本次展览会加以总结，具体如下：

**南宁市工作总结范文16**

1、通过参观展馆，对布展工具有了进一步的认识。

2、在前期的学习中了解的大多是如何管理展会我们职责内的相关事项，但在近期的开会和学习中了解了我们作为服务行业首先应该体现的是服务然后才是管理，我们应更好的做好外在的服务工作然后执行管理工作。

3、通过在学习与工作中了解到自己在工作中存在许多的不足之处，在平时的工作中应该学习前辈的工作态度，工作细节上的处理和提高自己现场的随机应变的能力。

**南宁市工作总结范文17**

下一年度要认真制定制定20xx年平时考核工作计划和平时考核实施方案，评分标准和细则，加强考核人员的执行情况，做到一切从实际出发，按数据按事实说话，拿出准确反映干部工作情况的考核成绩，为年度考核提供依据。

在医院院领导的支持下，在同事们的帮助下，本人努力提高党性修养，强化宗旨意识和服务理念，立足本职岗位，顾大局，重操行，抓工作，讲学习，严守财经纪律底线，热心服务广大员工，全面完成了20xx年度的各项任务，现将年终工作总结如下：

**南宁市工作总结范文18**

门诊收费员每日的收入，必须做到日清；个人收入日报表与现金交款单一一对应。由我负责进行当天的汇总日报表工作。收据的领用、核销和上交进行制度化管理。收费员领用收据进行登记，自己用自己的，收据不得混用。每天，收费员要将收据存根与个人收入日报表和现金交款单一并上交，由我负责审核。我将所有人的每张收据的存根都一一进行手工核对，将收据起始号标明，将金额核对一致的收据存根，装订整齐，进行核销，然后我定期再将已核销的收据送到总院进行核销。这项审核工作是非常重要的，保证了收入的完整性，入账金额与微机完全一致。由于我工作的细心和认真，总院多次审计，都对我的工作提出了肯定。

每一笔账落实到人，落实到每一个单位。使债权债务一目了然，更加真实的反映出一分院的财务状况。

20xx年在XX县卫生和计划生育局的正确领导和大力支持下，我院紧紧围绕以“市场为导向，创新经营思路、经营理念，主动适应医疗市场需求，转变观念，树立品牌意识，有效增强综合实力”为总体思路；以“病人为中心，医疗质量为核心，构建和谐医患关系”为工作目标，全院职工团结协作、奋力拼搏，较好地完成了全年的工作。现总结如下：

1、医疗业务指标完成情况

（1）诊疗工作总量174381人次，同比增加46664人次。其中：门急诊169138人次，同比增加50233人次；居民体检22166人次，同比增加3354人次。

（2）出入院5243人次，同比增加69人次；

（3）平均住院日7天，同比减少1天；

（4）床位利用率67%，同比增加2%；

（5）药品比例36%，同比减少2%。

2、经济指标完成情况

20xx年累计实现业务收入2160万元，同比增长260万元。其中：医药收入2124万元，同比增长32%。

3、加强医疗质量管理，服务水平稳步提升

继续实行二十四小时值班制度，不断完善并严格落实各项医疗质量管理核心制度，加强医务人员医德医风建设，实行行风民主评议，加强群众监督，不断提高服务水平。增强服务意识，转变服务观念，改善服务态度，以群众满意为最高目标，自觉抵制医药行业的不正之风，加强自身职业道德修养，努力构建和谐医患关系。

4、做好公共卫生工作，提高农村卫生工作水平

一是计划免疫工作正常开展，严格执行国家有关政策，积极开展扩大规划免疫工作，一类疫苗实行免费接种。二是大力开展二类疫苗的推广和接种工作，降低相应传染病的发病率。三是继续搞好计划免疫信息化管理工作，计划免疫工作信息均在电脑上做好登记和备份。四是坚持搞好网络直报工作。五是搞好强化免疫和查漏补种工作，对辖区内适龄儿童开展麻疹疫苗强化免疫，乙脑、甲肝疫苗查漏补种工作。六是继续搞好结防工作，做好登记、报告、转诊工作。七是继续搞好公共卫生服务，在去年完成上级交给任务的基础上，今年又扎扎实实创造性地开展了工作，使本辖区查体建档人数达到了39002人，查出高血压患者2476人，糖尿病患者990人，重性精神病人46人，脑卒中506人，冠心病xx70人，电子建档率，并且对查出的慢性病人进行了及时回访。

5、健全制度，强化措施，纠正行业不正之风

为使我中心行风建设做到有章可循，结合我中心的实际情况我们先后制定了：医德医风教育和行风建设工作计划；纠正医药购销和医疗服务中的不正之风工作方案。为进一步明确医务人员的工作职责，我们本着谁主管、谁负责和一级向一级负责的精神，层层签定目标治理责任状。通过努力，使治理从过去经验化治理步入了制度化治理的轨道。在行风建设上我中心始终以解决收红包、吃请、收礼、生冷、硬、顶等热点为重点，健全制度，强化措施，做到人人有职责，处处有人抓，以此带动纠正行业不正之风工作全面展开，并取得了良好成效。

20xx年神经内科全体护理人员紧紧围绕医院的精神在护理部的垂直领导及部署下，本着求真、务实、创新的原则，基本完成了全科的各项工作任务。科内整体工作在稳中求发展。现将各项工作对照年初计划总结如下：

**南宁市工作总结范文19**

一、加强院务公开，让患者明白消费。针对新农合报销流程和比例、药品价格等热点问题，我院在门诊大厅和门诊收费处、住院收费处、新农合报销窗口等醒目位置，利用电子显示屏或展板对社会全面公示，公开了药品、检查、收费项目和收费标准；门诊、急诊、住院、输液等就医流程。

二、一年来，从各科室认真筛选了40余名积极上进、爱钻研业务的技术骨干到上级医院进修学习。专业涉及内、外、妇、儿、影像等多个专业。通过深造学习，逐渐接受先进服务理念，不断提升医疗技术服务水平，将逐渐培养成为医院今后的特色科室业务骨干和学科带头人。

**南宁市工作总结范文20**

总的来说，展会宣传的：早教咨询、智力开发、学前教育、孕婴服务、体验购物、儿童游艺、亲子互动等基本实现，并在此基础上增加了儿童食品专区，丰富了展会内容，真正使展会实现学、衣、食、住、行、用、玩等全面的项目。

20xx年中国（天津）国际婴童成长教育博览会

在展会招展上也存在着困难和错误，招展人员对婴童行业很陌生，不能很快、很透彻的了解商家的需求，同时，参展项目没能够做全面的归纳，导致招展内容确实，进而导致参展商缺失，招展人员招展方向混乱，也在找展期间出现重复性招展现象的发生。

通过集体、单独培训和实战模拟的方式解决了绝大部分商遇到的问题，招展人员对客户提出的问题能够一一解答，并提供更丰富更详细的参展方式和内容。公司有争分夺秒的组织全体大会，明确个人招展分工和招展方向，有力的避免的资源和时间的浪费，也扩大了参展商的范围，在招展这一过程中值得表扬的是，参展商有知名的大型企业，也有个体的商贩门脸，从此可以看出，招展人员已经尽可能的搜集、争取了天津市的婴童行业商户。

展会期间，人人奋力当先，有的同志，展会的各个岗位都经历过，哪里需要就奔向哪里，更有的同志，连中午饭都没有时间吃。工作人员不厌其烦的、耐心解绝参展商、和观众遇到的困难和问题。

梅江会展中心为本次展会贡献了相当大的力量，在场地的提供和展位的搭建上给予了相当大的支持，同时为展会办理报批手续也是全力以赴，创造了一天之内办理完消防和安防手续的全新纪录，现场服务上又是不遗余力，为展会提供人力和物力，所有展会用具一应俱全，并主动为展会工作人员送上电暖气和其他用品。同时有秩序的管理参展商入场、展示和撤场。

从合作媒体、招展公司、参展商、梅江会展都是本展会积累的有力资源，要协调和保障好公司与他们的关系，为以后办展打造坚实基础。

**南宁市工作总结范文21**

(一)积极推进城市营销。

新都新城区规划和楼盘整体品质与成都二圈层中其它区域比较并不逊色,某些方面甚至优于其它区域。

但由于新都城市营销长期以来散、软、少，在区域竞争中处于劣势，成都市民对新都的印象还是乱、差、交通不方便，影响了城市整体形象的提升，房地产销售价格在成都二圈层处于洼地，开发、交易量较小。

应积极推进城市营销工作，提升城市形象，塑造城市品牌，使城市价值得到应有的体现。

(二)落实购房各项优惠政策。

在本次房博会上，许多购房者关心优惠政策的落实问题，应尽快拟订可操作的实施细则，树立政府以人为本、诚信高效的良好形象，增强亲和力。

(三)加快基础设施配套建设。

新城区基础设施配套和交通道路建设应进一步加快，按照对外公布的进度千方百计推进，言必行，行必果，使新都城市功能进一步增强，新城区人气有较大提升。

本次展会已落下帷幕，4天展会创下多个第一：

1. 全省震后首个房博会;

2. 新都时隔8年后第一届房博会;

3. 第一次在新城区举办大型展会;

4. 第一次媒体宣传全覆盖;

5. 第一次对商品房展开全面的结构安全排查;

6. 第一次在对在新都购房的业主进行财政补助;

……。

“北部新城·成都新区·福地新都”城市形象展示暨房产博览会的举办，使开发商、购房者重新树立了的信心，迅速恢复了房地产市场销售的人气，为抢得新都经济发展的时间创造了有利条件，效果超过预期，取得了圆满成功。

为进一步提升电力明园的楼盘形象，扩大楼盘知名度，作为本次房展会的冠名单位，阜阳三环明源房地产开发有限公司积极参加了5月13日15日在清河广场举办的阜阳日报、颍州晚报第二届读者购房节暨20xx房地产商品博览会；开发商代表三环公司副董事长赵宪法在会上作了精彩发言。

本次博览会共有近40个参展商参加，无论是参展商的数量还是展地规模，都创阜阳记录，本次展会的人流量达到了4万人次，初步显示了房展会的规模效应。

电力明园小区的布展、宣传推广整体工作由开发商三环明源房地产开发公司总经理闫超亲自坐阵指挥，宏泰顾问公司负责楼盘展示、前期咨询等工作，吉详鸟庆典礼仪公司、电通广告公司负责布展和推广，上海三之田模型公司负责项目的模型的搬运安装工作。

电力明园小区展位的位置、规模及人流量都可称得上本次房展会的“霸主”，项目通过模型、展位画面、广告车、礼花及置业顾问的良好精神面貌展示了精品楼盘、品质地产的鲜明形象、在房展会竖立了一面旗帜，吸引了更多消费者的眼球，通过精心引导，销售人员共接待客户约五六千人次，发放宣传品3000份，巩固了老客户的感情，同时登记新客户300多人。

在房展会取得成绩的同时，也要看到电力明园在本次房展会展示存在的一些不足，作为本次展会的组织者宏泰公司在工作中也存在一些问题，主要表现在：

1、布展之前重视不够、布展的意义认识不足，在某种程度上宣传指向不明晰，尽管在事后进行了补救，但仍存在一定缺陷；

2、布展传达信息时的一些细节处理不够到位，如，对于客户想了解的问题“楼盘位置”比较模糊；

3、楼盘的新闻报道工作衔接工作不到位，虽然图片报道比较多，但在明园项目的文字报道方面存在一定不足；事后，宏泰公司对本次房展会项目展示所存在的一些问题进行了检讨，从根源上找到出错的原因，总结经验、吸取教训，下一步将扎扎实实做好电力明园小区营销工作，努力实现本年度明园一期推出楼盘达到最好的销售业绩。

为期三天的xxxx世界制造业大会已经落下帷幕，参加本次展会对公司品牌推广起到了一定的促进作用，本次展会参展商基本上以安徽本地企业为主，在焊接打磨喷涂等领域的参展商屈指可数，其中打磨机器人只有易科和配天两家，焊接系统也就是埃夫特，东升，配天等少数几家，现对本次展览会加以总结，具体如下：

本次展会经过全体参展人员的努力还是比较顺利的，参展的效果也很明显在短短的三天时间里我们接触到数家有明确需求的潜在客户，了解到部分客户的真实需求，并且对公司的品牌也进行了很好的推广。总体来看这次参展算是比较成功的一次推广活动，基本上达到了我们所期望的效果。本次展会上我们也存在很多需要改进的细节下面我逐一列出；

首先因为这次是基地公司牵头组织的活动，分配给我们公司的场地太小，给人感觉很局促很压抑，格局不够大带来的直接后果就是客户在我们展台驻足停留的时间过短，而且因为我们没有会谈区域，大家都只能站着客户详细沟通的意愿不强都是简单交流几句他们就到其他公司展位去了，很多信息都收集不充分客户真实需求也了解不充分。

另外我们在展品设计时候细节上考虑的不是很充分，把观众想的太专业了，我们的产品演示的效果很抽象，焊接软件大部分人看不懂价值所在，很多人以为我们做不了焊接所以只能弄视频应付一下，基本上每家展台都有视频资料播放，但真的仔细看视频的观众很少，展会参展商相对密集观众选择的余地很大。

我们打磨机器人展示的样品是电动车前罩塑料件喷塑成品，木质椅子也是上过清漆的成品，并不是金属或者木质材料打磨后的半成品。这样很多观众都误以为我们机器人的主要功能是清洁打磨抛光，所以有几个汽车修理店，洗车房的人倒是过来聊了一下。这次展会上的大部分观众都很业余，部分企业负责人对专业也不是很懂，他们只看最直观的展示效果，一眼看过去感觉跟他想得不一样他就走到其他公司展位去了，加之我们的展台狭小观众停留的时间过短，所以就流失了很多交谈沟通的机会。

建议以后我们选择展品的时候把设备使用效果和技术优势用最直观的方式表现出来，多放几种材质的和加工难度大一些的样品，这样更能体现公司的技术优势，焊接机器人一定要有样机，把软件系统跟焊接机器人连线，运行轨迹很直观的演示给观众，也可以考虑做部分高难度的焊接样品展示让他们一眼就可以看明白，这次有2个客户找激光焊接机器人，因为没有看到样机跟他解释也没用，很多老板就是不懂技术，但他们又是直接拥有决定权的关键人员，争取这部分观众是我们应该优先考虑的一个方向。

我们以后参加展会是不是可以考虑弄点纪念品，弄一些价格不高又实用的东西，这样既可以展示我们公司名称和商标图案的立体形象，展会结束后观众带回去可以经常使用又不会马上丢掉起到持续宣传的效果，成本也不会增加多少。

本次展会虽然有一些瑕疵，但取得的成果还是很明显的，收集到的意向客户有十几家，其中规模企业3-4家，涉及行业有钢构，环保设备，汽车部件等，因为此次展会基本上都是以安徽企业为主，客户也都集中在合肥周边，如果我们是参加全国性的展会，比如上海，深圳，北京等地具有代表性的展会，应该效果会更好，总体来讲虽然参展费用很高，但相对效果也很明显，希望以后公司能有计划的多安排一些这样的机会，这对提高企业的知名度拓展行业客户有很大的帮助。

本次展会的大致情况就是这样，关于展会后的计划安排，在整理展会意向客户信息后，出差方面将根据具体客户情况进行相应调整。每周汇总在周工作总结中体现，这里就不做赘述！

在公司做销售这么多年、经常跟随公司参加国内各个行业举办的专业产品展示会、此刻的展览会已经不是简单好处上的展示产品、推销产品、购买商品的场所。现代展览会已经快速发展为交流和获得信息的中心。参加展览会也成为了企业整个市场拓展工作的重要组成部分、推广和宣传公司品牌展示企业实力和形象的绝好时机。

参加多次的产品展会、略有心得、期望与同事共享。

一、展前的准备：精心策划。

销售人员接到公司的参展通知时、就开始准备本次参展的前期工作。首先就是：

客户的邀请。展位确定下来后、其中很重要的一项工作就是遍发英雄帖、邀请客户届时参观你的展位。邀请函要注明展会的名称、时光、公司的展位号、参展人员及联系方式、顺便也可附带一下最新推出的产品。邀请的时光一般在展会前一个月左右。这样做的好处有很多、首先、你告诉客户你参展了、是在传递你有实力参展的信息；其次、参展商由被动的等客户变成主动请客户、效果更加明显；再者、应对面的沟通要比电话或邮件沟通要容易的多。参展时公司往往配备专业的技术工程师、应对面的`沟通更能了解客户的产品需求及应用、能获得事半功倍的效果。

产品知识再学习：对于参加专业产品的展示会、参展人员必须要对自我本公司的参展的产品知识有更多的了解、以便我们在会议期间正确的引导客户。我们公司与其他公司不一样、产品领域涉及比较广泛、因此要针对此次参展的重点来学习相关的产品。比如：光电展就多学习了解陶瓷插芯及陶瓷套筒方面的知识。上海电子展多学习片容片阻方面的知识。LED展就多了解我们的LED陶瓷基座方面的知识以及他们所有的应用等。

二、展中细节：持续斗志、胆大心细。

如何会出现以上标题？参展前的各项细致的准备都是为展会做铺垫的、参展中与客户的交流至关重要。细节决定成败、在参展过程度需要注意一些细节：

持续斗志：参展人员必须要注意自我在展会中的形象、站立迎宾、精神抖擞、良好的精神面貌不但体现了公司的活力和蓬勃向上的氛围、更能向客户展示自我的良好素养提升客户与我们合作的信心。

胆大心细：

应对光顾展位的客户、不要胆怯、要主动打招呼、观迎进来参观。但是专业性的展会会有很多同行参展、所以对于与竞争对手的交流、要做到有所保留、但更需要互相的沟通交流、尽力从对方的言谈中、了解到行业信息。做到知己知彼、方能百战不殆。因此参展也是对同行进行全方位了解和摸底的关键时刻。

接待老客户：

1、询问客户对以前使用的产品有何推荐。

2、询问客户将来需要的产品及具体的数量。

3、了解客户与三环后续合作的份额及规划。

接待新客户：

了解对方是厂家还是经销商、主要生产产品、所需求产品的数量。因为在展会期间来访人员比较多、不会沟通很长时光。因此要留下对方详细的联系方式、若来访人员不是采购、请对方推荐并索取采购人员的联系方式、以便后续跟踪联系。

资源收集：

销售人员信息渠道十分重要、因此在参展难得的机会中、建立后续行业信息来源的渠道。与媒体或客户互留产品宣传资料、索取样本。起到资源互补共享的效果。

谨防探子：

展会上经常会碰到同行中的探子、他们会扮作客户来套我们的价格和我们的产品宣传资料及技术甚至客户资料、所以对此我们的参展人员要持续高度的警惕性。对于索取我们资料的人员、我们需要详细询问他的需求及他们公司状况、根据决定来分析是否后续的进一步接洽。

三、展后总结：整理资料、及时跟进。

参展结束、只能说工作只进行一半、真正起作用的是展后及时跟进。这时我们需要做到的是：

客户分类：根据展会上与客户谈判的过程及结果、将客户分为正式客户、潜在客户、无效客户。那里的正式客户是指老客户。潜在客户即指对我们的产品有明确的订购意向、只需进一步跟进、确定一些细节即可订货的客户。无效客户指仅在展会留下名片、没有进行过交流、且对方仅是收集一些资料的客户。将展会期间的客户记录进行梳理、与客户对应起来、再做进一步的沟通接洽。

联系客户：给客户发邮件、邮件中体现出参展的资料、感谢客户的关注。对重点客户要重点联系、先联系重点客户、分清主次。若参展中有与客户的合影照片、顺便发过去、做为纪念。

回复客户：邮件发出去以后、陆续会收到一些回复。对这些回复要认真阅读、掌握客户的真实的想法、针对客户的回信资料及时复信。如果客户需要就某产品的报价、那就专门为客户制作报价单。

再次跟进：如果客户对我们的产品及价格比较满意、我们就诱导他购买产品、按照公司销售程序、进行初期合作。如果我们发了邮件、客户没有反应、一个礼拜后再发一封与上次有所变化的邮件或电话询问结果。以便我们确定此客户后续合作的可能性。

公司参加专业性的行业展、不但能在同行业中秀出自我公司的产品实力、更贴近的服务于客户、也并能从相同参展的客户当中、看到自我的不足、不断完善自我。也许从某次的展会当中、不能立竿见影的见到成效、接到很多的订单。但我相信透过公司的大力宣传及推广、再加上后续开发工作的跟进、多与行业里各方面的信息融汇交流、让专业的展会真正的成为服务于我们的品牌的推广、产品的展示及公司实力的展现、因此让三环的品牌效应遍布中国、走向世界。

海口丰之华车展活动总结

车展地点：海南省海口国际会展中心“第五届海南汽车展销会”

车展时间：20xx年x月x日—20xx年x月x日

车展目标：所有客户及潜在客户

车展主题：万元钜惠

此刻正好“金九银十”是汽车销售的最好季节，伴随着海南省海口国际会展中心“第五届海南汽车展销会”的临近，各竞争品牌纷纷展开一系列的促销活动，竞争极其激烈。

我们公司借此机会以“万元钜惠”为核心，延续着英伦推出的“万元钜惠”第二季惠民活动，给广大消费者带来了一万元的实惠价值，再加上尊贵版车型中增配了更为实用的GPS、DVD、可视倒车视频等设备，均在厂家官方指导价基础上钜惠10000元及赠送购置税，另外还赠送10000元的豪华大礼包，使得这次参加活动车型的性价比得到了大幅度提高，同时对于吉利英伦自主品牌来说，也提升了市场竞争力。

凡是在活动期间购买以上的尊贵版车型的用户，将在厂家官方指导价基础上，享受一万元的优惠。

提高各车型的性价比，提高客户对展区的关注度，增加展区人气，从而促进我们公司车展活动的汽车销售。

把握第四届海南汽车展销会的大好时机，占有市场扩大销量。

在此车展期间，我们公司全体员工积极服务于光临展区的广大顾客，细心给广大顾客介绍公司推出新车型的性价。

但此次车展活动顾客多以看车为主，满足广大客户的要求，起到了很好的宣传金刚、金鹰系列品牌和公司的目的，给现场顾客留下深刻的印象，其中现场订车8辆，留档客户数量大约32，意向客户数量约为65，H级为18，A级为30，B级大约27，并为我们公司后期汽车销售打下良好的基础。

本次第五届海南汽车展销会，我们公司鼎力推出的金刚二代、金鹰CROSS品牌以及广告宣传吸引了许多客户驻足观看，通过销售顾问的现场讲解以及资料发放，让更多的客户认识金刚、金鹰CROSS品牌，并对车型的性价表现出极大的兴趣。

检讨分析：

1、工作人员对大型车展工作经验不足，现场工作有些混乱，但随着车展的进行，在车展后期有所改善。

2、车展期间，顾客关注我们展区是比较多，但H、A级客户数量相对少，需要车展后期业务员多加强联系。

海口丰之华企划：----钟尊慧--------- 区域经理签字：-----------------

我校的艺术展演活动以“阳光下成长”为主题，由学校制定全校性活动方案，以年级为具体组织单位，以班级为参赛单位，参加全校性展演。本次艺术展演从2月份就来开了序幕，展演主题鲜明、形式多样、全员参与、内容丰富多彩，充分表达了全校师生一个共同心愿：那就是通过这种形式表现我们的生活，讴歌我们的时代，歌唱伟大祖国所取得的巨大发展，检验我校艺术教育成果，发现和培养艺术人才，提高全体师生的艺术素质。

**南宁市工作总结范文22**

为了能够顺利参加本次展会，公司全体员工都全力投入，分工合作：

1、销售人员深入的了解和熟悉产品知识，对产品性能、结构和参数都牢记于心。

2、接待人员统一服装和装扮，以良好的精神面貌应对每一位客户，树立了公司的精神风貌。

3、展会宣传资料、展品以及办公用品的准备

4、展台的搭建更是经过各个公司的方案比较，最终选择性价比高的公司为我们进行展台的搭建。

5、企业宣传片的制作，为推广公司品牌更是制作了本公司的第一部宣传片

**南宁市工作总结范文23**

按时参加由教研组长召集的教研活动，完成教研组安排的各项任务，通过各种形式的活动积极与他教师探讨教学方法，提高业务能力，积极参与一些本专业、行业举办的各种交流活动，努力使自己的教学与社会不脱节。本学年撰写的论文《走出人际交往的误区》获无锡市教育学会优秀教育论文三等奖，《角色期待与职校生的成长》获无锡市德育论文三等奖，同时该论文已在《中国职教》x年第一期上发表，《和谐心灵和谐社区——试论社区教育中的心理健康教育》已送无锡市成人教育协会评审。

**南宁市工作总结范文24**

20\_年,全市林业总产值完成1000亿元，占任务100%，同比增长7%。其中：一产亿元，二产亿元，三产亿元。木材加工和制造产值完成480亿元，占任务100%，同比增长。人造板产量完成万立方米，占任务的100%。花卉产值完成66亿元，占年度任务的100%，同比增长。林下经济发展面积万亩，同比增长，占年度任务；林下经济产值完成81亿元，占年度任务的100%，同比增长,惠及林农万人，林农人均纯收入达5849元。

今年以来，我市先后在全区林业高质量发展大会暨林长制工作会议、全区第二季度林业系统经济运行调度电视电话会议、全区林业生态旅游产业发展现场推进会、广西现代林业产业示范区创建暨高端绿色家居产业发展现场会、全区林业年中工作会议等会议上作了经验交流发言，并成功承办了全区林业生态旅游产业发展现场会。我局参加20\_年度在桂林市举办的第一届南方花卉苗木交易会暨第三届广西花卉苗木交易会获得优秀组织奖，参展作品获金奖26个、银奖29个、铜奖46个，获奖总数居全区首位。

20\_年，全市林业系统以项目为抓手，全力推动林业经济高质量发展。一是引进了广西森工集团高端家具家居项目、广西绿水青山木业公司年产200万平方米实木多层地板生产项目等一批林产项目，总投资额达140亿元。二是推动全市食蟹猴非人灵长类实验动物产业发展。促成广西百泰科生物科技有限公司落户南宁，拟在武鸣区建设创新药物研发灵长类动物实验中心，项目总投资约30亿元。正在编制《南宁市扶持食蟹猴产业发展的若干措施》。三是梳理38个林业项目纳入“项目为王”项目库，总投资亿元。四是在大嘉汇建材家居城、华南城挂牌成立中国-东盟家居市场，积极推动宾阳、横州、武鸣等重点林业产业园区建设，聚力打造林产工业集群。五是做好重大项目建设服务工作。高峰森林公园（兴宁片区）项目全年累计完成投资14929万元，占年度任务的。

二、存在的主要问题

**南宁市工作总结范文25**

这次考核是xxx较为系统、全面、正规的一次考核，从考核准备、组织实施、成绩统计到等次评定等各个环节都做到了周密准备、公平施考、严肃统计、公正评价，既营造出了一个良好的考核氛围，又考出了每位同志的真实成绩，圆满完成了年度考核工作。目前，xxx机关公务员xxx名，所属事业单位工作人员共有xxx人，全部参加考核。通过民主测评，考核共评出公务员优秀xxx名，称职xxx名，事业人员xxx名优秀，合格xxx名。

**南宁市工作总结范文26**

一是加强组织领导，构成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核资料，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，构成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。经过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位，积极配合参展。我镇积极响应市委、市的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内贴合要求的\'企业参展。其中，积极配合市组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的好评。组织好本地企业参加二期广交会，20xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。积极组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，积极配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，20xx中韩设计对接会，20xx年小家电设计大赛等等。

**南宁市工作总结范文27**

1、严格执行现金管理和结算制度，及时办理日常现金收付业务做到日清月结，防止发生不必要的损失、浪费。确保库存现金的安全。

2、及时收回医院各项门诊和住院收入，进行核对算。及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

5、审核和登记现金日记账和银行存款日记账

**南宁市工作总结范文28**

1、坚持业务学习不放松。参加工作后我仍然坚持每天学习，每天掌握一种疾病;同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维;

2、坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照医疗操作常规进行，避免及差错的发生;在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的问题勇于向上级医师请教，努力提高自己综合分析问题和解决问题能力;严密观察病情，及时准确记录病情，对患者的处理得当;作为一名新医生，戒骄戒躁，精神饱满，不断学习。

**南宁市工作总结范文29**

作为一名医生，为患者服务，既是责任，也是义务。我们医院对于xx来说还是新生事物，要想在最短的时间内做强做大，我认为首先要提高服务质量，让每一个就诊的患者满意医，并以此来扩大我院的知名度。参加工作以后，我努力提高自己的思想素质和业务道德水平，摆正主人翁的心态，急病人所急，想病人所想，竭尽全能地为患者服务;耐心对待每一位患者，不管自己多累，都不厌其烦地做好解释和沟通，争取将两好一满意工作落实到实处。

**南宁市工作总结范文30**

开学初我们遵循学校总体工作思路，围绕教育教学这个中心制订后勤工作计划，避免后勤的保障缺位而影响教学工作。

1、改善教学环境和学习环境。在开学伊始，作好了开学所用的学生桌椅床准备工作，为节约开支，大多采取该修就修，不能修的也储存好，基本上满足学生人人有桌椅，住宿生顺利地住进新建的宿舍楼。暑期对十力中学、上巴河小学、宋家凉亭小学和标云岗小学进行了大型维修，为开学做好了准备工作。

2、安排专门的水电管理员，维修及时、服务到位。凡是影响到教学工作的事都及时处理，今年维修、更换灯管100余次，更换阀门水嘴共十多只。零星维修服务100多次。

3、配合政教处、教务处开展工作，基本做到一线问题需要后勤协作的\'，我们都是随叫随到，力争做到解决问题快、不留尾巴。

4、加强文印工作的管理，处理了文印工作中的薄弱环节，中心学校添置大型打印复印机，为各个学校服务及时到位。安排人员负责文印用品的保管及购置，安排专人负责文件资料的打印及复印工作，使各处室的文印资料快速、齐全，保证工作的正常有序。

**南宁市工作总结范文31**

天津电视台少儿频道主办的“20xx童眼看世界·天津儿童车模大赛” 、糖心家族见面会、炫锋行动、中国制造、动画/漫画番茄生活等活动与展会相结合，

同时，家庭育儿、宝宝车模决赛、百城百婴活动、英语小达人、国谊健康讲座、健康宝宝大赛、宝宝涂鸦大赛丰富展会内容。

会场设立的怀旧区，让家长们展示了他们儿时的娱乐项目，小朋友们也是跃跃欲试，现场一片欢腾。

n1厅开放的充气城堡游乐区，举办了各类活动和比赛，参加比赛的小朋友也是手拿奖品满载而归，场馆里一片欢呼雀跃。

以上丰富多彩的活动吸引了家长和儿童，增加了展会现场的人气，真正做到了“婴童嘉年华”这一展会主题。

**南宁市工作总结范文32**

一是加强组织领导，形成工作合力。会展工作是一项具有蓬勃发展潜力的新型工作，同时这项工作又涉及各个职能办公室，为此我镇于年初就把会展工作纳入重要议事日程，并系统列入镇年度目标考核内容，成立了镇会展工作领导小组和会展办公室，配备了联络员，进一步加强了领导，明确了分工、落实了工作职责，形成了线上工作分头抓，中心工作共同抓的局面，确保工作顺利展开。

二是理清工作思路，制定会展计划。镇会展工作领导小组在认真分析我镇会展经济发展现状，在年初，召开了会展工作会议，经仔细研究，并结合任务要求，研究制定了切实可行的会展工作计划，以办好一节（杨梅节）、配合好二会、组织好三展为工作目标，细化职能，使会展工作有章可循。

三是加大宣传力度，营造良好氛围。为进一步做大做强会展产业，提高知名度，镇专门召开专项工作会议，研究部署会展工作。通过召开企业老总座谈会、各类会展推介活动等形式宣传办展环境，充分利用广播、有线电视、宣传窗、黑板报等手段加大会展工作宣传力度。例如在杨梅节期间，我镇各主要道口均设置醒目宣传标语、标牌，极大地展示了马渚镇特有的西山白杨梅文化。

四是找准自身定位，积极配合参展。我镇积极响应市委、市的号召，根据会展办的总体安排部署，充分挖掘自身潜力，不断鼓励辖区内符合要求的企业参展。其中，积极配合市组织的“二展”，今年我们共有二家企业参加会展，共有126平米的展览面积，取得了较好的效果，得到上级一致的`好评。组织好本地企业参加二期广交会，xx年，全镇共有48家次企业参加广交会，用有展出摊位60只。积极组织参加了第十二届浙洽会和市洽会。同时积极组织参加第10届中国国际日用消费品博览会。同时，积极配合市级的各种会展工作，有宁波汽车零部件展，中小企业对接会，xx中韩设计对接会，xx年小家电设计大赛等等。

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！