# 渠道酬金结算工作总结(汇总28篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-01-28

*渠道酬金结算工作总结1在过去的一年，我还接触了新的工作领域，那就是统计和档案管理。这两项工作对于我来说是新的挑战，也是一次学习的机会。在新的一年里，为了能够更好的完成这些工作，对于工作中所涉及的知识更要加强学习，只有不断地提升自己的业务素质...*

**渠道酬金结算工作总结1**

在过去的一年，我还接触了新的工作领域，那就是统计和档案管理。这两项工作对于我来说是新的挑战，也是一次学习的机会。在新的一年里，为了能够更好的完成这些工作，对于工作中所涉及的知识更要加强学习，只有不断地提升自己的业务素质，在工作中学以致用，才能为公司贡献自己的一份力量。

时间一晃过，弹指一挥间，在过去的一年里，我在公司领导及各位同事的支持帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。下面就我全年的工作情况作如下总结：

我从来到公司，就一直主要从事结算员及合同管理员的工作。经过这四年的学习和工作，我觉得做好这份工作要做到以下几点：

首先要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，既然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。

二是要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。不管是结算还是合同的工作对我来说都是一项需要细致对待的工作，要求我必须认真，要做到数据准确无误，这样才便于以后的最终结算，才能避免由于数据错误所引起的经济损失。所以，必须要做到认真仔细无差错。

三是责任心。工作对我们来说就是一种责任。作为公司的员工，我们有义务尽心尽责的去完成自己的工作。所以工作的好坏也取决于你对工作的责任心。

四是工作的高效率。对于自己的工作，不要拖拖拉拉，要在短时间内决定，更要当机立断，设定具体时间安排工作，给自已制定严格的最后期限，不要“明日复明日”。

要做好这份工作，就要认真仔细核对相关资料，建立台账，这对于以后的查找、对比数据及签订最终结算都会有很大的帮助。每月还应及时完成各部门各方面要求的相关表格，认真履行岗位职责。多与各部门积极沟通，团结协作，打造良好的团队精神，通过这些可以更好的发挥团队的积极作用。另外，也要积极的与新老职工多沟通、多交流，共同学习探讨，营造良好的学习氛围，把公司“传”、“帮”、“带”的优良作风发扬下去。

除此之外，在过去的一年，我还接触了新的工作领域，那就是统计和档案管理。这两项工作对于我来说是新的挑战，也是一次学习的机会。在新的一年里，为了能够更好的完成这些工作，对于工作中所涉及的知识更要加强学习，只有不断地提升自己的业务素质，在工作中学以致用，才能为公司贡献自己的一份力量。

**渠道酬金结算工作总结2**

自本人负责宽带催缴工作以来，坚持把努力学习业务知识，不断提升自身工作水平，放到第一位，充分利用业余时间钻研与业务相关联的各项技能，始终牢记“客户第一，诚信服务”的服务方针，坚持用户期望是铁通永恒的追求，用户满意是铁通生存的根本的理念，以热情服务的态度，精良的业务水平，赢得客户的信赖和支持。现将本人工作情况总结如下：

一、本月工作基本情况续费情况：

月份一月二月三月

3、服务乏力，部分客户反映，问题不能在第一时间解决，导致对铁通缺乏信心。

二、工作中的几点想法

2、开展“您在铁通心中”活动。通过这段时间工作接触用户发现，在用户使用铁通的宽带后，除了有技术性的问题才彼此接触，一般不接触。部分客户的流失原因是：铁通缺乏关心用户的主动性，导致客户流失，开展“您在铁通心中”活动的目的是对用户进行定期回访或在节日、用户生日的时候主动送上祝福，让客户感受到关心和温暖，从而留住老客户，带来新客户。

**渠道酬金结算工作总结3**

时光如梭，转眼20xx年即将结束，公司也即将度过这紧张忙碌且不平凡的一年。也是深化转变发展方式实现可持续发展的关键一年，是发展巩固和积极开拓新的利润增长点的重要阶段。经过六年多的不懈努力和顽强拼搏，以科学发展为主体，以转变发展方式和调整产品结构为主线，克服多种不利因素，迎难而上，积极探索，不断完善管理机制和运营手段，公司的生产经营、项目建设、企业管理、科技创新等各项工作按计划有序开展，取得了来之不易的成绩。

20xx年，在公司领导班子的正确领导和大力支持下，在公司相关部门的密切配合下，全体人员统一思想，顾全大局，团结协作，攻坚克难，紧密围绕公司的经营方针和目标，努力学习和加强有关业务知识，夯实业务素质和业务水平，不断适应市场的变化和要求，积极探索新的方式，克己奉公，开拓进取，使负责的销售、挂账、结算、回款及售后服务等环节不断改进和完善，基本保证了公司生产经营需求，为公司营造良好的经营局面和稳步发展做出了积极努力。现就20xx年的工作总结和20xx年工作计划汇报如下：

>一、积极进取，力争完成全年销售目标

20xx年公司的销售目标为集团内销售吨，外销售吨。紧密围绕这一销售目标，多方协调，精心组织，克服种种困难，截止20xx年11月15日累计销售吨，完成年计划的，实现销售收入元，累计回款元。

>二、尽职尽责，确保本部门各项工作任务的完成

1.抓好员工工作纪律和职业道德素质

重新梳理了工作流程和工作职责，针对个别业务员组织纪律性差和工作效率低下的现状，一方面采取个别谈心，一方面加大对制度的落实、执行和监督力度，完善了工作分组制度，责任落实到组，明确了每个员工的工作职责，使员工的精神面貌有了明显改善，工作效率有了一定的提高。同时及时利用部分典型事例教育和提醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，防止损坏公司利益和公司形象的现象发生。

2.提高业务人员的服务质量和业务能力

作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象，要求业务员必须做到：加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的协作关系；工作要到位，服务要跟上，及时了需求和竞争对手的情况，发现问题及时处理，做到知己知彼，并加强部门的沟通协调，使我们的产品质量和服务能跟上客户的需求。

3.积极参与配合公司新产品、新业务的开发服务工作

积极配合技术质量处参与了公司在公司的试用及后期评价工作，并做了后期的合同挂账等工作，使公司产品在质量和售后服务在公司的影响力逐步提升。

4.积极协调调运及发运计划，努力缓解公司库存

每年进入冬季后就停止作业，对需求量锐减，导致公司积压，严重影响了公司生产正常进行，为了改变这一被动局面，20xx年初，在公司领导的努力协调和生产计划部的大力支持下，下达了冬储计划，作为20xx年度的调运计划，极大地缓解了公司的存储压力，保证了公司生产、物流正常运转，为20xx年的生产经营工作取得了良好的开局。在调运计划即将执行完，后续调运计划又未正式下达之际，到2月份公司库存又出现严重积压。基于公司面临的困难，在公司领导的支持下，我们积极协调各方关系，设立两个临时贮存地，合计存放，极大地缓解了公司存放压力，保证了公司生产顺畅运行。

5月初得到供应部门下发的调运计划后，20xx年5月5日由技术质量处和物料中心参与的发运小组克服种种意想不到的困难和外界干扰，努力协调地方村民、政府部门、吊装队、努力加大发货力度，利用办事处的便利条件，积极主动地做好发运小组的后勤工作，为大家配备了防暑降温用品，定期接送大家到办事处洗澡，协调料场管理方为其改善伙食及住宿条件，为大家提供一切力所能及的服务，免去他们的后顾之忧，同时也积极努力地协调供应部，争取更多的调运计划，于8月底将两个库所存安全、顺畅地发运完毕。今年6月份为了满足需求，公司组织人员连夜发运，于第二天早上8点19车货物全部抵达，保障了的生产需要。

5.加大资金回笼的力度，努力缓解公司资金压力

由于公司到今年8月下旬才进行招标确定去年吨冬储计划的价格执行去年的招标价，我们得知消息后在最短的时间内完成了开票、挂账、结算工作，将尽最大努力为公司正常的生产经营工作提供资金保证。

6.做好产品质量的坚强后盾，不断完善提升售后工作

在9～10月份积极对相关主要客户进行了走访，并向客户发放了“用户满意度调查表”，并回收、统计和分析，出具了“顾客满意度调查分析报告”，同时积极主动地调研、摸排、采集与产品质量相关的信息和数据，及时反馈到公司相关部门。

目前国际、国内市场供大于求，严重饱和，对外工作面临的艰辛和困难非常之大，在公司领导的亲切关怀和大力支持下，紧锣密鼓地进行市场调研，走访用户，了解市场需求信息，截止目前先后向等公司外销近吨，为实现公司产品走出去战略迈出了可贵的第一步。

8.扎实开展各项安全管理工作，强化安全管理意识

安全意识包括企业安全及人身安全，结合各项工作的特点和性质，认真分析和排查存在的各种安全隐患。

>三、存在的问题

1.回款问题

回款一直是工作中的重点，但由于货款结算有诸多环节和手续，往往一张凭证从下到上要多人签字，少一环节都无法正常进行，况且今年情况比较特殊，直至11月上旬才用新价格开票挂账，金额为元，目前已交予进行二次开票挂账，这需要一定的过程和时间，影响到回款周期，难以按时完成公司年度回款指标。

2.计划申请问题

公司销售属于体系销售，必须得到供应部门下达调运计划，这就要求我们必须根据计划执行情况，进行申请，工作很被动，不能根据库存情况均衡发运，有时会给公司造成一定的库存压力，尤其今年减少了计划，需求量有所降低，用量就特别明显，这就要求我们要有充分的思想准备，对需求市场进行调研和掌握详实信息，及时调整产品结构和层次，研发适销对路的产品，积极应对市场变化。

20xx年即将过去，全体人员团结一致，鼓足干劲，力争20xx年各项销售指标顺利完成。回顾20xx年的各项工作，虽然不是一帆风顺，有机遇也有挑战，面对困难，我们想法设法克服应对，总结经验，吸取教训，为下一步工作的开展蕴积力量和策略，为公司生产经营工作的正常开展尽职尽责地做出了应有贡献。

当然，工作也存在不足之处，比如发运协调受到某些制约，还未达理想状况，有时未能有效地解决公司的库存压力，货款的挂账、结算还存在较多困难，有待于进一步理顺，外销工作的思路及流程等还需进一步加强和梳理调整。

工作中离公司领导的要求还存在一定差距，今后必须更加努力地做好销售、发运、挂账、结算等工作，积极拓展外部市场，尽我们所能，充分发挥主人翁精神和主观能动性，为促进公司生产经营工作平稳有序的开展做出新的贡献。

>四、20xx年工作计划

20xx年公司计划生产，针对产品的结构和产量都做了新的调整，产品涉及的客户将进一步扩大，这将对工作提出更新、更高的要求。围绕此目标和任务，计划从以下几个方面开展工作：

1.根据公司整体思路和目标，结合工作职责，在公司领导的正确领导和支持下，积极主动地开展工作，周密计划，求真务实，开拓进取，努力完成公司下达的各项指标和任务。

2.根据20xx年对公司市场预期，品种进一步增加，计划量相对20xx年有所减少，但由于市场的不确定因素，销售业务仍然将面临诸多意想不到的困难，必须在得到公司的大力支持下，做好细致入微的沟通以及具体业务事宜，协调公司做好开票、挂账、结算等工作。要有充分的思想准备和周密的工作方案和预案，发挥主观能动性，克服各种困难，勇于开拓，积极主动地完成各项工作任务。

3.根据20xx年的实际需求情况，以及综合参考各种因素，公司领导审时度势，调整和优化了20xx年生产结构，这就要求我们也要在的销售方面把握重点，统筹品种结构，调整销售方向。

4.目前已进入冬季，厂已陆续停止作业，计划预计到11月底将基本执行完，后续计划及冬储计划目前还没有确切消息，而我公司仍要按计划继续生产，再加上目前库存，这将面临存储问题，预计存储达左右，我们应有两手准备，一是公司内想办法；二是应积极协及早争取更多的调运计划。到明年3月份左右所生产的油套管都需储存，因此公司相关部门质量、存储方式要有足够的重视。

5.同公司相关部门做好信息沟通工作，做好业务之间相互配合支持、做到和谐顺畅，共同努力完成20xx年公司工作计划。

6.积极主动完成公司领导交办的其他各项工作任务，为公司的发展、壮大尽职尽责，做出自己新的贡献。

**渠道酬金结算工作总结4**

这次会议的主题是：深入贯彻全省、市电信工作会议精神，总结20xx年各项工作，研究部署20xx年工作任务，动员全体电信员工统一思想、振奋精神、与时俱进、开拓创新，为全面完成20xx年各项预算目标任务而努力奋斗！

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

一、 20xx年工作回顾

20xx年，我们在市分公司党委的正确领导下，公安电信全体员工始终坚持一切围绕发展，一切支持发展，一切服务发展，上下一心，迎难而进，艰苦奋斗，团结拼搏，全年的各项工作均达到了预期目标。

截止12月份，累计完成业务收入5463万元，比上年同期增长1。66 %重点业务发展，固定电话净增19206户，其中PHS新增6442户，宽带业务净增2600户。

我们主要做了以下几项工作：

（一）落实了“一快”。

我们以市场为导向，以客户为中心，以收入为主线，大力拓展有效业务和有效用户市场，做精做细话务量经营，进一步深化四个营销主渠道作用，不断树立竞争优势，努力保持收入市场份额稳定，实现业务收入较快增长。

1、精心打造四大重点业务，加快结构调整，不断扩大有效用户市场规模。今年以来，一改以前小灵通业务、市农话业务、宽带业务及增值业务四大重点业务的发展一视同仁、齐头并进、共同发展的工作思路。充分利用各自优势，在不同时期，针对不同的市场环境，不断加快业务发展结构调整，使得有效用户市场的规模空前。

3、进一步巩固大客户市场阵地，积极拓展商业客户领域。在省、市公司的统一安排下，结合公司的工作实际，针对以前公众客户与商业客户不分的情况，借BPR工作流程重组的东风，公司党委及时调整机构，重新区分工作职责，新成立了公众客户服务中心，把营销中心的工作重点转到了商业客户服务领域，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

4、进一步深化四个营销主渠道作用，树立竞争优势，效果明显。今年以来，为深化落实营销渠道作用，搞好渠道建设，与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到营销服务工作的重要性，深切感受到只有共同努力，大家凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

（二）突出了“两新”。

工作创新求实效，管理创新促发展，以人为本，进一步深化五项机制创新，科学管理强内功，打造出了一支有凝聚力的领导团队。

车要跑的快，全靠车头带。一个企业的成败取决于它的领导团队是否有凝聚力。公安电信的稳定发展，正是因为有一个团结、奋进、务实、求真的领导团队。他们倡导实事求是的工作作风；本着工作要有新思路、发展要有新举措的创业精神；协调好党、政、工、团工作步调；研究员工的思想动态；搞好企业改革、发展与稳定的关系；坚持以人为本、人才强企的战略思想；不断革新激励机制；转变机关工作作风，每周机关人员到分（支）局及时了解市场动向，调查、协助基层解决问题。打破前、后端的人员流动屏障，有计划、有步骤的进行人员轮岗，以不断创新工作思路，达到提高企业效益的目的。除了在工作上创新求实效，公司党委还不断加强内部管理。以改制和BPR重组为契机，实施成本领导战略，继续深化财务管理创新，全面推进成本控制，充分发挥纪检监察的职能作用，更新各种流程，科学调整人力资源结构，更加激发员工的工作热情，从而促进企业持续稳定的向前发展。

（三）做到了“三早”。

市场调查早，建设规划早，从而达到了受益早的目的。

**渠道酬金结算工作总结5**

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年立，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的培训。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

4、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到\*\*已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养!

**渠道酬金结算工作总结6**

我从学校毕业后应聘进入公司预算部门，在这段时间中，新的工作给我带来了很多的欢乐，使我收获了更多的知识，获取了更加丰富的经验。我在预算部主要是进行给排水工程的图纸算量工作。与此同时，为了更好的将图纸与实际进行有机的结合，我经常参与由公司领导组织的对工地的巡查活动，一方面可以了解工程的进展情况；另一方面，弥补自己在看图及算量时遗漏及少算、漏算的部分，并找出其中的原因，总结经验，以便在后续的工作中改正。同时，在我心里，我深知预、结算工作，离不开现场的实践，离不开现场的实际，需要有丰富的现场实践经验。虽然，因工作需要，我不能在现场接受这些锻炼，但这来之不易的学习机会，我更应珍惜，更应利用有限的时间，去学习更广阔的知识，不断完善自己。

就这样，经过了近期的辛苦忙碌，开始正式溶入公司这个大集体中。我深知，我的技艺并不精湛，我的经验并不丰富。但我得有一颗不断上进、积极进取的心，这样才能更好的提高自己，完善自己，丰富自己。

经过几次到工地的实地考察，使我在工作方面逐渐有所长进，也增长了不少见识，我知道每一次锻炼深造的机会都来之不易，对于我来说更要好好珍惜，好好去学习，这样才能更好的磨炼自己的意志，增强自己的能力。

在随后又陆续进行了各工地对建设方的预、决算编制工作，对施工方的内部预、决算编制工作及其审核，从各种规范规程的原则下，开展工作。预算是一个讲求依据、遵照实事的工作，不能有半点粗心马虎，更不能随心所欲、凭空想像。否则造成的后果是严重的，由此而引发的损失是无法挽回的。所以工作中，我时时告戒自己，需要细心细致，需要严谨的工作作风，做到精亦求精。

>在近期工作中，我的工作有了长进，但我仍需从以下几个方面增强自己：

一、加强内在素质和外在形象的提高。从技能、技艺及文化知识方面充实自己、提高完善自己。积极学习相关规范、规程，增强工作实践，提升工作经验；

二、加强工作的严谨和细致，保证预算工作的独立性和真实性，少出差错尽量不出差错；

三、加强与各位领导及同事的汇报、交流，积极寻求各方面的帮助，寻求支持。

当然，争做一名“合格的企业员工”、塑造良好的内在素质和外在形象，还需要在实际工作和实践中继续磨炼、磨励，继续创新及提高。我将在各级领导的支持及关心，各位同仁的帮助下，与企业荣辱与共，把提高自己，树立企业形象，作为持之以恒的目标而奋斗!

**渠道酬金结算工作总结7**

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年!

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么?不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛!”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定得前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拼搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台xx公司更加兴旺!谢谢!

**渠道酬金结算工作总结8**

20xx年工作总结回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！我的工作岗位是农村支局长，负责马村支局（马村镇，大张楼镇）得工作，对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾的前进。

现就我20xx年的工作进行总结汇报！

>一：渠道现状

支局共有合作营业厅两家，合作代理商三家，便利性空充代理点十余家。

>二：渠道存在的问题

1、整个市场环境氛围较差，市场缺乏活力。

2、代理商普遍缺乏积极性，思想陈旧。

3、渠道服务能力较弱，主要体现在营业员服务不到位，导致客户流失。

4、营销政策落实不理想，前三个季度代理商各自包装了销售政策，导致市场混乱。

对于上述问题公司提出了“逐步整改重点检查”的思路，对代理商包装的政策进行统一清除，实行集约化经营，让代理商思想与公司上下统一，行动上统一，实现整个公司一个步调，宣传政策一个口号！

>三：现有渠道

积极性的调动业务发展量的下降，佣金的下降一度让代理商对市场缺乏信心，消极心态在代理商之间相互蔓延，如何让代理商有钱赚成为了公司急需解决的问题。

对此问题公司积极应对，推出了适合农村市场的乡亲卡和八分卡以及599智能机礼包，促进了移动业务的增长和智能手机的销量，有效的提升了代理商的积极性！

>四：加强业务培训，提升服务质量

1、严格要求自己，积极及时的学习公司现行政策。

2、及时对代理商进行传达政策，并每周对代理商进行现场现行政策的培训，尤其是主推政策的培训！

3、要求代理商进行你好服务，微笑服务，对购买智能手机用户给予免费贴膜、免费下载软件等实用性服务。

**渠道酬金结算工作总结9**

本人在公司做了法务工作将近七个月了，回顾这大半年来，将自己的主要做的法务工作写个小总结，用来自勉吧：

>（一）合同起草、评审工作

合同评审与起草是法务部最基础的业务，经过几个月的不断加强训练，对公司的整体框架和具体格局有了比较全面的了解，对各部门各类别的合同评审基本功已经具备，但评审质量与效率还需要加强，另外还需要不断提高合同起草尤其是大型合同起草的能力。

1.几个月来，主要参与了材设部门以及搅拌站的各类购销合同、工程部门的各类施工合同、承包合同、开发部门的各类技术合同以及企划部门的各类广告合同等数以百计的合同的评审工作。在合同评审中能够发现合同中问题，最重要的要注意双方的权利义务是否对等，付款方式，违约责任，履约保证等条款，其实这个是一个很好的工作流程，在签订合同前让法务查看，可以大大提高合同履约率，尽量减少不必要的诉讼。

>（二）诉讼、仲裁、非讼以及其他工作

1、诉讼和仲裁方面，由于公司有专业的法律顾问单位，而目前来说我仍在学习阶段，公司七个月来仅单独处理了一项仲裁事务，让当事人双方庭外和解，未让公司造成损失。此外，协助销售部门解决一些客户日常的法律常识问题以及处理一下石桥铺和嘉茵苑租客遇到的状况也为我的一项重要工作，但是我知道我的工作能力还深有不足，以后会继续跟从许律师学习，提高自身的各项能力。

2、根据公司的需要，目前负责公司所有合同档案的管理工作以及公司各大小会议的会议纪要记录工作，目前各种合同档案均已分类标号，井井有序，会议纪要也根据总经办的要求在提高效率与质量。

3、下一阶段自己需要继续改进的地方：

（1）来年公司的各组团都要开工，工作量大大增加，而我相信熟能生巧，所以我需加深对公司经营业务流程的认识，在合同评审的时候才会更专业更加有效率。

**渠道酬金结算工作总结10**

一年的时间很快过去了，在这一年时间里，我在各位领导及同事的关心和帮助下，完成了自己的各项工作，在工作能力、心态思想与同事协作方面有了更进一步的提高，现将20xx年度工作总结如下：

>1、 思想政治表现，品德修养和职业道德

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。同时，严格遵守党和国家的方针政策，按照公司的规范章程来约束自己的行为，并积极的申请加入中国\_。

>2、专业知识，工作心态及具体工作能力

自11年10月调到结算工作以来，由于对人员不熟悉，为了做好工作，保证客户账款的准确性，在11年旺季时我一人承担结算的全部工作，加班加点，力求当天的任务在当天完成。

总结一年的工作，尽管有一定的成绩和进步，但在一此方面还存在着不足。专业的知识有限，一此工作还做的不够完善有待于在以后的工作中加以改进。在新的一年里，我将继续严格要求自己，认真做好本职工作，努力提高自己的专业水平，工作能力为公司的发展做出自己一份贡献。

**渠道酬金结算工作总结11**

在近期的工作中，我在各方面的技能都得到提高，也让我感受到电信公司不光光是一个服务型的企业，他更多的是培养人才的摇篮，我在在工作中尽力用诚心赢得客户，用细心服务客户，用爱心关心客户，表现出良好的服务能力、协调能力和承受能力，取得了显著的业绩，得到了公司领导和员工们的充分肯定，受到了大客户们的一致好评。稍微总结为一下几点：

一、在此工作岗位上，競競业业，以服务客户为已任，努力发展电信各项业务。

通过与客户交流客户，从与客户交谈中获取信息，为客户量身定做合适的业务，从而达到保存激增的目的，给客户一份满意的答卷。

二、勤奋学习，努力提高业务水平。

理论是行动的先导。为电信工作人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。学习把握关键环节，提升服务水平。围绕关键触点，改善客户感知，聚焦重点业务，打造服务比较优势，创新服务手段，建设智能客服，强化客户维系，提高发展质量，探索服务产品化，提升服务价值

注重克服思想上的“惰”性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为“软指标”和额外负担，自觉参加单位组织的集中学习；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬“钉子”精神，注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。

三、立足本职，爱岗敬业，不折不扣的完成任务。

作为电信工作人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做，认真履行好了自己的工作职责。不折不扣的完成任务。在具体的业务发展上，一年来，为了能积极贯彻单位提出的“用户至上，用心服务”的工作思路，使自己更好地为客户服务，我一边向公司的老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

四、存在的问题和不足

以上是对自己工作的总结，工作上虽然取得了一定的成绩，但自己深知还存在一些不足之处，离我们的工作要求和标准还有差距，实际工作中还存在一些漏洞。一是工作思维需要拓展，办法不多，创新不够。二是工作中有急躁情绪，有时急于求成。三是业务学习还抓的不够紧，留于表面。四是管理上还有许多欠缺，需要多加努力。

针对以上这些工作中存在的不足和问题，本人将在下一步工作中，一定正确认识加以克服和改进，力争在以后的工作过中中取得个更好好的成绩。

五、未来工作的计划

1.在工作中全面了解企业的内部条件和外部环境，把握好一些关系企业长远发展的重要问题。抓住机遇，积极寻找新的业务增长点。

2.创新方面，则需要加大创新力度，拓展新的业务领域。加快拓展新业务，协调体制机制创新。

3.服务方面，则要把握关键环节，提升服务水平。围绕关键触点，改善客户感知，聚焦重点业务，打造服务比较优势，创新服务手段，建设智能客服，强化客户维系，提高发展质量，探索服务产品化，提升服务价值。

4. 围绕六大方针树立竞合观念，搞好合作，并且坚持诚信经营提高自我约束能力，努力控制企业风险，聚焦客户需求，加快拓展市场。与企业一起实现全面协调可持续发展的最终目标。 以上是我对近期工作小结和自己的一些心得体会，不足之处，请领导指正。

**渠道酬金结算工作总结12**

电信渠道拓展方案-电信拓展方案

电信开放渠道运营中心的发展经

一、提倡“狼”的拼搏精神

开放渠道，推行“闻过而终礼，知耻而后勇”的团队文化，它强调的是以目标为导向、成事为核心，提倡狼性十足的拼搏精神。具体来讲，就是能上能下、末位淘汰，危机压力常在;目标明确，以任务为核心，不达目的不罢休;一线敢抢敢拼，敢想敢做，尤擅带动全场主推;成绩上墙公开，不足全员通报。

下一步，武汉分公司还将进一步划小核算单元，完善渠道承包店面分级，细化为核心店、重点店、普通店;基于营维中心辖区范围，依据店面分级划分片区进行承包;渠道经理认购片区销量，促销人员认购每日销量，每日通报总结完成情况，小指标滚动提升;首席渠道经理认购渠道总销量，“军令状”明确正负向考核，坚决执行。

二、“四大法宝”提升销量

10月4日中午，苏宁中山店的渠道经理李康正和一位营业员盘算着这几天的销售量：国庆节头3天，平均每天百十部的发展量，是哪些“炒店”因素起了效果，哪些还需要改进;赠品堆放要再多点，真机演示要更突出点，年末主推哪些合约套餐。

“智能机一天销量破百，这是前所未有的\'好成绩。”作为连锁卖场的渠道经理，李康对10月促销战的实绩表示兴奋。

为了能在开放渠道10月促销中打好攻坚战，李康他们提前半个月就从宣传策划、终端备货、场地布置和人员协调等方面做好了准备。这也使得苏宁中山店在10月1日当天销量破百，打响了开放渠道10月促销的第一枪。“我们的大规模宣传攻势覆盖了整个卖场的空中地面、场内场外，选择数款特价机，突出卖点，以场内及户外炒店活动相结合的方式，开展促销让利活动，吸引了广大消费者。还用微博对现场活动进行实时播报，通过易信群进行销售指导，并及时发布好的做法，对完成情况进行实时通报，督促落后的赶进度，让完成的分享经验，现场兑现奖励，从而有效提升了销量。”截至目前，卖场已超额完成任务的120%。

提前准备锁定销量、路演集中提升人气、现场“炒店”转化销量、现场奖励提振士气是开放渠道营销四大法宝。手机节期间分公司还安排150名临时促销人员分布于30家重点店面和大型社区，做好服务支撑，抢抓销量。围绕3G业务发展目标，开放渠道日常移动发展量、节假日促销量及市场份额占比均稳步提升。截至11月底，开放渠道合约销量同比提升，连锁卖场终端占比均值达到，同比提升，高于全国均值。

三、稳步进行渠道拓展

**渠道酬金结算工作总结13**

回顾20xx年，在总行会计结算部的指导和营业部领导的支持下，在各营业机构的积极配合下，我部认真落实各项规章制度，狠抓风险防范，堵塞管理漏洞，各项工作取得了积极的阶段性成果，一年来，总行营业部没有发生一起会计结算方面重大违章违规事件，初步实现了安全、合规、效益、稳健的经营目标。现将总行营业部20xx年会计结算工作总结如下：

>一、加强内控管理，建立并适时调整内控考核指标

>二、加强对人民币单位结算账户的管理

顺利完成20xx年账户年检和账户管理系统批量迁移两项重点工作，确保我部结算账户的有效性、合规性

（一）严格按照《XX有限公司人民币单位银行结算账户操作规程》的有关要求，对单位账户的开立、变更、备案等业务进行严格把关，确保资料齐全，手续完备。目前我部存量单位结算账户共户，20xx年新开各类结算账户270户，变更账户资料120户，撤销各类账户118户。

（二）按总行信息中心ECIF账户系统的管理要求，严格审阅账户资料的完整性、规范性，确保资料归档的准确性、及时性。20xx年通过ECIF系统传递资料共1250份。

（三）顺利完成人民币单位银行结算账户年检和账户管理系统批量迁移工作。

历经半年时间，通过我部全体员工的共同努力，纳入本年度年检范围的账户xx户，已年检xx户，完成占比xx%，同时辖内18间营业机构的单位结算账户也均已迁移成功，涉及户数xx户。

>三、进一步加强空头支票的监控与管理

保护持票人的合法利益，防范结算风险，维护支付结算秩序，增强我部结算质量和社会信誉采取按月通报我部签发空头支票的情况、及时跟进与了解、控制售卖支票数量、严把开户质量关、停止其支票结算业务等措施，多管齐下，严格支付结算管理。同时还开展了一次以“规范票据行为，禁止签发空头支票”为主题的设点宣传活动，大力宣传票据的相关法律法规，进一步扩大影响。20xx年我部停止单位支票结算业务户，共开出空头支票51张，同比20xx年开出空头支票68张减少了17张。

>四、加强事后监督管理工作，进一步规范业务操作，严防案件发生

**渠道酬金结算工作总结14**

大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发觉 了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。

我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是联系 到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。

渠道外勤工作，的确不是一件轻轻松松 的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些主要 的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利实行 ，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门实行 讲解。

我这个工作，沟通非常主要 ，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发觉 一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定得前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务处理 了一些问题，逐渐的建立起了良好的联系 。

在\*年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20XX年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的\*年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟\_通公司更加兴旺！谢谢！

**渠道酬金结算工作总结15**

回顾工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。

我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。

渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。

我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的`同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定得前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟\_通公司更加兴旺！谢谢！

**渠道酬金结算工作总结16**

一年的时间很快过去了，在这一年时间里，我在各位领导及同事的关心和帮助下，完成了自己的各项工作，在工作能力、心态思想与同事协作方面有了更进一步的提高，现将xx年度工作总结如下：

1、思想政治表现，品德修养和职业道德

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。同时，严格遵守党和国家的方针政策，按照公司的规范章程来约束自己的行为，并积极的申请加入中国\_。

2、专业知识，工作心态及具体工作能力

自XX年10月调到结算工作以来，由于对人员不熟悉，为了做好工作，保证客户账款的准确性，在XX年旺季时我一人承担结算的全部工作，加班加点，力求当天的任务在当天完成。

在学习的同时，我们也在进行所有客户的对账工作，从中我们学到了不少的东西，增长了很多经验。工作的同时，我也没有忘记专业知识的学习，每天空闲的时候，晚上的时候就拿出课本看，终于考过了会计证，提高了自己的能力。

以前的时候很急躁，很容易发脾气，可是到结算工作的日子里，让我懂得了很多做人、做事的道理：做人要谦虚、从容豁达、懂得感恩、心态平和、不急不躁，做事要认真、积极、负责。也许我们没有很强的能力，但我们应该有足够高的素质。

总结一年的工作，尽管有一定的成绩和进步，但在一此方面还存在着不足。专业的知识有限，一此工作还做的不够完善有待于在以后的工作中加以改进。在新的一年里，我将继续严格要求自己，认真做好本职工作，努力提高自己的专业水平，工作能力为公司的发展做出自己一份贡献。

**渠道酬金结算工作总结17**

电信开放渠道拓展方案-渠道拓展方案

目前，社会营销合作渠道在中国电信经营发展中具有重要地位，是“中国电信”企业品牌近距离贴近客户的一个有效载体。渠道是企业把产品或者服务送达消费者的途径和手段，是生产者通向消费者的“桥梁”。越来越多的企业认识到，在产品“同质化”的趋势下，只有通过“渠道”和“传播”，才能真正创造差异化的竞争优势。“渠道为王、渠道制胜”已成为众多企业的共识。

针对中国电信社会渠道拓展与管理一线人员度身设计，体现出良好的专业性与系统性，以渠道建设与管理理论为支持，重点是社会渠道的“建、管、养”，以案例为先导，交流分享为主要手段，全面提高学员的社会渠道管理能力。

一、社会渠道督导经理的角色认知

1、渠道督导工作的三大目标

2、渠道督导工作原则

3、渠道督导经理的核心技能要求

4、渠道督导经理日常工作实施要点

二、渠道拓展能力训练

1. 渠道拓展基本思路

2. 优质合作厅、代理店(点)的`要素分析

3. 选择合作厅、代理店的实战技巧

4. 合作厅、代理店拓展谈判技巧

5. 如何处理合作厅、代理店的异议

6. 分享：优秀学员对渠道有效拓展的经验

7. 课堂演练：合作厅谈判

8. 资料分享：某市代理店拓展情况分析

三、社会渠道营销指导技巧

1. 营销指导的基本要求

2. 如何分析合作厅、代理店的营销短板和长处

3. 与合作厅、代理店的营销策划案撰写技巧

4. 如何有效指导合作厅、代理店正确执行营销策划案

5. 案例分析：某移动公司渠道管理员如何指导代理渠道进行促销活动

6. 课堂演练：给合作厅培训某个业务、营销策略及其卖点

四、社会渠道服务检查和辅导技巧

1. 服务检查的日常管理技巧

2. 渠道拜访的准备

3. 渠道拜访路线设计

4. 渠道服务督导“三定”、“三备”、“三处理”、“三查”

5. 合作厅营业员、代理店店员服务指导与沟通技巧

6. 服务检查工作中的时间管理

7. 探讨：服务检查工作中的难点与对策

五、社会渠道终端生动化技巧

1. 合作厅、专营店以及代理点生动化的重要作用

2. 合作厅、专营店以及代理点生动化的主要范围

3. 合作厅、专营店以及代理点生动化的工具

4. 合作厅、专营店以及代理点生动化的原则

5. 合作厅、专营店以及代理点生动化的具体要求

6. 合作厅、专营店以及代理点生动化实战技巧、终端产品陈列技巧、价格标签、POP设计及布局

7. 案例分析：某市代理店终端生动化欣赏

六、渠道培训与辅导能力提升训练(此模块是对三、四、五模块能力要求的补充)

1. 培训与辅导角色定位

2. 如何进行合作厅、代理店培训需求分析

3. 合作厅、代理店的培训策划技巧培训目标设定、培训对象分析、师资选择、培训内容策划、时间及培训形式设计

4. 培训与辅导中的表达技巧

5. 培训中辅助工具的使用技巧

6. 各种培训方法及手段的有效运用

7. 小组演练：请各小组选择一个主题，针对代理店及专营厅等当前存在的问题策划一个培训项目(完整的培训方案)

8. 案例分析：某电信渠道经理通过对易迅空间营业员进行培训，业绩提高显著

七、与合作厅、代理店关系建立与维护技巧

1. 与代理商的关系定位

2. 如何分析合作厅、代理店的需求(老板、员工)

3. 关系建立的5个主要方法

4. 提高彼此关系的技巧

5. 案例分析：关系OK，500元的场地费免了

八、社会渠道管理能力提升

1. 社会渠道信息收集与管理

2. 社会渠道业务管理、政策管理、卡号资源管理、宣传品管理、促销管理、业务系统权限管理、资料管理、营收款管理、业务接口规定、佣金支付原则与流程、业务保证金管理

3. 社会渠道激励管理

4. 社会渠道星级管理

5. 社会渠道风险与安全管理

**渠道酬金结算工作总结18**

来到集团结算中心工作近三个月，在领导和同志的支持和帮助下，本人很快适应了新工作环境、新的工作岗位，对外贸集团结算中心职责，工作程序有了一定的了解，能够较好完成了本岗位工作，以及领导交代的其他工作。

>一、认真学习集团会议精神，熟悉结算中心各项规章制度

刚到结算中心的一段时间，结合对文件清理归档工作，集中阅读了集团最近的工作简报、会议及通知文件，进一步理解了集团的战略目标和发展方向。同时翻阅集团结算中心成立后的会议纪要以及所有陆续发布的有关规章制度，了解结算中心成立发展历程，明白了结算中心以后工作重点和工作方向。集团结算中心有效地利用企业集团的整体资金，最大限度地发挥整合优势，在提高资金效益，优化企业财务状况方面成效显著，对实现集团的“168目标”以及“五化一体”战略目标也将起着不可忽视的作用。

>二、做好本职工作，积极提高工作效率

被安排负责综合部门相关工作，在明确岗位职责基础上，踏踏实实完成本职工作。

首先，对结算中心的以前文件资料进行清理以及有关会计资料装订归档，逐步完善档案管理工作。

第二，保证结算中心安全维护工作，做好 usbkey的保管和发放工作。

第三，做好综合部的行政事务工作，搞好会议后勤，严格按照制度对公章保管和使用。在做好这些工作的同时，获得大量信息充实自己。如：随着领导去到xx、xx、xx、xx公司进行结算中心的回访，让自己对本单位外其他下属企业有了一定认识，开拓了视野。

第四，在结算中心两位副主任的领导指导下，积极参与结算中心的有关工作，如东方公司、广新投资公司、物资公司的结算上线安排，以及短债的帐务处理方案的拟订。

第五，在学习结算中心制度和工作流程基础上，利用自己专业知识和工作经验，积极提出合理改进建议。

结算中心需要与整个集团的战略保持高度一致，未来的发展也将面临新的挑战。逐步完善结算中心的资金管理服务功能，提供集团统一的动态资金集中监控和资金管理决策，成为集团资本营运和增值服务中心。结算中心的发展不仅需要有完备安全的应用系统保障，也需要员工综合能力提升。因此，我也明白要做好结算中心工作，对自己应该有更高的要求，不断加强专业学习，努力弥补工作不足，提高工作质量。同时要熟悉集团业务战略，了解各个下属成员企业情况。

>三、在近三个月的结算中心工作过程中，遇到的一些疑惑，提出以下拙见：

1、财务管理是企业管理重要组成部分，而财务管理的重要环节是资金管理。

结算中心与一些部门特别是财务部门关系必然密不可分。结算中心很多工作是跨岗位，跨部门。一个工作项目需要几个部门岗位配合协调，有些工作可能需要成立跨部门工作小组，因此加强岗位之间，部门之间的沟通非常重要。进一步理顺沟通渠道，规范沟通方式会提高工作效率。

2、某些任务的事前工作开展不充分，导致工作的滞后，妨碍任务有效及时的完成。

3、部门内部岗位之间的沟通和协调，可以通过建立内部的文件明确工作流程的岗位衔接。

**渠道酬金结算工作总结19**

回顾一年来的工作，付出了很多心血，也做了大量的工作，虽然取得了一定的成绩，但是还是存在一些不足，主要表现在以下几个方面：一是因工作职责的转变，对某些机关工作并不是十分熟练，需要进一步的加强；二是由于精力有限，部分工作不能亲自主抓，沟通还不到位；三是队伍建设有待进一步加强，由于部门人员不足，部分管理思路和措施，不能及时跟踪落实，一些工作做得还不够细化。这些不足，有待于在下一步工作中加以改正和克服。

在新的一年里，我将从本职工作入手，内建制度，外抓发展，重点在五个方面着力：一是继续坚持差异化的承保策，坚持效益优先；二是继续实施有效的业务推动方案，特别是要加大对车险价值业务发展的推动力度；三是以重点市场、重点机构、重点业务为抓手，把价值业务做大做强，提高车险盈利能力；四是把握费用的控制力度，对效益业务改善品质，效益好的加大投放；五是着眼优质业务续保率，要认识到续保率在可持续发展中的重要程度。我坚信在分公司党委、总经理室的正确领导下，与部门全部员工一起，继续以饱满的工作热情和昂扬的工作斗志，乘势而上、奋勇开拓，为实现公司“双超”的目标努力奋斗!

半年来，\_\_保险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，下面结合我的具体分管工作，总结上半年的成绩与不足。

一、工作思想

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，为大地保险公司的持续发展，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。上半年来，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。

二、业务管理

“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上半年销售任务，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。上半年来，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。今年上半年，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。

三、部室负责工作

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生资公司的。根据生资公司车队的特点，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。

四、工作中的不足

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，上半年来，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。

在下半年，保险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、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。

20\_\_年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予在指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服

装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4W上着手。从穿着时间Wen、穿着场合Were、穿着对象Wo、穿着目的Wy方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

在不知不觉中，20\_\_年已经过去，在这一年里，根据公司安排我经历了三个项目的销售管理，这对我个人来讲是一种成长，一份磨练、一种自我完善，同时也是一份沉甸甸的责任。在这一年当中经历了太多的物是人非，经历了每个项目具有的困难与挑战，收获颇多，感触颇多。现就我20\_\_年的工作做如下总结，回顾20\_\_，展望20\_\_。

一、任务完成情况

(一)\_\_项目销售回款情况如下：

小结：\_\_项目自20\_\_年12月10日进场，截止20\_\_年7月16日结案，共计销售住宅36套，销售额万元，回款额万元，剩余款项均交接与开发单位办理后续手续，佣金结算正常。

(二)\_\_项目销售回款情况如下：

小结：\_\_项目截止20\_\_年\_月\_日进场，截止20\_\_年\_月\_日结案，共计销售住宅\_套，销售额\_万元，回款额\_万元，佣金目前为止尚未结算。

(三)\_项目销售回款情况如下：

小结：\_\_项目截止20\_\_年\_月下旬进场，截止20\_\_年\_月\_日共计销售住宅22套，销售额\_万元，回款额\_万元，佣金结算正常。

总结：三个项目截止20\_\_年\_月\_日合计销售住宅\_套，签约\_套，实现总销售额\_万元，实现总回款额\_万元。与年初指定的销售任务相差较大，目标任务未完成。

二、团队管理方面

1、团队招聘工作

\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。

下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，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\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_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\_经理和北京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\_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\_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。

本职的工作做得不好，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。

部门工作总结在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南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。

下面是公司\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

\_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，在销售经理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，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_个，加上没有记录的概括为\_个，八个月\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_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的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，洛阳迅及汽车运输有限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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理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。

市场分析现在\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，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。

在明年的销售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\_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\_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\_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。

\_年工作计划在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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。

在明年的销售经理工作中建立一个\_\_\_，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，对销售经理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，在销售经理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。

20\_\_年度，我在工作中取得了一定的成绩，这不但得益于各位同事的支持与默契配合，更得益于陇南移动优良的团队氛围和企业文化对我的熏陶。在这里，我对各位领导的栽培和厚爱，对各位同事对我工作的支持表示深深地感谢!下面将一年来的工作情况作一总结，为\_\_\_\_年的工作确立新的目标。

我的述职报告分为以下三大部分：

一、20\_\_年我所做的工作

2、社会渠道酬金核算及报账工作。每月准时完成社会渠道酬金核算工作，截止11月全年共发放酬金1936万元。

3、做好渠道基础整治工作，提高渠道效能1、做好优质渠道管控自20\_年起，分公司对社会渠道指定专营店进行酬金池管理，截止11月底，纳入酬金池管理渠道共计(579家)酬金池共计，(235。8万元)通过酬金池管理，指定专营店可增加包含长效激励在内的多项收入;公司可提升渠道忠诚度，达到互惠互利、合作共赢的目的。

4、做好渠道基础整治工作，提高渠道效能我深知“渠道是根，经营是本”，渠道对中国移动的重要性，只有把渠道基础资料做实了，才能对公司的业务发展、经营分析提供正确的信息。因此在20\_\_年9月我着手对整个渠道信息包括自办厅及社会渠道信息重新整理核查，删除县公司新增渠道权限，专人管理，对自营厅、指定专营店、特约代理点按类制订渠道新增基础资料上报内容，同时分类制订整改计划，在一个月时间将55个自办厅厅内信息全部更新，对系统内近5000户社会渠道代理点逐个核查，清理无代办渠道1711户。之前公司要了解各县自营厅信息都要让县公司自己上报，但经过整理后，分公司只需要通过渠道系统可以对一个营业厅类房屋租赁、地理位置、办公设备配置、厅内面积、营业员配备等信息一目了然。

5、提升渠道酬金满意度20\_\_年10月，我分公司渠道非酬金满意度排名全省末位，它为渠道维系及服务工作拉响了警钟，为提高渠道积极性，分公司对渠道酬金满意度展开了专项整治工作，内容包括对各县区渠道管理员、片区经理进行酬金核算政策的相关培训、对社会渠道开展全面普查及意见处理等诸多方面，对影响酬金满意度的酬金核算透明、酬金金额无明细、宣传品、礼品提供不充足、号源分配紧缺且4、7号较多等问题进行重点治理，通过连续努力，渠道满意度得到有效提升，为后期专项工作有效展开奠定坚实基础。

为有效提升社会渠道酬金满意度，月完成酬金明细通知单打印11程序，从12月起片区经理可通过该程序打印所辖区内代办户酬金明细。

二、工作需要改进的地方

2、工作做的还不够细，由于渠道基础资还不够100%准确，每月下发的酬金明细短信通知，有个别社会代理点仍收不到明细清单。

3、工作没有抓落实，对发现的问题没有及时更进甚至解决，最后不了了之。

4、加快电子派单或电话故障返单时间。因为电话那边等待的是后台同仁的有力支撑，对于后台支撑人员而言只是一个小小鼠标的点动就能让问题化解，让等待、疑惑的客户满意而归。

三、\_\_\_\_年工作计划

1、督促社会渠道参加岁末年初刮刮卡活动，力保此项活动排名全省前三。

2、配合省公司启用酬金系统与报账平台的对接工作。

3、继续做好酬金满意度提升，不限于形式的对社会渠道做好相关解释工作，做到每个渠道都知道每项酬金如何计算。以便于分公司开项的活动，能更快的落实到各渠道及末梢渠道。

4、对发现的问题及时更进，直至解决。

5、提高自身综合素质，对代理商反映的问题全力帮助解决，加强与社会渠道情感维系。

以上是我的述职报告，不足的地方请领导给予指正，最后，我祝愿在座的各位工作顺利，身体健康，谢谢!

**渠道酬金结算工作总结20**

20xx年是分置改革的关键之年，改革的顺利实施，太白酒迎来了久违的春天。这是一次机遇，更是一次挑战，客户爆发意味着一场更为惨烈的行业内部竞争已经开始。在这样的背景下，人力资源部除了对公司各部门工作竭力支持、积极配合、热心服务外还就如何推动公司跨越式发展，如何完善公司管理标准化、精细化、流程化等诸多层面进行了积极的思考与探索。20xx年，人力资源部紧紧围绕公司年度目标，努力学习、勤奋工作、充分发挥服务与支持职能，较为圆满地完成了年度的工作任务。现将工作完成情况总结如下：

>一、本年度工作完成情况

(一)、客观、公正、合理地评价员工业绩，激发员工潜能和工作激情———试行中的绩效考核评价系统

绩效考核工作的根本目的不是为了处罚未完成工作指标和不尽职的员工，而是为了激励员工不断改进工作方法和工作品质，建立公xx的竞争机制，提高组织工作效率，培养员工工作的计划性和责任心，及时查找工作中的不足并加以调整改善，从而推进企业的快速发展。

为实现公司的年度目标任务，人力资源部在分管领导的悉心指导下，努力学平衡计分卡的知识，深刻领会其对促进公司发展的重要意义。

在具体推行平衡计分卡这套战略管理工具的过程中，我们不回避自身实践经验不足的现实，加大工作力度，不断学习，不断沟通，不断改进，不断完善。希望通过我们的努力工作，使这套科学的管理方法得以正常运行，发挥其应有的作用，从而使其成为了促进公司全面发展，提高组织工作效率的一套切实可行的战略管理工具。

20xx年x月x日至x月x日为了更好地做好本职工作，发挥好上下协调、沟通反馈的作用，人力资源部在公司总裁助理xx的带领下，与公司总部12个部门(经纪业务部、并购部、研究发展部、清算中心、合规部、风险监控部、稽核部、信息技术部、计划财务部、总裁办公室、行政部、党群工作部、)和5个营业部2个服务部分别进行了绩效面谈，针对各部门上半年工作的完成情况，工作中存在的问题，需要公司提供的支持以及对公司目前实行的目标管理考核办法的意见和建议等四个方面进行了沟通，以书面形式对谈话结果及时进行汇总、整理，及时向公司领导做了汇报。

第四季度，人力资源部就考核系统在试行过程中出现的问题，吸取经验教训，对怎样设置最适合公司的绩效考核指标进行积极探讨，为20xx年公司绩效考核工作打下了坚实的基础。

(二)、公司“以人为本”的核心的经营管理理念的体现之一———积极完善中的薪酬福利政策

员工福利政策是与薪酬管理相配套的增强企业凝聚力的工作之一。与薪酬政策不同的是，薪酬仅是短期内因应人力资源市场竞争形势和人才供求关系的体现，所以在各种因素影响下，薪酬是动态中不断变化的。而员工的福利则是企业对雇员的长期的承诺，也是企业更具竞争力的必要条件。人力资源部根据公司实际状况，力求构建完善的福利政策，使公司“以人为本”的核心的经营理念得到充分体现，从而在人才竞争中处于优势地位。

1、办理薪金、社保、请休假、考勤等日常工作

为了更好地为公司各部门服务，我

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！