# 月计划与总结参考8篇

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-04-21

*及时规划清晰的月计划，我们才能在接下来的工作中有一个不错的表现，月计划能够让我们的工作更加有目标，更有动力，下面是小编为您分享的月计划与总结参考8篇，感谢您的参阅。1、销量任务完成，销量任务需要加劲。20xx年计划完成销量\*\*吨，实际完成销...*

及时规划清晰的月计划，我们才能在接下来的工作中有一个不错的表现，月计划能够让我们的工作更加有目标，更有动力，下面是小编为您分享的月计划与总结参考8篇，感谢您的参阅。

1、销量任务完成，销量任务需要加劲。

20xx年计划完成销量\*\*吨，实际完成销量\*\*吨，回款\*\*万元，完成销售、回款双100%目标，但个人销量比计划销量减少\*\*吨。

⑴\*#\*粒减少原因。市场销量萎缩。

⑵…肥减少原因。春季\*\*\*\*市场由于种植结构调整，销量减少\*\*吨，秋季回补有限；节能减排导致厂里产量不够，市场投放量减少\*\*吨。

个人不足：如果产量能保证，可以增加销量\*\*吨，与实际所需销量仍有\*\*吨差距。销量不能按计划完成的主要原因为个人努力程度不够，市场容量没有得到有效拓展；不能有效遏制部分市场萎缩。

2、根据实际情况开展市场开发和维护

⑴开发情况。

鉴于\*\*地区销量逐年萎缩，今年\*\*肥开发重点放在\*\*地区的蔬菜种植大户和寻找\*\*用户。…肥开发重点放在\*复合肥生产厂家和农资经销商。

⑵维护情况。

今年做了周边市场统一出库价格和关键几位经销商继续缴纳保证金政策等工作控制窜货。

个人不足：有时候跟经销商的沟通不及时，不能及时处理市场发生的一些问题；市场开发和维护力度不够。

3、竭尽全力搞好物流工作

4、对内搞好团队协作，对外团结协作其它部门。

\*\*团队是需要团结也是特别团结的团队，在我们的团队中既需要保证总体销售任务的完成，又要克服个人市场产品投放、运输均衡难题。在20xx年的销售工作中，大家展开广度、深度和密度全方位合作，每个人都任劳任怨、不辞辛苦，信息共享、物流共享，互相做其它方售前、售中、售后的服务补充，从大局出发而不谋私利，共同想办法处理销售工作中出现的各种问题，最终保证了销售任务的顺利完成。在完成\*\*内任务的同时，随时积极处理处长临时交代的其它工作任务。在同企业内\*\*部门的合作中，以合理、合适的方法沟通，维护了与各部门的良好合作关系，尽最大努力做到企业利润最大化。

个人不足：在团队合作中贡献的力量较少，需要加倍努力；与领导沟通的不够，有时不能很好理解领导意图；日常工作有时不够认真；与其它部门沟通方式和方法上需要进一步改进。

5、妥善处理好客户关系

在20xx年市场操作中，随时给客户提供需要的市场信息（非本公司重要信息）、便宜的物流等力所能及的帮助，及时处理了客户建议，满足了客户市场货物需求，平衡了企业与经销商关系，延续了企业与客户的良好合作关系。

个人不足：销售理论比较缺乏，对销售中发生的一些问题不能科学、有效分析和解决；对客户的自我营销做的不到位，影响力小；工作目标不够明确，相关工作做的细致程度不够。

6、其它相关工作同步走

信息在销售中占有很重要的位置，内部我们及时了解企业内部的产品产量和质量情况，对外部通过市场调查、电话、网络等各种手段收集市场相关竞争品的各种情况，为企业调整生产、确定市场价格以及其它相关决策提供了可靠的参考依据。

个人不足：相关信息工作做得不够细致，信息分析手段缺乏，不能全方位提供销售所需信息资料。

xx年，矿工会严格按照围绕矿中心工作，服务大局、履行职责，开展了群众安全监督检查、女工协管等安全宣传教育活动，为促进我矿安全发展做出了积极贡献。

一、大力开展群众安全工作。

（一）提高群监员上岗安全意识。各单位群监员按照一岗两责要求，切实把好当班的安全生产，对查处的问题及时汇报到了信息中心。全年共查出各类隐患5100多条，上报到信息中心，按要求分类进行整改，群众安全监督检查工作得到加强。

（二）开展班组群众安全工作。一是加大群监员集中上岗检查力度。全年开展集中上岗检查42次，查出三违人员69人，查出各类隐患106条；开展群监员全员集中培训，邀请矿各专业工程师授课，提升了群监员业务水平。

二、积极开展女工协管工作。

（一）女工协管线举行安全结对子活动。加强班组长动态管理，要求基层单位班组长调整轮换人员，及时上报工会备案。与83名职工重新签订安全结对子合同。

（二）矿女工协管举办了安全宣传活动。组织女工协管开展井口义务服务活动。持续开展“送温暖、保安全”女工义务服务活动，内容为井下职工缝补衣服，钉扣子，粘补胶鞋，量血压、测体重、送安全嘱语等。

三、围绕安全生产，在各个节日期间开展多项安全工作。

（一）开展春节安全上岗检查活动。全月共组织查岗2次，查出问题16条，大部分现场进行了整改。加强了群监员信息督导工作，要求各单位群监组长，定期检查本单位群监员信息填报工作，使群监员信息质量有了很大提高。

（二）开展迎三八井口服务活动。过节不忘安全，我矿女工协管会举办井口义务缝补服务活动，为职工缝补衣服、量血压、测体重、送安全嘱语，协助做好矿井安全生产。

（三）安全生产月期间，群检、女工协管线开展井口送安全活动，发安全书籍等活动。坚持每月四次井口义务服务，为井下一线职工缝补工作服、发安全鞋垫、量血压等，受到职工欢迎。

（四）夏季为职工义务送清凉、送安全活动。炎热夏季，一块块冰凉解渴的西瓜，职工边吃西瓜，边听女工协管员的安叮咛，连连点头，真是甜在嘴里，乐在心里。

xx年工作打算

一.继续开展好群众安全工作。一是对xx年群监员进行调整，制定文件下发，做好群众安全监督工作。二是为群监员配发统一服装，提高群监员的荣誉感、责任感与使命感，增加上岗检查力度。

二.做好女工安全协管工作。一是继续坚持每月四次井口义务服务，开展“送温暖、保安全”女工义务服务活动。二是适时开展好各种活动，在春节、三八节、安全月、夏季、中秋节等期间，开展好相应活动。三是开展好安全结对子活动。

时间是不等人的，转眼间，20xx年的一年时光已经离我们而去了！回想起这一年的工作历程，中间存在着一定的不足。但是，相对于去年的工作来讲，亦是有进步的！

作为一个公司的生产计划员，这个工作也是一个非常重要的环节。从一个合格角度来讲，我的工作必须结合客户要求以及综合公司各方面的运营角度来考虑订单交期的存在性！那么我就要做到以下几点：

①要和客户或者销售沟通好订单的内容，也就是说各方面的工艺要求！

②必须要了解各个工序的所需时间及可能会出现的问题，然后与车间主任商量交期，在最快的时间给客户一个满意的答复！

③要以最标准的生产计划单的形式把订单分发到各个班组长那里，以至于大家都了解到工艺要求和订单需求量！

④也是最关键的一步，我必须跟紧这个订单的生产流程，在客户规定的时间内把货发到客户那里去！

就以上来考虑上一年的工作成效，我还是没有做到位的！因我的工作疏忽也导致了个别大问题的出现，造成了公司很大的’损失！上一次xx的订单因为我的不仔细，让一大批不符合客户工艺要求的灯管做到了半成品区域才发现问题。虽然公司领导没有对我进行处罚，但是，我的内心也是非常自责的，也是这件事让我对自身做了深刻的检讨。在以后的工作中，我应该牢牢记住各个客户的工艺要求，紧跟着生产流程，希望能更高的提高工作效率！

一直以来，生产计划中xx订单是让大家一直头疼的。相对于别的客户的工艺要求来讲，这个是有一定的麻烦的。但是，只要大家配合好，衔接好这个工作的流程，加强品质控制过程，也是可以简单化的。因为我们已经在这个事情上取得了进步。x月初的订单已经是一个比较接近成功的例子了！我想，大家也都看到效果了吧！在以后的时间里，会有更多的这种订单出现在我们的公司，只要我们大家一直保持着一定的正确的这种工作流程，我们一定会取得更多的成效的！

在下一年的工作中，我一定要严于律己，做好每个思想工作，多用脑子，全方面的考虑生产的进程，多与大家沟通，多向大家学习！在与客户沟通的过程中也尽量为双方面着想，让我们生产上有更充足的时间来完成产品，让客户那里也不至于不满意我们的时间流程！

我们现在已经是一只脚踏进下一年的工作行程里面了，大家都在综合上一年的经验还有不足的地方来为下一年的工作进行安排！我也希望我们在下一年的工作中会有更大的提升！大家都是非常辛苦、非常努力的在做工，只要有付出，就一定会有回报的！大家一起努力把我们的生产做的更好，使我们的计划更协调，那样就会有更多的客户来采购我们的产品。让我们一起努力，往更高的方向发展！

在20\_\_年的工作中，我办严格执行了物业管理相关的政策法规，同时按照城市综合管理局的总体工作部暑，结合珲春实际情况，对全市的物业进行了规范的管理工作。具体主要抓了以下几个方面的工作。

一、进一步强化单位的制度建设

今年我办进一步加强了单位的规章制度和考勤制度，每周都抽出半个工作日进行学习各项业务知识，要求每位单位职工都要认真做好学习笔记，同时也要求记好个人工作日的工作情况。另一方面在廉政建设方面，我办严格杜绝因工作方面的原因发生的吃、拿、卡、要、报等情况，从提高个人的自身素质建设出发，真正地发挥领导和党员的先进模范作用，使之在工作中都要从服务广大人民群众的根本利益为出发点，切实做好自身的本职工作，从而表现出党员的创造力、凝聚力和战斗力。为我市物业管理的发展做出应有贡献。

二、建立、建全单位的档案管理工作

为保存好我办的相关档案资料，实行档案统一管理。今年我办按排一名专职人员到党校学习了档案管理，同时对近年的档案进行了有序整理及分类备档，即：

(1)开发建设单位确保自管的房屋;

(2)使用房屋进行抵顶维修基金的房屋;

(3)欠缴维修基金的房屋;

(4)维修基金缴纳比较齐全的房屋;为今后工作查找资料时能够做到及时便捷，大大地增加了工作速度和工作效率。

三、“物业维修基金”的管理工作

(1)为进一步确保物业买受人的合法权益，杜绝维修基金漏缴现象及开发建设单位用房屋抵交维修基金的发生，今年我办与房产局通过业务上的沟通，制定了严禁的收缴维修基金程序，即：维修基金必须由物业买受人自已到我单位缴纳，同时凭借维修基金收据到房产局办理产权手续，房产局并将维修基金收据做为要件存档。取消了开发建设单位代收代缴维修基金的资格。

(2)为了更好地建立维修基金账户明细，细化维修基金账户管理，今年，我办由会计及业务管理员一起到延吉、汪清学习了维修基金管理经验。同时结合珲春实际情况，将维修基金账户以栋分设账户，有的并以户分设账户明细。从而为今后使用维修基金准备了有效的基础材料。

(3)催缴“维修基金”的工作：今年，在州领导进行对全州各县市收缴维修基金情况的检查中，对珲春使用房屋进行抵缴维修基金情况指出了不符合规定，要求整改。为此，我办积极地向上级领导做出了汇报，经研究决定，市政府向我市开发单位以通告的形式告知了整改方案。现正在实施当中。

四、业主委员会的管理工作

为便于住宅小区的管理，充分体现业主自制原则，今年我办又将具备条件的住宅小区成立了业主委员会。即成立了\_\_小区业主委员会、\_\_业主委员会、\_\_业主委员会，同时又重新审批了\_\_小区业主委员会，并选聘了为民物业管理有限公司进入\_\_小区进行了物业管理。

五、“基金”的使用情况

今年维修基金的使用，主要还是对矿区职工福利房进行维修改造。根据年初计划，现已完成了屋面防水改造(使用彩钢瓦材料)15栋，面积为762\_\_米，使用资金为526，26\_\_人民币;屋面增做防寒层共计38栋，面积为2727\_\_米，使用资金为810，00\_\_。对河南矿区外墙面脱落的房屋维修了5栋。同时因为河南矿区原为商品楼的居民反应强烈，现经市政府相关领导批准后，又对其使用“sbs”防水材料进行补修，现已经补修完工的面积约为800\_\_平方米。

六、物业管理企业的资质管

今年，物业管理企业的三级以下的资质审批下放到地方之后，我办将全市的原物业管理企业又重新进行了资质审批及建档。经过审查，具备三级资质管理的企业共四家。取消了\_\_市城管物业管理有限公司及\_\_物业管理有限公司的物业管理资质。同时对\_\_物业管理有限公司限期办理物业管理资质，否则将要求其退出我市的物业管理行业。从而进一步净化了我市的物业管理市场，推动其逐步走入规范化的轨道上。

七、来年的工作计划

1、大力提倡业主委员会的成立;

2、严格控制好物业管理用房的配置情况;

3、加强宣传力度，唤起业主及物业企业的法律意识;

4、进一步建立健全“专项维修基金”的收缴制度;

5、清理整顿全市的物业管理行业市场;

6、严格控制好新建住宅区物业管理的介入。

一、指导思想：

教师发展学校立足于教师发展是教育发展的根本。本学期得荣县教师发展学校在上学年三个研修班的工作基础上，根据上学期深入各学校的调研和教师的学习需求，继续以新课程理念的学习实践为核心，以教师自主学习、实践、反思、提升为主体，以城关小学“省教师培训基地”为依托，以得荣县教育局教育股、教研室和成都青羊区支教教师为组织促进者，以素质教育和新课程的思想引领校长、教师自觉学习新课标，实践新课程，聚焦新课堂，在新课程中成长、发展。

二、培训各阶段安排：

1、学员自主学习阶段(时间：20xx年3月)

主题：我读新课标

学习要求：校长研修班、骨干教师研修班、青年教师研修班的各位学员以《走进新课程——与课程实施者对话》一书为研修教材，认真学习领会新课程思想理念，重点学习第三章《新课程标准》、第四章《新课程与教学改革》、第五章《新课程评价》、第七章《课程资源》。边读书，边结合自己的教育教学实践思考，做好学习笔记。每一位学员要选交两篇新课程学习随笔。

2、实践反思学习阶段(时间：20xx年4月)

主题：实践新课程

学习要求：各位研修班学员在认真学习新课标的基础之上，带着思考，带着问题，努力研究改进自己的教学，改进学校的教学管理。教师们可以《给教师的101条建议》、《聚焦课堂、有效研究、在实践中提升——青羊区新课程改革课堂教学案例》为学习参考，潜心研究课堂教学和课堂管理，边实践，边反思，边改进提升自己的教学，同时在学校教学研究中发挥带头作用。要求骨干教师研修班学员和青年教师研修班学员完成一个教学故事(实践新课程的教学故事)和一篇课堂教学案例(新课程理念指导的课堂教学设计、实践案例)的写作。校长研修班学员思考新课程理念下学校文化和制度建设，将学校的办学思考撰写成文。

3、交流分享、集中培训、提升认识阶段(时间：20xx年5、6月)小学教师校本培训计划主题：聚焦新课堂

学习要求：各班次各位学员在认真完成前两个阶段学习任务的基础之上，由教育局组织各班次集中培训活动。培训活动不仅有专题讲座，更以学员的亲身实践、问题研讨、经验分享、课堂观摩、教学技能展示、思想碰撞、参观交流等形式，发挥学员在培训中的主体作用，帮助学员实现自我成长。(各班次集中培训时间、内容、要求另行安排)

4、成果展示，深化实践阶段(时间：20xx年7月)

主题：教师发展无止境

学习要求：教育局教研室将教师发展学校学员的学习过程、培训工作进行总结，将学员新课程学习随笔、教学故事、课堂教学案例或教学管理案例、校长办学思考等汇编成册，积累成果。发挥各研修班学员的辐射作用，扩大交流，资源共享、引领得荣教育的新课程改革深入进行。

三、培训工作的过程管理：

1、核实各班次学员，规范学员管理。

2、各学校也是教师发展的学校，全县各中小学要为各研修班学员的学习实践营造氛围，提供学习实践机会和展示平台，关心、支持教师发展。

3、县教育局教育股、教研室将组成培训调研指导组，深入各学校调研指导研修班学员学习实践研修情况，作用发挥情况，和学员共同研究学习实践中的问题，帮助学员解决学习工作中的困难。发现典型，及时推广。

4、各班次班主任及时了解学员学习工作动态，关心学员成长发展。收集学员学习成果。要求各班次学员完成的文章，与20xx年5月8日前收齐。

5、县城关小学发挥省教师培训基地作用，提供优秀师资和优质资源。为培训活动提供智力支持和场地、器材支持。

6、对认真参加培训活动，完成各项培训任务的学员，县教育局按县级教师培训要求给学员颁发继续教育学时证明书。

x月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从x月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

一、x月份工作总结

x月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。 “不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

二、x月工作计划

x月份，我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括x，x还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，x月份我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有x和x和我，x和x他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于x月份我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1.先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2.加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的`时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3.通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4.做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5.做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6.做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

首先在经营收入方面：

7月份共完成营收xx元,其中客房完成营收xx元，占计划的xx%，平均出租率xx%，平均房价xx元;另外，餐饮完成营收收入xx元，占计划的xx%;7月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在7月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在7月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同;另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见;同时，本月根据8月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户;同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求;另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力;

公关营销方面：7月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种;同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用;另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费;

7月份的工作已经过去，在7月份的工作中存在着诸多不足之处，结合市场情况和xxxx年度全年营销计划，现将xxxx年8月份的工作从以下几个方面开展：

1、部门工作方面：

本月部门的主题活动确定为优质服务月，将如何提高对客服务水平作为本月的日常工作，通过培训和要求来提高部门整体的对客服务水平，并在活动中评选出服务标兵;另外，本月部门结合市场情况和任务目标制定第三季度部让销售任务目标分解，通过合理的激励机制来调动部让员工的积极性。

2、××市场销售方面：

本月将酒店的客源结构所占比例调整为以散客为主，会议为辅，团队为补;从去年数据分析结合今年酒店客源走势来看，在散客客源和团队客源因市场情况下降的同时，为确保酒店营收不出现大幅下降，适当提高会议客源的比重，来提高并稳定此月客房营收和餐饮营收。

会议市场，加强鞋城、洗化类、服装类公司的走访，搜集行业信息，把握各种会议信息，把握该季节会议，确保酒店收入的稳步提高团队市场方面，销售经理积极了解市场动态，与各主要旅行社达成合作意项，关注郑州市内各主要酒店竞争酒店的团队价格政策，与韩国团社积极达成进一步合作的协议，确保该客源的稳定性，同时也积极的去开发新的团队客源;散客市场方面，扩大市场开发范围，将销售工作的重点放在对主要客源市场的重点开发和维护，多走访周边单位，深入客户中回访客户真实意见并及时反馈与酒店;进一步加强与各客房来源渠道的合作和沟通;同时，本月仍将继续加强对外地市场客户的走访，重点对禹州市、长葛市、以及平顶山地区进行开发和回访。

3、××营销活动方面：

7月份周边主要酒店客房情况统计：

1.xxx酒店 xxx本月主要是以会议为主，同时也接待了部分医疗器械会议，会议以鞋城会议为主;散客客源走势下半月较差;

2.xxx宾馆 xxx本月主要是以中石油会议为主;本月团队价格定的较高，未接旅游团队;

3.xxx大酒店xxx散客出租率不高，因现有房间老化严重所以竞争力不断下降，主要接待内部电力会议和客人;

4.xxx酒店 xxxx本月主要承接了市政府安排的医疗器械会议，房间均按门市价销售;

5.xxxxx酒店xxx此月前半月的出租率较高;下半月一直下降。

综合以上各酒店并结合7月份整体情况，此月份整体市场客源走势受医疗器械会议影响都是前半月情况较好，散客客源较充足，下半月呈下降趋势;团队市场方面，团队客源较四月份大幅下降，各酒店对于价格的竞争也较激烈。

进入8月份以后，整体酒店市场进入到全年中仅次于春节之后的淡季，内宾团队客源和散客市场客户下降较为明显;会议市场方面根据情况不同，主要是产品发布会和订货会为主。

一、20xx年工作简要回顾

20xx年是国际贸易部不断深化、完善服务和销售两大部门职能的一年，也是践行年初确立的“内外贸并举”市场策略的一年。在国际贸易工作方面，我们以内勤绩效考核制度为依据，通过划区域、专员管理（如：xxx重点负责美国、日本；xxx重点负责马来西亚、澳洲、韩国市场），使20xx年的进出口业务进展顺利；在内销方面，通过细分市场，招聘培养人才，使以辽宁为重心的纸制品市场得以拓展。

（一）拓展国际、国内市场。到11月末完成出口xxx美元，是去年同期的倍，完成进口xxx美元，是去年同期的倍。国内销售方面，完成纸制品公司积压库存产品销售xxx万元，占任务总量的80%。

（二）采取“走出去请进来”的宣传方针，成功参加了在匈牙利召开的世界禽蛋协会年会、日本文化用品博览会等。同时也成功接待了澳大利亚xxx农场的xxx先生、美国公司xxx 的xxx和xxx、马来西亚xxx等国际重点客户30多人次,在集团领导的亲自领导下，集团在纸制品、生化发电等多个技术输出项目上取得重大进展。

（三）完成了对辽中、辽西等养殖密集区的市场调研，并形成销售，经销商代理体系已基本形成。自11月中旬至今完成该区域30枚蛋托、10枚、12枚单盒产品40万支，同时通过产品品种调整，开始生产100克/片30枚重托供应市场。

（四）通过市场细分，突破了“大客户、小定单”的瓶颈。一段时间，在内销工作上我们照搬了集团在国际市场上寻找大客户的经验，把服务精力集中在国内几大禽蛋生产企业（如韩伟集团、德清源等），但是收效不大。进入9月，通过电子商务结合市场实地走访寻找到了一批规模虽然不大，但在产品品种需求上与我公司蛋盒类品种开发意愿相一致的客户，通过产品推介，目前已经形成稳定订单。

（五）存在的问题：

1、虽然对工业包装市场进行了探索，但因为技术、工艺准备不充分，导致后期推进力度不够。

2、内贸市场走访力度、成单率需要提高。

3、机械、纸制品、印刷、造纸等专业培训需要加强。按照集团要求的“把每个业务员、跟单员都培养成能够全面的解答市场和产品技术问题的客户服务专家”，还有一定差距。

4、部分客户因为产品质量问题及其自身的市场风险抗御能力有限，在一定时间和区域内造成了订单不稳定因素，还需要我们具备更强的市场反应能力。

二、20xx年工作计划

20xx 年，销售总公司将进一步加强集团销售资源整合，在国际贸易工作上，强化客户专员服务制度，作好流程考核；在内贸上，健全片区经理责任制，落实任务指标，以销售纸制品为主，同时兼顾铜版纸、机械、模具和印刷品业务承揽，以客户真实需求为导向，不断拓展市场。争取完成外贸xxx万美元：实现国内销售xxx万元人民币。

（一）在国际业务工作上继续坚持服务与开发并举的工作方针。在稳定现有进出口项目（或客户）的同时，加大韩国、日本等临近国家和地区的市场开拓力度。计划在20xx年完成集团各子公司原料进口任务并在现有出口额基础上翻一翻。

（二）在国内销售方面，以市场为导向，调整和丰富产品品种不断开拓市场，以辽宁地区为内销中心，总结经验扩大成果，全面覆盖辽宁市场，并逐步向京津、河北、吉林、黑龙江等省市展开销售，通过细化市场（品种、客户、销售政策以及工厂内部品质管理）计划在6月底前争夺到上述区域50%以上的纸制品市场份额。

（三）不断深化业务学习，使专业培训日益制度化、规范化。每周3次专业知识技能的学习。

（四）完善绩效考核制度。总结20xx年内勤绩效考核制度推行中的经验和不足，使其得以完善；并结合市场和子公司生产实际，通过正确的成本核算，制定销售外勤绩效考核方案。

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！