# 资溪购销领域工作总结(优选38篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-04-27

*资溪购销领域工作总结1企业提供培训和学习的机会都是给有心人准备的，机会也垂青于有心的人。所以一定要珍惜企业以及自己创造的受培训机会，认真汲取知识，积极配合老师的互动和思考，训后温习反馈和总结分析，哪些观点比较新颖，哪些我不太认同有争议，讲师...*

**资溪购销领域工作总结1**

企业提供培训和学习的机会都是给有心人准备的，机会也垂青于有心的人。所以一定要珍惜企业以及自己创造的受培训机会，认真汲取知识，积极配合老师的互动和思考，训后温习反馈和总结分析，哪些观点比较新颖，哪些我不太认同有争议，讲师说的是否都能执行下去，是否浪费人力物力、劳民伤财。有些内容我应该日后验证一下是否真的有效，听了今天的讲课我应该修正自己的职业规划。如此态度和精心，岂能不水滴石穿?所以说培训和学习是销售人员提高的`手段和资源，是销售人员成长和提升之阶梯中的零部件，但是只有靠总结的能力才能将其组合成实用的攀登高处的梯子。

**资溪购销领域工作总结2**

在年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些小的商家，但这些对车的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；今年对自己有以下要求：

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

**资溪购销领域工作总结3**

尊敬的人事部：

我于20xx年x月x日进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司积极向上的文化氛围，让我很快进入到了工作角色中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出最好的性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在作好本职工作的同时，积极团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我一定会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

三个多月来，我在公司领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从；二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离；四、业务知识方面特别是销售经验还不够扎实等等。本篇文章来自资料管理下载。我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的.发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用下班时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满三个月合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向经理申请：希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我按期转为正式员工，并根据公司的薪金福利情况，从20xx年x月x日起，转正工资调整为XXXX元/月，恳请领导予以批准。

来到这里工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自己，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够为公司的发展尽自己的微薄之力，我更深信今天我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

申请人：

20xx年x月x日

**资溪购销领域工作总结4**

11年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车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，我经常请教公司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，现在对汽车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。

所以经过半年的努力，我们大客户拓展部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，各组员的能力，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。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车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，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上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。

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，xxx科技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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中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，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的.工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高。

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位，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针对部分客户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。

在深圳市市区域，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，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。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。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。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，在这个市场会丢失更多的客户。

在明年的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。在明年的工作中建立一个和谐，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。

**资溪购销领域工作总结5**

进入xxx分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员x月xx日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢xx给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧！

再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！

以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着；现在不出单并不代表以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着！

面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们xx二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日中，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，但是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进！把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！一定要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了xx天分公司，为了“xxx“组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足以了！

**资溪购销领域工作总结6**

粮食直补资金发放范围广、工作量大，时间紧，政策性强，我局高度重视，在接到市财政局下发的《关于拨付xx年对种粮农民直补资金抓紧做好对种粮农民补贴工作的紧急通知》后，迅速行动，周密部署，制定方案，强化措施，确保了工作落实。通过各乡镇(街道办)的共同努力，具体经办人员放弃节假日，加班加点，辛勤工作，于3月31日圆满地完成了对种粮农民的粮食直补和综合直补兑付工作，将补贴资金存入了补贴农户的“一折(卡)通”上。现将xx年粮食直补、综合直补工作汇报如下：

为深入贯彻落实\_、\_对种粮农民的直接补贴政策，加强对直补资金的管理，规范操作程序，我局按照德阳市财政局、农业局《关于拨付xx年对种粮农民直补资金抓紧做好对种粮农民补贴工作的紧急通知》(德市财建〔xx〕13号)有关规定，结合我区实际，拟定了《德阳市旌阳区xx年对种粮农民粮食直接补贴、农资综合直接补贴实施方案》，并报区政府同意。方案明确规定了补贴对象、补贴资金分配方法、张榜公示、资金专户管理、补贴资金的兑付、监督检查、时间安排等要求。规范了各乡镇(街道办)直补工作操作程序和方法，做到有的放矢，有章可循。

粮食直补、农资综合直补是保护农民生产积极性、提高粮食生产能力的一项重大惠农政策。我局高度重视，要求各乡镇(街道办)充分利用电视、广播、报纸、标语等媒介，加强政策宣传。广泛宣传粮食直补、农资综合直补的必要性与重要性，补贴品种，补贴资金计算办法、补贴资金兑付办法、工作时间安排等内容。使补贴政策家喻户晓，让农民理解、支持、配合补贴工作，有力助推了补贴工作的进度。

今年粮食直补、农资综合直补工作，我局由企业股具体承办，并落实了专人负责。补贴工作严格按照三个阶段进行。第一阶段从3月9日至16日为核实测算阶段。今年，由于时间较紧，在接到上级关于粮食直补工作通知时，就电话通知各乡镇、街道办安排进行农户姓名、补贴面积核实。耐心解答及处理核实阶段出现的问题。第二阶段从3月17日至24日为张榜公示阶段。在此阶段，认真做好了补贴数据录入、补贴软件的指导工作和监督检查工作。深入乡镇、村、社检查了张榜公示情况。第三阶段从3月25日至3月31日为资金兑付阶段。3月25日，各乡镇、街道办上报补贴银行清册电子数据文件、粮食直补及综合直补数据报财政部文件，并经审核通过后，将数据报送邮政储蓄银行德阳市直属支行将补贴资金存到补贴农户“一折(卡)通”帐上。

截止xx年3月31日，我区粮食直补、农资综合直补资金全部存到补贴农户“一折(卡)通”帐上，补贴兑付工作全面结束。今年，我区共发放粮食直补金额万元、农资综合直补资金2503万元，补贴面积亩，涉及农户97374户，涉及农民279081人。据统计粮食直补及综合直补亩均补贴元，户均补贴元，人均补贴元。

**资溪购销领域工作总结7**

时间就像流水，不知不觉又过去了一年。在这一年里，我在工作和生活中收获了很多，这不仅丰富了我的工作经验，也让我的生活更加精彩。回顾一整年的工作，我对汽车公司做了如下销售总结：

站着不动，闭门造车，早已无法适应当下激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，走出去，走进来。通过委托相关专业公司，我们对分公司的管理提出了全新的方案和建议；业余时间组织综合部和相关业务部门学习。

针对公司总部今年发布的经营指标，结合公司总经理在年初业务会议上的指示精神，公司将年度销售工作重点放在提升营销服务质量和差异化营销上。面对日益激烈的市场价格竞争，我们没有进入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”。适度的价格促销有助于销售，但无限制的价格战无异于自给自足杀人。针对淡季汽车销售，我们探索了一套对策：

1、重视信息收集，科学预测。

如今的市场机会转瞬即逝，科学的市场预测成为制定阶段性销售目标的指导和依据。当市场旺季来临的时候，每一条销售信息都像一个宝藏。在某种程度上，需求信息就是销售的代名词。结合这个特点，每天上班前，通过销售反馈的数据和信息，对过去同期销售情况做对比分析报告，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式方法的制定，有需求时立即响应，增加工作的计划性，避免工作的盲目性；在注重绝对销量的同时，也强化了市场份额。同时，与生产部门和其他相关部门保持密切沟通，确保高质量、高效率和及时生产。作为销售部的主要考核目标，成功实现了总部下达的年度销售目标。

2、细分市场，建立差异化营销。

我进一步细分了之前的重点市场，制定了不同的销售策略，形成了差异化营销；定期沟通反馈，密切关注市场动态。在市场上树立良好的品牌形象，从而带动我公司专用汽车的销量。

公司是一个整体。只有充分发挥每个成员的积极性，公司才能发展好。我公司建立和完善了每周经理会议、每月业务分析会议等一系列例会。营销管理中的问题在例会上被广泛讨论，不仅统一了认识，而且明确了目标。在外部专业培训的帮助下，我也提高了自己的专业素质。公司还聘请了专业的企业管理人才对我们进行团队精神的培养，进一步强化了我们的服务意识和理念。

今年，经过全体员工的共同努力，各项业务指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在欣喜于成绩的同时，也清醒地看到，在市场开拓创新和卓越服务理念上，还有很大的潜力可以挖掘。同时，要提高快速应对市场变化的能力。因此，我将紧紧围绕“服务管理”这一主题，充分发挥团队合作精神，齐心协力，将“文化营销”“服务营销”“品牌营销”紧密结合，在新的一年创造更大的成绩！

**资溪购销领域工作总结8**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，xxxx厅的全体工作人员在xx的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xxxx下达的销售任务。在新春即将来临之际将xx年的工作情况做如下总结汇报：

xxxx20xx年销售891台，各车型销量分别为富康331台；xx台；xx台；xx台；xx台。其中xx销售351台。xxxx销量497台较xx年增长45（xx年私家车销售342台）。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命xxx为xxxx厅营销经理。工作期间xxx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xxxx公司日后对本公司的审计和xxxx的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年5月任命xxx为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xxx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx年为完善档案管理工作，特安排xxx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xxxx公司等，工作期间xxx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xxxx公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

**资溪购销领域工作总结9**

医院治理医药购销领域商业贿赂自查自纠方案

各科室：

按照《卫生厅关于开展治理医药购销领域商业贿赂专项工作实施意见》（\_发〔20xx〕28号）中提出的“各级卫生行政部门和各医疗机构要结合本地区本单位的情况，制定《开展自查自纠工作方案》”根据《温泉县卫生系统开展治理医药购销领域商业贿赂专项工作实施方案》，现制定《温泉县医院开展治理医药购销领域商业贿赂自查自纠工作方案》。

一、开展治理医药购销领域治理商业贿赂自查自纠工作目标

通过开展自查自纠工作，使医护人员普遍受到教育，对商业贿赂严重性、危害性的认识得到提高，抵制和反对商业贿赂的意识得到增强。医药购销市场环境继续净化，公平竞争原则进一步落实，不正当交易行为得到纠正，医药购销领域商业贿赂蔓延的势头得到有效遏制。医院依法经营，医疗科研等活动稳步有序健康发展，并取得新的业绩；内部管理得到加强，普遍建立防治商业贿赂的有关制度。

二、开展治理商业贿赂自查自纠的主要内容及方法步骤

（一）自查自纠的主要内容

1、医院领导及有关工作人员，在药品、医用设备、医用耗材等采购活动中，收受生产、经营企业及其经销人员以各种名义给予的财物或回扣的行为；

2、医务人员，在临床活动中，收受药品、医用设备、医用耗材等生产、经营企业或经销人员以各种名义给予的财物、回扣或提成的行为；

3、医院接受药品、医用设备、医用耗材等生产、经营企业或经销人员以各种名义给予的财物，不按照行政事业财务会计制度规定明确如实记载、私设小金库、用于少数人私分的行为；

4、医院有关人员在基建工程、物资采购、招标等活动中、收受有关企业和经销人给予的各种名义的财物的行为。

（二）自查自纠的组织单位和负责范围

1、院党支部负责组织本院的自查自纠工作

2、按照县党委政府的.部署和要求，组织本院的自查自纠工作，并参照本《方案》，结合实际情况制定具体的工作方案，并上报县卫生局。

（三）自查自纠的主要环节

自查自纠工作从今年第二季度开始，到10月底完成。凡于20xx年10月31日前，在自查自纠过程中主动交待问题并积极退赃的，依法从轻、减轻或免予处罚。自查自纠工作主要环节包括：

第一，调查摸底，制定自查方案，进行动员部署。组织学习贯彻中央、自治区、自治州相关文件、领导讲话的精神。深入调查研究，摸清本单位在经营活动中所采取的违反商业道德和市场规则、影响公平竞争的手段，掌握所涉及的岗位、环节、人员、资金等基本情况，结合实际情况制定本单位自查自纠工作方案，对本单位治理工作进行动员部署。

第二，进行整改，针对自查中发现的问题，提出整改措施，明确重点，落实责任，确实整改。认真总结经验教训，端正思想，规范行为，做到严格自律；要针对存在的问题，创新机制，完善制度，加强对工作人员的管理和监督。

第三，总结评估，自查自纠工作完成后，及时向县卫生局报告。对自查自纠不认真、不深入、不全面的，要令其“补课”。

（四）自查自纠的督促检查

院党支部要把监督检查贯穿于自查自纠工作的全过程，采取发督办函、听取汇报、召开座谈会、开展专项检查等多种形式，对本院开展自查自纠工作进行督促检查。全面了解情况，及时发现和解决问题。

（五）自查自纠的工作责任

各科室要按照本《方案》的要求，把自查自纠摆在重要位置，切实加强领导，狠抓工作落实，务必取得实效。自查自纠工作结束时，各科室都要组织验收。我院治理商业贿赂工作领导小组也要组织力量对重点单位自查自纠工作进行验收。各科室要将自查自纠情况、整改措施和整改结果书面报告医院治理商业贿赂工作领导小组办公室。

全院各科室要善于把中央、自治区、自治州、县的精神与各自的实际结合起来，将本《方案》的要求进一步细化、实化、具体化，既要抓好工作落实，又要研究治理工作所涉及的主要政策问题，提出解决的措施和意见，医院治理商业贿赂工作领导小组将与各科室沟通联系，理顺工作关系，明确责任分工，各司其职、各尽其责，提高工作的整改效能。各科室在自查自纠工作中，要注意把握政策、维护大局，要始终坚持宽严相济、正面教育的原则。在自查自纠中发现重要情况和重大案件要及时向医院治理商业贿赂领带小组报告。

**资溪购销领域工作总结10**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程，回顾20xx年，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事工作过程中学习他们好的销售方法和理念，团结协作；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将20xx工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好销售工作，及时向公司反映客户的情况、向公司反映客户的信息；

2、做好开票的事项，如新单位开票资料要真实清晰资料要齐全；

3、货款回笼，要做到款到发货提早与客户做好勾通工作，及时和财务处对账确认；

4、做好售后跟踪：在客户使用我们的产品后，及时了解客户在使用产品中出现的问题，给予解决，不能解决的向领导汇报；

5、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。

二、工作中存在的问题：

1、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，如在我们的价位比其他企业高的时候客户在产品使用过程中出现质量问题的.时候，如何让客户信任自己，信任公司。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。我觉得这不仅仅是单纯的做业务，而是要更加注重自身的提高。

2、产品质量问题在生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求公司产品不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨生产，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

跟其他同事相比，在桐昆，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段励，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、XX年规划

1、维护老客户：主要是及时了解市场动态，主动出击，多走市场。客户询价之后，及时跟进。

2、资金安全方面要做到到账发货。20xx我在这一方面做地不好，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要认真才行。

3、对于新客户，一定要多联系多跟踪多走访灵活操作。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。加强与客户的沟通与联系。抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。坚持多走访市场，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品，市场有什么新的产品需要。

4、坚持学习产品知识及提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

以上是我20xx年工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**资溪购销领域工作总结11**

在xx家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx，展望20xx！祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

**资溪购销领域工作总结12**

为全面贯彻落实安全生产监督管理工作，确保区政府及市粮局下达的安全生产目标任务的圆满完成，根据安监办[]28号文件要求，按照《安全生产法》和《四川省安全生产条例》等法律法规的规定，为全面落实责任，强化安全监管，有效防止重特大安全事故的发生，对全系统认真做好全年安全生产工作，完成区政府及市粮局下达的安全生产目标任务至关重要。

今年，我们在抓全系统安全生产工作中，局党政领导班子高度重视安全生产工作，按照“谁主管，谁负责”的原则，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，建立健全各项规章制度，层层落实责任制。

1、未发生各类工伤事故，未发生破坏、爆炸、建筑物垮塌等重大安全灾害事故。

2、无火灾事故发生。

3、未造成任何重大财产经济损失。

今年以来，我局按照区政府的工作安排，在有关职能部门的指导下，结合系统工作实际，深入扎实地开展了安全生产工作，切实做到警钟长鸣，常抓不懈，防患于未燃。

1、各单位高度重视安全生产和消防安全工作，认真落实“一岗双责”制度，局长与各单位“一把手”签订了《xx区粮食系统安全综合目标管理责任书》，严格落实了单位法人代表安全责任制，同样，各单位与车间、班组和个人签订安全消防责任书，落实责任到位，做到层层有责任，责任落实到车间、到班组和个人。

2、调整充实安全生产，消防工作的各类组织，做到组织、人员、责任三落实。建立《安全生产隐患管理制度》和《处置重特大安全生产事故应急救援抢险预案》，实现安全生产隐患排查治理工作规范化、制度化、经常化，落实“隐患治理年”的各项工作措施和任务。

3、加强安全消防宣传教育，提高干部职工思想素质。我们开展了安全消防宣传教育，系统召开各类安全综合会议6次，参会人员90人次。在开展“安全生产月”活动中，系统召开安全综合会议3次，参会人员50人次，悬挂各类宣传横幅和标语29条(幅)，板报6期，宣传车2台次，培训职工4人。通过宣传教育活动，增强了安全法律法规意识，提高了干部职工的安全防范意识，自觉参与安全管理工作。

4、坚持检查制度，及时消除不安全隐患。今年，系统组织安全综合检查7次，查出各类隐患45余处，全部整改。各单位每月坚持自查共计24次，查出各类隐患50余处，全部进行了整改。在开展百日督查专项行动\_查出各类隐患10处，主要是“”汶川大地震造成围墙倒塌，仓房屋面盖瓦滑落等(寿安、柳江、金马库点因地震倒塌围墙共计850米，已全部修复，投入资金13万元)。通过检查，减少或避免各类安全事故的发生，确保人民生命和国家财产安全。

1、加强领导，强化安全措施，责任落实到位。认真研究本系统存在的问题，制定措施方案，把责任落实到公司、厂、车间、班组和个人。坚持安全生产一票否决制，从根本上消除隐患，防止重特大安全事故的发生。

2、强化安全隐患整治工作。重点抓好事故防范，把安全工作放在事故隐患、危险源的监控和治理，做到标本兼治。

3、认真做好防火工作。认真贯彻落实“预防为主，防消结合”的工作方针，建立健全消防安全责任制，做好防火安全工作。

4、加强宣传教育，提高干部职工防范意识。组织全系统干部职工学习《安全生产法》、《四川省安全生产条例》和《消防法》及其它法律法规知识，积极参加“安全生产月”和“119”消防宣传活动。

**资溪购销领域工作总结13**

在繁忙的工作中不知不觉又半年的时间又过去了，回顾这半年的工作历程，作为\*\*企业的每一名员工，我们深深感到\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*人之拼搏的精神。下面是我20xx年上半年工作总结，敬请各位领导提出宝贵意见。

我是\*\*销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，工作总结《销售员半年工作总结》。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于××年与\*\*公司进行合资，做好销售工作计划，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的\'销售\*\*\*奠定了基础，最后以\*\*个月完成合同额\*\*万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

××年下旬公司与\*\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\*\*火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。接下来，我们会做好20xx年下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**资溪购销领域工作总结14**

我于20xx年3月5日正式调入渠道部，在基本了解渠道日常工作流程后，和前任业务代表x开始进行工作交接，4月1日正式接手渠道工作。刚开始的时候，对于从技术转业务的我来说压力非常大，这其中包含了领导对我的不信任、经销商对我的考验、以及对业务的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快找到了做业务代表的感觉，顺利得完成了渠道的交接工作，工作也走上了正轨。

回顾工作内容大致有以下七点：

1.信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2.员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给x公司做培训共计14次。

3.投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

4.签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司20xx财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。

5.财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的\'涉外能力也有很大的提高。

6.地州投标：今年共参加地州投标八次，x地区二次、x地区一次、x地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7.内部配合：配合市场推广部做x活动共计十四站，x七站、x站、x一站。以及x电脑的大型新品发布活动。“x” x新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“x”为主的x系列新品发布x站活动。

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，较满意的是从售后到销售角色的快速转换，迅速接手了渠道工作，顺利完成新年渠道签约。从小的方面来讲，能够以持之以恒的心态去对待每一件事，做到了无愧于心。总结起来就是：

凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

**资溪购销领域工作总结15**

过去的一年是市场跌宕起伏、产品竞争异常激烈的一年，也是历史上矿定销售任务(X万吨)最高的一年，在这一年当中XX体在矿领导和处领导的大力支持和指导下，团结协作、努力工作，圆满完成实任务。作为销售处一员，下面对个人20xx年工作总结和20xx年工作计划做如下汇报：

1、销量任务完成，销量任务需要加劲。

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

⑴XX减少原因。&&&市场销量萎缩。

⑵…肥减少原因。春季XX市场由于种植结构调整，销量减少X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X吨。

个人不足：如果产量能保证，可以增加销量X吨，与实际所需销量仍有X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X地区销量逐年萎缩，今年X肥开发重点放在X地区的蔬菜种植大户和寻找X用户。…肥开发重点放在X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。

X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20\_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X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X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

**资溪购销领域工作总结16**

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;

3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，

6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——\*\*\*\*项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来;为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

10月份我游走在\*\*\*\*\*项目和[某项目名称]之间：[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中， 项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。

11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献!

**资溪购销领域工作总结17**

卫生系统《治理医药购销领域商业贿赂》调查问卷总结报告

为全面贯彻落实中央、市县开展医药购销领域商业贿赂专项治理工作，摸清在医疗部门医药购销领域商业贿赂的特点规律、形式和主要环节，使治理医药购销商业贿赂工作有序进行。我县卫生系统于5月下旬开展了问卷形式的调研活动。本次调查由县卫生局组织，并拟制问卷内容。活动进行中，各医疗卫生单位和广大医务人员积极配合，使本次调查活动得以顺利、圆满地完成。现将调查结果总结如下：

一、调查方法和调查内容

调查时，采用问卷调查方式，以县直医疗卫生单位的医务人员为对象，调查问卷共设计有18个方面的内容：

1、对中央和我县开展的治理商业贿赂专项工作是否了解？

2、如何理解“商业贿赂”的含义？

3、商业贿赂的行为要点是什么（或包括哪几个方面内容）？

4．商业贿赂的主要方式是什么（或包括哪几个方面内容）？

5、如何区分“商业贿赂”和“正常商业行为”？

6、对于日益渗入社会生活的商业贿赂，你的态度是？

7、你觉得商业贿赂在哪个领域最严重？

8、你认为治理商业贿赂当前最重要的是：

9、您遭遇过商业贿赂吗？是受害者还是获利者？

10、你认为医药购销行业存在商业贿赂的原因是什么？

11、医药购销行业发生商业贿赂的形式和特点有哪些方面？

12、医药购销行业在承揽业务过程中，哪些单位和部门容易发生商业贿赂？一般采取什么样的索贿形式？

13、医药购销领域商业贿赂专项治理工作有哪五个方面内容？分几个阶段进行？

14、卫生医疗领域治理医药购销中的不正当行为，进行自查自纠的时间从哪一年开始？

15、如何有效治理医药购销行业的商业贿赂？

16、您认为治理商业贿赂要靠谁？

17、您的`职业是：

18、对卫生系统医药购销行业商业贿赂专项工作有哪些建议？

二、调查结果

本次调查共发放《治理医药购销商业贿赂调查问卷》110份，收回调查问卷108份，收回率为。从收回的问卷中了解到，108份问卷调查对象的比例为：单位领导6份，占；科室负责人21份，占；医护人员79份，占；医药购销人员2份，占。

（一）医务人员对治理医药购销贿赂的了解和认识情况。

1、了解、知道“治理医药购销商业贿赂专项工作具体内容”的占；

2、了解、知道“商业贿赂的主要方式”的占；

3、对于商业贿赂的态度是“必须坚决铲除”的占90

4、了解、知道“医药购销行业发生商业贿赂的形式和特点”的占83；

5、了解“医药购销领域商业贿赂专项治理工作内容”的占；

6、对“如何有效治理医药购销行业的商业贿赂”能正确选题的占。

（二）医务人员对治理医药购销贿赂的建议。

本次收回的问卷中，对卫生系统医药购销行业商业贿赂专项工作提出建议的共51份，占，主要内容归纳如下：

1、强干部职工思想教育，加强个人自律和自查自纠工作。

2、加强立法，确保查处工作有法可依。

3、建立长效机制，不做表面文章，不走过场。

4、改革和完善医疗体制，逐步提高技术劳务性服务价格，政府要努力增加对医疗卫生事业的投入。

5、整顿和规范医药价格秩序，健全药品集中招标采购机制。

6、对涉案人员严肃查处，对典型案件要予以曝光，惩一警百。

根据调查结果表明,我县卫生系统广大医务人员对治理医药购销领域商业贿赂的知晓率占。医务人员普遍能正确认识、理解并参与治理医药购销领域商业贿赂活动。

通过此次的问卷调研，对了解掌握我县医药购销中商业贿赂的表现形式、特点、规律、发生原因，以及摸清在医疗部门医药购销领域商业贿赂的特点规律、形式和主要环节发挥了较大的作用，更进一步地促进了我县卫生系统治理医药购销商业贿赂工作顺利开展。

二oo六年六月五日

**资溪购销领域工作总结18**

本人进入公司一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。现对本年度工作情况进行以下总结。

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的`发展。

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。

我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

经过多年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工;二是我们销售激励机制有待于完善与加强;三是销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强;四是自己的模范作用还不够，今后工作中都要注意;五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼;六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。

**资溪购销领域工作总结19**

20xx年5月21日，县政府办公室《关于印发进一步深化国有粮食购销企业改革实施方案的通知》（泾政办〔20xx〕17号）正式下发，这标明了以产权制度改革为核心的、我县粮食购销企业第二步改革进入了全面实施阶段。经过数月的精心组织、筹划，方案中规定的改革任务基本实施完成。20xx年9月17日，新组建的国有控股粮食企业—安徽天丰粮业有限公司正式挂牌成立，并投入正常运作。现将我县粮食购销企业第二步改革情况总结汇报如下：

在推进我县粮食购销企业第二步改革过程中，我们根据省政府办公厅《转发省\_等部门关于进一步深化国有粮食企业改革意见的通知》（皖政办〔20xx〕90号）精神，按照县政府“彻底改、改彻底”的要求，对粮食购销企业第二步改革总体思路及方案的主要内容，进行了认真讨论，特别是如何从产权制度改革上，来个大的突破，有个质的变化。经过反复研究、广泛听取意见，提出了我县粮食购销企业产权制度改革的初步方案。主要内容包括：

（一）改革的基本原则：有利于国有粮食企业彻底改、改彻底，促进购销企业轻装上阵，积极参与市场竞争；有利于推动粮食产业化的发展和种植结构的调整，不断提高经济效益；有利于促进我县粮食有序流通，增强宏观调控能力。

（二）改革的主要内容：

1、成立泾县丰源国有粮食企业资产经营公司。撤销现有的九个粮食购销公司（xx县省级粮食储备库），根据省政府办公厅《转发省\_等部门关于进一步深化国有粮食企业改革意见的通知》（皖政办[20xx]90号）精神，组建泾县丰源国有粮食企业资产经营公司，资产经营公司为国有独资的法人。

泾县丰源粮食企业资产经营公司经县政府授权，县\_委托，其主要职责是：

（1）对撤销后的国有粮食购销企业全部资产进行接管，对其控股、参股的企业经营活动行使出资人职能，对出租的国有资产进行监管，确保国有资产保值增值。

（2）承担原国有粮食购销企业所有的债权债务，确保原企业的债权债务不悬空，并负责处理善后工作。

（3）对企业资产进行全面清理登记，做好原企业资产、帐目、档案的接受和管理工作。

2、成立国有控股的安徽天丰粮业有限责任公司

将省级粮食储备库与凤村、包合、厚岸、黄村、沙丰、董村、白华、黄田、云岭、昌桥粮库资产打捆，与泾县昌茂粮食加工厂汪小宝共同出资，组建安徽天丰粮业有限公司。

3、推进事业单位人事制度改革

根据我县粮食事业单位实际情况，结合粮食企业改革经验，对自收自支的事业单位——泾县粮食批发中心进行人事制度改革，批发中心七名人员全部实行事业单位的身份买断，并进行了妥善安置。

根据粮食购销企业第二步改革的工作部署，我们组织人员，对全县购销企业的资产、帐务、粮食库存及物品，都进行了认真的清理登记，房地产的评估、办证也县房产、土地、中介评估机构等部门的积极支持下，规范操作。为了做好全县的资产处置工作，经局长办公会议、局务会议研究，县局以泾粮办〔20xx〕24号文发出《关于做好粮食购销企业资产处理工作的通知》，对不同资产及相关帐务提出了具体的处理意见，确保改革过程中各种资产的完好，有关帐目的完整。

根据我县第二步改革方案精神，除保留的部分仓库外，其他仓库等房地产都实行合理处置。

一是公开拍卖。对需要拍卖的房地产，我们委托宣城佳士得拍卖公司组织公开拍卖，严格按规定程序操作，坚持公开、公正、公平的原则。

二是出租。对拍卖中难以成交的.仓库采取出租，收取一定的租赁费，最大限度地发挥现有存量资产的价值。

三是以管代租。对边远、有效利用率低的仓库，实行以管代租的形式，即租用人负责仓库的保管和安全，不付租金也不收取保管工资。这种形式是以保持仓库现有的基本状况和安全为主。

我县原9个购销企业注销后，这9个公司所有债权债务由新成立的国有独资的泾县丰源粮食企业资产经营公司承担。丰源公司贪污注册后，即与泾县农发办理了债权债务票据变更手续，确保了改革后银行债务不落空。也为盘活资产创造了条件。

按照我县粮食购销企业第二步改革方案，组建国有控股的粮食购销企业。安徽天丰粮业有限公司是由国有独资的泾县丰源粮食企业资产经营公司和自然人汪小保共同出资707万元组建的国有控股企业（其中国有股份600万元）。在县政府领导的关怀与支持下，出资双方经过积极商讨，本着互惠互利、共谋发展的精神，制定了公司章程，明确了相应的`职责。公司经营粮食、食用油料及其制成品、农副产品、饲料的收购、加工、销售，同时接受县\_委托的政策性粮油经营业务、各级储备粮的收购、储存、轮换、抛售，以及救灾粮、补助粮的发放和供应，为政府化解粮食风险、确保我县粮食安全提供服务。新组建的安徽天丰粮业有限公司有以下几方面特点或优势：

（一）安徽天丰粮业有限公司的成立，标志着泾县国有粮食购销企业第二步改革取得重大成果，标志着粮食系统单一经济形式的结束，是我县国有粮食企业改革的有益尝试。

（二）安徽天丰粮业有限公司把国有粮食购销企业在设施、资金方面的优势和民营企业在经营管理方面的优势结合起来，为企业真正成为自主经营、自负盈亏、自我完善、自我发展的市场主体，成为粮食产业化经营的龙头企业打下了良好的基础。

（三）安徽天丰粮业有限公司拥有仓库容量27000多吨（其中城区原省级储备库仓容17000吨），年加工能力25000吨，是我县最大的集粮食收购、储存、加工、销售于一体的粮食企业。

（四）安徽天丰粮业有限公司具有产权清晰，机制灵活、负担轻等特点。原粮食企业的各项负债得到有效剥离，新公司真正做到不负债上阵，为企业今后发展创造了有利条件。

（五）安徽天丰粮业有限公司从组建到运营都是按照《公司法》和公司《章程》规定规范操作，公司管理人员和员工实行聘用制，人事用工、分配制度灵活，在经营和管理上享有充分的自主权，为企业在市场经济环境下的自我生存和发展提供了空间。

泾县粮食购销企业改革涉及面广、难度大，特别是在进行产权制度改革时，涉及更深层次的矛盾。由于在县委、县政府和上级领导的关怀下，在县政府分管领导的直接领导下和相关部门的大力支持下，通过广大干部职工的共同努力，使粮食购销企业第二步改革取得了阶段性成果。今后，我们一方面要指导新组建的企业在县委政府的正确领导下，充分发挥经营体制的优势，通过不断完善企业法人制理机制，积极参与市场竞争，争创企业品牌，必将为我县农业产业化的发展做出应有的贡献。另一方面要在市场监管和提供服务上下功夫，巩固改革成果，维护市场秩序，在保证粮食安全，保护种粮农民利益上发挥积极作用。

**资溪购销领域工作总结20**

市治理商业贿赂专项工作情况介绍

一、我市开展治理商业贿赂专项工作的实施步骤

根据《关于开展治理商业贿赂专项工作的实施方案》精神，我市开展治理商业贿赂专项工作的实施步骤从4月起至12月底止，大体分四个阶段进行：

（一）宣传发动、调查摸底阶段（204―5月）

要求：1.各单位、部门组织学习相关会议、文件精神及有关法律法规政策规定，正确认识商业贿赂的严重性、危害性和开展治理商业贿赂的重要性和紧迫性，自觉反对商业贿赂，积极参与专项治理工作。

2.组织力量开展调查摸底，摸清本地区本行业本单位不正当交易行为和商业贿赂的主要表现形式、发生的主要环节和重点岗位，深入分析原因，研究治理的具体思路和对策。

（二）问题查找、分类处理阶段（年5―10月）

要求：1.在5―7月，各主管（监管）部门和企业事业单位认真开展自查自纠，查找本行业本单位不正当交易行为，查明情况，找出原因。

2.在8―10月，各主管（监管）部门、各企业事业等单位要依据法律法规和有关政策，对查找出来的各种问题做好分类处理，并研究制定整改措施，进行纠正、处理。

3.各县区各部门要集中力量认真查办一批涉及商业贿赂的严重违纪违法或犯罪案件。

（三）建章立制、落实整改阶段(20\_年10―11月中旬）

要求：各县区、各单位部门要针对自查自纠中发现的问题和已查处的商业贿赂案件进行剖析，研究这些问题和案件发生的深层次原因，认真查找监管中的薄弱环节和漏洞，清理和修订文件、规定，建立健全规章制度，保证整改出实效。

（四）评估验收、全面总结阶段（20\_年11月下旬―12月）

要求：1.各级领导小组、各主管（监管）部门组织力量对专项工作进行评估验收。对达不到要求的单位要责成其“补课”，限期整改。

2.各县区各部门各单位要对开展治理商业贿赂专项工作情况进行全面总结，并于12月5日前书面上报市治理商业贿赂领导小组办公室。

二、我市前阶段开展治理商业贿赂专项工作情况

（一）工作成效

1、健全组织、工作机制：我市成立了市治理商业贿赂领导小组。领导小组办公室设在市纪委，办公室下设综合材料组、调研指导组、案件协调组，负责日常工作。在领导小组的指导下，办公室建立健全了治理商业贿赂专项工作通报、协调、举报、核查等工作机制。

市辖各县区、部门按照市委、市政府和主管部门的要求，相继成立了领导小组及办公室，县区的领导小组组长都是由党委副书记兼纪委书记担任，部门的组长都是由主要负责人担任。

2、积极宣传发动：市委、市政府先后两次召开了全市性动员大会，制订下发了《关于开展治理商业贿赂专项工作方案》、《关于组织开展不正当交易行为自查自纠工作方案》和《依法查处商业贿赂案件工作方案》等三个文件，对全市开展商业贿赂专项工作进行了具体的部署。市治贿办也先后召开了2次有重点单位参加的情况汇报会，加强督促检查。各县区、部门通过召开动员会、座谈会、讨论会和举办知识竞赛等开展了学习教育活动，一些单位还充分利用墙报、板报、橱窗等宣传阵地进行广泛的宣传动员。

为方便群众监督和举报，我市于4月18日、19日连续两天公布我市各有关部门治理商业贿赂的举报电话，各县区、部门也根据各自的实际分别设立了举报箱和公布举报电话。

3、问题查找突出重点：6月28日召开全市治理商业贿赂领导小组负责人会议后，我市各县区、部门开始开展自查自纠工作。工作特点为一是突出重点。各县区、部门都把工程建设、土地出让、产权交易、医药购销、政府采购以及资源开发和经销等重点领域作为自查自纠的工作重点。重点领域牵头部门还把本领域本行业容易发生不正当交易问题的环节和岗位，作为这次专项治理工作的.重中之重。二是自查自纠形式多样。各县区、部门通过召开座谈会、个别征求意见、发放调查问卷、填写表格、明查暗访等方式开展自查自纠，提高了自查自纠的效果。据统计，到目前止，我市开展自查自纠单位累计数821个，参加自查自纠累计人数20828人，召开动员会440场（次）。目前该项工作还在继续进行。

4、查处一批商业贿赂案件：至目前止，我市共立案查处涉及商业贿赂案件23件，已结案2件（详见查处情况一览表）。

5、建立健全长效机制：各县区、部门在自查自纠和查处案件的同时，坚持通过建立健全制度来构建防治商业贿赂的长效机制。据统计，4月份至今，全市共新建规章制度41个，清理内部规章制度10个。

（二）存在问题

1、查找问题形式多样，但成效不明显。在自查自纠工作中，很多单位都有独到的做法。如市国土局采取“听”（

从上级领导、社会监督员处听取情况）、“问”（走访群众、房地产开发企业了解情况）、“谈”（党委成员与干部职工谈心，从与干部职工的谈话中了解情况）、“纳”（向社会各界发放300多份调查表征求意见）和查思想、查行为、查制度、查作风等方式开展自查自纠，并要求各科室填写近年来的国有土地转让项目，逐一排查；市卫生局专门设立了廉政帐户，供自查自纠中干部职工退款。虽然查找问题有一定的力度和方法，但查找的结果还不太理想，没有触及到实质性的问题。在一些群众反映强烈的问题上，如医药回扣、教育乱收费等，未得到有效根治。

2、涉及商业贿赂案件的查处有较大难度，查处工作有待加强。

3、对一些商业行为的定性还有待探讨。如教育部门下属的勤工俭学公司在征订教辅材料中有收回扣（勤工俭学公司出账为管理费，书店出账为仓储费）现象，但所收回扣如数入了正规单位财务账，这些行为是否商业贿赂，还是正当交易，难以区分。

4、地方政府和主管厅局对开展治理商业贿赂工作的时间安排不同，较难统一把握进度。

5.部分单位资料建设不够规范、健全。

三、下步工作重点

1.加大问题查找力度。特别是加大对单位、部门不作为、乱作为及单位受贿的问题查找，使自查自纠工作切实取得实效。

2.以传达贯彻“治理商业贿赂工作现场会”精神为契机，结合当前开展的自查自纠工作，加强与新闻媒体的合作，进一步做好宣传发动，呼吁社会各界及广大群众更多地关注、参与该项工作。

3.加强案件查处力度。在积极拓宽案源的同时，根据已有的线索，认真排查，加强协调，争取破获一批商业贿赂案件。

4.做好评估的前期准备。督促各县区、单位部门进行查漏补缺，不足的地方必须补课。办公室将在适当的时候对部分单位部门进行抽查。

附：查处情况一览表

20\_年10月23日

**资溪购销领域工作总结21**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的`一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

**资溪购销领域工作总结22**

时间转瞬即逝，20xx年上半年，我部在社发物流总公司上级领导的高度重视和全力支持引导下，认真执行公司各项明文规定，精细化管理全局，不断提升我部各个工作人员素质与服务水平，紧密关注市场动态；积极扩大业务规模；尽心寻求新业务突破。我部员工同心同德，群策群力，确保了业务稳步发展，现将20xx前期工作及工作预期作如下报告：

半年来，我部秉承“集思广益，多劳多得”工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利益最大化，上半年，实际运费收入万元，在平稳中求进。问问自己，今年的心愿与计划实现了多少？

1、在物流配送方面：首先我部积极配合其它部门，做好了协调工作，合理分工，责任到人，经常督促我部门的员工，如何提供优质周到的服务，大家齐心协力。无论遇到怎样恶劣的天气，我部门员工从未叫苦叫累，克服重重困难，都能够及时，准确无误的把货物送到客户家中，充分的发挥了后备军的作用，在工作中，我部门员工不厌其烦的与客户进行沟通，客户的满意，就是对我们工作最大的回馈。

2、在仓库货物收发管理上：我经常提醒库管人员对货物能够按不同片区，不同种类分别堆放，严格把关，堆放整齐，一目了然，严格要求上，下货轻拿轻放，爱惜货物，每月积极配合公司的全面盘查，真正做放到了帐，物相符，无任何差错，确保了整体

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找