

最新开会总结内容 企业开会的会议总结(精选8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

开会总结内容篇一

企业召开的这次年度工作总结会议，主要是对过去一年的工作进行总结，并对新一年的工作进行部署，动员公司全体员工进一步统一思想，振奋精神，鼓足干劲，乘势而上，推动公司整体工作再上新台阶。

一、会议规模宏大，时间紧，任务重。

本次会议扩大了参会人员的范围，与往年的工作会议相比，增加了公司本部全体人员、省外分支机构的参会代表参加；受表彰的优秀员工、优秀团队、突出贡献、优秀管理者的数量也增加了许多，参会人员数量近200人，是公司成立以来，规模最宏大的一次工作会。

会议共进行了9个重要的议题，内容之多是历次工作会之最，虽然历时3天半时间较长，会议进行的非常紧张，会议休息的时间比较少，但参会代表都克服疲劳，认真听取各项会议议程的报告内容，领会会议的精神。并利用会议召开的休息时间，讨论交流会议的精神，座谈会议的落实措施。

二、会议召开的形式新颖，效果好，影响大。

本次会议改变过去只有公司内部人员参会的会议惯例，特别邀请了园区政府领导及各级政府行业主管部门领导参加会议，

听取了政府领导及行业主管部门领导介绍了tct行业一些新的发展方向以及政府为促进行业发展出台实施的一些新的政策，为公司的发展开阔了新的思路。同时，政府及行业主管部门领导通过听取总经理的工作报告，了解公司的经营规模及公司的发展战略，加大公司对外宣传的力度，扩大公司在政府与行业内的影响力，提高公司的品牌形象，以便争取政府及行业主管部门领导给予公司更大的指导与支持。

会议隆重举行了《xx学院》的开学仪式，为公司系统地打造学习型组织、加强员工技能培训拉开了新的序幕，同时还聘任了55名公司内外部优秀的管理人才和专业技术人才作为公司的内部培训师，组成公司内部培训的培训师团队，为全面提高员工职业素养、专业技能、综合管理水平创造了良好的学习和成长的环境平台。

会议借《xx学院》开学的东风，组织了第一堂培训课，由公司聘任的高级培训师毕思强教授给参会人员进行了《企业风险管理》培训，通过培训，使大家提高了对企业风险的认识，充分认识到了公司生产经营管理过程中风险所在，并了解掌握了如何发现风险、评估风险、应对风险、控制风险，以便在工作中加强责任心，减少公司的损失。

三、工作总结全面，工作部署条理清晰，目标明确，措施具体。

会议对公司过去的工作进行了全面的总结，一是总经理的工作报告从公司的法人治理、企业基础管理、业务运营、问题与不足四个方面对各项工作进行了全面的总结，肯定了成绩，提出了不足。从总结情况看，度，公司各项工作都取得了辉煌的成就，各项经营指标都超额完成目标任务，与上年度相比都有大幅度提高。成绩可喜可贺。

对于问题与不足，我们下一步如何去解决克服，是大家需要提出具体实施方案的。

二是会议总结表彰了20在各级战线上涌现出的优秀员工、优秀团队、优秀管理者和突出贡献者，20，公司优秀的个人与团队层出不穷，越来越多，为公司全体员工树立了学习的榜样。通过表彰，弘扬先进，鼓舞士气，打造了公司积极向上、争优创先的企业文化氛围。

三是会议期间，到届的各分支机构负责人进行了任职期间的述职，各分支机构的负责人对任职期间的履职状况进行了总结汇报，总结回顾了各自任职期间各项工作取得的成绩，找出了工作存在的不足与差距，提出了下一步克服不足、努力工作的方向。为进一步提高管理团队管理能力奠定基础。

会议对的工作进行了全面的部署，一是总经理的工作报告总体部署了公司年度各项工作任务，明确了20的总体经营目标为：完成收入xxx万元，实现净利润xxx万元。提出了“整合资源，加大投入，全面推进战略扩张；优化结构，持续创新，齐心协力再盘新高”的整体工作思路。

部署了工作重点概括为“扩张、投入、突破”即重点加大研发、基础资源、对外合作、分支机构建设等方面的投入；完成业务种类、业务区域、业务规模的扩张；实现与运营商、设备商、服务商的新业务领域合作突破，实现新的行业合作突破、国际市场合作突破、国内外领先的新技术新产品合作突破、国外成功企业高端业务层面合作突破。

提出了业务发展方面新理念：

- 1、优化业务结构，培育新的利润增长点，逐步向高利润、高附加值的高端业务转型；
- 2、加大对外的技术合作交流，积极寻求国际合作项目；
- 3、扩大服务外包合作领域，实现离岸外包业务突破。

4、关注国家信息产业调整与发展计划，在三网合一、物联网、量子通信、低碳经济等新产品领域寻求合作。

5、依靠技术进步引领公司业务向高端发展，加大产品研发，打造自主品牌。

着重强调部署了“三个加强、两个提高、一个提升”的综合管理工作。三个加强：

1、加强队伍建设，重点加强管理队伍、市场拓展队伍、专业技术支撑队伍建设；

2、加强人力资源开发与管理，重点加强培训、加强认证、加大招聘；

3、加强制度建设，重点时加强新制度建设、加强执行力。

两个提高：

1、提高财务管理水平，重点是提高财务基础管理水平、资金运作能力、预算控制能力、经营分析水平。

2、提高商务审计管理水平，重点是提高商务环节的管控、内部审计质量、对内部违规操作的审计监察能力。一个提升重点是提升企业品牌价值。

总经理在报告中提出了纲领性的思路与重点，那么，公司各级管理者，必须将将纲领性的思路，落实到具体实施方案，公司总部各部门如何操作，各分支机构如何去操作，都要形成具体的方案加以落实。业务突破如何去突破，从哪些方面突破，突破的目标是什么，都必须有明确的落实措施。

业务结构优化，发展高端业务，大的发展方向已经确定，那么如何去优化，优化那些业务(特别过去传统业务)。发展高

端业务的具体方向，具体业务类型，采取什么措施去发展，达到什么样的目标，都必须形成具体的措施方案。对新业务领域的合作，要做好那些准备，达到什么条件，新业务领域的市场前景如何，那些业务领域适合我们去合作等一系列的问题，都要我们落实到具体的工作内容，才能够真正落实好。

开会总结内容篇二

随着企业的发展，规模的扩大以及业务的复杂化，开会已经成为了现代企业不可或缺的一环。公司开会可以有效地沟通信息，统一思想，解决问题，提高组织的效率与凝聚力。然而，对于很多人来说，开会却常常被视为一种浪费时间的例行公事，因为会议长时间、内容繁杂、决策效率低下等问题使得大家对会议的期待值下降。经过我一年多的参会经验，我深感会议的流程和内容设计决定了开会的效果和效率。下面是我对公司开会后的心得体会总结，希望对大家有所启发。

第一段：制定会议主题

会议的主题是会议的灵魂，决定了会议的目标和议程。首先，会议主题要明确，不能笼统或者模糊。主题应当紧密围绕公司的发展方向和当前的工作重点，以及与会人员的工作职能相关。其次，会议主题要与参会人员的兴趣和需求相契合，让他们能够积极参与进来。最后，会议主题要注重前瞻性，意味着下次会议的主题需要与上一次会议有所连接，以形成会议议程的连贯性。

第二段：精心设计会议流程

一个好的会议流程能够保证会议的效率和效果。首先，会议的开始阶段要注重气氛烘托，可以通过简单的问候和新闻分享等方式拉近与会人员的关系，让大家感受到轻松和友好的氛围，从而提高参与度。其次，会议中要设立不同的议程环节，包括信息分享、问题解决、经验交流等，确保每个环节

的时间都被充分利用。最后，在会议的收尾阶段，要对本次会议的成果进行总结回顾，明确接下来的工作目标和责任方，以便大家有所行动。

第三段：合理利用会议工具

在现代科技的支持下，会议工具的使用已经成为了企业中提高会议效率的重要手段。例如，会议纪要软件能够帮助会议记录和跟踪会议中的内容和行动项，避免信息流失和分工混乱。投影仪和平板电脑等设备可用于展示PPT、图表等信息，使得会议内容更加直观丰富。此外，视频会议软件也可以帮助跨地域公司进行会议的沟通和协调，节省时间和成本。合理选择和使用会议工具将会带来更高效的会议体验。

第四段：加强会议参与度

开会的目的是为了促进交流和决策，并不是单纯的信息传递。因此，参会者的积极参与至关重要。为了提高会议的参与度，主持人可以利用一些互动环节，比如小组讨论、问题分享、头脑风暴等方式鼓励参会者表达意见和分享观点。在会议中对会议议题进行分组讨论，既能够保证每个人的声音被听到，又能加快决策的速度。此外，合理安排会议的时间和地点也是增加参与度的关键，避免时间过长或者场地过拥挤导致参会人员疲劳和压力。

第五段：做好会议后的跟进工作

开完会并不意味着工作的结束，会议后的跟进工作同样重要。首先，要及时整理会议记录和会议纪要，确保信息的准确和完整。其次，将会议中达成的共识和决策转化为实际行动，分派相应的责任人，并制定具体的时间表和目标。最后，对会议的效果和流程进行评估，收集参会人员的意见和建议，为下次会议做好准备。

通过以上的主题，流程，会议工具，参与度和跟进工作五个方面的总结和体会，我深刻认识到一个优质的会议是为公司提供价值和推动发展的重要环节。只有充分利用好公司开会的机会，加强管理和沟通，才能够使企业在激烈的市场竞争中保持竞争力。因此，我建议公司在开会前要仔细思考和准备，不断改进会议的流程和内容设计，以期提高公司开会的效率和效果。

开会总结内容篇三

领导和同志们：

这次全市统战部长会议在我区召开，既是对我们的关心支持，更是对我们的鼓舞和鞭策。首先，我代表中共x区委□x区人民政府向参加会议的各位领导和同志们表示热烈的欢迎！向长期以来关心、支持x发展的各位表示衷心的感谢！

近年来x区委、区政府在市委、市政府的正确领导下，认真贯彻落实科学发展观，明确重点，狠抓落实，全区各项工作都取得了显著成效，经济社会保持了持续快速健康发展的好势头。今年1-6月份，全区实现国内生产总值19.29亿元，增长22.8%；全社会固定资产投资完成9.76亿元，增长65.1%；地方级财政收入完成11490万元，增长32.1%；农民人均纯收入1895元，增长11.8%，形成了经济快速发展，社会全面进步，人民群众安居乐业的好局面。

我区统战工作在市委统战部的关心指导下，紧紧围绕全区工作大局，开拓创新，真抓实干，为促进全区经济社会发展，做了大量卓有成效的工作。组织全区各民主党派、工商联和无党派人士，充分发挥自身优势，着眼经济社会中的热点难点问题，广泛深入地开展调查研究，积极建言献策，较好地发挥了政治协商、民主监督和参政议政的作用，为我区经济建设、社会稳定和各项事业的发展做出了积极的贡献。各民主党派成为全区各项建设事业的一支重要依靠力量。

这次会议在我区召开，为我们提供了向兄弟区(市)学习的一次难得机会。我们一定按照这次会议的要求，学习借鉴兄弟区(市)的好经验、好做法，进一步强化措施，扎实工作，推动全区统战工作再上新水平，为加快富民强市、全面建设小康社会做出新的更大贡献。

最后，祝各位工作顺利，万事如意！

祝会议圆满召开！

谢谢大家。

开会总结内容篇四

开会是工作中不可避免的一环，它是团队协作、沟通交流的重要方式之一。通过开会，不仅可以了解工作进展，还可以协调团队关系，解决问题。在我多年的工作经验中，我总结了一些关于开会的心得体会，分享给大家。

首先，开会前要做好准备工作。准备工作是一个成功开会的关键因素。在开会之前，我们要制定明确的议程，确定会议的目的和参会人员，以确保会议高效进行。另外，要提前准备好相关材料 and 数据，确保会议的顺利进行。在准备过程中，我们还要注意与会人员的预期和需求，根据不同人员的角色，合理安排议程的顺序和时间分配，尽量避免会议冗长和枯燥。

其次，开会时要注重会议的效率和沟通方式。会议的效率是评价一个会议好坏的重要标准之一。在会议进行中，我们应该避免无关的讨论和过多的废话，注重时间的把控。在讨论问题时，要鼓励大家提出自己的意见和建议，不论是正面的还是负面的，都应该充分尊重和倾听。此外，我们还要保持良好的会议纪律，避免打断他人发言和在会议中讲无关的个人话题，以提高会议的效率和效果。

再次，开会后要及时总结和跟进。开完会之后，我们应该及时总结会议内容并落实行动计划。在总结会议时，我们应该明确下一步的工作任务和责任人，并进行明确的时间安排。同时，我们要根据会议内容整理会议纪要，将会议的结果和决策情况记录下来，方便后期回顾和查阅。在跟进过程中，我们应该密切关注任务的进展和质量，避免出现问题和延误。

最后，开会中还要注重团队的凝聚力和协作精神。开会是一个团队沟通的时刻，我们应该在会议中强调团队的重要性和要求同事之间的合作和支持。在讨论和决策问题时，我们要尊重每个人的意见，给予充分的表达机会，并及时调整和整合各种意见。同时，我们也要注意团队成员之间的感受和情绪，避免产生负面情绪和冲突。通过开会，团队可以更好地协调工作，解决问题，提高工作效率和质量。

总之，开会是工作中必不可少的一环，它可以促进团队的沟通和合作。通过准备工作的认真、会议效率的高和后续工作的跟进，可以使会议达到预期的目的。同时，我们还要注重团队的凝聚和协作，提高团队的工作效率和质量。开会的过程中有利有弊，关键是我们如何利用好这个平台，以期达成既定目标。希望以上的心得体会对大家在工作中的开会有所帮助。

开会总结内容篇五

工作上开会，是企业组织内部交流与协调的重要方式。经过一段时间的工作，我深刻体会到了开会的重要性和技巧。在工作中的开会过程中，我逐渐总结出了一些心得体会，希望能与大家分享。

首先，开会要明确目的和议程。开会之前，应明确这次会议的目的是什么，要解决什么问题，达到什么效果。同时，制定一份详细的议程，明确每个议题的时间和讨论重点。做到这一点，可以避免会议变成一个无头苍蝇，讨论没有实质内

容，浪费时间而无收获的局面。

其次，开会要注意时间管理。时间对于会议来说是非常宝贵的资源，所以要做到准时开始和结束。在会议中，要合理安排每个议题的时间，并控制讨论的时长。遇到讨论时间过长的情况时，可以适当引导和总结，避免走题和纷争。对于一些重要议题，可以提前做好准备工作，比如提供相关数据和分析报告，以便会议可以高效进行。

第三，开会要倡导提问和讨论。在会议中，应鼓励参会者提问和发表自己的意见。好的思路和建议往往来自于大家的碰撞和融合。同时，主持人要做好引导工作，鼓励参会者就特定问题展开深入的思考和讨论。通过充分的讨论与交流，可以激发出更多的智慧和创意，提升会议效果。

第四，开会要重视会议记录。会议记录是会议的重要成果之一，能为后续的工作提供依据。在会议中，应有专人负责记录与整理。会议记录要保留重要信息和决策，同时要清晰明了，避免晦涩难懂。会议结束后，要及时整理会议记录，并传达给参会人员，以避免误解和遗漏。

最后，开会要有跟进与落实。一场会议的价值不仅仅在于讨论，更重要的是产生实际行动和落地效果。在会议结束后，要及时落实会议的决策和行动计划。可以将行动方案分配给相关人员，并设立相应的时间节点和监督措施。同时，需要定期跟进和评估落实情况，及时解决问题和调整计划。

总之，开会在工作中的重要性不言而喻。通过明确目的和议程、合理安排时间、倡导提问和讨论、重视会议记录、有跟进与落实等方面的努力，可以使会议达到预期的效果，提高工作效率。希望通过我自己的体会与总结，能够帮助到更多的人，使我们的工作更加高效和有成效。

开会总结内容篇六

尊敬的省院林检处处长、市林区分院检察长、全体干警同志们：

大家好！

在这冰雪消融、万物复苏、生机盎然的美好时节，我们林业局迎来了十分尊贵的客人，省院林检处处长、市林区分院检察长等各位领导和林区检察院全体干警莅临我局参加吉林林区检察工作会议，这是我们林业局的骄傲和自豪。在此，我代表局党政工组织对各位的到来，表示最热烈的欢迎！对会议的如期召开，表示最热烈的祝贺！

山林业局是(省略，相关情况可根据自身实际，自行填写)自建局以来，尤其是改革开放以来，局历届党政工一班人认真贯彻执行党和国家一系列路线、方针和政策，团结带领全局广大干部员工发扬自力更生，艰苦奋斗的优良传统，解放思想，深化改革，加快发展，强化管理，边生产边建设，有效化解了国家投资先天不足等影响企业发展的不利因素，较好地完成了保护生态和发展经济的双重任务。近50年来，累计生产木材810多万立方米，实现利税3亿多元，为国家、为林业、为集团做出了较大的贡献！这些成绩的取得，离不开吉林林区检察系统的鼎力支持。多年来，省院吉林林区分院坚持“立足职能，检企共建”、“宽严相济，和谐司法”、“强化监督，确保公正”、“依法服务，促进发展”的原则，积极参与林业局的重大项目建设，并依法保护国家森林资源和生态环境，预防和减少职务犯罪，努力保障无森林火灾、无重大安全事故的发生，推进平安林区建设，为积极营造民主法治、公平正义、诚信友爱、邻里互敬、尊老爱幼、安定有序、充满活力的氛围，创建人与自然、人与社会、人与自身和谐发展的社会主义新林区做出了突出的贡献！在此，我代表局党政工组织向大家表示衷心地感谢！

林业局作为一级党组织，一定要在今后的工作中，进一步解放思想，转变观念，全力支持省院吉林林区分院工作，不断提高林区干部、群众的法律意识，积极营造依法治林，振兴林业的良好氛围，为促进企业经济又好又快发展和林区社会的和谐稳定，实现“绿起来，活起来，净起来，亮起来，富起来”的奋斗目标，提供坚实的法律保障。

最后，预祝林区检察工作会议圆满成功！

谢谢大家！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

开会总结内容篇七

3月6日上午□xx市国税局召开20xx年全市国税系统党风廉政建设工作会议，传达了全区国税系统党风廉政建设工作会议精神 and 市纪委四届五次全会精神，总结回顾了我市国税系统20xx年党风廉政建设和反贪腐工作，并对20xx年党风廉政建设和反腐倡廉工作进行部署。

会上，许xx组长代表市局党组作工作报告。

在过去的一年里，全市国税系统认真贯彻落实党的十八大、十八届二中全会和中央纪委二次全会精神，锐意进取，狠抓落实，贯彻中央八项规定取得初步成效，党风廉政建设责任制得到有效落实，政风行风建设取得了新成效，内控机制建设进一步深化，“两权”运行进一步规范，信访举报明显下降，纪检监察干部素质进一步提升，全系统实现了干部违纪违法案件零发生目标。

落实责任，严格执行党风廉政建设责任制；强化监管，进一步规范“两权”运行；完善机制，深入推进内控机制建设；创新载体，加强廉政教育和廉政文化建设；加大力度，扎实推进政风行风建设；惩处贪腐，发挥案件查处的肃纪功能；强化素质，提高纪检监察干部的执纪水平。

对如何抓好今年全市国税系统党风廉政建设和反贪腐工作，汪鸿秋局长作了六个方面强调：

二是加强领导，明确责任，确保党风廉政党风建设责任制的有效落实；

三是严明纪律，令行禁止，确保重大决策部署落实到位；

四是强化监管，严肃问责，确保领导干部正确行使权力；

六是齐抓共管，狠抓落实，确保党风廉政建设取得实效。

(一)基本情况：

经过二十一天对区域市场的开发，我们的产品也经历了一次考验，在我走访的哈尔滨、大庆、齐齐哈尔、绥化、伊春、佳木斯、七台河、牡丹江这八个城市里生根发芽，在这期间里，开发了9家客户，应发货金额46173元，实际发货总货

款43245元。

主观看法：我们的产品在市场的前景是非常好的，我本人对这个市场，对产品都很看好，我们的产品质量好，包装精美，品种齐全，无烟程度好。

对市场而言，我们的价格要低于同类产品，我们给了客户足够的利润空间的同时又给了他广泛的区域市场，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都会喜欢新产品上架，并且很愿意主动的去销售我们的产品。

对于我个人的成绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，了解到了客户的需求，在区域市场中开发出部分客户。

我觉得这个成绩不是我预期想要达到的一个效果，任务虽然是完成了，但我还有许多方面没有做到，对于地区市场做的过于急躁，在市场开发中做的不够细致，粗枝大叶承诺给客户的条件没有实现。

在绥化市场的经验对于我来说非常重要，在于目标客户协商的时候我已

经开发了一家小户，但与目标客户谈判的时候我没有提及这个小户，并且我也答应给目标客户一个无竞争的市场，本以为没事，但后来发货的时候被看到，致使目标客户对我的信任丧失。

二)市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都希望现在能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，对于金旺来，点好香，古城，三藏，美真等几大品牌，价格贵、市场限制严格、市场饱和、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很

大，但是，这些品牌的牌子大，名气响，在老百姓心里已经根深蒂固，不利于我们的产品进入市场。

个人认为，我们的市场切入点就在于我们给予客户的厂家支持、利润空间、足够大的区域市场，这样会充分调动经销商和批发商的积极性。

1价位方面来说，市场上总体来讲，对于一个新品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的'价格来看，具有一定的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的目光看我们的产品，记得大庆的一家客户跟我说，产品本身是可以的，但是作为一家新厂，这个价格在销售过程中会增加一部分难度。

但我认为这是一个比较保守的客户。

2产品定位上来说，我觉得上述几大品牌在终端用户心里已经有了很深刻

的印象，那么这样的一些品牌也就成了本行业的标杆，因此有很多终端用户会用这些品牌的品相、品质盲目的去判断其他品牌，那么我希望，既然老百姓选择这样一种方法作为衡量好坏的根据，那我们的产品就应该保留其现有的长处，或者说是生产方面也以这些大牌子做标杆，做到老百姓喜欢什么样的，我们就生产什么样的香!总而言之，产品的定位就要以大品牌为基准线。

3包装上来说，大多数客户都很喜欢我们金香礼盒五系列，八角两系列，

还有一少部分也会选择礼盒专供系列，但有客户反应我们礼盒专供的包装有点老气横秋的感觉，色彩不亮丽，没有眼球效应，部分客户不选择83新品，我个人感觉此系列产品包装还算不错，但部分客户觉得既然有83专供就没有必要选择83

新品了。

在这里我要提出一点建议，现在无论是哪家大品牌的产品，都是八角系列占有所有品类的主导地位，很多客户反应我们的八角系列单品太少了。

而且终端用户也认为八角包装的会比桶装的高档一些。

4销售策略：目前，我司销售策略非常不错，可以以先铺货后结款的形式进行前期抢占市场份额，给我们销售人员在工作中带来很多协商的资本，我觉得一个新品牌向占领市场，无论通过任何形式，任何方法，都应该勇于尝试，想尽一切办法去进入到经销商的门店。

如果没有先压货后结款这一策略，那我想我这次出差连任务都不会完成了。

5渠道方面，个人认为目前我们的品牌只是一个孩子，市场刚刚起步，认识我们品牌的终端客户不够，市场认可度还没有那么高，我觉得应该等待市场的试炼，好产品会很容易过这关，等到客户稳定，地级市场精耕细作之后，有老百姓拿着我们的包装盒去找经销商买东西的时候，我会拿着我所有的发货单子和客户资源去找一家可以控制黑龙江的省级代理商。

而这段时间，最起码在三个月左右。

(三) 竞争对手：

古城的区域保护措施非常完善，如果在区域市场内发现有窜货现象，

查明原因后，对责任方实施严厉的惩罚，因此，现在古城所有的代理商都很谨慎的操作市场，并且我从其代理商了解到，古城香业在商超市场中经营的很好，现在黑龙江部份商超里

都有古城的产品。

以我们目前的状态，想要与这几大品牌竞争，我们的实力是远远

不够的，这些品牌比我们早先进入市场，深受终端用户的好评，质量上我们略逊一筹，在香条的味道上来讲，我们香的气味略微淡一点，客户或者是经销商拿到我们的产品之后，第一件事就是看香条，第二就是闻香条的气味，少数经销商会将其点燃看香灰、无烟程度和气味，说到这，香灰也是关键，目前，任何一家品牌产品的香灰都是白色的，用户也觉得白色香灰是一个优点，所以我认为这就是市场需求。

包装上，无论是美真还是点好香，其最高档的产品包装精美，而且

外包装之外还有一层可以手提的纸袋包装，好多客户都拿我们的金香礼盒与美真中的一款同价位的产品做比较，而且每次做比较的时候都会问我们这个礼盒是否有外部手提纸袋包装。

营销模式，个人认为，这次的先铺货后结款的策略是非常有效的，也是少

见的，这种方式对我们开拓市场的效果起到了很大的作用，大大地减小了销售过程中公关难度，是一个新生儿应该具备的必要条件。

作为一个市场当中的新生儿，必需要经过时间的考验，那么，诚信是最关键的因素，我们给客户承诺的产品质量一定要严格把关，只有保证质量，我们才会经久不衰，我们才会在残酷的市场中生存下来，同时，口碑影响也是最有力度的一个因素，做到让群众口口相传，才是我们最成功的境界。

下一步的计划，我个人还是要把区域市场内没有到过的城市，未开发出来

的城市逐个击破，巩固现有的客户资源，多了解经营情况，市场以农村包围城市的战略方针，先得到终端用户的认可，然后才开发适合我们的省级代理商，现阶段，想找一家代理商非常有难度，并且这次出差遇到阻碍我们成功最大并且最普遍的问题就是诸多批发商年前大量存货的原因，真正能看出市场的时候是在过完这个年。

总之，老百姓喜欢的是包装颜色靓丽，价格合理，但看起来高档的产品，

经销商喜欢的是没有竞争对手，利润空间大，便于市场控制，质量过得去的产品。

目前，要做的就是要想着怎么样让我们的产品去适应这个市场，而不是让用户适应我们，我们要做的就是老百姓喜欢什么样的香，我们就做什么香。

开会总结内容篇八

竞选经理会后思想总结

我于. 10. 18有幸参加了**公司四部经理竞选活动。首先感谢公司上级领导给我的这次机会，经过这次激情的竞聘演讲，给我的人生增添了一个华丽的转折。我对这次竞聘演讲的思想总结如下：

一、此次活动让我知道了作为一个团队经理，首先具备良好的组织管理能力，所谓组织管理能力就是，确定实现组织目标所需要的活动，并按专业化分工的原则进行分类，制订规章制度，建立和健全组织结构中纵横各方面的相互关系。努

力地了解每个人的能力，每个人的个性，已达到人为我用，用则必知的境地。

二、作为一个团队经理应具备优秀的计划总结能力：计划总结就是一个团队工作的每一天，每一周，每一月，每一年都要对团队做出全面检查、评价以往一段工作得失，总结经验教训，对不足，错误的工作计划部署加以及时的处理，改正。已作出正确的战略方针！一个好的计划，好的策略能让一个团队乃至一个部门的业绩迅速得到升华，我不缺思想计划，只是缺少能让我的能力得到超常发挥的平台。

三、其次应该有正确的协调沟通能力：协调沟通是指管理者在日常工作中妥善处理好上级、同级、下级等各种关系，使其减少摩擦，能够调动各方面的工作积极性的能力。一个有优秀的管理者，要想做到下级安心、上级放心、同级热心、内外齐心，必须要有良好的沟通协调能力。只有这样才能让这个团队更加积极向上，努力地完成公司交代的一个又一个小高峰。让客户经理们懂得公司为我家，只有公司好才能挣更多的钱！

通过以上的. 认知，使我更加坚信一个好的团队经理更应该加强提高客户经理的整体素质与能力努力把所学到的，最新领悟的思想与展业方式以及快的速度复制下去。这样才能让更多的人受益，只有团队的每一位都是展业高手才能让更多的人知道我们的公司是一个什么样的公司，是一个多么让人值得相信的公司。只有这样，公司以后的业务，以后的产品才能让更多的人更快的接受。只有更多人参与，我想我们的公司想不强大都不可能，我所在的公司无限强大，无限未来，这才是一个以公司为家公司员工最大的愿望与期待！

通过各位团队精英们激励分享使我更加懂得，一个团队想要更加的强大首先要加强团队的建设，没有一支好的团队建设与团队管理，公司就会成为一盘散沙，更谈不上公司的发展与员工的进步；没有一支好的团队建设与团队管理，公司所取得的成

绩也是暂时和偶然的。打造团队精神，首先要提出团队目标，抓好目标管理，没有目标，团队就失去了方向。因此，建立一个明确的目标并对目标进行分解，同时通过组织讨论、学习，使每一个单位、每一个人都知道本单位或自己所应承担的责任、应该努力的方向，这是团队形成合力、劲往一处使的前提。凡事预则立，不预则废，要想打造一支优秀的团队，必须建立明确共同的目标。下面先讲个故事：一条猎狗将兔子赶出了窝，一直追赶他，追了很久仍没有抓到。一牧羊人看到此种情景停下来，讥笑猎狗说：“你们两个之间小的反而跑的快很多。”猎狗回答说：“你们不知道我们两个跑是完全不同的！我仅仅为了一餐饮而跑，而他却为了性命而跑呀。”这个寓言揭示了：兔子与猎狗做一样的事情，都拼命的跑步，然而，他们的目标是不一致的，其目标不一致，导致其动力也会不一样。

1. 树立高效意识，将质量与效率观念融入日常工作中：时间就是金钱，效率就是生命。重视员工的培训，最少2周就要培训一次，从文化思想宣传，如顾客至上服务至上的思想意识，责任意识，效率意识等，心态决定一切，尽可能让他们均可独当一面。在平时的工作中，要学会统筹安排，充分利用时间差，用干一件的工作来完成好几件工作，因为完成每件工作所需的时间有长有短，对于那些不用高度集中精力的工作，可利用等待的时间来见缝插针地完成它。

2. 创建高效团队：鼓励各岗位人员发挥自主创新，改善业务流程，促进工作效率提升。对改善效果突出的员工给与一定的物质荣誉奖励。有很多项目或工作往往是一个人无法独立完成的，这就需要大家的通力合作，而“事不关己，高高挂起”的观念将会极大地破坏这种协作精神并使效果大打折扣，在尽职的同时，注重人员之间的美好协作，更加主动、积极地做事。

3. 加强执行力：将执行力纳入员工考核。执行力不仅是一种能力，也是一种务实的工作态度。培养细节意识，凡事都认为

“差不多就行了”的人，做事不但容易出错，而且工作质量也不高。加强业务流程及人员管理的标准化与规范化，做到“时时有标准，处处有标准，人人有标准”。善于在自己的职责范围内发现问题、思考问题和解决问题，不断提高自己独立处理事务的能力。加强监督。好的结果要给予表扬甚至奖励，同时要总结其成功经验并推广，对于坏的结果，则要及时纠正、总结经验教训，并根据制度追究相关责任人的责任。

完成于10月21日夜

23.58