

# 最新任务完成情况自评报告(实用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢?我们怎样才能写好一篇报告呢?下面我给大家整理了一些优秀的报告范文,希望能够帮助到大家,我们一起来看看吧。

## 任务完成情况自评报告篇一

县政府:

在县委、县政府的全面领导下,我办工作紧紧围绕发展丘区经济示范县这个中心展开,努力营造好示范县建设发展的软环境。一年来,我办在贯彻实施《行政许可法》,宣传学习《全面推进依法行政实施纲要》(以下称《纲要》)等方面均取得了明显成效。按照县委、县政府的要求(委办发[20xx]23号),我办对本年度的目标任务完成情况进行了自查,现将其主要情况报告如下:

根据国务院、省、市贯彻实施《行政许可法》的要求,在县贯彻实施《行政许可法》工作领导小组领导下,县法制办全面负责该项工作的具体日常事务,切实抓紧做好《行政许可法》实施前的各项准备工作。

第一,抓好培训学习和考试考核。

自《行政许可法》颁布以来,我县县、乡(镇)两级政府和县直各部门广泛开展了形式多样,内容丰富的学习、宣传活动。县建设、工商、税务、教育、财政、公安、林业、水利、广电、交通、环保部门采取办培训班、搞专题讲座、集中学习、自学、考试考核等形式,对行政工作人员进行学习培训,使其尽快熟悉和掌握《行政许可法》的内容。为熟悉掌握、

深刻领会《行政许可法》的具体规定及立法精神、宗旨、经县委、县政府决定，我办会同县府办于今年6月17日在县政府大礼堂举行了《行政许可法》学习辅导大会，省政府讲师团成员许胜利教授对行政许可法的立法精神、宗旨、原则、制度创新、政府行政管理等作了讲授。全体县级领导及县直部门中层以上干部近600余人参加了学习培训，全县30个乡镇设分会场，组织乡镇干部集中收看学习辅导会的电视转播，社会各界人士也在当日的电视台收看了大会实况转播。在6月24日到6月30日的《行政许可法》宣传周里，各成员单位及县直相关部门也结合自身实际，向社会广泛深入宣传《行政许可法》。6月30日是我县行政许可法宣传日，县建设、公安、司法、文体、物价、县行政服务中心等部门通过举行宣誓上岗，设站宣传、印发资料、挂横幅标语、电视宣传、讲话等，将我县宣传贯彻《行政许可法》活动推向了一个新的高潮。

按照省、市安排，我县已对县直部门工作人员1150余人、乡镇工作人员900余人进行了学习《行政许可法》国家公务员考试。同时，为促进政府各部门干部认真学习、熟悉掌握《行政许可法》的具体规定，县政府于7月11日在政府三会议室对县政府各部门领导班子成员学习《行政许可法》情况进行了考核。县法制办为此专门编印了《行政许可法》问答120题。会上，政府40余个部门将本部门行政许可清理情况作了报告，并报送县法制办备案、审核。

第二，抓好行政许可清理，建立健全各项配套制度。

抓好三项清理，即行政许可项目的清理，行政许可规定的清理，行政许可实施主体的清理。是实施《行政许可法》的前提，是一项基础性工作。县政府要求各部门必须高度重视，切实抓紧抓好。今年8—10月，根据县政府工作安排，县府督查科、县法制办、县行政服务中心等对国土、建设、物价、公安、交通、环保、林业、卫生、水利等部门贯彻实施《行政许可法》情况进行了检查。通过检查，各部门对实施《行政许可法》都十分重视，领导亲自负责，法制机构人员具体

组织办理，各项工作开展基本正常，建立健全了实施行政许可的相关制度即统一受理、统一送达制度，实施行政许可的责任追究制度，对被许可人的监督检查制度等。但是，由于现行行政管理体制和政府职能定位与《行政许可法》的规定不相适应，在某些方面还存在职能错位、越位、缺位的现象，一些部门领导和工作人员对此还较陌生，有待今后进一步加强学习、培训，使其熟悉、领会《行政许可法》等法律规定，切实保障《行政许可法》的顺利实施。

一是加强规范性文件的审核，认真执行规范性文件备案制度。

在规范性文件审核中，县政府法制办严格坚持了“法制统一，政令统一”的原则。做到了规范性文件制发必须先审查，再签发，后公布。严把了法律关、政策关，为县政府领导正确决策及时、准确地提供了法律意见。截止目前，共审核了如：《实行社区烟草专卖管理的实施意见》、《进一步加强废旧物质回收行业管理的通知》、《县统计数据管理办法》、《县城镇灵活就业人员参加基本保险暂行办法》等政策性文件及规范性文件近15件，对其作出了审核意见并进行了备案处理。

二是认真开展行政复议，较好地保护了行政管理相对人的合法权益，也对行政部门的执法行为起到了较好地监督，促使其严格依法办事、严肃执法活动。

到今年12月，县府法制办共受理行政复议申请4件，属于劳动工作认定，林权争议处理。目前4件已办结，并予以维持。对不属于复议范围的其余4件，也通过对当事人做好解释、说理，引导当事人以寻求其他法律途径予以解决。

三是县法制办主动积极参与行政应诉活动，维护了政府行政行为的权威性、严肃性。

今年共参与行政应诉5件。其中2件经市政府复议决定维持后，

当事人不服提起诉讼；1件已撤诉，另1件经县法院判决维持后，原告已上诉，目前尚在审理中。其余3件经一审判决后（裁定2件）原告均不服而提起上诉。目前，其中2件二审判决予以维持一审判决，另1件正在审理中。行政应诉案件较往年有所增加。为此，县法制办针对行政诉讼中存在的问题，及时向县政府领导作出书面或口头汇报，力求最大限度地将问题处理好、解决好。

四是参与重大，疑难问题的协调、处理。

县府法制办到11月共接待群众来信来访100余件次，通过及时的信访处理，化解了当事人的矛盾，将对立情绪减到最小化，维护了一方的安定和团结。根据县政府领导安排，县法制办组织参与了处理广电部门清退人员信访咨询临时人员清退法律政策问题，县法院移送太和镇佛南村鲜时东主张土地权益及补偿其收益分配案，新华书店解放街宿舍住户与新华书店就其子女人身意外伤害赔偿案，柳树城镇建设规划争议信访、金华镇旧城改造中的房屋拆迁上访等。通过法制办工作人员的调查了解，做当事人的说理，解释等，当事人也通过法律途径维护其自身合法权益，达到了息访的目的。如柳树镇武小洋等人统拆统建中未批先建，由于多方原因，镇政府先后多次发出停工通知，武小洋等人在此过程中按建筑法的规定办理了相关手续，由不合法到合法，但房屋已修至四楼，在停工两年多的情况下，武小洋等人多次上访，根据县政府领导的安排，我办先后多次到柳树镇，通过调查了解武小洋、镇政府均有一定过错，及时提出了处理意见，通过多方做工作，武小洋等人已动工修建，拖了两年的纠纷终于得到解决。县法制办还配合相关单位对城南、城北、河东土地房屋征用、拆迁、补偿中的相关问题提出了处理意见，供县政府领导决策。

五是加强执法人员素质培训与教育，严格执法证件发放，一年近300余个，确保了执法主体合法，执法行为有效。

主动开展行政执法监督检查，特别是对具体行政行为的监督。今年以来，我办共接到公民投诉案2件，投诉县稽征所收取规费中的执法违法现象。经过我办的认真调查和努力协调，当事双方取得了共识与理解，化解了双方的矛盾，当事人均已撤诉。

今年3月，《纲要》颁布以来，县委、县人大、县政府领导对此高度重视，亲自安排布置《纲要》的学习、宣传及我县如何贯彻落实《纲要》工作。

三是结合“四五”普法，县上也将《纲要》学习列入其普法内容。

## 任务完成情况自评报告篇二

区“双创”办：

20xx年，我局“双创”工作在区“双创”办具体指导下，在全体干部共同努力下，按照市委、市政府和区委、区政府关于创建省级卫生城市和优秀旅游城市的总体要求，精心组织，周密安排，讲求实效，深入扎实开展“双创”工作，圆满地完成了年度的各项任务指标。按照“xxxx字（20xx□x号”通知要求，现将我局20xx年“双创”工作汇报如下：

一、统一思想，提高认识，以实际行动认真贯彻落实区委、区政府“双创”工作各项要求

在全区“双创”工作动员大会后，我局及时召开全局“双创”工作再动员会议，组织全体干部认真学习了全区“双创”工作会议精神，进一步提高和深化全体干部对“双创”工作重要性的认识，增强搞好“双创”工作的紧迫感和责任感。通过认真学习市委、市政府关于“双创”工作的决定和区委、区政府关于双创工作安排部署，明确了20xx年我局“双创”工作的主要目标和任务，做到把“双创”的各项

工作安排到位、责任措施规划到位、目标任务落实到位。

## 二、领导重视，组织有力，确保创建工作扎实推进

为了加强对“双创”工作的组织领导，我局成立了由局长任组长、各股室负责人为成员的“双创”工作领导小组，领导小组下设办公室（设在局办公室内），由办公室主任具体负责“双创”工作的联络、协调等日常事务工作，扎扎实实把各项创建工作安排布置到位、责任落实到位、检查落实到位。领导小组成员职责明确，分工协作，做到各尽其能、各司其职，分工把口，定期不定期进行督促检查，并以严格的考核奖惩措施，确保创建工作扎实推进。同时，我局还根据要求成立了“爱国卫生运动领导小组”和“健康教育领导小组”，使各项创建工作都有具体的领导机构负责指导落实，从组织领导和责任措施上给与保障。

## 三、突出重点，注重实效，着力抓好以环境整洁为核心的治理工作

1、建立健全各项制度，保证机关内部环境卫生整洁。为了使“双创”工作有章可循，我们制定了xxxxx局创建卫生单位三年规划，明确了保洁标准要求和考核办法，按股室划分了卫生保洁责任区；对机关院内花草树木进行修缮，规划了车辆停放区域，并清理院内存放的废旧车辆，彻底杜绝长期乱停乱放现象；要求各股室必须文件材料摆放有序，地板干净、玻璃明亮，桌面、柜顶无灰尘；厕所里放置卫生球，并指派专人定期进行消毒；结合档案库房“十防”的特殊要求，加大病媒生物防治工作，重点在档案库房、办公楼周围，投放灭虫、灭鼠、灭蝇、灭蟑药物，并做好检测记录；实行卫生保洁值日生制度，由带班领导会同局“双创”领导小组成员定期对卫生保洁情况进行督促检查，奖优罚劣，对打扫卫生不合格的给与通报批评，并记入不良记录，纳入年底综合考评，从而保证了各办公区域和门前院内及楼道干净整洁，无卫生死角，使创建责任及措施落到了实处，不仅为机关营造

了一个和谐、文明、舒适、整洁的学习和工作环境，而且为服从和服务全区双创工作大局，支持和维护双创成效的具体行动上尽了一份责，献了一份力。

2、加强健康教育，规范健康行为。我们从实际出发建立了包括“四防”在内的健康教育和环保知识宣传专栏，更新宣传内容四期。利用每周星期五学习日或例会的时间，向干部职工宣传日常生活中的健康常识、传染病、职业病的预防知识和居室环境保洁常识、保健知识等，让大家了解健康知识，从而养成良好的`卫生健康习惯。

3、从自身做起，从小事做起，全面提高全局干部职工的道德修养，培养良好的道德意识，树立我局良好的内部和外部形象。并在办公室、会议室、档案库房等公共场所张贴明显的禁烟标识，并要求人人“从我做起”，从小事做起，自觉维护公共环境卫生，自觉遵守社会公德，自觉摒弃不良行为习惯，使全体干部职工牢固树立起了“xx是我家，双创靠大家”的思想。在机关内部广泛开展节能降耗工作，要求各股室管理好电脑、电热水壶等所有大小电器，下班必须关闭所有用电设施，随手关灯、关水，及时更换损坏的水龙头，坚决杜绝长流水和随地吐痰、乱扔垃圾等现象。

20xx年，在全体干部职工的共同努力下，我局在开展“双创”工作中取得了明显的成效，为扎实推进和实现“双创”目标做出了不懈努力。20xx年，我们继续保持和发扬成绩，积极争创市级卫生单位，为全面实现我区的“双创”目标做出应有的贡献。

## 任务完成情况自评报告篇三

双创目标任务完成情况的自查报告区双创办。20xx年，我局双创工作在区双创办具体指导下，在全体干部共同努力下，按照市委、市政府和区委、区政府关于创建省级卫生城市和

优秀旅游城市的总体要求，精心组织，周密安排，讲求实效，深入扎实开展...

区“双创”办：

20xx年，我局“双创”工作在区“双创”办具体指导下，在全体干部共同努力下，按照市委、市政府和区委、区政府关于创建省级卫生城市和优秀旅游城市的总体要求，精心组织，周密安排，讲求实效，深入扎实开展“双创”工作，圆满地完成了年度的各项任务指标。按照“xxxx字（20xx[]x号”通知要求，现将我局20xx年“双创”工作汇报如下：

在全区“双创”工作动员大会后，我局及时召开全局“双创”工作再动员会议，组织全体干部认真学习了全区“双创”工作会议精神，进一步提高和深化全体干部对“双创”工作重要性的认识，增强搞好“双创”工作的紧迫感和责任感。通过认真学习市委、市政府关于“双创”工作的决定和区委、区政府关于双创工作安排部署，明确了20xx年我局“双创”工作的主要目标和任务，做到把“双创”的各项工作安排到位、责任措施规划到位、目标任务落实到位。

为了加强对“双创”工作的组织领导，我局成立了由局长任组长、各股室负责人为成员的“双创”工作领导小组，领导小组下设办公室（设在局办公室内），由办公室主任具体负责“双创”工作的联络、协调等日常事务工作，扎扎实实把各项创建工作安排布置到位、责任落实到位、检查落实到位。领导小组成员职责明确，分工协作，做到各尽其能、各司其职，分工把口，定期不定期进行督促检查，并以严格的考核奖惩措施，确保创建工作扎实推进。同时，我局还根据要求成立了“爱国卫生运动领导小组”和“健康教育领导小组”，使各项创建工作都有具体的领导机构负责指导落实，从组织领导和责任措施上给与保障。

1、建立健全各项制度，保证机关内部环境卫生整洁。为了

使“双创”工作有章可循，我们制定了xxxxx局创建卫生单位三年规划，明确了保洁标准要求 and 考核办法，按股室划分了卫生保洁责任区；对机关院内花草树木进行修缮，规划了车辆停放区域，并清理院内存放的废旧车辆，彻底杜绝长期乱停乱放现象；要求各股室必须文件材料摆放有序，地板干净、玻璃明亮，桌面、柜顶无灰尘；厕所里放置卫生球，并指派专人定期进行消毒；结合档案库房“十防”的特殊要求，加大病媒生物防治工作，重点在档案库房、办公楼周围，投放灭虫、灭鼠、灭蝇、灭蟑药物，并做好检测记录；实行卫生保洁值日生制度，由带班领导会同局“双创”领导小组成员定期对卫生保洁情况进行督促检查，奖优罚劣，对打扫卫生不合格的给与通报批评，并记入不良记录，纳入年底综合考评，从而保证了各办公区域和门前院内及楼道干净整洁，无卫生死角，使创建责任及措施落到了实处，不仅为机关营造了一个和谐、文明、舒适、整洁的学习和工作环境，而且为服从和服务全区双创工作大局，支持和维护双创成效的. 具体行动上尽了一份责，献了一份力。

2、加强健康教育，规范健康行为。我们从实际出发建立了包括“四防”在内的健康教育和环保知识宣传专栏，更新宣传内容四期。利用每周礼拜五学习日或例会的时间，向干部职工宣传日常生活中的健康常识、传染病、职业病的预防知识和居室环境保洁常识、保健知识等，让大家了解健康知识，从而养成良好的卫生健康习惯。

3、从自身做起，从小事做起，全面提高全局干部职工的道德修养，培养良好的道德意识，树立我局良好的内部和外部形象。并在办公室、会议室、档案库房等公共场所张贴明显的禁烟标识，并要求人人“从我做起”，从小事做起，自觉维护公共环境卫生，自觉遵守社会公德，自觉摒弃不良行为习惯，使全体干部职工牢固树立起了“xx是我家，双创靠大家”的思想。在机关内部广泛开展节能降耗工作，要求各股室管理好电脑、电热水壶等所有大小电器，下班必须关闭所有用电设施，随手关灯、关水，及时更换损坏的水龙头，坚决杜

绝长流水和随地吐痰、乱扔垃圾等现象。

20xx年，在全体干部职工的共同努力下，我局在开展“双创”工作中取得了明显的成效，为扎实推进和实现“双创”目标做出了不懈努力。20xx年，我们继续保持和发扬成绩，积极争创市级卫生单位，为全面实现我区的“双创”目标做出应有的贡献。

## 任务完成情况自评报告篇四

内容简介：双创目标任务完成情况的自查报告。区双创办。20xx年，我局双创工作在区双创办具体指导下，在全体干部共同努力下，按照市委、市政府和区委、区政府关于创建省级卫生城市和优秀旅游城市的总体要求，精心组织，周密安排，讲求实效，深入扎实开展...

区“双创”办：

20xx年，我局“双创”工作在区“双创”办具体指导下，在全体干部共同努力下，按照市委、市政府和区委、区政府关于创建省级卫生城市和优秀旅游城市的总体要求，精心组织，周密安排，讲求实效，深入扎实开展“双创”工作，圆满地完成了年度的各项任务指标。按照“xxxx字（20xx[x号”通知要求，现将我局20xx年“双创”工作汇报如下：

一、统一思想，提高认识，以实际行动认真贯彻落实区委、区政府“双创”工作各项要求

在全区“双创”工作动员大会后，我局及时召开全局“双创”工作再动员会议，组织全体干部认真学习了全区“双创”工作会议精神，进一步提高和深化全体干部对“双创”工作重要性的认识，增强搞好“双创”工作的紧迫感和责任感。通过认真学习市委、市政府关于“双创”工作的决定和

区委、区政府关于双创工作安排部署，明确了20xx年我局“双创”工作的主要目标和任务，做到把“双创”的各项工作安排到位、责任措施规划到位、目标任务落实到位。

## 二、领导重视，组织有力，确保创建工作扎实推进

为了加强对“双创”工作的组织领导，我局成立了由局长任组长、各股室负责人为成员的“双创”工作领导小组，领导小组下设办公室（设在局办公室内），由办公室主任具体负责“双创”工作的联络、协调等日常事务工作，扎扎实实把各项创建工作安排布置到位、责任落实到位、检查落实到位。领导小组成员职责明确，分工协作，做到各尽其能、各司其职，分工把口，定期不定期进行督促检查，并以严格的考核奖惩措施，确保创建工作扎实推进。同时，我局还根据要求成立了“爱国卫生运动领导小组”和“健康教育领导小组”，使各项创建工作都有具体的领导机构负责指导落实，从组织领导和责任措施上给与保障。

## 三、突出重点，注重实效，着力抓好以环境整洁为核心的治理工作

1、建立健全各项制度，保证机关内部环境卫生整洁。为了使“双创”工作有章可循，我们制定了xxxxx局创建卫生单位三年规划，明确了保洁标准要求和考核办法，按股室划分了卫生保洁责任区；对机关院内花草树木进行修缮，规划了车辆停放区域，并清理院内存放的废旧车辆，彻底杜绝长期乱停乱放现象；要求各股室必须文件材料摆放有序，地板干净、玻璃明亮，桌面、柜顶无灰尘；厕所里放置卫生球，并指派专人定期进行消毒；结合档案库房“十防”的特殊要求，加大病媒生物防治工作，重点在档案库房、办公楼周围，投放灭虫、灭鼠、灭蝇、灭蟑药物，并做好检测记录；实行卫生保洁值日生制度，由带班领导会同局“双创”领导小组成员定期对卫生保洁情况进行督促检查，奖优罚劣，对打扫卫生不合格的给与通报批评，并记入不良记录，纳入年底综合考

评，从而保证了各办公区域和门前院内及楼道干净整洁，无卫生死角，使创建责任及措施落到了实处，不仅为机关营造了一个和谐、文明、舒适、整洁的学习和工作环境，而且为服从和服务全区双创工作大局，支持和维护双创成效的具体行动上尽了一份责，献了一份力。

2、加强健康教育，规范健康行为。我们从实际出发建立了包括“四防”在内的健康教育和环保知识宣传专栏，更新宣传内容四期。利用每周礼拜五学习日或例会的时间，向干部职工宣传日常生活中的健康常识、传染病、职业病的预防知识和居室环境保洁常识、保健知识等，让大家了解健康知识，从而养成良好的'卫生健康习惯。

3、从自身做起，从小事做起，全面提高全局干部职工的道德修养，培养良好的道德意识，树立我局良好的内部和外部形象。并在办公室、会议室、档案库房等公共场所张贴明显的禁烟标识，并要求人人“从我做起”，从小事做起，自觉维护公共环境卫生，自觉遵守社会公德，自觉摒弃不良行为习惯，使全体干部职工牢固树立起了“xx是我家，双创靠大家”的思想。在机关内部广泛开展节能降耗工作，要求各股室管理好电脑、电热水壶等所有大小电器，下班必须关闭所有用电设施，随手关灯、关水，及时更换损坏的水龙头，坚决杜绝长流水和随地吐痰、乱扔垃圾等现象。

20xx年，在全体干部职工的共同努力下，我局在开展“双创”工作中取得了明显的成效，为扎实推进和实现“双创”目标做出了不懈努力。，我们继续保持和发扬成绩，积极争创市级卫生单位，为全面实现我区的“双创”目标做出应有的贡献。

## 任务完成情况自评报告篇五

随着市场经济的不断发展，使用述职报告的范围越来越大，作为销售人员也需要就自己的工作情况写述职报告。以下是

小编收集整理销售任务完成情况述职报告，欢迎大家前来阅读。

毕业离开校园一景半年了，在这半年里，我终于知道了什么是竞争，什么是社会现实，找一份好的工作时多么的难了。在先实习了半年，结果半年工作下来，我知道了太多、太多，我想我可以出一本书了，我可把什么酸甜苦辣都吃了。

离开校园之前我还有着一丝的侥幸，希冀自己能够找到一份还不错的工作，可是现实的打架就是如此的厉害，我不得不低下曾经高昂的头颅，我要从最底层干起了。

步入社会我知道什么是辛苦，步入社会我知道什么是节约，步入社会我知道什么是生活。

离开学校生活已经有近半年，起初是怀着一颗兴奋的心走出学校，而现在是拖着疲惫的身躯回到家里，理想与现实总是有差别，这是我离开学校前能够想到的，可是它们之间差距如此之大是我没有预料到的。踏出校门就意味着靠自己养活自己，不再是家人手中的宝贝，工作中太多的麻烦事会让你无数次想到放弃，可是现实是：没人再无缘无故的给你生活费了。也只能一个人学会忍受，正如《教父》里面考利昂老头子说的：要学会认识这个世界突如其来的侮辱。

做好一名销售人员我所总结的心得：

- 1、嘴要甜、脸要厚，不要担心被保安赶出大门毕竟他们也是在工作，第一次赶你是不认识，第二次赶你是出于无奈，第三次赶你是无语，可是四次、五次大家都认识了也就不存在赶与不赶了。吃闭门羹是正常的事，倘若你是业主，遇上业务员起初也是关门避之，可是热情的业务员是换来业主的信任。

- 2、掌握扎实的业务知识，比如：公司发展、产品特点和价格。

只有掌握了扎实的业务知识在外与客户交流才回感到底气十足，才会令你十足把握做成生意。

3、态度决定一切，只有放下浮躁的情绪才能全身心的投入到工作，才会以最积极的态度去面对工作。

销售是一项锻炼人脸皮和嘴皮的工作，虽然我从小到大就是性格开朗、嘴皮乖巧、脸皮甚厚，可是做起真正的销售工作我才明白什么是“艰辛”。每日骑着自行车在小区中穿行，一不注意还会被保安请出大门，突如其来的还会是业主无理的赶人出门。在每天的工作中我会想到放弃，几乎每天清晨起床都会有一种辞职的冲动。

我问自己学到了什么，我问自己明白了什么。是的，现在不是讲索取的时候，我只不过是一张白纸，刚入社会的我有什么资本去索取呢。于是，我摆正自己不平衡的心态重新投入到工作中，以一颗容忍一切的心去面对突如其来的打击。在一次次闭门羹后我给自己在手机上留下一句话：微笑每一天。态度决定一切是真理，当然只是对我个人而言。

现在的我虽然已经非常的疲倦了，可是我想还是需要继续工作下去，没有工作就等于没饭吃，那样的生活是最悲惨的了，社会主义是不养闲人的，按劳分配是最公平的了。要不中国13亿人只要有百分之一的年轻人不工作，那我们的国家经济发展就无从说起了。

以后我的路途该怎么样，我也没有底，我还在实习工作中，公司对我也无所谓，想辞我很简单，我的业务能力暂时也不强，我只能再做更多的工作了，生活要继续，工作就无止境，我会努力的！

不知不觉中，20\_\_年已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20\_\_是房地产不平凡的一年，越是在

这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

## 一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

## 二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

## 三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功

夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

#### 四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

#### 五、展望未来

20\_\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

## 六、总结一年来的工作

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（五）加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增

强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

#### （六）制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（七）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

20\_\_年即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

我是20\_\_年\_\_月\_\_日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索汽车市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累汽车市场经验，现在我对汽车市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对汽车市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业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。

现存的缺点：

对于汽车市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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，缺乏经验。

汽车市场分析：

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格汽车市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4[a6]几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20\_\_x\_\_年\_\_月\_\_日到20\_\_年\_\_月\_\_日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，20\_\_年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

至3月份以来，从科普到会场营销的工作一直做的不是很理想，基本上没完成公司的既定目标，整个过程当中也存在不少的问题，为了更好的完成个人的月销售目标量与公司要求部门的月销售考核量，实现双赢，我个人就以下工作进行总结。

## 一、部门成员组成

因本部门都是新员工，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在科普到会场营销中的整个过程存在着较大的欠缺。通过近期公司对我们的医学与科普方案进行培训学习后，销售人员从科普能力和对医学疾病的理解上都有了一定性的提高。

由于新员工对整个营销的运作思路存在磨合，导致在会场的工作未能充分的做到位，通过现阶段的学习与不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

## 二、科普到会场的工作协调和责权明确

由于分工不明确，会场很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为部门的负责人，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之大家会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

## 三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是我们会场的员工跟主持人的配合还是不理想，这与我们员工在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过培训专题会议的组织形式，有针对性的解决这一问题，我们会积极与主持人在会场配合好，这样会更有利于问题的解决。

#### 四、营销部的管理

由于工作的集中，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于会场的事情发生。

今年上半年共销售11227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中20\_\_年x—x月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

20\_\_年x—x月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

#### 一、上半年的主要完成的重点：

##### 1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基矗。

##### 2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和 market，保证了销售价格的

上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

### 3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。

20\_\_年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

## 二、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒，平均销售价格在11.74元，共货价格在3—3.60元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.10元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

### 一、总体目标完成情况：

1、\_\_年销售完成情况：

2、\_\_年与11年1季度销售数据对比：

3、20\_\_年第一季度新产品及新客户开发情况。

## 二、20\_\_年第一季度分析总结

（一）、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年初分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，

按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。同时，我部门业务人员也制定了自己的销售计划，充分发挥自主性以完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

（二）、今年第一季度汽车行业依然处于低潮期，市场对质量、价格等问题反映强烈。根据市场，我公司主要有以下几个方面的问题：

1、 质量问题偏多。

20\_\_年第一季度，收到客户质量反馈并解决的质量异议有10起。其中槽锁圈类质量异议为1起，无内胎配件类有2起，挡圈类产品有7起。质量异议主要集中在产品外观，开口控制及轧制工艺等方面。例如5.5-16型挡圈从20\_\_年下半年起，不合格率明显上升，裂纹圈数量不能得到有效控制。

我公司在行业内一直以质量取胜，现在我公司产品质量问题频出，在行业竞争的优势相应减弱。同时，也加大了业务人员的工作强度，质量赔偿及差旅费用也逐渐增加。

2、 竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是唐山、中兴等供应商打价格战，造成了我公司创利方面的压力。

3、 内部生产运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

4、 欠款问题严重。现在我公司欠款户数量增加，欠款后，业务人员追款不及时。另外，对于欠款常户，没有相应的政策。

### 三、市场分析

#### 1、挡圈市场：

由于前期各生产厂家没有备货，第一季度我公司挡圈出现供不应求局面。第二季度随着各地的工程项目陆续开工，挡圈市场会稳重有升。

目前，各厂家对挡圈市场比较看好。由于无内胎钢圈能更符合市场的利益要求，所以随着无内胎产品的大量投入，挡圈中的20系列将会受到影响。

#### 2、槽锁圈市场

槽锁圈比去年同期有所下降，下降比率达25%。目前，由于受主机厂和库存压力的影响，第二季度槽锁圈销量依然不容乐观。

### 四、对20\_\_年第二季度工作的计划

我部门第二季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好第二季度的销售工作计划任务。

#### 1、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完善回款政策，使之有相对的奖惩措施。

#### 2、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中将密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调

研和信息的收集、分析、整理工作，使得销售部通过市场调查、业务洽谈、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

3、提高销售部人员自身的工作素质 提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，销售部人员将加强自己的工作能力和专业素质：

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

自己从二一年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_\_年\_\_月\_\_日，年完成销售额元，完成全年销售任务的\_\_%，货款回笼率为\_\_%，销售单价比去年下降了\_\_%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了 %和 %。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的

行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

## 二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws□□型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

## 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

## 五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

### （一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农

电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

## （二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws□型避雷器销售价格仅为元 / 支□prw□销售价格为元 / 支，此类企业基本占领了代销领域。

## 六、年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

## 七、对销售管理办法的几点建议

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周

到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。