专题性总结范文通用11篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/181752.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

专题性总结范文1

有人说，一个学生就是一首诗，一个心灵就是一个世界。爱学生就是要对每一个学生发自内心的真爱，爱得深，爱得严。感动着他们的感动，痛苦着他们的痛苦，收获着他们的收获，成功着他们的成功，在学生心灵的沃土根植美好和梦想。

(一)用亲和之心架设教育之桥

我经常这样扪心自问：做一名优秀的教师，最重要的究竟是什么，优美的语言，广博的知识，还是丰富的经验?终于，我发现，这些都是一名优秀教师不可或缺的优秀品质，但更重要的是有爱心，是穿越心灵的无私的真爱。师爱，发自内心深处的真爱，是师德的老师的体贴，关爱使他们感到舒畅、亲切，一句恰如其分的赞扬和关心远远胜过冷冰冰的指责，这就是亲和力的作用。教育是育人的伟业，用真心触动他们的心弦，也同样收获他们真诚的爱。

核心，它是熊熊的火炬，能点燃学生的梦想;它是指路的明灯，能照亮学生前进的路程“ 捧着一颗心来，不带半根草去 ”，这心，就是为师者赤诚的真心，如春风化雨，点点滴滴滋润学子心田。师德，决不是简单的说教，而是一种无私精神的体现，一种不息的师魂!

(二)用无私之心铺就事业之路

教师对学生的爱应该是博大无私、宽广无边的，也是无微不至的。教师，可以感染同事，同心同德，齐心协力;可以感染家长，树立威信，真诚沟通;可以感染学生，积极进取，勤奋努力;我们更可以感动社会，爱岗敬业。

(三)用研究者之心搭建教学之梯

在学校“ 科研兴校，内涵发展 ”思想的引领下，成为研究者、作研究型教师成为我的事业追求。我认真钻研，努力实践，优化课堂结构，提高课堂实效。

(四)言传身教、严格要求是提高教学质量的催化剂

中国古代教育家孔子曰：“ 其身正，不令而行;其身不正，虽令不从。 ”教育实践表明，教师的道德品质、治学态度、工作作风、生活态度，乃至一言一行，都直接或间接地影响学生的心灵。正因为言传身教这种特殊的育人效用，使为人师表成为一种重要的教育手段和途径。因此培养人

才的素质主要取决于教师的思想政治素质和业务水平。

专题性总结范文2

个人学习总结范文十篇个人学习总结 篇1 不知不觉,在学习部已经两年,在这两年里...

四、企业办公环境 篇二:个人工作总结及建议 张海个人工作总结建议
纯属个人意见.不针对任何部门.领导和个人.仅供参考 管理方面建议:
1.最全面的范文参考写作网站组织结构.管理体制完善。责、权、 利分开,分工明确。
2.各部门工作计划.....

精选年终个人工作总结范文 8 篇年终个人工作总结 篇1 转瞬间 20__年曾经...

综合干事个人工作总结 尊敬的各位领导、各位同志们: 大家好 自从下派锻炼来到宋埠...

服务员个人工作总结(九):酒店服务员个人总结范文在朋友的介绍下我来到了 xx,得...

个人思想工作总结范文 5
篇在过去的一年里,能够认真学习党的方针路线政策,学习上级的各项指示精
神和规章制度,透过学习,提高了自己的政治理论水平,进一步端正了服务态度, 下面是公文 WTT
带来的个人思想工作总结范文 5 篇。个人思想工作.....

个人学习总结范文汇编八篇 个人学习总结范文汇编八篇 总结是指对某一阶段的工作、学...

专题性总结范文3

xx诚资产评估有限公司接受贵公司的委托，根据有关法律、法规和资产评 估准则、资产评估原则，采用市场法，按照必要的评估程序，对本次经济行为所涉及的资产在20xx年12月31日的市场价值进行了评估。现将资产评估情况报告如下：

一、委托方、产权持有者和其他评估报告使用者概况

(一)委托方、产权持有者概况

委托方及产权持有者均为中海发展股份有限公司。

公司名称：中海发展股份有限公司

住所：上海市洋山保税港区业盛路 188 号 A-1015 室

法定代表人：李绍德

注册资本：人民币 万元

公司类型：股份有限公司(港澳台与境内合资、上市)

经营范围主营：主营沿海、远洋、长江货物运输，船舶租赁，货物代理、代运业务;兼营船舶买卖、集装箱修造、船舶配备件代购代销，船舶技术咨询和转让;国内沿海散货船、油船海务管理、机务管理及船舶检修、保养;国际船舶管理业务。(涉及行政许可的凭许可证经营)

(二)其他评估报告使用者概况

除委托方、产权持有者、国家法律法规规定的评估报告使用者外，业务约定书未约定其他评估报告使用者。

二、评估目的

本次评估的目的是为中海发展股份有限公司拟以公允价值模式计量的投资中海发展拟以公允价值模式计量的投资性房地产资产评估报告

性房地产的经济行为提供价值参考依据。

三、评估对象和范围

评估对象和评估范围与经济行为涉及的评估对象和评估范围一致。

评估对象和评估范围是位于上海市虹口区东大名路670号的上海港国际客运中心5号楼除7层以外的写字楼、商铺和车位，具体评估范围是该楼的地上1-6层、地下1层以及地下2-3层的148个车位。该房屋竣工于20_年，钢混结构，房地产权证编号为沪房地虹字(20_)第010730号，委估建筑面积为13,平方米，土

地使用权取得方式为出让。

纳入评估范围的资产与业务约定书确定的评估范围一致。

四、价值类型及其定义

评估价值类型为市场价值。

市场价值是指自愿买方和自愿卖方在各自理性行事且未受任何强迫的情况下，评估对象在评估基准日进行正常公平交易的价值估计数额。

五、评估基准日

本次评估基准日是201x年12月31日。

六、评估依据

(一)经济行为依据

中海发展股份有限公司20_年第十七次董事会会议《关于投资性房地产后续计量由成本计量模式变更为公允价值计量模式的议案》。

(二)法律法规依据

1.《国有资产评估管理办法》(_令第91号);

2.《国有资产评估管理办法施行细则》(国资办发〔1992〕36号);

3.《企业国有资产监督管理暂行条例》(_令第378号);

4.《关于改革国有资产评估行政管理方式加强资产评估监督管理工作的意见》(国办发〔20_〕102号);

5.《企业国有资产评估管理暂行办法》(__令第12号);中海发展拟以公允价值模式计量的投资性房地产资产评估报告 正文

6.《国有资产评估管理若干问题的规定》(财政部令第14号);

7.《关于加强企业国有资产评估管理工作有关问题的通知》(_产权〔20_〕274号);

8.《_土地管理法》;

9.《_城市房地产管理法》。

(三)评估准则依据

1.《评估准则——基本准则》和《资产评估职业道德准则——基本准则》(财企〔20_〕20号);

2.《注册资产评估师关注评估对象法律权属指导意见》(会协〔20_〕18号);

3.《资产评估准则——评估报告》等7项资产评估准则(中评协〔20_〕189号);

4.《企业国有资产评估报告指南》(中评协〔20_〕218号);

5.《以财务报告为目的的评估指南》;

6.《中评协关于修改评估报告等准则中有关签章条款的通知》中评协〔20_〕230号)。

(四)权属证明

上海市房地产权证。

(五)其他参考依据

评估人员收集的上海市房地产交易资料。

七、评估方法

房屋建筑物类资产评估通常采用的评估方法有成本法、收益法、市场法。成本法一般用于自建房产;收益法一般主要用于商业性用房，适合具有(或潜在)收益的房产评估;市场法一般用于同一区域或均质区域有类似的交易案例。

由于委估资产为整栋购入的房地产，故不适合采用成本法评估;委估资产的B1-5层及地下车位已出租，其承租方分别为中海财务、中海码头、中海投资、中海集团等内部关联单位，为短期租约，不宜作为判断租金公允市场水平的基础，此外，在委估资产周边区域无法找到可比租赁交易案例，故不适合采用收益法评估。

委估资产为外购的房地产，因市场上可收集到相似类型的物业成交案例，故中海发展拟以公允价值模式计量的投资性房地产资产评估报告 正文本次评估采用市场法。

市场法是在求取一宗委估房地产价格时，依据替代原理，将委估房地产与类似房地产的近期交易价格进行对照比较，通过对交易情况、交易日期、区域因素和个别因素等进行修正，得出委估房地产在评估基准日的价格。

基本计算公式为：

P=P′×A×B×C×D

式中：P-----委估建筑物评估价值;

P′-----参照物交易价格;

A-----交易情况修正系数;

B-----交易日期修正系数;

C-----区域因素修正系数;

D-----个别因素修正系数。

交易情况修正系数A用于将参照物的交易价格调整为一般市场情况下的正常、客观、公正的交易价格;

交易日期修正系数B用于将参照物的交易价格调整为评估基准日的价格;

区域因素修正系数C用于调整委估建筑物与参照物在地理位置、周边环境、交通条件、基础设施等方面的差异;

个别因素修正系数D用于调整委估建筑物与参照物在临街状况、结构、朝向、楼层、装修、施工质量、配套服务设施、已使用年限等方面的差异。

根据上海市车位市场成交价格及上涨幅度等相关资料，对比确定委估车位单价。

八、评估程序实施过程和情况

(一)接受委托

经与委托方洽谈沟通，了解委估资产基本情况，明确评估目的、评估对象与评估范围、评估基准日等评估业务基本事项，经综合分析专业胜任能力和独立性和评价业务风险，确定接受委托，签订业务约定书。针对具体情况，确定评估价值类型，了解可能会影响评估业务和评估结论的评估假设和限制条件，拟定评估工作计划，组织评估工作团队。

(二)资产核实

指导被评估单位清查资产、准备评估资料，以此为基础，对评估范围内的资产进行核实，对其法律权属状况给予必要的关注，对收集获取的评估资料进行审阅、核查、验证。

(三)评定估算

根据评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，选择适当的评估方法。

结合所掌握的评估资料，开展市场调研，收集相关市场信息，确定取价依据，进行评定估算。

(四)出具报告

对评估结果进行汇总、复核、分析、判断、完善，形成评估结论。撰写评估报告，经内部审核，在与委托方和相关当事方就评估报告有关内容进行必要沟通后，出具正式评估报告。

九、评估假设

本评估报告及评估结论的成立，依赖于以下评估假设：

(一)基本假设

公开市场假设。公开市场假设是假定待评估资产在公开市场中进行交易，从而实现其市场价值。资产的市场价值受市场机制的制约并由市场行情决定，而不是由个别交易决定。这里的公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是一个有自愿的买者和卖者的竞争性市场，在这个市场上，买者和卖者的地位是平等的，彼此都有获得足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的，而非强制或不受限制的条件下进行的。

(二)具体假设

1.在评估基准日的房地产市场为公开、平等、自愿的交易市场。

2.任何有关评估对象的运作方式、程序均符合国家、地方的有关法律、法规。

十、评估结论

在评估基准日 20xx 年 12 月 31 日，委估资产的账面值为 58, 万元。经评估，委估资产的评估值为 119, 万元，评估值比账面价值增值 60,万元，增值率为 。评估结果详见下表：

资产评估结果汇总表

评估基准日：20xx 年 12 月 31 日

产权持有者：中海发展股份有限公司 单位：人民币万元

账面价值 评估价值 增减值 增值率

项 目

A B C=B-A D=C/A×100%

投资性房地产 1 58, 119, 60,

十一、评估报告使用限制说明

1.评估报告只能用于评估报告载明的评估目的和用途。

2.评估报告只能由评估报告载明的评估报告使用者使用。

3.除法律、法规规定以及相关当事方另有约定外，未征得出具评估报告的评估机构同意，评估报告的内容不得被摘抄、引用或披露于公开媒体。

4.根据国家的有关规定，本评估结果有效使用期为一年，从资产评估基准日 20xx 年 12 月 31 日起，至 20_ 年 12 月 30 日止有效。

十二、特殊事项说明

1.截止评估基准日，委估资产部分已出租，本次评估未考虑房屋出租事项对评估值的影响。房屋出租情况如下：各楼层对外出租情况表

楼层 承租方 面积㎡ 日租金(元/㎡) 租期

五楼 中海财务 1,573 20_/12/1-20_/12/31

中海码头 1,300 20_/1/1-20_/12/31

四楼 上海码头 40 20_/1/1-20_/12/31

中海码头 235 20_/10/1-20_/12/31

中海投资 20_/1/1-20_/12/31

寰宇物流 20_/1/1-20_/12/31

航运基金 700 20_/5/1-20_/12/31

中海集团 704 20_/10/1-20_/12/31

办公

中海财务 117 20_/10/1-20_/12/31

资料室

一楼 中海财务 1,493 20_/12/1-20_/12/31

B1 楼 中海集团 4,378 20_/5/1-20_/12/31

合计 12,115

中海发展拟以公允价值模式计量的投资性房地产资产评估报告 附件

附 件

一、与评估目的相应的经济行为文件;

二、委托方及产权持有者法人营业执照复印件;

三、评估对象涉及的主要权属证明资料复印件;

四、委托方及产权持有者承诺函;

五、签字注册评估师的承诺函;

六、评估机构资格证书复印件;

七、评估机构法人营业执照副本复印件;

八、签字注册评估师资格证书复印件;

九、评估业务约定书复印件;

十、授权书。

xx资产评估有限公司

二〇xx年二月十八日

专题性总结范文4

x“ xx ”杯x市首届青少年FLASH大赛，这是我进公司以来第一个接手负责的活动页面。前期的工作大部分早已完成，而后期的工作主要是页面的内容补充与修正。在这次专题的跟踪中，个人表

现自我非常满意，在源代码页面样式修改或添加，我都可以自行完成。在与技术沟通过程中还算比较顺利，遇到不懂的问题会第一时间予以解决。在同事的帮助下，这个活动专题第一阶段工作完工。此外，还花了两天的时间，第一次利用PS做了一个xx群的页面草稿图！

专题性总结范文5

为了进一步加强学校师德师风建设和教师职业道德修养，提升我校师德师风建设质量和教师职业道德水平质量，进一步增加教师教书育人、为人师表的自觉性，切实纠正教育行业的不正之风，树立教育的新形象，全面贯彻党的教育方针，全面提高教育质量，全面推进我校精神文明建设，现对我校的师德师风建设工作总结如下：

一、统一思想，提高认识

教师是人类灵魂的工程师，学校是一片圣洁的土壤，在师德师风的创建活动中，我们始终明确应当走在最前列。我们利用各种会议、学习的机会，懂得什么样的教师是适应时代要求的合格教师，时刻用教师职业道德规范约束自我，使教师能在思想政治上，道德品质上，学风学识上以身作则。

二、加强领导，落实责任

我校对师德师风建设工作高度重视，坚持教育为人民服务，推进依法行政，从严治教，维护教育形象，创建文明行业，改善和优化教育发展环境的重大举措来抓。切实加强领导，建立工作机制，建立师德师风工作领导小组，把责任目标落实到各有关岗位及责任人;并结合学校工作实际，制定了切实可行的师德师风工作实施方案。

三、高度重视教师职业道德建设，树立为人师表良好形象

教师队伍建设是发展教育事业的关键。“ 百年大计，教育为本;教育大计，教师为本;教师修养，立德为本 ”。我们要求全乡教师自觉加强职业道德修养，树立良好的为人师表形象。具体做了以下三个方面：一是热爱学生，建立平等、

民主，和谐的新型师生关系;二是以身作则，作为一名教师，要“ 衣着定位 ”，让学生无时无刻受到审美教育。要自觉修身养性，淡泊名利，以德服人，以德立教，要不断塑造鲜活、生动的人格魅力;三是要面向全体学生，切实贯彻“ 因材施教 ”的原则，让每一名学生都得到充分的发展。

四、创设有效载体，深入开展师德师能建设活动

为进一步提高我校教师的师德师风建设，我们积极为教师创设有效载体。根据我校师德师风建设活动计划，开展丰富多彩的活动，通过活动，每位教师在师德师能建设方面都得到了可喜的进步。

1、组织每个教职员工读好《教师职业道德规范》

专题性总结范文6

右心室闭合性破裂1例尸检报告

死者男性,34岁.以往无心血管疾病病史,因与人争吵突然昏倒,在送往医院途中死亡,为查明死因而行尸体解剖. 尸检报告①右心室心肌脂肪浸润.诊断依据:巨检右心室壁有明显脂肪沉着;镜检右心室壁心外膜脂肪组织增多并向心肌间质浸润,部分区域脂肪浸润至心内膜下,心肌纤维呈压迫性萎缩.②闭合性右心室破裂.诊断依据:尸检过程中未发现死者胸、腹及背部损伤,胸骨无骨折,打开胸腔无积血,两肺无损伤,心包完整无破损,剪开心包膜见腔内积血约500ml,右心室前壁有一斜形破裂口×,破裂口两边缘较整齐.③死亡原因:急性心包填塞.

刘文(铜陵卫校)

专题性总结范文7

一年来自己主要工作是撰写信息，截止到11月份共撰写信息92篇，在新疆组工信息截至9月份统计共上了三篇。撰写信息虽然不少，但上稿率不高，究其原因自己主要还是没有完全掌握写作的要领，对时局的把握还是不准，对领导的讲话内容还是没有完全吃透，对我县发生的事情还是没有站在高起点去把握，一致写出的信息上高率很低;自己经常看新疆组工信息发现自己同样写了那方面的内容，别人的上了新疆组工信息，自己的却没有，有时也感到纳闷，但毕竟还是事实干部个人年终总结干部个人年终总结。除了自己撰写组工信息外，自己还抽出一定时间给新闻媒体撰写人物通讯，共在新疆日报上发表人物通讯一篇，在阿勒泰报发表论文和消息三篇。

专题性总结范文8

项目名称：

委托方（甲方）：（公章）

受托方（乙方）：XXXXXXXXXX有限公司（公章）

依据《_合同法》的规定，就甲方委托乙方撰写可行性报告项目可行性报告事宜，经协商一致，签订本合同。

一、撰写可行性研究报告的服务内容与要求

.基本原则：

乙方根据项目与行业性质，从企业内部的人员、制度、技术、生产、管理、财务，以及产品或/和服务的营销、市场等各个方面对即将展开的商业项目进行数据详实与分析合理的可行性分析。为投资合作商/银行/政府部门提供考察依据，又为企业未来的经营管理提供必要的'操作准则。

.主要服务内容：乙方策划编写后形成以下规范的资料文件：

a.《项目执行总结》：精述项目重要内容；含有甲（项目）方希望合作模式，融资方法，投资进入/退出机制等；

b.《项目可行性研究报告》内容与格式：其格式内容按照以下二种情况之一

乙方提供的项目《可行性研究报告》内容格式根据甲方及其投资合作方、融资贷款方或政府资助方要求的专用格式与内容撰写；在甲方未确定具体的投资合作方、融资贷款方或政府资助方时，可由乙方根据项目特性、行业性质及潜在投资合作或融资贷款方的要求拟订项目《可行性研究报告》的内容。一般遵循国际惯例包含十个基本部分。

.乙方提供项目财务规划的国际行业参比标准：

乙方提供项目财务规划的国际标准产业代码与参比系数，供投资合作商及银行考评项目赢利能力与财务健康状况。

二、工作条件和协作事项

甲方应按要求向乙方提供可行性研究报告所需的基本数据资料（项目单位/实施场地/项目进展等）与各种资质证明复印件；余下行业市场分析/营销策略/管理方案等由乙方进行资料收集-整理-分析-整合-撰写；甲方须指定专人配合乙方编写可行性研究报告，双方通过电话、电子邮件、等通讯工具进行资料传送与沟通。

三、履行期限、地点和方式

在乙方接到甲方提供的全部基础资料及首付款后，乙方需在40个工作日内完成可行性研究报告。若因可行性研究报告撰写过程中出现需双方协商的问题，经双方协商后，可行性研究报告可进行适当调整，交付时间也向后顺延。

四、报酬及其支付方式

甲方同意向乙方支付可行性研究报告撰写费：壹万零千零佰零拾零元整（RMB 10000元），甲方须按照可行性研究报告撰制开始前支付100%的撰制服务费；合同签订后三个工作日通过银行或现金汇款到公司帐户。汇入其它帐号本公司不承担任何责任。

银行汇款：开户名：

开户行：

帐号：

现金汇款：开户名：：建设银行账号：

五、保密事项

乙方承诺：可行性研究报告涉及甲方商业秘密的内容，未经甲方同意，乙方不能泄露给无任何投资合作意向的第三方；未经甲方同意，乙方在完成可行性研究报告后不留存甲方属于商业秘密的技术文件与资料。

六、其它协议事项：

七、其他委托事项

为了充实可行性研究报告的内容，甲方除提供项目可行性研究报告的基础数据与资料外，可委托乙方进行有针对性的市场调研（如：典型竞争对手的产品、市场策略与营销等），该费用不在上述可行性研究报告撰写服务范围内，应由甲方另行承担，具体费用视甲方要求的调查内容与性质商定。

八、争议的解决

在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由甲方和乙方友好协商解决。若协商不能解决，由北京市仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

九、本合同生效日期以收到甲方提供的全部基础资料及收到汇款日为准。

甲方：_____（公章）乙方：_____（公章）

代表签字：代表签字：_____

专题性总结范文9

华南市场(广东、广西、福建)在公司的支持下，迅速扩展销售渠道，并于年中重新开发了被一度放弃的海南市场。完成了销售任务，回款同期增长26、68%，现就一年来的工作总结如下：

>一、本年度工作

1、销售回顾

华南市场由于中小品牌众多，迪彩、亮莊、蒂花之秀这类新品牌又切入终端卖场抢占份额，20xx年和20xx年都处于销售下滑态势。今年能止跌，并实现23、48%的增长，主要居于两个方面的原因：一是收回了沃尔玛的经营权。

沃尔玛之前一直由经销商供货、结款，我们提供促销人员和促销活动支持，经销商享受利润。由于经销经营资金有限，沃尔玛新店逐渐增加，经销商从前年底开始就经常不能满足沃尔玛订单需求;同时，经销商对利润要求高，对店方基本上没有销售支持，造成沃尔玛对我们品牌不够重视，给予的陈列或堆码支持都较少。

这些原因直接影响到了销售的增长，去年底开始与经销商协商，于今年初成功收回沃尔玛的经营权。沃尔玛转为公司直营后，没有再出现断货情况，加大了对店方的促销支持，沃尔玛全年直接增加销售920万元。

另一方面，重新开发了海南市场。海南市场前年因为经销商原因被公司放弃，今年6月份寻找了新的经销商合作，重新启动运作，半年时间直接增加销售372万元。

2、经营分析

按年初预算，华南大区销售费用点数为27%，利润指标为10%。由于我们是以终端销售为主，需要配置大量的促销人员，销售代表和内勤人员也相对较多，所以人员工资一直居高不下，在左右徘徊，占了销售费用很大比重。华南市场因为费用高居不下，已经连续两年没有完成利润指标。

为了降低销售费用，提高经营利润，华南主要做了两个方面的调整：一是优化人员。省办经理带头兼省办所在地区域经理、区域经理兼部分卖场管理工作，整个华南市场直接减少销售代表15名;核定每个省办含仓管、文员、出纳内勤人数为3名，不能随意增加。另一方面，改变了卖场的投入方式。之前由于多年终端销售习惯，只要是上了货，销售达到3000元的卖场，都会配置1名促销人员，人均产出极不合理。今年作了调整，撤掉了单店产出在4500元以下

的驻店促销人员。同时加大家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联(广西)、柳州佳用连锁(已被联华兼并)等重点零售卖场的投入，通过提高单产来降低销售费用。通过这两项工作，人均单产从20xx年万/人提高至万/人，直接降低了销售费用。

3、存在问题

华南市场虽然销售增长，但仍存在较大问题，尤其表现为销售队伍不稳定和销售渠道不够下沉两个方面。

销售队伍不稳定，由于广东市场大小日化品牌众多，整个华南市场对日化类销售人才需求过剩。一些中小品牌为了吸引有经验的销售人员和取得经销商资料，往往以高薪引诱，导致成熟品牌的销售人员流失。今年年初从兄弟市场调到广东市场8名资深区域经理，有4名跳槽至同类中小品牌，1名辞职，直接影响到了广东市场工作。

销售渠道不够下沉，以目前重点投入大型卖场，保护经销商利润的销售模式，使得我们的产品停留在一二级市场销售，三四级县级市场和工业区外来工聚居地很难见到我们的产品销售。这主要由于产品销售多年，价格已经透明，三四级县级市场分销商销售利润空间小，失去销售我们产品的积极性。而我们把精力和销售支持集中于一二级市场大型零售卖场，对三四级县级分销商无投入和支持，很多中小品牌却趁着这个时机，在三四级县级市场和工业区外来工聚居地加速市场开发速度和加大销售投入，树立了稳固的销售地位。

4、经验总结

今年最值得一提的销售成果，是准确的把握到了护发类产品销售的上升趋势，加大了护发类产品的推广力度，使得护发类产品销售直接增长120%，尤其是150ml护发素在沃尔玛、家乐福、百佳、柳州佳用连锁的销售排名，从5月到11月一直保持护发类第一，销售瓶数比蜂花护发素还多。

>二、对于护发产品的推广，主要是围绕销售终端做了如下几个方面的工作：

1、制作了大量的店内灯箱。年初一开始，就要求营业面积在5000平方米以上的零售卖场必须制作不小于平方米的店内广告灯箱一个。如在南宁民族宫华联店内就发布了一个3平方米的护发素广告灯箱。

2、大量店内试用装免费派发。今年3月至5月，整个华南市场在零售卖场门前或店内免费派发护发素试用装共120万份。后期，经常有终端促销员反映很多顾客是因为试用后感觉好来终端购买。

3、重点促销。每月，家乐福、百佳、好又多、沃尔玛、吉之岛、华联(广西)、柳州佳用连锁这类重点卖场都安排了至少一期dm促销或店内端架促销，直接提升了销售。

4、培训。对促销员分4期进行了护发知识和护发素销售知识培训，强化了促销员的专业能力，为向消费者推荐护发产品提供了理论基础。

>三、销售工作计划

1、销售计划

公司要求20xx年华南市场比20xx年销售增长15%，依据目前华南市场的销售队伍情况和市场现状，华南市场自行设定销售增长目标为25%。

2、工作方向

为了实现整体25%的增长，除了帮助各省办作好后勤保障工作外，针对华南市场实际情况，确定明年几项工作重点：

①稳定销售队伍。今年底与和公司人事部作了沟通，为了规范用工，也为了留住优秀销售人员，华南市场所有销售人员和促销督导将纳入公司购买社会保险人员中，为其缴纳三金;跨省调入华南市场的人员，一年享受4次探亲假，每次连在途9天(含春节)，报销来回差旅费用;对广东市场，考虑到消费水平较高，所有人员底薪增加20%;提供培训机会，每个季度选择两名优秀区域经理到中山大学参加营销管理短训班，提升区域经理整体素质的同时增加其对公司的归属感。

②销售渠道下沉，重点支持三四级县级市场。各省设定一定的`销售量，一年内平均月销售量达至设定的标准，给予销售费用和人员支持。销售量较大的三四级县级市场或工业区外来工聚居地，可以将分销商直接转为公司经销商，给予针对经销商的政策支持。如广西平均月销售量达到3万的县级市场可以投入2名促销员和促销品;广东小揽镇直接将分销商转为公司经销商。

③为ka卖场设计专供产品。华南ka卖场的销售量占到整体销售量的45%，份额较大。今年下半年，以产品不同促销装组合方式专供沃尔玛、家乐福和百佳，销售效果较好。实践证明，在ka卖场以不同于其它销售渠道的产品组合方式出现对销售有利，一是由于以促销装形式售卖，又不提高零售价，可以直接增加销量;另一方面，由于ka销售的产品和其它销售渠道销售产品有一定区隔，可以在一定程度上维护价格体系，保护其它销售渠道和经销商利润。

20xx年将和公司市场部和ka管理部沟通，继续为ka卖场设计特殊促销装，针对沃尔玛这样不要条码费用的卖场，为其定制不在其它渠道销售的专供产品。通过促销装的区隔迅速提升销售量，通过一定的产品区隔保护其它销售渠道利润。

本人将以身作责，兼任广东省办经理，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

专题性总结范文10

中卫市食品安全委员会办公室：

现将《中宁县20xx年食品安全宣传周活动总结》呈上，请审示。

二〇20xx年x月x日

主题词：食品安全宣传周 活动总结 报告

抄送：县委办、人大办、政府办、政协办、县委郭松华、县政府黄华副县长

中宁县食品安全委员会办公室 20xx年x月x日印发

中宁县20xx年食品安全宣传周活动总结

根据_宁夏回族自治区委员会宣传部和宁夏回族自治区食品安全委员会办公室《关于印发的通知》(宁食委办[20xx]19号)精神要求，积极贯彻实施“食品安全宣传周”活动，围绕“人人关心食品安全，家家享受健康生活”这一活动主题，深入开展了食品安全宣传活动，取得了良好的社会效果。让大家都充分感受到食品安全的重要性。现将我县活动情况汇报如下：

一、领导重视，周密部署

为切实做好此次“食品安全宣传周”活动，接到县食品安全委员会办公室文件后，各成员单位立即组织召开了专题会议，学习了文件精神，提高了认识，统一了思想，制定了各单位的《食品安全宣传周活动实施方案》，确定了宣传周活动的主题、活动内容和活动形式，对此项工作进行了具体的安排部署，确保了宣传周活动的顺利实施。

二、狠抓宣传工作，营造浓厚的舆论氛围

各成员单位以《食品安全法》、《食品安全法实施条例》、《宁夏回族自治区食品生产加工小作坊和食品摊贩管理办法》等法律法规，以及_、自治区政府关于严厉打击食品非法添加行为切实加强食品添加剂监管专项工作精神为主要内容，通过设立咨询台、展示展板、悬挂横幅、发宣传

材料和宣传画、举办培训班、发布预警通告、接受群众咨询、解答群众疑问等多种方式，认真组织开展了以“人人关心食品安全，家家享受健康生活”为主题的食品安全宣传周活动。

(一)集中宣传效果明显。为了将“食品安全宣传周”活动引向深入，6月x日，县食品安全委员会办公室组织农牧局、质监局、工商局、食品药品监督管理局、卫生监督所在县城富康广场开展了集中宣传咨询活动，文化旅游广播电视局安排记者专项报道。这次集中宣传共出动人员30余人次，设咨询台6个，悬挂横幅15条，展示展板20块，发放食

品安全知识宣传册3000余册，食品安全宣传画1800余张，接受群众咨询350余人。通过宣传，提高了广大群众食品安全参与意识和责任意识，收到了良好的社会效果 。

(二)开展“ 四进 ”活动。宣传周期间，农牧局、旅游文化广播电视局、工业和商务局、卫生局、工商局、质监局、教育体育局、_、食品药品监督局及各乡镇人民政府、乡镇卫生院，开展“ 食品安全进社区、进学校、进农村、进企业 ”活动，在广场、公园、大型社区、校园、农村、集市、企业、旅游景点等人群密集区域开展食品安全主题宣传、咨询活动。

(三)电视报刊宣传活动。充分发挥了各类媒体作用，通过在报纸、电视等媒体开设专栏专题、刊发评论文章、播放公益广告、举办专题展览、组织街头咨询、张贴海报标语、

印发科普读物等方式，大力宣传食品安全法及其实施条例等法律法规、中央对食品安全工作的决策部署和20xx年食品安全重点工作开展情况及取得的成效等。

(四)组织参加全国食品安全法律知识竞赛。县食品安全委员会办公室下一步计划组织社会公众、食品从业人员及食品安全监管人员学习《食品安全法》、《食品安全法实施条例》、《宁夏回族自治区食品生产加工小作坊和食品摊贩管理办法》等法律法规，参加全国食品安全法律知识竞赛。

(五)开展志愿者服务活动。县食品安全委员会办公室动员了社会力量，深入到学校、社区、农村等基层单位，向广大农民群众宣传食品安全常识，增强群众的识假辩假能力和自我保护意识。

总之，通过开展“ 食品安全宣传周 ”活动，我县广大城乡群众的食品安全知识进一步得到积累，食品安全责任意识和自我保护意识进一步得到增强。虽然，此次宣传活动取得了一些成效，但也还存在一些问题：主要是宣传的深度、广度还不够;部门间的配合还需加强。针对存在的问题，我们将以此次“ 食品安全宣传周 ”活动为契机，加大监管力度，扎实深入地开展食品安全大检查工作，为全县人民群众营造一个安全放心的消费环境。

专题性总结范文11

近年来，“ 校园暴力 ”一词出现的频率越来越高，但它并不是近几年才出现的，并且不可否认它一直在升级，施暴者通过热暴力，冷暴力等一系列各种各样的方式手段对受害者进行身体和精神上的攻击。这个现象多发生在中小学，低年级的小学生，遭受的暴力以肢体接触类的硬暴力为主，初中生则以语言上的软暴力为主，而对于高中生而言，则是言语上的软暴力和行为意愿类暴力为主。

我觉得，这些校园暴力能发生的原因在于群体，没有谁坏的彻底，群体划分，帮派划分很容易让他们产生一种冲动情绪，群体感情的狂暴，会因为责任感的彻底消失而强化，意识到肯定不会受到惩罚，而且人数越多这一点就越是肯定，以及因为人多势众而一时产生的力量感，会使群体表现出一些孤立的个人不可能有的情绪和行为，所以，群体很容易干出最恶劣的极端勾当。

校园暴力事件要想得到妥善解决，我们对那些犯过错误、知道悔改的学生不应一味的指责，应该悉心教导，并且对受害学生进行心理疏导，增强他们的信心。对于情节严重者，应制订出相关的法律进行适当的制裁，不能任其肆意妄为。学校应更加注意学生的身心健康，在完善大脑的同时，不要忽视对心灵的教育。而作为朝夕相处的家庭，它的环境氛围也显得尤为重要，父母应尽量多多陪在孩子身边，不错过孩子的成长过程，在其身边进行积极的多方面指导。只有这样，我们才能尽可能的将校园暴力扼杀在摇篮里。学生是一个民族国家的未来，让我们携起手来共同呵护他们，为创造和谐校园，和谐社会贡献自己的一份力量!

更多 总结范文 请访问 https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发