

文旅职工工作总结4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/280497.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

文旅职工工作总结1

_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏_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_经理和北京总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_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。所以经过大半年的努力，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，自己的能力，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。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点如下：

一、对于_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，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，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。

下面是公司_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有_个，加上没有记录的概括为_个，八个月_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

其次，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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作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，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

销售市场分析

现在_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，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_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_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比_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。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，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，永远没有机会在做这个市场。

_年工作计划

在明年的销售经理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。在明年的销售经理工作中建立一个___，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，对销售经理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，在销售经理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。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

文旅职工工作总结2

xxxx年，对我来说是不平常的一年。3月底，我从区人民法院立案庭长的岗位，被提拔到区人民政府办公室、_公室担任副主任(试用期一年)。面对新的岗位，新的工作任务以及新的领导和同事们，一年来，我在区政府各级领导，特别是区府办的领导和各位班子成员的正确领导和支持下，在办公室同志们的真诚帮助和协作下，通过自身不断的学习和调整，对新的工作岗位有了更深的认识，较快的融入了新的团队之中;同时在做好领导服务工作以及发挥自己的专业能力等方面也有一定的提升。在试用期届满之际，根据区委组织部的要求，我就一年来自己在工作、学习、修养、廉政等方面的情况，总结汇报如下：

文旅职工工作总结3

20xx年上半年，我办按照镇党委、镇政府的决策部署，围绕“生态强镇、旅游兴镇”总体布局，以打造“森林、平安、幸福山泉”为主题，以生态建设带动旅游开发，以旅游开发促进农业结构调整，立足实际，发挥优势，改善旅游环境，努力提升旅游产业素质。现将工作情况汇报如下：

一、充实旅游要素，提升旅游承载力

(一)强化节庆品牌，拓展市场空间

继续做大做强“桃花节”、“枇杷节”品牌，依托节庆活动，持续提升我镇旅游吸引力和游览品质。桃花节、枇杷节期间，我镇共举办首届“北周文王碑市民书法作品展”、“运动成都幸福龙泉”绿道徒步健身系列活动暨XX区第十三届登山活动”、“第九届乡村诗歌节”、积极协助主办方开展好两节期间系列活动，确保活动现场人员、设备落实到位。

桃花节期间，我镇共接待海内外游客xx万人次，实现旅游直接收入x亿元。

(二)运用新新媒介，拓宽宣传手段

景区充分运用已有的官网、桃花故里官方微博、山泉镇旅游协会官方微博等宣传媒介，安排3名

网络管理员负责景区网络宣传平台的更新和维护：一是及时发布景区信息、动态、活动预告、美景美食；二是实时播报当日气候、交通、车流情况，停车位、游客量等信息；三是定期发布消费警示，引导游客合理选择消费；四是与游客实时互动、及时回复游客留言、处理游客投诉，合理引导游客评论；五是主动出击，在新浪、腾讯、百度、天涯、四川新闻网、麻辣社区、第四城、四川在线等门户网站上搜索与景区相关负面舆情，做到第一时间发现、第一时间联系、第一时间处理游客抱怨及非正式投诉。

在xx节期间，景区共处理投诉4起，其中，网络投诉2起，我镇通过快速反应和处理，成功将负面舆情控制在萌芽状态。

(三)强化管理培训，提升服务素质

严格按照《xx镇农家乐管理制度》指导农家乐建设经营，规范农家乐管理。桃花节、枇杷节前针对农家乐业主开展了工商、税收、食品卫生、餐饮服务等的集中培训会两次。

为提高农家乐业主的管理水平和服务员的素质联合专四川旅游学院共同制定了六期培训计划和培训内容，现已进行了两期的培训工作。

(四)狠抓安全监管，落实责任主体

桃花节、枇杷节前对辖区内的农家乐进行了安全检查，镇旅游办联合综治办、社事办等部门多次深入辖区内的农家乐开展安全检查，督促各农家乐业主强化安全生产主体责任制、建立安全管理规章、安全事故应急预案、安全检查制度，切实加强食品卫生、消防、交通、旅游设施等安全工作，杜绝重特大事故的发生。

二、加强流通环节食品卫生监察，保障群众生命安全

一是做好食品安全工作。对辖区场镇、综合贸易市场进行食品安全大检查，重点对大小超市、豆类食品、食用油以及酒类产品进行检查，对伪劣变质产品、三无产品、过期食品要求撤出下柜。二是定期开展专项大检查。利用清明、五一等节假日开展食品安全专项大检查，加大了对食品卫生安全监管和专项整治力度，努力构造放心消费环境，营造和谐美好山泉。

三、加强环境保护，优化生态环境

完成了区环保局下达的各项目标任务。一是做好辖区大气污染整治和沱江流域山泉片区污染治理工作。二是配合区环保局做好创建国家级生态区相关工作，现基本资料已完成，正在等待环保部验收。三是积极创建省级生态文明乡镇，目前正在规划评审。

四、做好电力改造，提升用电品质

为提高应对电力突发事件处理的及时性，保障群众生命财产安全。配合怡和供电所完成了联合村2组变压器增容项目，由原来的50千伏安增加到200千伏安。恢复东街社区315千伏安变压器。计划全镇新安装智能电表4824户，现已安装2000余户，剩余数量将于6月30日前全部安装完成。为全镇13户五保户免费安全智能电表。

五、突出工作重点，抓好文体阵地建设

- 1、强化市民艺术学校日常教学工作，古筝、唢呐、竹笛培训班蓬勃开展;
- 2、深入开展百姓故事会，各村社区每月一场专题故事会活动并及时向区级部门报送信息故事素材及次月故事会计划表;
- 3、完善每季度一次图书流转工作，向各村社流转图书200本;

文旅职工工作总结4

我们按照镇党委、镇x的决策部署，围绕中心镇建设总体布局规划，以打造生态xxx镇、x新家园为主题，立足实际，发挥优势，全力实施五大工程，以生态建设带动旅游开发，以旅游开发促进农业结构调整，三者有机结合，互为补充，相互促进，以努力打造xxx镇生态观光农业特x旅

游为工作目标，结合我镇实际，围绕旅游启动年这一思路，主要干了以下工作：

- 1、认真组织5月19日举办的生态旅游年启动仪式暨山东摄影家创作基地揭牌仪式。此仪式被淄博市旅游局指定为x旅游日宣传活动淄博分会场，参加仪式人员有省、区摄影协会领导、市区有关领导、市区有关旅行社、有机农业公司等共计700余人。
- 2、请x人员设计生态旅游广告牌。目前广告版面设计初稿已经通关有关领导验收，正在积极勘测安装地点。
- 3、由淄博市歌剧舞剧院国家一级编剧(作词)丁恩昌作词，x海政歌舞团一级作曲家孙绰作曲的《xxx镇之歌》现已基本完稿，正在传唱阶段。
- 4、精心准备，认真组织于8月1日迎接了由省、市旅游局组成的专家团对我镇省级旅游强乡镇评审工作。此称号有望近期下发文件。
- 5、9月15日与农口配合参加了区旅游局在济南组织的xxx区旅游推介会
- 6、投资3万余元，在镇域主要景点及路口设立旅游指示牌，极大方便外来游客自驾游。
- 7、9月11日在西沙井组织了xxx镇首届桂花节暨西沙井旅游特x村揭牌仪式，此活动极大带动了西沙井规划交易，据不完全统计，一月之内完成桂花交易60余万元，极大带动农民种植积极x。

我们将依托旅游建设年这一政策，按照一个中心、两项坚持、三个步骤这一思路，具体干好以下工作：

一个中心即以打造旅游强乡镇为目标。

两项坚持即坚持规划先行，坚持宣传到位。具体为：

- 1、摸清我镇现有旅游资源，完善旅游相关规划，组织力量对我镇现有旅游资源，进行摸底清查，以建设生态旅游镇为目标，秉承三山两峪一泉这一主线建设生态旅游观光带的总体发展思路，聘请权威专家修编我镇旅游发展总体规划，建立起总规、控规和详规为一体的旅游规划体系并严格实施，为稳步快速实施生态旅游镇战略提供重要依据。

2、积极与宣传部门合作，做好我镇旅游宣传工作。通过多层次的宣传手段，将我镇旅游产业的优势、特x、活动、成效全面宣传出去，达到了树我形象，扬我美誉的良好效果。平面媒体宣传。重点借助大众日报旅游专刊、印象xxx杂志、xxx通讯等平面媒体进行宣传。网络、电视媒体宣传。建好用好镇政务网站生态旅游板块，链接国内主要旅游网站，以及山东省摄影家协会官网、颜山摄影x等网络媒体。其他形式。组团参加省内外有影响力的旅游推介会，与知名旅行社建立长期合作，旅游旺季到公交车站、主要路口分撒宣传x页等。通过高密度的宣传，让游客了解、向往和热爱xxx镇旅游，切实使我镇成为远近闻名的旅游目的地。

三个步骤为南部提升，中部开发，北部启动

南部提升主要包括：

- 1、组织开门红--xx草莓采摘节活动，协助合作社成立散客接待中心，统一管理，统一接待，依次采摘，杜绝拉客、宰客现象发生，高起点运作，以图做大产业。
- 2、按照创意升级农业，浪漫打造山庄的理念，组织xxx蓝莓、得茂实xxx走蓝x精品线路，深入探讨如何将农庄做好、做精、做出特x、做出品质。一定战略，解决产业发展方向问题;二找灵魂，解决吸引力问题;三做产品，解决玩什么的问题;四破商业，解决卖什么的问题;五看营销，解决如何卖的问题。
- 3.打造一条四季常绿，三季有花的观光路。

中部开发主要包括：

- 1、启动xxx镇淄河源生态湿地公园建设项目。
- 2、引进资金开发xxx镇农产品交易超市。
- 3、加强组织管理和服 务，完善旅游基础，提升旅游服务功能。一是通过加强管理，对镇域内接待能力较强的饭店做好旅游指定地点工作，并与饭店签好协议，做好卫生、防疫、物价等对口检查工作，做好监督工作;二是通过吸引外资，在镇域内建设几处基础完善、功能齐全，接待能力较高的x、会馆。

北部启动主要包括：

今后我们将以省级旅游强乡镇为平台，以打造山水xxx镇、生态淄河源为主题，不断解放思想，开拓创新，提升标准，锐意进取，进一步加大对旅游资源的开发和保护工作力度，为早日形成山、水、林、田、路一体，一步一景，处处有景的大旅游环境不懈努力。

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