|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **《宁青甘新藏大区2019年2月工作总结及下月工作计划》** | | | |
| **月份** | **总结事项** | **具体事项** | **具体计划** |
| 本月工作总结 | 技术服务工作总结 | 亮点分析 | 目前把大家的项目管理中考核指标重新进行了梳理，进行了明确 |
| 不足分析 | 咱们部门及研发部门不止一次反馈我们大区有个别人，他们在给解决问题的时候联系不到提交任务单的人。 |
| 改进措施 | 以后大家在咨询为问题之前最好想一想，我到时候会反问你是怎么考虑的。 |
| 推广工作总结 | 计划完成分析 | 3月15日前能完成2个签单，主要是天富和天水的中节能 |
| 共性难题 | 垃圾焚烧企业的推进情况做的不好，目前我只看到王发在积极的搞客户关系，其他人都不怎么上心。有的地方竟然不知道垃圾焚烧的企业要在企业端进行标记。 |
| 应对策略 | 愿意做销售的就好好做，不愿意做的就钻研技术，做不好的可以提出来，大家给你多指导。不说也都不做的自己可以考虑考虑适不适合在这个岗位。 |
| 下月工作计划 | 技术服务工作计划 | 技术服务本月重要事项 | 传输有效率外网关闭，切换成内网，以后没有传输有效率考核这回事，但不是说没有传输有效率，大家要转变思想 |
| 重要事项安排或计划 | 服务单的登记质量方面后期会考核大家，所以大家在提交任务单的时候一定要慎重，大区内或者知识共享群里能解决的尽量解决。 |
| 推广工作计划 | 区域推广策略（方法或激励） | 王发主要联系新疆天富垃圾焚烧，张超主要联系天水中节能垃圾焚烧，努力拿下这两家企业。  垃圾焚烧拿下首单：200元绩效奖 |
| 月度目标跟进计划 | 张超每周一早上12点在大区RTX群里汇报上个星期的目标跟进进度 |
| 员工辅导计划 | 辅导员姓名 | 刘伟平 |
| 辅导员工具体计划（提升哪项技能？具体方法？沟通时间等？） | 暂无 |

服务运营部 宁青甘新藏大区

2019年3月10日