**会议纪要**

|  |  |
| --- | --- |
| **会议主题** | 晋陕豫月度会议 |
| **会议时间** | 2022年1月10日18时 |
| **会议方式** | QQ群语音交流 |
| **主持人** | 段尧 |
| **与会人员** | **山西站：**高星、刘裕林、贺子明、居晋芳、刘小红、杨浩、卢佩磊、姚键、郑文燕  **河南站：**宋雪迎、兀军辉  **陕西站：**徐欣、卞欢、曹涛涛、李璐、刘朝娣、刘卓、吕哲、杨小莉、刘怡、彭亚萍 |
| **会议记录** | 刘朝娣 |
| **会 议 主 要 内 容** | 2021年我们顺利完成各类驻地服务工作，大区整体销售业绩居于第二，取得这样的成绩离不开各位的共同努力。今天会议主要总结上一年的工作及讨论大区的三年工作规划。  首先就大家年度工作总结中提出的共性建议，对涉及大区的工作做如下解答：   1. **年度工作建议：**   **建议1：组织各类活动，提升团队凝聚力**  公司本部组织的各类活动，驻外人员参与度比较低。22年将会在我们大区之间组织各类活动，通过线上技术技能知识、销售沟通技巧分享；线下组织团建等方式，提升大家的工作能力、团队协作力，强化大区凝聚力。  **建议2：强化客户沟通, 促进项目实施**  由于疫情等原因确实存在和部分地市客户沟通较少，走动频次较低这个情况，22年计划对像宝鸡等地市加强与客户的沟通，实地了解各驻地人员的工作及项目开展情况，在项目推进中会给予必要的支持。  **建议3：明确销售目标，推进持续发展**  目前主要是垃圾焚烧，其他普适性行业还没有开展，若地市的客户不反对驻守人员签单，那我们可以借助工作等机会向企业合理的推荐我们的环保产品； 若地市客户明确反对驻地人员签单，驻地人员还是要慎重。 后面话会根据人员自身情况，将技术支持与销售人员分开，分解销售目标，压实责任。  建议中涉及到公司的部分，诸如公司每年安排员工进行体检；单位对员工心理健康关注度不够；薪资待遇等问题后面单独反馈给公司。   1. **三年工作规划：**   公司在员工福利待遇方面考虑还是比较多的，如销售业绩、销售奖励方面等，但是近年由于疫情等不确定因素的影响，对我们的销售还是有一定的冲击。为推进持续单签，给公司创造稳定性收入，未来三年的工作方向：   1. **确保稳定性签单量**。陕西、山西、河南目前运维的地市占各地市的比例相对较低，后面会加大力度，持续跟进，力争地市占比签单率达到50%以上。 2. **驻地人员市场开拓（B端）。**对于市场开放的地市，河南B 端市场由于政策红利加持等原因，有垃圾焚烧企业的签单；后面普性行业市场到来的话，有可能会迎来市场的高峰，大家还是要有信息，后面会依据人员特长，进行技术与服务划分，希望驻地人员短、平、快的签单等有所提升。   **补充：**1、由于疫情的原因，工资暂时可能无法发放，希望大家能谅解，暂时克服一下困难，解封后会第一时间发放。   1. 河南、山西升级4.2，这两个省人员少、任务重，安排协助支持的人员要和驻地人员之间相互配合，保质保量完成任务；部分地市升级完成，省厅没升级的可以在地市实施内测。 |