

# 合同解约申请书(实用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 第一季度销售工作总结篇一

时光在悄悄的流逝，不知不觉，本人来公司已经有6个月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。由于工作的需要，我从一个秘书的角色逐渐转入行政人事的角色，角色的转变使我接触的更多，学习了更多，在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！

第一季度的工作，我扮演着秘书兼行政人事主管的角色，回首三个月的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

### 一、人员招聘

刚接手人事工作时，公司各个站都需要补充人员，我通过公司原有的招聘渠道进行招聘，却发现原有的招聘渠道存在一些不足，根本无法满足公司人员的需求。所以我曾与许多职业学校联系，试图通过职业学校这条路径为公司找到合适的人才，也曾联系过劳务派遣公司谈定劳务合作事宜，最终我发现通过人力资源保障中心的现场招聘加油员、收银员，效果还不错，于是几乎每周三都会参加现场招聘会，偶尔也会参加周六的现场的招聘，甚至还去现场招聘，最终基本满足了各个站的人员需求。招聘的过程中，不断收集、了解市场信息，为公司的发展提供可行的建议。

## 二、个人工作态度

尽力做好每一项工作，为人比较正直，乐于助人，凡事为公司的利益着想，工作态度较好，本着“干一行爱一行”的原则。行政人事部是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件。

## 三、行政的服务性工作

行政工作是一项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，几乎每周六同公司领导及其它同事一起参加巡站，每周进行打分评比，使每位员工都能认识到，工作地方就是我们的家，要保持良好的环境。为过生日的员工父母制作生日卡，送上公司的祝福，表达公司的谢意，使员工感受到公司的关怀，家人般的温暖。

当然，在工作中还存在很多的不足之处。

### 1、计划性不强

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到的效益。但在过去的工作中由于自己的计划性不强，导致处理日常工作事务时无条理性，总是忘东忘西的，大大降低了工作效率。

### 2、执行力不强

人事工作要求原则性较强，但由于个人的工作能力及经验不足，导致在日常的工作中人事工作不能严格按照公司的规章制度执行。

### 3、培训不够系统

公司的培训工作仅限于新员工入职培训，未有针对不同岗位的要求进行各种培训，但由于我本身的事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较完善的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

#### 4、员工考评工作不到位

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

### 四、自我评价

1、能力及经验不足，做事不够细心，文书一般，勉强可以满足公司需要。

2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，要不断提高自身的业务能力，提高自己的高度，提升自身的综合素质，以达到公司的要求。

## 第一季度销售工作总结篇二

一名优秀的营销员应进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。《公司第一季度营销工作总结》是本站营销工作总结

栏目为您精心准备的，更多精彩内容请收藏本站(ctrl+d即可)！

一. 主要工作任务和业务完成情况 1. 完成情况综述(具体情况由你自定) 2. 未完成情况分析并说明(具体情况由你自定) 3. 职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。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。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解了公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的'不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类错误的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事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。

## 第一季度销售工作总结篇三

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

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，现在对我们现在处的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，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部

进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程.再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在20xx年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

## **第一季度销售工作总结篇四**

短短的实习期间，却让我拥有了无数位师傅的关心和关照。首先是张师傅和李师傅，他们两个工作非常认真，责任心很强，在指导我实习的时候也很有耐心。其次，其他几位师傅

她们都很鼓励我大胆地动手操作，不要怕出错特别是在细活上给予了很多的指点，尤其是万娟娟和郑蕾蕾，她们俩教会了我不少东西，因为她们是在喷漆这条航线上，他们在很忙的情况下，仍然抽出仅有的时间来指导我。再次，我的赵师傅每天都要加班，她和另外两个人工作认真负责，有点工作狂的味道，我非常佩服他们的工作热情。在我实习期间，赵师傅还给我补过课，给我系统地讲解了操作喷漆时易出现的问题和解决方法等等。总之，在那些日子里，每位师傅对我都能尽心尽力地指导和帮助，都尽可能最大程度地帮助我改变很多欠妥之处，一点一滴的温暖让我很感激公司中的同事。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是敬业和那种生机勃勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，我的心会不由自主地年轻起来，我的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而我的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些心里话想说。目前，木材生意仿佛处在“战国时代”，足可以用一个“乱”字来形容。其实，打价格战、无序竞争已经使木材企业成为一个微利行业了。也就是说，木材业发展的现状是不容乐观的。但是，要想长久的留住客户，绝对不是靠压低价格，还要靠品牌和实力，服务和硬件才是创造品牌、增强实力的途径啊！竞争如激烈，我们靠什么胜出？最简单的道理就是企业要跟随市场的发展，市场需要什么，企业就要提供什么，我们必须提供给客户1+100个最优的服务！从长远来讲，我们应该尽可能的克服困难，让公司拥有运输工具，有自己的实体，发展的空间才可能无限地拓宽。其次，还有几个小问题，我觉得应该注意到。第一，大家要尽量做到书写字迹清楚，不能太草，应该让客户比较容易辨认。第二，其实公司有必要在必要的场合、必要的时候，要求员工穿工装，比如召开大型的会议，比如在招聘新员工的时候等等。

当然，以上什么。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽200%的努力，尽200%的热情去工作，我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够很好的从最低点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一个合格，再到优秀，直至出色的邦达人而努力。其次，我要深深感谢妥善安排并确保我的实习顺利实施的管理部；我还要感谢我的各位师傅感谢他们给我的指导，谢谢！我也要谭经理及各位主管说一声谢谢，感谢他们对我的栽培！

在实习的过程中我还认识到：实习是个人综合能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对常用习题都能熟练操作。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给别人一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。这次实习，还问到联系体力的平衡方面的最近技术发展的一些情况，确实够我折腾了的。通过这次实习，我真正领会了以前一位老生送给我的一句话：“在学校要多看多学，到了社会总有用到的时候。”此次实习还增强了我毕业就业的信心和勇气。在这次实习中，我觉得自己表现得很优秀。由此看来，我们在大学里学到的知识确实是要通过实习这样的形式来检验的，也使我对就业有了更多的期待。同时，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。自己有了能力，到时候才会是“车到山前必有路”。今后社会需要的人才是一专多能，甚至是多专多能的人才，这一理念带给我的冲击就是：学海无涯，只有不停的学习新的知识，掌握新的技能，你才能被社会所接受、所承认。这次实习在社会适应也得到了很大的提高，以前在学校里面所接触的大多是些理论上的知识，现在出来有了机会去接触真正的社会，吃了许多苦，亦学到了很多书本上学不到的知识，认识了更多的人。所有这些都将在我的人生中起到积极的作用，让我在今年毕业真正走向社会时显的更自信，更有信心。从自己的实践中，我深深地体会到，别人告诉你的不一定是正确的，也许他们都认为不可能的事，



如果你去做了就变成现实！

## 第一季度销售工作总结篇五

全班人员思想稳定，在工作中能够主动加强理论学习，能够坚持用政治理论知识来武装自己，使自己在思想认识和能力素质上有了很大的进步，不仅拓宽了知识面，提高了自身素养。也在个人生活方面做得越来越好。首先是全班人员尊重领导，相互团结，使凝聚力、战斗力都得到了显著的提高；其次是全班的战士深刻的体会到了部队的纪律的严苛和不容挑战。能够做到绝对的服从命令、服从指挥，保持时刻听召唤，能完成上级赋予的各项任务，能够时时刻刻保持清醒的头脑，能够坚守保密守则，做好保密工作；第三在生活中能做到互帮互助，在部队里面大家都是亲兄弟一般的生活和成长。在工作中，战士们也能够相互学习，相互鼓励。共同进步。四存在的不足：理论学习不够经常，对学习有倦怠心理，学习的知识没有达到学以致用，有些浮于表面，没有努力去思考，理论修为没有达到一个新的高度！

### 二. 作风纪律方面

全班人员作风纪律严明，工作和日常生活中都能够严格要求自己，不做违纪违规的事情，在x月颁布新三大条令之后，能够认真学习新条令，时刻保持清醒的头脑，学习先进的思想不被腐朽思想的侵蚀，树立了军人的良好形象！

### 三. 工作方面

能够积极主动完成单位安排的各项工作，面对机场割草，全班人员能够不惧艰难困苦，很好的完成了这项重大任务，这正体现了本班不怕苦不怕累，勇敢顽强的优良作风；在上半年的飞行保障中，首先保证了车辆的行驶安全，在火灾防范方面，保证了零事故、零案件的发生！面对近期最大的任务——

消防大比武，全班战士没有把个人荣誉放在首位，都是在为集体的利益做努力。在消防联系中，不怕苦不怕累，认真对待每一次的联系。不马虎，不敷衍。存在的不足：没有经常做到装备的维护保养，对消防设施也没有做到定期与不定期的检查，对分配到个人的车辆卫生也没有及时进行打扫！

希望在下一年的生活工作中，我们能够一起做到更好，改正这个季度的缺点，发扬现有的优点。谢谢大家！

## 第一季度销售工作总结篇六

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对中华家园的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工（还没有正式上岗的）老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。

我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇

到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是达到了一定的目标。提价一次，优惠调整了两次，四个月销售82套房源的成绩。

大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自己独有的特质。

回顾这几个月的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

20xx年对于家园公司来说是辉煌的、有意义的、有价值的、更有收获的，每个家园人都在进步，我想在公司领导下在新的一年里，会有新的突破，新的气象，创造更辉煌的明天。

## **第一季度销售工作总结篇七**

实习时间□20xx年月——20xx年月

实习地点：汕头市百川信息技术有限公司

实习目的：通过互联网营销工具和办公软件销售了解企业的运营过程，面临的客户群体基本都是公司高管或企业主，在工作中与这些成功人士接触，可以学习到好的东西并且学以致用，最终锻炼个人社交能力以及谈判能力。

1. 公司简介：汕头市百川信息技术有限公司创立于20xx年，是经工商局、通信管理局批准成立的电信产品开发及运营企业，并先后获得了icp[]sp等网络和电信产品运营资质，是中国领先的移动电子商务服务提供商之一。公司以“先卖信誉，再卖产品”为企业营销观，以“军事化、学校化、家庭化”为管理理念，以“以人为本，人人都是人才，重视人力资源开发”为人才观。公司本着“诚信、创新、合作、共赢”的核心价值观，与客户建立长期战略合作伙伴关系，并与政府、供应商、员工、股东等利益相关体实现共赢。

2. 实习岗位：销售代表

3. 实习过程：

毕业的到来，使我像一个被呵护在母校中的蒲公英，不得不考验能力的吹进社会，落地生根。人生中第一份销售工作，是在汕头的一家短信广告公司工作，而我，一开始是行政人员，负责处理日常的行政事务。然而随着市场变化的魅力，我慢慢的转到了销售部，从事电话营销将我的短信广告平台卖出去。

在开始讲工作前，提一提广告，当你收到一条电视广告，报纸广告，短信广告等的时候，你会优先去看里面的内容是不是对我有帮助，或者从中获益，这是正常人的反应。()而职业敏感度会告诉我，这是一条广告，投放者的目的所在还有背后可能的预计效果，包括投放成本。好吧，我每天做的也包含上面的分析。那么开始来说说我的工作，在百川的销售生活，最多的还是会议，每天早上会例行军事化早会，通过军队的训练方式能让销售团队一大早上很快进入充满激情的状态，二次晨会则是向部门经理汇报今日指定工作目标，下班前夕会则是检查目标，这种工作方式能很好提升自己的目标感。

一开始加入公司懵懵懂懂的我，每天只知道按照产品资料，

话术麻木的去打电话向客户介绍我们的服务，而迎接我的也是客户冷漠的说不需要或者直接摁掉电话，打小在家都是娇生惯养孩子哪受过这种委屈，慢慢的对工作失去了信心，一开始的一腔热情也销声匿迹。颓废了将近两个星期之后，慢慢的觉悟到自己不能这样下去，通过跟经理说出心里的问题，经理和小伙伴正能量的引导，慢慢的我走出了阴影。从那次之后，我的工作比较负责，慢慢的也了解到，向广告这种业务，其实基本客户都听说过，而我要做的，只是把合适的价格报给客户，并且向客户推荐比较适合他们用的套餐，现在客户的角度考虑问题，比如这一次投放广告我们的客户群体定位在哪些消费者人群，然后再提供精准的数据给到客户，并用新颖简短的语言去表达客户想要的广告语，还有帮客户建议投放的时间天数条数，最后广告发布出去后处理好售后并协助回访效果。由于认真的工作态度也慢慢被客户们接受和肯定，这也是我工作最大的动力源。也让我充分了解广告创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

在体验了这种实习的生活后，感觉自己的为人处事方面也变得比较圆滑，虽然业务能力谈判水平还有很大的提升空间，但是我相信学校老师教育我的东西以及自己付出的汗水，我一定能将自己锻炼的非常出色，成为学弟学妹们的榜样。

通过几个月的实战，我也简单学习了一些销售技巧。我也总结一下

1. 产品知识是销售工作最基础也是最重要的。
2. 良好的沟通语气能提升客户对我们的信任感。
3. 短、平、快是互联网销售不变的真理，今天不去联系客户，明天联系客户时他可能跟你的竞争对手合作了。

4. 用爱的心服务好每一个客户。

实习还在继续，目前我的销售能力还算是初级水平，每每撑不下去的时候总能想起学校的大家，感谢我的学校我的老师，是你们的信念在默默帮助我。我就像还没长大的老鹰，需要经过一番锻炼才能重生。当我重新展开翅膀的时候，我将拥抱蓝天。

## 第一季度销售工作总结篇八

述职报告这种带有艺术性的论说文，要有思想和想法，一定要明确树立一个鲜明的主题，即一个判断句，还要在报告中反复突出。下面是小编收集整理2023销售市场营销工作报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领\_\_销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在x厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、

及时分送\_\_企业报、宣传画报等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

## 二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

## 三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了细节决定成败一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

## 四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年里，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构；二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家！

尊敬的领导：

您好！

20\_\_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在\_\_，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。



努力做到无论顾客货比多少家，我们\_\_服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了\_\_的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20\_\_年销售计划立下了汗马功劳。

20\_\_年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以\_\_为家，牢固树立奉献在\_\_，满意在\_\_的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20\_\_年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在\_\_的理念进一步得到拓展，让\_\_美名誉满十堰，让的顾客再来\_\_！

此致

敬礼！

述职人：\_\_

20\_\_年x月x日

尊敬的`公司领导、亲爱的各位同事：

你们好！

首先，就我个人而言。我很感谢公司能够给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮忙，但是心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了必须的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，个性是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的

半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱。

刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限简单中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

1、制定软件销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中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，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利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。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较强烈。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状况下，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差不高，没有构成比较悬殊的价格比较。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更

严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选取时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束潜力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、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更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部透过市场调查、业务洽谈、

报刊杂志、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；要根据市场状况用心派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

(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。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，必须能够尽早的实现！我更加期望，公司能够给我信心与勇气，让我能够更自信的去发挥并创造更多的成就！我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成！我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识；本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点；团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，用心为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩！

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让20\_\_年成为名副其实的创利年！

谢谢大家！

尊敬的领导：

您好！

一年的紧张工作接近尾声，我本着以下的原则认真的完成了工作。总结了经验与不足，并且对明年的工作作了预先的计划，与个人的一些想法。

在工作中我主动热情接待客户，对客户的外表、言行举止，根据自己的判断力，在心中作出“市场定位”，分析客户来此的目的然后“对症下药”的向客户推荐，主动请求客户留下电话，增强供需双方的了解，促进销售。

认真为新老客户服务，提高客户对公司的认识和信任度。

同有意向的客户保持联系，创造成交机会，说服客户下定。如客户对此产品没有兴趣，可推荐公司的其它产品，避免客源的浪费。

热爱本职工作，服从公司的工作安排，尽可能的多了解公司产品情况，争取做公司销售主力军。

在销售工作中，尽量配合其它销售人员，搞好团结协作关系，共同完成每月销售工作。

在做好自己本职工作的基础上，给予新员工业务上的帮助，共同提高专业素质和经验。

今年我们的销售量很好，我们采取的分地区走访取得了很大的收益。很多老客户，让公司的销售额达到一个稳定的高度。通过外走访销售又增加了许多新的客户，又增加了销售量。

第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了终端越多，销量上升的越多越快。



第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫的货。

第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是大批量发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。

资金就如汽车油一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。

这个时候我们必须控制他。二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场；其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。

在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，给与另外的奖励。

明年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：

1. 把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。
2. 开发区域内所有店。
3. 大客户、二批商建立一个专门的管理，就像vip一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。想完成全年销售任务，第一站很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，小包装米是一个很高的增长点。

4. 在居民区内大超市摆放大堆头，把公司系列产品全放上，让消费者一进门就看到我公司大米堆积如山，从气势上压倒其他公司。

5. 针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司小包装米压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。

所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。

以上就是我\_\_年的述职报告。

尊敬的公司领导及各位同仁：

你们好！

作为\_\_公司副经理，我负责分管本公司的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体员工，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结公司领导班子成员，积极配合，主动完成公司的各项工作任务。

2、作为公司营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

4、\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

## 二、销售管理出成效

20\_\_年的不断努力下，随着客户群的稳定，\_\_包装的知名度的提高，销售量有了进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，销量的增长充分印证了我销售策略的正确性，已经形成了一定的用户群，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。并把公司重要产品进行研发改进，积极解决困扰成品质量的问题。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，为实现佳意公司的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

## 三、工会组织工作

作为\_\_公司工会主席，工会组织机构完善，人员配备齐全，做到人人按时交纳会费。

## 四、工作不足及改进措施。

1、销售工作做得不细、对市场的了解分析的不是很到位，面对市场的激烈竞争反映不是很迅速，使我们失去一部分市场。

2、平时工作中，过于爱憎分明，强势，做事情我行我素，果断，严格而又寡情，处理问题有些急躁，急功近利，这些今后需加以改进。

## 六、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

总之，在已过去的\_\_年，我兢兢业业、任劳任怨、埋头苦干，做出了不平凡的成绩，对于成绩我永不自满，对于困难永不服输，对于工作永不放松，总之，我要把这些成绩当作新的起点，以更敬业的态度、更负责的精神，更扎实的工作、更无悔的奉献，为公司的做强做大而勤奋工作。

## 第一季度销售工作总结篇九

1、学校作为培养人才的基地，培养出什么样的人，这与开展德育教育是十分重要。因此，学校把德育工作放在学校工作的重要位置上。在开展工作的过程中，我们不断进行自我完善，自我提高，我们结合自身的实际，制订了相关的规章制度和工作措施，进一步规范要求。加强师德师风的建设。学校组织党员开展以先进性教育为动力，加强党的凝聚力。我们还要求全体党员、教师要严于律己，敬岗爱业。把握时代的脉搏，树立良好的竞争意识、服务意识。强调师爱的深层次是理解、尊重、信任和包容学生。在以人为本，以爱育人的教育思想指导下，我们全体的老师们都能把育人放在工作的首要位置上。对学生尊重、平等、民主、关心。各班主任及科任教师能以身作则，做好学生的表率。

2、开展“三风整顿”是我校一贯坚持的教育模式。开学初学校对“三风整顿”工作提出了具体要求，各班能结合实际扎实开展工作。全体教师严谨的教风，带动了学生学风，学校校风的根本好转，为学校各项教育教学工作的开展奠定了良好的基础。

3、学校经常利用晨会、国旗下的讲话和班队会课加强学生的个人修养、前途理想、人生价值观、心理健康等教育。同时，

结合当前时事形势的发展和新人新事的典型事例让师生与时俱进,为适应社会发展的需要。使学生认识学习的重要性和必要性。为培养学生成为有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义接班人奠定良好的基础。

4、抓好校风的养成。以开展文明班级、卫生清洁标兵评比等一系列活动,扎实地推动师生各方面规范化的养成,使学校基本上形成了一个诚信、文明和谐、安全的校园。在这方面做得比较好的有四、五、六年级。全体教师工作做得细致、卓有成效。

5、抓好班级工作。各班主任和科任基本上形成自主管理、协调发展、诚信互助、亲力亲为的局面。在本学期老师们都能本着对学生负责、对家长负责、对学校负责,对社会负责的工作责任感和事业心开展工作的。能密切注意抓好学生的思想教育。做好后进生的转化辅导工作。

6、强化了德育,召开家长会两次,沟通了学校、家庭、社会的联系。为学生的全面发展创造出一个健康、文明、舒适的学习生活环境。通过家长座谈会、家访等多种形式,加强了学生的校外管理。

7、继续抓好爱国主义教育这个主旋律,切实抓好学生的行为养成教育,培养学生良好行为习惯。使爱国主义、养成教育均结硕果、赞英雄,爱英雄,良好的行为习惯深入人心。具体来说,通过“三热爱”教育、学校红领巾广播室、国旗下演讲、法纪教育、安全教育和国防知识教育,并开展了朗诵会、演讲会等活动,培养激发了学生的爱国热情。

8、从日常小事做起,培养学生良好习惯。本期,各班利用班会、晨会等形式,引导学生遵守《小学生日常行为规范》,从日常小事做起,从今天做起,文明守纪、积极进取,争做一个合格的小学生。一学期来,语言文明、礼貌待人的多了,骂人、捣乱的少了,保持环境卫生的多了,破坏环境卫生的少了,认真学习

的多了,贪玩胡闹的少了。

提高教学质量,关键是师资队伍的建设。学校的发展,归根到底决定于教师队伍的素质。这学期,我们狠抓教师队伍建设,努力打造一支甘于奉献、团结和谐的教师队伍。

1、加强学习,努力创建教师终身学习机制。我们继续坚持集中、自主学习《教师职业道德规范》、《教育法》等法律法规,提高教师依法执教的能力。

2、严于律己,引导教师用自己端正的品行教育影响学生。要求全体教师要树立服务意识;责任、形象、能力、为人师表意识;廉洁从教意识;教学质量意识;团结、协调、凝聚的意识。形成健康的工作心态,用自己端正的品行教育影响学生。

3、开展教科研提高教师驾驭教学、驾驭学生的能力。学校开展了以教研组为主的各类公开课活动,青年教师能积极主动承担学校公开课活动。通过全体老师的相互交流,极大的促进了我校教师的教学水平。

4、加强教学研究。教研工作是决定学校教学质量的一个重要方面。本期学校教导处加强了教研组建设和教研活动的管理,配备了必要的教研设施,使每次活动有目的、有计划、有记录、有实效,真正发挥其应有的作用。各教研组对开学初确定的专题进行了研讨,做到了每组有1至2个专题。每个专题有专人负责,不断研究总结。每个教研组至少有4次专题研讨,且每次有专人发言。确保了教研活动落到实处,提高了教师的理论水平。教学研讨活动扎实开展,取得了一定的教研成果。并向上级有关部门选送了数篇优秀教研论文。

5、学校继续大力支持和引导教师参加培训、在岗进修等活动。使教师的知识水平和学历层次得到了进一步提高。教师们对自己的教学行为和学校的办学行为都做了深入的反思,发现了优点,也找出了不足,制订了整改措施,并按计划扎实整改。

教学质量是学校的生命线,我们老师一丝不苟抓教学,千方百计提成绩。本学期,为了更好地提高教育教学质量,我们主要采取了以下措施。

### 1、努力提高教学质量。

我校教师充分认识到了教学质量的重要性,深知教学质量是学校发展的内因。

### 2、合理分配课程,力求人人发挥最大能量。

我校选择业务能力强的年轻老师担任毕业班的教学工作,对综合科(品社和科学)和英语课程进行合理分配,从教学工作和本学学期期中考试来看,这种做法是对的。

### 3、狠抓教学常规,强化过程管理。

教学常规的落实是提高教学质量的保证。因此,我们在教学管理中,要求教师认真备课、讲课、布置批改作业、单元测试等各个环节。学校对任课教师从这几方面进行必要的引导和严格的检查。

### 4、坚持校本教研,提高课堂效率。

课堂教学的优劣是反映教学质量高低的主要因素,而提高课堂教学效率关键是依靠教师的业务素质。这学期我们继续要求每个教师认真做好“教研三个一”——上一节公开课,投一篇教研论文、写一份教学总结。教师在公开课过程中,讲课老师认真备课,听课老师开诚布公,研讨气氛热烈和谐。我们这样做的目的,就是要使全体教师遵循教育规律,钻研业务,提高业务能力。

### 5、扎实抓好“培优转差”工作。

由于种种原因,我校各个班级都不同程度地存在“差生较多、优生群体小”的现象,这对期末考试的影响很大。但是,我们教师坚持“只讲主观,不谈客观”的原则,树立“没有教不好的学生,只有教不好的老师”的观念,努力做好作业设计和批改,做好单元测试工作,一手抓差生转化,一手抓优生培养,最大限度地提高学生的学科成绩。我校老师为了辅导学困生,经常利用放学后的课余时间,对学生进行辅导。

班级是学校工作的最小的一级管理单位,也是最重要的管理单位。我们以“纪律、安全、卫生教育”为抓手,强化班级管理。我校要求教师,尤其是班主任教师在工作中要把握“教学、安全、卫生”这三个方面,每个班都制定《安全卫生公约》,着力培养学生的良好的行为习惯。

### 1、加强学生常规管理,进行良好的行为习惯教育。

班主任从进校、课间、离校、纪律、卫生等学校生活的各个层面对学生、班级检查、记录,使学校呈现出了团结紧张、严肃活泼、举止言行规范文明的大好局面。

以贯彻实施新《小学生守则》和《小学生日常行为规范》为准则,对学生进行文明礼仪教育。由于德育工作抓得扎实有力,学风、班风、校风明显好转,绝大部分学生养成了爱学习、守纪律、讲文明、有礼貌的良好行为习惯,真真正正成为班级小主人,学校的小主人。

### 2. 从点滴入手,抓好卫生工作。

卫生教育包括环境卫生、饮食卫生、生理和心理卫生。我们教育学生爱校如家,管好自己的手,管好自己的嘴,不乱丢一片纸屑,不随地吐痰,不吃来历不明或不卫生的食物,学校将卫生区划分到各个班级,各班在早上上课前和下午放学前分别打扫一次,中午集中捡一次垃圾,若发现明显的不干净要及时处理,努力做到在校园里看不到白色垃圾。此外,学校建议少先队成



立红领巾卫生督查小组,负责检查各班卫生,引导学生自己管理自己。

### 3. 扎实开展传染病防控工作。

学校制定实施方案和工作细则,与老师签订责任书,明确职责。具体操作主要做了三点——健康知识宣传教育、晨检午检、环境卫生和消毒。

### 4. 以预防为主,加强安全管理。

近期,社会发生了一些校园伤害事件,我校及时成立了以校长为组长,各班主任为成员的安全工作领导小组,以及安全巡查小组。并组织教师学习有关的法律法规和学校安全制度,进一步提高安全意识。其次,利用晨会、班会等时间,向学生强调安全的重要性,向学生讲解一些必要的安全自卫常识,培养一定的自护能力。另外,坚持安全周检和月报制度,确保各个方面的安全。

这学期我们根据实际开展了以下活动:

1、结合节庆和其他重要时日,因地制宜地开展庆祝或教育活动。

2、写规范字比赛。

为了“发扬传统文化,培养学生的好书驻足回首,我们”倡师德,重常规,齐心协力抓质量”;展望明天,定会“沐春风,求发展,与时俱进谱新篇”。我们坚信:有各级领导的正确引领和亲切关怀,有全体教师的团结奋进和勤恳踏实,明天一定会更好!

写习惯”,我校严格要求,精心指导,使学生初步形成了良好的书写习惯。

改善办学条件一直是我校工作中的重中之重,本学期我校对校园的所有版面进行了更换了,使学校面貌焕然一新。

一学期已经过去,驻足回首,我们“倡师德,重常规,齐心协力抓质量”;展望明天,定会“沐春风,求发展,与时俱进谱新篇”。我们坚信:有各级领导的正确引领和亲切关怀,有全体教师的团结奋进和勤恳踏实,明天一定会更好!

## 第一季度销售工作总结篇十

时间象奔腾澎湃的急湍,回顾坚强地走过的这段时间,不少的苦难险阻,取得的成绩实则来之不易,想必我们需要写好述职报告了。相信大家又在为写述职报告犯愁了吧!下面是小编收集整理的销售营销个人工作报告范文,欢迎大家借鉴与参考,希望对大家有所帮助。

### 一、切实落实岗位职责,认真履行本职工作

作为一名销售经理,自己的岗位职责是:

- 1、千方百计完成\_\_销售任务并及时追踪\_\_内工程项目。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

## 二、明确客户需求，主动积极

将我司在\_\_销售点告知零散加工户，避免周边地区对我\_\_低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目的地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从\_\_提货，避免押款事宜，使该\_\_小加工户逐步成长。

## 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，所以销售经理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，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先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。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

## 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，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

## 五、铝型材市场分析

铝材产品销售\_\_大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

### （一）、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但\_\_多数铝型材厂竞争已到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

### （二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类\_\_品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售。另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

（一）依据\_\_年\_\_销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

（二）20\_\_年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公

司的支持。

（三）20\_\_年自己计划更加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产品知识及性能、用途，以利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。

（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\_\_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）20\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的\_\_、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）20\_\_年应在公司、销售经理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开模工作。

（三）20\_\_年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

（四）由于\_\_市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20\_\_年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！我是20\_\_年\_\_月\_\_号来到\_\_店的，在\_\_厅实习，时任\_\_厅销售经理，弹指一挥间，令人难忘的20\_\_年已经过去，回顾去年来的工作，我在\_\_的上级领导的指导和帮助下，同时也是在座各位同人的关心下，完成了去年的各项工作。现将主要工作向大家做个汇报，请大家评议。

首先，向大家汇报一下去年\_\_厅的销售状况：去年从元月份到十二月总收入是\_\_元，其中板木二十六家一层十四户二层十二家共收入是\_\_元。实木七家一层五家二层两家共收入\_\_元。童套三家一层两家二层一家共收入\_\_元等。还有就是活动征集，路演的完成和其它完成的度是百分之九十九点八。

第二，不断提高，完善自我。我时刻做到要及时领会上级的有关方针、政策、认真学习加强自身锻炼。按上级方针、政策办事。

第三，转变作风，热心工作，要干一项、爱一项、专一项。常把公司利益无小事牢记在心头。在工作中虚心向老同事学习，并结合到实际工作中去。顾客，厂商来办事，能耐心听他们讲，能办的事及时给予办理，无法办理违背政策的坚持原则，并向他们解释清楚，能给予他们一个答复。去年，我在x经理和x经理的带领下和\_\_的帮助下共同努力，完成了上级交给的各项任务第一阶段的熟悉工作、协助\_\_工作，且受到上级领导的好评。

第四，思想上时刻牢记，自己的权力是\_\_给的，就要为\_\_所用。能做到清正廉洁，不存私心，不谋私利，不做有背于公司形象的事，要在厂商中树立良好形象。金融危机震撼了世人，更令世人经受到一次心灵的历练。也使我学会了包容，知道了奉献，更懂得了博爱，在\_\_我学会了团结互助，公司大小事我从不推脱。

一年来，在工作中遇到过各种各样的困难和麻烦，承受过一些委屈，但我也从辛勤的工作中尝到了甘甜，享受了成功的喜悦，找到了属于自己的人生理想，体现了自己的人生价值。我虽然做了一些工作，也取得了一些成绩，得到了大家的认可，但离公司的要求还有一定距离，文化修养还要进一步的提高。因此，在今后的工作中，我将不断总结经验，逐步改进工作方式和方法，将以四个心为座右铭，争取把工作做得更好，接待厂商顾客要热心，听取意见要耐心，解决问题要真心，改正错误要有决心。

以上是我本人的述职报告，如有不当，请大家批评指正。谢谢！

各位领导、同志们：

大家好！

\_\_年是\_\_汽车重要的战略转折期，。国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给\_\_公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\_\_汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出贡献奖。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

一、加强面对市场不依靠价格战细分用户群体实行差异化

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

## 5、晨会、例会化

## 6、服务指标进

### 对策二：细分市场，建立差异化营销

将\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

### 对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。



售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自20\_\_年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用三垫一罩，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车\_\_台次，工时净\_\_万元。

## 二、强化服务意识，提升营销服务质量

\_\_年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为服务管理年，提出以服务带动销售靠管理创造效益的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一

步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了交钥匙工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了三月服务、微笑送大礼、夏季送清凉、金秋高校校区免费检查、小区免费义诊、冬季送等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

### 三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对\_\_市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

### 四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

近\_\_年来，作为事业部经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的

提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20\_\_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20\_\_年共生产吨，销售\_\_吨，产销率\_\_%，比20\_\_年增长\_\_吨，\_\_%。

2、20\_\_销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20\_\_年共提价\_\_次，平均单价从\_\_元涨至\_\_元。

4、20\_\_年期初应收款\_\_万元，期末应收款\_\_万元，回笼货款\_\_万元，回笼率100%。

5、20\_\_年采购国内\_\_吨，较20\_\_年增长\_\_%。

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设。

7、\_\_机投产后，开拓了\_\_销售市场，建立了一套\_\_营销模式。

8、20\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

## 1、坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把\_\_省作为\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

## 2、坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

## 3、坚持产品结构的优化。

大幅减少低\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

## 4、继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

## 5、建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，

成功复制了\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

#### 四、20\_\_年工作重点及难点

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、\_\_销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

3、\_\_产品在国内市场的推广。

4、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

5、做好国内\_\_等系统材料的采购工作。

20\_\_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20\_\_年，我们的工作目标是：团结一致，我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

尊敬的上级领导：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫\_\_，是\_\_餐厅的销售经理，现在我把自已\_\_个月来的工作情况作一下汇报，餐厅销售述职报告。

## 一、履行职责情况

### 1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在\_\_餐厅分管内部管理工作，了解\_\_餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自已所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

## 二、抓管理建章立制

前期，\_\_餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

### 三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

### 四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍\_\_餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

### 五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受到了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

### 六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行

社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！