

# 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结 (优秀9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇一

(一)种子串种现象多。少数经营户从本县以外的重庆市内其它区县的批发商中调购的“两杂”种子，既不到种子管理站备案，也不具有该批种子的原始植物检疫证书和质检证，给质量监管增加难度。

(二)无照经营现象存在。我们在市场检查中，发现少部分专门销售不再分装的包装种子的经营者没有办理工商营业执照。

(三)标签标识难规范。市场上的“两杂”品种多，同一品种的标签包装有好几个，有的将审定编号印制在包装物内，给种子执法工作增加难度。

(四)种子法规明确有禁止行为，但没有设定处罚额度。

(五)售种凭证样不统一。

### 三、工作打算

半年来，我们虽然做了一些工作，某些方面也小有成绩，但离上级的要求还有一定距离，还有一些存在的问题需要我们去解决和规范。今后，我们在种子管理工作中，按照新农村建设的总体要求，坚持以人为本，牢固树立服务“农业、农村、农民和农民工”的宗旨，继续做好种子试验示范管理和

种子生产管理，加强种子法规宣传，加大种子执法力度，进一步规范种子经营销售市场，切实保护好广大农民利益，力争做到上级满意，群众满意。

#### 四、建议

我们诚心希望市站领导和同志们常到我县指导工作；建议市站将武陵山区“两杂”种子区域试验工作安排部分在我县实施，增进我县与上级业务部门的联系。

## 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇二

种子销售工作总结该如何写呢？下文是关于种子销售工作总结，欢迎阅读，望你喜欢。

以邓\*\*理论和“三个代表”重要思想为指导，认真学习贯彻党的xx大重要精神，深入落实科学发展观，紧紧围绕为“平安奥运”做好服务，很好的完成了年初制定的工作计划，现简要总结汇报如下。

一年来种子管理站党支部深入学习贯彻党的xx大会议精神，全面贯彻落实xx在中央纪委七届一次会议讲话精神、贯彻市、区党风廉政建设工作会议精神，紧紧围绕区委、区政府贯彻落实《实施纲要》工作方案的要求，狠抓党风廉政建设责任制的落实，同时按照“标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防”的方针，推进惩防体系建设，取得了一定成效。

### 二、稳步完善各项制度，深入贯彻落实党风廉政建设责任制

#### 1、紧紧围绕奥运会的成功举办，进一步严明纪律

在xx年北京奥运会即将召开的关键时刻，我们按照区纪委、安监局和中心的工作安排，认真落实“一把手”负责制度和岗位责任制，明晰工作职责，制定了突发事件应急预案，明确

一把手作为第一责任人对安全稳定负总责，针对有可能发生的事件制定了切实可行的具体措施。

重点加强对平安保奥运、安全生产责任落实、环境综合整治等工作部署执行情况的监督检查，加强“五无目标”落实情况的监督检查。

## 2、制度逐步健全，分工细化合理

我们制定和完善了本单位的党风廉政建设责任制和党风廉政建设责任制实施办法，层层签订责任书，把党风廉政建设和反贪腐工作主要任务责任到部门、责任到人，确保了各项任务做到有人过问、有人主管、有人落实。

## 3、领导干部以身作则，责任主体意识强化

站党支部成立后，支部成员针对工作分工和自身实际撰写了廉洁承诺书，向党委表达了廉洁从政的决心。

同时支部“一把手”按照“一岗双责”的要求，认真抓好职责范围的党风廉政建设和反贪腐工作，切实做到了“五个亲自”。

为深入落实党风廉政建设和反贪腐工作起到了有力的促进作用。

## 4、加强沟通、深入群众，坚持“三谈两述”

党支部积极开展“三谈两述”，做到深入群众、及时沟通。

一把手与三名同志沟通，进行谈话，了解职工思想状态；二名副职各自与两名职工进行了警示谈话。

“三谈两述”制度的实施，使领导干部不断增强廉洁自律意识，筑牢思想道德和法纪防线，树立社会主义荣辱观，执政

为民。

## 5、坚持自我检查，及时掌握情况

为了更好的开展党风廉政建设工作，及时掌握群众的反馈，我们经常采取听汇报等方式对本单位部门落实责任制进行检查。

起到了及时调整、防微杜渐的作用，有力地促进了工作顺利有效地开展。

## 三、加大源头治理力度，深入开展党风廉政宣传教育工作

### 1、深入学习贯彻落实党的xx大会议精神

在党的xx大胜利闭幕后，种子管理站党支部注重加强对本单位党员干部职工学习贯彻会议精神的领导和部署，精心组织、统筹安排，务求实效。

利用集中组织、自行收看、座谈交流和专题学习等多种形式迅速组织学习和深入讨论大会精神，准确把握xx大对党风廉政建设和反贪腐斗争提出的新要求，把改革创新、惩防并举、统筹推进、重在建设的基本要求贯彻到党风廉政建设的具体实践之中。

### 2、加强理论学习，不断提高党员领导干部整体素质

我们制定了党支部中心理论组学习制度，安排每月一次的集中学习，并认真制定了学习计划，安排了以xx大文件精神□xx的重要讲话、《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防贪腐体系实施纲要》、《种植业服务中心廉政手册》、《党章》、《江\*\*文选》等党的知识、创新理论等为主的学习内容。

班子成员认真执行此项规定，带头进行理论学习，通过学习，增强了领导干部的理论水平，提高了思想素质。

在此基础上，党支部还研究制定了党员学习制度，制定学习计划，安排隔周星期五下午为党员学习时间，以有关政策文件等为重点学习内容，通过集中学习和自学学习的方式组织党员进行学习，同时严格考勤，做好学习笔记，认真撰写心得体会，通过学习，党员干部思想认识水平得到了很大的提高，干部队伍素质得到整体加强。

3、加强青年党员干部的培养和教育，提高其清正廉洁的自觉性。

组织青年党员干部开展人生观、事业观、价值观的讨论和学习，通过学习，使他们的思想进一步解放，视野进一步拓宽，才干进一步增强，素质进一步提高，树立了学以立德，淡泊名利，廉洁从政的决心；树立了投入到全面提升思想、理论、道德修养，为本单位本系统多做工作，为新农村建设贡献自己的才干，做一名称职的领导干部，一名合格的共产党员的决心。

4、深入开展“强化作风建设，构建和谐通州”主题教育活动

按照区委在全区党员干部中开展的“强化作风建设，构建和谐通州”主题教育活动的工作部署和种植业服务中心党委的活动方案，种子管理站党支部紧紧围绕强化党员干部作风建设这一主题，广泛动员党员干部认真学习活动精神，积极投入到开展主题教育活动中来，切实加强党员干部队伍的作风建设，结合建设社会主义新农村的对种子管理工作的更高要求，积极拓宽思路，改进服务职能，以加强支部执政能力为中心，围绕工作实际开展了一系列活动。

我们把加强作风建设，与为群众办好事、办实事、解决实际问题结合起来。

首先下力量筹措资金建设了职工食堂，解决了职工就餐问题。

二是开辟党员学习活动室，悬挂了政治思想主题宣传展板，安装了电教器材。

三是为了加大党风廉政宣传力度，时时刻刻教育广大党员干部廉政从政，执政为民。

站党支部制作了党风廉政展板，悬挂在办公大楼内，使党员干部在欣赏精美图片、警句格言的同时潜移默化的受到廉政文化熏陶和感染，收到了良好的效果。

四是积极开展群众性文化体育活动。

规定了锻炼时间，鼓励职工每天坚持到活动厅锻炼身体，使大家能以更好的精神状态投入到工作中。

五是组织职工体检，关心职工身体健康。

切实加强了党组织和群众的纽带关系，提高了党组织的凝聚力，促进了党建、精神文明和其他各项工作的全面开展。

按照中心党委的工作部署，管理站党支部于xx年7月上旬进行动员部署，制定了活动方案，现在处于深入学习、加强教育阶段，我们重点围绕组工干部的思想教育、能力培养和作风建设，通过开展读书活动和个人自学等方式，利用参加百题竞赛等多种活动载体，有针对性地抓好组工干部的学习和教育。

#### 四、强化制度约束机制，深入推进惩防体系建设

##### 1、建立领导干部信访接待日制度

按照中心制订了《信访排查工作管理考核办法》成立了以党

支部班子成员为组员的信访排查调处领导小组，建立了领导干部信访接待日为每月的15日和25日，到现在为止，没有出现一例信访案件，为做好信访排查工作，确保职工队伍思想稳定做好保证。

## 2、严格落实“三重一大”和依法行政

我们坚持在工作中依法行政，规范行政决策能力和行政审批能力，加强领导班子勤政和廉政建设。

制定了本单位的`岗位责任度，规定了各科室的主要职责，建立了站内各项规章制度，包括日常工作、财务管理、考勤管理、治安保卫、交通安全、医疗费用管理、计划生育等。

对“三重一大”和依法行政事项，均由单位一把手主抓、集体谋划、民主讨论、共同决定、分头开展工作。

种子管理站设置了宣传展板，公示了职责的主要内容，接受职工和社会的监督。

我们还在工作中依法办事，认真履行种子的行政许可审批的重要职能，在办公场所设立了公示栏和法制宣传栏，在百余家种子经营场所悬挂了标牌，对外公布了种子执法热线电话，我们制定了一系列的有关程序性规定，严格按照程序办理。

在对申请领取农作物种子生产、经营许可证的单位进行审核的过程中，对符合申办条件的，指导企业依法申报，在法律规定的期限内核发行政许可证件。

不符合条件的，提出意见，决不迁就，保证了法律的贯彻实施。

## 3、严格落实廉洁自律各项规定，认真遵守“十条纪律”

种子管理站党支部认真执行中心党委和纪委制定的四项机制和七项制度。

党员干部严格执行中共中央纪委《关于严格禁止利用职务上的便利谋取不正当利益的若干规定的意见》，在现实工作中做到有法可依、有令必行、有禁必止。

## 五、加强机关效能建设，促进党风廉政责任制的落实

### 1、抓好机关效能建设机构落实工作。

按照中心要求成立了以党政一把手为组长的效能建设工作领导小组，明确了效能建设的责任范围、工作内容和工作要求，做到一级抓一级，层层抓落实。

### 2、开展效能建设收效显著。

一是在干部职工中扎实开展思想教育工作。

通过下发《机关效能建设督查》，向大家通报实地暗访情况，切实起到了警示和激励的作用。

二是我们把文明礼貌用语制作成桌牌，服务意识进一步加强。

通过效能建设的开展，管理站逐步形成了廉洁高效的行政管理体制和运行机制，服务水平、工作效率、工作作风、工作质量都切实得到提高，服务发展环境得到明显改善。

### 3、做好信息上报工作。

信息小组的同志利用业余时间及时把全中心的信息反映上报，全年共上报信息30余篇。

## 二、做好种子执法为全区种业服务。

## (1) 加强种子质量监督管理

xx年我站认真贯彻《中华人民共和国种子法》和北京市实施《中华人民共和国种子法》办法，规范农作物种子生产经营行为，保证农业生产用种质量，杜绝假冒伪劣种子在通州区市场的流通，防止坑害农民事件的发生。

种子管理站在区农委和种植业服务中心的直接领导下，对全区广大农户和种子经营者进行了广泛的宣传，并联合区工商局及农口各执法部门对全区种子市场进行了全面的普法宣传和执法检查。

为保证我区种子市场健康发展，促进种子经营者销售合格种子，让农业生产安全发展，使农民购买放心种子，管理站对本区重点种子经营单位(亿兆益农种子有限公司和永乐兴农业技术推广站等)的主要农作物种子和种要农作物种子进行质量抽检。

对样品进行了芽率、水分的检测，经室内检测合格率为100%。

今年6月，按照市种子监督检验站《关于开展xx年北京市小麦繁种田品种纯度田间检查的通知》精神，我站对我区亿兆益农种子有限公司小麦种子繁育田进行了品种纯度田间抽查。

并详细检查了田间档案及其记载情况。

共抽查了三个乡镇，七块小麦籽种田，抽查面积达4600亩，占全区小麦籽种面积40%。

抽查品种有京9428、京冬17、京冬8、中麦175、农大3432、农大211。

纯度在99.2%以上，抽检合格率100%。

检查中，督促种子企业严把质量关，高标准生产小麦种子，促进了我区小麦籽种产业的健康发展。

(2) 认真搞好农作物新品种试验、示范工作。

今年我站全年完成了13套108个品种的农作物新品种试验、示范、生产展示工作。

这其中包括：1. 冬小麦区试15品种、预试22品种、生产试验3品种。

2. 春播玉米生产试验16品种、春播玉米生产展示7品种、夏播玉米生产展示7品种。

3. 春播大豆生产展示4品种。

## 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇三

今年以来，\*\*县各基层社认真贯彻落实了县社《关于加强重点项目经营管理的意见》，加强了管理，提高了服务质量，使种子销售工作有了新突破。截止10月末，全系统种子销售网点由20xx年的52个增加到75个，销售种子15万多公斤，取得了较好的效果。

今年各基层社在种子销售上改变了一买一卖的销售方式，采取多进样少进量，提前将种子购回，利用农闲时节走村串户逐户预订，加强了新品种的宣传和推广，取得较好的效果。如\*\*供销社在便民服务上采取了新的服务方式。一是他们根据当地积温情况，逐村逐户进行调查了解春耕所需种子的品种和数量，宣传和推广新品种，预约定货，送货上门。二是充分利用县种子公司的优惠政策，积极筹措资金，采取现金进货降低了成本，增加了市场竞争力，不仅占领了当地市场而且还销往新宾临近的乡镇。截止10月末，销售种子26,000多

公斤，比去年增加了一倍。三是提前购进种子，搞好服务，诚信经营。抢占市场，保证了农民的需要。

各基层社在总结前两年经验的基础上，今年提前对周边市县的种子市场价格进行了调查了解，做到心中有数。并及时与县种子公司及店组进行了沟通。如\*\*供销社针对近几年受周边各市县种子价格的影响，农民购买种子外流现象比较严重的实际情况，他们提前对周边市县市场价格进行了调查了解，为占领市场抓好销售工作做到了心中有数。截止10月末，销售种子21,000多公斤。

20xx年，县种子分公司采取了预付货款、现金进货让利于店组的优惠政策。这一政策的出台，为提高市场竞争力，增加店组收入带来机遇，同时因店组资金短缺也出现了进货难的问题。针对这种变化，各基层社领导不等不靠，认真分析研究，采取有效措施解决了这一难题。主要做法：一是帮助店组筹集资金及时购进种子。如果松供销社帮助店组筹集资金10万元，解决了店组资金短缺问题。二是通过勤进少进解决资金不足，靠优质服务促使快销，加快周转。如\*\*供销社、\*\*供销社就是通过勤进少进解决了资金不足。靠方便、快捷、优质服务赢得了农户，靠搞好宣传，逐户预约，送货上门等措施占领了市场，促进快销，有的店组进货次数达5次以上。

总之，由于各基层社对今年的种子销售工作非常重视，加强了管理和指导，在业务开展上定期调度、分析、研究，效果显著。下一段工作希望各基层社在保证农民需求的同时做好收尾和总结工作，为明年的种子销售工作积累经验，打好基础。

## 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇四

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽

车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

## 二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为\*\*万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成\*\*万元的销售业绩。

## 三、具体措施：

### (一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识，以此提升公司的经济效益。

### (二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

### (三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

#### (四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

#### (五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在20xx年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。

## 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇五

xx年年11月27日——xx年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□xx年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况□xxx江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；

3、酝酿人力资源管理制度；

4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)□7100xxx免费电话。

2□xx大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事

宜等。

3、协助xx经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。

6、与王经理分工合作，往xxx□xx地区和xxxx区打招商电话。

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研xx六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对xxxx区酒水市场情况有了一个初步了解。3、搜集的酒水商资料□xx29家、xx市26家□xx市35家□xx县41家□x县30家□x县37家(对原来的资料进行补充)。

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤

沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

## **种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇六**

### **一、凝聚人心，铸就一支高素质的队伍**

思想是行动的指南。人心涣散将会一事无成。营业部主任室一班人深刻认识到这一点，因此，我们将凝聚人心放在突出的位置。

1、率先垂范，正人先正己主任室一班人以身作则，加强学习，做学习典型的倡导者、组织者，更是实践者。为人师表，清正廉洁，以俭养德，以自己品质来影响每一位员工。在工作中始终坚持公平、公正原则、不搞亲疏、不拉帮结派、做到一碗水端平。鼓励员工多提意见，只要是合理的就采纳。充分调动员工参与的积极性。在业绩分配的敏感问题上，实行

公开化，增强透明度。确保每位员工看到放心、拿到舒心。

2、充分发挥党员的模范带头作用营业部现有员工\_\_名，其中党员\_\_人。党员在群众中的作用在营业部显得尤为重要。营业部党支部围绕支行所下达目标任务进行剖析，统一认识确保每一位党员就是一支标杆，充分发挥基层党支部的战斗堡垒作用。在党员发挥战斗模范作用下，积极培养后备力量，吸收优秀员工向组织靠拢。

## 二、服务创优、运筹制胜千里

服务创新是银行工作永恒的主题，只有加强服务才能赢得市场、才能创效益。营业部主任室一班人响应市分行和\_\_市国家行政机关的号召，积极投入到创建“文明诚信”窗口的活动中，将营业部服务水平上升一个新台阶。我部先进做法，\_\_和《\_\_日报》已作了相关报道。

1、抓好员工职业道德教育主任室以创建“文明窗口”为契机，经常性组织员工学习《\_\_银行员工基本素养和服务行为规范》、《\_\_银行营业规范化服务标准》、等规章制度，不断规范员工的服务言行，促使员工严格遵守“八要、九不、十做到”，真正把客户当衣食父母，倡导“用心”服务，把顾客当亲戚、当朋友。员工\_\_在柜面服务中，能够标准使用“三声、两站、一微笑”，多次在市分行明查暗访中受到表彰。

2、抓好考核激励机制一是建立员工优质文明服务奖罚档案，将员工服务表现列入年度评优评选等考核内容，增强了员工忧患意识，提高员工的服务自觉性；二是建立服务质量与业务量挂钩的考核机制，营造“多干多得，少干少得”的公平竞争机制，形成了全行员工“争干”、“抢干”业务的良好局面。三是建立各网点、客户经理、客户的评议机制。由网点负责人评议管库、提解员，客户、客户经理评议柜面接柜人员，从会计接柜、出纳接柜、管库提解员中各评选一名服务

先进，按季给予奖励。四是设立了优质文明服务奖励基金，表彰先进，鞭策落后。

### 三、求真务实、勇拓市场

“发展才是硬道理”。没有市场的发展一切将无从谈起。年初，主任室根据支行市场为导向，以服务为手段，以客户为中心的精神，结合营业部具体情况，确立了向市场要存款、向他行存款挖存款的工作思路。锁定目标，不达目的不罢休。

1、全面理顺营业部开户单位状况建立大户台帐，定期走访。现代银行的竞争是产品与服务的竞争。营业部根据不同的客户推行个性化服务，对\_\_医院、\_\_公司、\_\_等大客户继续实行上门服务，向结算频繁单位推荐我行网上银行快捷的结算方式。目前，已开立网上银行\_\_户。

2、拼服务、情胜一筹\_\_管理公司是我x月份争取过来的一家客户。作为一名银行人员要有一种职业的敏感性，当主任室得知\_\_商人\_\_x等\_\_名老板筹集资金准备\_\_集团产权时，马上多打听并与\_\_等人取得联系，向他们介绍我行的服务和结算优势，用真诚赢得\_\_人的信任[x月x日决定来我部开户，并打入注册资金\_\_万。

## 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇七

在xx服饰上班到现在为止已经整一年多了。每天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到xx的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来xx后我被分在服饰区，现对今年工作加以总结。

来到服饰区，首先在现场站柜学习，了解服饰子的分类，质量，价位，产地以及服饰子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。

其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到的预防工作。

最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得很好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们z实践中去学习制度，去体会xx理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xx管理人员。

在xx工作的这几天，因为服饰区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在xx就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xx的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

## 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇八

\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

### 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

### 二、具体履行职责：

#### 1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全

能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2) 每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第

十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

### 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

### 四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、\_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

## 种子销售工作总结报告 销售种子工作总结篇九

古人云：“不打无准备之仗”。

对于销售来讲，道理也是一样的。

做什么销售都需要大量的客户资料，好的客户资料也是成功销售的敲门砖。

1、一次成功的推销不是一个偶然的故事，它是学习、计划以及销售代表的知识和技巧运用的结果。

2、事前的充分准备与现场灵感所综合出来的力量，往往很容易瓦解坚强对手而获得成功。

3、获取订单的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的销量更重要，如果不发展新顾客，销售代表就不再成功之源，用搜客通可以搜索出更多的客户资料。

4、了解客户并满足他们的需要。

不了解客户的需求，就好像在黑暗中走路，白费力气又看不到结果。

5、客户没有高低之分，却有等级之分。

依客户等级确定拜访的次数、时间，可以使销售代表的时间

发挥出最大的效能。

6、推销的黄金准则：你喜欢别人怎样对你，你就怎样对待别人；推销的白金准则：按人们喜欢的方式待人。

7、让客户谈论自己。

让一个人谈论自己，可以给你大好的良机去挖掘共同点，建立好感并增加完成推销的机会。

8、为帮助客户而销售，而不是为了提成而销售。

9、对客户的异议自己无法回答时，绝不可敷衍、欺瞒或故意反驳。

必须尽可能答复，若不得要领，就必须尽快请示领导，给客户最迅捷、满意、正确的答案。

10、当客户决定要购买时，通常会给你暗示，所以，倾听比说话更重要。

销售工作很难，但越难的事情，对人的挑战越大，技巧固然重要，但是客户资料也是必不可少的，用搜客通搜索出更多的客户，这样才能提高你的业绩，只有将客户资料和销售技巧相结合才能将销售做好，从而才能更好的在这个行业发展下去！