

卖特产的工作总结(大全8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

卖特产的工作总结篇一

各位同仁：下午好，现在由我就恩施分公司营运部20xx年工作及20xx年计划向大家做汇报。

一、 稳步促进门店管理提升，我从以下五点作出说明

1. 狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在20xx年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水平，并强化检查跟进力度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发通报等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2. 严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中控制假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3. 做好库存管理工作,合理控制商品周转:根据总部要求,按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列,对于淘汰、破损、滞销商品及时上报,并采取dm促销、超值换购等方式消化库存,压缩库存,不断加快库存周转,提升门店库存管理效率。

4. 调整商品品类:通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求,根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进,确保了经营品类齐全。

5. 强化培训机制,提升专业技能:分公司营运部一方面为提升员工专业技能,提升门店经营形象,通过开展陈列比赛,充分调动员工的创新意识,使门店陈列明显改善;另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训,结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求,促进门店质量管理规范化、标准化。

二、 稳步促进门店经营提升,规范价格体系提升商品毛利水平

敏感商品的价格优势。

2. 严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作,并根据供应商及采购部的需求,对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价,售价及促销价一致。

3. 提升公司形象,建立价格监控体系:我们加强了价格诚信建设,在分公司内部建立价格定调价制度,对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面监控、检查和跟踪。确保商品明码标价,无价格欺诈行为。

4. 每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息,接受物价局

关于对我司物价的检查。

5. 保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅173.96%。去年1-12月份完成售价变价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

三、稳步提升顾客满意度，提升服务质量，

1. 规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较敏感的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了监控一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2. 开展“微笑服务月活动”，提升门店服务质量。分公司大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3. 扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额3.98万元（其中电信业务实现交易额1.23万，联通业务实现交易额2.78万元），公司盈利0.19万元。

卖特产的工作总结篇二

1、审核采购需求

2、决定合适的采购方式

- 3、分配、选择和维护潜在供应资源
- 4、负责供应商的调查和实地勘察评估供应商的生产能力
- 5、采购合约与订单的起草签发以及管理
- 6、根据采购需要采取相应的应急行动或进行后续跟踪
- 1、制定采购谈判的策略和方案并加以实施
- 2、处理质量问题以及退货方案的实施
- 3、同公司内部其它各功能部门建立并维持良好的关系
- 4、对公司采购管理的政策和程序进行有益的宣传并提出建设性的改良建议
- 6、处理供应商的问讯异议及要求
- 7、实施对新供应商的开发和扶植工程
- 8、此外采购经理的工作常常能够体现出采购部门对整个公司所起到的

关键作用和真正价值所在

- 9、配合财务在整体上用的付款策略

现将一年以来的工作情况作以下总：

- 1、较好完成采购部日常管理和采购计划。
- 2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购商品市场行情。

- 3、经常在网上了解相关商品的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的商品供应商。
- 4、及时与营运部门人员沟通，了解商品的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。
- 5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立公司的良好形象。
- 6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。
- 7、建立了新的供应商，并保持了良好的关系，有稳定的采购来源，保持超市的正常营业。
- 8、建立了比完善的供应商管理制度，加强了供应商的管理，了解每个供应商的资质并索要资质证明。以合同为凭，不在出现与供应商在财务上的不愉快，并且解决了xx超市与几家供应商之间的财务问题。

二、强化了团队精神，搞好部门内彼此配合及与其他部门的相互合作

团队精神是以少胜多的博弈，是众志成城的攻势。是群策群力的双赢。是

“我为人人，人人为我”的生存智慧。是“团结就是力量”的强强联合。所以我们大伙抱着同一个思想和目标，那就是为超市争光，共同为着目标努力拼搏，充分发挥团队堡垒作用，互相取长补短，相互鼓励，发挥出自身最大的团队精神力量，力求取得优异的成绩，所以团队精神是强大的，是力量的，是智慧的象征。部门内适时提出强化团队精神是必要的，加强员工团队精神的教育，培育员工团队意识与合作精

神，团队精神融入整个员工队伍将发挥出巨大能动作用，为公司发展做出巨大贡献。在与其他部门间我们秉承没有积极的态度就没有积极的行为，所以要搞好与其他部门的相互合作，首先应该端正态度，还要脚踏实地、积极认真的做好每一项工作，其次要真诚相待，只有这样才能做好每一项工作。

三、采购员密切沟通随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题。沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划。与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为超市节省采购成本。

四、工作中的不足

- 1、工作经验不足。
- 2、工作细致度不够。
- 3、与各部门的沟通还有待提高。

五、下一步的工作目标

1、细化采购管理流程。企业管理水平的差异最明显的体现在流程管理上的差异流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志。超市从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。细化采购管理流程,从而全面提高超市采购管理水平。

2、加强采购知识的学习努力提高自身的业务知识。质量与价格永远是采购

工作的主题。采购人员的技术能力与业务水平直接影响到采购工作的质量和效率。

3、加强与各部门的沟通协调工作积极主动的向其他部门请教，

更好更准确的掌握所需商品的性能，更好的服务于超市。总结今年得失指导明年的工作。在以后的工作中我们要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理能力。使本部门工作再上一个新的台阶。要进一步强化敬业精神加强责任感，对待工作高标准，严要求。同时我部门将不断搞好阶段性总结；开展批评与自我批评找差距，评不足以推动工作。尽最大力量的去降低成本提高效率。集中大家的智慧和力量团结一致克服困难。为公司在新的—年投产创效益贡献力量。

相信采购部工作将会有更大的突破和改善xx超市更上一层楼

卖特产的工作总结篇三

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有—项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。

有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时—见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了！”或者“你现在弄它干啥啊。—会顾客—翻就乱了！”但我认为既然顾客—翻就乱了，我们为什么不可

以在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢?想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。

“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了!我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧!”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办?这种损失无人承担。这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了?我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在乐天玛特超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。我的成长来自乐天玛特超市这个大家庭，为乐天玛特超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

20xx年11月刚进入乐天玛特超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的，许多东西都要老员工来教，我感觉自己需要学习的太多了。他们做什么我都仔细的看，认真的学，从各种面团的配方，做法;从各种面包的炉温，装饰，一点一滴的学，一点一滴的记，一年多的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。由于我的工作认真负责，在20xx年的时候，乐天玛特给了我第一次机会，将我从一名普通员工提升为一名资深员工，这是一种激励，也是一种鞭策，他时刻提醒着我，要时刻的严格要求自己。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种面包的做法和特性，在遇到面包烤好后有瑕疵的情况发生时，能够第一时间了解是在工作流程中哪一个环节出了问题，从而改善。我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在乐天玛特超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情，积极完成领导安排的各项工作，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

在20xx年，乐天玛特超市给了我二次机会，将我从一名资深员工转变为一名基层管理人员，工作重点发生了转变，加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升变成了各项工作的中心，俗话说的好“机会是留给有准备的人得”，为了尽快进入角色，抓住机会，一方面加强了专业知识的学习，积极的了解商品的陈列和商品的促销以及新品的开发，虚心的向课长请教。一方面加强人员管理的学习，抓住工作重点，合理有效的安排人力。

在日常的工作中，潜下心来，从头干起，卫生，陈列，仓库，从每一个细节开始严格要求，在此基础之上，给课员更多的思想沟通与技能培训，能够改善员工的精神面貌，让其工作

的积极主动性得到更大的发挥。

总结3年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但通过冷静的自省，本身还是有诸多的不足，如：整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位。

面对明年的机遇和挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的责任，加强学习，勇于实践，使自己的业务水平和管理水平全面提高，为乐天玛特的发展奉献自身全部的能量。

卖特产的工作总结篇四

20xx年，住宅分公司本着“安全第一，防范为首”的工作原则，认真落实各项安全责任制，形成了分公司与项目部分级负责、层层落实的维稳内保工作体系。同时坚持利用生产例会、安全领导小组定期抽查、分公司与各项目部分别组织培训等形式，不断提升全体员工的安全防范意识，严格控制和消除安全风险和隐患，确保各项工作安全运行。

分公司领导班子高度重视维稳内保工作，多次组织召开专题会议，强调维稳工作的重要性和紧迫性，并成立了工作小组，明确了小组成员的职责，确定了下一步工作重点，并制定了工作方案，确保信息畅通、组织有力、措施到位、责任到人。

（一）证件管理

分公司严格按照隔离区证件管理相关规定，对持证人员（3人）进行定期教育，确保证件安全使用。

（二）员工队伍建设

1、目前住宅分公司员工队伍思想较为稳定，工作态度端正，能够安心本职工作，积极开展各项工作。未发现不稳定因素及需要重点关注的人员、事件。

2、管作分离工作实施期间，分公司按照物业公司统一部署，制定了详细的管作分离实施方案。截至6月底，共涉及员工163人，其中名义外包44人，实际外包75人，解除劳动合同44人。此次劳动用工转换期间，各部门相关员工思想稳定，未发生不稳定事件。

3、积极落实党的群众路线教育实践活动，采用部门座谈会、个别访谈、走访慰问、现场调研等形式，深入一线、接地气、听民意、解问题、化矛盾，掌握和了解一线员工的思想动态，对发现的不稳定苗头，重点关注和化解，避免引发问题升级。

（三）安全检查及培训

截至11月底，分公司利用生产例会传达安全工作相关文件22次，组织安全防范类培训22次（含项目部自行组织），由各项目部分别组织的班组长及相关人员参加的安全会议20次，学习相关文件20余份；分公司组织安全大检查11次，各项目部分别组织的安全自查22次。同时，分公司修改并完善了四级安全管理网络图和各项应急预案，于年初与各项目部分别签订了《安全责任书》，并与全体员工签订了《交通安全责任书》。

（四）所管辖区安全工作

在安全隐患的破损门头28个；在蓝海苑低洼地下井内安装了地下井防护网10个，并在低洼处竖立安全提示牌2块，为小区创造和谐宜居的生活环境。

2、配合街道办事处、产权单位及相关部门清理东平里8、9、10号楼楼道杂物；对存在安全隐患的高大树木进行修剪；对存在空鼓脱落危险的楼宇墙面进行及时修复；对五栋高层楼宇消防系统进行测试，并组织电梯困人应急演练；积极配合机场派出所对入室偷盗团伙进行蹲守。

3、春节期间，近140余名员工参与节日保障。除夕夜，值班

人员携带灭火器在小区内进行巡查，直至凌晨2点燃放高峰期结束，全面保障了小区安全。2月10日至15日期间，保洁及绿化员工准时于每日早8点前完成对小区内炮皮、垃圾的清扫工作，及时消除安全隐患，共清运120余袋爆竹纸屑。在分公司全体干部员工共同努力下，春节期间所管辖区未发生重大安全事故，确保了广大业主度过一个安全、祥和的节日。

（五）应急预案

练1次，电梯困人演练2次。

2、针对小区影响较大的雨雪等极端天气，分公司制定了细致周密的防汛和除冰雪应急预案，各项目部及时开展极端天气的保障动员，提前做好各项准备工作，包括梳理应急预案，制定值班班次，清理屋顶杂物并修补防水，清理排水沟渠，清掏排水井等；并对防汛、除雪物资进行了清查和补充。雨雪来临之际，分公司及时启动应急预案，并组织专人值守重点区域，确保了所辖区域未出现险情，顺利度过雨雪的考验。

一是分公司制定下发了《住宅物业服务分公司值班管理办法》，分公司领导实行周值班制度，负责雨雪、大风等特殊天气及突发事件的处理，业务室负责预案启动，办公室负责后勤保障。特殊天气各项目部负责人靠前指挥，特别是雨雪天气值班领导及项目部领导与员工一起参与保障，确保业主正常出行。

二是建立内保检查机制。分公司不断完善内保检查制度，重点对防火、防盗等工作按月进行检查，确保分公司人员及财产安全。

三是预防不稳定因素，对安全防范、廉政建设、法制教育、行车安全等方面制定了相关措施，以确保各项工作的正常开展。

20xx年，住宅分公司严格按照物业公司维稳内保工作要求，认真组织、抓好落实，目前未发生一起不利于稳定的事件，为物业公司又快又稳的发展尽到了一份职责。

住宅物业服务分公司

二〇xx年十一月二十五日

卖特产的工作总结篇五

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我期望xx超市是新的，我也是新的。xx超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以仅有不断地提高理货员的素质和业务本事，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，所以员工的基础知识培训十分重要。

- 1、理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点。
- 2、理货员有对商品进行验收和为顾客供给退货服务的工作职责。
- 3、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责。
- 4、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列（包括补货）的工作职责。
- 5、有对顾客的咨询导购供给服务的工作职责。
- 6、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。研究到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，能够不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金到达存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

卖特产的工作总结篇六

我是xx超市站街店一名普通的工作人员，从踏入xx超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

刚加入xx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老工作人员教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，

对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

在b05便利店

旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望xx超市是新的，我也是新的□xx超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好。

怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此工作人员的基础知识培训非常重要。

1、理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点

1、理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职责

2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责

3、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列(包括补货)的工作职责。

4、有对顾客的咨询导购提供服务的工作职责。

5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量

好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。考虑到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，可以不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金达到存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

卖特产的工作总结篇七

我认为做促销就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连奶制品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种奶制品方面的知识来充实自己。工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

作为一名促销除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的促销不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么

我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守新乐的管理制度，积极努力工作。

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时沟通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做促销就是我所喜欢的一件事，我从做促销工作中获得了乐趣。当我每卖出一件华西新希望的产品时，都会有一份成就感。我热爱这份工作，学到的比能表达的更多，感谢这次机会让我明白工作的意义。

卖特产的工作总结篇八

4、维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调力量不够强，一些货期比较急的货常常不能很好地满意客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种状况导致了部分客户的埋怨。工作的条理性不够，在工作中常常会消失一些错误；对时间的安排和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品学问的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通沟通过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要连续学习去完善自身的产品学问和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避开的，但是全部人都盼望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锐利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中消失大量底钉打歪、打断、变形状况。这给客户带来了肯定的损失，

经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严峻的质量问题，一个工字扣同时消失几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通消失空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂实行了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了特别不好的影象对我们的信任度和满足度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，假如要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种稚嫩的想法。容忍肯定限度的质量问题是每个业务员所必需做到的，假如一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。假如说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应当准时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意查找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和转变。

在紧急的工作中会常常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有很多因素：工作环境、自身素养、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素养特殊是心理方面的素养更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培育和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只

有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开头要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，肯定要完全根据合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品学问和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的学问来充实自己。坚持多出去走走，保持常常与客户的有效沟通和沟通，真正了解客户需要什么产品。