

2023年电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结(优秀8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结篇一

大家好！

一、开展了“零风险”服务。

自承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过汽车零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买汽车俱乐部产品，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者大众汽车之间的距离，进一步强化了大众汽车零缺陷的品质。

我通过专业化的服务，及时帮助和加速走货，从商品下线到展示销售，再到无处不在的pop招贴提示，销售代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了360万元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，汽车市场上汽车占市场达90%以上。而____汽车较我们的汽车落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了

明显的效果。

结果使当地老百姓对汽车家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在节日促销汽车。在促销中，采取赠品与奖励办法，对爱车族具有强大的吸引力。如针对部分爱车族急需汽车却缺少资金的情况，在金融引擎中做了更多的调整，让每位顾客在最快、最便利的情况下能够把车贷走。

总之，半年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年汽车的销售中，我们会做得更好。

在过去的半年，我们一直在努力，我为加入而自豪。我信奉敬业进取、追求卓越、永不言败的精神，我愿和所有的伙伴一起与工行共同发展。

电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结篇二

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务

知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飙升!

电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结篇三

作为配件专员，我的日常主要有：

- 1、负责仓库各种产品及配件的入库、出库等工作，日常卫生和发货工作。
- 2、做到对仓库配件动点、定期盘点，做好帐、卡、货物相符，保证帐目日清月结，一目了然，每月协助财务做好盘点工作。

3、严格把好验收关、按订单的要求，对已到货物应立即进行外观质量、数量和质量检验，并做好相关记录。

4、合理做好产品进出库。出库单必须有领料人签字，采用货位编号，做到先进先出、产品堆放整齐、摆设合理。

5、做到对仓库产品状况有明确标示。一切凭有效凭证及时办理相关手续，不会随意操作。

6、定期向备件主管反馈库存产品情况。如有长期积压、质量损坏、等问题，及时反馈并协助领导妥善处理。

7、配合好临时顾客的需求。当接到临时顾客的订货清单，认真做好备货工作，如要及时发货的客户，做好每个发货客户的协调工作，不能及时发放的产品，会及时和服务顾问沟通，以取得客户的理解。

8、做好每天的5s工作，对仓库产品做好防潮、防火、防盗的工作。整理、整顿、清扫、清洁、素养，一个不漏。

9、做好各种入库产品型号的分类，包括配件和专用工具。

总之一年来干了一些工作，也取得一些成绩，但有些欠缺的地方，在新的一年里我一定继续努力工作。

以上为本人的20xx年工作总结，在以后的工作中我会努力做到最好，请公司领导批评指正。

电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结篇四

随着家电、通讯、消费电子、汽车等行业的兴起,电子配件企业无论从企业数量、销售额等各方面都有了非常大的增长。那么电子配件采购合同又是怎么回事呢?以下是在本站小编

为大家整理的电子配件采购合同范文，感谢您的阅读。

甲方：（需方）

乙方：（供方）

第二条：产品的质量要求、技术标准：

1. 按国家标准执行。
2. 无国家标准而有部颁标准的，按部颁标准执行。
3. 无国家和部颁标准的，按企业标准执行。
4. 没有上述标准的，或虽有上述标准，但甲方有特殊要求的，按甲乙双方在合同中商定的技术条件、样品或补充的技术要求执行。
5. 乙方应当在自己的产品上标注商品标识便于识别，标识样式、内容及产品编号按甲方的要求为准。

第三条：产品的交货期限以甲方月度订货传真或单据要求为准，本协议所指交货期限指乙方在甲方仓库交货的时间，逾期交货或提前交货要事先经甲方同意，否则，甲方有权拒绝接受货物和违约造成的损失，并追究乙方的违约责任。

第四条：乙方应负责产品的运托手续，按甲方指定交货点的有关托运手续办理，乙方办妥托运手续视为产品已交付；如在运输过程中出现产品毁损、短缺问题，由运输公司或承运方负责赔偿，甲方对此概不负责，但甲方可协助乙方办理有关索赔事宜。

第五条：乙方收到货品后，按外观是否完整或是否短缺验收，若有异议在收货时立即提出，以便及时向运输公司索赔。

第六条：甲方应凭运单、随货同行单、产品合格证及合同验收。甲方收货后如有异议，必须在收货后七日内以书面形式通知乙方(在紧急情况下，先行电话通知并承诺在特定时间内提出书面异议的，视为已提出书面异议)，并附产品检验报告，否则即视为收货无误；若产品检测出质量问题，乙方应及时免费更换不合格产品。

第七条：产品的价格在本协议期内，如遇交易产品市场价格发生较大变化，幅度超过%时，双方协商适当调整价格。

第八条：甲方应在每月的10号前向乙方书面提供下一个月订货计划单，以便甲方组织生产。甲方临时追加订货计划，交货日期由甲、乙双方临时协商再定。

第九条：甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，在取得有关主管机关证明以后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并在事件发生后15个工作日内，及时以书面形式通知；并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

第十条：甲方自提产品未按供方通知的日期或合同规定的日期提货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期提货部分货款总值计算，向乙方偿付逾期提货的违约金。

第十一条：甲、乙双方因本协议产生争议应友好协商解决，解决不妥甲、乙双方一致同意在本协议签订的所在的人民法院提起诉讼解决。

第十二条：以上协议如有未尽事宜，甲、乙双方协商解决，补充协议与本协议具有同等法律效力。

第十三条：本协议经双方盖章或签字后生效，协议期限自签订之日一年，即自年月日起至年月本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

买方: (以下简称甲方)

卖方: (以下简称乙方)

甲、乙双方依据《合同法》等相关法律的规定,本着诚实信用、互惠互利、共同发展的原则,就甲方向乙方采购有关产品的事宜,达成协议如下,以供双方遵照执行。

一、 产品名称、型号、规格、单价、数量:

二、 产品质量必须满足内燃机和汽车行业国际技术标准,如有特殊要求和技术协议须同时满足, 供方对质量负责的期限一年,如产品不合格,供方需承担所有的损失,并承担20%违约责任。

三、 此价格含运费,包装,含17%增值税(发货后一周内请将发票寄出,发票上单位请严格按照此合同)

四、 包装:

包装: 所有产品必须外包装完整,并保证足够的牢固,适合于运输。

五、 交货方式: 卖方送货至买方指定地点。

六、 结算方式:

七、 合同纠纷解决: 双方友好协商或提交给买方所在地的、有管辖权的法院处理。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

買方: 簡稱: 甲方

賣方： 簡稱： 乙方

1 買賣標的物：

1.1 依採購單約定，買方向賣方訂購；賣方提供予買方之產品，參照確認之樣品。

1.2 賣方需更改標準樣品之材料及零件之設計，惟需經買方之事前書面同意。

2 訂單要求：

2.1 買方之訂單均依書面郵件，傳真形式通知賣方，收到訂單即時回覆。

2.2 賣方應於收到訂單後二個工作日內回覆，逾期未回覆視為接受訂單，訂單立即生效。

2.3 價格及付款條件依本合約及訂單確認。除雙方另有約定外，價格包含政府稅捐、運費、包裝費…等所有產銷及使用產品之費用。

3 交貨要求：

3.1 賣方了解準時交貨為賣方重要義務之一，並承諾嚴格覆行之。賣方應依照本合約、訂單之要求提供貨品。未經買方之同意，賣方不得提前、延後或分期交付產品。

3.2 貨品之包裝、運送安排、出貨文件等均應依訂單或其他買方指定之方式。如賣方未依照前述方式辦理，買方有權一部或全部退貨，並不負任何責任。

4 逾期罰責：

4.1 如發生不可莫測之原因導致交期無法達成時，需在交貨

日前七日通知採購，經採購確認同意更新方可修改交期。

4.2 如無法接受修改交期而造成延伸額外性費用將由賣方支付。

5 交貨單據要求：

5.1 送貨單要求一式四聯，加蓋公章或出貨專用章正本，三聯留底，一聯簽回。

5.2 送貨單必填項目：採購單號、產品料號、送貨數量，如為轉廠送貨單，則需增加填寫單重一欄，內容必須正確無誤、工整清晰，不可塗改。

6 數量不合之處理：

賣方所交付之產品數量少於採購單規定之數量者，未經買方另行指示前，賣方仍應補足缺少之數量，如已逾訂單之交期者，賣方仍應負遲延之責任。

7 檢驗：

7.1 賣方提供之訂購標的物均應完全符合採購單、樣品承認書或本合約之規定。

7.2 賣方所交付之採購標的物經買方驗收不合格時，二日內通知賣方處理。賣方應二日內提供補貨和糾正措施。

8 環境保證：

8.1 賣方所交付之訂購標的物應符合買方「不使用禁用物質(rohs)保證函、不使用禁用物質(pahs& phthalate)reach之環保標準。。

8.3 如需要，賣方需提供相關證明。

9 保證：

9.1 乙方保證絕無以明示或暗示以直接、間接或其他任何不正當之方法，對甲方公司相關員工有期約、賄賂、饋贈禮物、服務或其他行為作為購買本產品服務之條件，若經甲方發現有以上情事，甲方得不經催告逕行解除本合約，並請求損害賠償。

9.2 甲方之相關業務人員如有刁難或不當要求之情事，乙方得隨時向甲方之最高主管或總經理室反應，甲方將以機密方式處理，並視情況予以獎勵。

10 保密義務：

10.1 甲乙雙方同意對於因本約而知悉對方依何營業上之秘密皆負保密義務，未經對方書面同意不得交付或告知於任何第三人。

10.2 乙方同意於本合約終止後仍遵守本條之保密義務。

11 合約修改：

11.1 非經雙方同意不得修改本合約，修改時應以書面為之。

11.2 依據本合約有任何文書寄送達者，均以雙方於合約書簽名欄所戴之地址為準。如有變更應通知對方。

12 適用法律：

因本合約所衍生或與本約有關之爭議，雙方應本誠信原則先行以協商方式解決，如有訴訟必要時，雙方合意以中華人民共和國法律為準據法。

本協議一式二份，協議雙方各持一份為憑，簽訂之日起生效！

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结篇五

偶然的机会有幸我干了淘宝客服这个工作. 不知不觉已有大半年了, 感觉时间挺快的, 一坐一天, 一个星期, 一个月就坐没了. 有时感觉挺好的, 不用干什么, 但又感觉太枯燥了. 但学的东西还真是不不少的, 碰到的人也是十分有趣的, 因为买家来自五湖四海的.

在做客服期间, 我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠, 可不可以包邮等等之类的问题, 本身我自己也会从网上购物, 买东西想买实惠, 这个我可以理解, 因此能够理解客户的心情, 但是我现在的立场不同了, 不再是一个购物者而是一个销售者, 当然是能在不优惠的情况下成交, 想在不优惠的情况下成交, 对于这类问题当然不会同意, 一旦退让, 顾客会认为还有更大余地可以还价, 所以, 针对此类问题, 我觉得态度要和善, 委婉的告知对方不能够优惠的. 要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售, 敬请谅解, 对于在发货中存在的问题, 给顾客带来麻烦的, 那就只有赔礼道歉, 承认错误, 在的客户面前装可怜, 一般人都是会心软的, 我也是亲身经历的, 不过客户基本上都是蛮谅解的, 收到货后就很满意的来告知了.

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料, 第一次认识这么多的面料, 以前买衣服从来都不知道面料这个词, 看着哪样好看就买了, 也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢, 现在终于知道了, 什么面料好, 什么面料透气, 有弹性, 面料不一样价格也不一眼, 现在对店里的衣服都有了大致的了解, 也知道了从哪家进的货偏小, 哪家的偏大, 按合适的尺寸给客人推荐衣服. 刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己

很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。

电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结篇六

回首过去一年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年来我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车配件，这是我们的最强的一项；其次，市场上其他一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法提高我们的品牌供货比例；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，对企业的不断宣传可以提高我们品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在xx设立新公司，就是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记客户关系管理的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之

间的友好和长期合作的关系十分重要，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

下面我来分析一下目前我们产品的市场分布及各市场的情况：

1□xx地区□xx市场在这些年的发展较为稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；此外经过这一年对市场的了解，发现**市场要求质量高，价格要适中□xx市场上的新公司、新品牌、新产品较多，有的相比我们有价格优势，但是质量上我们更胜一筹，所以一些新的品牌市场持续能力不会太长，但是我们也必须要重视，如果在质量和价格之间需求一个市场能大量接受的平衡点。因此，我个人认为在我们本地的市场策略，首要任务应该要锁定关键大客户，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升。

2□xx地区：目前xx市场仍是非常单薄，但是不可忽视的是xx市场有着十分巨大的潜力，通过xx群力汽车配件有限公司的成立，我们要扭转这一不利的局面，扩大规模的基础上我们实际上是降低了运输、中转、劳动力等方面的成本。因此，摆在xx片区的着要问题是如何去开拓市场，如何锁定大客户的以及以大带小，做好这个开端，有望我司产品在该地区取得更大发展。

3、其他片区：这个要自己写才行。

一、学习产品：掌握构造、性能、性价比分析工具；不分要熟练掌握自己的产品，更要了解市场上和我们竞争的同类型商品。只有对产品的深度掌握，才能给客户做到细致的介绍，扬长避短，发挥产品的比较优势，让客户心服口服。

二、了解市场：掌握行业背景市场大局与市场动态；市场情行时刻有变化，各方面的政策也会引起市场波动，因此，随时

关注市场的变化，分析原因，找出应对的策略，抢占先机，扩大自己品牌的市场占有率，这个对我们来说也是非常重要的。

三、深入营销：掌握和恰当地运用市场营销的精髓；各种各样的营销手段是必不可少的。产品再好，还得要卖得出去。所以我们针对各种情况适当地运用各种办法。同时，自己更要加强营销知识的学习，不断地适应新形势发展的需要。

四、提升服务：掌握销售过程服务与售后服务方法；目前的服务不仅仅局限于销售过程当中，售后服务也显得尤为重要。在销售的过程中，我们要提升服务水平，给客户耐心细致地讲解，消除客户的疑虑。同样，在售后，我们也同样要对产品的质量 and 出现的问题负责，积极面对可能出现的情况，让客户愿意与我们继续合作。

五、掌握客户：掌握客户心态消费心理与决策方式。客户是我们销售产品的对象，因此，对客户的心态和决策方式的把握是相当重要的，这样，我们才能在销售过程中做到有效的沟通。同时，我们对客户地掌握也不能局限于销售过程中，工作之外的沟通也十分重要。不要自己要与客户做朋友，而是要做到客户渴望与你做朋友，这样，把握客户就不是难事了。最后，我想说在这一年里我成长很多，也非常感谢公司领导的关心和同事的支持。我相信来年的工作，我一定会做得更好，回报公司对我的信任。

电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结篇七

总结写作要按事件的发展顺序，而是把做的事情分成几个项目或几类，一类一项地写，怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离

乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打六十个电话，每个月如果有__个工作日，那每个月我们就要__个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“不需要”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

九月现在自己已经拥有了近x家客户，每个月客户都可以扫x便了，业绩从第一个月的x□到第二个月的x□再到第三个月的x□每个月都有进步，每个月都有提升。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，不注意客户在说什么，经常会答非所问，此等性质的问题会经常发生；打电话的时候有些问题还是不能面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，这点来说，现在做的非常不好现在刚来了不到一个月的新人可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，

当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确：每天要打x个电话，拜访最少要x个客户，那样签单的几率才会大一些，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同事一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

另外，有一句话说的好，不想当将军的士兵，永远不是一个好士兵，所以我想做一名好士兵，我要晋升，但是这和我的努力是分不开的，那么就要求自己更加要努力了，学习别人身上的长处，和别人的优点，和同事之间打好关系，在工作中我们要成为的搭档，在休息的时候我们要做的朋友。

九月已经成为过去，勇敢来挑战后半年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

到今日三个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。我于__年__月二日成为公司的试用员工，根据公司的需要，目前在国盾公司传媒部门担任销售专员一职，负责传媒部门销售助理的工作。虽然到国盾传媒公司仅有短短几个月的时间，但从来公司的第一天开始，我就把自己融入到国盾传媒这个团队中来了。

本人工作认真、细心且具有较强的职责心和进取心，勤勉不懈，具有工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，有很强的团队协作本事；职责感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负

责人成功地完成各项工作。

作为一个应届毕业生，初来公司，以往很担心不知该怎样与人共处，该如何做好工作；可是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

一、试用期期间工作

在实习期间，我是在传媒部门学习工作的。传媒部门的业务是我以前从未接触过的，虽然和我的专业知识有联系，可也有必须的差距；可是在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司和部门的整个操作流程。在本部门的工作中，我一向严格要求自我，认真及时做好领导布置的每一项任务；专业和非专业上不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自我，期望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时学着研究得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感激部门的领导和同事对我的入职指引和帮忙，感激他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

业务方面的工作

1. 子夜时段项目

在子夜时段准备初期，资料由房产信息变为婚恋信息，在整个婚恋信息的产业链中，首先将夜间时段的切入点确定为婚介行业，我是主要负责线上的市场调研工作。了解到南京婚介行业的分布情景，并汇总了各大婚介公司的相关资料，同时对婚介行业的政策法规进行了详细调研，了解到国家对婚介行业的要求，对销售组调研具有必须帮忙。除了针对婚介公司调研之外，还对婚介产业链上的相关公司进行了调研，如婚纱影楼、婚庆礼仪、蜜月游等，构成了一些汇总资料。

经过对收集到的资料进行整理分析，得出从一个容易入手且是热点的项目入手，所以对栏目的资料和形式有了较大的调整。最终敲定栏目资料为职介单位实用性强的用工岗位信息。

随着时间在一点点流逝，九月份，子夜时段栏目的资料和形式已经确定，到此刻与电视台合同的签订已经完成，与智联招聘以及制作公司的深入工作也正在顺利进行，宣传工作也在进一步跟进。在南京的生活频道，《职业早安排》栏目将于16号开播，同时其他频道也要把百姓关注的热点信息搬上银幕，把《都市夜航》打造成综合的品牌栏目。按照国盾公司的总体规划进行运作。为收集信息和建立平台打造坚实的基础。

2. 华泰项目

根据传媒确定的调研目标，前期我主要负责针对华泰现状和证券行业的调研工作。

3. 印章媒体项目

随着“商务领航——政企e通”项目的全面启动，针对政企e通的宣传方面，我参与了在ca的政企e通的媒体沟通会，与南京平面媒体经济方面的记者建立初步关系，与李桂荣一齐关于督促快报记者在快报上发表关于政企e通的宣传稿。现代快报已发表完成。

经过这几个月，我此刻已经熟悉了公司的工作环境，从整体上能够把握公司的运作流程。虽然还不能够独立处理公司或部门的一些具体项目业务，可是我相信这是一个需要积累的过程。所以鉴于这些不足之处，我在处理问题的经验方面还有待提高，团队协作本事也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自我业务本事。

一、20__年销售情景

我是__公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进__区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20__年，我进取与部门员工一齐在__地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。__的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的__带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着__产品在__地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，经过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门经过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据__市场情景进取派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20__年度，我销售部门定下了__的销售目标，年底完成了全年累计销售总额__，产销率__%，货款回收率__%。20__年度工作任务完成__%，主要业绩完成__%。

二、个人本事评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，职责重大、任务艰巨。一支本事出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自我身上的重任。我的言行代表了公司的形象。所以我时刻不断以严谨的工作精神要求自我，不断加强自身的本事修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自我的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到

与同事友好相处，应对工作任务，我们进取进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和提议，我认真分析研究，并虚心理解。

三、工作提议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。可是，仍然没有百分之百完成任务，这是我应当认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。可是，作为__公司的销售人员，我不应当畏惧困难，反而应当迎难而上。我必须会在20__年更加出色的发挥自我的工作进取性、主动性、创造性。履行好自我的岗位职责，全力以赴的做好20__年度的销售工作，要深入了解__的动态，要进一步开拓和巩固__市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们__公司在20__年的销售业绩上更上一层楼，走在__行业的尖端，向我们的梦想靠拢。

转眼20__年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，__市场完成销售额__万元，完成年计划__万元的__%，比去年同期增长__%，回款率为__%；低档x占总销售额的__%，比去年同期降低x个百分点；中档x占总销售额的__%，比去年同期增加x个百分点；高档x占总销售额的__%，比去年

同期增加x个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超[x]店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超x家，x店x家，终端x家。新开发的x家商超是成县规模最大的__购物广场，所上产品为__系列的全部产品;x家x店是分别是__店和__店，其中__店所上产品为__的四星、五星、十八年，__店所上产品为__系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区x家，乡镇x家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是__系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“__”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌__个，其中__门市部及餐馆门头__个，其它形式的广告牌x个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20__年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保__万元销售任务的完成，并向__万元奋斗。

努力学习，提高业务水平，抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是__营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那

么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要__个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生；打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的時候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！一年已成为过去，勇敢来挑战明年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

电子配件工作总结 汽车配件销售工作总结篇八

供方：_____（以下简称甲方）

地址：_____

需方：_____（以下简称乙方）

地址：_____

一、标的情况

名称：_____

数量：_____

单价：_____

总价：_____

合计：_____

总量：_____

合计：_____

二、供货确认

1、乙方向甲方提供《购销明细表》并以此作为甲方供货的依据。要求《购销明细表》字迹清楚，并应详细列出购销产品的名称、规格、数量、价格等要求。

2、甲方收到乙签字盖章的《购销明细表》后，如无异议，应在24小时内，将由甲方代表签字盖章并注“同意”的该单邮件至乙方，并即按该单之要求执行。双方签字盖章的《购销明细表》同样具有法律效力。

三、品质检验

1、甲方按《购销明细表》提供的批次产品质量合格率应不小于_____%。

2、当发生批次产品不合格时，甲方收到乙方的“不合格报告”后，需重新组织生产该产品，以免耽误乙方的生产进度。

3、甲方不得将乙方已退货的不合格产品混入下批供货之中，一经乙方发现有此类情况，甲方须接受乙方按该批产品总价的_____倍以上的罚款（罚款金额从乙方向甲方支付的货款中抵扣）。

四、不合格品处理

1、乙方按标准接收的货物，其中的不合格品，甲方承担退换责任。

2、乙方按标准检验定为不合格品的产品，又被乙方判为可特采、让步接收、挑选使用的该批产品，乙方将按其总价值的_____%的幅度扣款，甲方应予承担。其中确认不可使用的

货物，按上条执行。

3、乙方不得将混有其他加工单位的不合格品退给甲方，如有此种行为，一经甲方鉴别出来有其他加工单位的退货件，乙方按该批产品总产价值的_____倍赔偿甲方。

五、供量控制

1、甲方在没有征得乙方同意的情况下，不得以任何理由推迟交货期或减少供货数量。

2、甲方在没有征得乙方同意的情况下，不得擅自加工多于计划安排的产品数量。以免甲、乙双方在执行合同的过程中，乙方提出临时更改时无法实施。

六、包装、运输

包装应用标准包装，由乙方提供布袋、周转箱，费用由乙方负责，其它小件包装由甲方负责，乙方协助运输。

七、验收

甲方将货物送至乙方后，由乙方仓管人员清点，甲方监点，如甲方不参与监点，则以乙方清点数为准。不足数量由甲方补齐。乙方到甲方提货时，乙方提货人员在甲方处负责清点大包装数量，具体数量由乙方在入库时清点，如有误差，乙方应于当日通知甲方，甲方必须在通知到达两日内，派人员到乙方处核对，否则以乙方清点实际数目为准。

八、协助支持

乙方在生产中造成的甲方所___品的损坏件，需请甲方协助返工，其返工费用由乙方承担。

九、质量追溯期：_____年。

十、双方每月_____日对帐一次，以保持账目一致。

十一、付款方式：月结_____天。

十二、合同纠纷

1、因履行本合同发生争议，应协商解决，协商不成的向甲方所在地的人民法院起诉。

2、本合同自签订之日起生效。

甲方：_____

法定代表人：_____

联系方式：_____

签约日期：_____年_____月_____日

乙方：_____

法定代表人：_____

联系方式：_____

签约日期：_____年_____月_____日