

爱心捐赠活动讲话稿 在爱心捐助活动仪式上发言讲话稿(通用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇一

根据市局《关于转发20xx年深入开展农资产品专项执法打假工作的通知》（赤质监函20xx14号）精神，我局认真履职尽责，迅速行动、周密安排、狠抓落实，把整治与规范、监管与自律的各项措施有机结合起来，有效遏制生产假冒伪劣农资坑农、害农行为。现将农资打假专项工作情况总结如下。

我局领导高度重视农资专项打假工作，分管领导亲自抓，迅速研究，及时召开农资打假工作会，传达和学习国家、自治区、市关于农资打假相关文件精神，就组织领导、宣传动员、阶段分工和信息报送等工作进行了部署和强调，要求全局进一步提高对农资打假专项工作重要性的认识，切实增强责任感和使命感，把专项打假工作抓实、抓好，抓出成效。

我局召开专门会议，成立3个“农资打假下乡”宣传行动组，深入各乡镇开展农资打击下乡宣传活动。

（一）开展现场咨询、现场受理举报投诉活动。4月8日为我市局“农资打假下乡”集中宣传日，宣传行动组分别在3个乡镇开展了现场咨询、现场受理举报投诉活动，并邀请了当地

农技站人员共同参与，向农民群众宣传如何辨别真假化肥、如何选购农膜及农机产品、如何选购农药等基础知识。共发放宣传资料108份，受理农民咨询共249人次。

（二）严厉打击制售假冒伪劣农资等坑农害农违法行为。自农资专项打假行动以来，我局统一部署，共出动执法人员32人次，出动执法车辆6台次，对辖区内进行了全面的检查，经检查发现，在我旗境内没有农资生产企业。

（五）加大宣传力度，提高宣传效果。今年农资打假专项行动中，我局主动邀请新闻媒体参与，深入活动现场，重点对“农资打假下乡”、标本兼治措施及12365打假投诉举报咨询台维护农民利益等为农民群众排忧解难办实事等方面进行宣传和报道，营造了有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。同时通过新闻媒体进行社会监督，更有利于防止坑农害农事件发生。

通过一个月的农资打假专项行动，提高了广大农民群众质量法制意识和识假辨假的能力，严厉打击了制售假冒伪劣农资坑农害农违法行为，得到了广大农民群众的一致好评。当然，此次活动仍有不少需要提高和改进的地方，如检查涉及到的区域还不够宽，涉及到的农资种类还不够多等。在接下来的工作中，我们将继续深入开展农资专项打假工作，变专项行动为常态监管，不断增添措施，抓好生产源头，确保农资安全。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇二

为贯彻落实国家农业部、省农业厅文件精神，我局领导高度重视，召开局领导班子会议进行专题研究，分管领导召开了由各职能科室负责人参加的会议，研究部署我市“放心农资下乡进村宣传周”活动工作，并于xx年年3月21日下发《关于印发xx市开展放心农资下乡进村宣传周活动方案的通知》，

要求各县（市、区）结合各地实际，制定本地的宣传活动方案，抓紧组织实施。在市局的统一部署下，各县（市、区）农业局、畜牧水产局高度重视，迅速行动，研究落实措施，制定活动方案。全市农业部门把这次活动作为落实中央一号文件和省农业、农村工作会议精神，促进农民增收，维护农民权益，塑造新型农民的一项重要举措。由于各级领导高度重视，使这次活动扎扎实实地开展，得到各地农民群众的普遍欢迎。

1. 开展现场咨询活动

户外大型现场咨询活动是这次宣传周活动的重头戏，也是一场集农资推介、技术咨询、产品赠送、资料发送、科技知识普及的综合活动，我市各级农业部门、直属各有关单位都认真筹备，并选点开展活动。3月28日市农业局与章贡区农业局联合在章贡区水西和乐村镇举办大型放心农资下乡进村宣传咨询活动，市、区农业部门的20多名行政执法和技术人员参加了这次活动。我局专业技术人员为农民带去了农业高产栽培技术资料和农知识假辨假的宣传资料，并现场进行农知识识别演示，解答农民疑问，向农民们传授农知识识别知识及农资正确使用方法。农业执法人员进行了法律法规的宣传，也散发了宣传资料，并进行了现场讲座。正大饲料集团、大丰肥料有限公司等数家信誉较好的农资生产、经营企业现场群众络绎不绝，气氛活跃。宣传活动取得了很好的效果，受到了农民朋友的一致好评。活动现场共印发各类宣传资料24000份，粘贴和悬挂横幅3条，举办现场咨询培训3场次，接受群众现场咨询6000多人次，展销优质农资产品1000公斤，价值7000多元。

2. 组织收看电视专题节目

按省农业厅的统一布置，各县（市、区）农业部门认真组织广大农民收看cctv-1'3.15'电视专题和cctv-7“共筑诚信”专题特别节目，使广大农民对购买种子、农药、肥料、饲料、兽

药、农机及零配件等农资的知识有了进一步的认识，提高了识假辩假、选购农资注意事项、维权手段和途径等能力。据不完全统计，全市农业部门干部、农民有近10万人次参加了收看。

3. 加强媒体宣传报道

为提高农民维权意识和自我保护能力，提高农业系统服务能力和执法能力，增强农民的守法诚信意识，努力营造全社会关心和支持农资打假的良好氛围，从3月24日起，通过电视、电台、报纸、横幅、宣传单等多种宣传途径，对宣传周活动的工作成效、农业法律法规等进行正面的宣传，及时报道“放心农资下乡，维护农民权益”的各项活动，务求使这次活动有关信息家喻户晓，人人皆知，营造了一个生产、销售和使用放心农资的良好氛围。

4. 开展农资市场整治行动

农资市场整治行动是这次活动周的一项重要内容，全市各级农业部门高度重视，组织执法人员对涉及春耕生产的化肥、农药、种子等生产资料市场进行全方位检查。

据统计，市、县两级农业部门共有农业执法人员1095人（次）参加了农资市场整治行动。仅市农业局主管领导带队联合市工商局、市质监局、市公安局及县区农业等相关执法部门，从3月份初开始，在我市18个县（市、区）开展农资市场打假执法行动。重点检查是否无证生产经营、超范围经营、生产或销售未经登记、审定、批准使用的农资产品，是否以次充好、掺杂掺假等坑农害农违法行为。通过上下联动执法检查，在春耕农资使用高峰期，形成高压态势，杜绝坑农害农事件的发生。

通过这次“放心农资下乡进村宣传周活动”，使农民群众进一步掌握了有关科学施肥、用药技术、禽畜科学饲养和疫病

防治等种养技术，了解农资的安全使用和识假辨假等科学知识。营造一个安全生产、放心使用农资的良好和谐社会氛围，一定程度上提高农民的生产技术和能力，促进农民增收，受到农民群众的热烈欢迎。同时，进一步密切了干群关系、党群关系，促进社会主义新农村建设，实现社会稳定、和谐发展的新局面。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇三

根据省局《关于20xx年深入开展农资专项打假工作的通知》，我市质监系统认真履职尽责，迅速行动、周密安排、狠抓落实，把整治与规范、监管与自律的各项措施有机结合起来，有效遏制生产假冒伪劣农资坑农、害农行为。现将农资打假专项工作情况总结如下。

我局制定了[]xx质监局“农资打假下乡”活动实施方案》，并召集各区县局分管领导对宣传周活动进行了安排部署，分成7个“农资打假下乡”宣传行动组深入各乡镇开展农资打假下乡宣传活动。

（一）组织“进千村、入千户、抽千样”检测活动。“农资打假下乡”共进村120个，入户436个，深入农资销售商店及农户家中，抽取农资样品并免费检测共140个，检测合格率为66%。

（二）开展现场咨询、现场受理举报投诉活动。3月13日为我市“农资打假下乡”集中宣传日，7个宣传行动组分别在7个区县乡镇开展了现场咨询、现场受理举报投诉活动，并邀请了当地农技站及化肥企业人员共同参与，向农民群众宣传如何辨别真假化肥、如何选购农膜及农机产品、如何选购农药等基础知识。共发放宣传资料10747份，受理农民咨询共1449人次，受理农民举报投诉案件13起。

（三）召开生产企业座谈会。3月6日我局召集全市农肥生产企业负责人和各区县局分管执法工作领导对如何确保我市农资产品质量进行了座谈。欧局长在座谈会上指出：农资产品质量涉及广大农民群众的根本利益，希望我市农资生产企业要有做“良心农资”的理念，切实增强产品质量责任意识和法制观念；全市质监部门要充分认清肩负的责任，切实依法履行监管职责，并把监管和服务有机结合起来。

（四）严厉打击制售假冒伪劣农资等坑农害农违法行为。自农资专项打假行动以来，我市质监系统统一部署，对有过质量违法行为的企业重点检查、反复检查，共出动执法人员832人次，出动执法车辆205台次，检查农资生产企业11个，查办农资案件44起，查获假冒伪劣化肥共104吨，查获假冒伪劣农资货值共18万元，为农民挽回经济损失11.4万元。

（五）加大宣传力度，提高宣传效果。今年农资打假专项行动中，我局主动邀请新闻媒体参与，深入活动现场，重点对“农资打假下乡”、查办大案要案、标本兼治措施及12365打假投诉举报咨询台维护农民利益等为农民群众排忧解难办实事等方面进行宣传 and 报道，营造了有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。同时通过新闻媒体进行社会监督，更有利于防止坑农害农事件发生。

通过三个月的农资打假专项行动，提高了广大农民群众质量法制意识和识假辨假的能力，严厉打击了制售假冒伪劣农资坑农害农违法行为，查处了一批不合格的农资产品，xx市农资生产企业的责任意识得到了普遍提高，我市农资生产经营秩序有了进一步的好转，得到了广大农民群众的一致好评。当然，此次活动仍有不少需要提高和改进的地方，如检查涉及到的区域还不够宽，涉及到的农资种类还不够多等。在接下来的工作中，我们将继续深入开展农资专项打假工作，变专项行动为常态监管，不断增添措施，抓好生产源头，确保农资安全。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇四

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：

进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识

服务意识的加强、竞争意识的. 树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。

针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占

办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，___万元，纯利润___万元。其中：打字复印___万元，网校___万元，计算机___万元，电脑耗材及配件___万元，其他：___万元，人员工资___万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20_年我们被授权为_电脑授权维修站;_打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润___万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。

今年主要目标也是利润的增长点-无线网，和一部分的上网费预计利润在___万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润___万元;多功能电子教室、多媒体会议室___万元;其余网络工程部分___万元;新业务部分___万元;电脑部分___万元，人员工资___—___万元，能够完成的利润指标，利润___万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部

提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇五

在大环境、各行业都在萎靡不振，主要是花木行业的影响下，1—10月的总商品购销情况都不理想，商品总购进5615万元，比去年（9429万元），同期减少68%。商品销售总额7638万元，比去年（10414万元）同期减少36%。

为做好今年春耕期间的优质服务活动，于3月份在xx市尚田镇举行了放心农资下乡农化服务下乡活动，直接为大户提供优质化肥、农药，并提供农技咨询，发放宣传资料，展示宣传图板。在资金紧缺、市场波动较大和货款回笼困难情况下，公司采取多种形式的联合与合作，千方百计筹措资金和引进化肥资源，积极组织储备、充实库存。

对全市93家农资经销商进行了信用评级，分为a□b□c三个等级，进行信用管理，倡导经销商遵纪守法、诚信经营，为加强农资市场监测，对全市35家主要农资网店安装了电脑智慧监控系统，为确保资金回笼在12家最大网店安装了pos机和大户贷款，封闭运创，额度可以放大到120——150万元，户数按平均15万元计算，计15个大户，并进行了为期2天的学习和培训，实现农资配送“智慧化”和农资商品质量可追溯管理，加强了源头监管，防止假冒伪劣农资流入市场。

为确保农产品质量安全，公司与政府部门一起倡导农资网店停止销售限禁用农药，并退出经营安全性差的21个农药品种，对全体农资经销商进行培训和倡议书签字仪式□20xx年10月我公司被评为“浙江省诚信农资示范企业”□g20峰会期间，对高风险农药和硝硫基农药停止使用。为提倡农资网店诚信经营，发挥农资连锁主渠作用，公司于2月份召开了优秀农资经销商表彰大会，表彰了一批诚信客户，颁发了1奖金、奖品10余万元，组织优秀经销商和种粮大户到外面进行考察学习，提高公司与经销商之间的凝聚力。

为做好统防统治工作，从2月份起已举办了25期种粮大户培训会，签订了41000亩水稻统防统治服务协议，确保统防统治工作规范化、专业化、精细化，推广绿色防控技术，应用性引诱等非化学防治农作物虫害1500亩。今年又新增了水蜜桃统防工作与林特站、桃研所合作为水蜜桃出口提供了安全保障。开展废弃农药包装物现状调查，科学评估农药废弃包装物总量及统一回收、集中销毁。今年共回收农药废弃包装物120吨，用于回收的费用总计达到150万多元。与xx固废公司签了合同，由其统一装车销毁，光销毁费用就达35万元。

今后，公司要加强自身建设、加强信息沟通与联络，在人员培训、服务维权、净化市场以及制度建设等方面发挥作用，努力成为政府、供销社、农资网店、大户及农民质监联系的桥梁，为农资、农产品质量作出应有的贡献。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇六

销售员工工作总结要写明今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，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!

不知不觉中，20__已接近尾声，加入__酒店已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20__是酒店不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对酒店“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的'人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为大部分都是相通的，其实我对酒店方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及酒店的市场，通过努力的学习明白了销售的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不-一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时酒店专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出酒店的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20__这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个酒店市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的酒店形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之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。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进

步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结

1、依据20__年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

2、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

3、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

4、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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。做酒店市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

7、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，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为酒店再创佳绩做出应有的贡献!

逝去的是青涩，赢来的是苦涩；漫漫飞雪诉说着年关迈进，____犹那江水已去不复；____以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

一、销售概况

____年__地区实现销售__万；其中主力品牌：__牌子__万、__牌子__万；较__18年__增幅__%、__增幅__%；与____年相比整体持平的主要因素是__、__等整体萎缩，另__国__、__库存的转代销冲抵销售等。

一、场外分析

1、市场竞争白热化：____年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年；各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是；直接导致三四线品牌生存压力加剧；例如：__的部分型号利润空间可到达__余元，并且零售价位并不高。

2、促销活动拉升年：____年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了很多销售；搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润；不搞活动就死，并且死的很惨；例如：__经过与__合作，一场活动销售__冰箱__余台、__洗衣机__余台！

3、渠道变革加速：____年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场；经过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待；但确实确实给我们代理商提出了一个全新的课题；例如：我们的__市场__、__区域连锁模式，__县家电协会的成立。

4、核心店品牌主推：经过观察我司品牌、及竞品的销售，我们能够发现核心店的建设十分重要，构成核心店品牌主推，销售立竿见影；例如：__冰箱经过__一场“惠民”活动销售就到达我司一年在该地区的销量，__冰箱在____年的销量将

近__万。

二、内部思考

1、团队建设：团队建设我首要讨论的是“统一思想”仅有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售活力的团队才是有战斗力的团队，才能够做大做强三四线品牌；我们能够借鉴参考一下__的销售团队！

2、规则优化：规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字职责制十分有必要，谁签字谁就要承担职责；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，必须要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得__是所有子公司的榜样！

3、品牌架构：针对__这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在__这片土壤上生根发芽务必构成高、中、低的冰洗格局，才能够在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有本事引进其他品相，构成规模化运营；成为__地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

4、应对措施：市场白热化证明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应当来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，经过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大

于挑战!

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步;其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，构成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场;再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图;第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不必须适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找契机不应放弃和消极对待。

三、心境波澜

____年褪去了年少，成熟了心智;这一载顺与不顺都告知了自我，这一载的平凡也仅有自我知晓，这一载的得失皆已过往云烟;波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想;懂得了应当更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷;融入社会、融入团队中去，不仅仅需要坚持自有的个性，也要参考社会的标准;俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子;不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自我年轻的梦想;谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自我;浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈;人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我能够走的更加坚定、更加沉稳!

来年——也坚信我们所处的团队能够更好的驾驭市场，实现更辉煌的销售!

来年——我们依旧在路上!

在繁忙的工作中不知不觉__年已经过去，又迎来了新的一年，回顾加入__的这一年的工作历程，作为__的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，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。

从进公司以来截止__年__月__日，共有63个客人有潜在意向，积累c级客户27名□b级客户15名。忙碌的__年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题□x月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在__月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础□x月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”□x月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

对于__年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深汲取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

__年工作计划及个人要求：

- 1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户。
- 3、发掘青云谱等区域目前还没有合作关系往来的新客户。
- 4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。
- 5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍。
- 6、试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长!很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作. 刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认

识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 养成学习的习惯；销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有责任感；不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结；工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。总体来说，现在的做出的业绩不是很好，但是也是可以说的过去的，当然，更不会骄傲。虽然，刚刚接触这个职位，但是网络销售相信每个人都在做，只不过行业不一样。之前的网络聊天也算是销售吧□qq聊天交友，是把自己推销给陌生人，然后就是友情的开始。这个其实也是网络销售的一种。因为销售产品，往往开始销售的是你自己。

所以上周的工作主要是开始调整自己，毕竟工作职位不一样了，销售方法也是不一样的。与见不着面的客户交流，其实

是一个很大的调整的，因为你揣摩不透客户想的是什么。看到他的表情，也不知道他的心理变化，所以有时候能够揣摩的就是客户打过来的字，以及速度的快慢，然后开始了解他的内心变化，是否对这个产品感兴趣，是不是购买。

优秀的网络销售，是可以体会到客户的心理变化的。这方面我欠缺了太多。所以现在要摆正好心态，调整好自己的情绪，积极面对这个工作带来的一切挑战。

最近下了不少雨，也许是为了接下来的大暑小暑做准备吧。7月份的周工作总结是网络销售新的开始，接下来的工作更多挑战，更多面对。当然会有更多的收获。

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇七

按照宁蒗县人民政府工作的安排，3月8日至18日，由农业局、质监、工商、畜牧局、农机、能源、种子站等部门共同组织综合执法检查队，认真开展了2012年农资执法打假。

此次执法打假工作，针对辖区实际情况重点检查群众反映问题多的化肥、农药、农膜、农机销售企业；重点检查城乡结合部以及无证照生产经营问题突出的区域。共出动执法检查30车次，90人次深入宁蒗县15个乡镇供销社及门市部进行了全面大检查。

回。

通过打假活动，有效的保护了广大农资经营者和农民的合法权益，净化了我县农资市场。但我们还将继续强化大农资市场的质量监管，为我县春耕工作的有序进行保驾护航。

二〇一二年三月十九日

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇八

(一) 商品购销工作

1—4月全系统商品购进总值完成1731万元，比去年(1612万元)同期增长7.3%；商品销售总值完成1690万元，比去年(1327万元)同期增长27%。

(二) 抓好春耕备耕工作

为组织好春耕备耕农业生产资料供应工作，在资金紧缺、市场波动较大和贷款困难情况下，县农资公司采取多种形式的联合与合作，千方百计筹措资金和引进化肥资源，积极组织储备，充实库存。截止5月底，调进各种化肥5712吨，其中：氮肥2804吨(其中尿素2384吨)、磷肥914吨、复合肥1994吨；农膜10000公斤。各种化肥销售4153吨，其中：氮肥2179吨(其中尿素1894吨)、磷肥640吨、复合肥1540吨；农膜5046公斤。积极支持和服务全县“三农”工作，配合有关部门确保部分乡镇农业产业“185”示范基地的化肥、农膜等农资供应以及抓好培训工作，有力地促进了我县“185”工程的顺利推进。

(三) 认真开展四帮四促活动

按照上级的安排部署和要求，通过加强理论学习，针对在工作作风、思想作风、服务意识等方面查找出来的问题加以整改，进一步健全各项工作制度，使制度规范化，责任明确化。干部职工责任意识得到增强，有效地提高了工作效率和促进了企业工作作风的转变。积极深入直属企业开展扶贫，帮助出主意、找路子，想办法，解决遇到的困难和问题。

(四) 做好维稳工作

农资公司企业改革改制工作进入关键时期，维护企业稳定工

作显得十分重要。农资公司把维稳工作放到十分重要议事日程上来抓，认真做好职工来访和化解矛盾工作。上半年，接待公司等职工来信来访，经常深入企业了解情况，关心企业、体贴职工，督促各单位按时交纳养老保险金，稳妥解决老弱病职工医疗问题，把问题解决在基层和萌芽状态。及时做好下岗职工再就业和特困职工及“低保”对象调查核实上报工作，及时办理发放“低保”生活费。认真做好离退休老同志和困难职工慰问和送温暖活动，较好地推动了全系统的安全稳定。

(五) 加强基础设施建设、加快构建公共服务网点

农资公司公司片区综合楼、商住楼建设完成并投入使用，职工安居条件得到改善，农资公司家家乐购物广场和购物中心相继投入运营，产生了良好的社会效益和经济效益；农资公司二期综合楼工程基建计划经过批准立项，农资综合楼已完成工程建设招投标工作。社有资产营运有限公司开始运作、日杂公司烟花爆竹仓库正在扩建施工，征用山地等。农资配送中心和日用消费品配送中心项目正在申报之中。

(六) 企业改革改制工作

社有资产营运公司组建完成并开始投入运作。企业改制职工安置方案基本完成，部分企业改制职工安置方案已通过企业职工大会讨论通过并报批准，目前，清产核资、资产评估、财务审计、基层供销社的规划等工作正在有条不紊的进行之中。

(七) “整脏治乱”工作

按照全县“整脏治乱”工作的整体部署，调整充实领导小组人员，明确专人负责，并制定了相关卫生、绿化制度，推行门前“三包”责任制。各个办公室坚持每天一小扫，每周一大扫，院坝和公用厕所明确专人负责，每天打扫管理，做到

室内外卫生清洁、门窗洁净，办公楼、宿舍楼、院坝等社区环境清洁卫生。根据“整脏治乱”工作要求，进一步完善农资公司“整脏治乱”方案，发动干部职工，落实保洁人员和措施。

(八) 社会治安综合治理和平安创建工作

对照签订的责任状，建立健全领导机构和各项制度，研究制定社会治安综合治理和平安创建工作的措施、方案及安排意见，进一步明确各所属单位责任，落实到户到人，制度上墙，并投入专项资金，认真组织实施。经常性地进行检查，对发生的新情况新问题及时研究处理。在干部职工及家属中广泛开展禁毒和反邪教教育，使所辖区公民遵法守纪，安居乐业，和睦相处，无纠纷、吸毒等案件发生，推动了平安创建工程的顺利实施。

(九) 消防安全工作

农资公司非常重视消防安全工作，把消防安全工作列入重要议事日程，建立安全经营管理制度，制定和落实安全目标责任制，纳入年终考核内容，层层签订责任状，明确责任。认真落实各项规章制度，超前布置安排防汛工作的各项措施，认真开展消防安全教育，积极参加消防安全培训，实行经常检查和定期检查相结合，发现问题及时纠正、及时整改，把事故苗头消灭在萌芽状态，确保了全系统的安全。

- 1、我县经济总量小，人均水平低，农业、农村经济发展步伐不快，购销缓慢；今年的特旱，导致化肥等农资购销减少。
- 2、资金紧缺，运营难。银行贷款又不予放贷，造成经营资金不足，运营困难，固定资产老化无资金更新。
- 3、企业维稳面临新课题。企业改制工作启动后，人心杂念较多，人、财、物流管理 and 职工稳定十分重要，如何切实管

好人财物，凝聚人心，做好企业平稳过渡，成为企业改制工作中的一大课题。

(一) 稳妥推动企业改革改制工作

以产权制度改革为核心，以企业为单位区别对待，因企制宜，稳妥推动，促进资产重组、体制创新和结构调整，建立完善的法人治理机构、运行机制、劳动用工制度和分配制度，实现农资公司企业产权明晰、权责明确、高效运转、机制灵活，增强可持续发展能力和为农服务功能，把农资公司发展成为农村综合性的服务中心和农村社会化服务的骨干力量。

全县广大人民日常生产生活用品，包括农业生产资料供应，关系到农业农村农民的一大问题，要充分发挥供销社经营网络优势和主渠道作用，开拓创新，适时足量储运各种生产生活用品到位，满足城乡需要。在巩固和完善已有的农村服务网点基础上，增设和发展新的服务网点，通过改变服务方式，提高服务质量，真正为农业增长和农民增收作出应有贡献。

(三) 探索农产品经营路子，强化乡村网络建设

以“新网工程”村级综合服务站为示范点，服务带动全县乡村网络建设，进一步改善村级服务站设施设备建设，结合我县农村经济发展的特点，继续创办助农增收科技示范点，利用现有设施、设备和平台，通过引资、合资等创办农产品加工企业，探讨我县农副产品包装上市等经营服务途径，参与农业产业化经营，带动农民进入市场，在促进农民增收致富中提升供销社的地位和作用。

(四) 抓好基础设施建设，增强服务功能

抓好农资公司服务设施建设，增强服务功能，拓宽服务领域。重点培育和发展县城物流中心商场，组建县城“购物中心”或批发专业市场。力争县域“物流配送中心”工程立项建设。

同时着力抓好农资公司二期商住楼工程建设，做好等基层社资产资源盘活，极力改善职工生产生活条件，发展乡镇现代流通市场，促进城乡物资交流。

(五) 强化管理，提高效率

加强科技知识学习，努力提高个人素质，按照各岗位职责要求，落实工作目标责任制，面向基层，服务社会，严格检查，严肃年终考评考核各环节量化跟踪记录制度，注重工作实绩。积极推行“行政、工会、职代会”民主决策机制，自觉接受职工监督，让广大职工拥有知情权、参与权和决策权。通过加强学习和组织培训，提高企业领导管理水平和领导能力。

(六) 做好日常工作，完成上级交办工作事项

- 1、严格规章制度，严肃工作纪律。抓好经营管理，力争市场占有率，做到经营、改制两不误。
- 2、继续抓好“整脏治乱”工作，工作到户，责任到人，抓好环境卫生和绿化工作。
- 3、深入基层，贴近职工，关心职工疾苦，力所能及解决实际问题，确保企业稳定。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇九

为期两个月的实习结束了，在这段实习生活中，锻炼了意志，体验了生活，接触了社会，使大学所学专业知识与社会融洽结合，下面，就我实习中的思想、工作情况做一汇报。

我实习的单位是一家网络公司，以经营网络产品包括各种网络数码耗材、电子收款机、餐饮软件等的私营单位。虽是中小型公司，但在激烈的市场竞争中存活下来，并在全省同行

业中占有主导地位。

为了锻炼自己的社会交际能力，我选择在业务部实习，经理是位年青充满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能，而且能学习到怎样处理好人际关系，对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

在实习的开始头两个星期里，我主要是熟悉产品，包括：学习各种产品的使用和简单障碍处理、向客户详细介绍产品的性能和演示产品。纸上得来终觉浅，要知此事要躬行。课本上早已学过的东西，因为没有接触过实物，使得在刚使用机器时有“心有余而力不足”的感觉。一款收款机，看起来很简单就是那么几个键，可要真正能熟练操作，我甚至用了比预期多一整天的时间才能真正地操作，但还不能和超市里的营业员们比。因为这是我接触的第一项产品，成绩如此不济，也激起了的兴趣和好学的愿望。因此在以后的操作学习中，我倍加用功，专心致志，却也收到了事半功倍的效果。自己操作产品、熟悉产品，还不算难的，真正要下功夫学的是怎样向客户全面、生动，而又要简明、扼要、有所侧重要地介绍出自己的产品。这里面的关键是要会说，不仅要会说对，还要说得能引起客户的兴趣，从而能成功地作成一庄生意。这也是对我一个巨大挑战，因为我本就不善言语，就更没有什么说话技巧和口才了，这也就是我就克服的困难。先是自己对着机器练，再是对着同事练，然后再找经理帮忙，要他装成顾客，我找他练，嘴皮子磨破了的时候，我也终于看到了经理脸上露出来的笑容。

接下来的一个星期里是实习业务阶段，就是通俗上说的“跑业务”。“跑业务”关键是要“跑”，要求我们能吃苦，能坚持，有韧力。因为业务技巧有过培训，产品自己也能了然于胸，但怎样正确地向客户表达出来，还需要师傅们实际教导。带领我的是我们业务部的副经理——武亮，这里，我也要向这位只比我大一岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教

会了我怎样和客户沟通、怎样从客户处获得对自己有用的信息，还教会了我怎样排除困难、战胜自我。第一次接触生人，开始正式交谈，未免有些局促、放不开，话语的表达也不是很通顺、清楚、扼要，在跟着老师实际学习和模仿了3次以后，我基本上克服了第一次的毛病，武亮也说好好了，并赞扬我进步很快。

再结束了师傅“带”的阶段之后，就是自己亲自独立上场，自己表演了。这也就是最后的7个礼拜的我的工作。所说已有了临场的经验，但毕竟是自己一个人出场，心中仍是存有余悸。记得那一天是去东风路上的“老丁家”酒店，见着大堂经理以后，竟因为紧张而直接问要不要我们的软件，因为我的工作主要就是向客户介绍、推广我们的餐饮软件，而人家显然是有备而来，对付的又是我这样的初出茅庐的新人，三下五去二就把我给摆平了。没用三句话，我就这样轻易地败下阵来，没有探出一句对我以后有用的信息，一次接触以后，我竟不知这酒店的老板是谁，有没有分店，有多少服务员，有多大门面，有多少桌、椅，有多少大包，多少中包，多少小包，甚至没有留下这位经理的联系方式，更可悲的事是，我竟忘了请教他的姓名。回到公司，经理问我出差情况，我无地自容，但也发誓一切要把这家搞定。这一次的失败，在我写给经理的报告中我作的深刻的反省，并向经理讨教了一些实用技巧。有了第一次的不幸和失败之后，我深知自己还很嫩，要学习和练习的东西还真得很多。因此，我在以后的实习工作中也充分认识到这一点，随时提醒自己要学会，所以在前面整整一个礼拜的无业绩之后，我终于迎来了我的第一个春天——我的第一桶金。这第一桶金就是从我第一次独自上路时跌倒的地方捡到的。现在我去“老丁家”，那位挑剔的经理和我已是无话不说，对我也是无话可说了。

短短的两个月的实习工作结束了，留给我的则是在漫长的人生路上用之不尽的财富，感谢系领导和老师给我的这次难得而宝贵的实习机会。现在回头看走过的这似乎也是漫长的10周60天多天里却也留下我终身难忘的点滴，在这里我跌倒过，

被人嘲笑过，也受过污辱，但我最终是成功的，我得到的经理和老板的好评，得到了同事的认可，也得到了他们许或是有些羡慕的眼光，因为我向他们是交了一份满意的答卷的。虽然跑成的单子不多，利润也不高，但我自己看到了自己的闪光点，学会了怎样和别人沟通，也学会了体贴和团结同事，正是在这样的工作中我才真正说是提升了自己，实现了自己的价值。当然经历了这么多的可以说是坎坷和辛酸之后，我也充分认识到自己的不足和缺点，懂得要用一颗平等心、平常心去对待别人和事情，也了解和切身体会到团队的重要，懂得一个人的力量是有限的，在集体中，1 12的道理。更重要的是，我学会并懂得了体谅人、爱护人、尊重人，“我为人人，人人为我”的实际意义。在实习工作的待人接物中处处也体现着我们的文明度，有些虽说是小节，但若没有真正意识并做到是很难取得别人(客户)信任的，当然那样的话，也做成就不了什么事了。例如被问到“贵姓?”时，得这样回答：“免贵姓__”;还有递东西好比是名片给对方时要用双手，且要看着对方的眼睛，那才是尊重别人，也才能得到对方的认可和信任，业务才能顺利地开展下去。

通过实际的工作，切身接触社会才懂得生活的艰辛，更懂得珍惜的重要，一分一厘都来之不易，最重要的还是懂得了学习的重要性，只有不断学习才能不断进步，“活到老，学到老”，我们即将踏入社会的新青年、新的祖国的知识分子更要通过这次难得的实习机会，在工作中发现不足及与社会的差距，努力缩小这种差距，改变自己的知识结构，使自己真正做个对社会和国家有用的人。

农业农村局农资打假工作总结 农资打假工作总结篇十

20年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

（一）、工作成果

（1）工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

（2）客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

（3）成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

（4）做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的’是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。国著名的推销员说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

（5）培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

（二）工作价值

首先谈一下业务价值，20年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶（此处做表格呈现），这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进；第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

收获：

（1）收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

（2）收获了业绩，与20年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

（3）收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

（4）启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1) 增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2) 继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3) 嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

(1) 开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2) 进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3) 建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！