

# 最新商场售货员工作总结 药店销售个人 总结报告(精选8篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 商场售货员工作总结篇一

\_\_\_\_年\_月\_日至\_日，药品营销公司隆重举行了20\_\_年上半年工作总结及培训会议，集团总裁、营销总监、各总经理助理、各办事处经理、新员工和公司内勤部门经理及相关人员60余人出席了会议。

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止\_月\_日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！20\_\_年上半年，在市委、市政府和省局的正确领导下，我局始终坚持以科学发展观统揽全市食品药品监管工作，全面贯彻落实省食品药品监管工作会议和市委五届十一次全会精神，围绕我市 争先进位、率先崛起 的目标，把保障群众饮食用药安全作为中心任务，深入开展食品药品安全专项整治工作，继续强化药品市场监管，大力推进机关效能建设，确保了广大人民群众饮食用药安全有效。

## 一、趁势而上，切实发挥食品安全 抓手 作用

半年来，我们继续认真贯彻《关于进一步加强食品安全工作的决定》，抓住重点工作任务，落实工作措施，务求实际效果，不断提高综合监管能力，提升组织协调水平，使我市的食品安全状况出现持续好转局面。

二是出台各项工作制度并扎实开展市场整治。我们先后制定了《##市食品安全监管信息管理办法》、《##市食品安全信息报送制度》以及各重大节假日的整治通知等文件，市政府出台了《##市食品安全事故应急预案》。按照国务院、盛市政府部署，我们制定了《##市食品安全专项整治工作方案》，先后牵头组织农业、质监、工商、卫生等职能部门开展了元旦、春节、 五一 等一系列食品安全专项检查 and 整治，尤其突出了对农村儿童食品的整治，根据##市长的批示精神，结合我局、工商、卫生、教育等九个单位专题调研结果，制定了《##市农村儿童食品安全专项整治方案》，从6月1日开始，对农村儿童食品安全进行为期3个月的专项整治行动，取得了较好的成效。6月初，根据省局《关于组织开展劣质奶粉核查的紧急通知》的要求，我们高度重视，立即将《通知》精神

下发各相关部门，并组织协调工商、卫生等部门，紧急核查东方牌 劣质奶粉。

三是认真开展自评及迎评工作。为科学评价我市食品放心工程成果，市食品安全协调委员会办公室制定了《##市食品放心工程量化考评实施细则》及量化考评标准，对各部门实施本站版权所有食品放心工程情况进行了检查和综合评价，为迎评工作打下坚实基础。今年1月份，顺利通过省食品放心工程综合评价组检查，我市的食品安全工作走在全省前列。

四是对市食品安全协调委员会成员单位进行考核。3月份，市食品安全协调委员会会同目标办对全市21家食品安全协调委员会成员单位进行了考核，通过听汇报、看资料、查记录、查案卷、实地察看等形式，全面了解各成员单位食品安全目标责任制落实情况，并及时将考核结果反馈各县区政府和各职能部门都高度重视食品安全目标考核，极大地提升了食品安全责任目标考核的效能。

## 二、打假治劣，切实加大药品市场监管力度

药品监管是食品药品监管部门工作中的重中之重，半年来，我们坚持以整顿和规范药品市场秩序为目的，始终保持打假治劣的高压态势，突出 四抓 ，取得可喜成效。

一是抓整治。我们先后开展了药品包装说明书、疫苗质量、医疗机构用药用械、 齐二药 、鱼腥草注射剂、a型肉毒素等多项专项检查。 齐二药 假药事件发生后，我们高度重视，认真做好核查工作，并坚决做到 三个不准 ：一是对 齐二药 生产药品进行全面清查，不准有疏漏；二是对 齐二药 生产药品进行有效控制，不准再使用；三是对一旦确定是假药的，要进行彻底处理，不准出现伤害事故。在一个多月的核查中，共查封扣押9个品种、共计13169支 齐二药 生产药品，未发现国家局公布的12个批次、5个品种的 齐二药 假药。除此之外，我们对药品生产企业和医院制剂室开展了从原辅料到产

成品的全面检查。进一步加强与公安联合打假的工作机制，制定了《联合开展打击制售假劣药品医疗器械违法犯罪活动的若干工作规范》。上半年，共出动执法人员400余人次，车辆近100台次，检查涉药单位139家，立案94起，端掉4个地下药械窝点。

二是抓规范。根据《药品管理法》对从事药品生产、经营、使用的准入要求，我局配合百城万店无假货活动，开展百城万店无假药活动，规范企业的购进、验收、储存、养护、销售等重点环节。实行药械安全信用分类管理，将企业药品安全信用等级分为a□b□c□d四个等级，对于守信企业给予表扬、鼓励和政策支持；对于严重失信企业，将列为重点检查的对象。加强特殊药品监管，指导市医药公司对麻精药品临时库的搬迁和改造，省禁毒委充分肯定了我局禁毒严管牵头工作。充分发挥快检车的作用，做好快检车的运行工作，上半年完成检品279批次，不合格46批次，不合格率为16.5%。建立健全药品不良反应监测网络，上半年共上报adr病例报告152份，报表的质量和数量明显提高。推动规范药房建设工作，召开了医疗机构规范药房建设现场会，力争到年底所有县级以上医院药房、70%的乡镇卫生院药房和40%的村卫生室、个体诊所药房都达标。强化对药品广告的监测，坚持本局监管与有关部门联合监管、专人监管与全局人员监管、广告监管与稽查工作相结合，先后发现了12起违法药品广告，均已及时移送工商部门。对全市40余家医疗器械经营企业全部建立监管档案，开展了多次专项检查，日常监管率达100%。加强认证后企业监管，对##药业等生产企业进行飞行检查，确保已通过认证企业持续规范化管理和标准化运作。

眼下，正值辞旧迎新之际，一年一度的工作总结又开始粉墨登场了。于是各单位各部门拿出浑身解术，通过秀才们的浓墨重彩，总结一年来所干的工作，这本无可厚非，实属正常。但笔者认为，年终总结切勿脱离实际，唱高调，拣好听的说，必须有一说一，有二说二，客观地评说，总的来说，这年终总结一定要杜绝三忌。

一忌夸夸其谈，夸大其词。这一年来干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得好，要总结经验话得失。总之 有则改之，无则加勉 ，切不要夸大政绩，欺上瞒下。

二忌避重就轻。一些部门、单位在年终总结时往往好大喜功，对成绩大肆渲染，小事说成大事，芝麻说成了西瓜，摆功臣，讲苦功，好事说了一大堆，好话说了一大箩。而在总结过失和不足时，总是轻描淡写，几句话一带而过，有的甚至大事化小，小事化了，片面地多讲客观，而少讲主观。因此 年终总结 应多讲工作中的不足和存在的实际问题。

三忌长篇大作。一些部门单位在 年终总结 时认为，总结写得好，说明工作干得多、干得好，有水平，否则相反。于是一些单位的 年终总结 中废话、大话、瞎话和牛头不对马嘴的话充斥于总结中，令人有华而不实的感觉。同时内容空洞，东拼西凑的总结还严重地浪费了人力、物力和财力，助长了不正之风的滋生。

## 商场售货员工作总结篇二

x年x月x日至x日，药品营销公司隆重举行了20xx年上半年工作总结及培训会议，集团总裁、营销总监、各总经理助理、各办事处经理、新员工和公司内勤部门经理及相关人员60余人出席了会议。

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止x月x日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下

一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步!20xx年上半年，在市委、市政府和省局的正确领导下，我局始终坚持以科学发展观统揽全市食品药品监管工作，全面贯彻落实省食品药品监管工作会议和市委五届十一次全会精神，围绕我市 争先进位、率先崛起 的目标，把保障群众饮食用药安全作为中心任务，深入开展食品药品安全专项整治工作，继续强化药品市场监管，大力推进机关效能建设，确保了广大人民群众饮食用药安全有效。

## 一、趁势而上，切实发挥食品安全 抓手 作用

半年来，我们继续认真贯彻《关于进一步加强食品安全工作的决定》，抓住重点工作任务，落实工作措施，务求实际效果，不断提高综合监管能力，提升组织协调水平，使我市的食品安全状况出现持续好转局面。

二是出台各项工作制度并扎实开展市场整治。我们先后制定了《##市食品安全监管信息管理办法》、《##市食品安全信息报送制度》以及各重大节假日的整治通知等文件，市政府出台了《##市食品安全事故应急预案》。按照国务院、盛市政府部署，我们制定了《##市食品安全专项整治工作方案》，先后牵头组织农业、质监、工商、卫生等职能部门开展了元旦、春节、五一等一系列食品安全专项检查 and 整治，尤其突出了对农村儿童食品的整治，根据##市长的批示精神，结合我局、工商、卫生、教育等九个单位专题调研结果，制定了《##市农村儿童食品安全专项整治方案》，从6月1日开始，对农村儿童食品安全进行为期3个月的专项整治行动，取得了较好的成效。6月初，根据省局《关于组织开展劣质奶粉核查的紧急通知》的要求，我们高度重视，立即将《通知》精神下发各相关部门，并组织协调工商、卫生等部门，紧急核查东方牌劣质奶粉。

三是认真开展自评及迎评工作。为科学评价我市食品放心工程成果，市食品安全协调委员会办公室制定了《##市食品放心工程量化考评实施细则》及量化考评标准，对各部门实施本站版权所有食品放心工程情况进行了检查和综合评价，为迎评工作打下坚实基础。今年1月份，顺利通过省食品放心工程综合评价组检查，我市的食品安全工作走在全省前列。

四是对市食品安全协调委员会成员单位进行考核。3月份，市食品安全协调委员会会同目标办对全市21家食品安全协调委员会成员单位进行了考核，通过听汇报、看资料、查记录、查案卷、实地察看等形式，全面了解各成员单位食品安全目标责任制落实情况，并及时将考核结果反馈各县区政府和各职能部门都高度重视食品安全目标考核，极大地提升了食品安全责任目标考核的效能。

## 二、打假治劣，切实加大药品市场监管力度

药品监管是食品药品监管部门工作中的重中之重，半年来，

我们坚持以整顿和规范药品市场秩序为目的，始终保持打假治劣的高压态势，突出“四抓”，取得可喜成效。

一是抓整治。我们先后开展了药品包装说明书、疫苗质量、医疗机构用药用械、“齐二药”、鱼腥草注射剂、a型肉毒素等多项专项检查。“齐二药”假药事件发生后，我们高度重视，认真做好核查工作，并坚决做到“三个不准”：一是对“齐二药”生产药品进行全面清查，不准有疏漏；二是对“齐二药”生产药品进行有效控制，不准再使用；三是对一旦确定是假药的，要进行彻底处理，不准出现伤害事故。在一个多月的核查中，共查封扣押9个品种、共计13169支“齐二药”生产药品，未发现国家局公布的12个批次、5个品种的“齐二药”假药。除此之外，我们对药品生产企业和医院制剂室开展了从原辅料到产成品的全面检查。进一步加强与公安联合打假的工作机制，制定了《联合开展打击制售假劣药品医疗器械违法犯罪活动的若干工作规范》。上半年，共出动执法人员400余人次，车辆近100台次，检查涉药单位139家，立案94起，端掉4个地下药械窝点。

二是抓规范。根据《药品管理法》对从事药品生产、经营、使用的准入要求，我局配合“百城万店无假货”活动，开展“百城万店无假药”活动，规范企业的购进、验收、储存、养护、销售等重点环节。实行药械安全信用分类管理，将企业药品安全信用等级分为a、b、c、d四个等级，对于守信企业给予表扬、鼓励和政策支持；对于严重失信企业，将列为重点检查的对象。加强特殊药品监管，指导市医药公司对麻精药品临时库的搬迁和改造，省禁毒委充分肯定了我局禁毒严管牵头工作。充分发挥快检车的作用，做好快检车的运行工作，上半年完成检品279批次，不合格46批次，不合格率为16.5%。建立健全药品不良反应监测网络，上半年共上报adr病例报告152份，报表的质量和数量明显提高。推动规范药房建设工作，召开了医疗机构规范药房建设现场会，力争到年底所有县级以上医院药房、70%的乡镇卫生院药房和40%的村卫生室、

个体诊所药房都达标。强化对药品广告的监测，坚持本局监管与有关部门联合监管、专人监管与全局人员监管、广告监管与稽查工作相结合，先后发现了12起违法药品广告，均已及时移送工商部门。对全市40余家医疗器械经营企业全部建立监管档案，开展了多次专项检查，日常监管率达100%。加强认证后企业监管，对##药业等生产企业进行飞行检查，确保已通过认证企业持续规范化管理和标准化运作。

眼下，正值辞旧迎新之际，一年一度的工作总结又开始粉墨登场了。于是各单位各部门拿出浑身解术，通过秀才们的浓墨重彩，总结一年来所干的工作，这本无可厚非，实属正常。但笔者认为，年终总结切勿脱离实际，唱高调，拣好听的说，必须有一说一，有二说二，客观地评说，总的来说，这年终总结一定要杜绝三忌。

一忌夸夸其谈，夸大其词。这一年来干了哪些工作，上级部门知晓，老百姓的心里也有数，自己也应如实汇报。干得好，群体心里有杆秤，自然能秤出其分量，干得好，要总结经验话得失。总之有则改之，无则加勉，切不要夸大政绩，欺上瞒下。

二忌避重就轻。一些部门、单位在年终总结时往往好大喜功，对成绩大肆渲染，小事说成大事，芝麻说成了西瓜，摆功臣，讲苦功，好事说了一大堆，好话说了一大箩。而在总结过失和不足时，总是轻描淡写，几句话一带而过，有的甚至大事化小，小事化了，片面地多讲客观，而少讲主观。因此年终总结应多讲工作中的不足和存在的实际问题。

三忌长篇大作。一些部门单位在年终总结时认为，总结写得好，说明工作干得多、干得好，有水平，否则相反。于是一些单位的年终总结中废话、大话、瞎话和牛头不对马嘴的话充斥于总结中，令人有华而不实的感觉。同时内容空洞，东拼西凑的总结还严重地浪费了人力、物力和财力，助长了不正之风的滋生。

## 商场售货员工作总结篇三

20\_\_已经到来，回首20\_\_，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导正确带领下，在公司各部门通力配合下，在我们销售三部全体同仁的共同努力下，取得了还算可喜的成绩，今年1.98亿的任务完成了1.83亿相对于去年的1.47亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率92.3%，回款达成率91%，毛利达成率90%；综合指标考核达成率91.13%基本达到公司考核要求。

作为一名组长我深感责任重大，且与有荣焉。几年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端销售与商业开票员来说，首先要有一个良好的心里素质：其次是要具备专业的职业技能知识作为后盾，再次是要有一套良好的管理制度，成本核算是最为重要的，终端客户和商业客户的销售控制，尽量的减少成本，如何获得利润的最大化？最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流，留住老客户并发展新客户，尽可能的做到最好，具体归纳为以下几点：

### 第一，终端客户及商业客户的疏通

#### (1) 富有吸引力的销售证策：

1. 永远站在客户的立场来谈论一切，
2. 充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益，
3. 沟通现在和未来的远大目标。

#### (2) 良好的朋友、伙伴关系

1. 充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方
2. 良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系，

3. 正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人的关系。
4. 了解不同客户的需求

### (3) 较强的自我开发市场能力

1. 详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销手段和活动
2. 概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略
3. 详细了解公司优势产品，主治及应用推广情况，详细了解其他产品。做到心中有产品，产品在心中。

第二，做好员工的思想工作，团结好部门员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一个员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强部门的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

虽然在日常工作中，有很多的困难，很多的波折，其中据我们开票员反映：因为医疗改革等种种原因，一些乡镇诊所不敢大量进货导致销量下滑。同时，有顾客反映价高，赠品发放不到位，但是通过兄弟部门的帮助，所有的问题都得到了妥善的解决。我们众志成城，团结一心，视困难为“纸老虎”， 战略上蔑视它 战术上重视它。

第三，靠周到而细致的服务去吸引客户，发挥所有员工的主动性和创造性，使员工从被动的“我干”为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，调整好自己的心态，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决，为顾客营造一个舒畅的心情，其次积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者的需求，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的报完计划。

## 第四，加强学习，不断提高思想业务素质

学海无涯，学无止境，只有不断充电，才能维持业务发挥，所以一直以来我们都积极学习，一年来公司组织了医药知识理论及各类学习授课，我们都认真参加，通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向，随着社会的发展，知识的更新，也催促着我们不断学习，通过这些学习活动，不断的充实了自己，丰富了自己的知识，为自己更好的工作实践作好了预备。

## 商场售货员工作总结篇四

20xx年11月4日晚上，我们在教三举行了以“献礼，争创新业绩”为主题的动员大会，会上，我们工商管理学院分党委书记王红教授和副书记王华发表了热情洋溢的讲话。经历过这次动员大会后，我个人在思想上有所收获，觉得有必要向党组织汇报我的思想状况。

在动员大会上，王红教授提出“20xx年，既是党的即将召开的一年，又是我们湖北经济学院三校合并十周年的校庆，借此机会，我们工商管理学院要举行一系列的活动，以多种方式来争创新的业绩。”

王红教授首先提出的是“学党情、知党史”的活动，我觉得这一活动是非常必要并且具有现实意义的。首先，作为一名学生党员，只有了解了党在现阶段的主要任务和状况，了解党的优良传统，才有利于我们学生党员进一步坚定信念，紧跟党的步伐，更好地为人民服务；其次，我们党历来是一个具有优良传统的党，作为一名党员，只有自己熟悉党情党史，才能更好地传播先进思想，真正作为工人阶级的先锋队；第三，学党情、知党史同样有助于我们丰富自身的知识，了解当代的国际国内环境，逐步提升个人的素养。

另外一项令我记忆深刻的活动便是晨读活动。大学生应该具

备多方面的知识，所以不仅要多读书，还要读好书。在会上，王红教授告诉我们适合打学生阅读的100本书，这些书不仅有助于我们增长事业，扩展知识，也有利于我们陶冶情操。

我觉得在这项活动中，我们学生党员应该注意以下几点：作为学生来讲，争创新业绩即是要求我们进一步扩展知识，健全人格。这一活动正好有利于我们这些方面的发展，所以，我们学生党员要积极向其他同学宣传这项活动，让他们了解活动的必要性和重要性，并且积极帮助其他同学找到优秀的书籍，真正从行动上落实“全心全意为人民服务”。

2、作为一名学生党员，我们理应做到模范带头作用，自觉按照学院的部署，踏踏实实的开展该项活动，让其他同学看见我们的行动，进而意识到自己也应该积极参与进来，从而使这项活动能够推进下去，避免只是流于口号。

3、对于自身来讲，我们也应该多读书、读好书，这样才有利于我们大学生全面发展。在老师推荐的100本书当中，有科学技术类的、人文科学类的，阅读这些好书对于提升我们自身的修养也是非常有好处的。

总之，作为一名学生党员，我们应该积极响应院分党委提出的“献礼，争创新业绩”的口号，并且真正付之行动，同时在活动中体现模范带头作用，真正体现出我们党员的先进性，在上级的正确领导下努力做出新业绩，创造新辉煌。

## 商场售货员工作总结篇五

转眼间到了20\_\_年末，这一年里有欢笑有争吵，有开心有烦恼，重要的是更有进步和成长，应该总结一下今年一年的收获，本人自从踏入厨师界以来一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己的各方面的能力，以便使自己更快地适应当今社会教育发展的形势，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，厨师个人工作总结。在学习“厨政目

标”中，自己深刻理解“厨政目标”的内涵，并能够主动配合上级，利用老师们的传播做好工作。

一年来，本人认真履行自己的岗位职责，出色完成领导交办的各项工作任务，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在工作中我端正态度，积极主动，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，无论是接听一个电话、传达一个指示，汇报一项工作，都力求做到准确无误，较好地完成上传下达工作，充分发挥了中心小学的纽带作用、窗口作用。来人接待、上下沟通、内外联系、资料打印等大量的日常事务，我都能分清轻重缓急，安排合理有序，按时、按质、按量完成领导交办的各项工作任务。力求把工作做得更好，树立酒店的良好形象。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。

回顾一年来的学习和工作，我在思想作风、个人素质、业务水平等方面都得到了进一步提高，工作上虽然取得了一些成绩，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代科技能还不强，距县如今社会的要求还相差很远，在今后的工作中，还要继续努力，发扬成绩，取长补短，尽职尽责地做好各项工作。

学厨师几年了，距去息县也一年多了，这是我第一次进私人宾馆做事，也是我进的第一个私人宾馆，“第一个”教会我东西的应该是最多的，不欢笑还是争吵挨骂都是我的收获，都是为我的成长和进步做准备。

来这里的时候我只是抱着试试看的心态来的，当时想不合适

就走，没什么的。来了之后我才知道，选择这里选择这里是对的，就打消了离开的念头，刚来的时候我做配菜的员工，不是很适应，也不是很积极效率不高，站板老大和厨师长都没有责怪我，只是说没有把握安排到合适的位置上。后来我调到了打荷，渐渐喜欢上了打和的工作，也受到了鼓励于是我踏实做事，仔细认真的做好自己的工作，虽然做的不是很好，我觉得自己很尽力在自己的事。我本来就是不怎么积极的，有点自卑，总是抱怨身边的事情和人，所以对上司安排的事情也很难服从，我觉得安排不合理，就不服从顶撞上司，曾经有段时间厨师长都很头疼，说我再这样下去，他们也没办法只能放弃我了。那时候厨师长经理找我谈话，给我做思想工作，经常开导我，我总算是听了进去，开始反思自己的问题和对工作的态度，之后我有了很大改变，这都归功于我的上司对我的耐心，那种不放弃不抛弃的执著让我重新做回了快乐的自己。

后来有打荷头子的职位的空缺和上司极力的推荐，于是我有了做荷王的机会，扮演了荷王的角色。息州宾馆给我提供了发展的平台和提升的空间。做荷王以后我自己就觉得自己已经不是普通的员工了，不能再以普通员工的行为来要求自己了。于是我在做好员工工作的同时我开始考虑荷台的工作进度了，这就是我做荷王的的进步，也是自己的一次突破，站在更高一层看待问题。这都是在钟老师的带领下和指点不断的犯错，不断的碰壁中慢慢的到提升。

现在我最主要的问题还是在安排上，对自己下属的员工做事效率不是很了解，没有做到心理有数，安排工作的时候也不是心理有数，时间把握不好。还是员工的本分作的较好，组长的没做好，有时候还是把自己当员工来工作，拼命做事而忽略了总体的进度，自己做事而没有跟踪，导致总体出问题。现在我觉得我们存在的问题就是，我们的生产流水线不循环，总是被卡在一个位置没有流下去，就在那里断掉了，卡住的位置有问题不上报，没解决而导致流水线断裂，所以提醒下每位荷王在自己范围出现问题的时候，能解决的第一时间解

决，解决不了的第一时间上报，做出补救的决策，在最有效的时间内处理好问题。

息州宾馆致力于培养每一位员工，让每一位员工都有发展的可能，为每一位提供学习和发展的机会，息州宾馆经常组织我们学习和培训，让我们一起进步，有更大的发展空间。五一的时候王总为我们组织了一次全封闭培训，这种培训是我们打多数没有听说过的培训，这次培训我受益颇深，震撼心灵，这次培训让我懂得做人要做一个负责任的人，做事就要做踏实的事，凭心做事自己做事要做到自己满意。同时我明白要珍惜身边的每一个人和事情，珍惜现有的工作和每一次学习机会，珍惜身边的亲人和同事，不要在以后的日子里让自己留有遗憾和内疚，所以我要认真的生活努力的工作，我的成长和进步是对家人和上司的回报。“把简单的事千万次的做好就是不简单，把平凡的事千万次的做好就是不平凡”这是我在之后的工作中的心得。

20\_\_年即将过去，我将会带着我这一年的经验教训迈入\_\_，优点发扬光大缺点一点一点改正，努力的做好自己的本分，努力学习管理能力，为酒店贡献自己的力量，与酒店同进步，共繁荣。给自己多一点进步的机会，在这个竞争激烈的社会中立于不败之地。

## 商场售货员工作总结篇六

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、

报刊杂志、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

## 5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

### 一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

### 二. 20xx年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

#### 1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

#### 2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时

处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

### 3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

### 4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

### 5) 顾全大局 服从公司战略。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最

终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作

为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

## 商场售货员工作总结篇七

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

### 一、认真学习，努力提高。

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，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，唯一的方式就是加强学习。

### 二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，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，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，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，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20-，展望20-!祝-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飚升!

### 最新个人销售总结报告5

今是-汽车辉煌的一年，国内专用车市场竞争日益激烈、价格战、市场之争，产品之争，-汽车以变制变应对金融危机：今年，随着国际金融危机影响的不断加深，专用汽车出口量减少加上国家宏观调控的整体经济环境，给-汽车的日常经营和发展造成很大的困难。今年在-汽车全体员工的共同努力下，--专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标又创新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、面对市场竞争不依不靠细分客户群体

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20-年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足产品对口营销管理和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是关键”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢？-汽车摸索了一套自己的工作方法：

#### a□加强销售队伍的素质加强目标管理

- 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、培训例会化
- 6、服务指标进考核

#### b□市场个性化、细致化，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据09年的销售形势，我们确定了销量大的车型如油罐车、化工车、洒水车、环卫垃圾车、散装水泥车等车型的集团用户、零散用户等市场。压缩垃圾车、高空作业车、扫路车等较特殊的车型采取一对一销售模式，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了-汽车公司的专用汽车销售量。

## c□注重信息收集做好科学预测，发展网销

信息时代专用车市场机遇转瞬即逝，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。市场上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。结合网络销售这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的数量量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的全年销售目标。

售后服务是关键，是整车销售的后盾和保障，对售后服务部门，提出了更高的要求，售后队伍搞好服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门主管、班组长参加的的安全、生产、质量现场会。

## 二、不断加强自身竞争实力

公司内部管理，作到请进来、走出去。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

## 三、注重集体团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。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，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升

团队的凝聚力和综合素质。

今年通过公司全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标又创新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对明年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“质量第一、产品销售服务管理”这个宗旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保-汽车公司明年公司各项工作的顺利完成。

## 商场售货员工作总结篇八

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合20xx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

### 一、20xx年渠道工作内容回顾及概述：

从20xx年11月底接手两个镇的bc类商场，至20xx年六月底。基本上20xx年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从20xx年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深

入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从20xx年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

## 二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

### 1、细

比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期

混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

## 2、勤

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

## 3、多

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心

态的解决方法。

#### 4、强

1) 自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2) 洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3) 分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4) 执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

#### 三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

##### 1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为我没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

## 2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

## 3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。