

最新购买脱贫地区农副产品总结 数据产品经理工作总结(实用5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？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

购买脱贫地区农副产品总结篇一

2020年对于公司来说是硕果累累的一年，作为一名产品经理，我和公司风雨同舟，共享收获的喜悦，共度发展的艰辛。不知不觉2018年要划上一个大大的句号，回顾一年的工作，有经验总结，也有问题分析，主要体现在以下几个方面：

一、学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于黄河金三角区域发展的态势和支持，特别关注x发展的一切利好消息；通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度；通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

二、思想方面

2020年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个出发点不能改变——我是x人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

三、工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《管理制度》严格要求自己。

四、管理和服务

作为一名产品经理，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达空港发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。

通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

五、业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达95%，保底任务完成率达100%，超额110%，团队新增人员200余人，有效业务员达75%，新增业务主管20余人。

本年度工作存在的问题：

1、市场发展不均衡。

2、个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。

3、由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。

4、深层次挖掘业务员力度不够。

5、公司各部门配合协调力度不够。

根据2020年度的工作情况以及存在的各种问题做出2020年工作计划安排：

1、深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

2、积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。

3、保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增

4、加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。

5、和现场配合，从老客户中培养新生资源。

6、及时对公司的各种销售方案和管理制度提出合理化建议。

7、在本辖区内充分贯彻优胜劣汰的用人机制。

8、第一时间处理市场的各类问题。

9、按时参加公司的各种会议，保证上通下达。

10、完成公司下达的各项目标任务，收集反馈本辖区内各市场情况。

购买脱贫地区农副产品总结篇二

美术组在校领导的关心和大力支持下团结一致，努力工作，克服困难，开拓进取，在教育教学工作和教研工作取得了很好的实效，尤其在陶艺校本课程的探索中取得了明显的成绩，得到了大家的一致好评，为学校陶艺特色的建设打下了坚实的基础，使我校的陶艺教学走在了莱州的前列。

一、明确目标，探究课堂教学策略。

陶艺课作为我校的校本课程，在具体的教学研究过程中制定了明确的教学目标，即“探索以陶艺为载体、课题引领下的特色发展之路，尝试促进儿童和谐全面发展的新途径，逐步形成自己的办学特色”。对研究过程进行了系统的规划，分步实施，循序渐进，为学校、教师进一步开展陶艺教学研究提供了阵地，有利于深入的探究陶艺课堂教学策略，寻求陶艺教学途径。实现了对学生以下目标的培养：

1. 让学生走进陶艺世界，全面了解陶艺，亲手创作陶艺。
2. 生动直观地了解自己国家的灿烂文化，培养学生对自己民族的自尊心和自豪感。
3. 学习陶艺制作的基本方法，培养观察力，激发创造性。
4. 通过一系列活动，培养学生审美情趣，发展学生个性。

二、抓课堂教学主阵地，促陶艺教学发展。

素质教育的主渠道是课堂教学，教师认识的提高，观念的转变，最终要通过课堂来实践。因此，我学校加强教师陶艺教学研究，我们通过以下几种措施来促进陶艺课堂教学的深入开展：

购买脱贫地区农副产品总结篇三

现在河南_____市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销

售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为瓷砖市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市常签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

四、__-x年工作计划

在明年的工作规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，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的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业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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。

购买脱贫地区农副产品总结篇四

20xx年景德镇陶瓷馆在市委、市政府的正确领导下，全面贯彻科学发展观、坚持以xxx三个代表xxx重要思想为指导，按照20xx年所制定的工作目标有条不紊地开展工作。现将全年工作总结如下：

陶瓷馆是国家唯一的专题性二级博物馆，也是我市重点文博单位之一。所以我们的首要任务就是做好博物馆的安全工作。在巩固稳定的同时确保馆藏文物和国家财产及人身安全，继续做到万无一失。

严格执行安全保卫规章制度，要求保卫人员加强学习，加强业务知识，不断提高自己的素质，提高判断事物的分析能力，尽我职责。当班期间保持高度警惕，巡逻检查认真仔细，不迟到按时交接班，做好当班情况记录。

今年7月份为提高全馆干部职工的法律意识，特聘请了驻地派出所和消防大队的警官来授课给大家讲授防火，防盗，法律常识。深受干部职工的欢迎，并现场进行了灭火演练，火险自救，报警，疏散等方面的知识培训。

今年我们还添置了监控设备防雷系统，安全设施全面提升，实现了20xx安全年。

全面提升了我馆藏品保管的硬件功能及规范化科学管理的条件。

此次故宫借调我馆宋代哥窑藏品充分体现了馆际之间的友好往来，天下文博是一家的宗旨。并为xxx哥窑课题学术研究xxx提供了重要资源。

陶瓷馆既是公益性文化传播事业单位又是我市对外文化交流的宣传窗口单位之一，我们严格按照国家项目部所拨付的100

万国家专项资金使用要求及20xx年陈列提升设计方案，在今年上半年全面开始实施展厅内装修提升方案及展厅改陈工作。在整个展厅改陈工作中我们共计撤换藏品93件套、更新替换藏品共计96件套，并及时将更换藏品安全入库。

为了弘扬陶瓷文化，加强地区间文化交流，景德镇陶瓷馆积极加强与外地博物馆的联系，寻求合作，与数家省内外博物馆建立了友好关系。今年在外展与文化产业工作中有了质的飞跃，全年创收50余万元，超额完成了全年预定计划。

瓷韵流芳——珠山八友及景德镇当代陶瓷珍品展xxx□本次展览展品共100余件，展品包括民国瓷、珠山八友瓷、当代艺术瓷、仿古瓷以及现代瓷等。

瓷文化，使我们景德镇的陶瓷品牌进一步打响，把影响力进一步扩大，让一大批原创作品在不断的创新和产生中能够得到知识产权的保护。

购买脱贫地区农副产品总结篇五

化妆品销售工作总结（一）

卖化妆品六年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢？我大概的总结了以下几点。一：店面的整体形象就是店铺的脸面，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给

顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知不觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五：我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

化妆品销售工作总结（二）1、只要人对了，世界就对了。

销售这个行业，一定要有积极向上的心态，尤其是对于每天要面对不同类型的客户的人来说，每天不吃维生素abc[]长久以往，不是缺钙就是缺根筋。

2、是嘴巴甜赞美客户，哪怕是最难赞美的客户。推销技巧中用的赞美绝不是简单的拍马屁，赞美有四大原则：

第一：语调要热诚生动，不要像背书稿一样。

第二：一定要简要，白话，流利顺畅，要讲平常所说的话。

第三：要有创意，赞美别人赞美不到的地方。

第四：要溶入客户的公司和家庭。3、是腰要软。

都说谦虚使人进步，成熟的稻穗都是弯着腰，越成功要越谦虚，越是要向别人学习。

技巧是没有先后没有主次的，关键是看你怎么运用，怎么用最合适的手段来处理最糟糕的事情。

如果把专业化推销流程细分的话，可以画成这样的一张图：

无论是什么类型的销售，推销的流程总是一样的，但是并不是所有的推销流程都需要这几步，有些人就是不要你展示产品，有些人就是不用你促成。流程只是一个一般的武术套路，克敌制胜也许需要你把套路来来回回地演练上好几遍，但也许只要那么一两招。完全消化购买点是很重要的，这是销售的基础。清楚自己的产品有什么特色，能拿什么去吸引人这也就是所谓的产品的卖点。

化妆品销售技巧 纯熟的推销话术和动作做推销，就是要象一个专业的演员拥有着纯熟的演技，一场推销就象是一场秀。

化妆品销售技巧 销售人员还要有一颗善解人意的心，所谓入山看山势就是这个道理。销售人员要做推销原则的化身忘我和无我。不管你的客户要不要你的产品，你都要做你该做的推销的动作。拒绝是每个销售人员成长过程中几乎每天都要碰到的事情，但是，我们不能因为要遭受拒绝而不做销售的动作。

客户开发有所谓的缘故法、介绍法和陌生法。缘故法就是自己的熟悉人。

缘故法的好处是因为都是熟悉的人，比较容易接近，也比较容易成功，但是缺点是得失心比较重。在中国这样的社会，向熟人推销还是一件比较丢面子的事情，但是销售人员应该明确，我们的产品是为他带来益处的，是为他解决问题而来的，而不是杀熟。当你热爱自己的产品，完全消化自己产品的购买点的时候，这点顾忌就会烟消云散了。

介绍法是利用他人的影响力，或者是延续现有的客户，建立口碑效应。销售行业中有句名言每个客户的背后，都隐藏着49个客户。

陌生法将会使你的市场变得无限大任何人都是你的客户。但是，陌生法只能是以量取质的。没有被拒绝够以前，你就不会是一个优秀的销售人员。真正的top sales[]都来自于这种陌生拜访的不断地被拒绝又不断地再去销售！

化妆品导购战前准备:: { 微笑 }

第一、美容知识：导购员要掌握丰富的美容知识，包括皮肤的构造、皮肤的分类鉴别与护理及皮肤护理的程序和头发构造、发质的分类等美容美发护理知识。

第二、产品知识：导购员要娴熟自己产品的配方、成分、特点、规格、价格、使用方法、保质期限期，还要了解竞争对

手产品的特征，要达到背诵的程度。

第三、基本销售技巧：销售技巧是导购员成败的关键因素，特别强调通过行之有效的方法将每个潜在顾客变成准客户。

通常培训销售技巧要分为五个步骤：

(1)迎接顾客；当顾客靠近时，主动与顾客打招呼，以温和微笑的姿态迎接，表达诚挚的善意的问候。

(2)了解需求；分析顾客的心理，提出相关的问题，了解顾客需求。(3)推销产品；推销顾客所需的产品。

(4)成交；达成销售，并尽可能地促成联带销售。如顺便说一句配合xx产品使用效果会更好，很多人都是这样买的多数消费者都会认同。(5)送别顾客；做好售后服务，为已购买的顾客包装产品，对于未达成购买的顾客以同样诚挚温和的态度对待，不可怠慢。

b.掂量：竞品(前2位导购介绍产品的公司,人员大多会失败)c.看皮肤的类型

d.仔细阅读宣传资料 e.很认真的提问

f.问价格和购买条件 g.问促销条件 h.与同伴商量

i.心情很好的样子

2. 满足需求具体购买动机有：

求实购买动机——价格实惠；

求廉购买动机——有特价,有促销；

求便购买动机---方便, 省时;

求安购买动机----产品安全, 健康保障;

求美购买动机---包装漂亮;

求名购买动机---品牌;

嗜好购买动机---习惯购买

3. 试用 注意方式方发共性特性优点特点 a.满足顾客需要 b.避免对顾客的皮肤说不是, 可介绍我们的产品针对哪类皮肤能达到哪些效果. (针对问题皮肤, 而不是针对个人肤质) 4. 进一步强调好处 a.使用好处(再次)

10. 黄金之问----为什么? 除此之外 水落石出 二次促销 促销循环: 取得顾客购买信息rarr;假定同意, 我帮(带)您去买单等。

化妆品导购员的心理素质调整

导购的过程就是与顾客交流的过程, 导购人员的心理素质直接影响销售的成败与否。这就更需要导购人员具备良好的心理素质。

1、保持乐观的情绪;你的心情直接感染顾客, 进而影响她的购买欲望。如果你面若冰霜, 顾客可能多站一分钟也不愿意。

2、要有真诚、热情的态度;你的真诚和热情证明你对顾客的重视, 她会被你感动;而你的冷漠也一定会赶走顾客。

3、不畏惧顾客, 不轻视顾客;顾客是上帝, 一定要尊重, 顾客再多的购买理由都会被你的轻 蔑所抵消。

4、认真，有耐心；认真帮助顾客选择和解释是我们的本份，顾客的要求和问题有时难免太多，但我们没有理由拒绝，只能不厌其烦，因为我们是在为她服务。

5、不卑不亢、落落大方；向顾客导购就是一种沟通和交流，不要拘束。其实顾客也希望能交流得轻松，我们不主张使用生硬的语言，不主张使用过分的奉承，因为我们把顾客当朋友。

6、对自己有信心；顾客来购买我们的东西，我们对商品的了解一定比她深刻，要相信自己是对的，敢于指导顾客。顾客希望你能教她更多的东西，若你自己对商品一无所知，她也不会买得放心。要向顾客表明你是行家，你的信心，其实也是顾客的信心。

7、敢于承认错误；与顾客的交流要坦诚大度，自己若出现了错误，要敢于承认。顾客知道的比自己多的，要虚心请教。

如何开展化妆品终端销售技巧培训

一、培训的对象

常规的理解是导购员或营业员，因为他们是一线的销售执行者，是直接与顾客打交道的，销售的促成与他们有直接的关系，所以他们就是销售技巧培训的对象。这个认识是对的，但不完整。

我们知道，对零售商而言，销售是其业务核心，所有人的所有行为都应该围绕促进销售这个目的而展开，从这个意义上说，零售商的所有工作人员都应该接受销售技巧的培训。只是不同阶层和职位接受的培训专业和深度不一样而已，一线的基层员工侧重学习的是操作类的技巧类的工具和方法，可以拿来就用，用了就有效的微观手段。而管理层的侧重学习应该是对一线的基层员工的管理、激励和控制上。毕竟，零

售业是个很重视经验的行业，管理者在一定程度上体现为师傅的角色，所以，对销售技巧的培训应该是零售商全员参与的活动，而且，管理者要学会更多学得更好。

二、培训的内容

销售技巧培训的内容包括心理、语言、行为等多方面，具体来说，以下内容是必须要学习的：

1、商品专业知识。化妆品是专业性较强的商品，顾客会把销售人员的意见看得比较重要，如果销售人员自己对商品都不专业，很难取得顾客的信任，自然就很难达成生意。

2、顾客心理分析和掌握。到店里来的顾客形形色色，有的是有明确购买意向的，有的是随便看看的，有的是来探探路的，面对各种各样的客人，如何有效的分析和筛选有价值的对象，进而提供针对性的服务，是促成生意很重要的一环，这就对销售人员的观察力、分析力和反应力提出了要求，这也是销售技巧培训很重要的一个内容。

3、语言能力。好的语言能打动客人，不合适的语言就得罪客人。从一定意义上说，所有的销售技巧都是要依赖语言体现出来的，做为最有效最直接的载体，语言能力对销售的影响是不言而喻的。销售人员也必须在销售技巧培训的时候对语言能力的训练上下苦功。

4、商务礼仪。在现代销售行为中，越来越强调礼貌礼仪，购买是顾客自发的行为，不是强买强卖就可以的，销售人员怎么让顾客感觉舒服，决定顾客掏钱的速度有多快。掏钱是买享受的，舒服当然重要。顾客受了气还掏钱买东西的，大概你也看不到。销售人员的礼貌礼仪直接给予顾客感官上的印象，所以，对此的学习也是不可放松的。

通常可以遵循以下几个问题展开：

6、怎样才能让顾客更加需要我们的产品？机会点在哪里？怎样让顾客相信我，而不是他！

9、顾客为什么会婉言拒绝?怎么应对?

10、一锤子买卖还是再销售?怎样才能再销售?

三、培训的步骤和方法

所谓凡事预则立不预则废，培训要取得好的效果，也要经过仔细的准备和计划，断不能仓促行事。基本上来说，销售技巧的培训我们建议分为以下的几个步骤：

1、学员分类。这样做的目的是有利于了解学员的基本情况，在设计课程和分班的时候有参考依据。

2、培训需求调查。针对不同的学员做培训需求调查，有利于真正掌握学员的需求重点，制定针对性的培训内容，保证培训效果。3、培训内容设计。在了解培训需求的基础上做此项工作。

4、讲师安排。根据课程内容和讲师擅长的部分来做合理安排，才能保证学习的效果。

5、培训地点和时间安排。通常销售培训都是在岗培训，要充分考虑工作时间的关系，不要影响正常工作的进行。

6、培训考核。销售培训的结果直接反映在工作上，建议把培训前后的工作业绩做量化考核，这样能充分体现讲师和学员的培训用心度和接受度，同时数据化的考核更有说服力，不至于让培训落入空洞。

培训从前期的训前调研，到讲师安排、会场布置到最后的训后考核，都是培训的一个整体，其中一环出了差错，就会直接影响到最后培训效果。