

# 疫情在岗工作感想总结(优质6篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?这里我整理了一些优秀的报告范文,希望对大家有所帮助,下面我们就来了解一下吧。

## 销售工作总结报告篇一

同志们:

今天,我们在此召开公司xx年度迎两节大干50天两节销售工作总结会议,我代表\*\*百货公司作以报告。

经过前一段时间的工作和大干50天的拼搏,我们预计完成全年销售毛利平均计划的\*%,实际完成了\*%,有近50%的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是:生鲜部完成了105%,食品部102.7%,百货部98.9%。

xx年两节销售额计划的完成,这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血,在此,我谨代表\*\*百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼!下面就简要总结一下xx年度两节销售的主要工作:

(一)抓好营销策划工作,求新求变。由于\*\*零售市场形势的变化□xx年我们\*\*百货也在营销策划、促销活动上下了功夫,目的是抓住元旦、春节两大节日的销售,我们推出了一系列的促销活动:会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、平安夜送平安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石赢现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等,这些活动都为商

场的聚集人气，扩大影响，促进销售，起到了一定的拉动作用。因为我们在促销策划上面没有什么经验，但经过张经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

(二)抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。生鲜部：部经理与各组组长开会交谈，研究要货方案，最终的要货量基本上是准确的。为了吸引顾客，部经理与供货商勤沟通，基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍；干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干；香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售。

2、食品部：根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75%；茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50%；食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生□600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

3、百货部：部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情

况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，中国人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到平稳上升。

4、针纺部：与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的“108”元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

5、鞋部：加强与各个联销商、供应商的协调，争取的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套北京，改变了形象，增加了销量，平均完成计划的108.1%。

6、北京部：因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个北京行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的91.3%。

7、钟文五金销售和去年同期相比平稳发展，五金组的彩灯品种多、数量大，销售好于往年。

xx年底，公司开始加强商场管理，除了在购物环境、业务流程的改善上下功夫外，各个环节都能从有利于经营的角度、有利于顾客的角度出发，恪尽职守，协作配合，确保了公司运营秩序的正常稳定，也收到了一定的管理成效。

(一)环境改善。公司各部门各司其职，积极整治营业环境内的不当之处。在大家的共同努力下，公司购物环境得到了一定程度上的改善。

(二)提升服务。完善服务、规范操作、树立形象，这是我们xx年底开始对员工的服务要求，在两节期间提高了日常巡

查的效果。应该说，目前一线员工的服务意识、责任心、主动性、服务规范执行率、都较以往有了提升。

(三)后勤保障。良好的销售还需要强大的后勤保障工作。后勤的同志们在两节期间做了大量的工作，加班加点、不计较个人得失，正是因为有了这样的行为，我们的销售有了强有力的后勤保障。节假日零款需求量大，财务科\*\*\*提前准备了大量零款。贵宾卡销量大，\*\*\*面对r3card全新的流程，认真学习，完成了售卡任务。财务部的所有员工，几乎天天加班，有时午餐、晚餐都没有时间吃。

2、两节期间进货量大，业务科的员工每天在北京前做票子，一坐就是一天。

3、我商场保安人员少、任务重，春节期间他们保证了财务室售卡的安全性，还帮助糖果等组做些力所能及的工作。另外，消防安全是重中之重，他们对商场的消防设施、灭火器材、应急照明、疏散指示标志等每天都进行检查，发现问题，立即解决，充分保证了两节期间商场的安全。

4、后勤主任、保管员、美工、电工等都尽职尽责，全力做好后勤工作，为一线的销售奠定了坚实的基础。

(四)安全保障□xx年公司的各项安全防范工作依然有序推进，尤其是完善了相关紧急情况下的快速处置办法，确保了公司两节期间无重大事故发生□xx年12月24日□xx年1月24日的两天延长营业期间，由于思想重视、准备周密、措施到位，整体经营秩序稳定有序，令人满意。

各位同仁，\*\*百货向大家表示诚挚地谢意!北联百货的一切都凝聚着你们的智慧、汗水、才干和艰辛。天道酬勤,是大家用勤奋、敬业、忠诚,铸造了北联百货的今天,用青春和激情续写着\*\*百货的新篇章。

在这里我们发自内心地向大家表示深深地敬意和感谢，员工朋友们，辛苦了！感谢大家在众多公司中选择了\*\*百货，感谢大家对\*\*百货的认可和信赖，不管你来自何方，相聚就有缘，知遇就有恩。大家的支持和信任是\*\*百货前进的动力。\*\*百货感谢大家对公司的忠诚和敬业，在岗位上规范操作，用千万次的劳作提升服务质量，每天用千万次的重复动作创造卓越。酷暑激发更大热情，严寒使你更加认真。?\*感谢大家强烈的责任感和爱店如家的工作态度，大家以公司为家，仁爱、细心。任务面前不挠头，困难面前不低头，工作中不计个人得失，服务中永不服输，完善制度，把一次次成功的销售看成新的起点；拾金不昧、助人为乐，把爱传播，用行动传播着\*\*精神；大家的举止言行都体现和宣传着\*\*精神，个个是\*\*的活广告，用行动为品牌增辉。生鲜部的营业员是一支过硬的队伍，面对春节之前大批量来货，大家都互相帮助，\*\*、\*\*、\*\*\*等男员工都一马当先地卸货，送货到库房，女员工\*\*、\*\*\*、\*\*\*等都主动接货、看货，体现了精诚合作的团队精神。

2、食品部经营的商品决定了他们的劳动强度，而商场的男员工很少，装卸的任务很重，\*\*、\*\*\*、\*\*、\*\*\*这四位男同志就主动地把力气活承担过来，哪里需要就到哪里，从不讲条件要报酬。特别要说的是饮料组，自从\*\*\*接任组长后，饮料组焕然一新，\*\*积极配合组长工作，春节期间，百事、可口大朔3000多件，45吨多，几乎都是候猛一人上的货架，劳动强度可想而知。还有酒组的\*\*，春节啤酒销量大，克服了缺少男员工的困难，销售完成情况非常好。奶粉组、罐头组、补品组的全体人员商场哪里销售需要支援，哪里就有她们的身影。

3、百货部的\*\*\*、\*\*\*、\*\*\*、\*\*、\*\*、等员工经常加班加点，一干就是一天。售后服务是销售工作的延续，日常维修平时是通过货站往返，春节期间停运，为了解除顾客的后顾之忧，\*\*主动把商品拿到厂家维修，得到了顾客的好评。\*\*\*的爱人开出租车，曾多次不计报酬往返带返修商品。\*\*拾到一个手

机后，给顾客的亲属打电话及时交还顾客；\*\*\*拾到贵宾卡一张，内有余额二百多元，通过卡号，找到失主；\*\*\*、\*\*拾到女士包、钱夹交还失主。

4、服装部的\*\*\*拣到皮包，内有现金6600多元，完璧归赵后顾客感激不尽；\*\*\*拾到一个皮包，内有现金100多元、手机一部，也第一时间交还失主。

5、针纺部内衣组、袜子组、精品组、床上用品组的营业员都自行加班，毫无怨言。

6、鞋帽部的\*\*积极主动做联销商的参谋，经常牺牲个人时间，上网查资料、选款式，在服务上也是非常耐心热情。\*\*\*捡到一条价值200多元的新裤子，主动寻找失主。

7、钟文五金部\*\*、\*\*、\*\*主动到糖果组帮忙，而且认真负责。\*\*、\*\*、\*\*、\*\*\*曾多次到顾客家为顾客安装调试，受到好评。\*\*、\*\*\*积极为部经理提合理建议。在我们\*\*不计较个人得失、加班加点工作、主动支援别的部门工作的员工比比皆是。\*\*真诚地感谢大家为公司创造了巨大精神财富，积淀了浓厚地文化底蕴，为\*\*的发展提供了智力支持和精神动力。\*\*永远不会忘记大家。

我们\*\*百货在营销策划方面还刚刚起步，经验不足，在营销策划的可行性研究、策划活动的多样性、活动所造成的轰动程度、换位思考方面做的不够。

## (二)商管方面的问题

我们有的营业员在顾客看商品时，不主动上前介绍商品，而是在观察顾客是否会购买，顾客不询问价格，就不主动介绍商品。

2、两节期间，忙于销售，员工违纪现象时有发生

由于两节期间，大家都忙于销售了，员工纪律方面就疏于管理，站姿不标准、会客交谈时间过长、打手机、唠闲嗑、嚼口香糖现象都有发生。两个月内出现违纪27人次，一级违纪24人、二级违纪2人、三级违纪1人。

### 3、执行规章制度的严格性、坚决性不够

商管工作需要持之以恒，商场的形象需要大家一点一滴的工作来保持的。

### 4、商场卫生工作还需加强

商场的卫生是我们商场的脸面，我们前一阶段加强了商场卫生的监管力度，取得了一定的效果，但最近卫生情况又有退步，希望大家提高这方面的意识，集体行动起来，让我们的\*\*更干净、更漂亮。

一是要抓好新员工的上岗培训；二是要抓好在岗员工的培训。

当我们站在新的起点，面对新的目标，相信在座的各位都在思考：我该怎样带领我的团队努力去完成公司下达的各项任务。那么，在此我向各位部门经理提几点要求：

应该说，今年的竞争非常激烈，今年的任务非常艰巨。要实现目标，我们就必须把所有的精力都集中到经营上来。我们要认真思考与经营有关的问题，不断出新思路、新举措，努力把经营搞上去；对经营中发生的问题要抓住重点，抓住关键，认真分析原因，找出症结所在，对症下药；对于销售动态要在第一时间掌握，对于销售数据要仔细分析，总结规律特点，积极改进工作。

我时常在想，\*\*百货要保持长久领先，就一定要有一支素质高的队伍。何谓素质高，我以为应该具有下列特点：敬业、踏实，有激情、肯吃苦，爱思考、能创新，懂经营、善管理。

当然，对于不同层面的员工，标准程度会有不同，但大的原则就是上面一些，希望各位能不断学习，努力充实自己，为公司贡献的力量。

俗话说，榜样的力量是无穷的。对企业而言，就要确定一个明确的对标企业，不断跟踪、了解它的长处、它的动态，并经常自我对照，进而针对自身的薄弱环节和不足加以改进和修正。今天，我们正式提出对比企业，那就是\*\*\*。希望大家能从经营、管理、营销、服务等多方面搜集和了解它们的信息，并结合自身的实际特点，加以学习借鉴，以提升公司整体的经营管理水平。

各位都是公司的管理人员，肩负着全体员工的信任。相信员工们也都用雪亮的眼睛看着我们，因此，我们一定要严格要求自己：要求员工做到的，我们首先要自己做到；禁止员工做的，我们自己决不能去做。同样，各位多多少少手中都有一些权利，但切记不能谋私，一定要做到清廉、正直、敬业、勤勉。希望各位都能以饱满的工作热情、冲天的工作干劲和有效的工作方法做好本职工作。

同志们□xx年两节销售目标计划的完成固然可喜，但我们决不能沉湎其中，新一年的战鼓已经擂响，冲锋的号角也已吹起，就让我们抖擞精神，众志成城，用我们\*\*人的智慧和勇敢去开创一片崭新的天地！

谢谢大家！

自20xx年11月10日酒店开业以来，在总经理的正确领导及各部门的密切配合下，酒店各项工作顺利开展，各项规章制度不断得以完善□xxx大酒店的知名度、美誉度、市场的竞争力得到不断提升，在许昌酒店行业占有重要的一席之地。

众所周知，在销售部人员配置不足，销售力量十分薄弱的情况，经不断努力，实现部门销售收入96.8万元，对酒店的发

展尽自己的绵薄之力。在过去的一年里，是xxx大酒店全面发展的一年，在各部门的密切配合下酒店的销售工作得以顺利开展：

首先销售部经过了这一年的发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。在各部门共同努力下把酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。销售部的工作重点放在机关单位、政府官员和会议的销售上，其中成功接待县财政局、审计局共四次为期共三个月审计工作会议。单这两次接待实现销售收入15万元。

同时，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户。在这一年里我们接待了施恩奶粉、驴友年会、移动公司迎新晚会、斯巴达拓展培训等共计70余场会议。对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

销售部做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周制定客户拜访计划，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，稳定维护客源。措施如下：中秋节为重要客户赠送重要过节礼品，酒店店庆之际为客户送店庆礼品等。

1、酒店销售力量薄弱，人员急需补充，目前销售部仍需补充2-3名销售代表。

3、销售部人员合理的工资结构急需确定，要补充人员没有合理薪资结构是无法实现的；

4、销售部在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注

意，考虑的问题也不够全面，在今后的工作中需要进一步加强。

5、有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

## 销售工作总结报告篇二

时间如箭一样地飞逝着。

回顾到公司将近半年来，总在不知不觉 中度过。

我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。

我很感谢公司可以给我一个学习与进步的 舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。

由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

## 一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。

良好的开端便是成功的一半。

旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销上来。

坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。

争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统一结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。

由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。

各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，

紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限轻松中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

## 二、市场销售工作现状

### 1. 制定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。

期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

### 2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。

在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。

在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有形成比较悬殊的价格对比。

在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

### 3. 应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

## 三、销售任务完成过程中的应对措施。

### 1. 质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的'购买力。

### 2. 价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形#from http:// end#势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计 范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。

同时，可以适当的选 择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农 民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

### 3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之 重的位置。

拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合 理的时效性限制。

吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的 审批程序，

从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台 借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络 销售平台。

销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。

多年来， 产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在 市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响 带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络 格局;同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或 举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌 的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息 随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中 所起的作用越来越重要，信息就是效益。

销售部在今后的工作中更应 密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分 析、整理工作。

使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行 业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基 础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场 动态跟踪把握。

6. 提高销售部人员自身的工作素质 提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固 并发展起来。

在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己 的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。

依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。

也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。

我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。

目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现!我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就!我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目

标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

## 一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，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。

## 热点阅读：

## 二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。

这种情况导致了部分客户的抱怨。

工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，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、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。

这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都

希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锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，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重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。

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。

后来我们工厂采取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非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果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幼稚的想法。

容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。

如果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该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析 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 and 改变。

在紧张的工作中会经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许多因素：工作环境、自身素质、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，而提高自身素质特别是心理方面的素质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最佳方法就是培养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。

## 销售工作总结报告篇三

1. 公司要建立人才储备库，要有时刻准备另新开一个公司的人才储备量。目前有许多岗位是一岗一人制，此极不利于公司的长远发展。
2. 公司应建立紧急预警方案。（例如自然灾害、公司高层有突发事件，公司如何运营。）
3. 建立公司广告宣传后的运营预案。（至少要有三种以上设想）
4. 公司是否考虑在北方建立分公司的设想。（南方产品毕竟很难适应北方的气候）
5. 建立公司滞销产品的处理方案，设立评审处理小组。（不能靠个人决策）
6. 公司自xx年以来一直存在发货缺货现象，公司能否考虑划出10%的生产能力设立缺货加急生产小组，把缺货产品的交货期缩短到25天以内。

## 销售工作总结报告篇四

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20xx内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售xxxx以上，给予xxxx的奖励。

## 销售工作总结报告篇五

我们\*\*公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在\*\*州乃至\*\*行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得

当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从哪里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

4) 公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

销售员如何做一个有深度、有价值的销售月工作总结报告？一般情况下，一个完善的销售月工作总结报告应当包括如下内

容：1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。3、市场情况总结分析，包括：(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少；销售员如何做一个有深度、有价值的销售月工作总结报告？一般情况下，一个完善的销售月工作总结报告应当包括如下内容：1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。3、市场情况总结分析，包括：(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少。