

销售党员个人工作总结(精选9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

销售党员个人工作总结篇一

医药销售(这里指处方药销售人员)是一个具有高情绪劳动的职业,情绪劳动不但会影响医药销售人员的工作绩效,还会影响医药销售人员的身心健康,管理好医药销售人员的情绪劳动对提高其工作效率和身心健康具有重要意义。本文是本站小编为大家整理的医药销售的个人总结范文,仅供参考。

时间飞快,不停的脚步还在寻找奋斗的港湾,至高的信念还在寻找市场的开端,四月,五月悄悄溜走,没留下惊人的成绩,没创出欣慰的战果,时间虽去,带走了工作的疲惫,带走了工作的沧桑,带去了工作的压力,留下的是历经沧桑的自己!

四月,业绩非常一般的我,只能面对现实,只能按照一般的工作方式,没有突破新的方法,只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式,不能下到真正的终端去,找不到真正需要的市场,找不到真正的客户,导致自己的业绩提升不上,业绩少的可怜,不堪入目,无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化,自己有时措手不及,有时束手无策,有时郁闷心烦,看着各厂家更新方法和随机应变,发现自己有很多很多的不足。四月份,四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊,广东八方医药公司串货有3千多,广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多,主要是没有好好跟进终端,主要心思放到阳春一片天,四月后期领导交接,带来工作新活力和新希望,新的曙光,新的旅程!

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会

前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功!!

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步!

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去!”努力，努力，再努力!!!粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧!!!

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;3、负责严格执行产品的各项手续;4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;5、严格遵守公司的各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;7、完成领

导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析

片有一个客户在作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

五、下月度的区域工作设想

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq[]新浪uc[]email)
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

六、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独

一无二。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

一：观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二：落实岗位职责。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接

到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析：

硫普罗宁注射液在昆明也只有一个客户，云贵高原地区虽然经济落后，但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户。其中，贵州康心全

年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。(就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品)硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。(临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长)。面临的局势也相当严峻的。

总之，未来要扩大市场，争取业绩翻番。

销售党员个人工作总结篇二

销售内勤工作岗位需要大家之间的磨合和配合，那销售助理怎么做工作总结呢?下面小编就和大家分享销售助理个人总结，来欣赏一下吧。

白驹过隙，转眼我在金网络已经工作快半年了，自20xx年7月2日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种好处上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

旭景崇盛园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一齐慢慢成长。自20xx年以来，旭景崇盛园的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。透过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

- 1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。
- 2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。
- 3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。
- 4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。
- 5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。
- 6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮忙指导下，加强自己的业务操作潜力，逐渐能独立完成工作，到此刻已能够做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改善：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我必须会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，应对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我必须注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

20xx年工作改善措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改善措施，期望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我必须要进一步改善工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，职责到人。3、加强自己在办公自动化方面的操作潜力，提高工作效率。

4、进一步改善工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰：

1、工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。销售助理年终工作总结销售助理年终工作总结。

在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

时间不露声息的走过，不知不觉我来到公司快两个月了，从

刚刚进来什么人都不认识，到转眼间我和同事都彼此熟悉了，时间也就这样的过去了。作为一名新人，我明白到了要做好这份工作没有想象中简单，同时也大致了解到了公司的业务运作，现在我对自己的工作进行总结，内容主要有以下几项：

一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。（虽然在工作中有很多的不足）

三、专业知识、工作能力和具体工作

我是十一月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也会有自己的见解。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

- 1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。

2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司领导到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结两个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的两个月的工作中，我得到了公司领导和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

在未来一年中，我会继续努力，将我的工作能力提高到一个新的档次，同时我要切实做好以下工作：

一、切实做好自己工作

细节的工作特别能考验一个人，工作中需要细心、认真和一丝不苟。工作是对自己的一个锻炼和考验；在以后的工作中我一定会用心，做好自己的本职工作。

二、加强统筹和管理

销售助理工作本身就会面临着很多繁琐的日常事务，解决问题要一件件解决；如果仅仅面对做单件事情，很容易遗漏一些环节，把点的工作提升到面上来，做到全局的统筹和管理。

三、加强工作反馈

工作是一个闭环，工作有安排，有过程控制，也应该有反馈；这一点需要自我加强！在工作中一步步的深入。

四、工作要有记录

工作有记录，也可以让工作避免遗漏，也可以帮助日后追查，有助于更好解决问题。

五、加强部门内部人员协调

内勤工作岗位需要大家之间的磨合和配合，不过这些都不是问题，工作中通过配合都能达到协调工作的目的，而且这也是我需要关注的地方，在工作中经常沟通和交流，发现问题、解决问题。

六、加强与公司内部其他人员的协调

工作中，在与业务人员、其他部门人员都要好好的配合，包括其他部门、财务部、人力资源补等，需要相互的帮助和支持。

七、自我工作总结、审查

经常检查、审视自己的工作是一个好习惯，这样有益于查漏补缺，了解自己工作的进展，有没有偏离自己的方向，以便于更好的开展下一步工作。

八、加强自我学习，提高自己

学习是一个人成长的动力，没有学习一个人不会有进步，所以我要加强自身的学习，拓展知识面，努力提高自己我会通过自己的努力，提升自己的工作能力，做一名优秀、卓越的员工。

初来北京时很迷茫，不明白自己适宜做什么样的工作。很幸运进入的第一家公司，从前台做起，之后接触到了销售助理一职。从刚开始的手忙脚乱到顺心应手，渐渐的喜欢上了这份职业，也觉得自己很适合这份有挑战的工作。

做了多年的销售助理，从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

一、万事开头难。每种行业对销售助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时候，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，但是这个过程不会给你太多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

二、沟通很重要。这么多年的工作让我觉跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少错误的发生。

三、做事的条理性。助理工作其实需要做很多繁琐的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我此刻已经养成了一种习惯，每一天睡觉前都要将这天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

四、时间观念要强。当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，必须要遵守这个时间概念，提前做好是的，如不能按时做好，必须要跟别人沟通。

五、超前意识。就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，这天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

六、与客户打交道。做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是十分重要的。

七、尽量把事情做得详细一些，对后续的工作也能起到必须的帮忙。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对潜力和经验了。

销售党员个人工作总结篇三

农资销售是现在热门的销售岗位之一，那么农资销售个人总结怎么写呢?下面小编就和大家分享农资销售个人总结，来欣赏一下吧。

为期六个月的顶岗实习结束了。在这短短的六个月里，我学到了很多的东西，不管是

对自己专业知识还是适应社会的能力都有了进一步的提升。让自己思想也不断成熟起来。现将本学期实习内容及心得总结如下：

一、实习概况

(一) 实习时间□20xx年12月2日到20xx年4月2日

(二) 实习单位：黑龙江亿美生物肥料有限公司

(三) 实习岗位：销售助理

(四) 实习性质：顶岗实习

二、实习单位简介

黑龙江省亿美生物肥料有限公司成立于20xx年，是美国斯特尔公司在中国大陆的

得到有利保证。黑龙江省亿美生物肥料有限公司为您分装，质量更放心，服务更满意。

三、亿美生物肥料有限公司核心价值

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有

的行动中。这些核心

价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生

活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减

少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

（一）可持续发展

亿美生物肥料有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，

减少经营活动给环境留下的“印迹”。

我们的的愿景是成为农资界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全

国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

（二）加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场——地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

（三）发挥亿美生物肥料有限公司整体实力

亿美生物肥料有限公司的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。

各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，公司鼓励员工充分发挥公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应

链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务

的同时，强化我们端到端的供应链能力——即亿美生物整体实力的证明。

亿美生物农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质

农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

亿美生物农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地

全力为中国农业的持续发展做出贡献。

四、实习过程

销售代表工作职责是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与

其利益关系人受益的一种组织功能与程序。介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。其工作是满足客户特定的需求，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益的岗位。

(一)工作过程与内容

(1)20xx年12月2日，在亿美生物肥料有限公司开始进行为期三个月的销售实习

(2)20xx年12月14日，和本公司参加了第二xx届黑龙江植保信息交流暨农药

(械)交易会

(3)20xx年12月17日，去齐齐哈尔市拜访客户，销售本公司产品及介绍亿美生

物肥料有限公司产品的销售计划，及奖励制度

(4)20xx年1月2日，从齐齐哈尔市回到哈尔滨公司，进行开会，反馈这次出差

遇到的问题及相应的收获。

(5)20xx年1月7日，再次去齐齐哈尔市下属的乡镇向经销商了解本公司产品去

年卖的效果，整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。宣传公司产品及转换农民的思想观念用药水平。

(6)20xx年1月17日，离开了齐齐哈尔市，开始在大庆市进行宣传与销售。

(7)20xx年1月28日，离开大庆市，回到哈尔滨公司进行开会，设计宣传资料、

宣传品，做新老产品实验。根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

(8)20xx年2月1日，临近过年，公司集体带薪休假15天。

(9)20xx年2月16日，正式上班

(10)20xx年2月23日，经公司决定，我的市场由齐齐哈尔和大庆市改变为绥化

市场

(二) 完成的任务

作为一名优秀的农资销售代表：始终要保持的一种状态是激情；始终要坚持的价值

观是做人正直，做事正气，思维正向；始终要坚守的一种职业素养是敬业、专注；始终要处理好的一种关系是与领导的关系；始终要学习的一种技巧是沟通的技巧；始终要保持的一种习惯是勤奋。只有积极正向的做人，才能在工作上有良好的业绩，才能让营销走向良性循环。

五、技术工作总结

(一) 田间指导

1. 在兰西县给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、甜瓜当前的主要病虫害及田间管理

知识。

2. 兰西县在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主

要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7~10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍，发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

3. 蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

(2)湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

(3)肥水：底肥追肥(npk中微量);微生物+有机质

(4)整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实换头栽培：主杆六七

穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20厘米长打去，有利于促次生根，以后宜早。

(二) 农民培训会

1. 在齐齐哈尔市泰来县，公司聘请的专家老师给当地农民带来一些作物上的一些技

术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

2. 在大庆市苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲

解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

3. 在其他各大乡镇的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训

会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

(三) 整顿保护网络，管理市场

1. 通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作

为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立亿美生物网络，铺货宣传。

2. 自己在宣传产品的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护

整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

六、实习体会与心得

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色

的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会□

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位

实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社

会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要

自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。

作为亿美生物肥料有限公司的一名销售代表人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验等。首先能进入亿美生物肥料有限公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题，但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

在亿美生物肥料有限公司的实践中，不但让我们增长了见识、拓宽了视野、培

走进亿美生物肥料让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在亿美生物之路上心酸与汗水一路伴着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

从年开办至年都超额完成了州局下达的指标计划，其中农药累计销售额10万余元、肥料累计销售200余吨、累计销售金额60万余元、建立网点10个、代理网点累计创收约10万余元，我局累计完成收入5万余元，超额完成了收入计划。

一、年3月州局召开全州农资分销工作现场会后、我局高度重视此项业务、并多次召开了专题会就如何来开展农资分销业务进行分行、随后广泛深入宣传并制定了提高代理商积极性的激励政策，主要包括以下方面：

- 1、找内部职工及亲属建网点、以点带面。
- 2、免费做中国邮政服务三农网点店面招牌。

3、先期铺货、送货上门、售货付款。

4、保证一乡镇一个店、城乡一个价格。

根据这一激励政策激发了各代理商的积极性、从而打开了新局面，到年12月在全局广大职工共同努力下建立了分销网点10个、超额完成了销售计划，因此产品效果在亲戚朋友甚至在社会也得到认可，农资分销业务在县农资市场占有了一席之地，然而在工作中出现了管理人员不足、配送车辆跟不上等很多售后服务问题。

二、为了尽量减少诸多后续问题、局上决定在城区内找一家代理商、我局以批发的形式供货、保证不得以任何方式发货给他人，但条件是必须服从局上的管理和接受州局下达的计划任务、并且先期投资15万元以上。于是年8月份和网点的经销商签订了为期五年总代理合同，为了更好地开展农资分销业务，我局严格按照州局的安排和部署、在局领导支持下，依靠当地政府的支持，年10月在农科局的支持下、召集了各网点人员通过培训考试取得了农药和种子的经营许可证。面对市场激励的竞争、物流管理员扎实工作、找准切入点、不断开拓市场，年我局重点对退耕还林市场进行项目营销，大陆槽全乡购买了40吨新都化工的硫酸钾型肥料施退耕还林、效果非常明显，但由于受5.12地震的影响新进货70吨保得生物有机肥未赶上退耕还林施肥时节、积压至今。

1、继续建立和维护加盟店及分销网点。

2、下达分销计划到各支局所及班组。

3、发动各委代办和投递人员积极参与农资分销。

4、找准目标大客户进行公关营销;特别是退耕还林、蚕桑等。

5、加强职工农技知识培训和宣传力度。

三、存在和面临的问题

- 1、资金不足使网点供货跟不上。
- 2、没有车辆运输使货源跟不上。
- 3、业务人员不足使管理、库管、财务管理等跟不上。
- 4、管理人员及网点经销商都半路出家、缺少农技知识、无证经营。

目前在全局职工的共同努力下销售了70余吨、虽然距完成我们的目标任务还远、但我局坚信能够完成任务，在今后的工作中我们将不唯计划只唯市场、认真学习各兄弟县市的先进经验、在工作中进一步探索和发展、力求把这一项业务开展得更好。

1 实习概况

1.1 实习时间□20xx年1月1日到20xx年6月1日

1.2 实习单位：西安常隆正华作物保护有限公司

1.3 实习岗位：销售助理

1.4 实习性质：顶岗实习

2 实习单位简介

西安常隆正华作物保护有限公司是一家股份制农药制剂加工企业，由江苏常隆化工有限公司和西安正华农药有限公司共同合资组建而成，是国家农药生产定点企业。江苏常隆化工有限公司是全国十强农药生产企业之一，年原药产值达18亿元。西安常隆正华作物保护有限公司成立九年来，建立了完

善的销售网络体系，在市场上树立起了良好的品牌形象，制剂销售量逐年递增，具有较强的竞争优势。公司位于西安市临潼区新丰工业园区，占地55亩，厂、库房面积6000多平方米，办公楼20xx平方米，拥有水乳剂、乳油、可湿性粉剂、除草剂等生产线共5条，年设计加工能力3000吨。公司总投资3000万元，现已建立了先进的农药分析实验室和农药剂型研发室，拥有较完整的农药分析和剂型研发体系。

目前公司拥有50多个品种的证件，不同规格的产品达100多种。剂型以乳油和可湿性粉剂为主，同时积极地向悬浮剂、水乳剂等环保剂型发展。公司在“诚信为本，以质取胜”的经营理念下，开拓进取、不断创新，倡导绿色环保型农药，积极应对农药发展中遇到的历史性挑战，为中国农药产业的振兴而不懈努力。西安常隆正华作物保护有限公司作为再升级、再整合的优秀企业，我们把目标定位于以自然与环保为基础，科技研发为先导，产品质量为生命，为中国农业事业奉献自己的力量，将产品做到符合中国农作物病虫害的防治需要，同时更加注意保护自然生态环境。

西安常隆正华作物保护有限公司的主力产品包括杀虫剂、杀螨剂、杀菌剂、除草剂等多种品种。在原有畅销品牌的基础上，再加大研发力量，不断为中国农业奉献更加完善的优秀农药产品。

2.1 西安常隆正华作物保护有限公司核心价值

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

2.2 可持续发展

西安常隆正华作物保护有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

常隆正华的愿景是成为农药界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

2.3 加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场——地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

2.4 发挥西安常隆正华作物保护有限公司整体实力

常隆正华的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了(请您支持：)更好地实现业务目标，常隆正华公司鼓励员工在市场进入、科学研究、客户关系及各职能能够将常隆正华公司作为一个整体，充分发挥常隆正华公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，

提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即常隆正华整体实力的证明。

常隆正华农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

常隆正华农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地全力为中国农业的持续发展做出贡献。

3 实习岗位简介

(1)20xx年1月，在西安常隆正华作物保护有限公司进行为期一月的学习调查

(3)病虫害发生情况，作物种类，及农民喜好的农药品牌和厂家。

指导，整顿管理市场等工作。

(4)20xx年3月9日，在参加第四届中国(杨凌)合作社发展论坛，并参加果树管理培训。

(5)结合当地实际情况和公司20xx年的大方针，在陕北宣传适合当地作物的西安常隆正华作物保护有限公司产品，指导农民田间管理，转换农民的思想观念用药水平。

(6)整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。

(7) 设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验和做示范园。

(8) 根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

4 技术工作总结

4.1 田间指导

4.1.1 洛川县凤栖镇给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、芹菜当前的主要病虫害及田间管理知识。

4.1.2 洛川县石头镇在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7~10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍，发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加52.5%抑快净1500倍。特别强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

4.1.3 在洛川等地下乡给农民现在指导果园栽培管理和用药问题。

4.2 农民培训会

4.2.1 在洛川县凤栖镇、石头镇跟随公司专家老师给当地农

民带来一些作务上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

4.2.2 在洛川苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

4.2.3 在洛川的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

4.3 田间实验

4.3.1 30%乙霉威·百菌清1500倍在洛川县石头镇蔬菜大棚里预防番茄灰霉病持效期13~16天，早、晚疫12~15天。

4.3.2 250%丁醚脲1500倍防治金纹细蛾，持效期50~60天，8000倍防治桃小食心虫，持效期40天左右。小麦、花生，锈病、赤霉病、白粉病稀释6000~10000倍液喷雾。

4.3.3 用47%护树宝300~500倍涂抹腐烂病病疤，治愈率98.3%，治愈后再次复发率低，而且伤疤愈合非常好。

4.4 蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

4.4.1 温度：白天维持在25~28℃左右，夜温维持在13~17℃，午前25~28℃，午后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

4.4.2 湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

4.4.3 肥水：底肥追肥(npk中微量)；微生物+有机质

4.4.4 整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20公分长打去，有利于促次生根，以后宜早。

4.5 整顿保护网络，管理市场

4.5.1 通过在下边的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立常隆正华网络，铺货宣传。

4.5.2 自己在宣传产品常隆正华的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

5 实习体会

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不

同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为西安常隆正华公司在中国陕北片区的一名推广人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验和示范园建立跟踪等。首先能进入常隆正华公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题……但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

走进西安常隆正华让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在西安常隆正华之路上心酸与汗水一路伴随着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

销售党员个人工作总结篇四

20__年于我个人而言是异常繁忙与充足的一年，无论在思想、工作、学习、生活各方面都有了长足的提高，尤其是在销售方面取得了可喜的业绩。造诣的取得离不开自身的尽力奋斗、积极朝上提高，离不开我地点团队的慎密共同，更离不开各级领导的关切与鼎力支持。现将一年来的陈诉请示如下，以飨来年。

思想上，与时俱进，实时更新营销思路为支行的营销成长献计献策，使得营销工作可以或许紧跟上级行安排。2020__年初，在旺季营销运动期间，实时统计各种业务量和整理报送信用卡，确保了旺季营销运动的成果获得了实时的巩固。3月份参加了省行与保险公司组织的“风劲齐鲁”培训班，充分施展了党员的带头作用，推迟了休息光阴，继续工作十四天，多方联系客户106人，拨打电话上百通，胜利电话邀约客户9名，最终签单56万，收官的最后一天签单31万，占整个团队业绩107万的折半以上。最终得到了“总保费王”，“总件数王”，“长跑王”等荣誉称号，在日常的营销工作中也不轻言放弃，不轻易放弃。另外，积极编写稿件消息，使得支行开展的所有业务可以或许实时转达到上级领导部门。

在工作中，笃志苦干，积极高效地完成各项工作任务。下半年沪深300基金销售方面，个人销售单支基金100万，占支行全部销售量的50%以上。全年营销理家当品1400余万，另外积极挖掘潜力客户，向支行领导提出优越建议，匆匆成支行胜利营销理家当品系列4000余万，为支行的理家当品实现新的突破奠定了优越的根基。在做好营销工作的同时，将营销的后续工作打理的过细认真。20__年全年核打、挂号信用卡征信1500余份，整理报件1300余件；尤其是在批量卡的整理报奉上更是加班加点确保了所有客户材料的实时上报。另外签约钻石级客户6名，新增钻石级客户一名，在客户关系的维护上更是尽心竭力，确保了中高端客户的办事体验和客户关系的持续。

在学习上，身处一个学习型的组织，积极学习更新各种业务知识，认真对待各项培训，参加各种考试，保持了业务知识的通顺和优越的知识形态。在中，我积极参加了各种业务知识角逐，组织参加了支行自身刊物《一家人》的创立与编辑，参加并通过了上级行组织的各种考试、基金销售资格考试以及取得了银行业从业资格全科证书。通过持续地学习富厚了自身对银行颐魅政策律例的理解、认识，为更好地办事我行、办事广大客户奠定了优越的根基。

生活上，作为一名党员，克勤克俭，厉行勤俭。为支行的勤俭大计提出合理化建议，比如为勤俭每天的身份证复印用纸，将平日日终打印后的废纸实时收集起来，交由前厅工作人员使用。对批量领卡客户填写的凭证进行了合理化设计，将支行废弃的信纸进行了充分的应用，节省了大量的纸张。

以上造诣的取得离不开领导的鼎力支持和广大同事的密切互助，在平时的工作中，支行领导在业务资源配置上倾力相助，广大同事也积极向我保举客户，确保了在营销各种理家当品方面客户资源的富厚与持续。造诣只能阐明曩昔，将来更需尽力，作为支行的一份子，我将趁着20__年的春风，在继承做好各项工作的同时，力图将销售工作做得更好、更细、更强。

销售党员个人工作总结篇五

时光如梭，日光如箭，一年的时间又过去了，销售大厅作为公司的窗口单位，本着立足岗位诚信服务的宗旨，优质高效的完成了本职工作，一年内主要工作鉴定如下：

一：日常业务办理工作。开票岗工作人员坚守24小时值班制度，直接面对客户群体，面对各色各样的客户，耐心认真讲解业务流程，未出现与客户争吵现象。业务办理方面及时与销售人员沟通，未出现业务办理差错现象。保障了日常销售和采购业务的正常顺利进行。

二：日报表填报工作。根据一套班一总结的原则，开票岗工作人员认真填报销售日报和采购日报，并在规定时间内上报财务岗，从未因本岗位原因延误上报报表工作。

三：周报表及月度报表上报工作。综合岗人员本着认真负责的态度，及时准确的上报各种经营管理数据，从未出现漏报、错报、晚报、不报现象。

四：客户资质审核整理工作。综合岗人员根据财务部门要求，严格把关资质审核，资质不合格单位一律不允许发生业务往来，网上查询不到的单位，严格要求电子版资质审核通过。采购单位填制《供应商资质审查表》并找经营管理部审批，留档。

五：采购记账工作。综合岗人员根据要求，对每天的采购卸车及发票回笼等情况登记入账，做到一车一登记一明细一账目，并能够及时同采购单位对账，做到账务明了。每月底同本单位财物部门核对各采购单位的实际欠账或余额、发票回笼、帐套余额等情况，做到每个单位的账单清晰明白。

六：协助财务部门整理采销系统。年初，同财务部门一起将采销系统中的数据进行了更新清空。重新录入所需发生业务的客户名单，并经客户精细化管理。

七：提供各类数据。根据各位领导要求，及时准确的向各位领导提供各类数据。固定上报数据包括每周一提供采购数据；每周五核对采购、外销数据；每月提供各业务员采销数据等等。

八：核对检查出门放行。每日核对门卫登记的出门车辆登记表，并将检查情况以电子表格的形式定期发送财务资产部总监。

在以后的工作中，销售大厅将扬长避短，改进不足，在以下几方面更进一步：

一：在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率相对提高，同时在工作中学习锻炼自己。

二：增强岗位工作人员的专业知识、技能知识和理论知识，提高自身的综合的素质。尤其增强岗位人员对各项产品基础知识的掌握，了解产品的基本技术指标。

三：对报表的制作要更加仔细和认真。保证报表的美观、简洁与正确性、及时性。

四、及时整理更新销售系统中的客户资质，保证完整正确，努力让我们的销售人员能详细了解可发生业务客户资源。

总之，在明年我们将更加努力做好自己份内的事情，并积极协助销售岗人员，将大厅工作开展的更加有声有色。

销售党员个人工作总结篇六

20**年是xx公司重要的战略转折期。海内轿车市场的一天比一天猛烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境,给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下,xx公司取患上了历史性的突破,整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理,同时也很荣幸的被评为“杰出领导孝敬奖”。回首全年的工作,我感到在以下几个方面取患上一点心患上,愿意和业界同仁分享。

一、增强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实施差异化营销

针对本年公司总部下达的经营指标,结合xx总经理在20**年商业上的事务大会上的指示精神,分公司将全年发卖工作的重点立足在差异化营销和晋升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争,我们汉阳分公司没有一味地走入“价格

战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格催销对发卖是有利的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对淡季的汽车发卖该采用啥子样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：增强发卖步队的目标管理

- 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、 发卖指标细分解
- 5、 晨会、培训例会化
- 6、 服务指标进考核

对策二：细分市场，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，制定不同的发卖策略，形成差异化营销；按照04年的发卖形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零星用户等四大市场。对这四大市场我们采取了响应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车发卖组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单元，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。日常平凡我们采取主动上门，按期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好互助关系，主动上门，相识出租公司换车的需求，驾驶员举动及思惟动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，相识新出租车的使用情况，并现场解决一些

常见故障;与出租车公司协商,对出租驾驶员的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点,我们重点开展毕加索的推荐发卖,同时辅以雪铁龙的品牌介绍日文化宣传,让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内在。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手,先后和xx理工大后勤车队联合,成立校区xx维修服务点,将xx的服务带入高校,并且按期在高校组织免费义诊和保养检查,在高校范围内树立了良好的品牌形象,带动了高校市场的发卖。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机缘转瞬即逝,残酷而猛烈的竞争无时不在,科学的市场预测成为了阶段性发卖目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际,每条发卖信息都如珍宝,从某种程度上来讲,需求信息就是发卖额的代名词。结合这个特点,我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度,通过天天上班前的发卖晨会上发卖人员反馈的资料和信息,制定以往同期发卖对比分析报表,确定下一步发卖使命的细化和具体发卖方式、方法的制定,一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通,积极组织车源。增加工作的计划性,避免了工作的盲目性;在注重发卖的绝对数量的同时,我们巩固对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为发卖部门主要考核目标。本年完成xx使命,顺遂完成总部下达的全年发卖目标。

对备件发卖,我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件,上限削减分公司资金的积压。由于本年备件商业上的事务政策的变化,经销商的利润空间进一步缩小,对新的市场形势,分公司领导多次与备件业务部门开专题会会商,在积极拓宽周边的备件市场,尤其是大客户市场的同时,结合新的商业上的事务政策,出台了一系列备件催销活动,取患上了较好的效果。备件发卖营业额xx万元,在经营零售的店面发卖受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下,利用售后服务带动车间备件发卖,不仅扭转了不利局面,也带动了车间的工时发卖。

售后服务是窗户,是我们整车发卖的后盾和保障,本年分公司又迎来了自96年景立以来的售后维修高峰。为此,我们对售后服务部门,提出了更高的要求,在售后全员中,展开了广泛的服务意识宣传活动,和各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度,对售后维修现场发现的不懂的题目,现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待,接车、试车、交车等重要环节强调语言举动规范;在维修过程中,强调使用“三垫一罩”,规范举动和用语,做到尊敬用户和敬服车辆;在车间推行看板管理,接待和管理人员照片、姓名上墙,接管用户监督。为了进一步提高用户对劲度,缩短用户排队等待时间,从6月份儿起,售后每晚延长服务时间至凌晨1:00,售后俱乐部提供24钟头全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境,为客户提供全面、优质的服务,从而提高了客户的对劲度。全年售后维修接车xx台次,工时净收入xx万元。

二、巩固服务意识,晋升营销服务质量

20**年是汽车市场竞争白热化的一年,面对严峻的形势,在年初我们确定了全年为“服务管理年”,提出“以服务带动发卖靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部,建立了分公司自身的客户回拜制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会,每季度结合商业上的事务代表处的服务要求和服务评分的反馈,召开部门经理级的服务例会,在管理层巩固服务意识,将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户,管理部门服务一线的管理服务体系;从业务部门中重点强调树立服务于客户,客户就是上帝的原则;在管理部门中,重点强调服务发卖售后一线的意识。形成二线为一线服务,一线为客户服务这样层层服务的管理机制。

积极响应总部要求,进行服务质量革新,巩固员工的服务意识,每周召开一次服务质量例会,对上周服务质量革新行动进行总结,制订本周计划,为用户提供高质量、高品质的服务。并设

立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足,提出下一步革新计划。分公司在商业上的事务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列,售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在增强软件健身的同时,我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改,陆续建立了保养用户休息区,率先在保养实施了“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面,及时地成立了出租车发卖服务小组,建立了专门的出租车发卖工作室,完善了用户休息区。按照当期市场特点和品牌部要求,我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动,在客户中取患上很大的反响,分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态增强自身竞争实力

对内部管理,作到请进来,走出去。固步自封和闭门造车,已早已不能适应目前猛烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司,对分公司的展厅现场布局和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,对xx市内具有一定规模的服务站,尤其是竞争对手的4s站,进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点,为日后工作的开展和商业上的事务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体,只有充分发挥每个成员的积极性,才能。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不懂的题目,大家在例会上广泛会商,既同一了认识,又明确了目标。

在增强自身管理的同时,我们也借助外界的专业培训,晋升团队的内聚力和专业本质。通过聘请国际专业的企业管理顾问咨询公司(xx)对员工进行了如何提高团队精神的培训,进一步巩固了全体员工的服务意识和理念。

20**年是不平凡的一年,通过全体员工的共同努力,分公司经营工作取患上了全面胜利,各项经营指标屡创历史新高。

销售党员个人工作总结篇七

您是否为下面的问题烦恼

01: 一家药店投资几十万,总是不盈利,食之无味,弃之可惜,怎么办?

02: 店员难招、难管、难留,销售业绩上不去,怎么办?

03: 别人从一家药店到几十家连锁店,我为什么一家药店都难以维持,为什么?

04: 新客户开发难,想留住新客户更难,该怎么办?

着重承诺: 30天学习无效, 100%退款, 您绝对没有任何风险

大智汇《药店经营管理全集》教材总共是8张dvd光碟,一本书本教材,是大智汇课程的精华内容,主要有下几个方面的内容:

(1) 内部培训资料让你站的更高,百项内部资料轻松做管理□a.药

店陈列培训 b.药店柜台销售技巧及培训 c.连锁药店种类资料d.药店经营管理培训f.药店管理手册、管理制度g.药店营业员培训。

(2) 业内唯一独家教材,快速提升药店赢利能力,开赚钱的药店。

a.21类不同的顾客分析及接待方法b.生意好的药店必定与药

店素质相关c.店员接待顾客的技巧培训d.正确处理药品销售中的客服抱怨e.精心准备，挥动促销的利剑f.药店装修与设计的艺术g.药品陈列的诀窍h.超越对手之会员制营销。

(3) 药店经营管理全集，专为药店经营管理人员设计，轻松掌握药

店管理的方方面面□a.如何做好节日营销f.促销活动实在的“四个到位”g.店面布局培训及陈列技巧h.收银台布局及二次销售i.特色药品的陈列与销售j.提升药店的视听感染力k.药品成功销售的三要素l.保健及药妆产品的销售策略m.关联药品的搭配销售服务规范必训练。

1、留住老顾客

(1)、我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2)、我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有

长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱。

2、发展新客户，我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1)、我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(2)、我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(3)、我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来了解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客信任是我们成功的基石。

(4)、多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。

(5)、利用组员药房的装修及扩大为契机，吸引更多的顾客上门。

总之通过上级领导的关心和支持，药房员工的共同努力，我们做好更多的增值服务，相信在20__年药房销售会更上一层楼。

销售党员个人工作总结篇八

不知道已经几年没有写年终总结了，记得最后写还是几年前干设备管理时的事情。自从近年从事销售后，很多事情变得不同了。

不知不觉就又是一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了**集团，成为了一名置业顾问。说到**集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售—代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我!

这天我的年终总结是对上一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上一年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自我的家是我们作为置业顾问应尽的职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再来决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容应对。

总结不仅仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自我的任务标的，同时改善自我的销售成绩，要做到：

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下一年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！

销售党员个人工作总结篇九

电信运营是一种服务性很强应用十分广泛的行业，其产品主要是提供服务，也就是卖服务，以高质量的服务和水平赢得客户、为客户创造服务价值、为企业带来效益，因此，电信运营需要全员去精心营销。

电信营销是贯穿电信运营商发展全过程的一种持续性的经营行为。电信营销不能仅局限于一线人员，局限于经营管理人员，而是全体员工都要具有营销意识，经营意识、服务意识、自觉地投入到营销活动中来。因此，电信运营商要树立全员营销的服务理念，特别是各级管理层要有大经营意识和气度，一切业务都应该围绕着经营与发展积极有效地开展，为经营和发展开路，让路，应成为电信运营商制定政策和规章制度的出发点或立足点。

公司优秀的营销理念应贯彻到、深入到广大员工的心中，渗透到骨子里，在服务中得到体现。在笔者看来，优秀员工的营销意识不仅在上班时得到激情展现，在工余后也应时刻保持着这种领先的营销意识，指导自己处理家庭、生活与学习中遇到的营销问题。比如说：家庭理财就需要很好的规划与投入，这种规划与投入则来源于良好的理财营销观念的建立与实施。而职场积累的营销经验将对个人投资，家庭财富增长等都有着重要的影响。

要做好营销，对电信运营商来说，应首先从公司内部做起、从员工身边做起，也就是从员工的家属(包括子女、亲属)做起，这是离电信运营商最近的实实在在的潜在客户，应予以高度重视。特别是中国电信，中国电信是我国最年轻的移动通信运营商，移动客户数量比中国移动，中国联通都要少很多。据悉，截至20x年3月底，中国电信cdma总用户突破1亿户。

因此，中国电信的营销从员工家属切入，这也是中国电信的长项，因为有发展“小灵通”客户经验的积累，只不过在今天要针对形势的变化拿出的策略不同罢了。在今天，如何使员工直系亲属的手机尽快转网到电信这边，中国电信各省公司应及时做出反映，认真研究，有针对性地出台相关的政策和制度，吸引广大员工直系亲属使用电信移动业务。尤其是北方地区，电信员工直系亲属的手机转网更需要中国电信多做积极有效的工作。

如果说电信员工的家属不使用电信手机，或许是对方单位可以报销，容易理解。那么，其子女又为何不选择电信的手机呢?这难道不值得去思考吗。如何让子女使用电信的移动业务，是需要中国电信加大内部改革的，改进员工通信报销方式，提升报销的额度，这对吸引直系家属尽快转网，使用电信移动业务有一定的促进作用。如果按中国电信50万员工计算，能有一半员工的直系家属转网启用电信移动业务，那将带来非常可观的客户群体。这还不包括受此影响的非直系亲属自动转网的数量。

我们做营销，应从最容易下手的地方做起，也是最容易取得成效的营销，这方面中国电信不需要过多的精力和投入就可以将本来属于自己的客户尽快争取过来。