

销售总结的(实用10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售总结的篇一

在职场中，销售一直被认为是一项富有挑战性的工作。作为销售人员，每天都要面对各种各样的客户，从而寻找并达成销售目标。这对于了解消费者需求，建立客户关系以及与人沟通的能力提出了更高的要求。在过去的一段时间里，我作为一名销售人员，走出办公室开始了外出销售的工作。这一经历给我留下了深刻的印象，并带给我了一些宝贵的心得和体会。

首先，我意识到了销售人员的沟通能力非常重要。外出销售时，我们需要与各种类型的客户进行沟通，并说服他们购买我们的产品或服务。这就要求我们必须善于表达自己，理解客户的需求，并通过有效的沟通达成共识。在这个过程中，我学会了倾听客户的意见和需求，并在此基础上提供合适的解决方案。我还学会了控制自己的情绪，保持耐心和友好，因为这对于与客户建立良好的关系至关重要。

其次，外出销售还教会了我如何处理拒绝和挫折。每个销售人员都会遇到客户的拒绝，这是销售工作中常见的一部分。而面对这种情况，有些人可能会灰心丧气，甚至放弃努力。然而，我意识到拒绝只是一种可能的结果，并不代表我的失败。相反，我会从每次失败中吸取教训，不断改进自己的销售技巧，以期下一次取得更好的结果。这个过程

和拒绝，锻炼了我的毅力和坚持不懈的品质。

此外，外出销售还让我意识到了市场调研的重要性。在与不同的客户进行沟通时，我发现了许多有关市场需求和竞争情况的信息。这些信息对于我们调整产品定位、改进销售策略以及与竞争对手抗衡都非常关键。因此，我开始意识到需要不断了解市场动态，并将这些信息应用到我们的销售工作中。通过市场调研，我们能够更好地满足客户需求，提供更具竞争力的产品，并为客户创造更大的价值。

最后，外出销售也提醒我保持良好的时间管理和组织能力。在外出销售期间，我们通常需要与多个客户进行会面，并完成各种任务和报告。所以，为了确保一切都按计划进行，高效地利用时间是至关重要的。我学会了合理安排行程，合理分配时间，并且提前做好准备，以应对突发情况和应急情况。这样，我能够更好地完成每天的销售任务，同时保留一些时间进行个人学习和提升。

总的来说，外出销售经历给了我很多宝贵的心得和体会。它不仅提高了我的沟通能力和销售技巧，还教会了我如何处理拒绝和挫折。它让我认识到市场调研的重要性，并鼓励我保持良好的时间管理和组织能力。我相信这些经历将在我的职业生涯中发挥重要的作用，并帮助我不断成长和进步。无论是在销售工作中还是其他领域，这些心得和体会都将成为我前进的动力和源泉。

销售总结的篇二

第一段：引言（150字）

外出销售是企业发展和市场拓展的重要手段之一。作为一名销售人员，我经过一段时间的外出销售工作，积累了一些心得体会。通过不断总结和思考，我认识到外出销售不仅是一项任务，更是一种思维方式和行为习惯。下面我将从沟通技

巧、销售技巧、市场洞察、自我管理和团队合作等方面，分享我在外出销售中的心得体会。

第二段：沟通技巧（250字）

外出销售的第一步是与客户建立有效的沟通，为销售提供基础。在和客户交流时，我总结出以下几点沟通技巧：首先，要注重倾听，了解客户的需求和问题。其次，要善于表达，清晰准确地传递产品或服务的价值。同时，要关注非语言沟通，包括面部表情、肢体语言等，这些都能帮助我们更好地理解客户意图。最后，要注意用简洁明了的语言，避免使用专业术语或难以理解的词汇。

第三段：销售技巧（250字）

在外出销售过程中，销售技巧的运用可以提高销售的效果。在和客户谈判或推销产品时，我发现以下几点销售技巧非常有效：首先，要了解客户的痛点，有针对性地提供解决方案。其次，要注重产品或服务的特点和优势，将其与客户需求相结合，让客户认可价值。此外，要善于利用案例和证据，展示产品或服务的实际效果和成果。最后，要掌握良好的谈判技巧，灵活应对客户的异议，并尽量达成双方的共识。

第四段：市场洞察（250字）

外出销售也需要具备市场洞察能力，了解行业动态和市场趋势。在了解市场后，我能更准确地判断客户需求，优化销售策略。市场洞察的关键在于持续学习和更新知识，与同行交流并收集市场反馈。同时，还要密切关注竞争对手的动态，了解他们的优势和不足，从中学习并制定相应的应对策略。此外，了解市场的变化和趋势，可以为企业提供市场预测和推动新产品研发。

第五段：自我管理和团队合作（300字）

在外出销售中，自我管理和团队合作也至关重要。自我管理可以提高工作效率和组织能力，我通常会制定详细的工作计划和目标，合理安排时间和资源，提升自己的工作效率。同时，要保持积极的心态，面对困难和挑战时保持冷静和乐观，以更好地应对各种情况。团队合作则可以提升整体销售能力和合作效果，我常常与同事密切配合，互帮互助，共同分享销售经验和技巧。此外，团队合作也能够提高团队凝聚力和士气，更好地完成销售目标。

结尾（100字）

通过不断的沟通、销售技巧的运用、市场洞察力的提升以及自我管理和团队合作的重视，我的外出销售工作有了明显的提高。这些心得体会不仅仅适用于销售人员，也对其他从事外出工作的人们具有参考价值。在以后的工作中，我将继续努力学习和提高，为客户提供更好的服务，同时也为企业的发展做出更大的贡献。

销售总结的篇三

此刻站在年末往回看，自我这一年间，从一名基本没有经验的新手，不断的学习，成长，在培训和实战中累积经验，最终有了这样的提高。尽管和其他的同事相比差距还是十分的明显，可是努力过后所得到的收获，依旧是值得庆祝的。此刻工作了一年，我的经验也增长了一年，为了能在下一年努力的提升自我，让自我有跟多的收获，我将这一年来的工作情景总结如下：

作为一名家电销售，我最重要的职责，就是负责将公司的产品卖出去！在工作中，我善于先做好准备，同时对潜在的顾客做好确定，积极主动的去推销我们的产品。

在工作的准备中，我会努力的去学习我们的产品，从产品的规格到耗能，大小的信息无一不去了解。对于产品的效果和

其他实用性情景，我也从亲身的体验和多方客户的反馈中进行的收集信息。这样充分的准备，让我在推销产品的时候，能更有自信，在应对客户的质疑的时候，也更有充足的底气和证据证明，我们的产品可靠且值得信赖。

在对客户方面，经过了一段时间，自我也有了一些客户群体。虽然还很小，可是自我也再慢慢的扩大。经过对客户的维护，以及对产品的讨论，自我对买家群体的也有了不错的认识，这大大的增加了在工作中存在的推销机会。

作为一名家电销售的新人，自我在这一年的时间中大多的情景还是在培训和学习。过去我曾很天真的以为销售可是是学会那几样固定的套路，慢慢的在实践中改善自我就好了。可是事实证明我错了，在销售的过程当中，各种情景的变化都是可能的，做好万全的准备，充分的累积好经验，才能真正的做好这份工作。

在开始的时候，我跟在同事后面，边培训，边帮着做一些简单的工作，看着他熟练的工作，我也渐渐的明白了自我的工作是怎样的。

在之后的工作中，我开始作为一名销售从实践中学习，不断地推销，不断的受挫，可是我也不不断的在改善自我的方法，找到适合自我的道路。最终，在领导和同事们的帮忙下，我渐渐的掌握了推销的工作节奏，不断的更新自我，让自我能不断地适应产品和客户，成为了一名称得上是合格的销售员。

自我的成就，如今确实让我感到骄傲，可是作为一名家电销售，就想我们家电产品在不断的更新变化一样，我们也要适应市场，不断的对自我做出改善。期望在下一年的工作中，自我能有更多，更好的转变！

销售总结的篇四

格力作为一家国内知名的空调制造企业，销售工作一直是其发展的关键。格力销售团队要在激烈的市场竞争中取得成功，必须具备一定的销售技巧和心得体会。在长时间的销售实践中，我积累了一些心得和体会，希望能与大家分享。

第二段：搭建良好的人际关系

销售工作是一个以人为本的工作，搭建良好的人际关系对于提高销售业绩至关重要。在与客户接触时，要始终保持真诚和耐心，积极倾听客户的需求和意见。与客户建立起信任和友好的关系，才能提升销售额。同时，与团队内部的同事和领导也要保持良好的沟通和协作，共同进步。

第三段：了解产品 and 市场

作为销售人员，了解产品和市场是必不可少的。只有对产品有充分的了解，才能清楚地向客户解释产品的特点和优势。同时，也要了解市场变化和竞争对手的情况，及时调整销售策略，抓住市场机遇。定期参加公司组织的培训和企业内部专场讲座，不断学习提升自己的产品和市场知识，才能更好地开展销售工作。

第四段：建立有效的销售计划和执行

销售工作需要具体的计划和执行。在开始一个销售任务之前，需要对目标进行合理的设定，明确要达到什么样的销售额和销售周期。然后制定出相应的销售计划，并确定实施的步骤和时间安排。在执行过程中，要及时记录和总结销售情况，及时调整和优化销售策略，确保销售工作顺利进行。

第五段：保持积极的心态和坚持不懈的努力

销售工作经常面临各种挑战和困难，保持积极的心态和坚持不懈的努力是关键。要时刻保持自信和乐观的态度，从失败中寻找经验教训，并及时调整自己的心态。只要不断努力，不断学习和成长，就一定能够取得销售的成功。同时，要保持良好的工作生活平衡，不断激励自己，提高销售业绩。

总结：对于格力销售工作来说，搭建良好的人际关系、了解产品和市场、建立有效的销售计划和执行以及保持积极的心态和坚持不懈的努力是取得成功的关键。不仅对于格力销售团队而言，对于其他销售团队也具有普遍的指导意义。希望通过这些心得和体会，能够对广大销售人员提供一些有益的启示和帮助。

销售总结的篇五

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。

不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己20***年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20**年12月24日，20**年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。

现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 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出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 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，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的

瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、 明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。

自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、 涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。

现就涂料销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争已到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低。

六、 20**年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20**年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20**年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点；二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作。

(二)、20**年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款

及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20**年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、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。

(六)、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。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、20**年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20**年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、20**年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包

装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20**年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽自己最大的努力!

希望公司在新的一年里能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好!

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——xx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人沟通，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：

1. 住宿环境不佳，既不通风又不透光，隔音效果还不好。

住处离洗手间远了点，给夜间上卫生间带来不便

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。

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推

移，我到商用事业部已快十个月了。

此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。

这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新一年希望，希望能有机会重新开始。

回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。

只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

我作为渠道的首席业务代表，肩负着公司与六个城市的十四家经销商之间友好合作的桥梁。

归结起来主要包含在以下几个方面：

(一)20**年渠道工作内容回顾及概述

20**年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表***开始下地州了解渠道并进行工作交接。

4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。

在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。

十个月内分别给***公司做培训共计14次。

3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

4. 签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司220***财年的经销商大会。

通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。

更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。

5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。

结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. 地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八

十万。

7. 内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，**七站、**站、**一站。

以及**电脑的大型新品发布活动。

“**” **新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。

“**” 为主的**系列新品发布**站活动。

(二) 一年身工作的评定

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，相对来说较满意的是能从售后到销售角色的快速转换，迅速接手渠道工作，顺利完成新财年渠道签约。

从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。

总结起来有两个方面：

1. 凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。

凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就能在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2. 观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进

行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。

我从公司的长远发展的角度去做工作。

如从公司的忠诚度——》**厂家的资源的支持(宣传、市场活动、设立专卖店的条件等);从**的角度——》我对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。

另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除**之外(因我们维修方面的原因)，渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

(三)经验和体会

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到——做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。

可以用总结六条经验：一细二勤三要。

一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住。

另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，(渠道的经销商相对来说比较重感情!)

2、嘴勤

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，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。

遇到事情不能推，先办再讲！

4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。

等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。

遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。

要面子的时候给足面子。

还有就是日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。

可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。

如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上就办等等。

6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。

不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我要在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

(四) 工作中存在问题及总结经验教训

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，通过上次的培训，发现主要是因为没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，我准备按照培训中所说的，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，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没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。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的培训。

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经常指正。

3、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到**联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起来在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。

所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

销售总结的篇六

作为一个新手销售员，刚刚步入这个行业时，我充满了期待和憧憬。我知道，这个行业充满挑战，但我也相信，只要我努力学习和实践，我一定能够成为一名优秀的销售员。起初，我并不知道自己需要具备哪些技能和特质，但通过一段时间的学习和观察，我逐渐明白了销售员需要有良好的沟通能力、积极向上的心态和坚持不懈的努力精神。

二、提升销售技巧的重要性

在我接触越来越多的客户后，我深刻意识到提升销售技巧的重要性。销售技巧是销售员与客户建立信任和进行有效沟通的基础。首先，我学会了主动倾听客户需求并进行针对性的解答，这样不仅可以满足客户的需求，还能建立良好的客户关系。其次，我学会了通过举例和比较等方法，将产品的优势展现得更加生动和易于理解。最后，我学会了如何利用销售话术和心理战术，激发客户的购买欲望和信任感。通过不断实践和反思，我发现销售技巧不仅可以提高销售业绩，还能够提升自己的自信心和成就感。

三、销售过程中的困难与挑战

在外出销售过程中，我遇到了很多困难和挑战。首先，客户

的拒绝往往让我感到沮丧和失落。有时候，明明产品很好，但客户却不愿购买。对此，我学会了不抱怨和放弃，而是不断反思并寻找改进的方向。其次，与潜在客户的沟通经常面临障碍，例如时机不对、对方不感兴趣等。然而，我发现只要找到共同话题或兴趣，积极主动地与客户建立良好的人际关系，就能打开销售的大门。最后，时间管理也是我面临的一个挑战。在外出销售中，时间是宝贵的资源，我必须合理安排和利用时间，保证销售工作的顺利进行。

四、销售带来的收获与成长

通过外出销售的不断实践和努力，我获得了很多宝贵的经验和教训。首先，我意识到要成为一名优秀的销售员，不仅需要掌握销售技巧，还需要了解产品知识和市场动态。因此，我积极学习公司的产品知识和行业信息，并与同事们分享和交流，从中不断汲取养分。其次，我逐渐成长为一个更加坚韧和有耐心的人。外出销售中，面对挫折和困难，我学会了冷静分析并尽快调整自己的心态，以积极的态度去面对。最后，通过与各种各样的客户交流，我学会了更好地理解 and 尊重他人，认识到每个人都是独一无二的，应该尊重其需求和情感。

五、展望未来的销售之路

回顾走过的销售之路，我深深体会到销售工作的重要性和挑战性。我相信，只要我不断学习和积累经验，我一定能够在这个行业中取得更好的成绩。未来，我期待能够更深入地了解客户的需求和市场变化，不断提升自己的销售技巧和专业素养。我希望通过自己的努力和奋斗，能够成为一名受人尊敬和信赖的销售专家，为客户提供更优质的产品和服务。

总之，外出销售不仅考验着销售员的能力，也是一个不断成长和突破自我的过程。通过不断学习和实践，我相信自己一定能够在这个行业中获得成功。

销售总结的篇七

不知不觉，来到公司工作已经满三个月了，来到公司的这三个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，经过这三个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，之后参加了这份工作，一开始的我对这个行业所了解的也还很少。可是经过这三个月的学习和发展，我发现自我越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相关情景还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与多个同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本能够说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，所以对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户研究的更多的是收益回报率问题，那么我们就应当着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自我的个性，没有个性的销售员可是是个服务员而已。可是经过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应当具备能够随时适应不一样消费者心态的应变本事，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给

予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业本事方面都要把自我打成一个适合地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，可是进入公司的三个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自我进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。可是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自我一个人在办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给客户询问也总是遭到拒绝，可是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公司值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，可是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，并且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，所以自我对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，之后自我会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感激领导和同事的帮忙，让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满期望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的活力应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

销售总结的篇八

4月份是xx汽车销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给x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汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾4月份的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对本月公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在本月商务大会上的指示精神，分公司将本月销售工作的重点立足在差异化营销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。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、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4月份销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年x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合

作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解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，对出租司机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销售，同时辅以雪铁龙的牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和x市高校后勤集团强强联手，先后和x理工大后勤车队联合，成立校区x维修服务点，将x的服务带入高校，并且定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，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，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。在市场淡季来临之际，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，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，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；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结

合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额x万元，在门市销售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销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，4月份公司又迎来了自xx年成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，以及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，对于售后维修现场发现的问题，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行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从4份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；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，从而提高了客户的满意度。4月份后维修接车x台次，工时净收入x万元。

20xx年竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在4月我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”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访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，在管理层强化服务意识，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；在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，重点强调服务销售售后一线的意识。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，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，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，提出下一步改进计划。分公司在商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。在加强软件健身的同时，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销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据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，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对于内部管理，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激烈的轿车市场竞争。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x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、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。4月初以来，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专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

销售总结的篇九

茶叶销售是我公司的主营业务之一。我在这一职责下担当的主要角色是销售经理。在过去几年中，我和我的团队一直在努力提高销售业绩。通过不断总结经验，我们取得了一定的成果。本文旨在分享我对茶叶销售的体会和总结，以及我们在销售过程中面临的挑战 and 如何克服这些挑战。

（二）市场需求分析

茶叶市场需求的不断变化是我们面临的首要挑战。通过市场研究，我们发现，消费者对茶叶的需求不仅在种类和口味上有所变化，而且越来越重视茶叶的健康功效。因此，我们开始推广更健康的茶叶品种，并在市场上投放大量资源以吸引消费者。我们的策略得到了积极反馈，消费者对我们的健康茶叶产品反响热烈。

（三）分销网络管理

与市场需求挑战相关的另一个关键问题是分销网络管理。我们采取了一系列措施来优化我们的分销网络。首先，我们建立了与经销商和批发商的紧密合作关系，使他们在货物库存和配货方面能更好地满足消费者的需求。另一个重要措施是建立了一套完整的销售渠道统计和分析的系统，并且将数据库应用到实践中。这让我们可以更准确地监测和分析每个销售渠道的表现，并作出相应的调整，以确保最大限度地满足客户需求。

（四）销售技巧和培训

销售团队的培训和发展对于提高销售表现至关重要。我们提供多种培训和发展计划，以提高销售人员在不同销售场景下的专业技能和应对能力。这些计划不仅帮助销售人员更好地理解消费者需求，而且还提高了客户关系管理水平。我们相

信，一个专业、熟练和自信的销售团队对于取得良好的销售业绩至关重要。

（五）总结和结论

茶叶销售是一个充满挑战和机遇的领域，在过去几年中，我们付出了巨大的努力，也取得了显著的成效。我们发现，市场需求分析、分销网络管理、销售技巧和培训是我们取得成功的关键要素。作为团队负责人，我将把这些经验一直运用在我们销售业绩的提升中，并继续与我的团队共同努力，为茶叶销售做出更大的贡献。

销售总结的篇十

七月份，我队所定任务为原煤13万吨，5-1051巷起底更换皮带。预计到月底我队能生产原煤_万吨，5-1051巷起底已完成。下面将我队七月份工作进行如下总结：

一、生产指标及完成情况：

到月底我队能生产原煤_万吨，5-1051巷起底已完成，5-1051巷皮带机头能安装完成。

二、各小排安全、出勤情况及排名：

第二名：二小排；第三名：检修排；第四名：三小排。

三、综合评价：

本月我队按计划生产原煤_万吨，5-1051巷起底完成，5-1051皮带机头安装预计完成，但是在起底期间，仍存在着质量和返工情况，需要我们在抓工程质量上下功夫。

我队在工作中存在的问题还很多，比如说单轨吊螺丝没上紧，

支架倾斜，没按规定悬挂数瓦检测仪、氧气检测仪等诸多问题。这充分反映出职工在规范操作上、细节问题上、思想上、队干在业务管理等方面存在着问题。可是我们通过领导的指导，队干的抓安全、抓质量、抓考核、抓落实等方法，有效地克服了这些困难。在八月份的生产中，我们一定要加强小队长的管理，配合我矿抓好副队长的跟班，一步一个脚印地把工作干好，遇到问题，及时制定制度并严格落实。遇到内部解决不了的问题及时向相关科室汇报，对小队长要从严从细考核。在对职工的手指口述上继续深化，让手指口述落实到现场，真正从安全质量标准化上对所有职工抓起。认真贯彻执行科室下发的相关规定，切实做到让我队在管理上有新的局面。

八月份，我队面临5-103工作面的末采，5-105工作面的安装，这使我们不得不更进一步加强管理。为使我队现场质量标准化水平、职工规范操作上有所提高，让我队在工程质量管理上有新的局面，全面实现我队安全生产的目标，我队做出八月份工作计划如下：

一、生产指标：生产原煤13万吨，共割煤_9刀，推进136米。每个小排4.34万吨，割煤57刀，推进46米。

二、重点工程：

5-1052巷，采区轨道巷钉道安装绞车，5-1051巷安装皮带。

三、重点工作：

本月我队以狠抓职工三违、工作面质量标准化、工程质量为重点，以从严从细考核班组长、副队长为立足点。着重从以下几方面进行落实考核：

1、狠抓采煤期间的安全与质量

(1)做好职工采煤期间的安全教育工作，将安全生产组织措施向职工贯彻签字，对《5-103综采工作面作业规程》进行贯彻考试。切实做好5-103工作面的生产工作。教育职工牢固树立“今天我遵章，今天我安全”的安全工作理念，真正让职工把生命看的至高无上。

(2)严格按矿规定程序召开好班前会、周一安全例会、周三理论学习会。开好现场交底会、班中会、班后会，对没处理完的、现场排除的安全隐患，确保先安全后生产，不安全不生产；开好班后会，让职工每次下班后就能知道自己本班所得所失。真正做到日清日结。

(3)当班所干的工程，干一项达标一项。在生产期间，安全与质量标准化是重中之重，任何时候都必须保证现场保持动态达标，副队长必须严格把关落实，抓好全过程的安全管理和细节的管理。

2、做好工作面的动态达标。

正让工作面质量达到标准化，检查达到动态达标化。

3、对制度汇编进行逐步学习，并根据队实际情况及矿相关要求，建立、汇编新制度。严格按照制度进行管理，保证制度的真正落实。认真执行“你不落实制度，制度就落实你”的工作做法。

4、引深职工手指口述的培训。继续严格坚持班前会提问十个人、交底会提问三个人、班后会提问五个人的方式来对每一位职工把关，让他们知道手指口述的重要性和队委、矿领导抓手指口述的决心。

5、紧抓职工的出勤。在出勤上，对旷工人员，我们严格按制度执行，决不徇私情。

6、抓好5-103工作面的末采和5-105安装工作，制定好相关措施并贯彻到位，一切工程严格按照措施执行。并及时制定工程质量验收表及相关验收标准。

7、明确队干分工：由刘队长和姚世平主管5-105工作面；由马书记和李悦喜主管5-103工作面。

三、加强培训，提高职工素质

坚持优良的每日一题、每周一课、每月一考传统。重点对工作面作业规程、安全规程、必知必会、手指口述等进行学习，争取让每一个工人做到手指口述合格。

提高职工素质，是实现安全生产的有效途径。结合我队实际情况，我们制定了详细的教育培训计划，加强教育培训。在安全教育培训上，注意引导职工从思想上，行为上提高控制不安全因素能力。在教育内容上，突出抓好职工“安全第一”的意识，突出提高职工“我要安全”

的觉悟，突出掌握“我会安全”的技能，突出履行“我管安全”的责任，突出完成“我保安全”的任务。副队长对各班组进行质量验收，在每班班后会上公开考核，对造成质量问题的责任人，按责任大小给予相应的经济处罚。在班后会上针对“日清日结”考核表中出现的问题进行专项培训，使职工在逐步的培训当中达到“日学日高”。

四、采取的主要措施：

1、队内组织的会议一次不参加罚50元，副队长、小队长不参加罚100元。副队长查出的个人三违一次扣本人200分，有关单位查出的三违人员，队内再对其进行罚款3倍的处罚，并连责副队长、小队长各100元。副队长、小队长违章指挥一次罚500元。

2、全队工人出勤达26个以上者，给予1500元的出勤奖。

3、小队经考核(严格执行班组考核表)排名第一的给予小队3000分的奖励，最后一名对本小队罚1000分;副队长经考核(严格执行副队长考核制度)排名第一的给予副队长500元的奖励。

4、副队长考核不认真检查验收，查出一条罚50元，若被查出三条以上的，副队长当日没工。副队长认真填写验收表，对本班的出勤、工程质量、材料管理、规范操作、产量进度负责全面验收，并认真核对不得随意涂改。当班验收表上如有漏洞或失误时，由当事人写出申请，队长及当班副队长、小队长签字后进行更改(超过三天后果自负)。现场交接班必须是双人汇报，不汇报当日无工。(其它方面执行副队长岗位责任制、验收制度)

5、所有职工请假以假条为准，否则视为旷工。小队长批假权限

为一天。

7、坚持队干跟班。跟班期间必须处理实质性问题，坚持与工人同上同下。队内必须24小时有人(保证有一名队干)值班，及时了解工作面的情况，对于急需的生产工具或制约生产的突发问题，及时反馈相关单位，迅速解决，不能影响生产。

8、对副队长、小队长工资从隐患条数方面进行严格考核。副队长、小队长每班最少查三条隐患，所查隐患必须处理，处理不了的及时汇报，对既不处理又不汇报的一条处罚200元，少一条罚款100元。副队长、小队长出井后及时填写隐患台账，每天所有人填的隐患不能重复。月底根据隐患条数、轻重程度对其进行适当奖励。

以上就是我队七月份的工作总结与八月份的工作计划。其中

难免有想的不周到的地方，望领导批评指正并提出宝贵建议，以便于我队在以后的工作中逐步改进。