

# 最新个人总结报告(优质9篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 个人总结报告篇一

不知不觉中，我们的实习已经接近了尾声。在这四个月里有酸有苦有甜，在磕磕碰碰中，我和十一班的班主任林老师，十一班可爱的同学们一起进步着，一起成长着。

八年级十一班是在今年刚组成的一个新的班级，同学都还互相不认识，对班级老师也不是很了解，这就使我见证了这个班级的成长，也参与了这个班级的一切活动，也和他们一起成长。

在生活上，我在实习期间能够和实习队的每一个同学搞好关系，对于实习队的活动，我都积极听从队长的安排。我尊重学校的每一位老师，并且能与大弯中学的老师搞好关系。对于十一班的班主任林老师，我经常和他探讨关于班级管理的问题；也经常会和刘老师探讨物理教学方面的问题。在平时的的工作中遇到问题，也会虚心向他们请教。在课外活动时，偶尔也会和值班老师聊一下各自对老师这个职业的看法。在和这些老师的聊天中，我学到了很多东西。

在班主任工作上，刚开始面对一个全新的班级，我会积极主动的去做、去了解班级的每一项工作。每天早上都要开晨会，在晨会上，我会虚心几下每一天领导讲的内容，并且会积极的配合林老师的班主任工作。在每一周的班会课上，林老师都会让我先讲，有的时候，我有准备，我会具体上一下上一

周同学们做的好的地方，再说一下同学们还要改进的地方，对于学生的个人方面，我经常会给自己的观点；当然有的时候我也没有时间准备，我会迅速的再大脑里面组织一下语言，想清楚我应该在班会课讲一些哪方面的内容，然后会在班里做一些即兴演讲，这也是对我的能力的一种锻炼。这边大打不分的同学都没有认识到学习的重要性，我就会一有时间就给他们讲学习的重要性，讲“少壮不努力，老大徒伤悲；宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来；进步是一点一点积累的”的道理，通过一个老师的角度来说，我希望我的学生将来都是一个有用的人，我希望他们通过学习找到自己的人生目标。到了后来，班级的工作顺利了，我就和林老师分工了，林老师每天早上还会去开晨会，而我就会去检查同学们早上的卫生情况。

当然，在班主任工作上，我也并不是做的一帆风顺。记得又一次，在班里我和一个男孩子吵起来了。事后我反省自己，作为一个老师我在学生面前没有任性的权利，我们做任何一件事，说任何一句话都可能对学生造成终生的影响，在遇到问题是，我们应该站在老师的角度去解决问题。

在物理教学上，刚开始我先听刘老师讲了一节课，刘老师是一个老教师，他对课堂的掌控能力和方法很值得我学习。我上物理课时，也遇到了上课讲话不听课的学生，也遇到了总是不交作业的学生。在学生老师在课堂上讲话时，我会停下我的教学进度，专门整顿物理课的纪律，当然对于只是偶尔说话的同学，或是只有一两个学生讲话时，我会叫他们先站起来回答物理问题，同时提醒他们注意听课。对于不交作业的学生，我会让他们补交作业。对于多次不交作业的，我会选择让他们罚抄作业，我不知道我这样做到底对不对，对于这个问题我曾今问过刘老师，刘老师说对于不交作业的学生，我们不能纵容。对于物理教学上，我会是一个很严格的老师，我会经常检查学生们物理概念的记忆。我们的物理成绩也有了很大的提高，在第二次学业检测中就跃升为年级的第七名。

## 个人总结报告篇二

本人本学期担任高二（5）、（6）两个班的英语教学工作。在本学期我们完成了7、8两个模块的教学任务。这两个模块是选修课程。（5）、（6）两个班是文科普通班，学生特点不一样，行为习惯相对不齐，英语基础参差不齐。本着让每一位学生尽量终身受益的教学理念，根据学期初制定的教学计划，现已基本完成教学任务。

这学期以来，在教学工作中，本人认真备课、上课、听课、评课，及时反思，使教学工作得以有计划，有组织，有步骤地开展。课后认真评改作业、集中和分散讲评作业，进取进行大课间辅导，进取地去了解学生，以做到有的放矢，从而不断提高自我的业务素质 and 教学质量，并顺利完成教育教学任务。

一、认真备好每一节课，上好每一节课，不断提高教学质量。

本学期分两个阶段，先是对选修七和八的讲解，学期后进入了新高三的大一轮复习。对每个阶段的教学，我们都在备课组内先进行认真的讨论，并结合学情进行取舍，真正做到了用因材施教。所以课前我认真备教材，备学生，教学资料分出重点与难点，掌握知识的逻辑，构建知识的框架。更重要的是要了解学生原有的基础水平并采取相应的教学手段和教学策略，课后再及时进行反思小结，这样不断提高自我的业务水平。

二、课堂上努力调动学生的进取性和主动性，并激发他们学习英语的兴趣。

如何让学生对学习感兴趣，这就很有讲究了。讲课生动，难易适中，顾全大局，就自然能够吸引学生。所以，我每一天都尽量使自我有充足的精神，这样，授课就事半功倍。在备

课时我从学情实际出发，立足现实，精心寻找突破口，设计出不一样层次的教学资料，想方设法使每一位同学都能参与到我的课堂中来，让他们在每节课上都有收获。英语的重要性自不必说，要让学生喜爱英语，不是一件容易的事情。有了兴趣，学习就不再是负担。仅有在教学中培养学生的兴趣，才能增强教学效果。我就把语言教学与生活联系起来，课堂上鼓励学生，培养他们的自信心，做到多表扬，少批评，不断强化学生的自我学习意识。同时努力与学生搞好关系，与他们拉近距离，进一步培养学生正确的学习态度和良好的学习习惯。

### 三、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法。

我经常参加校内外听评课活动，不断汲取他人的宝贵经验。并且多向经验丰富的教师请教并经常在一齐讨论如何讲好某一节课，如何向学生呈现某一知识点等教学问题。

### 四、做好后进生转化工作。

我常常很体谅后进生。在学习上后进的学生，往往得不到教师的肯定，而后进生转化成功与否，直接影响着全班学生的整体成绩及班级稳定。所以，我一如既往地注意抓好后进生转化工作。首先善于帮忙他们找到自我的优点，先把自信心树立起来。其次以平常的心态尽量公平地对待后进生，苛责他们只能适得其反，我及时发现他们的闪光点并加之表扬，真正做到晓之以理，动之以情，让他们感受到我的爱。

### 五、利用好教辅材料。

在本学期，我们用的教辅材料，我们让它充分发挥作用。每周进行习题训练，精选习题并加之巩固练习。单元检测上的经过我精选的题，要求大家认真去完成并及时讲评。完形填空及阅读理解作为考试的小半壁江山，我们尤其重视。另外，我们每班有1先进排头兵，鼓励她们所学资料必须背诵，必须

默写，我都采取当面批改并做上已过标记，经过一段时光的训练，学生都已经习惯了这种学习模式，并主动来要求过关。我认为本学期我在学生主动学习方面取得了不错的成效。

## 六、词汇教学。

根据教体局教研员的总体部署，我们在学期初进行集中词汇教学，具体是：利用一个月的时光集中背诵单词表上的词汇，词汇资料包括：所有汉语意思，词性，会读，会音标。完成后，找我面过。这一策略十分奏效，学生进取性高，一学期下来，学生书上贴满了已过标签，学生看起来很有成就感。整个过程下来，不知不觉中我们培养了学生学习的兴趣，增强了学生的学习主动性。这是本学期比较成功的教学尝试。以上是我在本学期的教学工作总结，我将一如既往，再接再厉，多学习，勤反思，把自我的教学工作做到扎实有效，努力培养德才兼备的人才。

## 个人总结报告篇三

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情□x公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我202x年的个人工作情况进行如下总结：

### 一、20x年销售情况

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进x区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量□202x年，我积极与部门员工一起在x地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作□x的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形

势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的\_\_带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据\_\_市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握□202x年度，我销售部门定下了x的销售目标，年底完成了全年累计销售总额x□产销率x%□货款回收率x%□202x年度工作任务完成x%□主要业绩完成x%□

## 二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

## 三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢

于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有百分之百完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在202x年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20x年度的销售工作，要深入了解x的动态，要进一步开拓和巩固x市场，为公司创造更加高的销售业绩。

## 个人总结报告篇四

在县委党校的精心安排下、在授课老师的认真准备下，内容丰富。短短一个月的领导干部培训即将结束，回顾一个月的学习，有国际国内形势分析，有国情、县情及部门工作介绍，有全县经济社会发展讲座……通过这次培训，使我进一步丰富了理论知识，提高了对当前全县各项工作的了解，增强了抓好本职工作的紧迫感，明确了今后需要进一步努力的方向。

### 一、要与时俱进抓学习

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要，是提高执政能力的需要，是切实践行“”的需要。一是方面要加强理论学习。理论是党的建设的根本，理论素养是党员干部素质的核心，在以后的工作中必须进一步加强马列主义毛泽东思想、邓小平理论和“”重要思想的学习，切实领会其科学内涵和精神实质，着力掌握其科学态度和创新精神，不断增强科学判断形势的能力、驾驭市场经济的能力、应对复杂局面的能力、依法行政的能力和总揽全局的能力；要按照关键在于坚持与时俱进、核心在坚持党的先进性、本质在坚持执政为民的根本要求，联系本地本部门的工作实际，坚持用理论知识指导实践、解决问题、推动工作。另一方面要着眼实际。要紧紧围绕实现全面建设小康社会的

宏伟目标，全县经济发展这一中心，加强业务知识学习，抓紧自身素质更新，认真研究和解决本部门改革发展稳定中的重大问题，认真研究和解决现阶段供销社职能转换中面临的新问题，要立足发展抓项目、超前谋划抓调研、着眼长远抓规划，积极探索新形势下供销社工作的新路子。

## 二、要善于创新抓工作

要善于运用科学的运作方法，努力提高工作的操作水平，以操作水平的提高来推动各项工作的落实。要按照市场经济的要求，把思想认识从那些不合时宜的观念、做法和体制中解放出来，实现思路创新、举措创新。

一是要努力提高驾驭全局的能力和水平。抓工作要知关节、得要领，善于抓住主要矛盾、薄弱环节和各种优势，集中精力抓要事、攻难事、成大事；要善于统筹运作，把长远目标和短期安排结合起来，增强工作的预见性、前瞻性和可操作性。

二是要坚持开拓创新抓落实。善于把上级的方针、政策和本地、本部门的具体实际结合起来，创造性地抓好落实，坚持做到谋划中有新思维、工作中有新思路，勇于出新招，善于出高招。

三是要学会用辩证法来抓工作。用历史的、具体的、发展的方法来观察和分析问题，而不能孤立地、抽象地、静态地看问题，更不能从一个极端走向另一个极端，以一种倾向掩盖另一种倾向。

## 三、要清正廉洁作表率

清正廉洁是党对干部作风的基本要求，也是发展所需、群众所盼。我是一位快要退休的国家干部，在工作中必须进一步牢固树立正确的权力观，正确看待和行使人民赋予的权力，始终保持同人民群众的血肉联系，在思想上、行动上、作风



上做到立党为公、执政为民。要考虑群众利益，坚持走群众路线，集思广益，民主决策。要大力发扬勤俭节约的传统，精打细算，开源节流。

总之，一个月的学习，让我收获颇多。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，扎实工作，尽职尽责做好本职工作，为全县经济社会的发展不懈努力，做出应有贡献。

## 个人总结报告篇五

20x年即将悄然离去□20x年走进了我们的视野，回顾20x年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较

较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

## 个人总结报告篇六

出差人：刘江山

一、出差具体工作内容：

(一) 出差第一周4.25—5.1

(略)

## 二、北方市场基本情况

北方区域包括了我国14个省、直辖市、自治区，约占全国国土面积的5分之3，约占全国人口总数的三分之一，约占全国gdp的三分之一。经过50天对区域市场的开发走访，我们的产品也经历了一次考验，在我走访了北方地区9个省市区的16市包括：宁夏银川—内蒙古（乌海—鄂尔多斯—包头—呼和浩特）—山西（大同—太原—临汾）—陕西西安—河南三门峡—河北石家庄—北京—辽宁沈阳—吉林（长春—吉林）—河北邯郸。见到其中做的比较好的老客户银川代理商，销量不温不火的呼和浩特和石家庄代理商，还有从公司拿过少量产品的经销商，包括一些这次在市场新拜访的意向客户。一直困扰我的一个问题也是我一直在思索的一个问题“北方这么大的市场，公司这么好的产品，为什么市场做起来这么困难？”

通过和他们深入沟通了解，他们普遍存在以下几个共同的问题：1. 公司的产品款式是很多，质量也很好，但是针对北方市场主要内平开窗设计的产品太少；2. 发货周期太长，好多订过样窗的客户抱怨发货时间太长“一个样窗都这么久，以后发成品时间不是更长”；3. 公司代理政策，上样品要求，北方地区现在大部分还是停留在隐形纱窗阶段，也有气候环境的因素（除隐形纱窗）公司其他产品走量还要很长的路要走，这些通过北方几个老客户发货就能看出来。

对于我个人的业绩来说，对部分地级市场都有了详细的走访和了解，了解到了

客户的需求，在区域市场中开发出部分客户。业绩没有我预期想要达到的一个效果，我还有许多方面没有做到位，对于地区市场做的过于急躁，在市场开发中做的不够细致，给公

司的领导和同事添了不少麻烦。

在太原市场的经验对于我来说非常重要，在去太原之前我从宁夏到内蒙古到山西了解了北方市场的一些实际情况。到太原以后客户李炜在居然之家的店面已经装修好就差上样板，沟通交流后他表示可以拿出30来平米上森谱斯样品，在墙上可以做一些森谱斯的标示。他要做公司的代理，我也想做这个客户（那时候觉得和他合作也是一个机会，如果错过这几天他上了别的样品的话就丧失一个机会）。就做了一些不妥的事情，有了这次教训一定会引以为戒。

### 三、市场总结和计划：

对于我最近走访过的客户，他们目前都希望现在能有一款价格合理，质量满意的产品进入市场，北方市场的产品大部分都是河北料质量很差、价格低廉、市场竞争白热、价格透明，这几个点来说，我们的产品竞争优势很大。但是，这些产品进入市场早，见光率高，在老百姓心里已经根深蒂固（一个纱窗也就几十块），不利于我们的产品进入市场。个人认为，我们的市场切入点就在于我们给予客户的厂家支持、利润空间、足够大的区域市场，最主要的就是最快的交货时间，前期开发新市场灵活的销售政策，这样会充分调动经销商和代理商的积极性。

价位方面来说，市场上总体来讲，对于一个新进入的品牌，要想打入这个市场，抢占市场份额，按目前的公司产品性价比、市场定位来看，具有一定的竞争优势，有一部分客户是用一种完全不接纳新品牌的眼光看我们的产品，不少做纱窗的客户跟我说，你们的产品不错，这个价格在销售过程中会增加一部分难度，当地消费太低接受不了。但我认为这种客户的经营思路是以低端产品为主的。

下一步的计划，我希望能和公司沟通针对北方市场做出切合北方市场的销售政策。一个人的力量是有限的，像这一次出

差就有点走马观花的意思，但是我觉得吧因为公司给我的市场定位是北方区域经理，我首先要走一遍市场看一下市场是个什么情况，针对区域市场拿出一个好的方案做好区域市场。然后一个市场一个市场的精耕细作，一步一步稳扎稳打有点到面多面开花。

要略高于同类产品（如意美达），我们给了客户足够的利润空间的同时又给了他区域市场保护，减小其销售难度，这样一来，绝大部分客户都会喜欢新产品上架，最主要我们只要解决交货速度的问题，客户会很愿意主动的去销售我们的产品。

刘江山20xx/6/16

## 个人总结报告篇七

各位职工代表、股东代表：

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告20xx年的销售工作情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作给以支持、帮助、指导和批评。

### 一、\*\*年销售工作回顾

\*\*年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给以了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力；产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台，同比增长16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增

长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，装载机262台，挖掘机7台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长141.03%，收割机2073台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%；同时处理多年积压不良资产1784.22万元。市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显著提高；忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已经充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的工作奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观销售情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，驾驭市场和统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场；三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素□xx年，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷，有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多；就连我们的农机产品

也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。在外部因素方面，一是春节过后的原材料、外协外购件价格的持续惊人上涨，我们没有作好充分的思想准备，生产组织跟不上，旺季缺货，生产与销售局部脱节，保守地说，因为缺货造成的销售损失不会低于1个亿；二是农机产品短时间内的连续价格上调，使经销商利润减少，积极性下降，更重要的是助长了一些小厂家的竞争水平，不同程度地瓜分我们的部分市场；三是工程机械销售在四月底以来，国家一系列金融政策和行政干预手段出台来抑制固定资产投资过热，形成“急刹车、硬着陆”的局面，客户购买力下降，加上我们集团推行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反应不过来，造成了工程机械销售进展缓慢。

总之，的销售工作可以说是历尽艰辛，喜忧参半，重要的是我们得以吸取教训和总结经验。回顾的销售，我们主要做了以下几方面工作：

### 1、销售制度逐步健全，绩效考核体系稳步完善而合理。

\*\*年是销售政策全面大幅度调整的一年，农业机械、工程机械、肥料等执行不同的销售政策、并根据不同的回款方式执行不同的价格和销售提成，根据总部的销售管理制度，销售公司以办公室为主，及时对费用及提成系数进行了测算，先后制定出台了《业务员薪给加级管理办法》、《费用报销审批制度》、《工程服务人员、三包司机、业务司机薪金费用管理办法》等十余项适合20xx年销售实际的配套管理制度。

考核改变了过去的单一任务考核形式，实行以效益为中心，即以产品销售和货款回收为主，兼顾资金管理、市场开发等七项指标在内的绩效考核，通过对业绩的考核累加，使业务员分级分等，按级按等加薪，形成一种相对永久性的激励。

2、严格规范市场运作，严谨销售作风，强化业务员忠诚度教育，着手培育的销售铁军已现雏形。

针对个别市场出现的不规范现象，销售公司主动并配合总部出台了系列规范措施。在费用控制上采取定向区域包干、权力下放、总公司调控；在风险防范上继续推行风险金保障制度和区域分片联保、业务员互保制度；对不规范合同、潜在风险合同，加大审批把关力度；配合纪委成立了市场核查清理领导小组，定期对区域的自查自纠进行督促和检查。

\*\*年销售公司重点强化全体业务员的忠诚度教育，培育销售队伍成为懂经营、善管理、求实效、讲奉献、作风严谨、团结一致的销售铁军，从业务员的日常行为开始到业务运作、市场谈判都严格按制度按规定要求及考核。我们在不同场合以不同形式，深入贯彻学习《棋行天下》中著名人物董明珠的销售理念及对企业的忠诚，强化培训业务人员的销售技巧、业务能力及提高对企业的忠诚度。6月1日，首期46名销售骨干人员封闭式脱产强化培训班已开始按计划军训及学习，将为销售铁军的培育起到先锋模范作用。

3、初步确立了以办公室为核心的销售信息中心，销售工作的灵活性和针对性大幅度增强。

根据矩阵式销售模式的特点，销售公司确立了以销售办公室为核心的信息中心，辐射各市场区域及后勤处室，从计划提报、生产组织、业务发货到市场销售、服务反馈，办公室积极协调各部门进行，通过办公室及时收集市场反馈的销售信息、产品质量、同行业产品市场状况以及售后服务等各种情况，汇总后报有关领导及部门，为领导决策调整及工作改进提供客观真实的参考，同时把集团生产情况及产品改进或总部决策等信息反馈到市场，便于市场灵活调整销售策略。信息中心的确立，使市场信息及总部决策在第一时间内汇融，销售的灵活性和针对性大幅度增强。



4、严抓内勤管理，严格区域考核，军事化管理与人性化管理相结合。

面对错综复杂的市场变化，面对纷繁交错的市场业务，销售公司通过严抓内勤管理及严格区域考核来弥补我们产品质量、价格、品牌无明显优势的不足。后勤处室严格按目标卡中的关键绩效考核指标考核，各区域按市场七项指标考核。5月份报请总部同意，对连续三个月销售业绩完成较差的区域，已有12位经理9位副经理被降级降职使用。在实行严格管理的同时，销售公司内部也大力推行人性化管理，结合总部对销售的优惠和照顾，我们自五月份开始推行集体出差迎往接送制；对\*\*年孩子高考的销售业务员，我们召开了慰问座谈会，每个考生发送了纪念品。

5、较成功地推行了目前国内较先进的厂、商、银联合经销模式。

在工程机械销售全国性银行按揭停止，工程机械销售受阻的情况下，我们与武汉道远公司、广东发展银行湖北分行经过探讨论证，三方相互多次的深入考察，成功地推行了厂、商、银联合销售模式。此销售模式弱化了三方风险，提高了生产厂的生产组织能力，有利于减少库存，实现订单式生产，更能促进产品销售，在局部地区提高产品市场占有率乃至垄断该市场。

6、成功地举办了第一阶段的产品巡展暨用户座谈会，战略意义巨大而深远。

销售公司较成功地在山东、河北、山西、河南、湖北、安徽、上海七个地区组织召开了产品巡展及用户座谈会，会议效果显著，各生产厂主要领导及技术质量人员参加了会议，对我们的产品改进、质量提高起到了督促作用，通过展会，企业形象及产品知名度得到很大提高，厂商关系得以深化和稳固。

## 二、下半年销售工作计划

\*\*年的下半年将是决定我们能否全面完成年初预定目标的关键半年，综合来看，自5月下旬以后，钢铁煤炭等原材料价格回落，通过集团质量月活动的实施与全员参与质量改进，各种产品质量稳步提高；装载机、挖掘机的生产工艺也渐趋成熟，产品质量及货源供应有了一定保证；各区域市场逐步成熟并规范，业务员素质和技能显著提高，销售队伍纯洁净化，战斗力增强。这些都为我们全面完成下半年的销售工作奠定了坚实的基础。外部因素方面，国家将从宏观政策上保证国民经济不低于7.9%的增长率，因各种原因关闭或暂停的工程将陆续启动，国家“三农”政策也步入实质性阶段，从这些角度上说，全面完成年初制定的9个亿的销售目标，我们是充满信心的！

为了确保下半年的工作计划落到实处，我们将重点开展如下几方面工作：

### 1、强化领导干部职能，全面发挥矩阵式销售优势。

下半年，我们将通过的业绩考核，选拔推荐有能力、威望高、懂经营、善管理的年轻人员充实到领导岗位，充分发挥他们的领导才能，强化团队意识，使其管辖的区域各种产品销售均衡增长；我们将根据销售实际情况及优势互补的原则，适当调整分管副总的分管范围，突出区域销售特点，加大销售与生产协调力度，切实体现桥梁纽带作用，使矩阵式销售优势得以充分发挥。

### 2、适时调整销售策略，实施灵活多样、适应市场变化的销售模式。

销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施，固守一成不变的销售政策，只有坐以待毙。我们将在总部的支持下，适时根据市

场变化调整销售策略，个别市场个别对待，个别情况个别对待，只要有利润，只要有利于市场或是企业利益，不论大小，坚决运作，尽全力使业务员的努力化为有效的订单。

3、继续加强业务员培训，优胜劣汰，精减冗员，坚定信心培育销售队伍成为一支铁军。

我们已付印被誉为“最完美的企业员工培训读本”的《没有任何借口》一书，人手一册。利用销售淡季，继续第二轮、第三轮销售人员封闭式培训，强化业务人员执行力、服从性及忠诚度教育，引导员工凭着对企业的忠心，对工作负责的“红心”开展营销工作，时时事事把企业利益放在首位，在维护企业利益的大前提下，出于公心，踏实做事，在为企业创造利益的同时体现自己的人生价值。当今首先教育业务员学会做人，人格魅力是销售成功的重要因素，热忱、恒心、自信、勇气和积极的态度能感染客户；其次教育大家信赖自己的产品，并对产品知识了如指掌；第三要求业务员充分了解市场，善于去收集市场的点点滴滴，因为每一个细微的环节都可促成销售机会；第四要学会弄清客户购买的真正原因，并有针对性的交流；第五教会业务员推销产品前先要推销个人，用笑容去广结人缘；第六做一个咨询员，而不只是销售员，通过互相探讨，让客户自发产生购买动机；第七销售要以“双赢”做前提，不强迫别人购买，能尽量站在对方角度考虑；第八通过教育，对于一心多用，脚踏两只船，不能全心全意开展销售工作的人员坚决予以剔除销售队伍；对于有位却无为，或是狂妄自大、居功自傲、不知进取甚或扰乱市场、阻碍他人发展的区域干部坚决予以调换，必要时报请总部调离销售公司。

4、严格奖惩兑现，保障后勤供应，确保广大销售人员时刻以高昂的斗志迎战市场。

国家的宏观调控政策，使得工程机械这个行业可能在近期内难以恢复，我们得接受这个事实，现在做销售很难，市场需求是急剧下滑，回款更是个严重问题，这就需要我们赶快想

办法，找到新的市场机会，培育新的市场，并帮助用户寻求施工机会。另外，还将努力争取做好厂商银联合销售这一模式，来扩大我们的市场份额，我相信社会是不会停止前进步伐的，只是像海潮有起有落，把握好市场发展的规律，制定出适应市场的销售政策，市场一定会给我们好的契机的。

我们将申请总部按销售政策兑现业务员应得奖励，在以后的工作中，只要是按政策按规定该给予奖励的，及时给予造发奖金；对于违犯销售规章制度、弄虚作假、图谋私利的进行严格处罚，情节严重的报人力资源部处理。奖罚严明的同时，对业务人员给以无微不至的后勤供应，在总部给予业务员家属内退和减少工作时间的的基础上，对于日常家庭或个人工作中确有困难的，公司将由办公室协调在第一时间内帮助解决，确保解除他们的后顾之忧，让他们全身心投入到销售工作中，时刻以高昂的斗志迎战市场。

5、加大外贸业务运作，扩大外贸出口份额，使其成为销售工作大的增长点。

下半年总公司将加大对集团青岛进出口有限公司的业务运作考核，扩大产品外贸出口份额。根据目前的情况，除去出口集团各种产品，外贸公司在其他产品方面的业务也在逐步发展：我们已经开始为中国重汽集团在菲律宾市场上代理出口特种车辆，为江苏雷华公司代理塑料加工设备，涉及日本、意大利、美国等多个国家，还与日本一家公司洽谈，拟代理进口日本产的各型号汽油机，力争使外贸出口成为今年销售工作的大的增长点。

6、提高产品质量，强化三包服务，增强产品市场竞争力。

产品质量是我们销售取胜的法宝，三包服务更是不可忽视的重要内容，三包服务的质量，将直接影响着销售，我们将再增设一部800三包服务热线电话，三部热线同时实行16小时值班；加强工程技术三包人员的培训及考核，培养他们成为集压

路机、装载机、挖掘机维修为一体的多面手；健全各市场区域的维修服务站，做到有投诉，就有处理，有处理就有满意，真正实现以顾客为关注焦点，从而提高产品的市场竞争力。

各位代表，面对着宏伟而鼓舞人心的计划目标，销售公司全体人员充满了信心，充满了斗志，我们将在总部的英明决策和大力支持下，同舟共济、众志成城、群策群力、全力以赴夺取销售工作的全面胜利！

## 个人总结报告篇八

同地区的不同厂家，有盐城的苏信、盐城的华达仪器、无锡的思拓机械、无锡的尼可超声波焊接设备、昆山的中纺、南京的过滤展会、常州的镀锌型材外框，在这次出差的过程中王佳学到了一些做人做事的技巧，让王佳受益匪浅，以及从xx经理、各位厂家领导身上学到了很多有用的东西，同时看到了自己在工作中的一些不足和有待提高的地方，主要有：

1. 在出差之前，对要拜访的厂家的产品的特点进行详细的了解，最好是将王佳们公司所需要了解的问题都记录在一个单卡上，以防在拜访过程中有些需要了解的问题一时想不起来。
2. 与不同职能工作人员的交流与合作方面，虽然这次有xx经理压阵，自己仍然需要提高与他们的合作、交流能力，以及工作中的一些必要的应酬等等，以备自己以后没有和xx经理同行而独自一人在外时的独立应对。
3. 在拜访一些厂家时，涉及一些比较敏感的问题时，最好不要直接向对方提出，特别是技术方面的问题，这次王佳在盐城中纺和张新胜懂事总经理聊天时，问到了一个pp覆膜的技术问题以及可否去他车间看一下时，尽管王佳说，了解pp覆膜不是为了开发新产品，他极不情愿的没有回答，王佳赶紧转移了话题，避免了尴尬的气氛。

4. 在展会上，王佳接触到了不同厂家不同的过滤产品，特别是和aaf也就是爱美克空气过滤器有限公司的技术工程师就活性炭滤料、离子交换树脂聊了一会儿，以及北京量子金舟无纺技术有限公司就熔喷滤芯的生产工艺了解了一番，确实开阔了眼界，了解了新知识。虽然这次展会的参展公司较少，但也了解到了不少东西，对自己以后的学习起到方向性的作用。

总之，通过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自己，认识了自己很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自己的，以便更好的开展后续工作。

## 个人总结报告篇九

为期27天的出差结束了，此次出差可以说收获颇丰，同时也认识到自己还有好多东西要学。

作为见习业务员的我初次接触到公司业务，可以说一切是从零开始，但是我相信只要有颗爱学的心，只要谦虚的学习，肯定会在业务这块土地上生根发芽，长出不一样的精彩。现将出差期间主要的心得体会总结如下：

1、关于与客户的关系，公司与客户是健康的共赢合作关系，正常情况下没有谁牵制谁，可是在众多客户中肯定会有部分客户为了种种利益，难为公司，不好好配合。做为公司与客户的桥梁，我们业务人员，首先在保证双方利益的条件下，拉近与客户的关系，让客户对咱既有顾及但又不失情面。人际关系是一门艺术，这方面我想在未来的路上我要细心体会。

2、关于业务，这次出差，主要是进行业务交接，对我来说还要熟悉地方的种植结构、用药水平、人情风俗，以及每个客户和背景性格等等，反正一切信息都是有效信息。再都就是，自己对产品的了解把握，目前来说起码要了解产品种类、规格、价格以及每个客户卖的产品，库存等。再进一步要掌握

每种药在当地的习惯用法。当然这些我要好好学习，这是最基础的。我说我现在只懂了业务的5%，因为前面的路还很长，没走过之前千万别说自己懂了。

3、关于哈尔滨植保会，作为业务员第一次出差就赶上了东北农业盛会：黑龙江植保会。开会期间主要工作是接待客户与收发名片。总的来说体会可以分为三点

a]xx年的成绩大家有目共睹，公司在下边的名声还是不错的，来了不少零售商都有一些跟公司合作的意向，但是零售商有零售的缺点——量少且容易把市场搞乱。反过来说咱也不能放弃作协一个有意向的客户，可以针对不对的客户，做一些适合的产品，尽量在产品差开的情况下增加销量

b]收到的名片该怎样处理？在接下来的几天陆续与名片上的客户进行了一些交流，在此也做了一点小结，以备以后参考，毕竟刚入行业，刚接触业务。首先，初次给客户打电话要正式一点，要清楚的说出自己是哪家公司的，要问客户对自己公司及产品的了解情况以便进一步沟通，要问对方以前都做哪家的产品、是否有空缺，这样给自己的产品找定位的时候可以参考以前做谁的，卖的啥多。其次，等了解差不多了再推荐咱公司的产品，要多说产品的卖点，或都直接说自己的产品有品牌、有市场。最后，要把客户对公司的影响，意向做一个评价，确定是直接定下产品，还是面谈或者再电话联系。跟他们交流过程中要尽量引导他们跟着自己走，不能光让他打听咱公司的价格政策，要注意不能透露其它客户及公司听重要信息，等等。

4、关于冬储与预付，与去年相比，今年咱我区域内有了大客户称没钱做咱的冬储，直接导致今年的冬储量骤降。目前各公司出价参差不齐，有些客户在观望，而有些客户确实没钱做。在这场战争中我还没看出谁胜谁败。因为知道的这几家客户定哪个公司的都有，我要做好的就是多跟客户交流把自己这片做好，多劝他快做咱冬储。预付只有一个客户答应给打钱，说要等月底钱收的差不多了多打些。

5、关于近期的工作，要多询问潜在客户意向，尽早定下产品；

发包装物的单子，把包装物这块清完；不定时的询问冬储预付情况，多点是点；熟悉产品，要做到了解产品规格、价格、使用范围、使用方法、每个老客户那以前放的货的种类。

做为新人，要做事严谨、凡事多想、多学多问、尽快充实自己。

### 【范文五：销售出差总结】

一、出差时间：20××年2月

二、出差地点：嵩县县城、旧县镇、大章镇、德亭镇

三、出差目的：了解市场情况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围和市场占有率提高公司效益。

四、出差主要内容：

现在洛阳市高速发展到处都是房屋拆迁和高楼建造。对于工程门和拆迁门需求量极大。今天主要走访嵩县县城和周边几个乡镇，在嵩县汽车站周围主要是销的对开门和四开门和钢木门，在嵩县北店街旧货市场主要是以中低端的防盗门主要是2、5和2、05搞的40、50、60、70门这几种门。货源大多来源于洛阳和郑州2个方向而县城建材市场主要是盼盼、步阳等高档门聚集地，货源主要来源于浙江等地，经过这些走访对嵩县县城的防盗门市场结构及区域分布主打产品不同有了给多的认识结合我们公司的情况对不同区域的客户采取不同的营销方式来争取客户。对于北店街旧货市场我觉得其中有几家有可能成为我们的客户：一、旧货市场主要防盗门产品为40、50、60、70门这几类门而这几种为我们公司主打产品；二、这几家防盗门进货几乎都来源于洛阳和郑州并且有些是我们公司的门；三、对于货源的保障我们公司和其它厂家所不能媲美的优势。对于县城以下乡镇其中以旧县和德亭防盗门门业居多对于防盗门主要产品为烤漆门和中低端防盗门及



室内门，烤漆门我们公司没有涉及但我们公司防盗门和室内门都有很大优势，而乡镇市场对于进货渠道和进货价格都有差异，我们公司有着比其他厂家优势就是我们货源和他们差不多但我们比他们便宜或者价格和我们相差不大但我们比他货源充足。这就是我们公司的优势所在。因此，乡镇需求也是我们公司的一些潜在客户。

初次出差这一次使我收获很大也认识到见识到各个地区对于防盗门的需求质量规格与需求量的差别。初步了解城镇与乡镇对于防盗门差异城镇需求质量与时尚而乡镇是价格与款式。