

公司销售工作总结 公司销售工作心得体会 (精选7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公司销售工作总结篇一

在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么客户才会跟你继续说下去，并且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依靠性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你能够表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方。我明白在市场竞争日趋激烈的今日，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下头是电话营销的几点肤浅认识。

- 1、充分准备，事半功倍。在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销必须要有信心，要有这样的信念：“我打电话能够达成我想要的结果！”。

2、简单明了，语意清楚。通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

3、语速恰当，语言流畅。语速要恰当，不可太快，这样不但能够让对方听清楚所说的每一句话，还能够帮忙自我警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

4、以听为主，以说为辅。良好的沟通，应当是以听为主，以说为辅，即70%的时间倾听，30%的时间说话。梦想的情景是让对方不断地发言，越坚持倾听，我们就越有控制权。在30%的说话时间中，提问题的时间又占了70%。问题越简单越好，是非型问题是最好的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易理解。

5、以客为尊，巧对抱怨。在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢首先，应当牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最终，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情景下，如果客户反映的问题在自我的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决；如果在自我的职权范围内无法解决问题就立刻向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出很多电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户简便地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。

销售总结和感悟(2)：

我于_进入市场部，并于_被任命市场部主管，和公司一齐度过了两年的岁月，此刻我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和提议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是经过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮忙他们为主，本着“我们能做到的就必须去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情景下，不仅仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。并且经过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的十分好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。2_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20_年，在懵懂中走过来。我自我也是深感压力重重，无所适从。可是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮忙和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，

多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不一样的方式方法，让每个人找到适合自我的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自我的本事、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的本事、素质都有提升，都要锻炼出自我独立、较强的业务工作本事。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存不论做什么。拥有健康、乐观、进取向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自我的头脑去做事，学会用自我的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自我的一个职责。

经过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”所以，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自我，及时正确的找到自我的主角和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今日，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

销售总结和感悟(3)：

公司销售工作总结篇二

在20_年度的工作中，我在_保险公司续期收费办的正确指导

下，在我全与各位同事的共同努力之下，在公司内各部门人员的帮助与配合之下，我在今年的业务工作中取得了一定的成绩，较好的完成了公司所安排的各项工作任务。为进一步增强自身的工作能力，提升我自身的实际工作绩效，为我_保险公司的效益提升作出努力。我特根据公司要求，结合20_年部门工作实际，对我在20_年度的工作进行如下总结，并制定出20_年度的工作计划，现将总结计划报告如下：

一、20_年工作回顾

在20_年度，我2次提高当月综合达成90%以上，3次保单客户经营85%以上。突出达到了保险工作成效，体现了我部门的诚信服务，实际提升了我公司的保险续期收费绩效。较好地达成了公司制定的考核指标。

(一)紧抓工作实效，落实考核指标

在今年年初，我紧密结合部门上级领导要求，切合自身的工作实际，紧抓工作实效。将部门所部署安排的各项绩效工作进行了计划制定。我将领导安排的20_年度的各项工作任务分解成为周阶段任务，达到周周落实，周周达成的绩效基础，有效的保证了自身对工作任务落实情况，以便在工作过程中做到及时的跟进与改善。

(二)强化全保工作，高效续保水平

今年以来，我在紧抓工作绩效，认真梳理全保工作的同时，对于有退保意向的客户及时予以阻止，紧抓顾客自身利益实际，从客户的效益角度出发，对客户实施详细的讲解，使客户了解参保的利益和参保保障，提升客户的续保意识。并且，我还积极利用业余时间，主动学习了不同险种的承保范围、承保条件的续保管工作，逐步落实续保措施，使得我自身的保险工作得以稳固开展。

(三)增强部门管理，突出工作重点

在今年以来，我实际巩固了自身的部门管理制度，并学习了我部门的相关制度规范。严格要求自己按照公司规定，开展各校续保工作，提升自身的续保绩效。此外，我还紧抓公司所下达的管理规章制度和绩效考核办法，严格遵守部门制度，加强自身的续保理论基础，提升自身的业务能力，积极开展有效的工作。

二、存在的问题

虽在今年的整体工作中，我较好地完成了公司所安排的工作任务，达到了公司的考核绩效。但是在具体的续保工作中，我还存在有一些问题，阻碍了我部门续保工作的效益实现。例如，虽然我自身的业务素质良好，但是在工作中我持有形式部分化思想，没有切实部门工作实际开展续保业务。此外，由于长时间的从事续保工作，自身对于业务工作的实际实施有所放松，没有做到在劝阻续保工作中，没有切实联系客户实际，造成了少部分业务的流失。

三、20_年工作计划

公司销售工作总结篇三

春去冬来，转瞬间，历史即将掀开新的一页，来到龙洋公司快3年了，在龙洋也算一名老员工，作为公司的一名老员工，公司销售部老员工工作总结。我深深的感受到龙洋公司之蓬勃发展的热气，及拼搏向上的精神，在这三年里我学会到了很多同时也懂了很多，从一个什么也不懂的销售顾问，到今天的月销年销售冠军，首先我要感谢丛总给我展现自我和学习平台，让我能够有学习和发展的空间，其次我要感谢郑经理和马主管对我工作的支持与帮助，正因为有了你们的帮助，补冲我的不足，我才能够一点点的进步，取的今天好的成绩，下面我把自己这一年的工作和学习情况，做一下

总结。

20_年4月份来到公司我全年销售了35台，而_年我销售了84台车，20_年我自己给自己制定的目标是100台，经过自己的努力和全体员工的协助下，我完成了，并超额完成了我所定的目标，取的了121台的好成绩。16年我还要有新的目标和新的突破，我相信，只要我想做就没有做不到的事情，我对自己有信心，对我们整个整体有信心，我相信只要努力，只要付出就一定会成功，加油。

销售部是企业的一个门面，一个窗口，我们的一言一行都代表我们的企业，所以我无论是在工作还是平时生活都高要求的要求自己的言行，在高素质的基础上还要更要加强自己的专业知识和专业技能，要想作为一名优秀合格的销售顾问，必须能够了解和吃透竞争车行的动态，说出他的不足之处，要做到人有我有，人有我优，经过这几年的磨练，使我更加成熟，无论是谈客户还是了解客户心理都有了很大的提高，回顾过去忙碌的工作，每谈成一个客户，非凡是那些不好谈非凡刁难的客户，到最后的成交，都对自己是一种磨练，同时也是一种挑战，现在看，过去的之一时期，尽管在工作的各个方面既有欣慰，也有遗憾，但有一点是值得肯定的，我们真诚的付出了，说到这里我想多说几句，我们在平时工作中应该怀着颗感的心去对待每一个你接待的用户，不要把他们当成一个生疏人，或者是一个普通的客户，当作朋友，亲人，只要你真诚的付出，才会换来客户的你的信任，和肯定，这是我在海马的摸索和经验，记得伟大的乔基拉德说过，要想要客户相信你的车首先要相信你的人，我认为是很有道理的。我相信只要我们真诚付出了就一定会会有回报。

工作中自己还有很多的不足，例如：业务知识上，还没有达到精益求精的要求，工作有时过急过乱，缺乏深入细致工作等，我要在以后工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司作出贡献。销售部是一个不段成长的部门，我喜欢在这个岗位工作，同时也是也是个锻炼人的好部门，

我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人，深市刻的熟悉到自己熟悉到自己的本质工作，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其他人的协助，评一人之力是什么也做不了的，所以我们要体现团队精神，因为我们龙洋公司是一个整体，一个大家庭，龙洋公司的全体员工就象兄弟姐妹一样，团结合作，我也在工作中学到了许多专业知识，和做人道理。所以无论是岗位日常工作还是领导交代下来的任务，我都力求做到尽善尽美。尽管有时也很累，但也体验到苦中有乐，累中得到的是收获，我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚持的基础。

公司销售工作总结篇四

20xx年已经来了，作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。在总结了自己在年的工作后，我发现了自己不足之处，我想我在年的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在新的一年里，我会继续不断的努力工作，相信我在年会做的更好！

产品的摆放，接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将最新的信息传达给北京部的销售员，使得公司产品的销量更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质

也能够进一步提高!

我的计划主要分为两大部分:

- 1、继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐
- 2、年年的应收账款把握的.不是很好。这一年我会把严，尽量的避免风险。
- 3、及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。
- 4、做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。

另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些书来自己自习!

刚接手的时候是有点茫然。有了几个月的锻炼，虽然有了好转。但是现在还是不完善，下一年:

- 1、我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。
- 2、库存方面。尽量做到不积压太多的库存!因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生!
- 3、认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱!凯哥也有两年多的仓库治理经验。不懂的我会多向他讨教，争取把北京仓治理好，同样也希望各位销售员能够配合我。共同把北京办事处做好!我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。

回顾年还存在的问题，有以下5点:

- 1、与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。
- 2、自己的能力跟素质不够高。
- 3、仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数。
- 4、返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象。
- 5、产品的摆放比较混乱。积压库存的产品，对于这5点存在问题，将会在下一年计划尽快解决，对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决！

x年其实并不好过，公司的发展受到了很大的限制，公司的业务也不是很好了，这些都是存在的现实问题。在今年的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系，一定要做的更好，这些都是作为助理的我应该做到了，我相信年我会工作的更好！

公司销售工作总结篇五

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须很多学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作十分繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得

慎重研究，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入主角。有必须的承受压力本事，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

经过一段时间的工作，我也清醒地看到自我还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于本事有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我经过努力学习和不断摸索，收获十分大，我坚信工作只要用心努力去做，就必须能够做好。

销售总结和感悟(4)：

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今日的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和进取的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自我的工作情景，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。所以，更要及时强化自我的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自我还必须程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。所以，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自我销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自我真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自我的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不一样的顾客，采用不一样的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自我称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最终，端正好自我心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了经过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自我人生的经历。

总之，经过理论上对自我这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自我积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司

的专卖经营理念为坐标，将自我的工作本事和公司的具体环境相互融合，利用自我精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自我绵薄之力！

销售总结和感悟(5)：

公司销售工作总结篇六

我是xx年初迈进xx[]放弃了计算机行业，毅然决然选择了销售（业务），起初志向是想能够锻炼自我能够独立事业的轨道，怀着勇于挑战自我、荣辱不惊的态度去做事！！面对困难挫折、委屈打击、孤独无助我偷哭了很多个夜晚，并不向谁求助，而是寻找解决的方法咬牙挺过去！一切地一切都不算什么，令我痛心得是没有人真正能够读懂关心我。

我带着一脸茫然进入市场部，说实话，进市场部大大超出了我的意料之外。起初，我怀疑自我，并不是怀疑自我的能力，而是怀疑自我的毅力。因为我知道，市场部是所有部门中最忙、最累、最辛苦的一个。我生怕自我不能做好这份工作，怕自我会偷懒。时刻提醒自我：我可以不做这份工作，但既然做了，就一定要做好。一共做了三个行业，都是没有目的的方向的去工作，就好像是无头苍蝇乱撞，寻找点去试验竞争，挑战一种极限！每个转折都是有原因的，并不是我没有坚持，是有太多的无奈！

深知自我是一个很情绪化的人，有着两面性：表面刚硬、内心脆弱。在看了李强的演讲后，让我有着很深的感触，也领悟到了自我很多的缺陷：任性、倔、心高气傲、自以为是、脾气语气刚烈，聪明反对聪明误，不顾及别人的感受，独断专行！人的一生一共有三天：昨天、今天和明天，昨天是一张发票，今天是一张钞票，明天是一张支票！所以应该将一切归零，把握今天，从新找准自我的定位与价值。告别xx年，喜庆xx年又是一个新的开始新的起点能够重新规划自我。

企业没有规矩不成方圆，应学会适应企业的文化、理念、环境，要懂得“适者生存”！！！！要想走在别人的前端，就要用积极向上的心态愿意虚心请教别人：“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不如明师指路”，人外有人，山外有山，要处处为师，因为静下心来，每个人一定有自己的值得学习的地方，只有比别人认真，比别人付出的更多，才可能看到想要的收获。一首诗说得好：“事在人为，休言万般皆是命；静由心造，退后一步自然宽”，所谓师傅领进门，修行在个人，成败与否，都要端正自己的心态，应面对结果，自我反省（人争的是气不是理）。也深深体会到行行出状元，没有不赚钱的行业，只有不赚钱的人，没有做不成的事，只有做不成的人。也不是向往成功就可以成功，向往卓越就可以拥有卓越！成功一定有方法，失败一定有原因！要学习成功人的优点，观察失败人杜绝它的缺点！好比：没有高山就显不出平原，没有大智慧就不知道自己肤浅，没有见过坏的就不知道自己优越，没有见过好的不知道自己的缺陷，所以要善于总结自己，才能创造无限精彩！

“静坐常思己过，闲谈莫论人非，能受苦乃为志士，肯吃亏不是痴人，敬君子方显有德，怕小人不算无能，退一步天高地阔，让三分心平气和”短短一段格言，能够让我领悟到做人做事的一种风格！所以做事要先学会做人：“眼中有人，心中有事，方足大业”。在公司是一个团队，要学会在其位谋其政！学会服从聆听别人说的话，因为服从是对别人的一种尊重，也是一种智慧；所以才会拥有行动力、执行力、思考力。这样自己才会有一个不断成长的过程。我还记得小时老师给我讲过这样一个故事《吃水不忘挖井人》，是啊，无论何时何地就要学会感恩！知恩图报，善莫大焉！众多人的动力来自两点：一是对未来不可知，不安于现状，导致一直在向前不断地拼搏、不断的努力；二是“爱”心存感恩是一切动力的源泉。可谓每个成就事业的人他们都是高尚的，他们是在给我们国家创造财富，“万里长城今犹在，可见当年秦始皇”令我们耐人寻味啊！！！！所以要学会换位思考，做

人傻一点、蠢一点、勤奋一点，只要用心做事，自己才有收获。

心在哪里，收获就在哪里！只有走过路的人才知道什么叫路，只有走过路的人才知道路是平坦还是坎坷，只要功夫深，铁棒也能磨成针，无论做什么事都要多个角度去考虑事情，以老板的心态对待公司，不能对一个行业光说明白、知道，而是一定要学会干！！！人之初，性本“懒”，当你有了想法就（干吧），当你遇到困难就（学吧）！成长过程是自然规律，不能拔苗助长，一山看着一山高，到了那山没柴烧！

公司销售工作总结篇七

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

我把我的工作心得分为店内和店外两部分。店外的工作，从刚入职，一切都是从零开始，前期工作涉及的人和事情多样，虽然事情比我纯粹做业务要复杂得多，但是也让我从不同层面、不同角度去了解和认知了快捷酒店的流程及模式。但是工作的根本还是顾客，因为我们一切的努力都是为了能让更多的顾客慕名而来，满意而归；。而对于自己，不论做什么，拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题，还有很重要的一方面就是始终用真诚的心去对待所有的人。在没有达到自己或店内预定的目标时，我懂得了需努力寻找更好的解决方法，而且工作细节方面还需多看多学多加思考。我也懂得了自我信息量的储备是非常重要的。近段时间，进入淡季期之后，我的工作虽然也取得了一些销售业绩，但总体上不容乐观，与之前预期的销售目标尚有一段距离，所以我必须更加倍的努力，用我的思想和行动去扭转目前的严峻趋势。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档