# 有关公司销售一周工作总结范文(精)(7篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-05-11

*有关公司销售一周工作总结范文(精)一2直销员23%-30%（合格直销员另奖现金\_     元）3客户经理9%+2%+\_    元奖金4大客户经理9%+（2%+6%）+专卖店5钻石经理9%+（2%+6%+3%）6金钻石经理9%+（2%+6%+...*

**有关公司销售一周工作总结范文(精)一**

2直销员23%-30%（合格直销员另奖现金\_     元）

3客户经理9%+2%+\_    元奖金

4大客户经理9%+（2%+6%）+专卖店

5钻石经理9%+（2%+6%+3%）

6金钻石经理9%+（2%+6%+3%+1%）

7金钻石经理平级奖2%

8双金钻石经理平级奖1%

9超双金钻石经理平级奖2%

10旅游奖2%

11特别奖2%

详细分解

一、优惠顾客，优惠比例0%—18%

1、如何成为优惠顾客（vip顾客）？

1.1、首次购买下列任意一套产品，加20元手续费，2元申请表费，即可以申请：编号产品名称价格积分

1.2、需找一位已经成为完美优惠顾客的人作为你的介绍人；

1.3、填写“vip顾客申请表”一张；

1.4、交付本人身份证复印件一张。

1.5、没有介绍人的朋友可找我，你只需在“vip顾客申请表”上填写经办人

2、成为优惠顾客的好处：

2.1、可获得完美公司优质的上述任意一套产品；

2.2、可获得完美公司kit一套，内含《公司简介》、《产品简介》、《玛丽艳产品说明书》各一本（合订本推出后由一本代替）；

2.3、可获得完美公司赠送的其它产品一件或几件，仍可享受原有新增顾客享受的优惠服务内容及参与公司的各类优惠活动；

2.4、可获得完美公司购买的一份保期为一年、最高保额4万元的人身意外保险，保险期限从成功领取vip卡后次月开始生效。

2.5、可获得完美vip卡一张，拥有vip卡的好处如下：

2.5.1、即日起成为完美公司最尊贵的优惠顾客，每12个月当中只要有一个月消费完美公司的产品达200pv（1pv=1.17元）以上，此卡就继续有效；

2.5.2、用vip卡消费完美公司的任何产品都会有一个相应的积分累积在你的卡上，而且月月累积、年年累积、永不归零，卡上的积分越高，使用完美的产品也就越来越便宜；

2.5.3、在全国任何地方的完美专卖店或公司授权的服务中心购买完美公司的任何产品，也均享有相同积分累积和相同的优惠；

2.5.4、通过你转介绍的所有普通顾客和优惠顾客消费完美公司的任何产品，也都会有相应的积分累积在你的卡上（此积分只作升直销员用，不作优惠积分用）；

2.5.5、拥有此卡，可在全国范围之内开展完美事业。

3、优惠顾客可获得的优惠如下：

二、直销员：奖金比例23%--30%

1、由于你所消费的产品和你转介绍的所有顾客消费的产品都有一个相应的积分累积在你的卡号上，而且月月累积、年年累积、永不归零，所以你总积分很快就会累积到3.6万pv。

1.1、当你的总积分达到了3.6万pv，你和你所介绍的顾客当月所消费的所有产品的积分达到1.2万pv：

例一：你在3月31日之前的总积分已经累积到了2.4万pv，4月份当月之内你和你介绍的所有顾客的消费积分达到了1.2万pv以上；

例二：你在3月31日之前的总积分已经累积到了3.6万pv，在以后任何一个月只要当月之内你和你介绍的所有顾客的消费积分达到了1.2万pv以上。

1.2、当具备了上面例一、例二其中一条时，你就成为了完美公司的直销员，直销员的奖金比例为：200-6000pv优惠23%，6001—11999pv优惠26%，1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv及以上优惠30%。

1.3、图例：

注：实线表示你的直接顾客，虚线表示直接顾客转介绍的顾客，即：

a、b、c、d、e、f、g、h都是你直接介绍的顾客；

1、1-1、1-2、1-3和2、2-1、2-2、2-3都是a转介绍的顾客。

2、在你成为直销员的第二个月开始，直到你成为完美公司的客户经理之前，你和你所有顾客当月消费或零售完美产品的积分决定了你的奖金，三种情况：

2.1、你和你所有顾客当月的实际积分是在200—6000pv之间，你的奖金是23%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税。举例：

假如顾客享受优惠比例其当月有pv积分数你可得的收入奖金

如a顾客：12%1000pv1000\*（23%-12%）=110元

如b顾客：15%1500pv1500\*（23%-15%）=120元

如c顾客：9%500pv500\*（23%-9%）=70元

如1-1顾客：18%3000pv3000\*（23%-18%）=150元

如1-3顾客：18%6000pv6000\*（23%-18%）=300元

以此类推，最后的总和就是你当月的奖金，前提是当月你自己必须完成200pv或以上。

2.2、你和你所有顾客当月的实际积分是在6001—1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv之间，你的奖金是26%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税，算法与2.1例同。

2.3、你和你所有顾客当月的实际积分是在1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv或以上，你的奖金是30%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税，算法与2.1例同，另外还可以得到公司额外奖励的现金300元。

3、通过积累你可以成为直销员，同理a和其它顾客也一样可通过积累你可以成为直销员。

4、假设当a也成为直销员后，那么公司就会把a转介绍的所有顾客（1、1-1、1-2、1-3和2、2-1、2-2、2-3、脱离出你的顾客群，转归为a的顾客群并由a直接进行管理和服务，所有的差额奖金也同时归a所有，从此你将不再享有这一顾客群的差额奖金税。

三、客户经理，奖金比例为：9%+2%+300元奖金当你培养出1—2个直销员后，你就荣升为完美公司的客户经理：

1、假设a成为合格的直销员之后，你的顾客群（也就是b、c、d、e、f、g、h以及他们转介绍的所有顾客和你本人在内〈统称为个人小组〉）在a成为直销员的当月，若能消费到6001pv以上的业绩，你就是完美公司的客户经理，你的奖金如下：

1.1、你能拿a直销员（小组，下同）当月消费总pv的9%和a所培养出来的第一代（你的第二代）直销员当月消费总pv的2%直至平级客户经理的第二代；

1.2、你能拿到30%与个人小组所有顾客所享受的优惠差额；

1.3、你还可以得到公司额外奖励的现金300元。

2、假设a、b都成为了合格的直销员，你也是完美公司的客户经理，你的奖金如下：

2.1、你能拿a、b直销员所带领的顾客群当月消费总pv的9%和a、b所培养出来的第一代（你的第二代）直销员小组当月消费总pv的2%直至平级客户经理的第二代；

2.2、你能拿到30%与个人小组所有顾客所享受的优惠差额；

2.3、你还可以得到公司额外奖励的现金300元。

3、客户经理的月收入基本在：3000—10000元之间！还有公司给你的意外人身保险10万元，会邀请你去公司总部参观，走走红地毯，住5星级金钻酒店，公司还有可能会邀请你国内免费旅游到珠海澳门。

四、大客户经理，奖金比例为：9%+（2%+6%）+专卖店当你培养出3—4个直销员时，你就是完美公司的大客户经理：

1、当你培养出3个合格的直销员时，若当月你的个人小组消费业绩达到了1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv，你就是完美公司的大客户经理。

2、当你培养出4个合格的直销员时，你也是完美公司的大客户经理

3、大客户经理的奖金如下：

3.1、直接直销员当月总业绩的9%；

3.2、第二代直销员当月总业绩的2%+6%；

3.3、第三代直销员当月总业绩的6%直至平级的下一代，若无平级，可拿无限代；

3.4、个人小组的差额奖金。

4、当你连续2个月成为公司的大客户经理后，你就可以向公司申请开专卖店：

4.1、如果你的专卖店开在二楼，你可以拿到当月专卖店总销售额的2%；如果你的专卖店开在一楼铺面，你可以拿到当月专卖店总销售额的6%；

4.2、你除了自己可以开专卖店以外，还可以担保也已成为大客户经理的你的直销员开专卖店，你可以拿到第一代大客户经理专卖店当月总销售额的0.5%；你可以拿到第二代大客户经理专卖店当月总销售额的0.5%。

5、大客户经理的月收入基本在：5000—30000元之间！公司会邀请你到国外旅游，如马来西亚、巴黎，每年旅游的地方不一样！

五、钻石经理，奖金比例为：9%+（2%+6%+3%）

**有关公司销售一周工作总结范文(精)二**

尊敬的领导：

您好！

在从事销售行业已经两年了，进入公司也已经一年了。进入公司之后，我凭借着之前一年的经历迅速的融入了这个团体当中，也迅速的开展起了自我的销售工作。平时在外跑业务的时候很累，可是当有了成绩之后，也是十分欣慰的。可是这次因为我个人发展方向的一些变更，所以想在这个月的月底离职，如若能够的话期望您尽快为我安排好这一次离职事宜，我在此表示真的很感激。

进入公司一年，其实我对这份工作也已经十分的熟悉了，任何一个人都是喜欢呆在一份自我熟悉的工作上的，我也是一样。可是想一想未来的日子，总觉得此刻还是太平淡了一些，没有目标也没有追求，所以我想，我或许还是要为自我好好打算一下。今年我成功的考取了教师资格证，并且于明年就能够开始正式考学校开始教书了，这也是我此次离职的主要原因。

人各有志，志不一样，道不一样。在公司工作的这一年，我很明确的明白大家的想法，很多人的目标很远大，也有很多人就是局限于现状，对于我来说，这是一样的纠结的，也是一样的迷茫的。可是最终我还是找到了自我的方向，那就是做一名教师，把自我那些好的方面去传达给学生们，期望学生们能够带着这一份能量传承下去。我觉得这是一件十分有意义的事情，也是我力所能及、有期望去实现的一个梦想。

很开心在公司度过这一年的岁月，我过得很充实，每一天也很开心。和大家相处的日子里，我学会了很多。以前我不太会讲话，可是自我选择了销售这份工作，沟通是在所难免的，所以也是大家一向在帮忙我，协助我走向更好。这我是十分的感恩的，也是我异常想要去表达的一份感情。这份工作，这个团体，都是我十分熟悉和喜爱的。

可是这次，我想要为了自我一个更好的未来而去做出一些改变，也期望领导您能够原谅我此次的行为，给您带来了困扰我十分的抱歉。在那里也祝愿您有了良好前程，走向一个更加幸福的未来。我也祝愿每一位同事们家庭今后幸福，生活今后无忧。愿公司发展更为荣昌，未来不可限量。如若今后有缘再聚，我必须更好的感激每一位朋友和同事，多谢你们。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**有关公司销售一周工作总结范文(精)三**

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年xx月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三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

作为一名销售业务员，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，几年来，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。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，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，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

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，所以业务员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，严格按照厂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，依据客户需求确定可代理的产品品种

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，对厂生产的产品的用途、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、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、prw7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

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业务员和同行学习，06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xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对已形成销售的永登电力局、张掖电力局因xx年农网改造暂停基本无用量，xx年计划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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（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额。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）20xx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，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20xx年应在厂、业务员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）20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，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厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**有关公司销售一周工作总结范文(精)四**

在竞争日趋激烈的时代，商家为了吸引消费者的眼球，提高销售量，应该在每个细节上力求做到于众不同，在原有硬件设施设备的条件下除了店铺的设计，橱窗的造型外，软件服务尤为总要。服务提升销售业绩才会随之提高，如何提升服务重点有以下几方面：

一、服装的陈列

在卖场除了店铺的设计和橱窗的造型外，需要在服装的陈列上表新立异，以求强烈的视觉冲击力，营造成一种商业空间的销售环境，以浓重的设计烘托自身的卖场氛围，以独特的个性确立商圈的形象，以争取更多消费者的光顾，来获取更大的利润。因此，服装陈列也越来越受商家的注意，成为销售系统的重要环节。作为营销系统中重要的一环，如何陈列商品，有以下几点建议：

1、叠装陈列

(1)首先强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，有浅至深，由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等几个环节进行购物。

(2)同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

(3)叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣传单张，以全方位位展示代表款。

2、挂装陈列：

(1)每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

(2)挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3、模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。

在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，作为服装销售的专卖店，有三个因素决定着专卖店开得是否成功，一是硬件，二是其货品陈列，三是专卖店的员工素质，服务质量提高销售量也必将随之提高。

二、提高服务质量：

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的是为了喜好，有的兼而有之，不论是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，好的服务必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

1、自身工作要求：

(1)保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情;

(2)善于与同事合作，精诚合作发挥团队销售力量;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;

(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相结合。

(4)对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，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。

(5)善于做出工作总结，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，学会自主严格要求自己。

2、客户维系要求：

(1)知道顾客的真正需求，在了解顾客的需求同时，满足顾客提出的合理要求，提高与顾客之间的信任度，这是维系客户所必要的条件。

(2)建立客户资料，对客服的喜好要清楚了解，客户电话必须详细记录，在每季有新产品上架时可以通知客户。

(3)对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(4)对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。了解客户最需要的服务质量，尽自己最大的努力做的更好。

三、具体工作计划

1、对销售任务的细化分解，将每月的任务量分配至每周、每天，每日当班工作结束后核对任务完成情况，总结工作得失;

2、于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视。

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

在日益激烈的竞争环境中，我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、提高自身素质同时加强客户维系量。当稳定的客户群体带动散户消费群体，确保销售量稳定才是面对竞争的利器。

**有关公司销售一周工作总结范文(精)五**

时间过得真快，一年到头了。回顾即将到来的一年，我们经历了很多，发现很多。首先，感谢公司领导和同事在店里今年他们的帮助和支持，这样他们就可以靠自己的力量更好的基础工作，然后充分发挥自己的长处，不断总结和完善，更好的提高自己的质量。

虽然我每天都重复着单调的工作，但是我学会了如何在公司形象受损的时候去维护它。当我被客户误解的时候，我学会了如何沟通和沟通。当店里的销售不好的时候，我学会了找出原因并改进它们。通过今年的工作，特别是经理11月份休假以来，让我担任经理一职，我有了更清晰的思路。意识到，最重要的是要做一个好工作在商店销售员工知道他们的产品知识，有很好的服务态度，也有积极合作的同事在店里，店员在店里代表公司的形象，这将影响公司的销售。我希望在未来通过公司领导的指导和同事的努力，为公司创造更好的销售业绩。

今年的工作总结如下：

我把客户分为两类：

第一种顾客类型，目的类型顾客：有购物目的的购物中心，有更具体的需求或想法。他们可能会直截了当地要他们最喜欢的衣服，或者是半确定的顾客，他们想买一件衬衫或外套，但不清楚他们到底想买什么。

第二类顾客，游手好闲的顾客：现在商场里游手好闲的顾客太多了，有的只是在消磨时间，有的心情不好，去漂亮的商场放松一下。一个游荡的顾客并不一定意味着她不能购物。当她遇到她喜欢和喜欢的东西时，她会毫不犹豫地开始。目前，商场里的顾客大多是游荡的，而游荡的顾客和有目的的顾客的接待方式也不完全一样。闲逛的顾客进入商店后，他们需要空间和时间来欣赏我们精心设计的精美陈列和商品。最忌讳的接受方式就是立即接受。80%的时候你得到的答案是：我会四处看看。显然，这种接待服务存在问题。徘徊的顾客进入商店，我们需要寻找顾客的购物机会，在接待客人后，给顾客一个适当的空间和时间欣赏我们的商品和展示，当进入接待和介绍工作的时候。

1、根据公司领导要求，做好展厅陈列和新款式陈列工作，安排好员工，为公司的促销活动更好的促进销售。

2、定期、及时收集竞争对手最新的促销活动和风格变化，并在第一时间反馈到公司总部。

3、做好整理和跟踪定期会员的基本信息，维护老客户，定期与他们保持联系，了解客户的最新趋势\'demand产品，公司和及时反映最新的风格和最新的优惠信息存储成员和老客户。

4、合理的订货保证了热卖促销产品的库存，保证了商品的随时可用性。

**有关公司销售一周工作总结范文(精)六**

甲方：

法人代表：

乙方：

身份证号：

风险提示： 注意慎重选择培训对象，不对试用期内的员工进行委外出资培训，因为，按法律规定，即使与其签订了服务期协议，试用期员工一旦辞职，企业是不能追究其赔偿违约金的。

若该新员工表现优秀，确实要出资对其进行委外培训的，建议先给予办理提前转正，将其转为正式员工后再与其签订服务期协议，这样追究其违约责任时才合法。

为了提高员工基本素质及职业技能，公司鼓励并支持员工参加职业培训。

为确保员工圆满完成培训学业，并按时返回公司工作，公司与受训员工订立如下协议：

第一条培训期限

自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行培训。

第二条培训费用

本条款中的“培训费”系指甲方为乙方培训所支付的各项费用，即培训期间所发生的培训讲师的工资，被培训者的工资，培训场所的费用，餐费，酒店费用，机票以及支付给相关咨询公司的咨询费等。

第三条乙方的义务

受训员工在学习期间，必须每隔\_\_\_\_天(即每年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前)向公司人事部书面报告学习情况。

受训员工应自学遵守培训校方的各项规定与要求。

凡因违规违纪受到校方处分的，公司将追加惩处，视同在本公司内的严重过失。

第四条违约责任

合同期内，因下列原因导致劳动合同解除或终止履行的，乙方应赔付甲方为其支付的培训费：

1、乙方严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害被甲方解除合同的;

2、乙方被依法追究刑事责任或违反甲方的有关规章制度导致甲方解除合同的;

3、因乙方个人原因导致劳动合同无法履行而解除合同的;

4、乙方提出解除劳动合同的。

第五条服务期限

风险提示： 服务期要定的合理，比如：按培训费总和5000元约定1年，以此类推。

另外，还需在此条款里约定“如与劳动合同期限及以后签订的培训服务期限有冲突，劳动合同期限延续至培训服务期协议约定的服务期终止”等字样内容，以解决服务期超过劳动合同期限的合同自动延续问题。

服务期限从培训开始起，到劳动合同期满止。

第六条工资及福利待遇

风险提示： 对于培训期间的待遇要明确，包括培训期间的补贴、工资福利、保险等。

要特别注意：在培训协议中写明培训费包括什么费用，不包括什么费用，以防在员工违约时不致引起争议。

要明确在培训期间的住宿标准、交通费等。

要注意较长时间的培训是否有探亲假，如有规定要写明。

受训期间的工资视情况按原工资的\_\_\_\_%支付;不享受其他的社会保险及福利待遇。

第七条其他事项

1、本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决;

2、本协议约定的条款与国家或地区有关法律、法规规定不一致的，以国家有关规定为准，如在合同履行期间国家或地区有新规定的，按新规定执行;

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经甲、乙双方签字或盖章后即生效，对双方具有法律约束力。

甲方：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**有关公司销售一周工作总结范文(精)七**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好!站在这里，面对朝夕相处的领导和同事，我心情非常激动，首先感谢领导和同志们过去对我的培养和帮助，感谢各位给了我这次难得的展示自我、检验自我的机会，能够参加中储粮直属库副主任的竞聘演讲，使我有可能实现自己的人生理想!今天我演讲的内容是：爱岗敬业，履行职责，努力争当一名优秀的中储粮直属库副主任。演讲分四方面内容：一自我介绍，二岗位认识，三竞聘优势，四工作打算。

一、自我介绍

我叫高树俊，男，汉族，1969年11月生，山西省寿阳县人，1991年9月参加工作，1993年7月加入中国共产党，大专学历，现任山西中储粮黎城直属库财务科科长。参加工作以来，我认真学习，勤奋工作，具有良好职业道德和业务技能，完成全部工作任务，取得了优异成绩，获得库领导、职工同事和广大群众的充分肯定与一致赞誉。

二、岗位认识

中储粮直属库副主任是个重要的工作岗位，要在分公司和库主任的领导下，认真努力工作，完成分公司和库布置的工作任务，取得良好工作成绩。当中储粮直属库副主任，要有坚定的政治思想觉悟和扎实的业务工作技能，按照分公司和库的工作精神与工作部署，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成粮食购销和财务方面的各项工作任务，力争工作的完美与高效。

三、竞聘优势

1、综合素质好。我年纪轻，文化高，干劲足，政治素质和业务素质好，有强烈的事业心、责任感，做到忠于职守、爱岗敬业，精益求精、一丝不苟做好粮食购销和财务的每项工作，取得优异成绩。

2、工作经验丰富。我参加中储粮直属库工作已有20多年，平时认真学习，刻苦钻研，虚心向同事、领导请教，重视经验积累和总结，注重理论和实践相结合，熟练掌握粮食购销和财务管理方面的业务技能，能够按照分公司和库的工作精神和工作部署全面做好工作，按时完成工作任务，促进库整体工作的发展。

3、组织协调能力强。我有较强的问题处理、系统分析、理解判断、组织协调和沟通能力，能够团结同事，密切合作，共同把工作做好，促进粮食购销工作发展，为客户提供热情服务，提高中储粮直属库的形象和声誉，为加快中储粮直属库的发展打下坚实基础。

4、工作作风扎实。我有吃苦耐劳、无私奉献、善于钻研的敬业精神和求真务实、脚踏实地、雷厉风行的工作作风，想以前的工作中，遇到无数困难险阻，我一一想法克服、时常加班加点，竭尽全力做好工作，不怕辛苦，从无怨言。我会继续发扬以前优良艰苦的工作作风，按照新时期的干部要求，紧密结合自身岗位实际，创造性、灵活性地协调、开展各项工作，保证出色完成各项工作任务。

四、工作打算

如果我竞聘中储粮直属库副主任成功，着重做好四方面工作：

1、抓好自身建设，全面提高素质。我将努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强政治理论与业务知识学习，全面提高自己的政治、业务素质，做到爱岗敬业、履行职责，公平公正，吃苦在前，享乐在后，努力争当一名优秀的中储粮直属库副主任，为中储粮直属库发展作贡献。

2、抓好粮食购销，提升经济效益。我要库主任的领导下，结合自己的岗位职责，着重抓好粮食购销业务，推进中储粮直属库工作深入发展。在抓好粮食购销业务上，我要按照分公司和库的工作要求，遵循效益优先的原则，做到购得进、销得出，勤进快销，提高销售毛利率，不断增强企业盈利能力。储备粮轮换应在轮换费用补贴的基础上实现顺价销售，杜绝出现轮换亏损。我要加强粮食购销合同管理，依法签订有效的书面合同，明确合同内容，明确合同执行时间和地点，做到条款清楚、全面、责任明确，以规避合同陷阱和降低经营风险，切实维护我库的经济利益。

3、抓好财务管理，规范会计工作。我要按照分公司和库的财务工作精神，健全完善财务管理制度，规范会计基础工作，确保会计信息的真实性，提高资金使用效率，杜绝一切不合理开支，做到增收节支。我要加强财务人员管理，提高财务人员素质，严格执行《中国储备粮管理总公司会计核算操作实务》、《会计基础工作规范》、《分公司财务管理达标考核办法》，加强财务内控监督，加强资金风险管控，杜绝违反财经纪律现象的发生，从整体上提高我库的财务管理水平，为我库可持续发展提供财务保障。

3、做好服务工作，奉献自己力量。我上任后，把自己看作是库里的普通一兵，要开动脑筋，想方设法，搞好服务，既服务好库领导、库各个部门和库内职工，更服务好广大客户，提高工作效率和工作质量，促进我库各项工作发展，提升群众对我库工作的满意度，创造更好的经济效益。

最后，我向在座的各位领导、同事们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，因为人生世上，是拼搏是奋斗，是为了给祖国和人民创造更美好的生活，这就是我参加竞聘的初衷与目的。

我的演讲完了，谢谢大家!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！