# 国企单位销售工作总结(15篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-01-01

*国企单位销售工作总结1我是一名应届毕业生，今年x月份的时候加入xx公司销售部，不知不觉中已经加入xx公司一年的时间了，在这一年当中，在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作...*

**国企单位销售工作总结1**

我是一名应届毕业生，今年x月份的时候加入xx公司销售部，不知不觉中已经加入xx公司一年的时间了，在这一年当中，在领导和同事的帮助下学习到了很多销售方面的知识，并且对公司的销售流程有了一定的认识；对于自己的销售岗位的工作也有了一定的了解，下面是我这一年的工作心得，不足之处希望领导指正，以便得以更好的学习和进步。

>一、对于不同品种的销售要了解其工作流程

初次面对这项工作时我觉得摸不到头脑，不知从哪入手，但是在领导的指导下我对销售流程有了深入的认识，包括产品销售、退货缺货处理及对账回笼。

领导和同事还经常传授些经验给我，并且会带我一起去拜访一些客户及领导，回公司后仔细地分析讲解，这些都对我的工作起到了很大的帮助作用。

>二、专业知识的学习

作为一名销售人员专业知识的学习是不可欠缺的，如果对自己销售的产品的性能、特点及应用情况都不了解，就无法好好的向客户介绍自己的产品，甚至在客户咨询时无法使客户更深入地了解产品而错失机会，所以在空闲时我就会学习公司产品的一些资料，以便做好销售工作。

经过一年的锻炼，我将目前的销售工作归纳为：首先一定要勤奋踏实，对于已有我们公司产品的地方应当多去了解一下产品的销售情况，在了解情况的同时也就能顺便摸清一些项目信息，看看是否需要我们公司其他产品。对于周边没有和我们公司合作的门店就应当带足资料多去介绍我们的产品，使他们了解我们公司以达到以后合作的目的。

要做好销售光是勤奋还是远远不够的，另外还需要有良好的沟通技巧。作为一名销售人员除了签合同销售东西外，还要对账回笼，而这回笼一项就特别需要良好的沟通能力。眼下我最主要的努力方向就是改进自己的工作方法、深入学习公司产品知识，充分利用厂家资源将被动销售模式逐渐转化为主动地销售来提高销售水平。

从刚刚毕业的职场小白，到如今在岗位上可以有自己的想法甚至可以自己独立的谈单子，这些都是在过去的一年里领导及同事的帮助下我才成长起来的，他们教会了我很多在课堂上学不到的知识，甚至自己对销售这个岗位的工作有了一定的体会和认识，我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到以后的工作和学习中去，努力成为部门的不可少的一个销售人才。

**国企单位销售工作总结2**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**国企单位销售工作总结3**

今年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20xx年的目标任务展开一切工作，具体总结

>一、总体目标完成情况：

销售175xxxx元，完成目标计划（225xxxx）的回笼110xxxx元，与销售收入比为6xxxx。

（一）在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。20xx年该客户完成销售180xxxx元，而20xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80xxxx元左右，比年初公司下达的计划200xxxx相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50xxxx，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩校如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售65xxxx）。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

>二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（2）工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

（3）及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

（4）集中精力理顺汇德帮厂的各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大；

（5）积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户（江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司），有望在下半年成为新的利润增长点。

（6）加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。（如宏丰厂，华盛厂等）

>三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；3、压库工作效果不明显；4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；5、新业务的开拓不够，业务增长小；

公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪 。

**国企单位销售工作总结4**

在这半年以来，xxx的营销工作在一定程度上取得了一定的成绩，基本上完成了公司年前的既定目标，但也存在不少的小问题，为了更好的完成项目的相关营销工作、实现双赢的最终目标，双方结成了真正意义上的战略合作伙伴关系，特对半年阶段性的工作进行一下总结。

>一、xx公司xx项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

>二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

>三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

>四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，做好个人工作计划，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

**国企单位销售工作总结5**

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和

公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2.工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3.良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4.请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5.当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7.一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房.我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8.作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

**国企单位销售工作总结6**

20\_\_年即将过去，来国美电器入职已有3个多月的时间中，我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我是今年9月份入职国美电器咸宁一店的，我是没有电器营销经验的，仅凭对销售工作的热情，在主任和同事的帮助下很快的适应这个团队。我的工作岗位是三洋彩电专职营业员，明确我的工作职责是：

(1)通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。

(2)负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。

(3)有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。

(4)根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。

(5)严格按照分部价格指令书执行，杜绝违规操作。

(6)根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。

(7)负责本区域的卫生、样机(包括样机卡、功能卡、价签)展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。

(8)接受公司的培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。

(9)对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行。

回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可!但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。例如：

(1)销售知识技能上有待提高

(2)不能百分百完成销售任务

(3)协助主任管理工作上还有待进步等等

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。

我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于20\_\_年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20\_\_年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

**国企单位销售工作总结7**

xxxx年即将过去，回顾1年来工程部在酒店领导的正确指导下，在其他部门的积极配合和大力支持下，通过部门全体员工的努力，圆满完成了酒店下达给工程部的各项工作和领导交办的各项临时任务，确保了酒店设备安全正常地运行，保证了酒店水电气能源的正常供给，同时在节能减排降耗工作中做出了一定的成绩。为总结经验，查找不足，推动明年工作再上新台阶，更好的完成工程部的各项任务，从以下几方面做总结：

>一、部门管理工作

俗话说：“没有规矩，不成方圆”。按照酒店的规章制度和工程部各岗的岗位职责为准则，加强对部门的管理。认真组织部门员工学习酒店下发的文件和办公例会会议纪要，让员工充分理解其精神。部门经理和主管自身带头遵守酒店的各项规章制度，要求员工做到的必须自己先做到。在日常行为中，按酒店的规章制度、员工日常行为规范约束每一位员工。每天坚持召开班前会议，签到考勤，检查头一天工作完成情况。在日常工作中，落实岗位职责，要求管理人员多作现场巡查，抓工作的落实，如检查计划工作准备情况，检查安全操作情况，督导计划维修工作的实施；巡查大楼，检查设备运行情况、设施完好情况、节能情况；抓工作进度、工作质量和任务完成情况；抽查设备运行记录和工作记录。在制度管人的模式下，加强了各级人员的责任心，部门的工作效率、劳动纪律、文明施工情况都有了较大的改进和提高。

>二、完成的主要任务

酒店设备设施已经运行xx年，很多设备设施已陈旧老化，有些已进入了寿命期，因此，设备设施的维修任务越来越重。在人员不足的情况下，通过加强内部管理，充分发挥部门主管的作用，发挥每个员工的特长和积极性，部门合理安排日常工作，保质，保量完成了酒店领导下达的任务和每日的维修任务。

xxxx年工程部完成主要工作项目：

1、完成维修了3层6层10层17层的管道井主管道漏水。

2、配合完成消防监控器的安装。

3、完成了3至8层的房间装修及家具搬运工作。

4、完成客房小改工作，对未装修的旧房间，完成了对其墙纸、面盆、浴缸、卫生间门框地脚线等全面维修的工作，使客房旧房间的面貌得到改观。

5、对中高考会议进行了跟进。

6、签订了电梯维保合同，确保了电梯安全运行。

7、完成春秋两季对配电房变压器及其高低压母线、瓷瓶除尘以及母排螺栓紧固工作。完成配电房低压配电室年度检修、除尘维护工作。

8、完成对酒店水、电、气管线的普查，对酒店各楼层配电井接线端子定期进行了全面检查、紧固，防止事故发生。

9、完成餐厅各次会议团体、婚宴等大型活动使用的音像、灯光及餐厅装饰布置工作。

10、除了完成以上项目的工作外，完成了客房，餐厅、以及其他部门的日常维修工作。

>三、能源管理

通过多年来的节能工作，基本上将水电气能耗降低到最低的数值，要想继续降低能耗或保持低能耗水平具有一定的难度，这就需要将节能工作常抓不懈。结合酒店的具体情况，工程部把进一步加强节能管理工作作为一件大事来抓，寻找新的节能途径，把节能减排贯穿于全年的管理之中，如调整公共卫生间面盆进水三角阀的水量，避免了洗手用水过大造成浪费水的现象。在日常的工作中，随时检查用水器具，杜绝跑冒滴漏现象。在光线充足的情况下，检查公共区域有无用电浪费现象。晚上值班时巡视检查开水器，抽油烟机等高耗电设备关闭情况。

>四、安全管理

**国企单位销售工作总结8**

生活中和同事互帮互助，和睦相处，之间相处从未有过斤斤计较的事件发生，积极参加各项站务活动，增进了同事之间的友谊，促进和谐氛围。

半年来自我在\*凡的岗位上付出了辛苦，尽到了应尽的职责，可是严格的来说离作业标准化还是有必须的差距，在今后的工作中加强自我学习，提高业务水\*，尽心尽责做好每项工作，继续为公司安全生产作出贡献。

——国企上半年的工作总结3篇

1、20xx年弹指间已过半年。总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

2、参加工作半年以来，在领导和同志的帮助下，我认真学习、刻苦钻研，积极为养殖户服务，各方面都取得了一定的进步，得到领导和同志的一致好评。现总结如下：

3、自20xx年至今不知不觉已经走过了半年。半年来本人始终能坚持党的方针政策,紧紧围绕单位的工作中心和工作重点，较好的完成了各项工作任务。以下为半年来的简单工作总结：

4、半年来，在领导和同事的关心支持帮助指导下，认真学习\*理论、“\*”重要思想和“\*”精神，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水\*，在思想上按党员标准严格要求自己，在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上艰苦朴素、务真求实，较好地完成领导安排的各项任务。

5、20xx年，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来xx支行已经半年了，在这短短的半年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

20\_\_年上半年，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了上半年的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将半年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、思想政治表现、品德修养及职业道德方面

半年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间;坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作能力和具体业务方面

我的工作岗位是业务内勤。主要负责统计公司铁矿石的发运数、收货数。另外就是将每天的车皮号及时报\_\_办事处，核对\_\_办事处收货情况;整理铁路大票及开具港口包干费票;统计港口操作部每天的返港卸货数量和港口存货的水分等。

我本着“把工作做的更好”的目标，工作上发扬开拓创新精神，扎扎实实干好本职工作，圆满地完成了半年来的各项任务：

1、统计情况：能及时从代理部门取回磅单，做到发运数与收货数统计准确。

2、收货情况：\_\_办事处报的收货数，从刚接触时的整船统计收货盈亏到现在可逐步分成整列统计收货盈亏。

3、空车过磅：今年五月份实行了过空车，现在对于发运数也能做到准确。以前的报表虽然以轨道衡为准，但还是有误差的。现在空车过磅，就能做到发运数基本准确。

4、水分化验：以前港口发运数出现短少情况，都会出现责任不明确，到底是货物被盗还是水分的丢失。而现在，规定每列货物都化验水分，这样就不会出现推卸责任。

三、存在的不足

总结半年来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

1、是有时工作的质量和标准与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力素质不够高，铁矿砂收发数有时统计存在一定的差错;另一方面，就是工作量多、时间比较紧，工作效率不高。

2、是有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前量，上报情况不够及时。

3、是领导的参谋助手作用发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前的谋思路、想办法，许多工作还只是充当“算盘珠”。

四、下半年的工作打算

下半年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

1、是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对下半年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强部门与部门之间的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

2、是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

我很荣幸加入了钻石销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业^v^的公司工 作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合， 结合卖场的实际情况和客 情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可， 如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼六个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些 的建议。

我是12月份进入我毛司的。入职以前，我对王府井的商圈的情况作了一番仔细的调查。我发现王府井商场虽然交通便利，周围人 口密度也大，但潜在的消费能量却没有释放出来。主要的原因是这里虽然人口密集，但居住的人群大多是原先大型国营企业的员工，他们 在改革开放后的收入每况愈下，很多企业破产重组，家庭收入积累较少，在奢侈品的消费上非常苛刻。另外，一些新移民虽然买了房子， 但大多是年轻人， 房贷负担和收入微薄也让他们在珠宝首饰消费上很谨慎。 还有，这里虽交通便利，但这里是个快速公交通道，很多人只是路过这里，因为这里的没有政府的办事机构和繁华的商圈，他们并不在这里停留消费，这样，王府井商场不太容易吸引来高端消费群体， 给奢侈品的销售带来了很多困难。基于以上情况，我入职后更加注重提升自己的业务能力和销售技巧。主要是从以下方面做出努力。

1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略，熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。

我 原先所在的公司是一个创办时间较长的公司， 公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶， 使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念， 我要尽快融入新公司的文化中， 克服老公司文化对自己认同新公司上 的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我毛司经过近二十年的发展， 通过与国际顶尖钻石生产机构的 合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式， 让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。

这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。 公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使 我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目 标。

2、提升自己的销售能力和技巧，作为一线销售人员， 销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对 产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候， 内心充满温暖， 充满爱的力量， 增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象， 促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知 名度。

3、认真观察消费者的消费心理 消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理 过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会 放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

4、加强团队合作与销售配合 团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大， 尤其以女性销 售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积 极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己 的位臵，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并 在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

自上半年我进入餐厅财务担当出纳工作以来，我虚心学习新的专业知识，积极配合业务部门的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度和最好的状态承担起工作职责。

首先，在公司和部门领导的支持和帮忙下，推进了餐厅各项财务制度及其日常的工作流程建立和规范。在同事们的指导和帮忙下使我学到了不少餐厅管理运行的常识，使我较快地熟悉工作环境。

其次作为餐厅出纳，我在计划、收付、反映、监督四个方面竭尽全力履行好自我的工作职责，过去的几个月里保证工作目标顺利达成的情况下，不断改善工作方式方法，顺利完成如下工作：

**国企单位销售工作总结9**

20xx年的电话销售工作结束了，我想我应该为自己过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我现在越来月强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应该是我继续保持的东西，在生活上面继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不希望自己会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

>一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自己能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自己的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是可以改变的，我非常清楚在工作当中要做到哪些，一年来我积极的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上面没有什么捷径可走，但是我们可以让自己工作能力得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自己来到x这里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自己还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自己实现了很多价值，我会继续加油努力的。

>二、销售成果

一点电话销售，我一共拨打了x个电话，其中有效客户x，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是非常的出众，但是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些非常的不简单，我只想让自己保持下去，在可持续的进步，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，但是这也是我哦内心最真实的想法。

>三、不足之处

我想在工作上面积累足够的经验，让自己进步了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自己的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我进步的标准。

**国企单位销售工作总结10**

上半年已过去，上半年就对我们来说意味着新的机遇与挑战。我将做到如下工作：

1、做好办公室内务工作。注意植物的保养、更换及办公室内的清洁、保洁;注意复印机、打印机、热熔装订机等办公设备的保养。做好办公用品的费用控制，维护好各种办公设备的正常运行。在努力做好为各部门服务保障工作的同时，还要做好协助性工作。

2、在日常工作中注意收集信息，以备不时之需。例如快递公司的名片、酒类礼品供应商、航空公司订票电话以及饭店订餐电话等。

3、团结员工，丰富员工业余生活，协助领导加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队，和大家一齐创造良好的工作氛围，提高团队的整体素质，加强团队合作精神。积极发现部门员工的长处，使其在工作中得以发挥，增加部门员工的凝聚力，使企业的发展和个人的发展相结合。

4、处理好日常行政事务管理，做好重要活动和外出活动的安排。协助公司领导不断完善各项规章管理制度，使公司趋于规范化的管理。加强公司车辆调度、管理、维修、保养工作，确保公司领导和员工正常工作用车。

作为行政人事部的工作人员，我充分认识到自我的工作虽然琐碎但也有它的重要性。正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。要想协调好一个团队，必须做好每一件琐碎的小事以保证业务的正常有序发展。首先要抱以一个正确的心态，踏踏实实、任劳任怨地完成上级交派的工作;其次，要不断提高自我、抓住每一次让自我学习和成长的机会，努力提高业务水\*，在业余时间善于发现与工作有关的新事物新知识;最终，以主人翁的姿态发挥所长，为公司分担更多力所能及的工作。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、职责心强一点，我相信陕西隆翔会越做越强。

最终，感激各位领导能够供给给我这个工作\*台，使我有机会和大家共同提高、共同提高;感激每位同事在这上半年来对我工作的热情帮忙和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和本事上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自我的不懈努力，相信公司明天会更好。

1、转眼间20xx年上半年已经过去，回上半年来的工作，人事部在公司领导的关心指导和各部门同事的支持与帮助下，在本部门员工的共同努力下，较为顺利的完成了本职工作，取得了一定的成绩，但也有不足之处，现将这半年的工作情况总结如下：

2、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助下，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。通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，现将半年来的工作情况总结如下：

3、半年来，在领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

4、时光荏苒，20xx年很快半年就过去了，回首过去的半年，内心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又将跨入另一个阶段，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。

光阴似箭，20xx年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

xx年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20xx年10月8日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年12月1日xx盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活.

20xx年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

20xx年上半年以来，我不论在思想上还胜作方法上都有了很大的进步，在对待和处理问题上也逐步趋向全面化。根据组织的分工安排，我从事驾驶员工作，主要是保证的用车。现将我上半年的思想、工作总结如下：

一、加强学习

一是认真学习马克思列宁主义、^v^思想和^v^理论，特别是“三个代表”重要思想，用正确的理论来指导自己改造好自己的世界观、人生观和价值观。二是学习业务知识。针对自己的工作实际，认真学习车辆管理、交通安全等方面的法律法规和有关政策，增强自己对工作的适应能力，提高自己做好工作的本领。

二、努力工作

在工作中，坚持服从领导分工，不挑肥捡瘦，不拈轻怕重，不论领导安排什么工作，我都认真的去履行好。一是保证主要领导用车，始终做到随叫随到，从未耽误过任何一件事情;二是在主要领导不用车的同时，服从办公室的调动，从未私自出过一次车;三是保持车容整洁，车况良好，对车辆的维修，小的毛病尽量自己处理，对大的问题及时向领导汇报，并到指定的修理厂进行维修，遵守交通法规，注重保养车辆，安全行车。不怕脏不怕累不怕危险，为我镇的工作作出了自己的贡献。

三、转变作风

树立了敬业踏实、勤奋上进的工作作风，在具体工作中，一是严格遵守单位规章制度，用单位规章制度来规范好自己的行为，开展好批评与自我批评;二是在工作中勤勤恳恳，任劳任怨，扎扎实实地为人民服务;三是做好与同事的团结，大事讲原则，小事讲风格;四是在工作中注重解放思想，实事求是，不断探索创新，积极实践，不因循守旧、安于现状，努力克服不思进取，无过便师的思想。其次是按照“两个务必”的要求，指导自己树立艰苦朴素的生活作风。在生活中，自己始终能够保持和发扬艰苦奋斗的优良传统，简洁朴实，自觉抵制各种不正之风。

总之，上半年来，作为一名驾驶员，我能在政治上、思想上、行动上与党保持一致，认真贯彻执行党的路线、方针、政策。团结同志，宽以待人，认认真真学习，踏踏实实工作，不断向前发展，取得了一定的成绩。

自从我20xx年加入xx公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意”是顾客的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。

作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着。

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—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，公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20xx年的个人工作情况进行如下总结：

一、20xx年销售情况

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南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。20xx年，我积极与部门员工一起在华南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x带动产品销售，并取得了较好的效果。

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20xx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20xx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西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们—公司在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在x行业的尖端，向我们的理想靠拢。

1、怀着对教育的梦想，我捧着一颗火热的心踏上了神圣的讲台。新的学期即将来临，半年里我体会到了做老师的艰辛和快乐，我把的青春倾注于我所钟爱的教育事业上，倾注于每学生身上。上半年的工作结束，收获不少，下面我对上半年的工作作一总结，为下半年的工作确立新的方向。

2、时间飞逝，上半年即将结束。在上半年里，工程部全体员工在公司的质量方针指引下、在公司和项目领导正确指导下，以及同各部门的密切配合、团结一致下，圆满完成公司领导交付的各项工作任务，保证了园区所有设备的安全运行。取得了一定的好成绩，为完成公司质量目标做出贡献。

3、财务部门在国家政策的引导下，在公司领导的支持帮助下，在各部门的积极配合下，围绕公司中心工作和财务重点工作，圆满地完成了部门职责和领导交办的各项任务，为总结经验更好的完成下半年的工作，现主要从以下几个方面予以总结:

4、上半年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，本部门在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的上半年，现将工作总结如下。

5、物业IT部紧张而有序的上半年过去了，在公司领导及各部门各同事的帮助下，我部门顺利的完成了本年度上半年的工作。为了今后更好的工作，总结经验、就本年度上半年的工作总结如下。

——国企单位年终工作总结5篇

一年来，我公司紧跟建设公司的发展步伐，按照年初职代会暨生产工作会议的精神，扎扎实实地开展各项工作，使我公司的人事改革、经营管理、质量安全、党的建设以及队伍稳定等各项工作都有了良好的开端。

一、各项指标完成状况

今年，公司共完成国内：企业总产值10200万元，其中：完成自找任务2500万元;完成国外产值：13000万元;

全年减员42人：其中：解除劳动合同22人;办理退休15人;调出公司：5人;分流输送到其他单位或项目部57人。

全年工亡率为0;工伤重伤率亿元产值≤(重伤事故为0);工伤伤亡率≤2(轻伤一齐，与20\_年相比下降50%);全年无新增职业病人;机械事故率为0;交通事故为0;特种人员体检覆盖率未达标;环境污染事故为0;各项环保指标全部达标。

二、认真贯彻职代会精神，全面落实各项工作要求

公司年初召开的职代会暨生产工作会议，对今年的工作进行了详细部署和安排，提出了“围绕一个目标、抓好两个建设、解决三个问题、推动四个提升”的20\_\_年工作思路。一年来，我们围绕“建立高效、精干的员工队伍，重塑土建王牌军形象，全面完成全年施工生产任务”的目标，不断加强公司两级领导班子建设，切实利用人事改革的契机，抓好人才队伍的建设，一是基本上解决了对公司发展信心不足的问题，广大员工在今年任务极度不饱满的困难面前，不气馁、不泄气，充分用好建设公司给予我们的减负政策，寻求主动、苦练内功，加快改革步伐，用心做好准备;二是在彭州项目工程中，不断克服这样或者那样的困难，基本解决了我们在项目管理中管理粗放的问题，为下一步不断提高项目管理水平，努力化解经营风险进行了有益的探索;为了经营部生存空间，公司今年还成立了机电工程处;三是解决了合同及资料的管理不够细致的问题，针对过去合同管理上存在的不足，不断加强对合同的监督和落实，使合同管理贯穿于从草拟到签订、履行的全过程，保证合同目标的实现，防范合同的风险。并且，公司还整合了资料室，提要求、明目标，文书档案和生产技术档案并为资料室实现一体化管理。

三、努力干好在手项目，不断拓展生存空间

1.彭州灾后重建项目：该项目是公司20\_\_年重点建设项目，汶川地震后，彭州被国家划为十个极重灾区之一，灾后重建任务异常繁重。彭州市x等四镇政策性安置房建设项目工期150天，建筑面积30000平米，建设地点分布在彭州市x镇x村、x镇x村、x镇x村、x镇x路等地方，四个施工点相距有120公里，公司项目部针对此工程分布广、条件差、现场“三通一平”没有完成、协调难等状况下，立即开始了项目部的组建工作。针对该工程为灾后重建项目，具有其特殊性，没有施工用电、用水，没有施工道路等困难，项目部用心配合业主解决完成这些工作。虽然x月x日项目部就进场，但是由于业主方的原因，工程实际开工时间滞后，工期紧、任务重、职责大，在工程开工以后，项目部严格控制施工质量，强化安全措施，在施工过程中，管理做到细化，职责做到落实，进度天天检查，跟不上就采取措施。所以虽然该工程有诸多困难，但是透过全体干部职工的共同努力，到此刻为止整个工程已经完成工作量1000多万。x、x两镇9月10开工，建筑面积1x平米，现主体结构已经完成，受到了业主方的认同和好评。后期x10月20曰、x10月29日两镇相继开工，正在紧张有序地进行基础和结构施工。其建筑面积为18000平米。为确保整个工程的顺利交付，项目部发扬“艰苦奋斗，追求卓越”的铁军精神，在项目建设中，讲诚信、讲质量、讲安全、讲礼貌施工，决心优质、高速完成建设任务，为灾区人民交上一份满意的答卷。

2.瑞丽工程处：在市场竞争激烈远离公司的状况下，工程处不等不靠、用心主动四处找活，凭借着良好的信誉和踏实的作风先后承担了瑞丽畹町木薯淀粉厂土建及钢构工程，完成工作量x余万元，建筑面积约4000平米;腾冲雷华宾馆改造工程土建及钢构工程，完成工作量约x万元;海关犬基地食堂改造装饰及水电工程，完成工作量x万元;x仓库土建及钢构工程，完成工作量万元;x市场三层改建工程，完成工作量25万，建筑面积约1100平米等项目工程。

20\_\_年，瑞丽工程处完成产值约x万元，实现利润约x万元，上缴国家各项税收15万余元，支付职工工资：x元，人均x元。支付上缴公司各项社保费用：元，其中建筑公司分摊社保费用：x元，支付上缴公司住房公积金：x元。

3.成都工程处：20\_\_年，成都工程处在全体员工的共同努力下，共完成x万元的产值。其中：x喷煤系统约1500万元(该项目己全面完工，正在办理结算。);江西x钢绞线扩产工程约1600万元(该项目己进入终审阶段，初审约1630万元);德阳x电炉工程约600万元(该项目已完工进入办理结算阶段)。

虽然是个主流方向，但并不是所有的职业院校都能够悟透“半工半读”的真谛，也不排除个别地方、个别学校片面追求形式上的“工学结合”。所以，关于“半工半读”在制度和实践层面的探讨和尝试，仍然十分必要。

全国教育科学“十一五”规划重点课题

“我国职业教育半工半读制度研究”在津召开开题研讨会

20\_年12月29号，全国教育科学规划“十一五”重点课题“我国职业教育半工半读制度研究”开题研讨会在天津工程师范学院举行。该课题由天津工程师范学院教育与人力资源管理研究所所长周明星教授申报、由全国教育科学规划领导小组学科规划组评审，全国教育科学规划领导小组批准。中国职业技术教育学会职业指导专业委员会秘书长张元、天津工程师范学院副院长苗德华教授出席了会议并致辞。

山西大学、山东理工大学、天津中德职业技术学院等18个省、市45个单位的58名院校管理者与科研人员参加了会议。此次开题会议主要包括两个部分，第一部分是开幕式、开题报告与主题发言；第二部分由各学校商讨子课题研究方案及分别介绍各学校半工半读工作情况。

课题申报人周明星教授代表课题组作了开题报告，他在报告中指出了课题研究的主要目标和主要内容，对我国职业教育半工半读制度的内涵与外延进行了重新审视和界定，提出该课题研究要总结出“中国特色”的半工半读制度，用以解释我国现存的职业教育“半工半读”现象；对我国半工半读制度的历史及现状进行系统的调查研究，在实证基础上，结合国际经验，提出改进和完善我国转型期半工半读制度的政策建议，构建出半工半读制度框架。

来自全国各地职业院校的代表踊跃发言，针对我国职业教育半工半读制度进行理论和实践层面的探讨，并提供了大量鲜活的案例。

北京铁路电气化学校胡定军校长介绍，该校与各企业在进行订单培养时通常采用2+1、2+和工学交替模式。目前，该校已形成了以就业为导向的专业体系、以任务为导向的教学体系和以职业为导向的课程体系。

云南玉溪工业财贸学校李华伦校长介绍了该校在半工半读培养模式中的学生管理主要分为两块：在校内实训基地中，学生管理以学校的常规管理为主；在校外实习中，学生管理从两方面着手，一是学校专门培养和委派实习专职班主任，二是对顶岗实习学生进行管理系统建设。

湖北十堰市东风汽车高级技工学校代表刘大立副校长介绍了多种半工半读并举的做法。订单培养：企业自主招生，同学校一起制定教学计划、教学大纲，选择实习环境；工学交替：学生两个月在学校，两个月在企业，依次交替。刘大立指出该校目前需要解决的两个问题是培养企业培训师和提高企业对学校管理的认可度。

山西工贸学校的秦京菊表示，半工半读模式的主要做法应该是建立灵活学制，与社会需求对接。其主要学制可以有：2+1、1+（针对高中生）、3－6个月（针对企业招工人员）、短期培训1－3个月；调整专业结构，保证与企业需求对接；深化课程改革，突出专业课程的职业定向性，使课程内容与职业相符；加强实习实训工作，保证与岗位需求衔接；压缩基础课，调整专业课结构。

山东淄博市淄川区第二职业中专学校代表宋玉荣老师提出需要落实“五项链接”：招生与用人要求链接；专业设置与企业需求链接；课程教材与实习实训链接；技术人员与专业课教师的链接；学校文化与企业文化的链接。该校还实施“东西联合办学”，招收西部贫困生，减免学杂费，采取 模式等。

河北涿州市职教中心代表于洪水副校长介绍了该校的成功办学经验，是主打“京”牌，根据北京市场需求设置专业。课程体系的设置根据岗位要求安排。采取1+1+1模式，第一年侧重文化课和基础理论课，第二年侧重专业技能课。在第一、二学年间的暑假，开展三个月的社会实践。第二学年第二学期开展为期三个月的专业对口实践，老师24小时全程指导。必须做好的事情有：依托市场设置专业；课程与教学应符合企业用工需求；拓广实习就业市场。

湖北荆门职业中等专业学校代表蒋景耘主任阐述了其学校半工半读的实施情况，其中有三个亮点：一是教学管理为学分制；二是课程设置为套餐制――上午文化课、基础课的学习，下午实训；三是走科研兴校之路。

最后，会议对课题组下一阶段的工作提出了具体要求：进一步细化子课题研究方案和研究队伍；将前期试点工作进行总结，形成材料，报总课题组；开展行动研究；在经验总结的基础上，撰写研究论文；总课题组会适时组织人员赴子课题组进行调研；积极筹备中期研讨会。本次会议明确了课题研究方向,加强了各院校之间的联系，取得了圆满的结果。

半工半读在国外

英国：“三明治”形式

英国采用学习―实践―学习，工学交替的产教结合模式，即全日制课程学习与工商业训练相结合。此模式于1903年出现在英国桑德兰技术学院的工程和船舶建筑系，这一模式要求学生在校学习期间有很长一段时间走出校门参加实际工作训练，由于这一模式像一块肉夹杂在两片面包中，类似于三明治，由此而得名。

美国：三元制

美国国家合作教育委员会对合作教育的基本界定是：合作教育是把课堂学习与通过相关领域中生产性的工作经验结合起来的一种结构性教育策略，学生工作的领域是与其学业或职业目标相关的。合作教育通过把理论与实践结合起来提供渐进的经验。合作教育是学生、教育机构和雇主间的一种合作伙伴关系，参与的各方有自己特定的责任。

德国：双元制

这是一种将企业与学校、理论知识与实践技能紧密结合，以培养高水平的专业技术工人为目标的职业教育制度，主要是中等职业技术教育形式。受训者有1/3的时间在学校接受理论教学，2/3的时间在企业内进行培训。该制度有企业和学校两个培训主体，两种教学内容分别是职业技能、专业知识以及普通文化知识。两种教材分别是理论教材和实训教材，受训者同时具备企业学徒和职校学生双重身份。

20xx年，机关一工会在上级工会的正确领导下，紧紧围绕公司工会全年工作目标，结合自身特点，在促进发展中提升工作水\*，在服务大局中强化自身建设，充分调动员工的聪明才智，努力开拓进取、与时俱进，增强企业凝聚力和战斗力，认真履行各项职能，积极开展各项工作，较好的完成了年初提出的各项工作目标。现将20xx年公司工会工作总结如下：

**国企单位销售工作总结11**

又是一年历尽风华，又是一年心手相牵，10年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，在领导和同事的支持和帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作,也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，在公司一年多的时间，其间有喜乐，也有哀愁，但更多的是心存感激，因为在工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还领悟了很多如何做人、怎样为人处世的道理和态度，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。现将全年工作总结如下：

一. 以诚相待，以理服人，创造良好工作环境

我是\*\*年\*\*期间来到\*\*公司工作，为了尽快熟悉工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习，并且去\*\*开展实地调研工作，随后又在师父的带领下，深入\*\*，切实体验一线的工作氛围。在这过程中我积累了很多经验并且很快便熟悉了公司的业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，为今后顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作奠定了基础。随后在6月底，公司派我进驻到\*\*项目，做售后服务协调至今。在这一年，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。

公司是一个大的家庭，作为公司的一员，不管面对的是外来的客户还是公司内部的成员，都应该做到“以诚相待，以理服人”。尊重是相互的，并非某一个人的事，只有用我们的真诚来对待别人，用我们的道理来感化别人，最终才能得到别人的尊重与赞赏。只有真正的处理好自己与客户，自己与公司内部成员之间的关系，才能对我们工作产生好的积极的影响。久而久之便可形成一个融洽而平和的工作环境，进而激起我们对工作的热爱与激情，从而促使我们各方面的工作向着更好的方向发展，达到事半功倍的成效。在这段时间里，我能够服从公司领导的安排，积极配合本各部门和其他部门的工作，与同事能够和睦相处，相互帮助，共同上进，能和客户相互交流，相互配合，以诚相待。在公司领导的正确带领以及各职员的共同努力下，公司形成了一个融洽和谐的工作环境，我为自己能够在这样的氛围中工作而感到无比的欣慰与自豪。

二. 不断学习，完善自我

“人不学习不进步，马无铁蹄不跑路”，每个人都应该不断的学习。

只有不断汲取知识的营养，我们的思维才会更加的活跃，视野才会更加的开阔，经验才会更加的丰富，心灵才会更加的完善。学习是一个循序渐进的过程，也是一个不断积累的过程。做任何事情都应该心平气和，不能够操之过急，否则，不但“欲速不达”，有时还可能出现适得其反的效果。“不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海，骐骥一跃，不能十步，驽马十驾，功在不舍” 说得也正是这个道理。如果一天天积累与总结，那么我们将可能在不知不觉中得到了进步，每天的进步与提高 ，才使得我们对自己充满着十足的信心，我们的生活才会显得充实而富有情趣。当然学习还需持之以恒，要经受得起工作、生活中的种种磨练。

在这几个月来，我能主动学习，不耻下问，虚心请教，对销售技巧、支撑服务、后勤保障等方面的知识有了进一步的了解。认真总结经验，加深对标准的理解，汲取他人的长处，弥补自己的不足。在经理的耐心教导以及同事的热忱帮助下，自己比以前有了较大的提高。

三. 快乐共同分享，困难一起分担

俗话说“独乐乐不如众乐乐”，一个人独自的快乐比不上众多人共同的\'快乐。作为公司的一员，我们工作的出发点要以公司这个大家庭作为中心，把公司利益放在第一位，不做有损公司利益的事情，将公司的风险降到最低。公司各成员之间，应该懂得体贴别人，关心别人，谅解别人，帮助别人，在遇到困难时，大家一起分担，共同商讨，共同解决，这样才会形成一个相互理解，相互包容，团结向上，更具凝聚力的团队。

这一年的时间，在我遇到困难时，能够得到公司领导的关怀，同事们的帮助，这些都让我发自内心的感动与感激。

四. 立足现在，展望未来

在这一年的时间里，虽然自己在某些方面有了一定的进步与提高，但仍存在着很多的不足：

1. 销售的支撑反应速度、能力还欠缺，需进一步提高；

2. 对某些新业务领域的具体操作以及相应的标准还不够熟练，拖延了时间，影响了工作的效率；

3. 工作较多时，有时力不从心，缺少统筹安排的计划性；

4. 自己各方面的能力与公司领导对职员的期盼值比，仍存在着很大的差距。

新的一年即将开始，成败得失已属于过去，立足于现在，计划好未来才是首要的事情。在以后的工作与生活中，我定会加倍努力，认真学习新的知识，不断完善自我，努力提高自己的办事效率，争取在各方面都做到精益求精。我深信，在公司各领导和同事的关怀与教导，帮助与支持下，我一定能够改正自己的缺点与不足，以全新的自己迎接以后更大的挑战，为\*\*公司的再次辉煌贡献一份力量。

最后，祝愿公司在新的一年里有新的机遇，新的突破，新的收获；祝愿各位领导合家欢乐，身体安康；祝愿各位同事工作顺利，心想事成！

XXX

二〇一一年一月十一日

**国企单位销售工作总结12**

>一 、近段时间工作总结

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。下面我对20xx年上半年工作总结汇报如下：

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

>存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

>二．下半年工作计划

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3.灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。 在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

**国企单位销售工作总结13**

今年销售部门取得了很不错的成绩，主要表现在我们每个月的业绩，以及平时的一个成交率上。部门的每个成员都非常努力，各个小组的管理有方，因此，这一年的业绩相比之前一年来说有了很大的长进。这一点是值得肯定和表扬的，在此也对销售部这一年的工作进行一次总结。

>一、部门员工的成长

销售部今年能够有所突破，不止是因为公司给予了我们更多的空间和权利，也是因为部门各个员工的默契配合和努力，这些都是因为大家一起努力而得来的。作为销售部的经理，我见证着我们部门在一点点的往上爬，也见证着很多原本业绩惨淡的员工在一点点的变好。这一点是我们提升业绩最重要的一点，当我们有所改变的时候，就是可以去多下一些功夫了，因为这是我们逐渐变好的过程，也只有努力一点，才有可能将这个现状彻底的翻转过来。之前部门的xxx业绩一直提不上来，后来我跟觉他的情况给他制定了一个业绩目标和实行计划，他也是一个非常刻苦的人，渐渐的就开始有所起色了。其实并不是我们的业绩提不上来，而是我们没有去想过，为什么大家没有成长，为什么这么长的时间内我们还是没有办法实现目标，这些都是需要去思考的。

>二、整体业绩的提升

这一年我们部门每个月的业绩都呈现递增，这一点那是非常好的，但我知道能够维持这么久是非常的不容易，对于业绩这件事情来说，我们每个人都很难把控，因为我们不能预料某个月出现一些意外等情况时，很多时候一些因素会影响我们的业绩，导致下降等等。所以可想而知，我们能够维持每个月的业绩往上涨是一件多么困难的事情，但我们做到了，并且这一年我们整体的业绩也提升了很多，我相信通过这些数据就可以很清晰的看出来。对于这个的成绩来说，我们是值得肯定的，同时我也想肯定同事们的辛苦和坚持。如果没有他们的努力和坚守，也许这条逐渐递增的曲线一不小心就会崩。所以，感谢大家，大家确实辛苦了。

>三、部门中现存的不足

虽说我们取得了很不错的成绩，但是我们部门之内仍是有一些不足的。所以大家此刻也不能够太过骄傲。在我们部门之间，我们是团结的，我们之间的合作也非常的默契配合。但是其中有一点需要改良的就是，部门中有些同事独立意识还不是很强，作为一个集体，合作是必然的，但是我希望大家脱离了集体时，仍然能够独当一面。这是我们的缺陷，我也希望接下来的一年里，我们可以纠正它，迎接更好的一年。

企业销售部门年终工作总结4

20xx年即将成为过去，在这一年的销售中通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信xx万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、对客户关系维护很差，销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。比如一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量xx余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3、沟通不够深入，销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划，销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售与一个好的工作习惯是我工作的关键。

作为一名销售人员，针对过去一年，我对自己的工作总结如下：

>一、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

>二、求实创新，认真开展药品招商工作

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

>三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来

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！