# 游泳销售顾问工作总结(必备52篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2023-12-18

*游泳销售顾问工作总结1回首，有太多的美好的回忆，本人来到长京行工作,但是惟有这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天.销售工作...*

**游泳销售顾问工作总结1**

回首，有太多的美好的回忆，本人来到长京行工作,但是惟有这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天.

销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。.

职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展度的工作。现制定工作划如下:

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，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。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

**游泳销售顾问工作总结2**

在这个学期里，我成为游泳协会的会长，在我的内心深处，我深深的感激老会长给我的这个成长的机会，让我认识了许多也许我一辈子都不会认识的朋友，在这个协会里，我倾注了我许多的心血，只为一个承诺，一个我在成为会长哪一天给自己立下的誓言，一定要把这个协会办的有声有色。

>协会的头等大事

对与我来说，招新是一个很搞笑的事情，因为最开始的开始，招新工作只有我和周文静两个人去完成这件事情，只有我们两个人将帐篷，将桌子凑齐，将宣传单设计好，将展板弄得beautiful，在招新工作处一呆就是几个小时，但是我们做到了，面对这样的困难，我们招兵买马，不断吸收会员，通过鼓励宣传的方式，协会第一天的会员，都愿意主动帮助我们完成这几天的工作，他们后来有成为我们协会干事部长的牛巧歌等同学，在我们新的团队领导下，招新的工作不仅得到了圆满的完成，而且还让我看到了这些大一新生的能力所在。让我对于他们的认识又更深了一层，对于以后的工作开展无疑留下了最好的开始。

这次招新我们的问题依然存在，例如没有具体安排好值班的时间等。这些都是我个人工作经验不足的问题，现在回头看这些问题，不经为当初的我而自豪，因为我完成了一个我以前做不到的事情，我认识了许多许多新的朋友，这些都是我最为开心的事情。

>协会的第一次游泳馆活动

在招新结束后，我们便在最快的时间里举行属于我们协会的第一次活动，时间是10月27日。经过我们的组织部策划，以及宣传部的宣传，参加第一次活动的人数达到了协会总人数的三分之二，这无疑是我愿意看到的事情。在这次活动中，我们协会的成员里，游泳技术好的凸显出来，无疑是最好的技术部成员。在这次活动中，满足了大家对于水的渴望，虽然没有教练的参与，但是我们依旧开心。因为我们新的会员在这次活动中对于大家有了一个最为基本的了解。

正如我所想看到的那样，在这个协会里，通过我们举行的活动，我们在不断的熟悉一些新的朋友，我们在不断的增加自己对于游泳这项爱好的了解。协会的氛围不断的浓厚，大家的关系友好，大家都是一家人，每次举行活动，虽然有一些人因为总总原因参加不了，但是我很开心的是，每次举行活动，我们协会的干事都是倾尽自己心血完成自己的工作，这些都是一群可爱的人。

在协会的总结上，也有一些问题存在，例如协会的活动审批表不能按时的上交，这些都是我们存在的问题。在下一学期我们会好好的解决这个问题，将这个协会更加完善。

**游泳销售顾问工作总结3**

>1、基本概况

我馆作为天津市游泳运动协会场馆委员会成员单位。

积极参加全国游泳协会举办的游泳场馆培训班和天津市游泳运动管理中心举办的游泳场馆参加的各项活动，服从中国游泳协会的管理，遵守有关法律法规，并按时交纳会费，建立健全并严格落实各项规章制度，加强专业人员的培训和教育，如：法人培训班、救生员培训班、教练员培训班及水质管理培训班。

加强对专业设备设施和器材的更新改造和管养，积极创造良好的卫生环境，确保水质达标，坚持并扩大场馆对外开放，取得了社会效益和经济效益双丰收。以实际行动保持了“全国先进游泳池馆”的良好声誉。

>2、落实制度，搞好服务。

河西游泳馆自20xx年实行全员聘用制以来，建立健全各项规章制度6项，并将制度责任到人，落实到实处。

尤其是20xx年我馆被评为“全国先进游泳池馆”以来，我们根据工作的需要，不断完善了游泳场所各项管理制度12项，如：突发事件应急程序、游泳馆安全责任划分示意图、贵重物品存放管理规定等，在全体职工的努力下，游泳馆的服务质量显著提高，不断受到泳客的称赞和表扬，20xx年～20xx年间，我们收到表扬信 3封，有一名泳客还将心意裱成书画的形式，挂在游泳馆内表示感谢。

同时对来游泳馆锻炼的人员提供方便，大家用实际行动实践“全国先进游泳池馆”的标准。

>3、加强硬件，提高管理。

随着体育事业的发展和人民生活水平的提高，人们渴望参加体育锻炼的意识不断增强；发展游泳运动项目，培养游泳后备人才的任务越来越重。

为了保障广大游客的安全、我馆于20xx年～20xx年投保了国家体育总局游泳运动管理中心、中国游泳协会、北京中体保险经济有限公司的行业保险项目。使广大游客的安全有了保障。此外，我馆又根据实际工作需要结合先进场馆创建的要求，多次选派管理人员、教练员、救生员、水质检测员到外埠和本市多家池馆学习、走访、吸取、借鉴兄弟池馆的先进经验，其次加强池馆的硬件建设，在历年游泳馆设施设备改造的基础上，今年我馆积极筹措资金对游泳馆的内外环境、泳池、供热系统、水循环过滤系统及附属设施实施修缮、维修、改造和更新，总计投资金额达155万元。另外，为了确保泳客的财产安全，我们在今年初安装了监控设备，杜绝了安全隐患。

目前，我馆的硬件设施条件，符合国家要求，为开展群众活动和业余训练工作提供了物质保证。

我馆加强卫生与安全管理与区卫生防疫部门密切配合，认真执行水质标准，坚持对水质的检测，因此游泳馆内的池水卫生条件，符合国家颁布的标准。

>4、充分利用资源，搞好群众体育。

我馆坚持“优势互补，共育人才”的体教结合方针，坚持学校体育与竞技体育协调发展，走出了一条具有河西特色的体教结合之路。

共同推进游泳运动项目的开展，共同培养优秀体育后备人才。因此我馆积极与周边的的大、中、小学、幼儿园合作，取得大家的支持，搞好联合共建，开设学生课堂，培养学生的游泳运动兴趣和技能。同时适时举办、承办各类竞赛活动和群体活动如：近年来，我们连续举办了多届河西区中小学游泳赛、职工游泳比赛、公安系统游泳比赛及企事业单位的水上趣味运动会等形式多样的竞赛活动。我馆现有专职中级教练员3名，兼职教练员2名，其中本科学历2名，大专学历2名，中专学历1名。在日常工作中，我们着力加强教练员和救生员的思想道德教育和职业道德教育，制定了《教练员职业道德标准》和《教练员守则》，促进政治素质和理论水平的提高，着力加强教练员知识更新和业务能力的提高。我馆现有游泳救生员3名，其中中级救生员2名，初级救生员1名。全部参加了本年度市级救生员培训，并制定了严格的岗位责任制，保证了学习班及来馆游泳同志的安全。同时，遵守国家颁布的各项规定，游泳救生知识挂图上墙，购置了新的救生器材，对外开放手续齐全。

>5、共同努力，搞好对外开放。

游泳项目的训练工作在教练员及队员的共同努力下，20xx年的业训工作在全国少儿游泳取得第三名2个，第四名3个，第五名2个，第六名6个，第七名6个，第八名3个，的优异成绩。在天津比赛中获第一名12个，第二名16个，第三名7个的好成绩。

我馆坚持贯彻落实《全民健身计划纲要》，确立了“打开围墙，面向社会，服务社区，资源共享”的工作思路，坚持常年面向社会开放，为广大人民群众提供卫生、安全的健身环境和健身场所。

一是坚持常年全天候对外开放，每天达15小时（早6点—晚9点），全年365天无休息日。主要有：晨练、体育课、培训班、业训、竞赛活动等。

常年为游泳爱好者提供晨、晚练场地和免费咨询指导，从而扩大了游泳爱好者队伍，游泳运动项目在我区得到普及和发展；二是：常年开办游泳运动项目培训班。今年开办暑期青少年游泳培训班，

（1）采取了随时报名随时学习。

（2）每天从早8：00到晚7：30，开设了8个学习班次。

约有1100多人参加学习，推动了中小学及幼儿游泳活动的普及。同时也为河西体校培养了后备人才。20xx年游泳馆创收达到了50余万元。我馆始终坚持把推广、普及适合人民群众特点的健身活动作为一项重点工作，从广大人民群众的需要出发，精心组织、周密安排好全年的活动内容，较好的发挥了体育场馆的功能与作用。

为了进一步搞活经济，扩大社会影响。自20xx年初我们建立了游泳馆“晨卡会员制”，凡来游泳馆晨练的人员，提出申请经体检合格都可成为会员，在价格上给予优惠。这项制度的实施，受到晨练人员的积极响应。

我馆在创建“全国先进游泳馆”以来做了一些工作，各级领导也给了我们很大的鼓励和荣誉。

但我们觉得与上级的要求和兄弟池馆先进做法相比，仍存在一定的差距和不足，我们一定以“天津市先进游泳池馆”为动力，以科学发展观为目标，进一步加强对游泳馆的管理力度，增强体育发展的使命感和责任感，在工作中，全面落实党的\_精神，为体育事业的发展、为迎“奥运”作出贡献。

**游泳销售顾问工作总结4**

20\_\_年即将结束，感激这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

一、汽车销售情景

20\_\_年销售x台，各车型销量分别为x台;x台;x台;x台;x台。其中x销售x台。x销量x台较去年增长x。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动x次，刊登报纸硬广告x篇、软文x篇、报花x次、电台广播x多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。

以上是对20\_\_年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与x公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常工作，理解销售人员的不一样见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

**游泳销售顾问工作总结5**

转眼间，我来荣威4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始,一边学习专业知识,一边摸索市场,遇到销售和专业方面的难点和问题,我都及时请教有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门同事对我的帮助! 也很感谢领导能给我展示自我的平台

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈,摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。 现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入,对专业知识掌握的还是不够充分 ,在与客户的沟通过程中,缺乏经验.

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。 20xx年工作计划

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20xx年的工作计划： 继续学习汽车的基础知识,并准确掌握市场动态 各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

**游泳销售顾问工作总结6**

今天晚上妈妈说要带我们去游泳。

“游泳？我要去，我要去。”弟弟兴致勃勃的声音从旁边传来。听见这个消息后的我也好似一只小狗一样，屁颠儿屁颠儿的跑去换泳衣。这可把我开心坏了，要知道，自从我学会游泳之后，就特别喜欢游泳。好不容易逮着个机会给妈妈露一手，虽然我游的并没有很快，但是跟我妈妈比绰绰有余。

大家都准备好之后，我们来到了游泳馆。我还是第1次来这个游泳馆，这个游泳馆的环境非常的好，干净明亮又宽阔。况且这个游泳馆非常的大，和我家小区后面的那条小河有的一比。

等妈妈换完衣服，我们做完热身运动之后。弟弟就拉着我，迫不及待的下水了。我拉着妈妈，让他和我一起游，他陪我游了一会儿，然而我的弟弟就像一个小裁判一样在旁边看着。接着我跟妈妈一起去陪弟弟练习，没想到啊，弟弟去上了几天的游泳课，已经可以一个人游一个来回啦，不愧是我的弟弟。

而我的.爸爸呢，由于爸爸小时候是自学，所以他的狗爬式把我们逗得哈哈大笑。我们游着玩着不一会儿就到了9：30，我们只好回家。

回家的途上，我和弟弟还恋恋不舍。妈妈答应我们明天会再来一次，已经开始期待了呀。

**游泳销售顾问工作总结7**

记得在x上班的第一天，我在晨会上兴奋的说：“我是带着一颗充满激情的心来到那里的，感谢领导给我这个机会，让我实现了我的一个梦想，我会加倍努力的工作，不辜负领导的信任!”到这天，我能够说兑现了当初的诺言。从上班到现在，我越来越发现自己是真的很喜欢这份工作，我每一天都在用心的学习和快乐的工作。忙碌的工作让我感到个性充实，虽然晚上感到疲惫和劳累，可第二天早上又是精神满满的迎接新一天的挑战。个性是在受到客户认可或取得必须成绩的时候，自己的内心感到十分的满足，十分有成就感。

在此之前的工作中，我从来没有像做此刻这份工作那样拥有那么多的愉悦感和满足感。此刻的工作，无论忙与累，无论有什么挑战和困难，我能够清晰地体会到自己强烈的工作热情。我是无比幸运的!我没有随波逐流，人云亦云;我没有摇摆不定，变来变去;我没有失去自己，东施效颦。我寻找到了自己想要的工作，将以前的想象变成了现实!

说了那么多自己内心的感受，还是来总结下这一年的工作状况。

在前半年里以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好师傅和好经理下面学习，很快的了解和适应了汽车行业，与团队配合的也越来越好。作为销售部中的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上，更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个汽车市场的动态，走在市场的前沿。经过近一年的磨练，自己各方面得到了较大的提升，已成为一名经x认证的销售顾问。

在车市火爆的20x年，x以万台的成绩荣膺全国轿车销量冠军，x也以6000台的成绩取得全国销量第一，真的很为自己的品牌和公司而骄傲!从09年05月至今，我销售了近一百台新车，基本上完成了全年的任务指标，个性是在09年11月完成了单月销售20台的一个里程碑。而我最自豪的还是自己的客户满意度，基本上没有出现过较大的问题，得分也一向处于团队前列。

总结我成功的原因，其实就一个字，“爱”!我爱我的职业，我爱我的品牌，我爱我自己，我爱我身边的人，爱我的每一位客户。

我热爱自己的工作，再苦再累都不感疲倦;我喜欢x品牌，坚信它是的工业产品;我用乐观用心的心态，去应对每一次挑战和考验;我用一颗真诚的心，让顾客放下内心的防御。

当然在进步的同时，自己也犯过两次比较严重的错误。

1、在自己签的第一个订单中，将客户所定车型的配置报错，导致客户在完成上户手续之后要求退车。

2、在国庆大假期间的一次试驾中，与骑自行车的行人发生擦挂，导致客户受惊，行人轻微受伤，试驾车大面积维修。

总的来说这两次重大的失误，还是自己业务知识和业务技能欠缺的原因。为此给领导和公司带来麻烦和损失，深表歉意;也感谢领导和公司在此期间的帮忙和宽容。

透过总结这两次惨痛的经验教训，让我认识到在今后的工作中的各个环节都就应做到细致，以免因为一个错误而降低了整个团队的工作效率。

**游泳销售顾问工作总结8**

一、培训前准备工作

在培训前，我们就培训人员情况进行了了解，对培训时间、内容和老师情况进行了安排，对培训期间的学员要求进行了明确。

但存在的缺点是：

①、对专卖店的情况了解不清楚，造成培训工作的部分被动，应进行专卖店情况调查;

②、学员情况没有及时与培训老师沟通，造成培训师的工作被动，以后应将学员资料给老师沟通;

③、培训老师的沟通没有到位，讲解不生动、有趣，忽略了学员接收和反馈情况;

④、应增加其他几个厂的培训课程。

二、培训过程控制

总体培训过程控制比较好，但仍然有部分改进。主要有几点：

①、培训老师时间与工作、会议时间应错开，避免时间撞车的情况;

②、培训老师的培训时间应调整，部分老师的培训内容比较多，比较重要，应考虑适当延长培训时间。

三、培训考核控制

培训考核主要分文化知识考核和现场模拟考核。文化知识考核的设置比较合理，但现场模拟考核的控制存在比较多的问题。

主要表现为：

①、现场模拟考核的分工和人员进场顺序应得到控制;

②现场模拟考核的评分人员应做到事前沟通，确保评分标准的理解统一;

③、模拟顾客的沟通应加强，明确模拟考核的目的和要求，以到达考核的预期;

④模拟顾客的选择，应考虑到现实的情况和要求，使模拟逼真化得到控制。

四、培训效果反馈

本期培训效果，在文化知识考核方面比上期有些提高，在现场模拟考核方面，表现出来的专业知识和应变等方面，均有所提高，但对企业、产品的文化理念以及营销技巧方面比较生疏，应在后期的营销实际工作当中予以加强。当然也存在不足，表现为：

①、现场实际演练的项目应增加;

②、知识方法的运用与转化应操练;

③、企业、产品文化理念应予以充分的解读，加深理解。

**游泳销售顾问工作总结9**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20\_\_年。一转眼，20\_\_年已经过去。在这一年里，市场部门的全体同事尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人公精神，体现了高度的责任感，保证了项目优质高效的进行。在过去3年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过3年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这3年的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面

(一)产品知识方面：加强熟悉自动化产品的技术参数、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法;了解行业竞争产品的有关情况;

(二)公司知识方面：深入了解本公司的设备情况及服务方式、发展前景等。

(三)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

(四)市场知识方面：了解自动化系列产品的市场动向和变化、不同顾客的购买力情况，进行市场分析。

(五)专业知识方面：进一步了解与自动化有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

(六)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况;有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面

(一)首先谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

(二)自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确，业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

三、20\_\_年的展望及规划

20\_\_马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

(一)从理念上。

我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

(二)意识上。

无论在自动化产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

(三)业务上。

首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风!大家事业有成，心想事成!

**游泳销售顾问工作总结10**

游泳馆广告语分享

1 baby健康 “水”最“疗”解!

2 宝宝的智力开发，身体健壮，从游泳做起!

3 宝宝游泳，妈妈的笑容!

4 泳往直前 宝宝不等闲!

5 健康新奇迹，幼儿添活力——幼儿游泳馆!

6 婴儿游泳馆，宝宝的.冲浪基地!

7 孩子的健康成长从运动开始!

8 本馆不仅是一座“城”，还是一个“水世界”

9 用力寻找大海的方向。这个夏天 你我如鱼得水

10 和大树一起享受一夏

11 在绿荫中沐浴

12 游动不一样的人生

13浪花映照快乐，汗水铸就成功!

14 从这里游向大海，从此刻积累健康!

15 感受游泳魅力，收获快乐健康!

16 倾听水之语，感受鱼之乐。

**游泳销售顾问工作总结11**

自20x年x月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20\_\_年。转眼间来到x集团这个集体已经快一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了x项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名x年入职的的公司新人，而且对金石滩的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对养老度假项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

从入职到20x年年末，我共销售出住宅28套，总销售268万元，占总销售套数的，并取得过其中1个月的月度销售冠军。但作为具有5年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20\_\_年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

四、近半年的销售工作

20x年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。x月的成功开盘，使我们x成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合x高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到x土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20x年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合x的整个市场，压力依然很大。同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**游泳销售顾问工作总结12**

转眼间，入xxx发展公司已经x年时间了，XX年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了XX年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结：

>一、市场形势分析

由XX年xx月xxx元/平方的均价开售，客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面，可以说是到了房地产的销售高峰。

可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方最高单价竟达到了1XX0元/平方，跟本无法想象。

到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，希望楼价会有所回落。

回望过去，展望将来，本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的。XX年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应该会逐步回升，公司在XX年亦会有新盘推出市场，应该会有比较好的发展空间。

>二、工作汇报

XX年的销售业绩比XX年稍有上升，全年共销售单位xxx套，销售总额为xxxx元，面积为xxxx/平方，可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮助下，工作能力也得了很大的提高。

在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。

>三、未来展望

我决心在XX年更加努力工作，积极思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自已有更大的提升。

本年的总体销售市场，对比上一年还是比较理想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。

展望XX年，本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润xx公司xx项目的成员组成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。

>四、不足及改正措施

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。

1、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。

2、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。

3、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。

**游泳销售顾问工作总结13**

县游泳协会前身是县冬泳爱好者协会，于20xx年xx月xx日成立，现在本会登记在册会员已达xx人，年龄最大者xx岁，最小者仅xx岁。本会以磨炼意志、强身健体、广结友谊为宗旨，以崇尚科学、安全第一、团结互助、业余活动、文明游泳为原则，大力开展各种游泳活动，为推动我县全民健身运动做出了自己的努力。

20xx年xx月xx日，本会成立尹始，就协助温州市冬泳爱好者协会在我县成功举行了第xx届我爱协会漂流活动。漂流行程从湖边村开始，到鹤城镇结束，全程近八公里。为安全举办这次活动，经本会请示，县政府专门召开协调会，要求公安、医疗、航管等相关部门积极做好安全保障工作。这次活动共有名温州泳友和名丽水泳友参加，活动安全顺利；同年9月日，我们组队参加了在温州九山湖举行的帝一酒杯公开水域游泳比赛，取得了一项第二名、两项第四名、一项第五名、一项第八名的好成绩；同年月日，组队参加了在永嘉楠溪江举行的迦楠杯冬泳邀请赛，在支参赛队伍中取得了男子接力赛第四名的好成绩；月日，赴丽水参加了由市冬泳协会组织的庆贺全国冬泳日活动；同年月日，丽水市冬泳协会组织了迎奥运游泳象征接力活动。活动的最后一站安排在我县的高湖镇举行。我会泳友积极参与，手擎接力红旗，游好了最后一程。

20xx年xx月xx日，我们应邀组织队伍参加了在文成举行的xx温州市名泰杯魅力母亲河公开水域游泳比赛，取得了一项第七名；同年xx月9日，永嘉县游泳协会桥头分会成立，同时举行了精彩的游泳接力比赛，我们充分准备，派出了精干选手参赛，一举夺得接力比赛第一名，令各地泳友大跌眼镜。

20xx年xx月xx日，我们应武汉冬泳协会的邀请，组织了一支人的队伍，前往武汉，横渡万里长江，泳友们体验了搏击风浪的乐趣。月日，我们又组织了0余人的队伍，参加了杭州市体育局主办的横渡钱江游泳活动。9月x日，我们积极组队参加了第二届全市运动会大众部公开水域的游泳比赛，并在比赛中取得了两个第五名，一个第八名的好成绩。

协会活动蓬勃开展，离不开广大泳友的热情参与。协会也得到了主管部门的肯定，20xx年x月，本会秘书长被评为丽水市群众体育运动先进个人。

随着参加游泳的人员越来越多，队伍越来越壮大，20xx年中，我们根据实际需要，对机构进行了改组，成立了县游泳协会，同时为保持冬泳特色，在游泳协会中设立冬泳分会。为提高服务水平，提升工作效率，日前特与规模最大的正大游泳休闲中心签定协议，在该中心设立游泳协会办公室，为向泳友发放泳具、缴纳会费等工作提供方便。

展望未来，本会将继续以科学游泳、文明游泳、健康游泳为理念，以野蛮其体魄，文明其精神为指导，大力宣传游泳文化、发展游泳运动，为推动我县全民健身运动深入发展继续做出自己的努力。

**游泳销售顾问工作总结14**

x月的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的总结一下我在这一月中的工作情景。

我是x月5月有幸被x顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮忙下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自我的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自我的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给我了很大的帮忙，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，所以我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声多谢!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我期望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1。对不一样客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2。销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3。国家对房地产的政策

此刻项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我必须会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，必须努力打开一个工作新局面。

**游泳销售顾问工作总结15**

从2月5日开始进入公司，不知不觉中，xx年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

时间 客户 数量 金额(rmb) 评估

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!

**游泳销售顾问工作总结16**

游出好心情。

游出欢乐，泳出健康。

游出健康，游出美丽。

游动不一样的人生，从这里开始。

游动人生，健康一生。

游你才精彩，来这里畅游吧。

游一游，瘦一瘦。

游一游健康美丽，游一游健壮如牛。

游益身心健康，更清凉。

游泳，拯救白领腰颈椎最好的运动。

游泳锻炼身体好，安全下水很重要。

游泳美丽型体，文明美丽心灵。

游泳身体好，安全也重要。

游泳休闲好去处，健康时尚游绿道。

游泳要趁早，锻炼身体好。

暑热怕什么?游泳凉一夏。

体能泳术齐注重，碧波畅泳乐融融。

为身体加油常游泳，要游就到绿道泳馆。

夏日乐游游，开心是自由。

想不到的清爽，触及到的\'健康。

想减肥么？来游泳吧。

学会游泳就是好，各种游法来自保。

炎炎夏日去哪里，绿道泳馆欢迎您。

泳馆卫生您我同提升，池水清洁大家共畅。

泳往直前，泳不严败。

泳往直前，游出美丽好心情。

泳泳管卫生齐参与，安心畅泳守公德。

泳者无疆，任你游。

优游涵泳，轻松一夏。

游不动的美景，游得动的美姿。

这个夏天，就做一条“爱游泳的鱼”。

泳客自重人赞赏，池中洁净众共享。

泳池水，要清洁，你和我，都有责。

泳客要有自律性，池水品质有保证。

泳馆卫生齐参与，安心畅泳守公德。

人人要有公德心，爱护泳馆重卫生。

泳馆卫生池水清，共创游泳好环境。

泳馆卫生您我同提升，池水清洁大家共畅泳。

畅游不忘安全，健身自当努力。

畅游无阻，游出健康好身体。

畅游无阻，游出快乐好心情。

**游泳销售顾问工作总结17**

转眼间，我来xx4s店已经大半年。这半年间，从一个不知道汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助!也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验.

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

20\_\_年工作计划：

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。以下是我20\_\_年的工作计划：

1.继续学习汽车的基础知识，并准确掌握市场动态。各种同类竞争品牌的动态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

2.与客户建立良好的合作关系，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。

了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我会要把c类的客户当成o类来接待，就这样我才比其他人多一个0类，多一个o类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

3.努力完成现定任务，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务。不仅仅，要努力完成公司的任务，同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动力。

4.对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

5.在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

6.在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7.意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处.

每日工作：

1.卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。

2.每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。

3.每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。

4.每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。

5.了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作：

1.查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。

2.查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务：

1.总结当月的客户成交量，客户战败原因。

2.总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3.制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

**游泳销售顾问工作总结18**

基本情况：生产实习

实习目的：通过生产实习了解造纸工业和企业生产营销情况，在这个基础上把所学的商务\*理论知识与实习紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

实习时间：

实习地点：乐昌市造纸厂

总结报告：

为期\*个月的实习期结束了，我在这短短的几个月的实习生活中，学到了很多在课堂上学不到的实习知识，受益非浅。现在我就对这几个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习公司：乐昌市造纸厂。该厂位于乐昌市河南镇武\*河畔是一间地方国营企业，主要生产卫生纸、瓦楞纸等产品，产品主要销往粤北、湘、赣南和珠\*三角洲地区，年产量可达六、七千吨，产值一千多万元。该厂产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

在几个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应室工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般造纸的原理。造纸生产分为纸浆和造纸两个基本过程。制浆就是用机械的方法、化学的方法或者两者相结合的方法把植物纤维原料离解变成本\*纸浆或漂白纸浆。造纸则是把悬浮在水中的纸浆纤维，经过各种加工结合成合乎各种要求的纸页。我负责收购的原材料是纸皮。把从附近城乡收购到的纸皮再经过车间用机械打碎成浆，高温蒸煮等加工程序后制成卫生纸。不要小看这只是简简单单的购买纸皮，其中还真有学问。以前只是会卖纸皮，现在可要买纸皮了，而且还是大批大批的买入。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济数学、统计学和会计学等知识和实习结合起来用在里面。例如：为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解，分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。其中更有些是课本学不到的经验，就像是买纸皮时要注意纸皮的湿度，湿度大的纸皮就越重，价钱就越高，有些纸皮商就是从中获利不少。虽然在供销室实习只有两周但相信这对我今后工作尤其在供销方面有了一个很好的开始！

接下来的第二阶段我被安排到销售室工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：卫生纸和瓦楞纸。虽然我学的\*更适合推销，但实际上这并不是件好差事。对于我这个毫没有实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂瓦楞纸主要是销往珠\*三角洲地区，在我们粤北地区确实市场不大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面，与其推销瓦楞纸和卫生纸两种产品而分散力量倒不如集中力量推销在粤北地区也很大市场的卫生纸。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两挡生意。虽然有一挡是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一挡就是自己努力的结果更值得骄傲。这挡生意是一间零售商店。为了这挡生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要\*和搞推销是一件很\*苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好\*知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实习中去。

在为期个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对乐昌市造纸厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：（1）受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工厂生产的正常运转；（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；（3）销售信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实习中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实习中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗信奉在哈佛广为流传的一句话：

最后衷心感谢乐昌造纸厂给我提供实习机会！

**游泳销售顾问工作总结19**

今天我要妈妈去游泳馆去玩。

到了游泳我和妈妈下了车去买票，买完票我们就进去了，到了游泳馆里面我和妈妈先就去1。3米的那边去玩了，我在练习游泳而妈妈在接着我，我不太会换气但动作都会，所有妈妈在一个地方接着我，我慢慢的适应了温度就和妈妈去深水区去玩了我拿上游泳圈，就下去了妈妈叫我在岸边，然后我把游泳圈扔给她，她放在一个地方我就游到哪里去，就这样反复地持续这个动作我就慢慢的会换气了。去游泳馆作文300字去游泳馆作文300字。

但是我喝了很多口水我就不行了，就去了浅水区玩了，妈妈也来了我们在浅水区玩了很多好玩的东西，但是时间不知不觉的过去了我们玩了3个小时，妈妈觉得玩的时间差不多了，我们就回去换了衣服准备回家了。

我依依不舍的告别了游泳馆，然后我们就开车回家了。

**游泳销售顾问工作总结20**

今天妈妈要带我和弟弟去游泳馆了，中午吃完饭，我们就收拾好了游泳需要的东西。跟着妈妈去游泳馆。

到了游泳馆，妈妈先去窗口买票，卖票的阿姨劝妈妈办游戏卡说这样比较划算。然后拿着宣传的价格表给妈妈细心的一一讲解，阿姨很会说并且也成功的让妈妈办了卡。

妈妈办好了卡领我和弟弟去到更衣室前，把弟弟泳衣给弟弟让他去男更衣室换并交待他把换下的衣物放袋子里在锁柜子里面。然后到泳池边等我们。我和妈妈去女更室换衣服了。

换上了我超级喜欢的泳衣后，我和妈妈去泳池边找弟弟，发现弟弟早己下到儿童玩的池子里玩的很嗨皮了。我也立马下去找弟弟一起玩了起来。

我们在游泳馆里玩了很长很长的时间，也认识了好几个新朋友，玩的晚饭都不想吃了，妈妈一在催促我们要回家了要吃晚饭了。妈妈说我们办卡了想玩以后还可以来。我俩才恋恋不舍上来，跟着妈妈去收拾自己然后回家。但我心里还是很开心，多亏卖票的阿姨，以后我们可以常常来玩了。

**游泳销售顾问工作总结21**

回首20xx年，有太多的美好的回忆，20xx年本人来到长京行工作,但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天.

销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20xx年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。.

职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下:

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

二;因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1：每月应该尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，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。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

**游泳销售顾问工作总结22**

飞飞游泳馆是暑假一定要去的地方。

每年暑假，飞飞游泳馆都可以免费游泳。这个是中小学的专属福利。你想去的话就必须下载我的长沙，打开体育馆预约，登录学籍号。那个学籍号是一个大G后面加你的身份证号码。登陆成功后，你可以预约今天或明天去游泳。

到了飞飞游泳馆，你打开我的预约，把二维码给工作人员扫一下，放50元押金就可以得到一个牌子。那个牌子是可以打开柜子的，柜子里面可以放你带的衣服。什么？你不会游泳？那在前台也可以租游泳圈。等你游完后，把牌子还给前台，前台也会还给你50元押金的。

你一进入游泳池就会发现游泳池是孩子们的天堂。有的在学游泳，有的在比赛憋气，还有的在打水仗所有人都玩得不亦乐乎。炎热的夏天，游个泳真是舒服。再说，游泳还可以锻炼身体，可以使身体长高呢！

飞飞游泳馆是室内恒温游泳馆，不用在太阳底下暴晒，关键还是免费的，是不是比别的游泳馆好很多呢？虽然没有游乐设施，但是游泳本身不是就一件很快乐的事吗？

炎炎夏日哪里去？去飞飞游泳馆免费游泳吧。

**游泳销售顾问工作总结23**

时间总是转瞬即逝，在xx工作已经将近两年时间了，在我任职以来一直认真履行自己的工作责任，较好的完成了各项工作任务。现将两年来工作情况总结如下：

>一、前台日常工作：

1、电话接听转接：认真接听任何来电，能够委婉并合理对骚扰电话，提高工作效率

2、日常考勤：下载每个星期的考勤数据，查看未打卡记录，并上报各部门经理，进行核对，严格登记请假单及加班单和员工不差情况，及时更新上报给部门经理员工的考勤情况，保证在每月20日之前上报考勤月报表。

3、会客接待：接待外宾，及时请到会客室备好茶水等待。

4、收发快递：每日签收的快件是工作性质的都会及时送到本人手中，物品如（大型零件，费靶材等、将会打电话通知接收人到前台领取，如果是与工作性无关的物品签收后通知本人到恰前台领取。

5、复印机及复印纸管理：每天复印的人很多复印的文件也不少，难免有卡纸的情况，从复印机中取出纸张，做好日常维护工作，公司有些不会使用复印机的员工我也会耐心教他们怎样使，有些文件也会交给我让我来复印，复印纸领取是需要各部门专员才可领取，减少了浪费纸张情况。

>二、综合事务工作：

1、饮用水桶的水发现不够时会及时让水站来送水，保洁用品使用前需登记，及时到仓库检查使用情况查漏补缺，登记好需要的物品申报，申报后与卖家联系。

2、发放每季度劳保及其他公司福利，与各部门办事人员联系在前台发放，在发放本部门物品。

3、如人员变化较大时，联系并登记需要变更人员位置，减少对工作的不便。

4、每月向人力资源查询当月过生日人员，制作名单布置前台场地联系蛋糕房定蛋糕并通知司机师傅去蛋糕

5、公司酒水存放在三号会客室领取和存放需要登记记录。

>三、组织员工活动：

每年一次的圣诞节我会布置好场地，联系印刷公司设计卡品外观及海报，设计抽奖环节并通知各部门办事人员活动时间及地点，并当场发放奖品。

这个工作让我学到了很多，在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在今后学习中不断地总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！与公司共同进步！

**游泳销售顾问工作总结24**

一、实习时间

20xx年8月23日～20xx年11月23日

二、实习地点

顺德大良东区东乐路与桂峰路交汇处新领域运动公园内(明日华府后面)

三、实习单位

实习部门工作健身游泳馆(销售部)

四、实习目的

1.通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2.通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3.本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

五、实习主要内容

一、工作内容

1、安排来宾参观\*的各项设施及介绍课程，完成入会手续。

(来访时需配合客服在前台做好登记，根据会员的特征及需要引导会员选择适合的锻炼及卡种)

2、我在工作期间必须熟悉\*的设施，包括内部环境及器械的数量品牌，和所开的\*种，教练的\*特长，卡的价格，\*的经营和发展。

3、在工作中我要学会推崇教练及同事养成良好的心态及习惯，有会员聘请私人教练时，帮助该会员联系推荐私人教练。

4、保持有健身及入会愿望者的联系，不断根据记载的来宾资料进行跟踪服务及电话回访，以进一步热忱，全面的介绍，提高来访者入会的热情，了解该访客真正的需要健身的目的。

5、认真统计会员资料，定期不间断的对已入会的会员进行电话回访，询问训练感受，运动效果，意见和要求，通过周到热忱的服务，最终达到使该会员续卡转介绍会员的目的，同时限度的提高会员的满意度并做好详细记录以便检讨总结。

6、扩大市场，做好计划，外场的突击宣传促进企事业单位办卡入会参与健身。

六、实习总结和体会

(一)实习工作的总结：

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由对会籍顾问工作的一窍不通发展到现在能够\*完成工作任务，在工作中领导的带头模范作用感染了我，同事的爱岗敬业精神鼓舞了我，使我认识到作为新领域的一员是值得骄傲的，因为我们的团队是健身行业的带头兵，我们的队员是优秀的健康宣传者，我们始终坚持“身体健康才是工作、生活的首要条件，”的原则，只有拥有一个健康的体魄，才能立大志成大事，万事以身体健康为前提，没有健康的体格，任何的想法和行为只是纸上谈兵，毫无意义。

在工作中，顾客就是我们的上帝，一个甜美的微笑可以给顾客带来一天美好的心情，一句轻声的问候消除了与顾客之间的距离，真正的做到了来到新领域，大家是一家人，给顾客一种宾至如归的感觉。在这里，顾客享受到的不仅仅是健身的乐趣，同时他们享受到了家的温暖，在身体得到有效锻炼的同时，心里也得到了甜蜜的滋润，每当看到客户对我们的服务感到满意的时候，自己心里也感到了前所未有的满足和骄傲。

为此，自己总结了“五步”工作法，即：“聆听、建议、指导、帮助、服务”。客户来到健身俱乐部，就一定有自己的想法和目的，为此，每次客户到来的时候，聆听他们的需求是最关键的一步，只有这样才能真正了解客户想要的是什么，他们想达到一种什么样的健身目的，只有了解到了这一点，才能针对客户的实际情况，做到有的放矢，并提供长久优质的服务。

工作之余，公司领导还给我们多次外出培训的机会，大家一起放松。这强大的团队感染力时刻提醒着我，作为新领域优秀团队中的一员，绝对不能懈怠。在以后的工作中，我要以崭新的姿态和高昂的热情更加努力的为每一个客户提供服务。

健身行业是一个充满朝气的行业，新领域是一个蓬勃发展的团体，相信在我们业务能力、服务水平不断提高的同时，会有更多的人选择新领域，信赖新领域。

衷心的希望公司蓬勃发展，日新月异，也希望越来越多的人加入我们，让我们共同期待新领域美好的明天!

(二)毕业实习的体会、收获：

会籍顾问工作很\*苦，要外出做宣传，同时还有业绩上的压力，几天下来累坏了，长时间站立脚会很疼。有的时候还会受到各种冷遇。我不断给自己鼓励，我不希望自己放弃。虽然累了些，我想别人能做的我也能做，别人能做好的我也一样能做好。一切从基础作起。就把这些\*苦当作人生的一种磨砺吧!有的时候想想自己也很有动力，看到一些想健身的人向自己咨询一些问题，我都很热心给解答，毕竟我给他们提供了一个好的健身场所，把一些健身的理念传授给他们。希望能通过我的努力，能够让更多的人来关注自己的健康，养成一个良好的健身习惯，同时也通过的每个人通过健身过程中的一些收获和好处传给身边的每一个人，通过这样的一个几何递增，我间接的也影响了很多人。

**游泳销售顾问工作总结25**

>5月份工作总结：

1、5月24日至27日，S省第18届运动会高校部游泳比赛在XL游泳馆举行，XL游泳馆全体工作人员放弃休息时间，对泳池以及场馆外围进行了冲洗，同时积极配合体育部，顺利完成了各项后勤保障工作，保证了赛事获得圆满成功。

2、积极筹备“文明共建，百人瑜伽体验”活动。通过和校团委、学生会的紧密协作，前期各项准备工作已顺利完成，同时通过积极争取南京中萃将对该活动提供服装、饮料等赞助。

3、Q游泳馆在夏季来临之前，召开了“救生工作预判性”以及“游泳馆救生工作程序”专题研讨会。通过研讨，全体救生人员对预判性的重要性有了更为深刻的认识，对游泳馆救生程序的修订提出了宝贵建议。按新标准、新要求制定的“游泳馆救生工作程序”将纳入作业指导书。

4、工程人员积极配合厂家，对男、女更衣室PVC地垫进行了维护。

>6月工作计划：

1、Q、XL两馆召开夏季安全工作会议，确保两馆安全度夏。

2、积极开展暑期游泳培训班各项宣传工作，确保两馆少儿游泳培训项目的顺利开展。

3、实施“文明共建，百人瑜伽体验”活动，力争通过宣传，在校园内取得良好的公共效益。

4、Q游泳馆做为市体育局培训基地，积极配合做好“教练员培训”、“救生员培训”工作。

5、对照体育局、卫生监督所、疾控中心、公安四部门夏季工作要求，积极做好场馆卫生、安全等各项工作。

**游泳销售顾问工作总结26**

销售是主动销售，而不是被动等待，现在销售工作不可能等待这我们自己去摸索去发展需要靠我们自己努力去开拓，现在的竞争激烈，想要在行业中做好工作，就必须要付出更多的努力主动去寻找客户。

任何去找客户，这是每一个人的难题，对于我而言，就是要找到有用的客户资源，然后把手上的车推销出去。当然第一步推销就非常考验我们的耐心，考验我们的能力，如何做才能欧得到更好的回报这就要靠我们自己的努力。我喜欢进入到一些论坛贴吧中，比如关于汽车和汽车有关的论坛里面，因为这些人很多都是非常喜欢车的，或者想要了解车的人。找到这部分人之后，我会想办法取得联系方式，获得他们的认可。比如加他们的微信，会在他们有时间的情况下，把车辆信息发送给他们如果他们喜欢，我就会直接邀请他们来我们店里看车，最好是能够让他们达成协议。

每天我都在靠着自己的努力做着相同的事情，很多时候我都会被拒绝，因为想要找到客户不容易很多客户都已经买好了车，如果想要他们找到合适的客户是一件非常考验人能力的事情，不是一件简单的任务，我从来不认为自己有多差，总想展现自己的能力不断的提高自己的各种技能，加大自己的实操，所以我在销售的时候会主动获得客户的联系方式主动与客户沟通，而不是等待客户自己来和我联系。

机会永远掌握在自己的手中，不要想着依靠他人来获得成绩，我们销售竞争非常激烈如果不能在既定的时间里面达成任务就不可能完成基本工作，就无法完成自己的任务。我们每个月的业绩不是摆设，这是保底的任务目标，我不希望自己因为没有达到工作目标而被罚所以我就会告诫自己要加油要努力，一次不成多问几次，从不会删除客户的联系方式，因为我知道如果想要让客户相信你，你就必须要让客户知道你努力做了，并且也都完成了基本的任务就行。

一路磕磕绊绊，很多次我都失望沮丧，但是最终我都能够坚持到最后，不是因为自己有多厉害，只是因为截肢够努力够坚持，相信一点，就是知道只要努力就会有说收获，所以我在岗位上喜欢一直工作下去，从不再回自己做的有多么不好，只要自己还有能力就会一直坚持到底。销售靠的不只是能力，更要靠一股韧劲，越是坚韧的人，抗压能力强的人他的能力就越好，因为现在是一种剩文化，能够一直在岗位上坚持的人才是最可贵的。

为了继续工作让今后工作更进一步，工作计划如下。

1、积极与客户取得联系，主动沟通客户，每天都会更新消息。

2、对于加入微信对车辆感兴趣的客户，及时回复，及时沟通，找到沟通对象，做好沟通，最好能够让客户来我们店。

3、每天电话量不少于200个，至少要加到两个微信。

4、制定每月业绩目标，把目标分成三个阶段。

5、月底反思自己的工作计划，分析自己的工作情况。

**游泳销售顾问工作总结27**

1、从本周开始每周学在校门前发放宣传单，每个学校安排两个人，欢迎学生在节假日去游泳馆参观，可提前报名参加（可以免费体验一小时）；

2、利用学校教师的资源去宣传

在正式开业前试营业，打出一条广告，邀请全市在校教师凭《教师从业资格证》在x月x日前（时间订在学生放假前）可免费游泳一次，利用这个机会，向每个教师发放5张免费的游泳卷（5小时），要求是仅限学生使用，并注明老师是谁，若凭免费游泳卷直接报名的给打9折优惠。这样可以让老师用奖励的方式给学生，学生就会拿着游泳卷为奖励在同学中炫耀，勾起学生学游泳的欲望。（一个老师可介绍5个学生，一个学生可能会带来10个学员，嘴传比纸传的速度能快，效果更佳）

3、可在每个中小学门口的小店设立一个招生点，以小店的老板为招生的代表，凭小店的老板的介绍找游泳教练报名，需注明小店老板的名字及电话，给每个招来学生的老板提成（价格待定）。这样就可以减少人力的奔波，还可以得到更多的生源。（小店天天有人，可天天宣传介绍，这样可减少发宣传单的费用）

4、可以组织在校学生和在职人士的游泳比赛，比赛设奖若干，有奖牌、奖品（可以由某体育产品商提供，即达到了为体育馆做宣传，同时也为体育商品做宣传，达到双赢的结果），每年都可以定一个固定的日期，作为传统的比赛，以达到每年都定期宣传的作用，也可吸引新老客户！

5、儿童游泳培训

6、可通过媒体宣传。比如说电视台，可制作广告在电视台宣传

**游泳销售顾问工作总结28**

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

**游泳销售顾问工作总结29**

时光飞逝，在代表队已经度过了四年的光阴，顽强拼搏，奋勇争先，为祖国健康工作五十年，这些品质和新年已经成为我作为代表队一员特有的品质。我们特有的大五生活也确实没以往那么大的学习和工作压力，刚刚在代表队保研的我，也许是出于对代表队的感激之情在心中涌动，带着一股向学校的普通同学们展示我们代表队的目标和信念，就第一次参加了代表队马杯教练团。

两周过去了，我们的训练依然以基础动作训练为主，可是队员们依然是精神饱满，积极努力，她们陆续背着书包从课堂过来训练，又陆续从训练场背着书包、啃着面包依依不舍跑的抛弃教室上课，她们对篮球甚至体育的热爱，我想毫不亚于我们代表队的同学们，也许她们和他们只是欠缺一个机会，一个桥梁。

马杯教练团是个机会，是个桥梁，是代表队同学们让整个学校更多认识我们机会和桥梁，是普通学生满足对代表队学生好奇心和更多更好的接触专业体育的机会和桥梁，有朝一日，马杯教练团和马杯将成为清华大学学生体育发展的两架马车。

**游泳销售顾问工作总结30**

1、游泳票、记次卡及年卡由收银员按不同价格，向财务票证管理员领取。收银员在当班结束后，填写缴款凭证时，要将当班销售游泳票（记次卡、年卡）的号码、数量及金额在备注栏中注明清楚。当领取的票卡售完后，凭缴款凭证的第一联，向票证管理员核销原领取的票卡，再重新领取票卡销售。

2、设置“游泳馆登记表”。

序号：是按照当天客人消费的次序进行排号；

类型：指客人消费的是门票、记次卡或年卡；

号码：指客人使用的票或卡的号码；

数量：指客人共消费了多少人次；

金额：指销售不同票或卡的不同价格；

卡使用次数：指记次卡消费是第几次消费及所剩次数；

衣柜号码：指由康乐服务员发给客人的衣柜钥匙的号码；

进馆时间：指客人进馆时间；

客人签名：指年卡客人消费时客人签名；

核对签名：指由康乐领班以上人员，证实年卡客人或免费接待客人的。核实签名；

备注：指记录特殊情况的注解。

注意：本表一式两联，当天营业结束后，由收银员和康乐部进行核对，核对无误后，双方共同签名确认；一份交财务审计核对，另一份由康乐部留存核查。

3、康乐收银员要认真填写当班销售及受理票和卡按表中内容，注意票和卡的号码以及卡的使用次数。

4、客人衣柜钥匙由康乐服务员保管发放，康乐服务员接到收银员传递过来的票和卡时，将衣柜钥匙发给客人，并将钥匙号码对照收银员填写的票或卡填入表中。

5、客人使用赠票时，收银员收到票后，在票面上写上“作废”字样并注上日期，当班结束后，将赠票交财务审计核对审查。

6、受理年卡时，一

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！