# 年度销售工作总结(11篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2025-06-03

*度销售工作总结 年度销售工作总结一20xx年经营业绩回顾及分析截止12月日实现销售总额万元，完成全年必保指标%，攀登指标的%，同比%。实现利润万元，完成指标的%，同比%。业绩的取得，主要得益于以下几方面：在今年的春调工作中，我们积极配合招商...*

**度销售工作总结 年度销售工作总结一**

20xx年经营业绩回顾及分析

截止12月日实现销售总额万元，完成全年必保指标%，攀登指标的%，同比%。实现利润万元，完成指标的%，同比%。业绩的取得，主要得益于以下几方面：

在今年的春调工作中，我们积极配合招商部做好品牌招标引进，图纸审核、进场装修、开柜营业等各个环节的工作，以发展为前提，采取抓大放小的原则，以提升品牌结构，合理利用坪效为目标，改善不合理的经营布局，经过反复研究、精心分析，成功的将原男女鞋区分为以鞋一区经营女鞋和休闲鞋，鞋二区经营男鞋、皮具为主的两个区域，特别是二区将成熟性品牌调整到后区，带动人气拉动了后区的销售，期间引进了森林公主、奥卡索、伊伴等时尚女鞋及高档、休闲的皮具cobo、弗里欧、威尔萨斯等；首饰区域引进了拥有实时金价投资金条的中国黄金以及发展潜力巨大的金大福品牌，为了抑制竞争对手，同时改造铂金半个岛低产田，下半年我们又引进了国内知名黄金品牌百泰,开柜十五天实现销售48万元，相当于平时铂金一个月的销售，新品牌的进驻有效的带动了整个部门的销售增长。

一年来，部门始终把组织适销对路商品，提高品牌销售坪效作为一项重要工作来抓落实。各区域对品牌实行动态管理，吐故纳新，按销售业绩，对在售商品进行一月一排查，一季一排队，将品种单一、销售不畅、形象不佳的品牌进行淘汰，为新品引进、扩大名品比重创造了条件。同时根据各区域经营商品特点提出早、全、精、多的工作要求，即新品上市要早，引领市场，抢占先机；货品品种要全、尺码要全、色号要全；商品质量要好，做工要精，杜绝假冒伪劣商品和不合格商品上柜；货品数量要充足，共有品牌货品数量要优于多于竞争对手。在各区域采取主管分品牌包干的原则，有针对性地与货源不足的厂家和供应商进行沟通，严把商品检查入库验收关、商品上柜检查销售关，针对个别品牌畅销品配货不足、供应商资金吃紧的困难，我们向公司申请主动给予资金支持，专款专用，力求在商品数量和质量上有突破，凭借多样化、多品种的商品留住各种层次的消费人群，实现双赢。

xx年的营销活动我们发挥自身优势，不断炒热市场，主动出击、抢占先机、步步紧跟、寸步不让，取得了不俗的业绩。

节日营销：抓住元旦、春节、情人节、五一、十一等节日市场，紧跟公司大规模促销活动，围绕活动主题，与厂家联系货源，增加适销品种，以丰富的商品，喜庆的氛围、心动的价格、诚信的服务灵活促销，保底扣点，力保双赢。在公司店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，最高日销售超百万。

文化营销：将高雅的文化活动与商业经营有机结合。随着季节变换，推出主题鲜明的营销活动：如夏季的香水节、首饰节，中秋的红酒文化节，国庆的首饰婚嫁节、化妆节等，增加了促销活动的娱乐性、参与性；ck、swatch母亲节特别奉献、金大福淮安推广展销会、第二届黄铂金、珠宝博览会赋予商业促销活动更多的文化内涵，让顾客在休闲购物之余提高了艺术素养；同时充分利用二楼中庭开展了欧珀莱、雅呵雅、丸美、za等近十场化妆品大型促销及aee、千百度、老人头等男女鞋、箱包皮具的特卖活动，以期达到淡季不淡，旺季更旺的营销目的，努力做到月月有亮点、周周有活动，日日有优惠。

天下难事，必作于易，天下大事，必作于细。企业成在经营、败在管理，没有好的管理，就没有好的效益。在部门五比五看，争创样板工作中，提出了管理五从原则（从我、从严、从高、从速、从细），要求值班经理在每日的现场检查中做到三勤手勤、腿勤、嘴勤，对发现的问题及时与各区域主管反馈沟通，提出整改期限，并检查跟踪，使发现的各类问题能得到及时解决，严格杜绝一面讲，一面不落实的工作被动局面。整个创建过程实行分工合作，各负其责，由部办定期组织对各区域、各品牌进行检查考核，了解创建工作进展情况，发现和总结经验，现场解决存在问题，有效推动了管理和服务水平的提高。

坚决贯彻执行公司资金管理制度，在货款支付上强化了计划性，特别是经销商品的库存把控和资金审核，做到合理调配。厉行节约，部门加强对电话、传真、复印以及营业用具、文具用品、广告宣传用品等的管理，降低各项费用，杜绝浪费现象，能省一分钱，绝不多花半分钱。

首先组织员工参加每月部门的培训，做好考核、总结，保证质量。二是充分利用大晨会、早晚班会，通过商品展示、模特表演、模拟购物、演讲比赛、知识抢答等多种形式大家共同探讨，做好商品知识的`学习和服务水平的提升。三是积极联系供应商对专厅员工开展业务培训，一方面，支持员工去品牌公司集中学习，一方面联系品牌派导师到现场带店指导。四是对于新员工坚决做到不培训不上岗，以一帮一形式，指定一名优秀老员工进行帮扶，从而让新员工迅速掌握业务，适应岗位。对于主管则要求熟练业务知识，认真学习先进企业的管理方法，分析知名品牌的经营规模，研究商品流行趋势，具备预知市场行情变化的能力，提高现场营运管理的综合能力。

安全是保障一切经营工作的重中之重，部门的安全工作由经理亲自抓，逢会必讲，常抓不懈，全力做到思想上重视，组织上健全，制度上完善、措施上落实，执行上到位。在部门与区域、区域与品牌层层签定安全生产责任状的基础上，做到谁主管，谁负责、谁在岗，谁负责，一级抓一级，一级对一级负责，为安全工作上了双保险，发现问题及时解决，确保部门的各项工作在安全保证下良好运行。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，xx年营运一部在经营管理工作中取得了一定的成绩，但对照公司要求和企业发展需要还有很大的距离，特别是在营销创新、机制创新方面需要进行不断的努力和开拓。

任重而道远，高山而水长，机遇与挑战同在，光荣与梦想共存，在xx年创造的新平台上，我们将认真总结经验，学习先进方法，以全新的管理理念、前瞻的工作作风，立足高起点、拓展新天地，为明年迈上新台阶做出更大贡献。

**度销售工作总结 年度销售工作总结二**

xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的xx月份，我走进了，截至到在，已经在公司沉淀xx个月了，对于彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这xx个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是xx，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

初到xx，我的`心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于xx年xx月xx开展了xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约xx人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由xx教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约xx万，由于不是以，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有xx万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

我在xx市场一共出差了一个多月，服务了xx个店家，xx家日化店，xx家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，、xx彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家xx元以上的销售业绩。xx出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

工作感想

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢!

在过去的这xx个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这xx个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。、碧恩的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在xx出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。

**度销售工作总结 年度销售工作总结三**

我于20xx年7月有幸成为xx公司的有员，从事助代工作。半年来在邵所的领导下，恪尽职守；兢兢业业。截至20xx年11月底，完成公司下达的各项销售指标。现将半年来市场情况及工作心得和感受总结如下。

一切实落实岗卫职责，认真履行本职工作。下面我就工作中的情况谈谈几点规划。

一、作为一名助代，明白自己职责。

1】 配合业代完成公司下达的各项销售指标。

2】定期的拜访零店，二批商及校园的客户，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。

3】开发空白市场，提高市场的占有率。

4】积极推广新品，提高市场铺货率。

5】积极收集竟品信息并及时整理上报

6】做好校园点cp和集兑活动。

二、执行公司的各项促销计划

在做好订货和排面的同时，我同时也是公司的终端导购员，尽我自己的所能向消费者介绍我华丰公司的终极产品卖点辟如；技术创新，面体酥脆纯净水制面，零食化口味；使他们成为我们华丰面的忠实消费者，在促销方面，执行公司的各项促销计划，及时把我所掌控各项竟品面的促销动态。

三、市场情况反馈及建议

我由10月份管理山海关；北戴河；二批商；校园点；零店；对这两个市场还不十分熟悉，但我会努力把市场做好，对破损面及时下架，度绝过期或临期面的发生，提升销量。酷玩地带里面放有喜洋洋的卡片以后孩子们放映非常好，再来一代在店里更是一个提升，就是有的店主反应量少，希望公司尽量解决并以改善。我公司的干吃面占有主导地位，现阶段圣战士和福香脆都在试图抢占市场，特别是学校点。但我们在央视投入了相当规模的广告，我们借助这些优势努力拉大和其他竟品的距离，树立干吃面的`形象品牌。

四、有待改善的几个方面

1】进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。

2】及时与客户沟通，进一步增加客情。

3】加强学习，运用到实际工作中。

4】自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

销售部经理年终工作总结

一、销售业绩回顾及分析：

（一）业绩回顾：

1、开拓了新合作客户近三十个（具体数据见相关部门统计）。

2、8~12月份销售回款超过了之前3~8月的同期回款业绩。（具体数据见相关部门统计）

3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基础。

（二）业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但“有效就是硬道理”！我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据“轻重缓急”程序，采用“坚持公司利益原则，以有效依据处理”的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

2、存在的负面因素：

①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误！

②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

④大多数代理商的“等”“靠”“要”观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润支持市场。

⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市场。

⑧销售人员缺乏统一的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无统一和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

二、费用投入的回顾和分析：

（一）费用回顾：

1、营销政策调整后，市场费用得以控制，公司的盈利能力稳定，8~12月相比3~8月同期利润额增加。（具体数据见相关部门的统计）

2、人员费用的固定风险降低，基本扼制了人力资源的亏损，8~12月相比3~8月周期人力成本降低，剩余价值提升。（具体数据见相关部门的统计）

（二）费用分析：

1、正面因素：

①公司提出市场费用承包政策之后，最大限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以控制。

②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

2、负面因素：

①营销部没有数据统计的支持，对费用的控制较为盲目。

②市场支持费用和人员费用报销等，营销部存在“知情难，无审批”的歧形现象，管理无法加强。

③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

④老板“一笔签”的现象依然存在。

**度销售工作总结 年度销售工作总结四**

时间过得真快，一转眼就要快到20xx年了。

20xx年的工作使我划上了一个圆满的句号，这一年当中经过了很多的酸甜苦辣，让我清晰的记得20xx年的一年工作的生活，在工作中学到了很多东西也找到了工作的乐趣和生活的快感，每天都进步着，每天都成长着；每天都学习着。

20xx年x月xx日，进入了xx集团，进入了xx公司，进入了xx品牌；当我进入x的时候，看到了xx很多的优势，也是从此我在xx起跑线上的时候，看到了xx的发展和光明的前景。

xx品牌也是在化妆品行业中最有特色的个人护理用品品牌，认识了xx品牌的特点所在，跟其他类似品牌相比，xx其实是有很多特色和优势的；也是化妆品行业中较齐全的品牌。

使我真正认识了xx在全国市场的地位和发展趋势。当我真正投入地工作时，xx品牌也是化妆品行业当中是比较优势的品牌，也是个人护理用品当中比较有影响力的品牌；虽然不同一线品牌相比，但是xx依然发展的很好。全国x多家化妆品产业，也看到了xx逐步的扩大和在全国大趋势的发展，xx品牌也是逐步在当今美容化妆品行业中进入轨道之一的品牌。

看到了xx品牌被广大消费群体认可和肯定，得到广大经销商的支持和配合，xx才做得那么好，发展才那么的迅速，我看到了xx品牌每天都成长着。xx在当今21世纪美容化妆品行业中和个人护理用品的`大趋势中高速发展，为以后做好了前期的市场推广和奠定了坚实的基础，也是为做好xx品牌在x至x年计划上市宏伟的目标奋进的。认识了xx品牌让我看到了希望和光明，自己在工作中带着自信去面对现实的工作，让我在平时的工作当中学到了很多东西，不管是平时的电话营销还是邀约的客户过程当中，也吸收了很多，自己也是在工作中不断思考问题和不断总结问题，分析行业市场行情和总结行情工作。

平时的工作中感觉自己的工作太单调了，每天除了打完公司发下来的电话任务之外，还每天自己不断跟进很多老的信息和做出自己的总结和计划，自己还在很多的网站上注册发帖子逐步帮公司做一些宣传推广，能让广大消费群和广大群体认识xx这个品牌，为能让更多的消费着认识\_公司，认识xx品牌，也是能为做好以后招商工作的市场推广，能取得一个很好的宣传作用。

**度销售工作总结 年度销售工作总结五**

1、公司新增店柜“自营：7店；加盟：7店；总计：14家。”使公司总销售网络达到31家。

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

1、通过提升对企业文化的深入渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20xx年的企业快速增长。

2、通过大b会的建立，增加了员工相互了解的平台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、\*聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了\*和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“\*、执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

4、通过对各个部门\*\*的不断整合和对各级管理人员的不断高标准要求和评估，运用在“过程中发现问题、在过程中解决问题、在过程中完善”的办法，力求以最佳方案，更求以最及时解决的态度，促使各级管理人员和各个部门的“工作责任要求、工作标准、工作技能、工作效率、工作配合”等各个方面得到了巨大的提升；同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

1、通过大胆引进，引进了一些服装行业的精英人才，已经在企业中发挥了重要的.作用，并将与企业共同成长……

2、在提拔人才方面，通过“大胆用人、提高标准用人、放手用人”，培养了一批忠诚的“中高级管理干部”，对于企业未来的发展提供了更有力的人才支持和初步建立了培养人才的孵化模式……

3、通过对人才“能者上、平者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争意识；并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极平和的心态、良好的适应\*”；大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

4、通过对公司人才结构的大胆调整和改革，让公司的全体人员都感受到了未来的发展空间是多么的广阔，感受到了变革的力量，感受到了未来和希望……

5、通过改革进一步明确和增强了“目标\*与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺平了道路。

1、自营店：x力x品牌2409.6万，达标率81.5%，比××年提升86.9%；

其他品牌1063.5万，达标率88.8%，比06年提升65.6%；

自营小计3462.1万，达标率83.5%，比06年提升80.2%。

2、加盟店：x力x品牌1028.4万，达标率106.1%，比××年提升127.8%。

3、公司：销售4480.5万，达标率87.6%，比××年提升88.59%。大大的超过了公司年初制定的销售业绩增长60%的预期目标，超过的幅度为28.59%。

**度销售工作总结 年度销售工作总结六**

我是20xx年11月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下六个方面的工作：

20xx年11月27日――20xx年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果，20xx年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况的、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；2、准备《考勤表》，。。员工档案并录入电脑；3、酝酿人力资源管理制度；4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部（号码：69990998）与宽带（费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件）。交300元订金预订800（400）7100009免费电话（准备元旦后开通）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是我在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的.意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中。。酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况的有了一个初步了解。

3、的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41家、丰县30家、沛县37家（对原来的资料进行补充）。

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2―4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商（有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货）不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节――春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

**度销售工作总结 年度销售工作总结七**

20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动主动，力求按时按量完成任务。

每天主动主动的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方法之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的.都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新认识不够强;

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方法、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

**度销售工作总结 年度销售工作总结八**

办事处在全体人员的努力下，区域业务开展工作基本顺利，全年回款额9万元，基中第四季度完成回款额9万元，占全年的9%，成功开发了分销商91家，终端酒店3家，回款情况如下：

1-3月 4-6月 7-9月 10-12月

54元 3520元 190元 11元

销售回顾：公司产品的结构多层次, 系列组合，依托自身商誉优势, 在产品定位与市场策略上，近亲繁殖、扩张道路。从4个品牌，8类产品，由20xx年11月初在流通领域中常见的辣根王，果汁，寿司酱油，鸡汁，直至后期逐步登陆市场的寿司醋，辣椒油、芥末油等，均在消费界取得部分认可。产品销售过程是通过引导最终消费者，从而带动产品流通的策略，我们同时为销售商和消费者提供优质产品，至上的服务，直接有效的供求资源和网络信息，整个工作是在消费以及流通两个领域同步开展，使销售队伍--销售商--消费者之间进行整合。

经营 分析：

1、经销商的定位，南京现有的两个经销商：a（李）与b（春），a现有的销售网络集中在市内酒店宾馆，主营货，餐料配送业务。b的客户群面向流通市场，同时也兼营终端业务，a和b的销售网络存在一定的互补性，同时也缺乏一定的成长性，他们因其客观因素限制，业务拓展能力不强，短期未能在原有的网络基础上进行业务延伸。

2、产品消化周期差异化，产品消化周期完全取决于消费者的使用量，这与各地区的饮食文化密切相关。公司的芥辣、寿司醋，芥末油消化周期较慢，同比之下，鸡汁、果汁、正处于市场成熟增长阶段，我们在为公司带来增量产品的选择上, 需要准确定位。

业绩来源：销售商理念是考虑自利行为和风险因素，我们的终端销售队伍在消费界的推广效果, 打消了销售商对风险因素的顾虑，从而选择了我们产品作为利润微薄的名牌产品的替代品，鸡汁产品在争夺劲霸的产品份额，果汁替代新的品牌，芥辣则抢占爱思必局部市场，而寿司酱油和醋更多的倾向于引导销售。此外, 公司产品在消费界的`客户根据不同层次性质区分为：大型餐饮公司或星级宾馆，中档酒楼，专业粤菜馆，咖啡馆等，产品分类全年销售

问题：

1．经销商违规（货、窜货）

南京地区前任经销商与公司战略方向和销售策略的意见上产生分岐，公司因故终止该经销商的产品经销权。然而该经销商竟以此为耻，并拉开了导火索，与南京办销售队伍为敌，浓浓得火药味将鸡汁、芥辣产品价格一降再降。甚至，不惜重金，余近求远，从别的区域采调公司产品低价冲击南京市场，使我们销售队伍在客户眼前的信誉和产品推广带来恶劣的影响。

2．空白市场尚未开发

前期工作重心在南京，时间原因，未能及时将江苏中部、北部及安徽部分市场开拓，这些区域市场的工业产业密集度低，在消费水平和餐饮业的发展也较逊色, 相对产品品牌竞争的程度上也明显的低，从战略的角度上，这些区域宜早开发，作为待机市场, 先入为主。

经验总结，于20xx年12月18日，南京办在双门楼宾馆天之味产品“厨艺大观”活动,收益匪浅，利用到场嘉宾的人脉资源，不仅提高了产品在厨艺界的知名度，同时也收集了很多业内人士资料和动态信息，以便后期的沟通与合作。

餐饮业宏观分析：20xx下半年禽流感带来餐饮风波，南京市餐饮业全年零售额78.69亿元，下半年零售额仅35.75亿元，同比下降27.9%，大中型餐饮上客就餐率同比减少22.3%, 禽流感已成为导致今年下半年餐饮业萧条的主要因素。

微观分析：消费者要求在预算的约束下将效用最大化，根据消费者的偏好。而生产者在技术约束下，将利润最大化，在双方自利行为的交互作用下，以达到市场均衡，从现有两者均衡比例来看，以下是消费者的选择购买行为比例：

现代营销趋势更多的体现出上朔到生产领域，下伸至消费领域，而不是仅仅局限于流通领域。

**度销售工作总结 年度销售工作总结九**

我于xxx年xxx月份任职于xxx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将这一年的工作总结如下：

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到事事有着落。

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长多少，产品见货率多少，是提高还是降低。经销商网络情况如何，a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人（经销商和对应的销售人员），对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的。思路表现出来就可以。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的.方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

一、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。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

**度销售工作总结 年度销售工作总结篇十**

市局组织\*\*烟草营销人员进行了为期2天的培训，通过两天的学习，掌握了一些提升卷烟档次，提高卷烟销量的方法和技巧，以及在日常工作中时间的利用和一些品牌培育的营销技能。

在职业素质的提升上，理解和掌握了如何与客户进行有效的沟通以及在客户异议方面的处理办法，在与客户沟通中重要的时间在听和说上，其中主要在听，听是对一个人的尊重，倾听零售户对某个品牌的建议、在经营卷烟中遇到的问题，然后及时对零售户进行解答。在处理异议方面要做到不急不躁，站在客户的立场上，设身处地的为客户着想，急客户之所急，再就是重点在解决问题而不是解释问题，不要一味的解释哪儿做得不好，而是要及时的解决它，提高办事效率，提升烟草行业在零售户心中的地位。

通过学习工作日志的撰写技巧，学会了怎样写工作日志，及时的把零售户的经营情况进行记录分析，对一天的拜访进行总结，及时对市场进行分析以辅助做好准确得市场定位。

在专业技能方面学习掌握了营销工作实质内容，作为零售户的经营顾问，一定要经常对零售户的经营情况进行分析，发现客户的优势，指导客户经营，帮助客户成长是营销工作的重要目标，零售户作为企业的整个销售战略链中最后的环节，其可利用价值的大小关系到卷烟经营情况的好坏，因此通过分析客户的经营动态，销售潜力和发展方向，来提升客户的经营能力、获利水平，不断提高客户的忠诚度，满意度，对我们提高卷烟档次，提高销量起着积极的作用。

在客户经理的时间管理方面，一定要注重80/20原则，集中精力解决少数重要的问题，而不是解决所有的问题，也就是在20%的时间内完成80%最佳效果的工作。再就是心态决定成败，在工作中要保持积极的心态。在一定的时间内要把工作做到最好。在客户拜访的时间安排上学得了怎样准确把握时间，提高工作效率，重要的是领悟了（将80%的`时间用于20%的重要客户，因为20%的重要客户能带来80%的销量）这句话的真谛，以前总是盲目拜访，重点拜访不明显，以后在拜访中要列出重点客户进行拜访，以提高质量。

通过学习品牌培育技能，了解了工商协同下的品牌营销形势。卷烟营销的最后一个环节是消费者，所以满足消费者需求是品牌的长久之计。在品牌的导入期要采取有效的营销措施加强宣传，重点上柜，适度促销。在成长期要重点扶持，及时对货源情况，商品质量，市场推广和反馈情况进行及时收集和整理，确保品牌的市场占有率。在成熟期要做好客户的指导经营和消费引导工作，在衰退期要做好品牌替代和延伸。

在进行品牌培育时首先进行市场定位，进行客户细分确定一下哪些客户能够销售此类品牌，然后对重点客户进行重点上柜，在上柜后要进行营销跟进，做好市场跟踪反馈。

在下步工作中坚持做好理论联系实际的工作，在开展好自我管理的基础上，做细零售客户管理工作，做实品牌培育工作。

**度销售工作总结 年度销售工作总结篇十一**

我在电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售dell全系列产品，包括dell服务器，dell家用台式机，dell商用台式机，dell笔记本，dell打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对dell企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其。

我到xxx公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的`融入到了这个集体里，在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分―――――培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润，这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他：xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点―――――无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx―xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、走鋈ィ参加培训或参观交流活动？培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*\*\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

其工作职责就是开拓市场和\*\*\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\*\*\*形象的事情。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督

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！