# 春节销售工作总结通报(必备8篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-01-05

*春节销售工作总结通报1过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利\*均计划的x%，实际完成了x%，有近50%的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105%，食品部，百货部。xxxx年两节销售额计划的完成，...*

**春节销售工作总结通报1**

过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利\*均计划的x%，实际完成了x%，有近50%的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105%，食品部，百货部。

xxxx年两节销售额计划的完成，这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血，在此，我谨代表xx百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼!下面就简要总结一下20xx年度两节销售的主要工作：

一、经营方面

(一)抓好营销策划工作,求新求变。由于xx零售市场形势的变化，20xx年我们xx百货也在营销策划、促销活动上下了功夫，目的是抓住元旦、春节两大节日的销售，我们推出了一系列的促销活动：会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、\*安夜送\*安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石羸现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等，这些活动都为商场的聚集人气，扩大影响，促进销售，起到了一定的拉动作用。因为我们在促销策划上面没有什么经验，但经过张经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

(二)抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的.分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

1、生鲜部：部经理与各组组长开会交谈，研究要货方案，最终的要货量基本上是准确的。为了吸引更多的顾客，部经理与供货商勤沟通，基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍;干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干;香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售。

2、食品部：根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75%;茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50%;食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生、600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

3、百货部：部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，\*人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到\*稳上升。

4、针纺部：与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的“108”元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

5、鞋部：加强与各个联销商、供应商的协调，争取更多的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套货柜，改变了形象，增加了销量，\*均完成计划的。

6、服装部：因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个服装行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的。

**春节销售工作总结通报2**

作为一个初来公司，刚开始很担心不知如何与同事共处、如何做好工作。因为我负责的主打业务公司尚未上马，其间要接触一些我所不是很专业的工作。但是这两个月以来，在公司宽松融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了两种工作的相互学习提高，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了部门的工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务知识，很好地完成了公司交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这里对两个月的工作和生活做一下总结，可从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水\*。

5月15日，我正式成为罗仕拿新员工，参加了公司组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了罗仕拿公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的技术指导人员。通过几个学时的培训，我感受到公司对每个员工的关怀，感谢公司领导们为帮助新员工走好踏上工作岗位所做的努力。

5月份，我参加了公司新产品的开发，我极积配合公司领导和开发工程师们开发改良产品。并多次提住有效的意见并采纳。商场营业员年终工作总结优秀范文。刚到公司，部门主管jacky多次指导并给我推荐了大量的相关资料和文档，并指导我尽快地适应公司的工作，与\*\*我如何去与相关部门沟通处理问题。

从6月份开始，我开始接触三楼生产部的生产指导，jacky安排同事于海生带我进入熟悉新工作，并适当给予支持指导。以后的时间里部门根据我的实际情况，合理的给我安排了任务，让我从基本做起，并逐步深入地接触工作流程，锻炼了我的工作能力，增加了\*好工作的信心。

我主要负责生产线日常的跟进和数据上报、报表填写，设备的调试。由于我们的工作对生产非常看重，所以在jacky的带领和指导下我们开动脑筋想尽方法，争取把工作做到最好。最后生产部对我们的工作表示满意并，我们的工作得到了肯定。其间我还负责既将投产的邦定生产线的设计，规划，并极时安排人员装配，调试。现只等相关辅助设备到位就可投产运作。

在这两个月的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，做好个人工作计划，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如:对业务不太熟悉，处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多;需要继续学习以提高自己的知识水\*和业务能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己业务素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

这里我要特别感谢公司领导和我的入职老师主管jacky、同事于海生对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在工作中难免出现一些差错需要领导的批评和监督。但这些经历也让我不断成熟，在以后处理各种问题时考虑得更加全面，慎重，对侍问题更加严谨。现在的我同老员工相比，在工作经验和能力上都有不少差距，工作和生活上不懂的问题应虚心向同事请教学习，以不断充实自己。

**春节销售工作总结通报3**

XX年即将过去，回顾自己在这一年以来的工作，收获和感触颇多。在领导的支持以及各位同事的帮助下，凭着认真负责的工作态度，圆满完成了公司给予的各项工作。现就XX年度工作，向上级领导汇报如下：

一、积极配合部门经理做好每月中旬的各项检查，包括：综合检查、消防设备检查、消防知识检查。在综合检查中，对于员工的仪容仪表、专柜商品摆设、商品经营范围、环境卫生、仓库状况等，发现存在问题，及时处理，不能够及时处理的，后期要跟进，并反映跟进情况;在消防设备检查中，对于应急灯、灭火器、消防栓等消防器材存在问题的，做好记录，向部门经理反映情况，排除安全隐患;在消防知识抽查中，特别是针对新入职员工，要加大力度检查，对于抽查中不合格的，进行重查工作，让所有员工都能掌握“一畅\*”、会使用灭火器、了解离自己专柜最近的消防通道和灭火器的具\*置，使员工在发生突发事件时，能够及时逃生自救。

二、积极做好各项培训的组织。对于新入职员工，进入商场工作，都会有两项培训，包括消防培训和岗前培训，让新入职员工完全掌握各项相关知识，再投入工作。其中组织消防培训30期，共119人，由保卫部负责培训，并组织了114人参加了“XX年安全生产、消防知识”的考试，同时组织了10人参加学习新《消防法》，种种培训和学习，让员工真正意义上去了解和掌握;从本年度开始，岗前培训由我们部门负责组织，共组织岗前培训18期，由本人负责3期的岗前培训，让员工了解商场各项情况，同时，我们也得到了锻炼。而第一次体验做一个讲师，真的非常不容易。

三、处理好本部门商品质量、服务质量的投诉。做到耐心听取顾客投诉，保持微笑。我们不希望有投诉，但我们不能回避投诉。我以“严格、认真、主动、高效”的工作作风处理投诉问题，并从中查找原因。这样就可以变坏事为好事，从根本上减少投诉。本年度个人处理9宗的投诉，同时在部门经理的协助下，顾客的满意度达95以上，坚定顾客信心。但是在处理投诉技巧还需进一步学习和积累。

四、负责召开班会。班会内容包括：公司各项通知、知识培训、各项提醒、总结昨天工作事项、强调安全防范工作、激励小故事等等。及时把公司文件和会议精神传达到每一位员工心中，因此，每天的班会也是非常必要的，每月主持2—3次的班会。

五、做好现场巡场工作。巡场工作尤其重要，不仅要监督好员工的仪容仪表、服务态度、劳动纪律，并对违反公司规章制度的员工做出扣罚处理和教育，让员工根本上减少或杜绝再犯错误，做到以理服人。还要做好现场安全防范工作，在节假日、星期六日要加大巡场力度，保证商场正常营业，通过早会做好宣传，让员工自己做好自己专柜的安全防范工作，同时做好一楼观光大道和二楼中庭促销的监管工作。

六、配合公司开展以“优质服务迎国庆”为主题的系列培训活动。通过组织专题班会、服务知识考核等形式，进一步规范服务标准，完善服务机制，提高服务水\*。共组织本班组122人参加服务知识考核;于此同时，积极参加以各部门管理人员作培训师的“周一课堂”，而“周一课堂”的开设，为我们提供了一个学习锻炼和展示个人能力的\*台，激发了我的积极性，感谢每一位培训师付出辛勤的劳动。相信在以后日子，我也有机会参与。

七、积极参与公司企业文化建设活动。1月份，为我篮球健儿加油打气，勇夺男女篮球双冠军;在“三。八”妇女节，为全体女员工助兴领操，热情高涨;5月份，参与集团组织的第三届趣味运动会，安排本班组营业员13人参加，我们以饱满的热情和最佳状态，向社会公众展示珠海xx人的良好形象和精神风貌;7月份，参加集团组织的一次以“夯实基础，熔炼团队”的户外拓展训练，为我们提供了一个相互沟通与交流的\*台，同时也为我们提供一个锻炼身体、磨练意志的机会;为庆祝华诞六十周年，在珠海大会堂隆重上演以“盛世\*，和谐免税”文艺晚会，有幸能够参加表演《鼓舞声声》，受到广大员工一致好评，说明了我们大家真的付出了很大的劳动，那是我们排练了几个月的成果，相信我们会把舞台上展现出来的精神面貌和热情投入到今后的工作中去;10月份，参加集团组织为期4天的民兵训练，在集训中，我深深体会到，越是艰苦的.条件，越是能锻炼人的意志，并用行动诠释了作为一名民兵的职责使命。

——商场服装销售年度工作总结3篇

**春节销售工作总结通报4**

20xx年春节来临之际，根据上级有关文件要求，结合我校实际情况，认真做好春节期间走访慰问离退休教师工作。现将我校春节慰问活动总结如下：

>一、提升认识，加强领导。

春节之前，我校把走访慰问离退休教师工作列入议事日程，学校自接到县教育工会《关于春节期间开展慰问特困教职工及退休教师活动的通知》文件后，学校主要领导和相关人员认真学习此文件内容，通过学习，使我们充分认识到在春节期间走访慰问离退休教师，对于发扬我党关心爱护老同志的光荣传统，弘扬中华民族尊老敬老的传统美德，构建社会主义和谐社会有着十分重要的意义。学校主要领导指示工会排出离退休教师名单，同时将特困教职工名单一并上报到校委会，校委会研究决定对离退休教师走访慰问的同时对在职特困教师进行慰问，学校主要领导亲自组织参加走访慰问工作，成立走访慰问领导小组，分管领导做好组织慰问的具体工作。因我校离退休教师较多，学校根据情况分成三个阶段进行慰问。把领导的温暖关怀送到每个困难教职工和离退休教师家中。

>二、创新形式，丰富内容。

我校离退休教师较多，且居住分散，有少部分人年龄较大不能行走，针对以上情况，校领导对慰问小组明确分工，利用春节前一段时间对离退休教师进行慰问。

第一阶段到对居住在县城的离退休教师进行慰问，向他们传递了上级领导和校领导的温暖关怀，组织对他们以前所作的贡献是肯定的，对他们的付出表示真诚的谢意，同时简单的向他们介绍了我校发展的现状和未来的发展规划，真诚的希望他们对我校的发展提出宝贵的意见。

第二阶段对居住在县城年龄较大不能行走的离退休教师到家中进行慰问，送上微薄的慰问金和温暖的关怀，知道每位老龄离退休教师的实际困难，能当时给予解决的当场解决，当场不能解决的带回经校委会讨论寻求方法解决，确实不能解决的要给予情况说明，切实把党和\*的温暖送到离退休教师的心坎里。并对生活困难的教职工进行慰问，发放了节日慰问金。

第三阶段由我校党支部\*、校长亲自在家组织本县行走方便的离退休教师座谈会，把能行走的离退休教师请到学校来，首先带领大家参观我校的校容校貌，介绍了我校的布局和面临的校园北扩和食堂扩建工程，他们对我校的布局赞不绝口，对校园北扩和食堂扩建工程表示大力的支持。接着带领他们走进我校的汇报室，观看了学校的展牌和各种奖杯，介绍了我校近期在教育教学中所取得的成绩，通报了我校20xx年工作开展情况和20xx年的工作计划。恳请离退休教师对我校的发展献计献策，为我县的“十二五”规划的宏伟目标献计献策，为维护和促进我县教育改革发展稳定的大局做出贡献，最后在学校食堂共进午餐。

>三、相互知道，增进感情。

我校慰问组通过走访慰问、召开座谈会等形式，对离退休教师进行春节慰问。在走访慰问中，我校领导向各位离退休教师通报了我校20xx年工作开展情况和20xx年工作计划，重点介绍我校过去的教育教学发展情况和未来的发展规划，宣传介绍我县经济建设和各项事业取得的成绩，倾听了离退休教师的意见和建议。以走访慰问为契机，加强与离退休教师的思想沟通，准确掌握离退休教师的思想动态，对离退休教师提出的意见和建议，慰问组都认真听取，对离退休教师提出的困难能当时解决的全部当场解决，当场不能解决的提交校委会研究后都及时给予解释说明，鼓励离退休教师发挥自优势，以实际行动在构建和谐社会，实现跨越发展，建设天下凤凰中发挥积极作用。同时勉励离退休教师积极养老，科学养老，鼓励家庭子女尽心尽孝，使离退休教师健康长寿，欢度晚年。通过慰问交谈，离退休教师对我校的发展和建设天下凤凰充满了信心。通过慰问交谈，组织和离退休教师之间有了进一步的知道，相互之间增进了感情。

>四、解决困难，务求实效。

本次春节慰问重点关心年龄偏大、长年患病、家庭特殊困难的离退休教师和在职教师，坚持把走访慰问和解决实际问题相结合，帮助有特殊困难的离退休教师和在职教师解决燃眉之急。本次对年龄偏大、长年患病、家庭特殊困难的离退休教师和在职教师慰问时，不仅对他们进行精神上的关心，并给予物质上和经济上的帮助。特别是对身患尿毒症的陈岩松老师，学校给予1000元困难补助金，让陈岩松老师过了一个欢乐、祥和、喜庆的节日。

**春节销售工作总结通报5**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

去年自己有幸加入了某某这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的\'，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

>第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案。

在刚进营运部时，在打造教练店，我和某某负责打造某某交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我（表情有点不高兴）就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏某某把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

>第二关：学会了与人沟通。

我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到某某后，经过外训和向某某和某经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

>第三关：授之以渔，而非授之以鱼。

在某月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

>第四关：宏观把握问题的能力。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！齐心协力，努力把工作做得更好。

**春节销售工作总结通报6**

本年度工作总结xx年上半年即将过去，在这将近一年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。

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。

XX年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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。

**春节销售工作总结通报7**

xxxx年就快结束，回首xxxx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的20\_年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，xxxx年是公司推进行业改革、拓展市尝持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

>一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

(一)在xxxx年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)在xxx年工程维修主要有：卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多!

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

>二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)xxx年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度xxxx年下半年，行政部组织召开了xxxx年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水\*的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

>三、主要经验和收获

在安防工作这两年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

>四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(二)经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

>五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

>六、存在的不足

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自已为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

>八、下步的打算

针对xxx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水\*的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确领导下，CSSM大安防的明天更美好!

**春节销售工作总结通报8**

春节销售已经结束，伴随而来的是新一轮充满竞争和挑战的一年，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾本次春节销售，在大家的努力下，发挥团队的力量，群策群力销售工作都取得了很大的进展，同时也让我收获良多。

客户群各有不同，个个商场位于每个地方也是不同的。客源也是不同的，针对不同的顾客商场制定了不同的政策，在每个商场迎合市民图喜庆的气氛需求。增加促销品(如挂件、灯龙、对联)投放、增加堆头，方便顾客选购，并且用促销品装点产品堆放区，增加产品的吸引力。由于客流量大，原有的导购小姐人数根本达不到认真服务每个顾客的要求。于是我们所有的业务员都在不同的商场在现场协助，做好服务工作，同时注意每种商品的数量与品种，及时向商场及库房要货及调配保证各卖场不断货不压货，保证卖场货源充足。可是每个商场都有不同的规定不允许公司人员直接参与现场销售，所以这个春节销量总体勉强基本达到大家制定的目标。但是也看到了其它公司的一些优点，比如我们的红酒销售就比友联公司差了一部分。但是我相信今年经过大家的努力，肯定会超过它们的。团购也是主要客源，我们实行以多可以优惠促销活动，并带动其他产品的策略，在也收到一定效果但因卖场自身客源的限制销量不同，有的商场效果也不好

通过这次的直接参与一线销售，也与商场，促销增进了一定的情感，同时也让我看到过去自身工作的不足。总结以往现改进方案如下：

首先要提高自身的能力和素质，不能只一味的完成自己的工作目标，要与每一个人密切沟通，一起分析市场，提出针对其市场实际情况的整改性方案。让商场和各个厂家充分看到公司带给他们的利益与前景。协助其做好客情关系从而保证送货补货及时、卖场活动连续、各种跟踪到位、充分认识公司产品及竞品情况。只有将自己的\'个人目标与公司目标统一起来，使得在实现公司发展目标的同时，实现其自身目标。这样才能为为公司达成与客户之间的“战略伙伴关系”的双赢局面。

其次提高导购的素质，平时要多与导购员交流，增强其对企业理念的认同与团队精神，必要时也要对其多做一些培训，促进他们保持良好客情的能力，保持产品销售的有序畅通，切实对促销活动进行跟踪，并做好各种销售、促进评估。这样才能发挥其主观能动性，有一个良好的工作状态与企业形象。在关键时刻为公司的销售带来良好的收益。对于重要市场的促销人员要定期培训，让其管帮带好人员，以扩大产品占有率，促进销售扩大影响。提高其推销能力及服务质量，做到让客户满意，让公司满意 。

这一次的参与对我来说是有意义、有价值的、有收获的。成功与失败相随，机遇与挑战同在。在公司领导的指导下通过自己的努力，相信在新的一年中将会有新的突破，新的气象，为公司在日益激烈的市场竞争中，不断发展壮大尽自己的一分力。

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！