# 关于销售年终工作总结202\_

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-01-16

*关于销售年终工作总结20\_（八篇）朋友们准备好写自己的工作总结了吗？时间飞逝，恍惚之间，新的一年就来了，也意味着要写工作总结了，总结有利于在下一阶段的工作中进步。以下是小编为大家带来的关于销售年终工作总结20\_（八篇），希望您能喜欢！关于销...*

关于销售年终工作总结20\_（八篇）

朋友们准备好写自己的工作总结了吗？时间飞逝，恍惚之间，新的一年就来了，也意味着要写工作总结了，总结有利于在下一阶段的工作中进步。以下是小编为大家带来的关于销售年终工作总结20\_（八篇），希望您能喜欢！

**关于销售年终工作总结20\_篇1**

20\_\_年的电话销售工作结束了，我想我应当为自我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，使我此刻越来越强大了起来，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当是我继续坚持的东西，在生活上头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，我不期望自我会拖累整体工作看，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我能不能做好这几点，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，我也不想因为自我的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是能够改变的，我十分清楚在工作当中要做到哪些，一年来我进取的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上头没有什么捷径可走，可是我们能够让自我工作本事得到提高，我愿意花时间去让自我很做好这些，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，那个时候自我来到x那里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自我还有很多需要学习，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，让自我实现了很多价值，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十分的出众，可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十分的不简单，我只想让自我坚持下去，在可持续的提高，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，可是这也是我哦内心最真实的想法。

三、不足之处

我想在工作上头积累足够的经验，让自我提高了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自我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提高的标准。

**关于销售年终工作总结20\_篇2**

20\_\_年即将过去，在这段时间里，我通过努力的工作，在辛勤付出的同时我也学习到更多，借此机会，我对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。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。20\_\_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

本年度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”对于我们来说也是重中之首。

总结过去的一年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

**关于销售年终工作总结20\_篇3**

时间一年复一年，但工作却越来越难。在20\_\_年的岁月里，因为不少工作外的原因，市场从年初开始就动荡不安，这场危机不仅给我们销售的工作带来了麻烦，对\_\_公司，甚至对于整个市场都是一次严重打击！面对那样的情况，我们在工作中一时间完全陷入了混乱，甚至到后面已经几乎无法展开工作了。

尽管今年工作的展开并不怎么样，但对我们销售而言，危机就是机遇！我们是销售人，是将不可能做成可能的人！凭着对未来的期盼和满腔的热情，我们顺利的度过了这一年来的工作，并顺利的渡过了这次的危机。能在这样的情况下取得如今的结果，这与我们团队的团结努力与奋斗是分不开的。如今，在此年终之际，我对自己这一年来工作情况做如下总结：

一、加强自我的管理和计划

面对工作展开的困难，在上级领导的积极制定下，我们作为销售在工作中也在积极的展开自己的工作管理。就在今年的工作上，我首先在工作中确定了自己的目标，并根据自己现在的情况为自身工作定下了个人的计划和小阶段的目标，一步步的在工作中改进自己，并对自己不足的地地方按照个人的计划来改进。如此，让我在工作方面有了很多的提升。

但要做好这份计划，紧靠说说计划可是不行的，在工作中改进自己能力的同时，我在思想上也及时的对自己进行提升。作为一名销售，我很清楚销售员的思想和态度是让工作顺利进行的重要因素。也因此，在工作中我一直都在重视着提升着自己，让自己得以在工作中保持的状态。

二、工作的情况

作为外勤销售人员，我在工作中的主要目标是通过开发新的客户给公司带来利益。但在今年前期的工作上，我们却重点用电话来练习顾客。尽管这样的效率并不出色，但我在工作中还是取得了较好的成绩。当然，这也与领导在工作中的优秀指点有关。这一年尽管工作并不好做，但在一定的情况下，也促进了人们的消费欲望，我们正是抓住了这点，积极的改进了产品和业务的方向，抓住这份难得的机会来完成工作目标。

回顾这一年，我们的成绩说不上成长，但对我们每个人来说应该都是一次难得的经验。在下一年的工作中，我们一定能做的更好！

**关于销售年终工作总结20\_篇4**

作为一名汽车销售员，年底超额完成业绩指标，无疑是人们的一大乐事。毕竟，在工作中有所追求，对我自己来说是一个令人满意的成就。即使年初觉得有些不安，但在这么长时间的积累中，我获得了成长。但是，我也明白，销售工作需要不断前进，才能被日新月异的时代所淘汰。为了实现这一目标，自然有必要对今年完成的汽车销售工作做如下总结。

我在接待新客户方面做得很好，向对方介绍了合适的车型。由于我在今年的销售工作中遇到的大部分客户都是第一次购车，这时车型的介绍就显得极其重要，尤其是在销售工作中，让客户通过提供相应的服务感受到自己的诚意。所以我在接待新客户的时候，会仔细向对方介绍汽车的性能和价格。必要时，他会带领客户试驾车辆，给对方一个好的体验。必要时，他会在自己的权限内给对方适当的购车优惠。虽然他在销售过程中有些紧张，但他可以更好地向客户展示他的诚意，也正因为如此，他今年的汽车销售业绩在许多客户的帮助下得以顺利完成。

完成对老客户的拜访和对其他汽车店的拜访。拜访老客户是汽车销售行业的传统，需要让对方满意。除了简单的问候之外，客户还会借机推荐新车，让他们相应地了解，并找出对方的潜在需求，卖出更多的车，这是他们关心的问题。因为自己对待这项工作的意图，一些老客户决定购买新车。至于其他汽车店，参观学习的目的是为了弥补自身销售经验的不足。通过观察不同汽车店的优势，他们学到了很多实用的销售技巧。

通过收集整理客户信息，为以后的销售工作做铺垫，标记今年拜访或接触的客户，为下一次销售做准备。对我来说，做好这方面的工作相当于对汽车销售做详细的笔记。毕竟，在短时间内处理混乱的客户数据并不容易。所以，我每次走访今年的汽车销售工作，都会在对方数据的背面做标记，也会记录销售过程取得了哪些成果。

通过这次总结，我组织了自己的汽车销售工作，整理出相应的数据可以为以后的汽车销售工作提供一些参考数据。至少在这个阶段，我熟练的销售技巧可以应用到实际的销售工作中，但为了应对不断发展的形式，我应该在竞争中提高我的汽车销售能力。

**关于销售年终工作总结20\_篇5**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司领导和店内同事在这一年里帮助与支持，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。现将今年的工作作如下总结：

1.顾客方面

根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

2.销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。配合手势向顾客推荐。配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

3.地理位置方面

我们x店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面。现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

4.今后的努力方向

切实落实岗位职责，认真履行本职工作：千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。明确任务，主动积极：积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

**关于销售年终工作总结20\_篇6**

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，\_\_年即将过去，\_\_年即将来临。在过去的一年中，我主要从事代储监管和过磅工作，较圆满地完成了工作任务，这主要得益于库领导班子成员的支持，以及正确的引导。在过去的一年中，我从业务科调整到仓储科，工作方式跨度变化很大，但在短时间内得于适应，这与同事们的帮助是分不开的。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。为在\_\_年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

一、掌握工作方向，工作能力及业务水平不断增强

作为一名代储监管员，做好本职工作和协助科长做好工作义不容辞。代储管理工作事务繁锁，但为了加强监管力度提升服务水平，我严格要求自己，向领导请教、向同行学习，对有关代储管理的文件都要求自己在最短的时间内详尽地熟知，对所经手转发的每份文件内容都要求自己一清二楚。大胆开展对辖区代储库的数量、质量、粮食轮换和资金进行监管。明确了工作的程序、方向，工作能力也相应地提高了，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练地完成本职工作。

二、不辱使命，严格按照检查内容和要求完成了\_\_分公司分配的“秋季粮油普查”工作

按照\_\_分公司的统一部署，我参加了\_\_分公司组织的“秋季粮油普查”工作，历时\_\_天。工作期间严格按分公司的检查内容和要求，做到有点必到、有粮必查、查必彻底，揭露问题，及时反馈，提出整改意见，不辱使命地完成了此项工作任务。

三、开拓创新，节省费用，保证政令畅通

做好各类文件的上报与下发、如实地反馈代储管理情况，是代储监管的日常工作。为了使各类文件能准时传输，在代储库没有与我库内网联接的特定情况，我从工作时效上出发，采用了网络\_\_传输，这样不但时效快，零费用，也减轻了工作量。一年来，我没有经过传真机传输过一份文件，所有的工作都通过网络进行，及时、准确地把上级文件、本库发文和各储粮库点的有关文件、报表互传。

四、加强沟通，强化监管意识，促进代储工作能效

我库监管的国家政策性粮食分布区域大，点多量少，加上各储粮库点仓储设施较为陈旧，以及管理人员素质参差不齐，这就给监管工作带来了一定的工作强度。为确保国家政策性粮食储存安全、管理规范，我在每次的代储工作中，做到每点必到、每仓必进，有问题必处理，有情况必反馈，并加强以当地主管粮食部门进行沟通，以取得配合，强化监管意识，促进代储工作能效，提升国家政策性粮食的管理水平。

五、精心策划，防患未然，资金监管落到实处

在国家启动最低保护价粮食时，为了保护农民利益，确保资金安全，我着手制定了《资金申请表》，其涵盖了进度、已下拨资金、待下拨资金、此次申请拨付资金等内容。每次收储库点要求资金下拨时，我都根据上报的《资金申请表》核实进度后签字，交科长审核，报主任签字后，最后发生资金运行，缺一不可。由于监管到位，资金拨付及时，没有发生过给农户“打白条”现象，确保了国家政策的执行。

六、严格遵照计量工作职责，确保数量真实和业务流程化作业率\_\_%

数量真实是“两个确保”的基础，保证数据真实、准确，是一个计量员的工作职责。在这一年中，我经手的每一数据都是真实的，确保了数量真实。我所操作的每一笔数据都是按照业务信息系统工作流程进行的，确保了业务流程化作业率\_\_%。

七、热爱本职工作，正确认真的对待每一项工作

虚心求教，尽快适应新的工作环境，确保了工作的正常运转。从\_\_月份起，代储管理工作由业务科划归仓储科管理，这就要求我在最短的时间内适应本库仓储管理工作。\_\_月份由于库里业务工作量大，又临时对我的工作进行了调整。一是主要负责从事代储工作，二是兼管一个仓库，三是值班期间代过磅。这样一来就等于担任了三个岗位的职责，但我热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，我虚心求教仓储管理人员，尽快使自己适应新的工作环境，确保了工作的正常运转。

热爱工作犹如热爱生活，中储粮事业是我的追求。我热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作的就加班加点，保证工作能按时完成，长年累计放弃了近\_\_多个的休息日。为了使工作做得更好，我会在开展工作之前会做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面。

但本人在也存在以下几点不足：一是性子直，快言快语之人，在任何情况下，会毫不隐瞒地表白自己的观点，这点一定要注意；二是个性要强，做事要求完美，在工作上要求上进，不会低调做人，这是一定要收敛的；三是与同事之间交流和沟通的少，不太喜欢参于大众活动，是个喜欢独自清静的人，不会积极主动地与人沟通，是一个能合群又是不合群的人，这方面要努力改进。

过去的已过去，我决不会陶醉于已取得的成绩，因为我知道作为一个中储粮员工只有不断提升工作水平和业务能力，才能适应工作的需要。在新的一年里，我将认真学习各项规章制度，努力使自己的思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，我会做出自己的努力，将自己所有的精力和能力用在工作上，相信自己一定能够做好！

**关于销售年终工作总结20\_篇7**

20\_\_年\_\_物流在各级政府的关心下，在总公司各级领导的支持下，尤其是在董事长\_\_先生的亲切关怀下，我们终于拥有了属于\_\_自己的现代化物流配送基地。一年来，公司领导正确决策、科学管理，精心组织，合理安排，确保了配送中心1#仓库项目安全、优质、高效推进；面对艰苦工作环境和各种挑战，公司上下信心坚定，目标明确，精诚团结，展现了我司能干事、会干事、干成事的精神风貌和务实创新、敢打硬仗的工作作风。回顾总结今年的工作，我们认为通过勤奋努力、扎实有效的工作，为\_\_物流公司项目建设奠定了坚实的基础，较好的完成了年度各项任务。具体如下：

一、突破项目建设瓶颈，高效推进仓库项目建设

20\_\_年11月公司成立以来，其中心工作就是快速推进1#配送仓库及其他项目建设。但由于受土地平整工程进度的影响，项目建设较原计划推迟将近一年。针对这一困境，公司领导果断采取措施，抓住问题结症，对症下药，彻底解决了土石方平基工程滞后这一瓶颈问题，1#配送仓库也因此能够于20\_\_年x月x日正式开工建设。期间公司上下一班人和施工单位一道抗高温、战酷暑，顶严寒迎雨雪，经过x个月的艰苦努力和不懈拼搏，顺利完成了主体工程建设任务，目前正着手项目扫尾和工程验收工作。

二、以安全为主线、质量为核心，确保工程项目安全、优质、高效建设

1、以安全为主线，牢固树立全员安全意识，全方位抓好安全施工管理。在工程项目推进过程中，公司始终将安全操作、文明施工作为头等大事来抓。首先强调牢固树立全员安全意识，强调没有安全就没有质量、没有安全就没有效益；其次制定安全责任制度，要求每周召开安全生产会议，对高空及危险作业工序或岗位采取一对一盯防措施；第三严格现场安全监管和安全巡视检查，一是上岗人员必须戴上安全帽、穿戴好劳保服装；二是对现场机械设备粘贴铭牌，带电作业场地悬挂警示标识；三是公司领导经常亲临现场检查指导并提出一些行之有效的安全保障措施。一年来，公司未发生任何大小安全事故，真正做到了安全事故零发生率。

2、以质量为核心，严把工程质量关。在质量管理上，首先明确质量要求和操作规范，层层管理、层层控制。具体做法：一是建设单位派出现场施工员检查把关；二是委托监理公司实行全盘质量监管；三是施工单位组织自查自检自纠。对影响工程质量的问题丝毫不放过，发现质量问题及时整改。

3、优质、高效、快捷地推进项目建设。由于本项目前期受\_\_高铁建设和\_\_建投上收等因素的影响，项目建设进度严重滞后。但在公司上下一班人的努力下，千方百计抢时间、赶速度加快项目建设。到目前为止，\_\_配送仓库已经完成了土建施工、钢结构安装、屋面工程、墙体工程、消防水池及室内地面硬化工程等任务，目前已进入了主体竣工验收阶段；冷库工程也于x月x日进场并开始施工安装；仓储货架工程招标也于x月x日对外发布；信息业务大楼也正在进行方案设计制作和办理项目报建中。

三、明确岗位职责，建立公司管理制度

由于公司当前主要任务是项目建设，因而在人员配置和岗位设置上均侧重服从服务于工程施工和项目建设，首先是选聘专业、敬业人员安排到重要岗位，明确其工作职责，发挥他们的工作积极性；其次通过建立行之有效的劳动管理制度，使公司上下有章可循、各项工作秩序井然。

四、妥善处理工农矛盾，创建和谐建设环境

强装、强卸、强行阻工既是我们\_\_一大丑恶现象，又是政府全力打击的“三强”行为。在\_\_物流配送中心项目施工建设过程中同样也存在“三强”行为，我们在处理强装、强卸和强行阻工这类矛盾的时候，主要以沟通说服为主，同时积极依托\_\_镇党委政府和\_\_村村支两委支持，共同处理各类影响项目施工建设的矛盾，建立和谐共融的建设环境。

五、争取政策性资金，促进项目建设

公司物流项目建设周期长、规模大，投资需求缺口同样很大。为了解决资金需求缺口，我们积极与省市政府部门请示、沟通、联系，程度争取政策性资金。20\_\_年尽管只争取到省经信委技改资金\_\_万元，省两型示范项目专项资金未能争取到手，但为今后进一步争取各级政府给我司物流项目建设的政策性资金提供了良好条件。总之，通过多种渠道向各级政府争取政策资金支持是我司当前和今后的一项重要任务。

六、在工程项目管理上严格实行招投标制度，杜绝营私舞弊和暗箱操作

公司在工程项目管理上，实行公开招标制度，让业务单位在同一平台上公平竞争，这样既避免了暗箱操作和营私舞弊，又做到了项目方案、项目成本最低，比如\_\_冷库工程通过公开招标，为我公司找到了性价比的方案，确保了我司项目在优质优价条件下正常建设，为今后项目招投标管理打下了良好基础。

七、努力做好企业公关工作，积极争取各级政府部门为我司搭建发展平台

当今企业的发展离不开各级政府的关心和支持。一年来，我司与\_\_镇基层政府沟通联系做到每周一次汇报，与\_\_区、\_\_新区工作汇报每月至少一次，与市政府办、商务局、规划局、国土局等政府部门请示汇报、沟通联系保持常态。\_\_物流虽然是服务“三农”前景看好的物流配送企业，但企业的发展和做大做强最终离不开政府的扶植和支持。\_\_从承办“万村千乡工程”的经验来看，利用党对经济发展政策和资金支持，能够有效增强企业发展后劲并缓解企业发展时期的资金需求。因此，一年来我司积极与相关政府部门沟通、联系，让政府部门尽可能了解\_\_企业的发展方向，了解\_\_物流的经营情况，了解\_\_是怎样全心全意服务“三农”、支持农村经济建设的。

八、加强公司业务员工学习，提升员工队伍素质

我们认为，企业的发展离不开人才，而人才的培养离不开企业自身的培训和领导的言传身教。一年来，公司一方面积极参加总部组织的全员业务培训；另一方面，在强调团队建设和激励机制的同时，更注重公司内部员工的素质教育。素质教育对\_\_物流这样一个新兴企业来说十分重要，首先具备现代化物流手段的企业需要高素质人才；其次提升职工队伍素质可以使企业快速走上良性循环。

回顾一年来所做的各项工作，所取得的成绩有目共睹。公司从无到有，从小到大，从平地荒原到仓储配送库的拔起，表明我们“天客人”是一个不怕困难，勇于开拓，不断进取的团体，是一家致力于发展农村现代物流配送的新型企业。

**关于销售年终工作总结20\_篇8**

\_\_年即将过去，经过又一年的物流管理工作，公司的物流工作已进入了稳步发展阶段，同时自己在物流管理方面的能力也得到了锻炼与提高。

一、物流费用

物流费用控制是一项重要的工作，要用合理的物流成本去实现高效、高质量、高附加值的物流业务是一件很难的管理工作。而我司的物流结构模型是“总部集中制”，因此控制物流费用，总部必须有一套完善的物流规章制度。通过它来控制各分公司的物流指令下达、物流配送作业，从而控制物流费用。第八年的物流费用相对往年来说比较合理，整体费用有所上升降。表现在以下：

1、配送费用：随着公司销售量的增长，物流费用的绝对值有所增长，但是物流费用与销售比整体有所下降。

2、仓储费用：销售量的增加，仓库费用也在增加。随着生产规模的不断扩大，公司对原材料的需求也越来越告，进而对仓储的需求也越来越高，因此今年的仓储费用增加，但是与销售额的比值十下降的。

二、物流配送

1、物流配送是销售物流中的关键环节之一，配送时间的及时性，货物的安全性是物流配送作业质量的直接表现。在第八年，我部门狠抓到货及时性的考核，严格按照物流流程的有关规定做到及时、准确、高质量的配送。在这种严格的要求下，我部门从上到下都紧张起来，全力做好公司的物流配送，加强配送市场的管理，实施每票货物的跟踪，并把跟踪信息及时反馈到物流经理。每月及时召开回顾会议，对上月出现的问题及时总结。第八年我部门的配送准时到达率\_\_%，运输数据回传及时率\_\_%、回单完备率\_\_%，货物损失率为x。退货时间的及时性也比\_\_年有提高，大部分退货商品都能在一周内返回。

2、在货物配送中也遇到一些问题：

(1)、客户单据的签收盖章；

(2)、配送严重超时导致客户销售损失的弥补问题；

三、仓库管理

1、\_\_年各仓库库存大量增加。因为公司生产规模扩大，发展速度很快，因而仓库平均库存大大增加。出入库数量也增加，如此大的业务量势必给仓库管理带来很大的不便。

2、第x年仓库管理从两方面着手，即仓库日常维护管理和仓库数据信息管理。在仓库日常维护管理方面，要求保管员每日打扫库内卫生，调整仓库货物的堆码，使仓库货物整洁干净，提高仓库面积的使用率。在有条件的情况下，对部分物品，如维修物料、小礼品、宣传单等推广使用货架管理，现在仓库已在使用货架管理，使用后反映比较好。同时，部门不定时到仓库进行检查，督促保管员加强日常的维护。在数据信息管理方面，要求仓库与统计每日核对库存帐，统计与我司指令下单人员核对每日的指令，仓库每周实物盘点。为了加强库存数据的管理，从x月份开始，每月宝供必须做库存分析。

四、信息系统管理

信息起到连接各物流环节的桥梁作用，如运输信息、配送信息、库存信息、物流市场信息等。运输信息，仅指干线运输，在\_\_年，经常与总部及\_\_物流公司电话联系货源信息，并把信息反馈到分公司，让分公司掌握货物在途情况，提前安排货物的销售，更有利于销售业务。配送信息，\_\_物流公司每日跟踪货物的配送在途情况，及时把真实的信息反馈到经营部和我这里，这样加强配送在途的跟踪，更能掌握货物配送情况，出现问题后能加快处理速度。库存信息，保证库存的准确性是根本，因此要求\_\_物流公司每日核对库存，使库存实物与电脑帐、手工帐务必一致。准时给分公司发送库存日报表。物流市场信息，这是了解物流市场动态的信息之一，经常搜集有关物流信息，如运输价格、货站经营状况、物流公司状况、国家物流方面的政策法规等。有了这些信息更能使我们调整物流策略，制定物流工作计划。

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！