# 销售月度工作总结新人发言(热门30篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-01-19

*销售月度工作总结新人发言1这一年的时间里，自己在车间\*\*的带领下，和同事团结合作之下，工作上取得圆满成功。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的技能，现将工作情况总结如下：20xx年时我厂丰收的一年，在这一年里，我们厂的销售业绩...*

**销售月度工作总结新人发言1**

这一年的时间里，自己在车间\*\*的带领下，和同事团结合作之下，工作上取得圆满成功。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的技能，现将工作情况总结如下：

20xx年时我厂丰收的一年，在这一年里，我们厂的销售业绩节节攀高，喜报频传。随之，车间生产任务也不断加大，设备有限，人员紧缺，能不能按期完成生产任务，大家心里都没有底！ 厂\*\*也\*\*\*\*，多次开会研究对策。我作为一名老员工，我主动请求分派任务，担当起保生产、保安全、保质量的生产重任。并积极投入到工作当中，为生产任务的完成贡献出自己最大的力量。

去年年初，生产任务紧张，新来的员工不熟悉工艺，生产进度赶不上去，我心里很是着急。我在做好自己岗位工作的同时，主动帮助他们，给他们讲解工艺流程，把我多年积累的经验传授给他们，让他们能够更快的适应，提高工作效率，从而保证了生产任务的顺利完成。 9月份，厂里接到10台修井机的订单后，我又主动请缨，担负起了付车架和上下井架的生产工作。虽然我们组人员少，但是我有个颗爱拼的新，爱拼才会赢！我主动加班，严格要求自己，保质、保量做好产品。在我跟同事们共同努力下，3个月后4套产品顺利下线。

一年的工作中虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是综合知识和思想认识还不够丰富，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好，发扬吃苦耐劳精神，主动找事干，积极适应各种艰苦环境，

在繁重的工作中磨练意志，增长自身的工作能力。加强学习，勇于实践，博览工艺文件以及工作相关资料。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成\*\*交给的任务。

20xx年就要到了，在即将开始的新一年的工作中，我要继续加强自身的思想和技能学习，努力提高自身的工作水\*，深入学习同事们优良的工作作风，激励我、鼓舞我，高起点、高标准的完成20xx年各项工作！

**销售月度工作总结新人发言2**

今天已经是XX年7月10日了，从5月26日进入美日天津分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话\*时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过打电话推销保险，接触到了形形\*\*的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧！再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者！就像何丹组\*\*时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着；现在不出单并不\*\*以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着！面对每天形形\*\*的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最\*常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的\'，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日中，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，但是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外\*时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进！把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！一定要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了美日天分公司，为了“金钻盟“组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地\*线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足以了！

**销售月度工作总结新人发言3**

今天已经是XX年7月10日了，从5月26日进入美日天津分公司到目前已经有一个半月的时间了，经过了半个多月的培训后，我们三期班成员6月18日正式第一天上线，到现在已经将近一个月的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话\*时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过打电话推销保险，接触到了形形\*\*的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧！再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者！就像何丹组\*\*时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着;现在不出单并不\*\*以后不出单;只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着！面对每天形形\*\*的\'客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最\*常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么

新人销售工作总结5篇（扩展8）

——新人工作总结

新人工作总结

到公司已近一年的时间，经过\*\*关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已经融入了公司这个大家庭。同时对公司的\*\*结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。为了使自己不断成长，现将二一年工作进行回顾总结为下一步工作起好头。

一、思想转变

结束了大学生活，我憧憬着自己能够进入一个在社会上有良好发展前景的大企业工作。经过努力，终于实现了这一理想。我荣幸成为\*石油天然气运输公司信息网络分公司的一名新员工，完成了从学生到公司职员的社会角色的转变。通过近一年的工作锻炼，我自己不断调整、不断成熟，在工作中逐渐找清了自己的定位---成为业务精良的商务人员。

二、认真学习

学习无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。为此我积极参加公司举办的有关商务和合同管理培训课程，不断积累理论知识。我的主要工作是负责商务工作和合同管理以及相应的信息整理工作，为了更好的整理数据做好相应的统计工作，给\*\*提供准确可靠的数据，我在工作中不断学习office等办公软件使用技术，提高工作效率。

三、重点工作

业务报表制作，为及时准确统计业务数据，使公司、分公司\*\*了解部门业务动态。对所涉的业务合同进行统计汇总制作报表，分别对合同编号、合同类别、合同内容、合同签订时间、合同履行期限、合同金额、合同执行情况进行统计。尤其是涉及到合同金额方面，对总金额和实际付款金额做到及时更新严格\*\*，确保数据的准确。积极公司企管法规处同事联系沟通，按时上传统计报表。合同管理，严格执行公司合同管理\*\*，做好公司以“重合同、守信誉”为核心的.合同管理工作。为使合同明细准确对合同\*\*登记分类编号，及时更新合同管理总表做到数据一致。严格执行公司合同会签\*\*，经办人签名后，按审批权限分别由总经理或其他书面授权人签署，做到责权明细。并从实际工作出发做好合同管理基础工作：分类建立合同档案，定期规整查阅。建立了合同管理台账及时更新内容为合同管理提供数据\*\*。按时填写、上报《合同情况月报表》真实向公司反映业务动态。为更好的完成合同管理工作，积极参加公司举办的合同管理培训。同时按照公司内控检查的要求对合同签订方的营业执照、资质等级进行了集中检查，确保合同管理正确无误。

四、下一工作计划

我工作的很大一部分内容，与信息统计、合同管理、整理有关，本来以为这是一种比较枯燥的工作，其实，如果有心多思考一下，也会更赋于人性化。接触工作至今，我发现需要保存的资料类目繁多、信息量大。于是，我在按常规进行整理的同时对一些资料从地区、级别等方面进行横向比较，当然，随着工作的深入，还有更多新的内容等待我去学习，去思索。

当然，我在工作中还存在着一些不足之处，如过于注重工作的进度对工作内容的全面性考虑不足等。在接下来的工作中，我将本着对本职工作的认真和责任心，把工作做好做精。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我绵薄之力。

**销售月度工作总结新人发言4**

20\_年即将接近尾声了。对一个刚踏入社会的新人类来说，17年的工作是难忘、印记最深的一年。这一年我有过快乐、伤心、徘徊和迷茫。但这一年最多的是收获。

在公司\*\*的关怀下，在公司同事的帮助下，这一年我学会了如何跟别人相处，如何开展自己的工作。刚进公司没多久，公司的业务部成立，我由原来的行政部门转到业务部，直属上司由行政主管变成业务部经理。当时听到我要转到业务部时，我有种不安，因为我对公司业务一点都不熟悉，我怕自己做不好。当时我面临的不单单是工作内容的转换，还包括工作上的适应与心态上的调整。还好，有行政主管和同事的帮助，我才从那段不安的情绪中走出来。下面是我在这年工作情况的回顾。

>一、工作表现

从我进入广州保华以来我的工作表现可以用“好奇—热情—不安—迷茫—\*静”来总结。好奇是因为我刚踏入社会，对社会和公司不熟悉，所以对公司的业务等抱有好奇;热情是因为自己满意这份工作;不安是因为我\*\*业务部门，不知自己是否胜任这份工作;迷茫是因为一段时间过去了，发现自己每天总是等着别人来安排我的工作，觉得在公司自己没有存在的价值;\*静是因为自己知道该怎样安排自己的工作。

在这一年里，我的收获在：

(1)和阿珍协力搞好公司第一次的旅游活动，虽然期间出现一些不愉快的事情，但总算顺利结束。

(2)在某些工作方面得到上司的认可。

(3)应上司的要求，出了一份新进\*\*员的测试题，并得到行政主管的赞赏。

(4)正确认识自身的工作和价值，学会处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系。

>二、工作中的不足和今后努力的方向

这一年来工作上虽然取得一定的成绩，但也存在一些不足。主要表现在：

1、在某些工作上不够认真和虚心，工作上出现的错误都是因为自己的粗心和不虚心造成的。

2、工作上不积极主动，缺乏一定主观能动性。总认为把属于自己的事情完成任务了，不积极主动配合办公室其它事务。导致\*时看着人家在忙的团团转，而自己却经常无所事事。

3、\*时总是处于一种“要我做”而不是“我要做”的工作状态，工作有拖拉现象。如\*时没有主动去了解和跟进\*\*员的工作情况，等到上级问到时，才打电话过去了解。

4、作为业务部的经理助理，在上司去了中山、佛山那边，自己并没清楚知道上司去那边做什么事情。

对以上几点自身所存在的问题，已切实地影响到自己的本职工作，为此，我感到十分内疚。但过去的\'都已成为过去，不断学习才能知道自己与别人的差距，总结不足找出解决方法才能上进，为此，我将认真总结，分析自己工作上不足的原因，找出存在的问题，从中吸取经验和教训，并在以后的工作中不断改进，以下为下一年我决心做好的几个方面：

1、认真虚心的向同事学习，听从上级的教诲。

2、主动配合同事的工作，主动了解\*\*员的工作状况，及时向上级反应他们的工作状况。

3、加强专业知识水\*的提高，不断拓展自己的知识面，争取在实践中不断积累更多的经验，努力使自己成为一名多面手的人才。

以上为个人在这一年的工作总结，如我还存在一些不足而我不知道的方面，请指出，致谢!

**销售月度工作总结新人发言5**

20X年的暑假，我的收获有许多，这是我第一次与社会应对面地接触，心连心地交流，我感触颇深。我实习的地方是家里人费了九牛二虎之力才找来的单位——杭州新创广告有限公司。第一天走进公司的时候，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。我所在的部门是公司的策划组，主要负责完稿、协调、杂务等。

一个月时光，说短是因为能够学的细节太多了，说长是因为可能缘自实习生的缘故，这一个月更多时光浪费在杂务上，没有参与过一次完整的广告策划到执行过程，不免有些遗憾。下方基于这一个月的实习体会，就我感触或者获益比较深的几点谈谈。

第一，进了公司才发现，原先自我之前坚持的所谓兴趣至上、效率第一都是些不切实际的幼稚想法。一味追求理性的理想化的工作状态，却忽视了办公室里无处不在的潜规则和现实令人无奈却又得甘之如怡的状态。虽然说广告行业是一个创意产业，理应鼓励\*\*大胆的创见和作风，然而套在一个层层等级的行政\*\*和薪酬体系下，所有的创意灵感的活力都被扼杀殆尽。你的想法务必迎合客户具体个人的喜好，你的创意务必迎合总监\*\*的个人喜好，所以很多好的想法可能连浮出水面的机会都等不到就被扼杀在摇篮里了。对于我这个实习生，想法难免稚嫩；而对于正式员工，想法其实只是拿来兑换薪水的等价物，更何况对艺术创意本身的理解就是见仁见智的，与其寻求一厢情愿的艺术高标准，还不如追求面面俱到的客户迎合。衡量创意的标准在未下市之前，客户的满意就是艺术创作的胜利。

第二，我这个人是三分钟热度型的，所以做事情个性重效率。在学校也是习惯今日事今日毕，有了灵感就会一向做到完美为止，但是到了社会实践阶段，效率高就碰到了麻烦。因为对于刚进来的新人，办公室几个大官或者小兵都像逮到勤杂工般的兴奋，啥琐事都丢给你做，这点其实我早就有心里准备，而且大事情都是靠小事积累起来的道理我很懂。但是我没意识到，做得快又做得好的客观结果，是看起来我每一天总是很闲，一不留神被经理抓到，他不会了解你做了什么，也不会去当面指出，只会误解为我好吃懒做，无所事事。吃了一个亏以后，我便慢慢适应起有条不紊且速度得当的做事方式。然而，这样的做法有一个致命的坏处，会让我滋生不思进取、习惯偷懒的恶习，我其实最怕自我处于这个状态，所以目前想出来的办法就是在工作时光多翻翻公司的宝贵资料，近水楼台先得月，填充一下\*时枯乏的时光。第三，我是个外表看起来心浮气躁的人，在公司里头几天，可能和家里关系介绍的优越感有关，我一方面心里一向对被分配到看起来简单低能的工作耿耿于怀，另一方面办公室烦闷的空气让我有些窒息，于是偶尔会趁着总监不在，上QQ聊天、看网络电视，谁明白我自以为忙里偷闲，其实早就被人看在眼里记在心里。于是，我意识到：自我绝不

能再那样，要学会像那里的同事一样严肃、认真、努力地工作；要学会虚心，身边的同事就是很好的榜样，无论他们表面上有多玩世不恭、桀骜不驯。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自我进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

最后，我想接下来我务必得充电了，不仅仅仅是多看，还要多思考、多体验，积累够多的感性体验和理性知识。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自我所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时光里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我十分难过。在学校总以为自我学的不错，而一旦接触到实际，才发现自我明白的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实践的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实习之后我的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要\*\*与人打交道的潜力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地应对。此刻，我觉得我已经能够\*\*处理一些问题，明白怎样解决某些困难。遇到困难后不要逃避，而是要想办法怎样去解决它，我觉得，这种潜力是很重要的。

（二）推荐事项

对实践单位\*\*推荐

有位名人说：企业经营管理的致命伤在于固步自封，一成不变的管理体制必须会使公司遭到时代的淘汰。任何一种管理体制和方法只要它与当时的生产规模水\*不相适应，就必然会影响企业的发展，就务必寻求变革，只有改掉原体制中的弊端后，企业才能正常经营、飞速发展，假如一个企业不能了解市场、适应市场、因时而变，及时调整运行机制，那么企业的生产经营管理必然会陷入被动，导致企业经营的举步维艰。现就我实践的公司当前的现状和存在问题提几点粗浅的推荐：

第一，注重文化创新，突出广告公司学习型\*\*的特点

广告公司是典型的学习型\*\*，学习型的\*\*意味着\*\*对外部环境的变化具有快速的应变潜力，这种\*\*的竞争力不是靠过去的经验，而是依靠学习。广告公司的核心竞争力与核心素质密切相关，而核心素质就是创新。不论是管理者还是员工都要学会去学习，只有不断的学习才会有创新，才能使本土广告公司具备和外资广告公司抗衡的资本。

第二，公司的薪酬分配\*\*\*\*是目前公司急需解决的问题之一

1、\*\*公司目前的经营者资产职责制实施方案，提高薪酬标准，拉大差距，打破\*均\*\*。

2、尽快制定公司奖励基金的使用方案，使奖励的发放做到公\*性、可操作性。

3、为了建立对高中层人员的长期激励机制，推荐公司用心探索新的分配模式，尽快制定高中层人员的期权、期股方案。

4、推荐公司尽快开展岗位分析和岗位评价工作，透过岗位评价合理确定每个岗位的岗位价值。

5、推荐公司建立并完善薪酬管理的体系并\*\*目前的岗位工资制实施方案，实行一种新的工资分配模式————岗位效益工资制。使员工的收入同其所在岗位的岗位价值和其工作业绩及公司的效益紧密结合。

6、对原岗位工资制中存在的一些矛盾和问题，要在新的工资\*\*\*\*方案中一并解决。

7、推荐公司在\*\*工资\*\*方案的同时，制定一些单项的奖励方案作为工资\*\*方案的补充，使员工的分配模式走上多元化，如制定荣誉津贴实施方案、合理化推荐及创新奖实施方案，建立总经理奖励基金等。

**销售月度工作总结新人发言6**

  我是xx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进xx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xx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。xxx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xx带动产品销售，并取得了较好的效果。

  随着xx产品在xx地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据xx市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20xx年度，我销售部门定下了xx的销售目标，年底完成了全年累计销售总额xxx，产销率xx%，货款回收率xx%。20xx年度工作任务完成xx%，主要业绩完成xx%。

**销售月度工作总结新人发言7**

现在的人对于保险意识越来越深，对于出行医疗等等都已经知道购买，但同样竞争者越来越多，每个人都不在如果过去一样，激烈的竞争推动我们不断前进。现在总结在三月份的工作。

为了让自己在三月份取得好成绩我们开展了工作安排，我给自己三月份设定额完成的销售量，为了能够做到，每天都把上班时间安排的满满的，根本就没有任何时间在去浪费，为了保证自己的效率还好加大学习的投入，每天都要把任务的基本操作熟练与心，每天打电话的次数越来越多，打电话的工作也越来越多，每次都能够及时完成，得到了很好的发展，但是由于各种表现过多，很多人都对保险没有多大的信任，出现了很多的矛盾，这也给了我们工作难度。

但是我却没有抱怨，一个是因为灭有时间去抱怨，一个是因为自己还需要继续坚持工作，我的销售任务没有完成，就必须要坚持，我重视没一单保险，从不会漏过任何一点机会，只要有时间，我就会想办法的去做好，哪怕销售的成绩不好我也会继续坚持。

随着我销售的时间越来越近，月底就要到了，我不得已加大了工作效率，因为我我的目标还没有完成，上班的时间更多，在晚上我就会分析自己上班过程中出现的一些小问题，然后思考解决方案，压迫对我们来说非常沉重，如果不能在压迫中前进，那就会在压迫中淘汰，我为了提升自己的销售业绩，跑到一些公司里面去做保险销售，每天都把销售任务做好希望自己能够销售处去一些。

努力的人总是会得到自己希望的，我也是，我得到了自己想要的，成功的获得了一些销售业绩，让我在快要临近月底的时候终于达到了基本的业绩要求，这让我清楚的认识到了销售工作的重要，也因此我收获了很多的赞扬，毕竟我用自己的努力去拼搏出了一块天地，付出的汗水得到了很大的回报。

机会之后掌握在自己手中才可以获得更多，我也因为自己的努力收获到了自己想要的成绩，每天我都把自己的任务分的细，分的多，终于让我有了收获，这让我有了更大的信心去做好自己今后的工作，同时也让我清楚的知道了一点，就是，不要在事后后悔，只要在工作前加油，总会让自己没有遗憾的。

虽然三月的工作结束，但是四月份有到了，奋斗不止，我还要为工作继续奋斗，为工作继续坚持，去做更大的发出更多的努力展现自己的力量与实力，去发挥出更好的成绩，每天都在岗位上继续坚持继续加油。

**销售月度工作总结新人发言8**

加入我们公司也有一段时间了，在这段时间里非常的高兴，在大家的帮助下，我不断地成长，在业务上，各方面都得到的飞速的提高，销售月工作总结范文。在2月份的工作中，我认真完成了个人的销售业绩，通过大家的相互努力，我学习感受到很多，希望在接下来的日子不断地提高自己。

在2月的销售任务中，由于刚刚过玩年，人们刚刚开始工作，前期我们的销售工作遇到了瓶颈，应为很多楼盘都没有开盘的计划，相对于来说是淡季，所以业务不是很理想，主要是通过对以往合作的客户进行回访，进行关系维护，为下一阶段的工作打好基础。

虽然这个月的销售单子还有一点缺口，但是也有几个意向客户，希望在接下来的时间，把这些单子抓住。

在2月份的工作总也反映出许多问题

1，还沉静在过年的喜悦中，没有出来，对工作有影响，在接下来的时间要端正学习目标。

2，制定好的工作计划，没有好的规划，我们在跑业务的时候有一些迷茫，希望在接下来的日子更好的帮助到工作。

3，加强团队建设，团队的凝聚力是我们成功的重要因素。

最后希望在3月份的工作中，我们继续努力，完整销售任务，也希望我们这个团队更加团结。

**销售月度工作总结新人发言9**

xx年是难忘的一年，xx年在分公司共完成回款亿，销量xxxx台，在整体分公司业绩水\*和市场工作中，与去年比较有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司，在全国排名落后，在xx年浙江整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。分析主要原因

>外因

1、xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在去年的因素、产品力及市场\*\*未及时跟上;

>内因

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、\*\*能力、员工态度、执行力的下降;

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到“尽心尽力“，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司\*台与办事处上下同流;

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

④业绩及市场推广工作\*\*，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的\*\*集体及办事处经理。

最后，谈谈xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论

xx年总部下达分公司全年回款任务指标亿，较去年任务比较应是适当向下微调，\*均下来每月完成亿，将近是7-xxxx台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。早些年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年\*\*提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在xx年我们在精神、\*\*氛围上做好准备

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的\*\*精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

**销售月度工作总结新人发言10**

\_月份眨眼间就已经过去，经过这一个月的辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年\_月本月下滑严重店铺：\_\_下降\_%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：

(1)超市合同到期撤场商铺较多;

(2)进店客流较少;

(3)连单率降低;

(4)畅销款\_\_货品到货未及时。

同比上升店铺\_\_%，\_\_%，\_\_%，本月本区域总计完成\_元，达标\_%。

2.跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低(主要部分顾客觉的价格还是高)。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3.对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4.针对\_店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

**销售月度工作总结新人发言11**

范文圈里有好多不错的范文，可以做参考用些

主要写一下工作内容，取得的成绩，以及不足，最后提出合理化的建议或者新的努力方向。。。。。。

总结的基本要求

．总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

．成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么\*质的，怎样产生的，都应讲清楚。

．经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等总结的注意事项

1．一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

2．条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的`目的。

3．要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

总结的基本格式

1、标题

2、正文

开头：概述情况，总体评价；提纲挈领，总括全文。

主体：分析成绩缺憾，总结经验教训。

结尾：分析问题，明确方向。

3、落款

署名，日期

先基础知识的累积，结合自身的能力，确认一个具体的目标

**销售月度工作总结新人发言12**

在咱们企业里工作了几个月了，在我的不知不觉中居然迎来了20xx年，难道在工作的时候时间真的会变快嘛?这一段时间的工作让我这个新员工感受到了不少的压力，同时也在各方面取得了一定的进展，毕竟有压力时才会有动力嘛，要是我不好好地表现的话，那我怕是干不了多久就得被辞退咯。既然我工作已经有一段时间了，我也趁着新年来临之际好好地总结一下最近的工作情况，希望这能对我接下来的工作有一定程度上的帮助吧。

我能来到咱们企业说起来还算是缘分和运气，因为在没有进入公司之前，我的身份还是一名尚未毕业的大学生，所以我是没有太多工作经验的，虽然我的简历上有过一些打零工的经历，可这对于工作是没有太多的帮助的，所以我在找工作的.时候是四处碰壁啊，好多企业连面试的机会都不给我，这让我一度都怀疑自己是不是在学校里面白学了这么多年。正当我想放弃找工作时，我收到了咱们企业的面试邀请，我自然也是满怀期待的来到了公司面试，更令我高兴的是我居然顺利地通过了，就这样，我带着幻想和期待来到了公司里，开始了我的工作。

公司里面的工作对我而言是一种全新的体验，因为我之前的的确确是没有做过类似的事情，所以做起事来总是会出现一点小问题，尽管公司在给我培训的时候已经说得比较清楚了，但是光听听还是不够的，必须要动手操作一段时间后才能适应下来。由于这算是我第一次在企业中工作，所以我在公司里面一直表现得很谨慎也很腼腆，生怕自己说错什么话坐错什么事引得别人不高兴，有时候碰\*\*工作上的问题我都先是自己一个人寻找着解决方法，实在不行了再去问问老员工。工作的确和读书有蛮大的区别，首先是在工作的时候需要自己保持良好的精神状态，不然很容易在干活的时候出现纰漏，其次就是在工作的时候需要自己去解决问题，毕竟别人可不想你一直都来麻烦他，所以想要快速的提升个人能力的话，一定要自己去主动地学习一下，光靠别人来给你进行讲解还是不太够的。

20xx年，我要提升一下自己的工作效率，从目前的产出来看，我的水\*还是没有达到一个令人满意的高度，所以我在做事的时候不能掉以轻心，应该多多学习和工作业务有关的知识，争取为企业做出更多的成绩。

**销售月度工作总结新人发言13**

一、 日常接待工作

每日填写《客户服务部值班接待纪录》，记录业主来电来访投诉及服务事项，并协调处理结果，及时反馈、电话回访业主。累计已达上千项。

二、 信息发布工作

本年度，我部共计向客户发放各类书面通知约20多次。运用xx发送通知累计968条，做到通知拟发及时、详尽，表述清晰、用词准确，同时积极配合通知内容做好相关解释工作。

三、 业主遗漏工程投诉处理工作

20xx年8月18日之前共发出86份遗漏工程维修工作联系单，开发公司工程部维修完成回单28份，完成率32%。8月18日以后共递交客户投诉信息日报表40份，投诉处理单204份。开发公司工程部维修完成回单88份，业主投诉报修维修率43%。我部门回访78份，回访率89%，工程维修满意率70%。

四、 地下室透水事故处理工作

20xx年8月4日地下室透水事故共造成43户业主财产损失。在公司\*\*的指挥下，我客服部第一时间联系业主并为业主盘点受损物品，事后又积极参与配合与业主谈判，并发放置换物品及折抵补偿金。

五、 入户服务意见\*\*工作

我部门工作人员在完成日常工作的同时，积极走进小区业主家中，搜集各类客户对物业管理过程中的意见及建议，不断提高世纪新筑小区物业管理的服务质量及服务水\*。

截止到20xx年12月19日我部门对小区入住业主进行的入户\*\*走访38户，并发放物业服务意见表38份。\*\*得出小区业主对我部门的接待工作的满意率达90%，接待电话报修的满意率达75%，回访工作的满意率达80%。

六、 建立健全业主档案工作

已完善及更新业主档案312份，并持续补充整理业主电子档案。

**销售月度工作总结新人发言14**

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：上海重庆真皮鞋店。该店位于广东省东莞市，是一间地方民营广东连锁鞋店，主要销售男女真皮鞋等，该店产品曾多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自7月15日起，在一个月的工作中我参加了该店的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该店店长安排我在店内的储藏室工作，主要是整理统计产品数量质量信息。通过对这一阶段的工作使我知道了一般鞋类有关的知识。虽然在储藏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。为该店联系销售业务，推销该厂的主要产品：女士真皮鞋。虽然我学的专业不适合推销，但实际上这也并不是件好差事。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：该鞋主要销售对象是女工，在我们粤北地区市场还挺大，而且自己工作时间短，经验少，又没有很广的交际面。

“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几挡生意。虽然有一挡是推销给自己亲戚那里但生意成功总是值得高兴。另外几挡就是自己努力的结果更值得骄傲。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，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专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。 在为期1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7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该店的各项制度，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，对鞋页销售也有了更深的了解，通过了解也发现了该店存在一些问题：

（1）由于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，直接影响店内出售的正常运转；

（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响店内的正常运转；

（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件很容易的事，可是当我离开校园，真的进入社会实习后，才真正体验到工作并不是想象中的那样，它不是一件容易的事。每天早上都要按时起床，坐公交车去上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，没有机会让自己犯错误，所以每天都要打起精神工作。身边都有同行在看着你。

一开始上班的时候，我的心情激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看看简单，其实要做好它很不容易。记得我工作的第一天，什么事情都不会，工作不知道怎么展开。后来还是通过自己的观察和模仿，才慢慢上手的。经过一个月的实习，我有以下体会：

首先， 要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。在快乐的气氛下才能顺利的完成工作，工作起来才能得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。不要与上司发生口角。新进的员工一定要多做事，如日常的办公室清洁问题。

其次，要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

最后，要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样能使我们少走很多弯路。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。最后衷心感谢上海重庆真皮鞋店给我提供实习机会！

**销售月度工作总结新人发言15**

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

当我走出学校大门步入社会的那一刻起，我的生活发生了翻天覆地的变化，我知道从现在开始，我进入了\*\*自主，追求梦想的时候了，我面前的路很长，我知道从踏上这条路开始，我奋斗的人生也正式拉开了序幕，前面的路有许多我不知道的情况，激动、求知、恐惧、迷茫，这些心情占距着我的心，但是我坚信自己会走好这条路的，哪怕前期会摔倒，我也会毫不畏惧。而我毕业后的第一份工作就是在xx公司做的电话销售工作，这是我人生中赚的第一桶金，我不会忘记这个过程的。

>一、电话销售工作介绍

我所在的公司主要做的是x产品资讯信息服务的，这家公司规模比较大，有一百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组成，电话营销部：大约有一百人了，主要进行销售工作。技术部：主要做信息服务，如：掌握\*\*各大粮油期贷市场的价格信息，\*\*各地大豆、粮油的市场价格变动，\*\*各地市场价格信息等。而我们的主要工作是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等x产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关x产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

>二、具体工作情况

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按10%进行提成奖励。当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是xx公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是xx科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

每天我们的工作都是，按照网上搜索的电话单，挨个拜访，打电话，\*均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的产品服务，希望客户能办理我们的会员，并给他们一个试用期为七天的账号，请对方试用我们的产品服务，如果客户满意的话，在进行下一步的会员办理业务。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，进行信息采集的同事在网上找了很多企业的电话，但这其中，有的电话是打不通的，或者是空号，这种情况很多。其次，就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说\*\*没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。最后，就是对方的负责人态度比较\*\*，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

回忆起我20xx年3月24日进的公司司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言\*\*表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。\*\*只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

**销售月度工作总结新人发言16**

非常高兴能够来到六安销售处进行销售实习。这次来到六安报道，恰逢赶上骆总关于七月份市场销售的总结会议及七月销售提案的实施会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。 以下是个人六月份工作总结。

首先通过骆总的介绍，我了解到，我们六安销售处，主要有六个业务处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市场，对于每个业务处，分别有一个业代负责。 能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，团结一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和学习的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们成功的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，六安销售处，这个团队，是骆经理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于骆总领导有方，骆总讲：“我带的这只队伍，过去我们是土八路，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，认识骆总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起战斗。

其次，通过骆总对于五月份销售情况的总结，我深深的认识到，工作会议总结的重要性，通过这样的工作总结会议，能够及时发现我们工作的不足以及出现的问题，五月份，虽说我们最终是圆满完成销售目标，但这是不够的，因为我们是六安销售处，我们是整个华东的销售标杆，我们对自己就要有更高的要求，就要不断的超越自我，在各个方面都要起到先锋模范带头作用。对于取得的成绩，骆总并没有沾沾自喜，但是对于出现的问题，骆总毫不留情，对于每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行批评指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施执行解决，对于每次公司的会议精神，骆总都认真传达，就比如公司新出的50专案，骆总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个良好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，骆总对八月份工作计划进行了明确的分工和布置。

1.对于六月份，骆总根据每个市场近三年的销售情况及目前的销售任务，酌情制定了每个市场八月份的销售量，要求每个业务员自己说出销量并确认自己的销售任务，制定奖罚制度，等到月底看每个人的销售业绩达成情况，然后进行工作总结，对于内部要求任务完成不合格及出现违反纪律的情况，都按照奖罚制度执行，罚款所得费用用于奖励及活动经费。在团队内部建立良好的奖罚机制，以督促和激励员工很好的工作。

2.对于六月份的提案，骆总进行了传达，对于公司六月份的促销案，骆总要求每个业务员要认真执行并做到细处，就比如说，促销送礼品的问题，什么坎及送价值多少钱的礼品，送什么东西什么型号的，一定要具体，促销时不能以底价销售，返还礼品但绝不能返还现金，如果直接给客户现金，那么这只会让我们以后的销售道路越来越难走。这让我认识到在销售的过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

3.根据工作的需要及队伍管理的正规化，骆总要求每个业务员必须配备笔记本，现在硬件设施已基本落实到位，接下来骆总要求每个业务员要认真学习并利用好电脑，以后希望能够进行视频会议，以及完成客户资料的录入及统计工作，已很好的完成分区建线表及市场透视表，从而更好的服务于我们的工作。这让我认识到这是一只在不断学习和成长的团队，他们不会停下脚步，为了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，在这样一个优秀的团队里认真学习。

最后，我还是想说，很荣幸能够来到六安销售处进行销售实习，很高心能够加入骆总领导的这个销售团队。

**销售月度工作总结新人发言17**

20\_年7月已经过去了，在这个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我就本月销售工作做一下总结。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月的工作做的更好。下面我对本月的工作进行简要的总结。

在二个月的时间中，经过李总的指导、销售部同事共同的努力，使我们销售部的业绩渐渐被酒店所认可，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在一定的问题。

下面是销售部本月的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作有待加强，虽然客观上的一些因素存在，但在工作中其他的一些做法也有一定的问题，主要表现在：

（一）跟踪不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，未能做出迅速的反应。在对客户进行跟踪时未能及时反馈。

（二）销售员对月工作没有一个明确的目标和详细的计划，没有养成一个写工作总结和计划的习惯。

（三）市场的开拓能力不够，业绩增长小，工作责任心和工作计划性不强。

在下月的工作中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、 作为销售团队，凝聚力，合作精神是根本。在下月的工作中建立一个和谐，相互合作，相互学习和提高，具有杀伤力的团队。

2、 建立一套明确系统的销售部制度。

3、 销售人员应及时发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力才能提高到一个新的档次。

4、 销售目标。根据酒店下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每周，每日，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。

5、 加大会员的拓展和单片的发放量，希望酒店给予支持与帮助。

以上是我的工作总结和计划，一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**销售月度工作总结新人发言18**

>工作目标和职责：

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户的了解，在\*\*和同事的大力帮助和\*\*下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解，现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第一、作为一名销售部人员，认清自己的职责，完成自己的本职工作

第二、全力以赴完成自己所负责客户的订单；

第三、对客户的\*\*机构和决策体系掌握清楚，对客户的项目情况及内部情况及时整理上报\*\*；

第四、严格遵守公司的各项规章\*\*，完成\*\*交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么\*和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不\*衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其\*\*。和\*\*及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，在日常的事务工作中，自己在接到\*\*安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

>工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

1、对自己目前所负责和新开发的客户都进行了接触，对其大部分的决策链和\*\*结构有了清晰的了解，如华能新能源、北太所、深能源、世纪易阳等；

2、对所接触的客户的基本情况和项目情况有了大体的了解，另外对部分项目客户之前运用过哪些厂家的设备和偏好的厂家有一定的了解。知道客户在招标过程中偏向哪些方面，如：客户是否看重业绩、注册资本、现场运行情况等方面，还是更在意价格方面；

3、对风电和光伏行业有大体的认识，这样在和客户沟通的时候有更多的话题，同时在\*时整理的一些行业资讯发给相关客户，增加了与客户的互动，增进了彼此的认识；

4、增强了对信息的捕捉能力。在拜访客户的过程中，对客户的表情、语言进行把握，了解客户的基本信息，如哪儿的人，妻子儿女情况，生活方面，是否在\*\*安家，是否抽烟喝酒，在公司是否有话语权等等；

5、完成了大部分公司产品的学习，包括风电变流器、光伏逆变器，对基础的原理、结构和零部件有了全面的了解，一些具体的软件\*\*后期跟进学习；

>不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水\*。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：

1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说法方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和\*\*去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

2、在公司产品方面，目前只是学习了较粗浅的知识，还不够深入。针对客户关心的问题，还不能完满的答复，譬如我司优势气温启机是如何实现的，为何别人不能；功率模块自行设计，有哪些方面的优势，如何实现的等等；

3、在拜访客户的中，与客户沟通欠缺说服力，如何让客户轻松的接纳自己，对自己不反感，并乐意见你；

4、在细节方面，表情比较僵硬，肢体语言还不\*\*。这种情况下，针对某些客户，会引起对方的反感，对自身工作造成困扰和压力；

5、内心还不够强大。面对一些不容易接触的客户，给人的感觉就是心虚了似的，缺乏自信，这方面亟需改进和学习；

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

>未来工作目标和计划：

总结十个月来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于

向\*\*和同事学习，从他们身上获得自身所缺少的品质，以期提高自己，在过去的工作得失基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、不断完善自我，让自己真正做到销售人员应有的品质和能力，如\*\*常说的艺术家的心等方面；

2、加强对公司产品的了解，做到和客户能\*\*方面，没有什么大的障碍交流；

3、深化自己的工作。每个自己所负责的公司，找到一个接口人，即内线，再针对重要部门和有话语权的\*\*逐一做关系，获得其对我司的认可和\*\*。不在将大部分工作停留在表面；

4、加强对客户信息的收集能力和沟通能力。通过见面交流、QQ、邮件、电话、短信等方式进行；

5、端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来\*\*工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么销售这个职业能不断丰富自己人生的经历。

6、重点关注明年能产单的客户，深刻理解二八原理，争取明年能拿下单子。

**销售月度工作总结新人发言19**

这个礼拜联系到了几个意向客户，其中A类客户：一个是威普讯通信科技有限公司，前前后后将近两个礼拜里我给这家公司通了六次电话，也把公司的相关需求全部挖到了。这是一家从事通信电缆、网络光缆的企业，其年营业额为1000万元-20xx万元。财务部之前在谱成购买了一个金蝶迷你版，但由于现在业务量的扩大想购买商贸标准版。该公司在我们联系之前已经有别家竞争企业已经以最低的折扣想促成订单，可能是那边的价格低，想到服务可能不理想，所以现在直接询问我们的价格和服务，可能最快在这个月月底可能会定下来。本来我这边一直想找机会邀约上门的，但由于对方一直一直称说没时间，所以一直没能邀约上门。此外，该公司比较看重\*\*这个概念!但我对于\*\*包含的内涵实在不知道行情，包括什么税点的意思。

另外一个A类客户就是：长沙西卡进出口贸易有限公司，这是一家从事进口葡萄酒和香槟的贸易公司，仅通了一次电话，表示很有意向。但财务主管这两天都不在公司，需要找主管联系，接电话的会计无法做主。对方想上软件的意识非常非常强。如果能够一鼓作气的跟进下来，成交的可能性是非常大的。

这个礼拜其实挺不安的，因为来公司三个星期了，还没有业绩出来，心里有些着急。电话数量达到了，但却没什么效果，我觉得自己对于目标客户的定位不怎么准确，每天地毯式的搜刮，运气好的话一天可以扫到几个，运气不好的话很难搜到一两个意向客户。这样漫无目的方式让人很迷茫。但越急，越可能没有成绩出来。需要\*常心，\*常心。以上是我对于一周工作所进行的总结及心得，如有不足之处，恳望\*\*同事们的指导帮助。

**销售月度工作总结新人发言20**

一个月前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入湖南湘药;现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定……

与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我5月份的工作总结成如下几点：

>一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

>二、办公室日常工作总结：

作为湘药公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售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，把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一个月来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

>三、今后努力的方向：

一个月来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善;今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的\'学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手!

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

**销售月度工作总结新人发言21**

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20\_\_年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责，在公司\*\*的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析：

（一）业绩统计

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积n\*米，完成销售n万元，完成租赁面积n\*米，租赁收益n万元，剩余面积。仅三套底商现状出售出租中。

2、\_\_别墅截止十二月份完成销售n套，剩余n套。

3、逸园小区尾房销售n套，剩余两套。

4、那日\_\_美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

（二）业绩分析。从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

1、国家宏观\*\*使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。

2、项目没有进行专业的策划。

3、\_\_别墅项目本身在本地区的高价位因素。

4、项目广告投入空白，客户访问量少。

5、售楼中心（对外窗口）的建设空白。

6、\_\_项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。

7、样板间建设滞后错过本年度销售时间，等因素。

二、人为因素：销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员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。对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析：\_\_别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家\*\*车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化：随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议：从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人\*\*管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行\*\*电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划：在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售\*\*，建立一套明确系统的业务管理办法。完善销售管理\*\*的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，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，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位\*\*及同仁指正。

**销售月度工作总结新人发言22**

我叫\*\*，毕业于华北电力大学，20xx年7月入职\*\*，现于运行五值三班从事机炉专业工作。时间的流逝最让人猝不及防, 一眨眼，我在这个大家庭已经三个多月了。入职以来，我体悟了很多，也收获了很多，在这段时间里，我的学习是分三个阶段进行的。

第一阶段是刚入职时的懵懂。一切都是陌生的，陌生的生活，陌生的人，陌生的知识，陌生的事。还好有值里热心的师傅在生活和工作中给予了我许多的关照。一开始我主要跟随师傅在巡检过程中了解电厂各个重要的系统和运行设备，熟悉公共危险点，培养电厂运行工作的基本安全意识，为后续学习工作打下基础。渐渐地，周围的一切变得熟悉起来。

第二阶段就是详细学习各个系统图。电厂中的每个系统都有重要作用，通过结合题库规程以及向老师傅们请教学习，我对机炉电各系统很快有了基本的认识，也清楚了它们的就地位置、运行流程和工作原理。每学习完一个系统，都使我对电厂运行工作的认识更加深刻。而班组的师傅们对我悉心培养，在专业知识方面更是对我知无不言言无不尽。

第三阶段便是熟悉操作票和日常定期工作。除了日常的巡检，我也开始跟随师傅前往现场接触定期工作等实操内容。在未取得专业操作资格之前，很多操作我只能在一旁仔细观看学习，但我也争取不放过任何一个细节。就地操作都是需要严格依照操作票进行的，因此对我来说，熟记操作危险点便成为学习的重中之重。在熟悉系统图，背诵操作票和学习现场实操的三大学习重点中摸爬滚打，我的学习效率和成果都得到了很大提升，也让自身的理论知识和专业技能更往前进了一步。

恰逢#6机组小修，我果断报名参加了这次小修JEO。师傅们经常告诫我：“无论操作是否繁琐，一定要按票执行操作。拿到操作票后，要先思考从何处着手?操作的危险点在哪?操作顺序有什么要求?相关系统是否会有影响?出现意外如何处理?要多想多问多反思总结，这样干的活才有意义!”

小修期间各个系统的隔离与试运，让我拥有了许多不同于\*时的学习机会。趁着设备停运，我也努力争取每一个实操的机会，并在每一次操作后反复总结，巩固提高工作技能。

工作的本质就是发现问题、解决问题以及预防问题的发生。对于电厂人来说，这需要丰富的知识储备和实战经验，班组的师傅们都是独当一面的技术能手，而我目前所学到的知识还只是一小部分，在今后的学习中会继续以这些师傅们为榜样，努力向他们看齐，早日成长为一名优秀的运行值班员。

**销售月度工作总结新人发言23**

自从转到销售部至今已经半年了，回想自己这半年来所走过的路，所经历的事情，已经没有了刚来时那么多的感慨，也没有了那么多的惊喜，而是罕见的多了一份镇定，多了一份从容的心态。这半年来在公司\*\*的带领下，加之部门同事的鼎力协助下，我一直立足本职工作，使得销售工作顺利进行着。

虽然销售情况不错，但是回款率依旧不是太乐观，原因在于集团总部款不及时。20xx年的下半年我会尽量克服这方面的因素，及时与公司协商回馈问题解决回款问题。

现将销售工作的内容和感受总如下：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;、与集团总部往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;、在日常的事务工作中，自己在接到\*\*安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足。在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学

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！