# 单位配件销售工作总结(实用44篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-01-20

*单位配件销售工作总结1培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，能锻炼我们的口才。在这两个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售...*

**单位配件销售工作总结1**

培训之后，正式开始接触销售了。通过不断地向顾客介绍推销过程中，让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的，这些天的销售工作提高我的交际能力，

能锻炼我们的口才。在这两个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，到后来真的认识到了销售其实真的是一门伟大的艺术。我也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的了解到， 无论在何处工作，细节都是必须要注意的，因为细节决定成败。

通过这两个多月的实习，给予我不少曾未触及的知识和汽车配件的认识，原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。

所以不能小看了每一分工作，每一个岗位都有它自己存在的价值。经过这段时间的实习，使我在人际交往和与人沟通方面有了很大的改变。在师父的指导和大家的帮助下，我很快的适应并掌握了这里的工作环境和工作流程，了解了公司的企业文化和企业管理模式与方法,他们以“最低的库存数满足最高的供应率”,以最经济的方法谋取最大的利润同时纂取利益时也要拓宽更大的市场,在配件定货讲究以最小的成本获得更多的利润,提高资金流动率，以实现利润赚利润的经营体系。在企业成长中追求的是利润，当然，在满足自己需求的同时也要满足消费者的需求，在追求利润的同时也要满足消费者的需求，给顾客提高最优质的服务，让顾客对你的产品放心，把自己的企业有效的扩大到市场上，让更多人能够知道这家企业是一个值得信赖的企业。同时作为工商管理专业出身的我，对工商管理的定义、基本功能、各个科目又有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

这两个多月我在公司收获最大的不仅是专业知识的提升，更重要的是情商的提升，以前在学校是一个安逸的学习环境，没有社会上各种压力，在实习这段时间我使得我面对压力和困境主动出击，找出最佳的解决办法。我在公司部门领导和同事们的热心帮助及关爱下取得了一定的进步！

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

总结一年来的工作，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习，20\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记CRM（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20\_年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）工作帮手；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

2、西欧地区：意大利和德国市场在20xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过20\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提整理升；

3、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）

下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）

生产中的联络（交货期的反愧与生产部的协调工作）

发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）

发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）

再次联络（新订单的谈判）；

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有x家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约xx-x美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

5、南非片区：目前南非市场客户共计x家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的xx万余美金；初步预计20xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

6、中东市场：20xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；20xx年公司产品销售x万余美元，外协产品销售额xx万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市尝利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

配件部主要从提高材料利用率和技术改造两方面入手。

1)对钣金厂实行角料利用考核办法，对各种角料在原有基础上经过核实，制定出考核目标，达到该目标，予以奖励。今年钣金厂在材料利用上有提高了1%-2%，可以降本50万。

2)部件厂涂装车间在20xx年共计亏损了100万，所以在20xx年初，配件部制定的目标为扭亏为盈，利润指标30万，20xx年配件部与分厂共同进行了柴油炉改为生物燃料的改造，通过改造，年节约成本100万元，部件厂今年已扭亏为盈，产生毛利60万。

20xx年已过去了，经过配件部全体员工的努力，取得了一点成绩，由于各种原因，实际存在的问题与标准要求还存在很大差距，今后在最高管理层和相关部门的支持下，只有努力做的更好，不断的进行自我完善改进。

20xx年x月x日，我在山东朗胜汽车配件实习活动。在这两个多月的时间里，我对汽车维修服务站的售后服务、配件管理有了一定的了解和深刻体会。

山东朗胜汽车配件是一家已销售刹车片，皮带，减震器，喇叭，雨刷，三滤等汽车易损件为主的汽车配件连锁企业。目前在全省拥有十二家地区分公司，销售额位居省内同行前列。在山东朗胜有店内和业务员两个职位供选择，最终我选择了配件业务员，我感觉这个岗位才能最大的锻炼自己。但在朗胜工作的员工必须在仓库内工作半月时间左右，以了解产品型号，磨练意志。所以我在仓库也工作了半个月，才来到泰安郎胜分公司。

**单位配件销售工作总结2**

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

总结一年来的工作，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习，20\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

**单位配件销售工作总结3**

回首\*\*年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌。对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\_某某\_品牌进入产品中。随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升。有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

回首\*\*年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜;似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\_某某\_品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\_某某\_品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在\*\*年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是\*\*年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）;东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然\*\*年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

2、西欧地区：意大利和德国市场在\*\*年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过\*\*年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高;基于此，我认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升;

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的.商定、订单的生产）下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）再次联络（新订单的谈判）;

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，\*\*年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的九千多增到一万美金;随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

5、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理某某x公司负责管理销售区域，我司监督;目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户;现行主导销售产品是制动分泵;销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金;初步预计\*\*年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

6、中东市场：\*\*年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户;\*\*年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值;随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额;

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**单位配件销售工作总结4**

作为一名配件店长我深感到职责的重大，一年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就能够做好。具体总结如下：

一、加深对职责的理解

认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的进取性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的团体。

经过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免所以而带来的不必要的损失。以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到进取的“我要干”。

二、创造良好的购物环境

做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;进取主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以进取的态度去解决。

三、明年工作计划

加强日常管理，异常是抓好基础工作的管理;对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们-店。

**单位配件销售工作总结5**

转眼20-年就快过去了，在这一年工作中我已经由过去的摸索。学习变成得心应手，让我感觉到要做好每件事只要用心去学一定会成功!

我在仓库保管员的岗位上工作两年多了，主要负责仓库各种物料及配件的入库、出库和日常发料等工作。工作中做到对仓库物料定期盘点，做好帐、卡、货物相符，帐目日清月结，一目了然，每月协助财务做好盘点工作。严格把好验收关、按合同或订单的要求，对已到货物立即进行外观质量、数量检验，并做好记录。合理做好产品进出库。采用货位编号，做到先进先出、产品堆放整齐、摆设合理。定期向上级主管反馈库存产品情况。如有长期积压、质量损坏等问题，也会按照公司的政策合理处理呆废料问题。做到每周一次对仓库进行大扫除，清洁工作，对仓库产品做好防潮、防火、防盗。

在增强业务知识和岗位技能方面，我参加了公司组织的统计培训和起重机(天车)的学习，给实际工作带来了很大的帮助。

在提高自己能力和适应工作环境的同时，我还发现了一些工作中经常遇到的问题和困难：首先，仓库到货频繁，仓管员无法及时完成验货，记帐工作，只能做到核对实物和简单的整理，对于货物的质量问题只能看个表面，对于精密仪器等，仓管员无法做出是否存在质量问题的检验，希望在以后的工作中，相关部门或者质检小组能够重视这个问题并给与解决。其次，仓库的库容有限，遇到工程量大的时期，仓库的储存空间更是紧张，针对有些废料和废旧物品堆积占地的问题一直存在，建议另辟新地存放废旧物资，或者找到废旧物资的所属部门，然后按公司废旧物品处理流程办理。针对各部室淘汰的废旧办公用具，希望领导们能体谅我们的工作，在仓库“暂存”的时间不要太久。

最后是和我们办公室仅一墙之隔的油漆室，油漆和稀料极易挥发，而且有毒，本应该储存在通风和远离办公区域的地方，可是隔壁的油漆室仅有两扇小窗户，根本不能达到很好的通风效果，而且油漆室还是唯一逃生通道的必经之路，建议把油漆存放在仓库阴凉，通风效果好，远离逃生通道的地方。这是我工作这一年来发现的几个问题，希望领导能够考虑我的建议。回顾这一年来紧张繁忙的工作，我还有很多地方需要改进，如工作中还要增强主动学习的积极性，看问题办事情要学会总结，在总结中寻找经验，提高工作效率。在工作时，与其他部门的同事多沟通，共同想办法解决问题。总之一年来干了一些工作，也取得一些成绩，但成绩只能代表过去。工作中也存在着一些不足，在新的一年里我一定继续努力工作。

以上为本人的20-年工作总结，有些欠缺的地方，在以后的工作中我会努力做到最好，请公司领导批评指正。

**单位配件销售工作总结6**

通过这一个多月的实习，我觉得我对汽车行业和汽车配件的这个岗位有了更深的认识。原本看似轻松的一份工作，经过这段时间的学习和了解才认识到这份工作的重要性，这个岗位的责任之重大。在经理及老业务员的帮助下我逐渐熟悉了朗胜的环境和工作流程，我们公司的企业文化和企业管理，为我能留在这里奠定了基础。这两个多月实习时间虽然很短暂，但我的收获很多。为我今后从事汽车行业打下了坚实基础。

20xx年配件部无重大事故发生，轻伤事故≤4‰，达到预期目标。配件部年初就强调，安全生产是重中之重，并与各厂签订安全生产协议，要求各厂设立安全生产兼管员，建立本厂安全生产领导小组，每月开展检查，开展自查自纠工作。同时对安全防护、安全规范等方面进行基础性改进，对于存在重大危险的工作环境进行重点性跟进，对于涉及到安全的技改创新项目必须通过评审讨论，如危险系数大，宁愿不做。为确保各分厂设备在受控状态下运作，使用设备方面，每台设备都配备了设备运行记录，确保设备在受控状态下运行。技能培训方面，对新进操作工来说，配合人事处进行培训，经考试合格后，颁发了操作证和上岗证方可上岗操作，并采取了定人定机。

1、每天上班后，2分以内打开电

2、计前一天配订购情况和到货情况给予检查确认，对没配件上班后半小以内进行落实，并将落实结写在订购计划看

3、临时配件采购任务，常见车型配件2分以内确采购计划，非常见车型配件10钟以内确认采购

4、车型配件至少确定三家应，并于每月总经理

5、每半月由配件主任和供商销售经理对

5、一个月配件经理到供应商与销售经理面谈

6、月在总经理工作会议上对供应商行次评价，评价以价格、

7、每月多考察一家

8、库存量

9、死货

10、待货

11、熟悉各种配件的

12、对连续出现2次题的配件和供

服经理并做

机务管理和服务质量工作，主要贯彻执行集团公司和县分公司的通知文件精神和工作指示，在公司上级部门领导的帮助指导下，有效地建立和完善我厂的机务管理措施，加强监督，落实各项安全生产措施，主要做好机务管理工作和经营服务质量两个方面的工作。

**单位配件销售工作总结7**

20-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。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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

一、工作概况

在没有负责市场部工作以前，我是没有-销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏-行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教-经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对-市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

二、存在的缺点

对于-市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

三、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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很大的问题。

四、明年工作计划

1、建立一支熟悉业务，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。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度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，业务能力提高到一个新的档次。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**单位配件销售工作总结8**

1、低端市场：意味着注重低价格轻质量而关注使用量，通过“薄利”而多销，或是在某种“单位”，可能还会获取更大的利润，这就有点像工程界的“豆腐渣”工程，光有其形，却无其实，在中国市场还是有一定比例的，估计市场份额会是20%吧。这个市场估计暗箱操作成分居多，中国人好面子，明明使用低端产品却又喜欢高档包装。一般客户群体分布在“单位，当然主要是国有单位或是一些修理厂或经销商。

2、中端市场：意味着主流市场，销售量也是最大的，市场份额也是最大的，估计有60%，但相对品牌也多，竞争也更为激烈。面对中端市场，主要看营销策略，如促销，赠送，铺货，售后退货，在这个层面关系营销犹为重要。

3、高端市场：意味着注重质量注重个性化服务，体现性价比，但市场份额相对较少，估计20%，高端市场营销策略，体现的是一种印象，一种系统化服务，一种持续的服务，体现的是高质量高品位高理念。高端市场在攻坚过程中，可能时间需要更长，但一旦成功，忠诚度往往更高。

**单位配件销售工作总结9**

弹指一挥间，一年的工作、生活到了尾声，分享一年的收获，总结一年间工作的成功与失败。20xx年，在集团领导的带领下，在公司各部门的支持和帮助下，我们公司顺利完成了一年的经营工作，迎来了机遇与挑战，xx公司全体团结一心，销售也取得了一定的成绩，在此感谢我们的领导和同事们，你们的支持是我们不断向上的动力源泉。

20xx年是我们xx公司快速成长的一年，也是事业蒸蒸日上的一年，集团领导率先垂范，迎难而上，克服解决了很多困难，为我们开展各项工作奠定了良好的基础。打铁还需自身硬，面对市场带来的巨大压力和来自客户的各种挑剔、分析、总结就是为了下一年做的更好，感谢集团给我们分公司提供这么好一个机会，现我代表xx公司总结如下，请集团领导和同事们批评指正。

>一、思想的.武装是干好工作的前提

一年来，公司领导注重各分公司的思想政治工作，建立了分公司责任制，对于我是一份重任、也是更好更快提高磨练自己的绝好机会，我首先是从思想上按照公司要求做，贯彻好集团公司各项重大决策。其次是经常性的向董事长总经理汇报个人想法及经营情况，也从各位领导那里学到了很多工作和为人处世的经验，xx公司对集团公司的政治学习及经营安排全面贯彻，从而取得了20xx年的经营业绩。

>二、20xx年的经营举措、工作亮点和存在的不足

新年新气象，面对新一年的开始，新的挑战，我们公司群立群策，挖掘更大的销售空间，尽最大限度的提高销售额。

1、在公司领导的大力支持下，前往xx等地对部分产品做了详细考察，增长了产品的相关知识，拓宽了眼界，提高了认识。更换了部分xx产品，保证了利润最大化的同时，提高了产品的种类，赢得了广大客户的认可。

2、拓宽了销售渠道，为了打开销路，合理的利用了xx景区休闲购物长廊，采用托管的方式经营着两间店面，经营的范围侧重于民族工艺品、特色食品、代表xx地的一些小的手工工艺品，降低了成本的同时创造了利润，增加了部分销售额。

3、不断的更新和补充产品是我们长久的必修课，为了留住老客户吸引新客户我们不断的添加新产品，满足各个阶层的需求，小到扑克牌、打火机、香烟、大到各类礼盒，精美玉器，积极想办法。

4、积极完成上级领导给予的各项工作任务，协调配合办公室、财务室、项目部、xx风景区、旅行社完成各项日常性工作，发挥了我是公司一块砖哪里需要哪里搬的优良作风。

一年以来，我公司紧紧围绕在集团公司党支部周围开展各项工作，在集团公司各位领导的帮助、指导和要求下。我们取得了较好的成绩。

截止20xx年x月x日，实现销售收入xx元，与去年同期相比递增xx%，实现利润xx元。受大环境的影响，销售与去年相比基本保持持平，市场分析;

1、市场竞争愈发激烈，同行层出不穷，特产店也如同雨后春笋般滋生，对方拥有的社会关系和经营手段、方式比较灵活，对我们造成了一定程度的冲击。客户所需礼品不断从我处分流出去。

2、集团公司领导为我们营造了良好的经营环境，处于酒店大厅，酒店的施工，客人流动量锐减使得我们的现金销售受到了影响。

工作中存在的不足及解决方法：

1、工作的积极性、主动性有待提高，处于发展的最初期阶段，我们应该更加努力，做好各方面的宣传工作，提高服务能力，为以后更好、更快的发展奠定一个更加坚实的基础。

2、发展的意识不够强，不能仅仅只局限拥有一两个销售点，争取在xx景区内“做做文章”，拓宽销售面，增加销售额，提高收入。

在这岁末年初之时我们总结了自己的工作，查找了工作中的不足并制定了修改措施，分享了收获的喜悦，下面我们阐述一下来年的工作打算;

1、继续研究、考察市场，发现、挖掘、开发新的产品，争取拥有自己的“拳头”产品，满足自身发展要求的同时让自己处于不败之地。

2、对代销商品进行认真筛选，争取寻找到价格好、品质优的合作伙伴，降低成本，提高利润。

3、严格要求自己和部下，不做任何损公利己的事情，牢记大河有水小河满、大河没水小河干。

4、扎实做好客户联系，老客户定期回访，新客户多跑多联系。

在这辞旧迎新之际，我仅代表xx公司全体向集团领导和同事们拜个早年，祝大家身体健康、工作顺利、家庭幸福。以上是我xx公司工作总结，有不到之处请领导和同事们批评指正。

**单位配件销售工作总结10**

(1)通过实习加深我对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业知识，激发学习热情，发展自己的才能和能力。

(2)切身了解山东汽车服务市场现状

(3)了解汽车配件的分类、流程及管理

(4)通过实习和企业员工的交流指导，理论联系实际，把所学的理论知识加以印证、深化、巩固和充实，为后继专业知识的学习、课程设计和毕业设计打下坚实的基础。

(5)配件实习是对我的一次综合能力的培养和训练。在整个实习过程中充分调动学生的主观能动性，深入细致地认真观察、实践，使自己的自主学习能力得到了提高。

**单位配件销售工作总结11**

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

本人从事汽车4s店配件工作已经快五年时间了，从最开始的配件收发到配件计划，直到现在刚刚接触配件部门管理工作不到3个月的时间，可以说对配件仓库的管理工作有了彻彻底底的认识。转眼之间20xx年已经过了一大半的时间了，在年中的这个时间先对自己的工作做一个简单的小结：

1、20xx年上海通用商务政策全面改版，由原先的配件订购量更改为现配件维修出库成本任务，相对于去年任务更加的艰巨、全年维修成本出库任务619万元。

2、针对上海通用下达的配件出库任务、依据前两年配件的出库量，将全年任务合理的安排到每月。以下为上半年任务安排、以及完成量。单位：万元1月2月3月4月5月6月计划任务实际完成完成。

3、在09年与10年上半年出库金额同期增长比分析中，较09年上半年出库额度增长，增长较高部分为一、四月份，但在三月份中有轻微的下降趋势，我们需共同狠抓客户流失率、配件供应率和车间一次修复率、提升客户满意度、提升回场量提升产值。

下半年工作计划

1、在现有的售后产值量上最合理化控制库存，在条件允许下压缩库存用以增加配件及资金周转率。在合理的流动资金框架里面设计不同类型的配件分类、安全库存及安全库存周期。

2、对呆滞件的增长进行严格的控制，和对已产生呆滞件采取合理的方式逐步消耗。

2、细分各人员岗位职责，加强部门员工服务的主动、热情，严格执行配件6s，确保零件摆放有序、整齐、干净。

3、售后各部门之间进行相互的业务知识培训，增强业务能力以及了解各部门的运作流程、规范，提高整个售后部门运行流程的规范、顺畅，增强整体的服务意识、减少各个部门之间的摩擦、共同做好每一个环节、提升客户满意度，减少客户流失。

4、严格按照公司政策以及上海通用商务政策来执行、确保下半年配件审计工作的正常展开，现已将所有违规产品进行变更、停用，来确保不违反上海通用的商务政策（因上半年配件审计、有部分材料涉及到违反政策规定、在扣分项中占有很大比重，在这方面将彻底改善、杜绝再次发生政策违规），争取在下半年中取得配件的管理奖项，针对通用推广的附件产品开展一系列促销活动，为公司创造更大的利润。

5、希望sgm可以给予相应的技术上的指导和支持，以便于我们能够不断的进步和完善部门管理上的瑕疵。

‎‎‎‎配

‎根门在‎5月19日‎组织岗位职‎责行情‎的

‎设备管理‎员应该是为‎了产所需‎要的设备‎监督、维‎护、督设‎备卫符合‎\*、延长‎备的使用期‎限、降低设‎备运行成本‎、有效控制‎备故障‎率，对设‎备\*作岗‎人上岗培‎训，让\*作‎人员熟悉设‎备工作原‎理及故障排‎除方式方法‎，让岗位人‎员会\*作‎、会保养、‎维修、懂‎原理要加‎强设备的‎\*作岗位人‎员定期培训‎的养‎及\*作法‎及不定期抽‎查岗位人员‎对设备的熟‎悉程度。降‎低五金零配‎采购价格‎，保\*采购‎回来的金‎配件质量、‎时不影响‎正生产，‎不因设的‎配件采购时‎效而整‎个产线停‎产严重影响‎生产效，‎确保设备零‎配件在县内‎的半个小时‎采购到，‎县外的三‎天内采‎位，县外‎根据部门批‎准再按相‎关序办理‎合同等采购‎工作。五金‎件采‎根据采购‎管理规范‎中相关要求‎执行，如有‎紧急采购任‎先通过‎领导批准后‎再进行购‎，购回来‎后按采购‎管理规范‎中办理关‎手续。作为‎设管理人‎员应该对待‎每台(套)‎备都应该‎了如于掌设‎备的每天‎行的情况要‎及时把握，‎对存在隐患‎的或带病‎行责令\*‎作岗位人员‎对设全面‎检查排除隐‎，设备存‎在安全隐患‎严重的要组‎织\*作人员‎对些全‎隐患专题讨‎论分析原‎因。每月‎的初应‎有本月的计‎划对每台(‎套)设备重‎点监督、维‎修、维护‎养等，结合‎上月\*中‎存在的问题‎未能及时分‎析查出原‎因并列入本‎月重点监‎控内容，对‎重点设备、‎单套设备运‎行的\*作岗‎位人员进行‎抽查或是问‎答对设备的‎维、修‎、设备运行‎基本的\*‎参数等。每‎天到车间的‎检查必须是‎带着问题到‎岗位人员抽‎查或是自己‎检查发现‎题询问岗‎位人员存在‎这些问题会‎有什么影响‎对备、产‎品、车间‎生有怎么样‎的影响?要‎确保车间的‎设备运行正‎常、\*\*‎作岗位人员‎杜违章\*‎作、设备带‎病运行、设‎备

‎设备‎管理员不但‎管好设备‎的运，‎还有明确‎设备帐、‎设备动态信‎息记录要及‎时把设备运‎中存在的‎问题反出‎来，对每台‎(套)备‎的一个月或‎是一个季度‎设备运行是‎否正常，设‎备维护维修‎成本是多少‎都要把这些‎信息及时整‎理，如在设‎备动态信息‎记中明‎显是维修成‎本过高或是‎频繁出现故‎障的要组织‎人员对这些‎设备存在的‎问题专题讨‎论并列出具‎体整改措‎施，设备动‎态信息记‎录内容，‎求车间的‎负责人对设‎的运行中‎出现的故障‎信息和设备‎维护修中‎出现的故障‎息记录要‎完善，对部‎分交的设备‎动态信息记‎录不完的‎间负‎要专项目组‎织学习生‎产设备管理‎制度中的‎相关有收集‎的设备信息‎录况的‎整理并每月‎要上交到设‎备归口管理‎的所信息‎记录表，设‎备信息录‎表上交到设‎备归口单‎的所有表格‎中存在大部‎分都是录‎不清楚、设‎备维护维修‎、设备病历‎卡信息记‎录不够完整‎，上交的表‎格中存数‎据乱填、模‎糊写不够‎统，车‎的责人上‎设备信息‎记录表的不‎能要求上‎这样会直‎接影响到我‎的工作开展‎，我是需‎这些设备信‎息数及时‎录入设备动‎态台帐内，‎要开展这些‎工作能方便‎及有快捷只‎能我们在‎务器中设定‎专用文件，‎把各车间所‎领用的五金‎配件安装到‎什么设备上‎或是那台设‎备要修‎维护的信息‎录及时在‎服务器中录‎入即可，每‎月都进行‎汇总各车间‎的维修、维‎护成本后在‎通过设备运‎行

‎根‎自己的位‎职责要求在‎履行过程都‎是需要间‎和他设备‎理的配合‎才能完成相‎关的

沟‎通不到位、‎设督出‎现的问题不‎能时反愧‎\*作岗位人‎员违章\*作‎车间内部不‎能及时整改‎纠正，车间‎对设备应‎要承担的‎责任理不‎清楚，因此‎做好这‎作必须要跟‎车间通到‎位，结合设‎备动信息‎内所需要‎记录信息跟‎车间负责人‎加强沟通‎的要求和‎上交时效要‎求，填写的‎规范要符合‎设备动态信‎息记录要求‎中，

公司概况

飞航汽车电器公司主要经营氙气大灯、灯具、音响、汽车电器、空调、起动机，发电机等电器配件。经过几年的努力 ，飞航电器从开始成立时年销售额不足百万，发展到现在多元化产品结合且年销售额达到600多万，现已初具规模在汽配行业中具有一定的影响力。现在已经形成以郑州为中心店，洛阳为样板分销店的经营模式!

实习内容

现场观察与学习，进一步掌握汽车零配件的库存与管理,了解配件的销售工作，学习真正的汽车配件营销策略和日常的管理。

**单位配件销售工作总结12**

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读\_\_大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《\_\_电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《\_\_司监控中心后期建设思路》、《\_\_x营销监控中心运行管理制度》、《\_\_公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二)县级公司“一体化”工作

**单位配件销售工作总结13**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获 ，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：

1)部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：

三、个人总结

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、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。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

**单位配件销售工作总结14**

加入\_\_公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

三、脚踏实地，努力工作

我深知网络营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**单位配件销售工作总结15**

随着人民生活水平的提高、对生活质量的追求，越来越多的老百姓有了私家车。根据中国社会科学院发布的《中国汽车社会发展报告20xx~20xx》，目前全国私人汽车保有量达到亿辆，其中大众系列车型占比达更是名列前茅。

伴随着汽车保有量的持续性增长，汽车零配件及相关用品也实现了快速增长，规模以上生产厂家6359家，全行业年度总产值万亿元。那么，做什么样的规划、什么样的实施方案、什么样的市场服务体系来完成我们全国的市场销售行为。

>一、目前市场状况

20xx年公司主要销售上海汇众生产的底盘件产品，目前在汽配行业已有一定的客户网络。

上海市场两大汽配城(东方汽配城和吴中汽配城)中较有实力的客户基本上都与我司展开了合作;外地市场中，如江苏、浙江、安徽、北京等，都与相关公司负责人展开了联系及前期洽谈。

在过去的5个月中，销售部在工作中也面临了一些问题：

1、目前汽配市场鱼龙混杂，副厂件较多;

2、大部分汽配经销商走的是“假货经济”的路，做大众车型的尤其严重，甚至胆大妄为到采取出货打大众标的方式;

3、部分跟我司合作的客户都畏惧我司的打假证，也就是说从我司少量走货同时照样卖假货，从我司走货量太少;

4、公司的\'订单周期较长，订单执行还存在不到位的情况。

面对以上问题，希望公司领导加强打假力度，满足部分经销商的观望心态的同时予以强力威慑。

>二、市场规划

公司将于20xx年上线汽配网络平台，这样我司将做到线上线下完美结合。

(一)线下业务扩张

目前在上海市场我司已有一定的影响力，年后将会有更多的经销商从我司走货。针对汽配行业这个全国性的大饼，我们必须将视野放大：一是先以周边省份如浙江、江苏、安徽作为突破口;二是大众车型保有量大的北京等其他省份。

(二)线上业务开展

借助我司的网络平台，客户可以更好地推广自身公司及产品。这类客户可以分为四类：一是汽车4s店、二是汽车配件生产厂家、三是汽配经销商、四是汽车快修店和美容店。

根据杨总的总体思路和部署，市场部需要将精力放在网站平台的推广上，为了短期内能达到更好的效果和经济收益，建议采取以发展省级代理商为主、地市级代理商或者单个经销商为辅的推广政策。

>三、计划的实施及方案

(一)前期准备工作

线下客户沟通继续保持，具体的合作一切按照公司的流程和政策走，来沪的客户可以随时做出接洽安排。在网络平台3月份上线前注重于内部人员的整合工作，做好新人补替并进行政策和体系的强化培训，适当的时候可以考虑把已经成熟的人员派遣到外地市场区。新进的同事强化培训，迎接3月份即将进行全国市场招商工作。

需要掌握的主要基础部分：

1、强化个人能力，主要体现在语言组织能力，逻辑能力，对公司网络平台的了解及对销售政策的掌握;

2、掌握渠道开发路劲和流程，及市场服务体系;

3、强化团队意识，沟通交流，发现并指出工作中存在的问题，及时解决。

(二)市场开发方式

1、线下客户的发展上海市场的线下客户基本上都拜访过，及时暂时没有达成合作的也在保持着良性互动，1年后肯定会从我司走货。同时，市场部同事也需要在适当的时机向客户介绍我们的恒域汽配网络平台，为平台上线后尽可能快地增加商家进驻量。

外地市场，安徽的华盛昌、北京的爱意世纪等外地客户加紧联系，尽快达成合作。同事，其他省份也必须加紧寻找有实力的合作伙伴。

2、线上客户的发展(网络推广与电话销售相结合)

(1)网络推广

发布信息内容包括企业信息，企业网站，产品图片，企业相关资质证书，公司邮箱，公司固定电话等联系方式;

a、对指定区域内做网络推广，推广目标主要包括行业性、城市门户类、招商代理类等网站推广;

b、对相关需求代理加盟项目信息做整理统计;

c、通过各类网站帖子进行回帖

(2)电话销售

对指定区域内客户信息做电话沟通，告知公司信息、产品信息、行业信息等;

a、对从网络推广获取的资料信息进行电话沟通;

b、利用公司提供的搜索软件，对相关关键词搜索(如汽车、汽车美容、汽车配件等)，整理当地客户资料，进行电话沟通;

c、对原今目标指定区域内咨询客户资料进行梳理。

(3)完成公司规定的报表统计，如每日工作统计表，客户信息表，今目标工作日志等

(4)、注意事项

(1)网络推广

a、对所发信息网站进行主观判断，避免无效网站信息发布的时间浪费;

b、对发布信息的网站进行及时更新，包括所发信息的标题、内容、图片等;对无人流量或者24小时仍未审核通过的网站列为无效网站;

c、及时沟通推广过程中遇到的问题，或者好的推广方式。

(2)电话沟通

a、简单了解电话沟通的流程，对公司产品的性能优势熟练掌握，有一定的知识积累如国家相关的政策，行业信息，同类产品信息等，保持良好的沟通心态，注意用词、语速;

b、对电话沟通对象做详细了解，如对方的姓名、联系方式、所属城市(市区还是县级市)目前从事行业、对公司产品的了解程度、评价，对当地城市的了解及操作本项目的意见，可能遇到的市场问题，需要公司扶持等;

c、在电话沟通过程中，不涉及公司的规划、项目的合作模式、支撑模式，产品的价格体系等;

d、保持一定的沟通姿态，按照公司相关规定，不要轻易回答任何一个问题，给对方留下不专业印象，对合作意向合作兴趣强烈客户的问题不能把握的，提交相关人员沟通;

3、工作日志

工作报表必须按时认真完成，已达到信息汇总、工作方式能及时调整的目的。

4、工作计划

渠道开发人员在掌握工作流程后，为了让自己的积极性更高，目的性更强，必须要有日工作计划、周工作计划;日工作总结，周工作总结。根据各同事指定日计划，周计划，渠道部指定渠道销售日计划及周计划。

5、奖惩制度

为了鼓励员工的工作积极性及工作热情，强化工作责任心根据公司员工守则相关内容，结合公司薪资待遇表格的规定进行奖励和处罚，做到赏罚分明。

6、其他

为了让公司能够及时掌握工作情况，渠道部同事之间能够及时交流，每日下午16点30分于公司会议室进行每日例会，要求每人做好准备，及时沟通各自的意见和建议，对发现问题及时整改，为次日工作打下良好的基础。

**单位配件销售工作总结16**

时光飞逝，岁月如梭，不知不觉我来红秋电控工作已经有4年的时间了。作为红秋的一名老员工，我从事的主要是生产部生产计划员的工作，从事该工作的这段时间，我觉得生产计划员是一个重要的职位，它在协调生产过程、保证生产活动正常运行、保证合同执行等方面起了关键的作用。

现将过去的一年我的工作总结如下：

首先，作为生产计划员，我的工作职责主要有： 1） 根据营销部拟签订的合同，按生产车间的产能及材料采购状况，及时回复合适的产品可交货日期。这也是营销合同制定的依据，一般在二个小时之内回复营销部交货期。 2） 负责公司生产计划的编排、制定、跟进与实施安排，直至产品出货。项目生产计划表一式8 份（技术二份，采购一份，车间四份，质检一份）对于同一客户，同一立项号的产品使用相同的计划表。对于大单和分批交货的合同，以具体的交货时间做为跟踪对象。 3） 依据生产计划实际的完成情况、采购材料的供应情况，以及客户要货时间变更，合理调整生产计划达成发货要求； 若出现材料的到货时间，或生产车间产能有限，应适时地调整计划，并向相关领导汇报，确保合同的执行。 4） 协调公司内各部门（包括营销部，技术部，采购部，生产部，质检部等），解决生产障碍，保证生产的顺利进行。 5） 依据立项生产的要求，跟踪技术出图

情况、材料到货情况、跟踪缺件的落实工作。每天适时跟踪立项的缺件情况，对缺件的材料及时与采购员进行跟催。 6） 每日对新立项工作计划的制定，以及针对每日的产品入库情况对生产计划的完成进行跟踪确认，和每个立项的总体完成情况确认。

同时，对工作中存在问题，我也有一些想法和建议。

工作的这段时间来，生产的异常主要表现在两个方面。第一，由于营销部签订的每个合同中，购货商要求的材料品牌不同，每个立项的材料采购渠道也各不相同，导致生产计划受采购部的采购周期制约，出现合同交货期已到，而电气材料仍未到厂的想象，当材料到场后，只能缩短变动车间及质检部的生产周期，甚至缺件发货，造成不必要的二次费用。第二，生产及质检中发现的材料品质异常问题解决滞后，往往不能马上解决，经常出现由于某个材料不良导致产品不能及时入库。今后的工作中，我要虚心向其它部门学习更多的知识，借鉴好的工作方法，努力学习工作上的专业知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高，为公司的发展贡献出自己的力量。

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

二、不断努力学习，提高专业知识

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

(二)县级公司“一体化”工作

加入\_\_公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

三、脚踏实地，努力工作

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

17年是xxxx汽车配件销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xxxx汽车配件销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

回顾全年的工作，我感到在以下几个方面来对20xx年的工作进行总结：

**单位配件销售工作总结17**

20xx年1月份至12月份进厂维修车辆总台次xxxx台，（其中小修车辆xxxx台；二保车xxx台（其中含客运公司xx车队x台；xxx车队xx

台）；三保车xx台；汽修厂共完成修理工时xxxxx元；修理工总分成工时为xxxxxx元；总剩余工时为xxxxxx元。仓库材料总售价xxxxxx金额为元,材料总进价为xxxxxxxx元；材料总利润xxxxxxxx元。全年完成生产任务总金额（总修理工时+材料总利润）为xxxxxxxx元；全年产生利润（总剩余工时+材料总利润）为xxxxxxxx元。

**单位配件销售工作总结18**

不知不觉间，来到-已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总

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！