# 化肥销售出差工作总结(实用10篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-01-21

*化肥销售出差工作总结1复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名度，知名度高而长久产生...*

**化肥销售出差工作总结1**

复合肥的市场培育会经历这样一个阶段：

1、导入产品，凭可靠、优异的质量，借农民朋友口碑传播，在消费者方面为经销商树立信心，产生市场推力；

2、进行广告投入，扩大促销宣传，做足推力，从而由质量好产生知名度，知名度高而长久产生品牌效应。

因此，对于我们业务人员来讲，关键就在于如何让一定范围内的农民朋友用上我们的优质产品，这是市场开拓的问题了。作为我们的客户需要满足以下六个条件：

1、有相应的资金实力，我们做的是现款现货，这一点是业务开展的基础，是顺利运行的保证；

2、个人能力，这一点关系到我们的产品能否被正确、持续、长久操作；

3、业内口碑好，讲信誉，注重长期利益，这是我们业务能够长期稳定开展的先决条件；

4、市场保护意识强，稳固地坚持在划定区域内销售，不窜货；

新年来临之际，回想走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，也没有惊喜，只是多了份镇定和从容，个人销售年终工作总结。在这时间里有失败，也有成功，遗憾的是；，欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

今年的市场比起往年来说还是有些不同于往年，这几年活动频繁的搞，市场出现了不规律的销售淡季不淡旺季不旺。今年各个品牌来势凶猛都以价格出击占领市场，价格打的是惨不忍睹。总有我们想不到的价格，想想这些厂家都不用吃饭了吗？针对这种情况我们也做了一部分调整与跟进，但是我们还是要走自己的品牌路线不能随大流！

九月二十八日每年的这个时候就已经进入了十一战斗中了，今年的十一，我们业务团队加上市场部的兄弟们，每个人都驻守一个区域。我呢就驻守在赵县，今年这个十一从我自己感觉来说：在郊县针对于十一的活动比往年十一活动收获不小，九月二十八日到三十日销售没有什么明显的起色，转价格的人特别的多，销售呢\*\*淡淡跟\*时比起来没有什么明显的差距。但是到了十一当天就大所不同了，按往年来说十一当天的郊县销售不会很好，比价格的比较多，可是不是我们想象的那样，今年十一当天销售还不错，客户自己都说今年的十一比往常年好，这次我的区域有三个人在帮我盯着井陉，栾城，赵县我自己盯，从十月一号的第一天来看销售都还不错有一部分顾客确实留在了郊县购买！

1、经验

这个十一对于郊县来说还是有一定的收获的，我们一共派出了12个公司人员对郊县的12个区域进行定点的跟踪蹲点，这样我们可以随时掌握主推机型销量以及督促导购员调整产品结构，还可以把库存进行调整，把一些库存较大的和库龄较长的机型进行特价销售，周

转库存让新型号更早的上展台，看着库存与销售随时补货。像这种大节日销售的价格会不稳定，第一天和第二天还算比较稳定第三天和第四天就会出现成套的开始打价格战，我们要\*衡价格主要关注的是北国的价格随时关注价格变化，北国能卖的价格及时通知客户进行调整，做到价格尽可能的统一。这个十一我们在郊县起到的作用还是很大的，不像往年所有的郊县都有我们自己一个人盯，一个是盯不过来提升不了销售结构，二来是价格不好跟进，更主要的是精力有限，所以今年这样点对点还是很重要的。

2、教训

今年十一的还是有些不足的地方，考虑到结构的提升光靠郊县的导购员是不够的，有时候他们定的考核不是看谁卖的结构好就能挣得多，还要看他们谁卖的数量多，所以这时候我们就要考虑到以后我们是不是要加派一些兼职导购员，这样更有利的抢占市场分量以及提升我们的销售结构；还有一点是价格跟踪慢不能及时作出反应，有一些是从市区看好的，有些是郊县北国报出的价格没能及时作出反应。

3、来年如何做好十一的充分准备

备战十一第一货源跟踪很重要，随时掌握到货时间到货数量，每半天都要整理负卖情况及时开货，于此同时必须保证客户账面有款；还有十一更重要的一点是卖哪个机型能让客户赚钱，这项工作是在十一之前就要打好基础，这样才能让客户信任你；像十一这种重大节日乱价是在所不免的，做好客户的工作，落实乱价情况如有属实及时反应给领导作出快速反应，能卖的争取到资源这样显得我们对客户的重

视度；还有一项工作也是很重要就是兼职导购员的使用，十一我们肯定会放大力量主推我们有利润机型还有一些新品的推广工作，这些工作我们自己的人会起到很大的作用，来年还是要重视起这个工作。

创维·创造无限辉煌！来年再战十一！

阴似箭，转眼已经过去了\_\_月，回顾这\_\_月来的工作，心里颇有几分感触，首先感谢x给了我机遇和发展的\*台，让我的销售技巧和谈判能力的有了提高，感谢我们销售部精英团队的相互鼓励和默契配合，这些都是我知识、财富的积累。现将试用期的工作总结如下：

**化肥销售出差工作总结2**

当复合肥的操作到了一个成熟的阶段时，市场管控就成了至关重要的工作内容。当市场上发生窜货时，主要是以下几个手段，首先，通过明察暗访寻找窜货源头，按照合同约定进行惩罚和补偿；当无法查出窜货源头时，应该与所窜货物的持有者进行沟通，将所窜货物购买出来，讲清楚利害关系，保证其不再进这种货物。此时也无法行得通的情况下，就只能用大规模的宣传攻势采取对立形式地解决：彩印一张招贴纸，上面标明“中化化肥有限公司某某货物建议零售价、某某经销商是正规的签约营销商”等等字样，贴在门头上；在窜货的店铺附近设置宣传场地，用我们的宣传车、磁带、光盘、招贴画、彩旗、促销品等等各种手段制造影响，并在其辐射的村庄内、集市上，进行巡回宣传，使农民认识到，我签约经销商处才是正规的中化化肥经销点，并暗示其他店铺的货物，我司是不敢保证质量的。总结起来，就是利用我们现有的所有手段，在我签约客户的协助下，集中力量在几天的时间里对窜货经销商形成大规模的打压之势，以修正农民的购货渠道。

以上就是我在近两年的工作里，在领导的帮助下，所获得的一些收获，希望对同事们能有一点帮助。

生活总是不能老是随人愿。没离开xx之前觉得海阔天空任我行，然后放着所谓白领级的工资无敌轻松的工作不要，毅然决然辞职。然后找工作，慌了一个星期，怕太阳晒怕辛苦一顺路就去了xx。跟最讨厌英文却做外贸一样，最讨厌忽悠却做车险了，还是电话销售!培训了四天，我是优秀学员，得了大红本本。自信满满以为自己无敌了。然后正式进入工作状态。最后一个破蛋出单的是我，第一个月出单最少的是我，这个月到目前为止出单最少最后破蛋的还是我。经理最照顾的是我因为我实在太笨了而且看起来好像挺弱的，她担心我想不开虽然比我小几岁，比我小几岁当经理了!好吧，通过辞职通过新工作，让我感慨良多受益匪浅。

没有文化真的很可怕，没有能力更可怕。我以为我没文化已经很可怕了，进了xx，发现没能力更可怕。主管，经理都是很年轻的小姑娘，有好多都是比我小的，但是做事却雷厉风行，严谨认真，心里常常暗暗叹服。同事的口才更是了得，能把活得好好的能捧上天当美猴王了。文化知识可以补充，很多企业都有培训，都是读过书的人，学习能力都不会太差。但能力并不是每个人都有，所以要多加锻炼。特别是趁年轻，尽量多学习多揣摩，可不能像我现在这样，老大徒伤悲。

口才很重要，说服力更重要做销售的，不单单要对所销售产品熟悉，专业，透彻，说明力更重要。口才只是表面的装饰，说明力才是重点。说服力不够，很难说到客户心坎上，同理性不足，达不到共鸣，当然不能引起客户对你的信任，就更谈不上和你合作，买单。怎么才能有说服力呢?首先要相信自己，说服别人之前必须要说服自己，只有自己肯定了你的话，才有可能让别人相信你的话。然后是有针对有重点，有的放矢的去说明你的产品，不能一大通乱七八糟不知所云。客户没有时间听你废话，尽量用简单有效的几句说出你的目的。当和客户发生异议时，要有同理性，顺着客户的心理往下走，才能增加客户的好感度，达到共鸣。最后主动出击，让客户看清利弊，做出选择。当然，很多只能说对的问题，最好都扔给客户自己去回答，这样的话，你在说明客户的过程中，也让引导了客户自己说服自己，事半功倍。

转眼20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额\_\_万元，完成年计划\_\_万元的\_\_%，比去年同期增长\_\_%，回款率为\_\_%；低档\_占总销售额的\_\_%，比去年同期降低\_个百分点；中档\_占总销售额的\_\_%，比去年同期增加\_个百分点；高档\_占总销售额的\_\_%，比去年同期增加\_个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、\_店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开\*况

上半年开发商超\_家，\_店\_家，终端\_家。新开发的\_家商超是成县规模最大的\_\_购物广场，所上产品为\_\_系列的全部产品；\_家\_店是分别是\_\_\_店和\_\_\_店，其中\_\_店所上产品为\_\_的四星、五星、十八年，\_\_店所上产品为\_\_系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区\_家，乡镇\_家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是\_\_系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_\_”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌\_\_个，其中\_\_门市部及餐馆门头\_\_个，其它形式的广告牌\_个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保\_\_万元销售任务的完成，并向\_\_万元奋斗。

努力学习，提高业务水\*，抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是\_\_营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水\*、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

回顾过去一年的工作，他的成绩离不开部门人员在俱乐部领导的正确指导下，在各部门同事的帮助和支持下的共同努力。我严格要求自己，按照公司的要求很好地完成了自己的工作。围绕俱乐部的长期发展战略和目标，我在工作模式上有了新的突破，工作方法也有了很大的改变。

一、完善制度管理

因为俱乐部内部的管理者和员工都是在短时间内不断更新的，每一个管理者都是在原有的基础上不断的改进和创新，在制度或流程改进的同时，员工的理解程度也相应的受到影响。根据目前的工作现状，结合可执行的系统和流程，进一步改进和改变不足之处。具体来说：

1、改变球童的奖罚方式和球童维护场地的责任制。

2、完善接包处、出发台、练习场的邮政系统和流程。

3、完善管理人员的职责。

4、提高更衣室和车库的卫生标准。

二、加强监督和实施

在各项工作的安排和落实上，采用原上传下达的方式，实行事到人，责任到人的原则，谁领导谁负责监督落实和检查。

每月召开每周球童场馆服务总结会、每周经理工作总结会和不定期的其他岗位工作总结会，认真总结发现问题并及时解决。

三、是抓好培训实施，提高服务质量

根据各岗位的工作性质，重新制定培训计划，并按照计划实施。不要采用基于剧本的训练模式，而应该结合实际工作中的经验和不足，通过举例和模拟演示来加强训练模式。

培训结束后，加强监督和后续指导，广泛收集客人的宝贵反馈，反馈不好的再进行培训。经过反复加强，服务水\*、专业知识和素质都有了明显提高。

四、建立资产管理责任制

为了有效管理部门资产，成立了部门物资管理第一责任人和岗位物资管理第二责任人，以便每月定期盘点和记录，实现实际工作中损失必须赔偿的原则，并制定了《客人及内部员工物品赔偿规定》。

五、储备多元化人才

根据目前的情况，为了最大限度地降低公司的招聘难度，我们坚持一人多能，一人最多一个岗位的方式培养人才，对11名部门岗位人员进行兼职球童培训，球童是主要部分，其中一些人已经参加了车库、取包员和出发台的岗位培训。

六、工作中的不足

虽然我们在实践中做了很多努力，改变了推广现状，但仍然存在很多问题和不足。工作中的问题：

1、强化员工意识是不够的；

2、岗位经理的工作规划和组织需要改进；

3、个人主人翁意识淡薄。

自身缺点：

1、缺乏创新理念；

2、执法偏差。

七、总结经验：

经过制度修订、流程整改、加大执行力度、加大培训学习，大家都能认真理解和执行，进行整体变革。让我意识到的是，只有严格才能导致标准化，只有持续改进才能导致改进，只有持续创新才能导致改进。

八、下一步工作计划：

针对今年工作中的不足，为了做好新的一年工作，突出以下几个方面：

1、制定管理职责工作主要体现：

1）制定全年月度工作计划，详细描述月度工作要点。

2）每月总结工作问题，如何解决问题，落实情况。

3）建立每周工作会议，协调事务，解决问题，

4）做好日常工作检查，发现问题，纠正问题。

2、岗位工作安排及监督实施

1）安排每月的固定工作项目，每月的培训材料并实施和检查培训实施效果。

2）安排每周工作量，监督完成场景的实施，

3）安排日常工作，执行检验标准和规范。

3、树立员工是主人的观念

1）增强员工的责任感，认真执行制度，不流于形式。

2）听取员工的建议和意见，充分发挥员工的想象力，

总结过去的不足和教训，为此，我将以全新的20年精神状态投入工作，严格要求自己，努力学习，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好自己的工作。

随着新年钟声的临近，我们告别了紧张忙碌的18年，带着热情和期待迎来了光明灿烂充满期待和活力的19年。

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20\_年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20\_年做一个初步的规划。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的\_，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

二、自身的不足

(1)业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2)过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3)今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

三、明年的工作思路

(1)从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2)今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3)明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4)两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20\_年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20\_年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步

每天销售总结提纲：

1、今天是否是好的心情？

2、是否是成功者的打扮，衣服鞋手套等是否保暖？

3、出门时资料样品名片手机钱包钥匙等是否带齐？

4、见客户的时间是否安排合适？

5、出门的目标是否明确、是否约好客户等？

6、是否选择好乘车路线和交通工具，自驾安全等？

7、拜访的数量是否完成？

8、是否找到我们销售的对象？

9、说服的技巧是否熟练？

10、客户提出的问题是否解决，有哪些疑问？

11、客户影响力，是否可以做转介绍？

12、是否发现客户的潜在力量，可以合作？

13、是否写好报表和总结选出准客户等？

14、今天团队的执行力，凝聚力是否到位？

15、是否想到更好地营销思路？

16、时间是否有浪费？

17、下班回家后写总结和是否安排好第二天的工作？

18、安排每天学习的时间和所学的内容，最近都读什么书？

19、是否记住我们的口号：“报告长官没任何借口”

每天例会的个人8项内容：

1、今天的心态是否好？

2、时间安排是否合理？

3、拜访的数量是否完成？

4、有意向客户有多少？

5、客户的疑问及问题解答了多少？

6、自己的说服技巧是否熟练？

7、自己的销售思路？

8、第二天的工作安排？

学\*践老师的五项管理：

1、心态管理；

2、目标管理；

3、时间管理；

4、行动管理；

5、学习管理；

时光转瞬即逝，20xx年即将结束，下面是我个人的工作总结和感想。

有时候真的觉得做导购员很辛苦，特别是做家电的销售。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我20xx年整个一年的历程，一种艰辛的感觉油然而生，虽然记忆中的自己总是忙忙碌碌的身影，但在我内心深处依然充满了浓浓的幸福和感激。在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

作为一名销售，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯\*电视，再到数字高清时代，现在是\*板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

我一直为我们这个优秀的团队而深深自豪，从我们这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此！大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是而主动的。

对于20xx年，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我明年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

光荣地加入我司已达两年之久，在直管领导的谆谆教导下，经过公司的数次培训，以及个人的不断努力后，终于在营销技能上有所提高，总结起来有以下几点：

**化肥销售出差工作总结3**

xx年，我厂时刻紧盯全年目标任力不放松，按照制定的各项任务，结合自身实际，广大干部职工积极配合，进一步明确目标，找准方向，强化管理，全年深入开展安全生产月活动、质量宣传月活动，顺利完成了全年的各项目标任务，为进一步发展奠定了坚实的基础。现将xx年工作开展的具体情况总结如下：

xx年工作开展的主要做法：

一、目标细化分解，目标责任明确。目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

二、队伍人员稳定，品种完成较好。我厂处处本着\_以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成\_的目的，全年狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的;二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴热，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的员工队伍。

三、质量管理完善，产品安全可靠。质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在xx年内，我厂在质量管理上毫不放松，在积极主动的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提高过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提高。

四、现场管理提升，操作行为规范。一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正常有序，四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平。五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及进的完善与整改。

五、设备管理创新，安全生产稳定。一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

六、实现挖潜增效，创造最佳效益。年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参于，集思文益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制副品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现最佳效益。

xx年我们的工作虽然取得了一定的成绩，但在实际的工作中也存有差距，如：人员管理的不足，基层技术人员的流失，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提高。为此，在今后的工作中，我厂将努力总结以前的工作不足，认清差距，克服困难，加强自身的素质修养，整合外部资源，齐抓共管，加大动力，形成合力，共同推动我厂工作在新的一年里取得新的突破。具体做法如下：

1、加大工作执行力度，一是对即定的目标考核上，一旦形成文字，就要不折不扣的认真执行，不容有半点的松懈与放弃。二是加大对各部门之间的考核，促进各部门工作之间能进一步的相互协助、相互提高。三是对问题实行四小时复命制。对出现的问题，能给予现场解决的现场给予解决，不能给予解决的，要在四个小时之内给予解决，对于实在有困难在四个小时之内不能解决的，必须有书面材实予以说明，以推动各部门在工作中的主动性和自觉性。

2、从细节管理着手，确保各环节无庇漏，基层管理工作扎实，细节决定成败，细节管理要求全员参与，从操作现场的每一个操作台面上抓起，必须树立从我做起，从自身做起，从身边做起，要加强员工的细节培训，如工作期间的规范操作、开关设备时的相关注意事项等工作，进一步夯实基层管理要点，增强基础管理意识。

3、从员工素质和思想着手，打造一支能打善拼，敢于胜利的干部员工队伍，老课题新方法，首先从改变观念，更新思想上着手，做到工作上创新，管理上改革，从而以崭新的面貌，崭新的心态，面对和迎接新的挑战。

4、积极开展岗位练兵活动，在比、学、赶、帮的氛围中推动工作再上台阶，岗位练兵和各项活动的踏实有效开展，是员工素质提高的基础，是爱岗敬业的真实表现，也是推动各项工作不断进步的有效途径，要积极想办法，研对策，开展多方位，多层次的岗位练兵活动，开展 ;\_质宣月\_、\_安全生产月\_等活动。

5、从成本控制着手，确保效益目标正常运行，成本是各项管理的基础，成本控制的好坏直接影响员工的工资收入，也是影响员工积极性的重要因素，员工虽然参与但主要在于管理，向管理要效益，是成本控制的有效手段，效益的好坏是衡量一个企业的最终结果的最明析最直接的方法。

6、从强化考核着手，使各项工作始终走在正确发展的轨道，考核是管理者实现目的的必要手段。要对目标认真调整和修订完善制度，做到制度合理、公平、全面、彻实反映和真实解决问题为目标，实现保驾护航，要求政策制度的严肃性，无弹性，用考核约束和推进各项工作任务的实现与完成。

面对新的一年，我厂将力争做到以目标管理为中心，进一步夯实质理管理基础，实现各项管理的落实到位，并以严格的保证措施，推动全面管理再上台阶，从而以崭新的面貌，精细的管理，较好的经济效益向新的目标发出新的冲刺，取得更大的胜利!

**化肥销售出差工作总结4**

1.制定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，

进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2.竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的`竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3.应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

**化肥销售出差工作总结5**

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

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_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。

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。

**化肥销售出差工作总结6**

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过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。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。

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。

经过这样紧张有序的半年，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半年，又从无限轻松中走出这半年，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。

**化肥销售出差工作总结7**

\_\_年来，\_\_总体工作在中心领导的正确领导下、兄弟班组的配合下，以安全为中心、以抓狠电费回收和用电管理工作为重点，通过全组成员的辛苦努力，顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。现将我组一年来的工作情况总结

一、指标完成情况

1、售电量：售电量完成9045万kwh，比去年增长个百分点。

2、线损率：配网综合线损完成，比年初中心下达的线损指标6%，下降百分点。

3、售电均价：综合售电均价为千千瓦时，比年初中心下达的指标增长百分点。

4、电费回收：当年电费回收率完成，旧欠电费回收率完成。

二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢固树立了“安全第一”方针。现将全年安全工作总结

1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到事故的危害性，清楚的认识到安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系着客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

三、采取有效措施，大力降低线损

1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

2、加大用电电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案的准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。

**化肥销售出差工作总结8**

时间如箭一样地飞逝着。回顾到公司将近半年来，总在不知不觉中度过。我自己在工作中也是受益匪浅，上半年主要工作地点是广州经营部，现将工作情况作出如下总结：

首先，就我个人而言。我很感谢公司可以给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照!半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑!时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮助，不过心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定!

>一.销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过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。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。

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。

经过这样紧张有序的半年，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半年，又从无限轻松中走出这半年 ，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。

>二.市场销售工作现状

1.制定销售目标。

上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比强烈。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不高，没有形成比较悬殊的价格对比。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3. 应收款回款难准时。

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

>三.销售任务完成过程中的应对措施。

1.质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2.价格方面。

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中形成一个良好的口碑。

3. 加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4. 多面的销售渠道，发展更多的销售平台

借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的.好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局;同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5. 随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6. 提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自己的工作能力和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

(2)不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;

(4)做好售前、售中、售后服务。

上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠领先的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，一定可以尽早的实现!我更加希望，公司可以给我信心与勇气，让我可以更自信的去发挥并创造更多的成就!我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年!

**化肥销售出差工作总结9**

这一点是我们公司每次培训时都要着重提到的，但是仍有很多同志对此不屑一顾，对公司产品和服务没有信心，或者是在某个方面存有较深的抱怨，一种怨天尤人的态度，销售业绩没有提高，毫不关己。试想，连我们自己都没有必胜的信念，又怎么能够对我司工作保持较高的热情呢。同样地，只有我们自己对产品拥有百倍信心和无限热情才能感染经销商，从而帮助他们树立信心，这才是我们中化人应该持有的工作态度。牢固树立“今日我以中化为光荣，明天中化以我为骄傲”的信念，披荆斩棘，创造辉煌。

**化肥销售出差工作总结10**

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

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，xx厅的全体人员在xx的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xx下达的销售任务。在新春即将来临之际将20xx年的情况做如下汇报：

一、销售情况

20xx年共销售891台，各车型销量分别为富康331台；xx161台；xx3台；xx2台；xx394台。其中xx销售351台。xx销量497台较20xx年增长45%。

二、营销

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项，20xx年5月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表，在期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

20xx年为完善档案管理，特安排xx为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xx公司等，期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对20xx年各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于20xx年的计划做如下安排：

1、详细了解学习了xx公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xx公司各部门的，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现总结如下：

一、员工管理、业务学习工作

年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

二、意外险方面工作

为了确保学\*险市场的稳定与人保公司合作进行学\*险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学\*险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。\*时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、寿险业务方面工作

在公司总公司的大力政策支持下，全体业务员努力展业，但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。\*时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、明年工作思路

做好学\*险收费前的各项工作。明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。根据目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。开拓寿险市场，尝试职场营销。加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总公司的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋。加强对团险业务员队伍的建设。

公司行政在党委和工会的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水\*。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长；完成产值万元，比上年同期增长xx%；完成销售收入xx万元，比上年同期增xx%；利税突破xx万元，比上年同期增长xx；工业增加值xx万元，比上年同期增长xx%。公司员工年均收入为xxxx元，与上年同期相比增加xx%。并对一届二次职代会所提出的17件提案，全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

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！