# 如何写年度销售工作总结通用(四篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-01-23

*如何写年度销售工作总结通用一【摘 要】公司\_\_年的战略方针是“六个满意”即：消费者满意;员工满意;经销商满意;合作者满意;社会满意;股东满意。本计划内容将围绕这六个方面进行。在进入\_\_年时，我们必须清醒地看到，我们既面临巨大的市场机遇，又面...*

**如何写年度销售工作总结通用一**

【摘 要】

公司\_\_年的战略方针是“六个满意”即：消费者满意;员工满意;经销商满意;合作者满意;社会满意;股东满意。本计划内容将围绕这六个方面进行。

在进入\_\_年时，我们必须清醒地看到，我们既面临巨大的市场机遇，又面临严峻的市场考验。公司整体运行机制面临的是所有权和经营权分离时的适应期，企业管理工作面临盘整期，品牌构建工作面临从销售导向型向营销导向型转轨的过渡期，销售机构和通路建设又面临巨大的转型期。这一年中要在诸多变化当中度过。单从营销工作角度来讲，压力是非常大的：诸多方面的提升工作，客观上要求工作精力和成本的大幅增加，势必造成销量和利润的降低;而市场机遇又要求我们必须“寸土必争”地抓市场份额;董事会制定的销量提高30%、利润\_\_\_\_万元的两项要求更是不应动摇的硬性指标。

无论怎样，出于企业发展长久大计考虑，我们将\_\_年的工作重点确定为：在坚定不移地抓好各项工作的规范、ab品牌的构建和新产品的研发上市这三大块工作的同时，保证对董事会的要求双达标。

一、\_\_年营销任务与内容

1.任务的制定依据两项基本假设前提：

(1)年初时，公司董事会能够及时批复本计划和授权;

(2)市场不出现替代品使市场发生巨大变化，同时公司新品九月如期上市。

2.\_\_年售量和利润指标

到\_\_年12月31日，全公司完成销售额(含税)人民币\_亿元、利润\_\_\_\_万元人民币。

3.\_\_年工作内容

分为三大部分，即：

(1)公司各项工作的规范化。这是公司今后发展的基础，也是涉及面最广、财力物力精力投入最多、工作量最大的部分。它主要包括：

公司人力资源管理基础工作 分公司的建立和各项基础管理工作的调整 公司管理工作程序的规范 代理商的规范和调整 市场价格体系的调整 产品结构的调整 企业文化的构建 强化公司的信息管理 售后服务体系的建立和规范

(2)ab品牌的构建。确定ab品牌的含义和个性，构建一个鲜活、富有鲜明个性的ab。为树立ab的强势品牌市场地位打下基础。

(3)新产品的研发上市。通过8个新型产品的上市，全面调整公司产品结构和价格体系，使ab具有明晰的产品系列和副品牌。

4.\_\_年计划实施的时间：

由于上述工作均是需要贯穿\_\_年始终，自春节之后各项工作均需立即展开。第三项工作是\_\_年的工作关键，9月份是见分晓的最后时刻，更是重中之重。从这个角度来讲，\_\_年9月是分水岭，在此之前，仅有7个月的调整期。若进展顺利，董事会的任务指标将不是非常困难之事，而且从此ab将进入高速发展的道路。

5.环境分析和目标

\_\_年面临的几个主要问题：

(1) ab品牌在全国市场的全面、规范推广时，产品结构的不合理和过大的地区价差造成的阻碍。

(2) 公司从业人员对各项相关政策的设计和执行能力的欠缺。

(3) 年内各项工作的调整所需时间与公司新址搬迁前后波动造成的各项工作暂时性中断间的矛盾。

(4) 人员、机构对于调整工作的适应期、磨合期使工作绩效打折扣。

(5) 如此之多的调整带来的不适反应，甚至个别失误可能造成来自各方面的阻力。

6.\_\_年主要的机构职能和人员调整：

在年末，公司已确定整体组织机构，\_\_年，公司机构的最重大调整在营销组织，调整工作将分层次逐步到位，主要包括：

(1) 将现销售部职能界定为销售管理、控制方面，通过上海、北京等八大分公司完成区域内销售和实施。总部只负责向这八个分公司供货。对这八个分公司实施计划、监督、控制职能。改变总公司销售人员长期脱离一线实际工作、终端管理失控、差旅费无效支出严重现象。

(2) 将现企划部更名为市场部，对全国范围内的市场维护和控制，具体实施由分公司在市场部指导、控制、协助下运作。

(3) 由分公司完成对现有代理商进行城市级改造，改变目前省级代理“圈地”现状，将市场拓展和维护工作精细化。

(4) 分公司在总部指导下，对所辖城市按重要程度进行分步开发和深度挖掘，市场开发的基础工作讲求实效、扎实。现有代理商经过筛选，符合要求的成为重点城市的地市代理。现公司销售人员进驻当地，协助代理商做好市场基础工作，必要时成立办事处。对于重点城市无合格的代理商的情况，公司成立营销中心，自主经营该地区市场。办事处、营销中心由所属分公司进行管理。

(5) 分公司经理、分公司中层人员由总部调配管理。分公司员工均为公司员工，分公司可按公司确认的标准和编制当地招聘，公司亦可集中招聘和派遣。

(6) 对各分公司的绩效考评，将以销售成绩和市场操作过程为双重依据。

(7) 公司将在合适时候，成立营销稽查管理部门，对各分公司所属的销售终端、广告发布、财务管理等诸方面工作进行暗访，结果作为对分公司的考评依据。

(8) 售后服务工作是公司品牌战略的重点部分，代理商的城市级改造是为售后服务工作的整体、系统化打基础的，公司的售后服务工作将采取总公司规划、设计和监督，分公司设点执行、控制，城市代理商(营销中心)具体实施。

7.主要销售地区和销售分配

(\_\_年全国市场销售计划表 略)

三、营销策略规划

1.战略市场的界定及依据

\_\_年，公司营销工作的重点在终端管理，为此公司制定出:通过8大分公司管控地区的模式，从公司的战略角度出发，上海、北京、杭州将成为战略市场，在这三个市场中，我们必须牢固树立ab品牌形象，声援ab品牌在全国市场的形象树立工作。

由于企业起步阶段的代理制的原因，在全国许多地区靠代理商开拓市场，由于前期投入和代理商素质等原因，使得拓展工作和结果非常不均衡。\_\_年，公司将系统、重点开发一批典型市场，总公司和所辖分公司将工作主要精力和广告投入集中于这些市场，迅速培养一批年销售额在250～400万元以上的市场，这些市场将会辐射影响周边城市，并为下一年的新市场开拓工作打下基础。

2.主要产品

\_\_年，公司将对产品结构进行较大幅度调整，产品将分为三个序列：

ab低价位系列：主要针对350～400元价位的竞品，通过量来冲击竞品，保证市场份额。这部分销售将占总量的40%。

ab高价位系列：树立ab高品质的地位，通过与低价位明显的价值差体现ab的品牌形象，这部分将占总量的45%～50%。这两个系列的出现主要目的是理顺市场价格体系，保证ab的绝对市场优势。

卫浴电器产品:这些产品的上市，目的是为了树立ab卫浴专家的形象，同时，为代理商淡季产品线的丰富提供条件，稳定代理商情绪。

3.通路策略

针对公司目前通路体系存在的问题，从\_\_年起，调整通路系统是当务之急。调整工作按照自上而下的顺序推进。代理区域将以城市为单位，对于新加盟的代理商，公司严格把关，给予系统、全面的支持，代理商的选择和考评将统一《代理商素质文件》、《代理商合作管理条例》、《代理合同》，将成为通路管理的纲领性文件。所以，从通路的长度角度来讲，应该是按照所示结构，改变通路体系混乱造成的价格混乱。

在通路调整的过程中，分公司的工作是重点，能否成功取决于分公司的人力资源储备。

在通路调整的过程中，将对原有代理商进行评估，原则是改造和提高，不提倡撤换。在开拓新市场时，在规范的代理商评价体系、建立代理商素质模型前提下，通过业务人员的寻找、公开招募、代理权的拍卖等方式，确定城市代理商。在无法寻找到合适的代理商的城市，分公司将在该城市成立营销中心。营销中心最终必将回到代理制，当营销中心有固定的销售额和前期投入已回收后，分公司要及时寻找代理商。届时，将通过向营销中心人员或满足公司条件的代理商转让，以保证代理商素质的提高。

公司对于代理商工作的认识要统一，要对公司业务人员和代理商的沟通能力进行全面培训提高，改变以往业务人员与代理商的对立或放任两种极端状态。

通过对通路的调整，使代理商明确代理责任，改变公司产品在全国范围内发展不均现象;同时，使代理商能够在代理区域内精耕细作，严格履行代理责任。

对于零售商的管理工作，分公司必须不折不扣地贯彻执行，无论是营销中心还是城市代理，都必须以强化终端管理为工作重点，对于各零售商的管理工作，必须执行abc分类管理，强化检查和指导。

对于分公司的建立，是本着工作重心下移的原则进行。

分公司对所属营销中心和办事处的管理工作，必须符合公司的管理规定，不得随意变更。工作分工应该按照公司的统一设定执行。

4.产品策略

在\_\_年，公司营销工作的调整，产品策略调整是关键。公司将全力整理产品系列，强化配件的通用性和标准性，压缩产品种类，对库存进行彻底清理，保证公司和代理商资金的健康流转。

在可能的情况下，通过对高质量的卫浴电器产品的贴牌，尽快塑造ab的卫浴电器品牌形象。

5.价格策略

我们必须坚定ab公司的高价策略，高价不等于暴利，我们应该有统一的认识和工作指导思想，按照的表述，我们应该看到公司原有策略的发展线路。

公司在产品的初级阶段采用高质高价策略以完成资金的原始积累，在产品市场成熟之后，应通过新产品上市来占领原来的价格空间，同时尽快将老产品列入低价，这样不但可以抑制竞争对手的成长，同时可以最大程度地扩大老产品的市场空间。 从理论上讲，只要老产品有一定的价格空间、新产品能够保持原有价位，调整工作即大功告成，考虑\_\_年的利润指标，我们还是要做适当的控制，但价格调整一定要有竞争力，预计放在比目前竞品售价略低的价位，新产品一定要占领原有在全国自然形成的高价位。

价格调整工作是非常重要的一步，是一个系统工程，它要靠一系列的调整动作来完成，困难是非常大的，但我们必须明确，“调整可能会有风险，但不调整是绝对的风险!”

(1)在调整过程中，困难主要来自：

现通路中的库存产品，由于长时间以来我们新型号上市都未做库存清空，通路中的阻滞型号沉淀过重，而且一些代理商为年度返利存有大量库存。

由于采取不回收、不补差，通过时间调整来完成价格调整，势必在一定时期影响销量，而调整时间放在6、7、8三个月，正是销售淡季出货量小，效果不容乐观。

由于老产品新型号所采用的配件与现产品的不同，势必有剩余库存，尽管已考虑出处(新疆等新市场)但没有十分把握。

(2)价格调整的工作步骤：

调整代理商的返利政策，刺激代理商销售，尽量使代理商的库存降低和合理进货并销售，适当通过非正常途径发布信息，模糊政策，最大程度保证销量。

制定统一代理合同，规范市场操作。对新加盟的代理商开始实施新政策。 规范现有型号的统一性，生产老款新型号产品。 研发8个新产品。试生产，正式投产。 正式通知降价，同时实行新价格阶段供货制(即通知之日起3个月后，全国新的零售价正式启动，三个月为库存清空期。在此期间可以按新价格提货，但表示老产品已清空，公司协助部分分公司和代理商向已清空地区调货，最大程度消化库存)。

启动全国统一价格体系运行。

6.公关、广告策略

实际上，像我们这样的企业，应该是在制造产品的同时，还在制造名声，制造的产品让我们赚钱，而制造的名声让我们多卖产品。

制造名声就是塑造品牌，在塑造品牌的时候，既要做广告又要做公关，广告让消费者“买”我，公关是让消费者“爱”我，塑造品牌是让消费者先“爱”我，然后“买”我。

对于广告的观念我们必须明确这样一个观念：广告是一个投资过程而绝非是消费过程。广告是企业无形资产的重要组成部分，在过去我们在思想意识中多多少少都存在着模糊意识，这样，代理商操作广告，使公司的品牌塑造和产品宣传的信息非常发散，同时，使一些代理商对广告费用理解为“返利”。

对ab广告目前存在的一些问题，我们首先要做的工作是统一对广告的认识，说服代理商包括我们自己将广告的使用交给专业人员，对广告的投入讲求“三性一度”即：真实性、有效性、系统性、配合度。

今后ab将全力以赴地塑造强势品牌形象，通过整合传播，勾勒出个性鲜明、形象记忆深刻的ab品牌形象，品牌对于一个现代企业来讲，它是高于一切的有效资源，它是企业参与竞争的“通行证”。

在品牌构建的工作中，我们必须完成一些基础工作，这些工作是需要投入大量的资金和成本的。从这些内容我们可以看出，在\_\_年公司在这些方面的投入是巨大的，它们都是基础之基础，是企业长久发展的基石。在费用有限的情况下，我们主要是靠压缩以往广告支出中不合理的部分，通过发挥整合传播的威力和效果来“以小博大”。

制定ab品牌发展战略。

设计、实施ab品牌系统。

强化企业公共关系的工作。

强化市场调研工作。

科学、系统、有效的广告发布。

调整公司企划部的职能和人员结构。

实效促销(sp)是各市场终端的工作重点，\_\_年，公司的各项工作将向终端转移。

7.售后服务策略

售后服务是公司品牌形象树立的工作之一，它是一个主动工作，我们必须改变原来在售后服务工作方面的“被动”思想;售后服务是一个企业的宣传、推广过程，它不是“责任”这个观念范畴，只有我们在思想方面明确认识，才能保证在工作方针制定和投入上的正确。

建立和实施统一标准的售后服务模式是公司提升品牌形象、提高品牌美誉度的关键。在这个意义上，售后服务的投入力度，应该高于广告投入。

目前，公司面临的主要问题是:没有统一标准的售后服务模式;现有售后服务管理人员素质低下和后备人才的匮乏;售后服务硬件投入不足。

在\_\_年，在品牌基础工作完成之后，迅速规范售后服务模式，通过设计系统的售后服务软件，强行将公司的服务水平拉升至要求高度，整体模式将在\_\_年全国战略重点城市首先推广实施。同时，提高售后服务管理人员的待遇，引进售后服务专业人才，强化管理，保证实施效果。

8.营销监督稽查策略

在各项制度出台后，执行力度的检查工作就显得尤其重要，公司将成立营销稽查组织，采取定期和不定期、明察和暗访方式对公司营销机构的工作进行考察，结果将纳入对分公司经理的绩效考评结果，与分公司经理的薪资和分公司分红应该挂钩。在今年的考评重点是终端管理、售后服务、财务管理三个方面。

**如何写年度销售工作总结通用二**

xx年度销售部在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。xx年度老板给销售部定下xxxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践报告，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，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，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品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。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场

调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品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了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。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们xxxx科技有限公司在xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**如何写年度销售工作总结通用三**

20\_\_年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

一、全年销售完成情况

略

二、具体工作开展情况

(一)强化内涵，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的内涵素养，这样才能跟得上时代的发展需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想内涵素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退;在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础;此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20\_\_年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20\_\_年即将过去，我来到\_\_水泥已经有九个多月的时间。感谢\_\_水泥各位领导对我的关心和信任，感谢\_\_水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢\_\_运营管理区的各位领导，感谢\_\_中联、\_\_中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

**如何写年度销售工作总结通用四**

今年上半年共销售ll：227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍;其中20\_\_年3-6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

20\_\_年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基矗

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内90%以上。

20\_\_年全年计划销售70万盒，力争100万盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.00元/盒,平均销售价格在11.74元,共货价格在3—3.60元,相当于19—23扣,部分地区的零售价格在17.10元/盒,因为为新品牌,需要进行大量的开发工作,而折合到单位盒的利润空间过小,\_ 一枝笔写作网成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展.

经过与业务员的大量沟通,业务员缺乏对公司的信赖,主要原因是公司管理表面简单,实际复杂,加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素,造成了心理上的压力,害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶意竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以0tc、以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

三、公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

我到\_\_\_公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手:

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\_\_\_万元，纯利润\_\_\_万元。其中：打字复印\_\_\_万元，网校\_\_\_万元，计算机\_\_\_万元，电脑耗材及配件\_\_\_万元，其他：\_\_\_万元，人员工资\_\_\_万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20\_\_年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\_\_\_万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\_\_\_万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\_\_\_万元;多功能电子教室、多媒体会议室\_\_\_万元;其余网络工程部分\_\_\_万元;新业务部分\_\_\_万元;电脑部分\_\_\_万元，人员工资\_\_\_—\_\_\_万元，能够完成的利润指标，利润\_\_\_万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\_变成我们长期客户。3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会 不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\_\_\_公司建成平谷地\_计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\_\_\_30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\_\_\_公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\_，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\_\_\_形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\_\_\_建成在平谷地\_规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

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！