# 棋牌销售工作总结范文通用44篇

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-01-23

*棋牌销售工作总结范文 第一篇重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下...*

**棋牌销售工作总结范文 第一篇**

重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4W上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

上海马克西姆服饰有限公司，由法国巴黎马克西姆服装进出口公司授权在中国组建注册的公司，马克西姆公司在欧洲享有很高的商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，30%的产品在中国采购，以欧洲的时尚设计风格，结合中国的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

意大利啄木鸟品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都意大利罗马创立。

蒙得利家族以南美洲原始森林卫士为服饰商标后，以其“自然、亲和、文化”的理念和“雍容、高贵、优雅”的个性驰名于国际时装界。蒙得利家族是世界时装之都罗马的一个服饰世家，蒙得利先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，蒙得利家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在米兰、佛罗伦萨、威尼斯、巴黎、伦敦时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇和信赖，特别是香港、新加坡、日本等亚太地区市场的欢迎和喜爱。

早在20世纪80年代，“啄木鸟”品牌就已进入中国市场，并深受世界各地华人的青睐在新世纪初，公司收购了法国啄木鸟服饰(香港)国际集团有限公司全部股权，其[(.)鸟]牌商标已获\_工商总局商标局批准注册，注册号：第25类服装，1939467、1939469，第24类床上用品，1992832，第18类，皮件，20\_\_782。产品分设二十余个项目。由此公司独资在中国大陆投资成立了啼雅啄木鸟服饰(苏州)有限公司，在苏州市虞山镇招商东路设立专卖总店，展示其所有系列产品，由上海马克西姆服饰有限公司代理，组织落实全国各地专卖店加盟。

以高品质为核心，实用主义与时尚生活交融的高级商务休闲品牌。适应日常工作、社交以及户外生活的服装服饰，讲究简约、蕴涵时尚、舒适的特点。高贵而不失时尚体面的多元化风格定位，即将秉承良好的信誉和卓越的品质，创造完美、经典、时尚的男装系列。

**棋牌销售工作总结范文 第二篇**

所从事电脑销售工作已经有一年多的时间了，这一年多以来我开拓了许多陌生业务，从中获得了许多宝贵的经济，现在我已经完全的融入到了这个集体里。虽然在这一年的工作中我们也有许多的不足之处，但都想尽各种办法解决了。

我首先想到的是要降低成本，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

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。2xx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

**棋牌销售工作总结范文 第三篇**

我于xxxx年x月x日荣幸的进入xx牛肉公司，已满四年，在这四年之中也经历过多个岗位的磨练，由门市部调入车间，再到销售部。

并于xxxx年x月x日，负责公司开票工作，又是我新的岗位，同时又增加我的细心和责任，开票与做销售不一样，管理层次不一样，所有的销售金额我都会过目，有更高的销售业绩我很高兴!因为我所拥有的事业兴旺发达也是个人思想提高。

自xxxx年x月x日，公司决定固定开票时，也就是我新的工作归宿，同时我也明白我的工作份量有多重，工作环境与体系完善会给个人提高综合素质，在这些时间我深感忙碌，因为我公司销售业绩不断上升，开票数量也就随之增多，我所接触的是我公司所有经销商，以及我们的分公司，以及其它地方，阆中客户比较凌乱，也特别多，阆中片区平销售方式是现款现货，川北不一样，有的是不含折扣，有的含折扣，他们是先款后货，在此我想说句最真的感受：公司所有客户是为我公司增加销量也是他本人增加收入，对我来说而他们不仅仅是属于公司也是属于我个人的客户，此话也许过重，因为接单出货是我个人更多地与她们联系，同时也感受到了一份心灵相通与责任，正如我们董事长说的那样：多一份压力也就多了一份责任，同进也是一个新的起点，在新的岗位上，我性格变了很多，因为我所做的工作有很大的责任，有时不得不果断处理，当然，我想这也是我的工作职责!为了让我们能办好事，为了信任和销量我不得不这样，爱岗敬业是一个人的职责，让我做的事我会用心做!也给自己增添一分安心!

对公司发展而言，我有几点不成熟的建议如下：

1、为了体系完善需规范个人思想行为并不断总结工作经验;

2、为了工作流程和体系正规，每个人工作岗位有明确的安排，这是为了提高公司管理水平并提高每一个员工的工作责任心与综合职业技能，为了提高工作效率是要大家齐心协力走上规范的行动，我所要求的是包装车间保持成品库房所有产品每样均不可少，无论是在销售淡季与旺季，都一直下去，这样也不会误事和忙碌。

3、在送货方面还有些弊病，因离城内有点距离，除了特殊情况以外，要给我们的客户核定一定的时间订货，也包括我们送货的时间，因距离不能快速达到他们的需求，如要象流水线一样的订货，会耗费不必要的费用，降低工作效率。当然，这只是指阆中片区，外面都是大量订货，多数是走托运，不会存在类似的情况。

4、为了运转工序一事，我想提一下我不该提的问题，现时我们送货人也增加，关于送货手续问题，送货人员应做的事是，制单人制单，是他们送货，送货方面也有很多手续，包括收款以及欠款和交款方式要手手清，必定这里只有我和出纳，收款欠款单据要一一交清，同时;也包括我们销售人员的手续方面，以免造成不必要的担心，以及送货人员每次发托运部的货包含清单要准确给对方装上，以免造成失误，我讲过多次，但还是有类似错误，在此，开票人员含有工作项目是，开票-退换货-接拿订单-同时身边有三部电话，多数都会同时打进来，我时时都在安排我的工作顺序，也许这样是小题大说，可是这些都是要细心和眼清的事，我望领导如实安排在20xx年新的一年有新的运作方式，如我把所面对的责任制度我都要安排和接替，我想这样运行量之重，在20xx年，要把每天的销售金额填在表格上，折让是多少，不含折让的，都要填上去，同时也要象去年一样一月的销售产品每个单品都要统计销售多少袋，最重需要大家多一份责任信，同我们公司共创兴旺发达之路。

5、在每个部门我都会积极配合，因有时工作忙碌有一些运转不足，送订单以及其它也许不是很快的办理完全，为了工作运转畅通，在开票送货是一条线的行动，要各自尽各自的责任心，重要的是成品库房产品不能断货，因工作程序很多，退换货接单发货还要保证客户货物如时到达，不然会造成对方生气，我要这样去安排，如外面订的货也要及时发到托运部，那怕是我们的送货人员不吃饭，也必须要送去，因车错过就会耽误到货的时间，包括下到车间的订单没有的必需做出来，这就是我所要的责任心，当然，在这样的立场我是难处的….因我不是领导只是同行吧了!但是也需大家理解!在他们的岗位紧紧是我一个人对他们要求，可我接受的是我全公司的经销商，我的责任心是很重的.我不得不这样去做，正如我们董事长说的那样，要果断利索。

在这里我想请示一下关于退换货的扣袋费，扣与不扣，希领导明确表态，以及那些客人及部门情况下有折让和优惠政策希注明，我所有领导他们的管理体制与我不一样，我是长坐在这里，面对事与人有时候是需要答复和解决的，希在20xx年工作中有一定的规范和安排会对操作方式给一些方便。

xxxx年，是我们大家迎接公司大量的收入的时期，要从我的工作环节和细心做起，希我们的部门齐心协力尽责做好自己要做的事，有句话这样说：今天工作不努力，明天努力找工作，这句话不是每个人都要用上它，我们已拥有这份工作就应该做好，也是一次考验，只要对它负责，这门课算是有一半的及格分数，即时放弃，只要你有同样的思想理论换了工作你还会是很好的职员。这是个人意识，我们大家没有必要论你我，只要领导安排的工作我们都要做好，在此，以上不成熟的建议希领导重视，以及安排各自的岗位和责任，在新的一年我们的企业是不断的发展.我会在新的一年做好我要做的工作，我会与大家共迎共创更大业绩。

在此:感谢领导的信任和同事以及家人的支持和鼓励。

**棋牌销售工作总结范文 第四篇**

>一、以最佳的精神状态准备迎接客人

销售珠宝相对于其他商品而言，入店客人较少，身为珠宝营业员的你该怎么办?是孤芳自赏，独自等待?还是做一些对销售有益的事?!当店内没有客人时，身为珠宝营业员的你应该尽可能地采取一些主动措施引起客人对你柜台的注意，比如做出拿出放大镜观察钻石的姿势，拿出柜内货品试戴或整理商品、擦拭台面玻璃等等，这样就可能会使客人对你柜台的商品产生兴趣，引导客人入店。

>二、巧妙地引导客人

让顾客走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质由于有些商家的误导，使许多客人购买钻石时要求产地是南非的，且净度是“VVS级”的，切工要“八心八箭”等。面对这样提问，我们该怎么办?简言之，就是要引导客人走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品。比如当客人问有无南非钻石时，我们可以先肯定说有(否则客人可能扭头就走)，随后再告诉客人实际上钻石的好坏是以4C标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。

>三、积极促进成交

由于珠宝首饰价格不菲，对于一般客人来讲是一项较大的开支，因此，客人在作出最后成交决定前都会表现出犹豫不决，如果你不抓紧时间为顾客减压(比如:向自己的同事或客人的同伴谈一谈有关今年首饰的流行趋势，也可以拿出几种档次教高的首饰盒或礼品给客人挑选，分散客人注意力)，客人就有可能会暂时放弃，一句“再转转看看”后便一去不返。

>四、到位的售后服务

当客人决定购买并付款后，营业员的工作并未就此结束。我们还要向客人详细介绍我们的售后服务和佩带保养知识等。

>五、及时总结销售过程和经验

对客人进行分析归类(遇到特殊问题应及时向上级反馈)，与同事进行交流寻找不足，互相帮助，共同提高。

以上是总结的珠宝销售经验心得体会。

**棋牌销售工作总结范文 第五篇**

回顾20xx年，我们致力于销售系统内部管理关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心的驻外营销机构，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感增强了。驻外办事处主任大都积极主动，有责任心的经营一个个驻外营销机构，并取得了总体水平较好的成绩。

1、总部与各驻外机构交流状况市场部接待情况，详见市场部年终报表。共接待客户XX批；为此市场部的三位成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为东方事业的发展，作出了重要贡献。

2、售后服务部于今年8月份正式移交到销售总部，具体统计情况尚不完整，但原来公司售后服务体系的不规范性是有目共睹的。例如：给水设备调试。目前主要调试工作仍是总部派人，但有些驻外机构在还未有具体调试条件时，就要求总部派人去，结果白白浪费了许多人力和费用。从今年下半年开始销售总部接手此部门后已逐步开始形成一套适合市场要求的售后服务管理体系。目前已在总部赵相平的主持下，开始整理售后服务人员手册及售后服务人员培训资料，希望在20xx年，让它发挥成为东方战胜竞争对手的一个重要“法宝”，并为最终占领市场，扩大市场份额提供一个坚实的基础。

3、业务部主要为各驻外机构提供售前服务，将相关业务分解给各个驻外单位，并完成各种标书、报价书XX份，为各驻外机构业务工作的正常开展提供了很大的帮助。在此基础上，业务部还完成了销售产值XX万。目前业务部在工作上遇到的最大问题在于售后问题，驻外机构在处理业务部售后服务时，往往将其滞后安排，售后服务到位不及时，严重影响了公司声誉，今后希望大家考虑到业务部售后服务的特殊要求，一律按第一时间安排售后服务工作。

此外标书制作工作，大家也看到了一年的制作总量。而我们目前参与标书制作的人员很少，而且时间性要求很严，请各驻外机构尽可能草拟好选型方案及报价方案，以提高标书制作的快捷性及准确性。

4、对销售系统内部管理关系的建设工作中，商务部历年来都是孜孜不倦地工作并不断地创作出适合我们内部管理的商务关系，真正起到了总部与分部之间联接枢纽的作用，为销售总部及公司决策提供了大量的统计数据及管理意见。今年8月份，我们推出了总部与各驻外机构的“商务关系”分解，基本上解决了总部各职能部门与各驻外机构的商务关系，提高了公司内部的办事效率以及为下一步以岗位责任为主要考核对象的公司内部考核打下了较好的基础。目前这一份内部商务关系正在完善中，随公司内部机构调整结束后，这套商务关系到时推出。

费用考核是办事处管理的健全，健康发展的核心。今年就如何进行“费用考核”问题，我们走了一段弯路。因上半年的较差的约束性，对办事处效益及公司的利益带来了负面影响。经过XX月XX日的主任会议，我们在费用支出上明确要求并确定了新的报销制度，提高了费用支出的合理性和科学性，经过20xx年的运行起到了较好的效果。但是由于我们整体管理水平还不高，费用支出问题还达不到我们预想的目的。比如，如何解决因超支费用而要求补充备用金的问题等也一直在困扰着我们。明年，我们对费用核销制度准备一下，具体内容已补充到办事处管理细则中。

5、人事关系问题上，对于已离职的业务人员，我们管理细则一直要求办理正常的离职移交手续，并申报人事部门，这一直没有做起来。从XX年开始，我们要求不管是何种理由的离职，离职报告必须报到销售总部，由销售总部交到人事部。同时，办事处必须详尽拟出一份离职人员的订单情况、应收款情况及相关的处理意见寄交公司总部商务部备案。

**棋牌销售工作总结范文 第六篇**

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。11年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时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，与集团总部清理往年应付款情况，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，自己在接到领导安排的任务后，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，11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：

1全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

2经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

3确度，仔细审核；

4物的及时处理；

5的维系，并不断开发新的客户。

6每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6及派车问题。

7品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

**棋牌销售工作总结范文 第七篇**

在繁忙的工作中不知不觉又半年的时间又过去了，回顾这半年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气。现就上一年的工作总结如下：

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20xx年与A公司进行合资，做好销售工作计划，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合A公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为1月份的销售额奠定了基础，最后以2个月完成合同额100万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与B公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。接下来，我们会做好20xx年下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**棋牌销售工作总结范文 第八篇**

>一、营销团队的建设回顾及分析

(一)团队建设业绩回顾：

1、销售人员的“放牧式”现象基本消除，营销团队的管理加强。

2、待遇方面，基本消费了“大锅饭现象”，薪资待遇的挑战性增强，标准更科学合理。

3、团队的执行力有所增强。

4、提问题不提解决方案的现象减少，销售人员的工作能动性增强。

5、销售人员工作主动性有所增强，工作实效提高。

(二)团队建设分析：

1、正面因素分析：

①采取每日电话报到和每月工作汇报的管理形式，一定程度上可以了解销售人员在做什么?做得怎样?

②降低了销售人员底薪，并将提成比例随着回款额度的增加而提高，增强了销售人员的工作挑战性。

③通过“提醒式”的罚款和个人管理信用的树立，从制度要求和心理印象上让销售人员感觉到公司管理的严肃性，因此执行力随之增强。

④管理要求每一个销售人员必须提出问题的解决办法，从而“逼迫”销售人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了销售人员的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

⑤在管理实践中，不断地给销售人员心理压力和工作危机感，从而使得销售人员的主动性不断增强。“居安思危”的心理利于工作能动性和工作实效的提升。

2、负面因素分析：

①公司内部的辅助管理配合不到位，团队管理实效降低。

②公司部份管理人员管理意识保守，团队管理实效降低。

③销售人员长期适应了“放任式”的管理，从观念上、心理上和行为上有一定适应期去接受较为实效的管理。

④部分人存在“老油条”观念，有一定优越感，因此对于公司加强管理有“和稀泥”的想法存在。

⑤部分人心存不轨，希望钻公司管理的漏洞。所以希望公司管理的漏洞一直存在，甚至增加。

⑥人性特点的普遍反映：被管理者希望公司管理的能见度、透明度一致较低。因此对能见度逐渐增强的管理有一定抵触心理。

⑦公司管理高层调整，久经事故的销售人员见风使舵，左右逢缘，趁机蒙混过关，不遵从公司的管理，重新回到“放任状态”。

⑧谁都想做好人，缺乏主动做“恶人”的管理人员，管理原则不能坚持，等于一纸空文。

>二、本年度工作总结：

1、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感

一年以来，从制作设计印刷一部产品资料开始，一步一个脚印，到制定销售制度。牢记自己的职责，把自己的心态调整到最下层，因为公司的销售制度不完善，今年以来就是摸着石头过河。一方面是自己没有管理经验，从做业务到做管理需要一段时间的调整，心态、处事都需要改变。另一方面是一部人员的具体情况，只有全心全意为他们服务，只有真心真意为他们工作，才能很好的开展工作，今年以来采取工作的手段是：怀柔政策。这只是工作的第一步，以后的工作要转向“刚柔并济，恩威兼施”。

2、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度、参加公司各种会议和培训

在公司期间，牢记和协誓词，并把语言变成行动。不仅做到口头上，还要把它牢记心中并且在工作中严格要求。认真履行公司的各项考勤制度，定期参加公司的周一例会，准时参加公司的各项培训，开会是一种学习，培训是更好的学习。认真学习，使自己快速成长起来。

3、积极广泛收集市场信息并及时整理分析

对市场进行多方面的调查，分析，进而改进公司产品包装、定价、特点。全面推广钢木组合，标准定制。

4、努力完成销售任务并及时催回货款

协助发货中心发货、协助财务部催货款、协助生产部及时报各种产品。和协是一个大家庭，和协是大家的和协。发挥众志成城的精神，齐心协力做好各种日常工作。销售工作是一个系统的工作，所以做好各个部门的协调工作，有利于工作的开展。

5、参与公司员工的培训、招聘、人才引进、合作伙伴的招商工作。

在半年业务员回公司开会，给业务员进行了一次培训。在工作招聘当中整合一切可以整合的资源，吸引兼职业务员，对市场进行了划分。

6、制定公司销售部各项制度，完善相关管理制度。

因为市场的发生变化，公司的相关文件需要进一步修改，参与修改编制了销售一部的几个政策和。为了公司的进一步发展完善相关制度。

7、正确对待客户和业务员投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中。而销售部们的管理工作需要多方面的工作的合作协调配合理解。

总结是为了提高，总结是为了检讨，检讨是成功之母。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经理和同行们学习，xx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：

>三、xx年销售工作计划及工作方向

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。 铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型，因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

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。合理有效的分解目标。

重点提升省会城市，省会市场是公司的核心竞争区，在省会要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。 另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存

空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。 企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、长期宣传，重点促销。

**棋牌销售工作总结范文 第九篇**

xx年已经过去，xx年对于我是成长并小有收获的一年。在成都钢材行业，在四川聚能钢材有限公司旗下成都广盛隆钢铁有限公司工作了整整一年。从分不清螺纹钢，盘元的规格，型号，厂家到完全陌生的成都钢材市场，到现在具备的不是很专业的也不是很全面的一些知识，和作为一名出色的销售人员该具备的素质，知识，能力，团队精神，太多东西还需要学习需要总结，xx年也算是感恩的一年，感谢公司给我机会，鼓励和帮助在学习中成长，我会更加努力，进步，严格要求自己，达到自己和公司预期的目标。

整年以满分十分计算，自己给自己打分八分。

一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。甚幸，我在其中，在此公司领导下，跟在一堆优秀的销售人员后面一步一个脚印，兢兢业业，做好自己该做的工作，尽力完善自己，提高自己。

没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，太热衷和激情想把每个工作做好，每笔单子成交，有点激进，这是需要强烈改进的地方。心态是决定成败和结果的重要因素。

公司从广盛隆独立到和总公司合并，经历了一个过程，在这个过程里，也有对我们自身工作产生影响和阻力的一些问题，也有经历了这个过程以后发现对自己公司有帮助的一些方面。让自己深深的感悟到，不管最初自己以为的公司的决策是对与否，事实证明和说明员工是该全力配合公司的一切决策，公司的考虑是以全局大局大多数方面为由，是为公司的发展和公司的效益公司的总体架构性质在前进，作为公司的一员，在全力毫无怨言配合下，能及时提出自己的建议和异议，能及时和领导和同事沟通自己发现和面对的问题，能给公司创造更好更高的效益同时完善提高自己尽员工的本职，才不失为一名合格的好员工。经营成功的企业和增加我们个人的收入，是很多环节的共同合作完成。众人拾柴火焰高。

希望在在众位严以律己，以身作则，公平公正，英明果敢，知人善任的领导团队的领导下，尽自己微薄之力和所有同事一起共同努力打造公司一个崭新的明天，把公司推向一个更加辉煌灿烂的高度。

**棋牌销售工作总结范文 第十篇**

x月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年xx月1号来到xx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点

>1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxxx，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

>2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3>、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

>4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**棋牌销售工作总结范文 第十一篇**

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢？针对未来的20xx，我专柜将重点放在以下几个方面：

1、积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

2、充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

3、提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

4、完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客。

5、针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

6、提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好。

**棋牌销售工作总结范文 第十二篇**

作为一名营销员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，x月份我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

1、接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

2、当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

3、看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

4、看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

第三，对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

第四，坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我x月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**棋牌销售工作总结范文 第十三篇**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对挑战，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：

>一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在xx展览会和xx、xx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。20xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率xx%，货款回收率xx%。

>二、加强业务培训，提高综合素质

>四、关注行业动态，把握市场信息

>五、再接再厉，迎接新的挑战

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20xx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20xx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xx—xx科技有限公司在20xx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。

**棋牌销售工作总结范文 第十四篇**

又是一年过去了，飞扬迎来了第三个年头，xx年创店并实现年终盈利，xx年创办淘宝店，并引进天乐全套车边设备。如果说前两年都充斥着或多或少的好运气，或者说凭借着徐医生给遗留下来的好口碑，受益匪浅，那么xx年呢？xx年更多的是面临一系列的挑战和处理一系列的从未有过的难题。是的，飞扬挺过来了！

xx年春节过后，突如其来的“谈话”，飞扬无条件失去飞行员配镜这一块业务，在过去的两年里，这占据着相当一部分的比例。面对这一突发风波，飞扬只有选择无奈的接受。秀才遇到兵，有理说不清，自古以来，当商遇到官，从来都是吃亏的份儿。值得庆幸的是，飞扬拥有年轻的资本，年轻可以接受任何形式任何程度的失败，年轻可以在任何时候都百折不挠，年轻可以做到在哪里摔倒就在哪里爬起来的气度和魄力。

飞扬没有去患得患失，相反，我把它当做是一种不可多得的历练和考验——只要度过难关，定能更上一层楼！从内部失去的，得从外面找回来，否则，拿什么去“可持续发展”呢？当时正值涛哥的深入贯彻落实“科学发展观”，虽然飞扬没有与党结缘，但很多道理是共通的，是值得大家共勉的。

近几年来，电子商务愈演愈烈，很多80后有志之士，不甘平庸，不畏艰难，敢于挑战“自主创业”一族，他们骨子里有着一种“不抛弃、不放弃、我不认输”的精神。我有幸置身于他们的行列，有着同样的梦想，敢为天下先。“世上无难事，只怕有心人！”通过近两年来初入商道的积累，或多或少有一些切身体会，也有一些关于营销的灵感，这些创意也许不是十分优秀，不是十分前卫，但我坚持去实践了，这很重要。我不是一个伟大的空想家，而是时刻把自己的灵感和想法付诸实践的“冲动派”，是的，我感动于自己的灵感给我带来的财富，哪怕是一丁点儿，也会给我莫大的鼓舞和勉励！

**棋牌销售工作总结范文 第十五篇**

这一年来，在领导和同事的关心和帮助下，服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全方面提高完善了自己的思想认识、工作能力和综合素质，尤其是参与了T501抗氧剂外销克拉玛依润滑油厂，对我来说是很好的锻炼，感觉到自己逐渐成熟了，回想所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态，现将心得体会和工作思路汇报如下：

一、内部建立完善的销售制度，人员少，但是程序不能简化。

二、通过各种渠道了解区域市场需求，并有计划的进行开发。

工作步骤分三个阶段：

第一阶段：市场调研（大量拜访客户，地毯式搜索客户，建立最初的联系）

第二阶段：市场分析（根据整理的客户资料，进行归类，针对自己产品找适合自己产品的客户，做为目标用户，紧密跟踪）

第三阶段：确定重点客户（经几次拜访，洽谈，有合作意见的，有一定量的，资金状况较好的）

三、存在的不足：

对客户定位不准，本人能力需提高，工作热情需振奋，努力学习产品的知识和应用，更好的服务于市场和客户，应反思我公司产品市场定位和销售策略如何能更好适应外部市场。

四、回顾及展望：

在过去时间里有失败，也有成功。自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件，有那么好的，有经验的上级给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我终生受益，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。

使我更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，应该不断的学习，积累，与时俱进。俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，不断总结和改进，才能提高自己的素质。

展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**棋牌销售工作总结范文 第十六篇**

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

自己也还存在一些需要改进之处：

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。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**棋牌销售工作总结范文 第十七篇**

20xx年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个童装销售，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地面对新一年的工作：

第一，童装销售除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

1，推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，销售员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2，为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3，结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4，配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5，谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6，观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

第二，必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1，注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2，言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做童装销售这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

**棋牌销售工作总结范文 第十八篇**

转眼入司已经xx年了，首先感谢公司给我这个成长工作的机会，同时感谢各位领导和工作伙伴对我在工作中的帮助、支持与指导。在这段工作期间，经过不断的学习，我提高了保险业务技能及知识水平，但也存在着一些不足，现就xx年来的工作总结如下：

在思想上，我严于律己，遵守公司规章制度，坚持做到不迟到，不早退，准时上班。积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，化为自己的思想武器。

现阶段，我主要在xxxx车行出单，是一个直接面对客户，需要耐心和细心的工作岗位，所以我时刻注意自己的言谈举止，对待客户热情大方，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。在与客户进行沟通交流时能主动说明、解释在车行进行购买车险的所具有的全面保障，以此达到稳定客户，促成客户在车行新购保险。

在出单方面，出单员的工作是枯燥重复的，但即便每天重复着同样的工作流程，我们都必须认真仔细的录入每一个保单。我深知自己工作的重要性，对此抱着严谨认真的态度来完成，督促自己更快更好的熟悉掌握各保险条款和系统，同时严格遵守公司的各项工作制度，谦虚谨慎，虚心学习，不断提升自己的业务水平和工作能力。

在这段时间的工作中，自己还存在着许多的不足之处，比如学习的广度和深度不够，工作质量还有待进一步提高，关于车险理赔方面还不能更详细的向客户介绍等等。

学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。在今后的工作中，我将坚持不懈地努力学习各种保险知识，并用于指导实践工作；更努力地熟悉承保政策和工作系统，加强专业技能；更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，使自己更好地做好本职工作，服务公司。同时，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指导。

**棋牌销售工作总结范文 第十九篇**

一、市场分析

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而 采用的工具便是目前企业经常使用的 SWOT 分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在 的机会，通过 SWOT 分析，可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和 机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，很清晰地知道了方 便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销) ，寡头 竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作 的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，制定了 具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商 直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成 强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促 销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，充分结合了企业的 实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度 销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定 也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。那么，是如何制定销售目标的呢?

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如 20%或 30%，确定当前年度的销售数量。

2、 销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、 权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产 品销售目标具体细分到各层次产品。比如，根据企业方便面产品 ABC 分类，将产品结构 比例定位在 A(高价、形象利润产品) ：B(平价、微利上量产品) ：C(低价：战略性炮灰产品) =2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使有了冲刺的对 象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。 根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

1、产品 策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争 力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向 行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以 600 公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模 式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

**棋牌销售工作总结范文 第二十篇**

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售服装店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计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。

2、提高团队团结和配合

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。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，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店面的根本。所以x年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3、要时刻关注好库存，

熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4、人员的培养

6店xx已逐渐成熟，准备培养她往店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店xx：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以x年我强力推荐xx担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

5、对公司的提议

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

**棋牌销售工作总结范文 第二十一篇**

在学习了，电话营销的过程中我才发觉做销售的最主要是怎么样跟客户沟通，当你拿起电话想要打电话给客户的时候，你首先有没有想过要跟客户说些什么？客户才会跟你继续说下去，而且还会问你很多的问题，才会相信你从而永远变成你的忠实客户，并且是依赖性的客户。

在打电话中最能看的出一个人的品质，一个人内心的世界，在打电话中你可以表露的明明白白，无论你平时怎样掩饰。那么，我们所拨打的每一通电话当中，是不是要给对方的一种温馨的感觉呢，或者是亲切的友好，你的良好的形象和公司的形象都会在电话当中传达给对方，我知道在市场竞争日趋激烈的今天，学习电话营销的同学，深切地感受到电话营销工作难做。尤其是在与客户沟通受阻后，如何做好客户思想工作，努力争取客户最终选择我们公司的产品，我觉得其中存在一个沟通的技巧。下面是电话营销的几点肤浅认识。

>一、充分准备，事半功倍。

在每次通话前要做好充分的准备。恰当的开场白是营销成功的关键，所以在营销前要准备相应的营销脚本。心理上也要有充分的准备，对营销一定要有信心，要有这样的信念：“我打电话可以达成我想要的结果！”

>二、简单明了，语意清楚。

通话过程中要注意做到简单明了，尽量用最短的时间，将营销的业务清晰的表达清楚，引起准客户的兴趣。说话时含含糊糊、口齿不清，很容易让通话对象感到不耐烦。

>三、语速恰当，语言流畅。

语速要恰当，不可太快，这样不但可以让对方听清楚所说的每一句话，还可以帮助自己警醒，避免出现说错话而没有及时发现。另外，说话时语言要通顺流畅，语调尽量做到抑扬顿挫，并要做到面带微笑，因为微笑将会从声音中反映出来，给人真诚、愉悦的感觉。

>四、以听为主，以说为辅。

良好的沟通，应该是以听为主，以说为辅，即70％的时间倾听，30％的时间说话。理想的情况是让对方不断地发言，越保持倾听，我们就越有控制权。在30％的说话时间中，提问题的时间又占了70％。问题越简单越好，是非型问题是的。以自在的态度和缓和的语调说话，一般人更容易接受。

>五、以客为尊，巧对抱怨。

在电话营销过程中，常常会听到客户对我们电信的抱怨。那么，如何处理抱怨电话呢？首先，应该牢记以客户为尊，千万不要在言语上与客户发生争执。其次，必须清楚地了解客户产生抱怨的根源。最后，应耐心安抚客户的心，将烫手山芋化为饶指。一般情况下，如果客户反映的问题在自己的职权范围内能够解决，那么就立刻为客户解决；如果在自身的职权范围内无法解决问题就马上向上反映，直至问题得到妥善解决。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，我觉得沟通的技巧十分重要。由于参加工作时间不长，我的营销技巧还很不成熟，在以后的工作中，我将更加努力，更加虚心地向同事学习。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索

听完老师的课，感受颇多！小事成就大事，细节成就完美！

对待客户，我们用八个字来形容：微笑，热情，激情，自信！特别是在教学工作计划和客户的沟通，要注意诸多细节，还有最基本的话术！我们都要有一个充分的准备，所谓：“知己知彼，百战不殆“。

xxx老师说：“问题是我们的老师。”

销售是个很有趣的工作，每天都会面临许许多多的挑战，客户说“我考虑考虑、考虑一下”，是我们销售人经常会听到的一句话。面对这句话，有的人会非常的泄气或沮丧，觉得又碰到了一个非常困难的问题；有的人会非常的积极和自信，觉得又增加了挑战和提升自我的机会。是问题？还是机会？取决于我们自己的选择和定义。而我们对事件的定义，往往就是我们会得到的结果。

客户说我考虑考虑，其实内含的意思有很多种，所以请不要着急寻找什么话术答案，当客户说考虑时，或许他真的需要考虑（真实），也或许他只是一个虚假的借口（虚假），也或许他隐藏了某些其它的东西（隐含）。所以我们销售人需要深入分析，客户到底是属于哪一种类型，然后我们根据具体情况再做出适当的处理，这并没有一个固定的答案，需要的是我们销售人灵活的应变。小小的一句话，内含却千变万化，所以需要我们销售人细心聆听，积极探询，多了解客户真实的感受，然后帮助客户做出明智的决定。

要想在电话营销方面取得更大的成就，就必须具备专业、熟练的技能！电话，是一个无处不在的沟通工具。对于从事销售工作的专业人员来说，电话也是最棒的最有效的最便利的沟通工具之一。我们都接听过无数个电话，但对于在电话中需要掌控的一些事项，我们真的注意到了吗？一个电话的通话时间可能有三五分钟，也可能十多分钟，也可能有短短的不到一分钟。无论通话的时间长与短，也无论是何种的沟通电话，在电话中沟通的过程和要注意的事项，基本都是相同的。如何打好我们的电话？如何利用好我们的电话？对电话销售人员来说是非常重要的。

总之，电话营销绝不等于随机地打出大量电话，靠碰运气去推销出几样产品。要想让客户轻松地体会到电话营销的价值，虽然我还没亲身体会过，但我觉得沟通的技巧十分重要。这就是我学了电话营销之后所得的体会。

让我们拥有足够的自信来做好自己的工作，创造一个自己的舞台！

**棋牌销售工作总结范文 第二十二篇**

回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

XX年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20xx年10月8日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年12月1日海西名筑盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

20xx年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。XX年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

**棋牌销售工作总结范文 第二十三篇**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份个人工作总结报告如下：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到\_并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

本次实践活动由7月22日开始，到8月22日结束，为期一个月。在这二十天里，我主要是进行的是服装销售的工作。在三十天里，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面几天就常常碰壁。俗话说\_不当家不知柴米贵\_，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此!可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了!我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被亲戚看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，到月尾结束的时候，成绩还很不错，亲戚直夸我进步快!

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，那么这样的销售可以说是一次性买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

除此之外，心到也是必须的要领。记得有一次来了一个顾客，我急忙迎了上去说：“您就是一星期前买了两件衣服的那个顾客，我记得你，欢迎再次光临”。

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人这么多，多亏你还记得我，今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。

在平时工作中，我动作有时会显得比较慌乱。所以有时候开单的时候会出现一些小错误，开始的时候还没有怎么在意，但当亲戚提醒我的时候我才意识到问题的严重性。又一次我大单的时候输错了款号，弄得盘点时候费了很多心思。所以亲戚接下来提醒我以后要小心，后来我想想也是，顾客既然有心来买东西就不在乎一两分钟，我们完全可以有时间审核一遍的，所以在以后的工作过程中我都引以为戒，争取少出意外。其实，即使我现在不在店里工作了，我觉得细心对我来说还是很重要，因为大家都说世界上唯一没有的就是后悔药，但我们犯错误的时候很多事情都是无法弥补的。

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台XV，两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖CRC拉力赛，使得我受益匪浅。首先第一次面对面见了著名的韩寒，也是第一次和那么多斯巴鲁车主一起参加活动。在此真的很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差!说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我最大的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们能力的时候。三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

**棋牌销售工作总结范文 第二十四篇**

七月份，我队所定任务为原煤13万吨，5—1051巷起底更换皮带。预计到月底我队能生产原煤x万吨，5—1051巷起底已完成。下面将我队七月份工作进行如下总结：

>一、生产指标及完成情况：

到月底我队能生产原煤x万吨，5—1051巷起底已完成，5—1051巷皮带机头能安装完成。

>二、各小排安全、出勤情况及排名：

综合排名：第一名：一小排；第二名：二小排；第三名：检修排；第四名：三小排。

>三、综合评价：

本月我队按计划生产原煤x万吨，5—1051巷起底完成，5—1051皮带机头安装预计完成，但是在起底期间，仍存在着质量问题和返工情况，需要我们在抓工程质量上下功夫。

我队在工作中存在的问题还很多，比如说单轨吊螺丝没上紧，支架倾斜，没按规定悬挂数瓦检测仪、氧气检测仪等诸多问题。这充分反映出职工在规范操作上、细节问题上、思想上、队干在业务管理等方面存在着问题。可是我们通过领导的指导，队干的抓安全、抓质量、抓考核、抓落实等方法，有效地克服了这些困难。在八月份的生产中，我们一定要加强小队长的管理，配合我矿抓好副队长的跟班，一步一个脚印地把工作干好，遇到问题，及时制定制度并严格落实。遇到内部解决不了的问题及时向相关科室汇报，对小队长要从严从细考核。在对职工的手指口述上继续深化，让手指口述落实到现场，真正从安全和质量标准化上对所有职工抓起。认真贯彻执行科室下发的相关规定，切实做到让我队在管理上有新的局面。

八月份，我队面临5—103工作面的末采，5—105工作面的安装，这使我们不得不更进一步加强管理。为使我队现场质量标准化水平、职工规范操作上有所提高，让我队在工程质量管理上有新的局面，全面实现我队安全生产的目标，我队做出八月份工作计划如下：

>一、生产指标：

生产原煤13万吨，共割煤169刀，推进136米。每个小排万吨，割煤57刀，推进46米。

>二、重点工程：

5—1052巷，采区轨道巷钉道安装绞车，5—1051巷安装皮带。

>三、重点工作：

本月我队以狠抓职工三违、工作面质量标准化、工程质量为重点，以从严从细考核班组长、副队长为立足点。着重从以下几方面进行落实考核：

1、狠抓采煤期间的安全与质量

（1）做好职工采煤期间的安全教育工作，将安全生产组织措施向职工贯彻签字，对《5—103综采工作面作业规程》进行贯彻考试。切实做好5—103工作面的生产工作。教育职工牢固树立“今天我遵章，今天我安全”的安全工作理念，真正让职工把生命看的至高无上。

（2）严格按矿规定程序召开好班前会、周一安全例会、周三理论学习会。开好现场交底会、班中会、班后会，对没处理完的、现场排除的安全隐患，确保先安全后生产，不安全不生产；开好班后会，让职工每次下班后就能知道自己本班所得所失。真正做到日清日结。

（3）当班所干的工程，干一项达标一项。在生产期间，安全与质量标准化是重中之重，任何时候都必须保证现场保持动态达标，副队长必须严格把关落实，抓好全过程的安全管理和细节的管理。

2、做好工作面的动态达标。

八月份，我们将严格按规程、措施施工每一个环节，如现场条件发生变化时，及时制定相应的补充规程及措施；加强现场管理，抽查各工种人员手指口述并现场进行帮教，让他们学标、惯标、达标。真正让工作面质量达到标准化，检查达到动态达标化。

3、对制度汇编进行逐步学习，并根据队实际情况及矿相关要求，建立、汇编新制度。

严格按照制度进行管理，保证制度的真正落实。认真执行“你不落实制度，制度就落实你”的工作做法。

4、引深职工手指口述的培训。

继续严格坚持班前会提问十个人、交底会提问三个人、班后会提问五个人的方式来对每一位职工把关，让他们知道手指口述的重要性和队委、矿领导抓手指口述的决心。

5、紧抓职工的出勤。

在出勤上，对旷工人员，我们严格按制度执行，决不徇私情。

6、抓好5—103工作面的末采和5—105安装工作，制定好相关措施并贯彻到位，一切工程严格按照措施执行。

并及时制定工程质量验收表及相关验收标准。

7、明确队干分工：由刘队长和姚世平主管5—105工作面；

由马书记和李悦喜主管5—103工作面。

>三、加强培训，提高职工素质

坚持优良的每日一题、每周一课、每月一考传统。重点对工作面作业规程、

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！