# 售卖鸭货工作总结(合集48篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-07-12

*售卖鸭货工作总结1今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从20xx年07月15日至20xx年08月15日，我在佳家玛超市担任售货员。刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看...*

**售卖鸭货工作总结1**

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从20xx年07月15日至20xx年08月15日，我在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只各司其职，不在其位，不谋其政的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色色的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的\'惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

**售卖鸭货工作总结2**

1、自我管理不足，对工作中一些细节纪律和行为没有重视，导致给一些客户留下了不好的印象。

2、容易丢三落四，在工作中因为要处理的客户较多，容易弄混事情，但我却一直没能改进，这给我的工作带来了不好的影响，好在没有引起大问题。

3、对客户的挖掘不充分，没能深入了解客户的群体的需求，定位不够准确。

以上这些问题，是我自己的反思和总结。如果还有什么不足，还希望能得到领导和同事们的指点。

20xx年已经是过去的记忆，但这份经验会在今后推动着我走得更远，攀的更高，我会努力，让自己成为一名真正合格的xx销售者，成为一名优秀的销售人。

x年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名专柜导购员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，导购员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为导购员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着导购员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业工作做到。

作为百货大楼专柜的一名导购员，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年更上一层楼，更加兴旺。

20xx年商场营业员个人工作总结

时间一晃而过，弹指之间，XX年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，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，现将工作总结如下：

一. 工作中取得的收获主要有：

1, 在商场开业前夕,跟进商场开荒工作,并初步熟悉商场物业管理基本知识.努力为商场开业做前期工作.

2, 配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场,办公室等卫生情况.进行考核与监督.

3, 在上级领导的指导下,负责跟进商场开业后每个活动工作.令活动顺利完成. 4, 与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5, 根据上级领导给予策划工作,努力完成上级领导的计划内容

二. 工作中存在的不足当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1, 缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

2, 对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行 3, 对管理商场物业还不够成熟,这直接影响工作效果

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的朋友，积累了的经验，当然也经过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。

xx年春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因很多减员等很具挑战性的问题，经过这些问题的解决，使自我对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。经过与各商户的调解工作的接触，协调本事得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情景，配合公司的整体规划对xx市场进行了必须的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到4月份开业，自我全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自我对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自我有很大的职责。这也显出了自身本事的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时，xx市场各种困难压力的经历，使自我的心理素质得到极大的提高，应对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去应对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

6月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入主角负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情景，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一齐对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的提高得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自我立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。经过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再经过业务培训让员工明白如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自我坚持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自xx市场的50余名员工到xx市场超市的30名员工再到8月份xx超市六部门乙班40余名员工的培训，经过一次次的培训与交流，自我从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步构成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训资料。得到了员工认可收到了必须的成效。

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自我有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，必须要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自我从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，经过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自我在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自我的战略性的提议。

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。经过冷静的自省，自我还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体此刻：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不一样对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

应对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自我的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的xx超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心

2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的服装要是真的适合顾客的。

3，手势很重要，配合手势也是一种方法。

4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。

5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售

6、准确的说出不同类型服装的不同优点

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服装的设计、功能、质量，价格等因素，根据不同的消费人群，让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信念。那么销售有以下原则：

1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。

2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇一律。

3、营业员对服装流行趋势的把握很关键，只有自己先了解了流行动态，才能当顾客的解说员

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。

沉思回顾，在总站超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，积累了更多的经验，当然也发现了自身的不足之处。这半年是充实的，为总站超市更好的发展尽自已的全力是义不容辞的职责。现将自我xx的工作总结如下：

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情带给合理的推荐，透过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和推荐，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客带给便利和指导班次信息。

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自我的情绪，把欢乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一职责人的思想融入到车站中。

三、工作思路

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自我的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程作为xx迪的一名员工我深深感到xx之蓬勃发展的热气和xx人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，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。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，20xx年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

20xx年工作总结：

从开厂以来截止20xx年12月31日，东南亚区域共有3个国家（xx、xx、xx）共xx个客人有合作往来，总销售额约xx：

1、xx：客户共xx个（20xx年新客户x个，之前的老客户20xx年未返单的共x个），总销售额约xxRMB；

2、xx：客户共xx个（20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个），总销售额约xx；

3、xx：客户共xx个（20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个），总销售额约xx、00RMB。

按以上数据，东南亚区域国家，xx市场较为稳定，且返单率较高（未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息），但市场单价竞争激烈，利润空间较小。xx和xx市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20xx年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的xx客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，xx客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求：

1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

3、发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；

4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；

5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；

6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

1、建议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力；

2、适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款（1个系列）新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

一个月来，走过风，走过雨，有喜悦，有失意，总结一些感慨，一起共勉：

**售卖鸭货工作总结3**

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是1xxxx件货，人件利润xx元，年收入xx万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，（月销售额达到xxx件）这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

20xx年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将（艾酷：鞋的牌子）产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。 作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

我们在几天中去李埠镇天鹅村去做了几天的义务售货员，在这几天中我得到了很多的感悟。参加商品的销售活动我们可以更好的了解我们身边的社会情况，有利于我们以后的学习、生活。

究竟伪劣商品有哪些危害呢？可分为六大方面。

一、对人体健康和生命，财产安全造成严重威胁

二、给消费者造成精神和物质上的损失。

三、给工农业生产造成破坏。

四、极大地损害名优企业。

五、扰乱了正常的市场秩序。

六、使国家形象严重受损。

当前，假冒伪劣商品泛滥成灾，不仅坑害了广大消费者，损害了国家利益，而且扰乱了社会经济秩序，严重地危害国家经济建设和人民生命财产的安全。据有关资料报道全世界假冒伪劣商品交易额已占世界贸易总额的57%，每年高达15001800亿美元，是全球滋长速度最快的经济犯罪行为之一，是20世纪的工业瘟疫，成为仅次于^v^的世界第二大公害。假冒伪劣在我国呈现屡禁不止的态势，甚至在部分地区还相当猖獗。报载，^v^发展研究中心近期调查结果表明，1998年我国市场上加工制造的商标标识假冒侵仅商品约为1329亿元，实际上假冒商品的销售量已大大高于走私数额，已成为阻碍社会稳定和进步的不安定因素。

假冒伪劣商品虽然只占社会商品总量的一小部分，但是，发展和蔓延势 头如果得不到有效的遏制，将会对我国经济和社会的发展以及社会主义市场 经济体制的建立造成极大的危害，也是对几千年来中华民族已形成传统的社 会公德、职业道德、个人美德的严重冲击。进一步说，它加剧了社会财富向 不公平分配方向发展，加剧了社会上不劳而获的投机心理的发展，不以勤劳 致富，而是损人利己，害人致富它也毒化社会环境，不仅严重腐蚀了一部 分人的灵魂，腐蚀了一批干部，加剧了权力腐败的速度，而且还严重腐蚀了 下一代人它破坏了整个社会经济运行的规则，制约了先进生产力的发展， 从这个高度来认识，它不仅是个经济问题，而且是个严肃的社会和政治问题。

所以我门应该严格抵制假冒商品，做一个知法，懂法，用法的消费者。

在忙忙碌碌的工作中，我们终于结束了20xx年的销售任务。回顾这一年，我在各位领导和同事们的帮助饿下，努力学习业务经验，认真总结销售方法，让自己在工作中成长了很多，也收获了很多。以下是我对这一年来情况的个人总结：

**售卖鸭货工作总结4**

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

**售卖鸭货工作总结5**

自本年度x月x日任xx公司主管以来，经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

**售卖鸭货工作总结6**

在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx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20xx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。

（六）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。

（七）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）。

（八）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！

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为xx公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，xx公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20xx年的个人工作情况进行如下总结：

**售卖鸭货工作总结7**

做销售一定要有耐心与方法。因为做销售是从被拒绝开始的，没有谁做得那么一帆风顺的。只有被拒绝以后你才知道自己的不足，你才知道市场的需求，才能激发你的斗志。所以被拒绝对于做销售来说是谁都会经历到的，不要被拒绝而影响你的心情与目标。这就是决定你的心态了，有好多业务员被几个人拒绝后都没有信心再去市场或是没有勇气与人谈判了。拒绝是成功的开始，我每天打150通电话，被拒绝的有130通以上。但我永远在乎接受我的客户，第二天继续打150通。

**售卖鸭货工作总结8**

xxxx年即将过去，在未来的xxxx年工作中，本柜台力争在保证xxxx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们xx的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们xx的优质产品。在xxxx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xxx的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现xxx，源于xx、领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

商场营业员季度工作总结

前三个季度的工作已经结束了，在全体员工不懈努力与坚持下，基本完成了前三季度的工作任务。具体分以下几方面：

1、提升服务品质。首先我们认为公司的服务品质要上台阶单靠我们服务办的跟踪检查是远远不够的，所以在年初我们就制定了楼层兼职值班经理，由个楼层主任级人员担任，和我们共同配合，对各楼层的员工日常行为规范进行检查，从而在卖场检查方面力量得到加强。在本年第二季度，服务办带领各商品部开展班组建设。以商品部各区域为单位，具体在顾客投诉，领班交接班、导购日常考核方面进行建设，实行卖场互查、部门自查，每周由服务办带队进行二至三次联合查场并根据结果下发查场整改通知单（参加人员由服务办人员、部门领班、主任、楼层值班经理），现场管理逐级负责、分级管理（服务办公司级→各商品部部门级→班长级→店长—员工），加大力度。部门干部负责本部门的现场管理，有问题时可以及时处理，从员工接受和配合方面更有利于管理效果。建立店长培训制，进行销售跟进。第三季度服务办对全员的服务质量跟踪卡进行了更换，并建立了全员服务管理档案，对全年违纪的员工累计超过6次，我们将暂停员工的上岗资格，进行培训并重新办理入职手续，使全体员工树立危机意识，全面提升服务品质，从而营造最佳服务环境，截止目前为止累计更换下发服务质量跟踪卡4000余张，在店庆前我们还在员工中推出了我微笑、我引领的服务口号，并组织制作员工微笑服务牌并全员下发，全员佩戴，通过这样的方式使全体员工都微笑面对每一位顾客，为顾

20\_商场营业员工作总结

商场营业员工作总结（一）

时间一晃而过，弹指之间，20\*\*年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，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，现将工作总结如下：

一、工作中取得的收获主要有：

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

二、工作中存在的不足当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

自己20XX年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20XX年12月24日，20xx年完成销售额13元，起额完成全年销售任务的6%，货款回笼率为8%，销售单价比去年下降了1%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

**售卖鸭货工作总结9**

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守公司制定的各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，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，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

**售卖鸭货工作总结10**

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，xx省xx基防腐防水有限公司在北京安定镇垃圾处理厂污水池需要881—H11防腐涂料，当时奥运会禁运刚刚结束，生产线还在石家庄没回迁，由于工期急对方要料急迫，自已在九月初就及时和生产线及时沟通，这样既节约了时间，又使生产线安排了进货，在生产线努力配合下，很及时给客户供了货，受到了客户的好评。

2、今年八月下旬，自己得知金九鼎公司急需环氧富锌涂料，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄去有关资料，自己深知，这是个有潜力的大客户，多次前去和客户进行沟通，虽然因为限产公司不能供货耽误了良机，但是通过和客户的交往，为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

**售卖鸭货工作总结11**

转眼，又是新的一月。这个月开头就要迎来劳动节。虽与本月的情况相似，但五一毕竟作为黄金周，我更要牢牢的抓住这个机会，积极在工作中提高自身的成绩。努力在月初做好自己的销售工作，争取在这个月创造新的成绩高峰！

当然，我也要注意一些自身的不足和问题，在完成工作目标的同时，也一定要严谨、仔细的处理好自身在工作中的不足，充分把握好这次机会，让工作能顺利的完成！祝愿自己工作顺利，步步高升！

20xx年，我部门认真贯彻落实上级领导的指示精神和具体要求，继续发扬创业时的艰苦奋斗精神、强化队伍建设、抓好市场营销、确保安全质量、开源节流、增收节支、大胆的开拓从而取得了良好成绩。

作为刚踏入社会的我，深知自我要学的东西有很多很多，而对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

在工作中，虽然我只是充当一名普通而重要的收银员的主角。在这段时间的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的.太糟糕，而是要坚持好的心态面队每一天。因为欢乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

今年我部门紧紧围绕“规范管理，塑造形象、强力营销、增创效益”的工作指导方针、以市场为向导，树立“三种意识”即全员营销意识、全方位成本意思、全过程质量意识：实行“三化”即程序化、规范化、数字化管理，经过酒店全体员工的共同努力，取得了较好的成绩。以下是我这一年工作的总结

（1）安全创稳定。酒店经过制定“安全第一、质量为主”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每一天召开部门经理反馈会，通报情景提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

（2）实施了品牌管理，酒店主抓八大工作。

1、以效益为目标，抓好销售工作

2、以改革为动力，抓好餐饮工作

3、以客户为重点，抓好物业工作

4、以质量为前提，抓好客房工作

5、以“六防”为资料，抓好安保工作

6、以降耗为核心，抓好维保工作

7、以精干为原则，抓好人事工作

8、以“准则”为参照，抓好培训工作

（3）员工是酒店的主导。

1、为全面了解掌握我酒店的市场态势，组织多次营销会议，结合目前客户来酒店的消费情景，进行调查，分析客户的消费档次，建立abc客户，做到全程跟踪服务注意服务形象和仪表，热情周到，最大限度的满足客户的要求。我们在管理费上严格控制。行政人员多是身兼数职。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则。采取一切措施避免不必要的开支。

2在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。

3、应当改变传统的对待员工的态度。人是管理中的主体，这是所有的管理者都小、应当把握住的。管理中的上下级关系只是一种劳动的分工，不是一种统治与被统治的关系；相反，现代管理理念告诉我们：管理是一种特殊的服务，管理者仅有做好对下级的服务，帮忙下级在工作中作出优异的成绩，管理者自我才会拥有管理的业绩。

酒店缺少一种能够凝聚人心的精神性的酒店文化。一个民族有它自我的民族文化，一个酒店同样也需要有它自我的酒店文化。酒店文化的建设不是可有可无的，而是酒店生存发展所必需的。当酒店面临各种各样的挑战时，又需要酒店中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。

xx即将成为过去，而过去的成功与失败都已成为过去式，我们都不应当以他们来炫耀或为此而悲伤，而应当调整好自我的心态去迎接未来的挑战，面队即将来临的难题。人生中有许多要学的知识，我们此刻学到的还远远不足，那么就更应当准备好下一阶段的实习，有目标的出发，努力的付出就会有收获，撒下了种子，我们还要有勤劳的栽培与耕耘，那样我们才会有大丰收。

以上是为我此次工作的一些感受和想法，作为一种感受，它可能有很多的主观的痕迹，可是仅有员工才能真正体会到这种感受，所以，期望管理者在做出决策前，除了站在酒店的利益研究的同时能多为员工研究，仅有这样的决策才能得到更多员工的支持。最终，感激酒店能供给这样的工作机会，感激领导的帮忙，在此祝愿酒店能够越办越好，一年比一年赚的多。临汾虽然有很多强势的酒店，可是除了我们没有能够超越他们。

1、理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点。

2、理货员有对商品进行验收和为顾客供给退货服务的工作职责。

3、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责。

4、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列（包括补货）的工作职责。

5、有对顾客的咨询导购供给服务的工作职责。

6、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

xxxx年上半年副一店的经营情景不是异常梦想，1-6月份销售只实现了xxx万元，毛利实现了100万元，利润实现了30万元；与200万元的销售计划相差甚远，销售完成计划的％，毛利完成计划的50％，（利润完成计划的215％）。上半年的销售计划没有完成好，下半年的任务又接踵而至，感觉压力甚大，应对困难和压力，我觉得下一步要做的就是要调整好自已的心态，多想办法，加倍付出，尽自已最大努力

做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。研究到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，能够不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金到达存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有必须的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自我应有的贡献。现针对自我在工作中遇到的问题谈谈自我的心得和体会，也算是对自我工作的一个工作总结吧。

(1)作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自我的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。

因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情景，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

(2)认真做好商品装袋工作。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易可是的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情景发生。

(3)注意离开收银台时的工作程序。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

上头就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

时间飞逝，转眼间。XX年已悄然结束了，在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

**售卖鸭货工作总结12**

xx-xx年,在经理的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己，较好的履行一名食品销售店长的职责,较好的完成工作任务,总结起来收获很多.

>一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名店长，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们店长的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

>二、员工管理，要做好了员工的管理，指导工作，店长虽然不算什么大领导，但也管着一队人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

>三、现场的管理，这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

>1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理员工的现场行为规范

>2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位

>3、食品管理这一环节，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态。

**售卖鸭货工作总结13**

作为一名销售员，仅靠知识和资料的纸上谈兵也是行不通的。在学习之后，我也十分乐于在实际的工作中加入自己的新知识，提高自己的工作能力。

并且，在岗位上，我时刻都牢记着自己作为一名销售的工作职责，认真努力，为公司挖掘新客户，开拓新的销售路线，并维护老客户群体，扩展自己的销售渠道。

对待自己的工作，我热情积极，有较高的责任心和纪律意识，能严格按照工作规定去完成工作任务，同时也懂得变通，能灵活在规定范围内满足客户的需求，顺利拿下订单。

**售卖鸭货工作总结14**

（一）、20XX年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）、20XX年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）、20XX年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1—2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

（五）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20xx年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

时间如箭，转眼四月就到了尾声。作为xxx公司的xx销售人员，在过去的四月工作中，我积极的努力的在自己的岗位上完成了自身的工作，并顺利达到了销售的嗯目标！

回顾这个月，虽然有很多的不容易和辛苦的地方，但在积极的拼搏中，我不仅解决了工作上的难题，更进一步的突破了自身的能力，为自己创造了新的高度和目标！为此，在这个月结束之际，为能更好的做好今后的工作任务，我在此对自己四月的销售工作总结如下：

**售卖鸭货工作总结15**

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为\_\_\_公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解xx的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

商场营业员工作总结

商场营业员>工作总结（一）

时间一晃而过，弹指之间，20\*\*年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，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，现将工作总结如下：

一、工作中取得的>收获主要有：

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

二、工作中存在的不足当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

1、缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从20xx年07月15日至20xx年08月15日，我在佳家玛超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只各司其职，不在其位，不谋其政的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形色色的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

回顾xxxx年的工作，我们xxx品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了xxx在“亚洲范围中压倒性领先的品牌地位”。作为xxx的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，xxxx年我们店专柜也较xx19年的销售业绩有了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

**售卖鸭货工作总结16**

规范食品经营者的经营行为，提升食品安全监管水平。自专项整治行动开展以来，我们所共查处食品类案件1xxxx，其\_查处食品无照经营户1xxxx，查处劣质奶粉案件xxxx，销售冒牌酒xxxx，罚没款元，案值元。

一、统一思想，明确责任。

我们认真学习、深刻领会周金伙局长关于“十条措施”和市局七项制度的要求，充分认识食品安全是关系人民群众切身安全利益和社会安定的大事，在中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治的基础上，进一步加强对食品安全整治工作的部署和落实，结合省局的“十个提升”要求，强化对食品安全整治工作的督促、检查和知道，确保市场监管重心下移，将食品安全监管工作纳入片区管理，加强日常巡查和监管，按照属地管辖原则和“五定”方案把食品安全监管工作层层分解、落实到每个岗位，做到任务到片区，责任到监管员。

二、加强重点，抓好落实。我们根据辖区实际，确定监管重点区域、重点市场、重点商品，按照“六查六看六打击”及“五个一律”、“五个一批”的要求，积极开展食品安全整治工作。在其他专项整治取得较好的效果的基础上，对粮食、肉类、水产类、蔬菜、水果、豆制品、奶制品、调味品等八大类日用消费品进行集中整治，加强对城乡结合部、边远山村和农村市场等薄弱环节进行监管，防止制假窝点，以次充好、假冒猥劣商品下乡转移，确保入市上柜食品的质量。

三、加强监管，抓好专项整治行动。

（一）开展中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治。

我们紧密结合XX年红盾行动要求，切实加强中秋国庆期间节日市场的巡查监管工作。按照省局要求把食品安全和商标广告作为监管执法的重点，而重中之重是要突出抓好食品安全的监管，不折不扣地落实周金伙局长在省局食品安全监管工作会议上提出的“十条措施”。同时组织力量落实市工商局《中秋国庆节日市场食品安全专项整治同意行动方案》中各个阶段的工作，打出声威、打出形象、打出实效。在节前我们组织检查，共出动2xxxx次，5车次，检查相关经营户3xxxx，查获三无月饼76块，过期调味品21瓶。

我们认真做好节日期间值班、政务请示、报告工作。我所节日期间实行24小时值班制度，认真受理消费者投诉。对值班人员严格要求，在岗在位、切实负责，确保通讯畅通。从9月27日至10月7日坚持每日报送制度，确保节日市场消费安全。

（二）贯彻省局关于“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法行为的监管力度专项整治。

根据省局《关于适用“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法经营行为的监管力度的通知》要求，为一发惩处食品违法经营行为，严格规范食品经营者的行为，加强流通领域食品质量监督管理，保护人民群众身体健康和生命安全，城关工商所现就适用“责令停业整顿”行政处罚措施，加大对销售不合格食品违法行为监管力度。

1、认真做好宣传工作，采取宣传栏、黑板报、宣传单等形式深入广泛宣传，利用文明学校与个私协会召开经营者会议，印发了200xxxx份宣传材料进行宣传。通过宣传，让广大群众参与到查处无照经营的活动中，形成对无照经营违法行为的高压态势，创造良好的执法环境。

**售卖鸭货工作总结17**

其实销售产品的前提是把自己销售出去，一旦客户看准了你，不管你公司的方方面面如何，他和你合作都是很愉快的。这也就是要发挥你的专长啦。人不可貌相，不管你长得如何，但是一定要气质，一定要有信心，一定要有活力，一定要有随机应变的能力，但千万不要油嘴滑舌，油腔滑调，这样客户会反感，而且没有信任感的。虽说客户是上帝，我们一定要做到不卑不亢，不要一味地迁就客户，因为客户的要求是无止境的，但也不能说不着边的傲气话。总之我们要说出道理，以理服人，以德服人。做销售是个玩数字游戏的东西，一定要勤快，信息先知，那么你就要努力地去跑，只有你掌握的信息越多，你就越容易谈客户，因为只有知己知彼才能百战百胜！

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自我仍在工作中，也许像我们这样的人真就应叫做工作狂才对，但我们却务必应对现实，不仅仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节俭时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。

从而在百尺竿头，与日俱增进一步，到达新境界，创造新篇章!经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自我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，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象，

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，所以我务必紧密地和社会联系在一齐，和它成为一个整体。透过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一齐，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要明白一个人的力量是弱小的，群众的力量是强大的。

换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也务必尽可能的帮忙我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们就应毫不犹豫的去帮忙他，使他感到群众的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如群众中的某一成员在那边努力的工作，那么其他群众的成员也会受到感染。

在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律。

在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的状况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便;二、物品的种类繁多;三、环境优雅;四、总体服务水平比较完整;五、卫生贴合国家标准。

我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你务必及时地发现下属的困难，及时地进行帮忙，这是十分重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我务必做的，而在实际工作中我更多的是去谅解他们，这可能与我工作的时间长短有关。

在工作中，我也发现了更多好的推荐能够用在易初莲花经营上，一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人;其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源;其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少能够兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是十分温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不就应说谁，每个人多是群众的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们就应要说这是我们的错，而不就应推卸职责，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。以前余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中飘过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员立刻叫来店长，店长立刻道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自我的职责，让人放心。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，20\_年这个具有重大历史意义的一年是有价值的、有收获的。回顾这一年来的学习和工作历程，作为xx百货公司的一名员工，我深深感到xx百货公司之蓬勃发展的热气。现将本人20\_年工作总结如下：

**售卖鸭货工作总结18**

在这一年，我在公司领导的关心爱护、各位同事的支持配合和餐饮部全体员工的通力协作下，本着xx管理理念“xxx就把事情做好”这样一个目标，依靠营业八部“默契、激情、出活”的职业化团队，较好地履行了自己的工作职责，积极圆满的完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，适应岗位需要。俗话说：百货无大事，营管的工作大部门比较具体、琐碎，但为了做好工作，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。一方面，我努力看书，如有关餐饮、食品安全、管理等方面的专业报纸、书籍。另一...

20xx年上半年我竭力结束了预期的目标和预定的要求，同时也竭力的进步本身的工作本领，改进办局势度！

在职期间，公司的每一项新指标、新政策的出台，我都是大力大举的赞成并结束的。我竭力促成定房办事，将定房的办事流程都跟客人说得尽量明白，正因为我的竭力，月累计票量三月以来我连续小组第一，为此，我曾获得大会表扬，还获得过定房嘉奖，并且，我的保险的单量也不鄙人风。固然，这些其实不是我一个人竭力的结果，而是全组互助竭力的结果。作为以余淑君组长为领祖先的组员，我觉得特别侥幸，在今后的工作中也必定会联合组员更好的办事于大家。别的，我个人的职业操行操守也是本着一切为客户着想的理念动身的，对付上级吩咐的任务我都尽力的结束、，如：易经理要求我们以书面的式样写明常见不对，为的便是禁止雷同不对再犯，如许不但近一步巩固本身的交易知识，还能有效的救助其他的同事，使不对率大幅度低落。在工作中，有不懂的处所，我都自动向资格老的员工请教，彼此评论辩论，对付新来的练习生我能帮的都尽量救助，我深知，一个人永久和集体离不开，好的团队精神才华创出好的成绩。

针对本身的不敷的地方，我先初步订定了以下筹划：

1、当真总结提交时的珍视事变，如改代价、算返点、确认机建燃油的精确。

2、要服膺送保险不参加积分等等。

3、做到新进客户要保护资料，陌生客户要自动给他办卡，阐明办卡的好处以及我公司推出的优惠活动，在包管公司长处的前提下，切当的给客户最大的便利。

4、珍视送票地点，裁减楼下派票同事的工作压力。

5、珍视特价不能刷卡，每次退票的时候要细致考核，细致提原始记录看状况等等。

为了提醒本身，我筹划将此筹划贴在电脑桌前以供不时参考，不时警觉！

经过议定分析，我发觉我的题目紧张便是不当真，马虎大意，贫乏谨慎立场，对此光有熟悉还不敷，在将来的工作中我会竭力的做给大家看，尽量做到少错，不错，请大家给于监督！

20xx年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业坚持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20xx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速到达16%。20xx年安徽全省gdp增长预计到达11%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长。城市零售额增长，县及县以下零售额增长。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观20xx年的超市业发展出现四个特点

(1)第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20xx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

(2)品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20xx年二季度之后势凶猛。

(3)品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

(4)二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

20xx年安徽公司商品销售总额为亿元，创利税1100万元，同比增长67%;完成销售扣税毛利2916万元，扣税毛利率，同比下降个百分点;综合毛利到达5920万元，完成全年计划的95%，综合毛利率为;公司的利润总额到达了300万元

(一)加快门店拓展，抢占市场先机

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。20xx年先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为20xx年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

(二)加大门店整改，挖掘发展潜力

1、“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情景，今年3月份经过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，到达了降低营运成本之目的。

2、“解困自救”。针对铜陵店、无为店等经营业绩较差的门店，公司进行了专题研究，采取措施进行整改。其中对铜陵店经过压缩经营面积3000平米、精减员工30余名、二楼整体招商转租等形式，最大限度地实现了减亏的目标;对无为店实施了卖场布局调整，增加了晚市经营，调整后销量环比增长在20%以上。

3、“整改弱项”。今年先后对府山店、宁国店、黄山店、定远店进行了生鲜改造，经过对蔬菜、鲜肉、水产等的经营模式由联营调整为自营，熟食重、水果更换联营商等手段，加强早晚市生鲜促销，有效地提高生鲜聚客功能，经营业绩均有了较大的提升。府山店蔬菜销售从原先的1500元天提高到3000元天。异常是定远店在华润苏果强势竞争中，经过对生鲜经营的及时跟进、调整，日销售从低谷的4万元天稳定到此刻的7-8万元天。

4、“挖掘资源”。针对府山店“精品区域”经营业主素质差、商品档次低、效益不达标的实际情景，20xx年春节过后公司对卖场“窗外场地”重新进行布局规划、装修和招商，重点引进知名品牌服饰类商品的经营，打造精品百货，弥补卖场品项。“五一”期间开业后得到了消费者的普遍认可。经过调整，不仅仅商品档次得到明显提升，且租赁效益由10年不到180万元年增加到20xx年近415万元年，同比提高近230%。

(三)拓展采购渠道，促进业务提升

1、主动出击攀新亲。采购部经过对欧尚、大润发等大卖场商品的全品项的市调、缺项比较，今年3月、5月、8月分别多次组队到合肥、南京等大城市寻求合作新伙伴，20xx年共引进新供应商255家，引进新品12104个，淘汰9365个。年底已拥有采购供应商763家，比10年508家增加255家。其中直接进入厂方的到达60家。拓展了渠道，丰富了商品，促进了销售。

2、引进竞争扩渠道。针对生鲜联营商独家多店经营后，兼顾力量弱、管理难度大的现状，经过引进竞争，重新进行规划，目前蔬菜联营商由去年的1家发展到4家，每家限店经营3家，水果联营商由去年的1家发展到3家等，这样既促进了对联营商的管理，又扩展了联营商的合作渠道。

3、推进地产搞试点。新发展门店区域性越来越强，运输半径越来越长，商品统配已很难适应经营需求。分别在黄山、安庆、定远等门店实施区域分采购体系的试点工作，经过设立门店业务科，放权单店促销等，建立当地新的采购供应链40余家。尽管推进过程中遇到了一些阻力，但这为今后实施单店公司化运作全面启动积累了经验，拓展了思路。

4、快速拓展促效益。经过采购中心共同努力，20xx年优质供应商培养快速提高，年销售在1000万元以上的到达4家、在500万元以上的到达5家，200万以上的供应商21家，100万以上供应商27家。为企业的后续经营奠定坚实基础。20xx年采购的经营业绩得到了快速提升。全年采购毛利到达了805万元，采购毛利率到达，比20xx年增加百分点。全年通道费用收入2100万元。通道费率到达，接近了外资超市企业水平。

(四)规范管理流程，强化内部管控

**售卖鸭货工作总结19**

在繁忙的工作中不知不觉快一年了，现在快到了年底，回顾这半年多的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往我成为金华市日普电动车有限公司的一名新员工。

经过大半年的工作，在工作中有喜有悲，有汗水也有成果。下面把这大半年的工作跟大家分享一下：

1、刚来到公司，对公司的产品不熟悉，企业不了解。最重要的就是熟悉公司的企业文化，人文文化，熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的？市场定位在何处？我们的市场目标应该投向哪里？针对的市场个体与群体是谁？这些都是我需要学习的，了解公司的产品价格、每一个产品型号、各个产品的大类、产品的组成成分与产品的性能，产品的优势，了解墙体保温与我们所做产品的关联性。对产品的从底到面是怎么做成的，如何施工，等等一系列的问题经过公司的培训与同事们的帮助慢慢的做到心里有数。慢慢的懂得如何更有效的去了解产品知识，通过视频和图片对公司的产品全面做出一个梳理，产品的价格，类别，型号，企业文化，型号对应的产品做出这一系列的归档之后对产品又有了全新的认识，这样为以后去各个网站发布信息就奠定了基础，节省了时间。

2、等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过请教别人和同事，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据EXCEL做一个很正式的报价。

3、作为电子商务，网络销售，如何去找客户，如何通过互联网打开公司的市场却是令人头疼的一件事情，现在是个信息化的时代，如何通过这个平台去

寻找潜在的客户却是一门颇深的学问，要下一门苦功夫才行，运气好的话就另当别论，这个工作本来考验的就是个人的耐力与毅力问题，工作开始都是一个由浅入深的过程， 在阿里巴巴，慧聪，淘宝 等人气网站注册，通过每一个网站找到自己产品所属行业，建立自己的商品的商铺，把自己的产品与样品公司的信息一一上传，进行售卖。

4、工作中处理客户的条理性：网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我和同事把联系过的客户集中归纳在EXCEL文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

5、与公司内部人员合作的重要性，怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同-备货单-生产单-出库单-物流-收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档

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！