# 校园文具店工作总结(精选49篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-05-18

*校园文具店工作总结1撰写人：xxx日期：xxx我算是咱们车间里面的老人了，所以我也知道自己在工作中应该做好表率，给大家起一个良好的带头作用，这一年里面，我极少出现上班迟到、缺勤的情况，这已经比大多数员工都要做的好了，我之所以能坚持做好这件事...*

**校园文具店工作总结1**

撰写人：xxx

日期：xxx

我算是咱们车间里面的老人了，所以我也知道自己在工作中应该做好表率，给大家起一个良好的带头作用，这一年里面，我极少出现上班迟到、缺勤的情况，这已经比大多数员工都要做的好了，我之所以能坚持做好这件事，是因为我已经下定了决心并端正了自己的工作态度，我要为咱们车间做出更多的贡献，所以我必须先把这些小事情给处理好。除了这方面，我在工作的时候也始终让自己的状态保持在一个较好地水平，这从平日的工作中也能看出来，我的工作效率一直都是在车间里排的上前几名的，而且产出质量也比较高。此外我很少在干活的时候和身边人闲聊，更不会在车间里与他人开玩笑、打闹，我始终把车间的工作制度牢记心间，争取让自己的工作效率维持在较高的水准并减少工作中的失误率，只有把这些事情给处理好了，那么我就难以发生一些安全事故了。

工作了这么久，我发现自己对于工厂里面的业务还需要加强了解，以我目前的水准来看，我还是达不到车间组长的`水平的，但是我始终没有放弃自己在工作方面的学习，我很多时间都在磨练自己的工作技能，只为早日达到领导们的要求，然后获得更大的发展空间，这是我一直以来的心愿，也是我努力的方向。为了更好更快的实现这个目标，我会在新的一年里多多参加一些厂里面xxx的技能培训活动，要是有机会去大工厂学习的话，那么我也不会放过，此外我其实要多和身边的同事们进行沟通交流，我把太多的心思都放在了车间工作上，这样导致了我和身边同事关系一般般，这也令我在生活中少了一丝丝乐趣。

总之，我会严格按照厂领导的要求干活，争取在新的一年里多多发挥一些个人的能力，又快又好地完成领导交付给咱们车间的任务，另外我会带领好车间里的新人，多传授一些经验教训给他们，让他们早日能成为一名合格乃至优秀的车间工人。

**校园文具店工作总结2**

时间过得很快，不知不觉就到了20xx年的尽头。回顾这一年，不禁感慨万千。这一年，在车间主任和同事的支持和帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求完成了自己的工作。经过这一年的学习和工作，我各方面的技能都有所提高，也没有辜负大家对我的信任。今年的主要工作设想总结如下：

第一，遵守各项规章制度，努力工作，提高自我工作效率。

爱岗敬业的职业道德是每项工作顺利开展并最终获得成功的保证。遵守公司规章制度，认真做好本职工作，是我自己的工作原则。我会以热情和进取的精神完成每一项任务，履行我的工作职责。由于工作的特殊性和准确性，我严格要求自己做到零误差，以提高准确性和工作效率。

20xx年，在车间主任的领导和工艺师的指导下，我带领团队和其他同事参与生产了42批丹参提取物，其中石硫法11批，合格率达到100%。除了写实际记录，我还负责编写了45批GMP主记录和相关辅助记录。在这几批丹参提取物的生产中，我掌握了生产工艺和设备操作技巧。

第二，与领导合作，团结同事，互相学习

尊重领导，服从命令，积极配合工作；平日多关注同事，团结互助，互相学习。在工作中，我们是彼此的老师，经常从别人身上看到自己的影子，有好有坏。在处理问题的时候，我们成为了彼此的后盾，给了我从看问题到解决问题的新的机会和经验。彼此肩并肩。我个人从工作中受益匪浅，从做事到做人；

1、参加过生产部组织的7S现场管理。学习了7S管理，深刻体会到一定要努力提高自身素质，规范自己的行为，提高礼貌标准，增强团队意识，按照规定养成良好的工作习惯，满足7S现场管理要求。

2、组织团队学习《GMP药品生产质量管理规范》并参与《岗位SOP》相关知识的修订，同时也参与《GMP药品生产质量管理规范》相关知识的考试

通过学习和考试，团队成员进一步了解和提高了GMP知识和岗位SOP。同时对GMP知识和岗位SOP有更深的理解和提高。

第三，其他方面

今年参加了公司组织的趣味运动会和篮球赛，四环新厂奠基仪式，以及此时此刻建成的新准备车间和实验室的开工仪式。同时，公司领导同情我们员工的辛苦，专门组织春游，在春游中安排集体活动，参加集体活动的运动会，取得了不错的成绩。

总结一年的工作，虽然有必要的改进，但仍有一些不足和需要改进的地方，有些工作还不够完善和完善。期望领导能给出国留学的机会，以提高自身素质，做出更好的创新。

在以后的工作中，我会努力提高工作的质量和效率，进一步提高自己的素质，发现差距，克服不足，在以后的工作中取得更大的进步。我将带领团队完成公司领导和车间主任布置的每一项任务，同时加强对团队成员的管理和学习《GMP药品生产质量管理规范》、洁净区相关知识和车间相关文件的培训。

**校园文具店工作总结3**

八月二号，售卡部的主管让我们两个新来的做电话拜访，从邮箱里找到一份文件，是一些公司、企业的电话号码，她让我们打上面的电话，向这些公司介绍家乐福卡，向他们说明\_的优惠项目，刚开始我们都不知道怎么开口，而且基本都不会有人听我们把话说完的，这我们很理解，即使是我们自己通常也会找各种理由挂电话的，但这是我们的工作，必须硬着头皮、厚着脸皮干下去，坚持就是胜利！后来还有几天打的电话是核实外访人员的外访报告的真实性，外访人员的任务就是在

外面跑，向各种公司企业介绍家乐福卡，然后把已经介绍的公司的电话、地址等记录下来发送给我们，我们的任务就是一一打电话过去向这些公司了解这里的真实性。这个基本打电话过去他们都会配合我们，因此工作就更轻松了。我的工作到八月十五号结束，因为21号学校有足球训练，我必须准备准备在20号回到学校，我们的工资是打到一张银行卡里的，卡也是人事部发给我们的，工资每个月的七号发，八月的工资要等到九月七号才能发，七月的工资是八月七号发的，当我拿到自己的工资卡时，别提心里有多美，我想只要坚持再多的困难我都能挺过去！

**校园文具店工作总结4**

为了响应学校社会实践的号召，在今年暑假期间，我进行了为期一个月的商店销售工作。

在这一个月的工作中，我学到了很多，体会了很多，明白到，看似简单的事情，实践起来方知其难度。以前总觉得，在商店里当销售员是件很简单的事情，不过就是顾客来买东西，你把东西给人家，收钱，续钱，简简单单的几个步骤。可当我真正当起一名售货员时，才发现，难事多的是：面对琳琅满目的商品，你要记得清价格；面对刁钻的顾客，你要耐心\_；面对突发状况时，你要学会如何处理等等。还要勤快灵活、热情细心，学会察言观色，要懂得揣摩顾客的心理变化，想顾客所想，急顾客所需，这都是一门大学问。

我工作的商店，店面规模虽小，但麻雀虽小五脏俱全，里面主要销售烟、酒、饮料以及烤香肠、章鱼小丸子等小吃，刚开始工作的一两天，主要是记住每一样商品的价格，摆放位置，慢慢熟悉烤香肠、弄章鱼小丸子的技巧。刚开始时，每当顾客买东西时总是手忙脚乱的翻找价格，弄的有些人很不耐烦，我也感到很不好意思。每天早上一早就要回到店里，打扫好卫生，便着手准备好东西，一天的工作就开始了。一整天下来，往往做到腰酸背疼，尽管免不了会埋怨一下，但我还是坚持下来了。我对自己说，这是锻炼自己耐性和毅力的好机会，不能因为一点点辛苦就打退堂鼓，半途言废。

在工作中，会接触到各种各样的人，并不是每一个顾客都是你想象中的那样，他们都有自己的个性，高雅、粗俗、温和、急躁。对于你的微笑或询问，有的人会不屑于回答，有的人则风风火火，对你的某些动作大声指责。这些都是你预想不到的却随时可能会遇到的，而对于这些你永远没有发火的权利，因为一旦你发火了，会引来更厉害的指责。通过与不同类型顾客的接触，从而达到锻炼与人协调沟通的能力和随机应变能力。

除了必要的售货，还要经常查看有没有缺货的情况，要把缺的货记录下来，并向供货商要货，货来了还要清点货物，并把货物摆上货架，这些都是要做的。有时许多工作都是很杂很累的，看着似乎没有任何价值可言，但是你去做了，总会收获到一些东西。

每天的工作基本是重复的，做售货员闲起来是十分无聊枯燥的，因为有规定不能看书，更不能玩手机，因此闲的无聊时会觉得，站在店里连目光都无处可放。但一忙起来又特别忙，因为店铺靠近广场，总有几个时间段顾客特别多，忙起来时脚都不知道往哪放了，手脚并用，来回折腾，只恨没多几双手。

工作时不免会遇到一些委屈。让我很深刻的一件事是，那天客人多，因为刚开始做，手脚不够快，有的顾客等久了就不耐烦了，就很大声的指责我，为什么动作那么慢，笨手笨脚的。我不能反驳，只能默默接受，心里委屈的不行。类似的事情不少，知道后来做熟手了情况才好转。

当然工作中也有许多乐趣。老板是一个很风趣的人，很多时候他的妙言妙语常会逗得我们开怀大笑，他和老板娘之间的打趣更好笑，很多时候店里都会充满笑声笑语。还有一些熟客在店里吃东西时，也会和我闲聊，有时会聊到一些我完全不熟知的领域，这让我增见不少见闻。

无论是多么简单的一个行业，都有它自身特有的学问。一个月的工作，不仅提高的我的交流表达能力也很好的锻炼了我的人际关系协调、沟通、处理的技巧。其实面对各种各样的顾客，就为我将来处理与不同性格类型小学生关系打好了基础；面对日复一日的枯燥工作，锻炼了我的耐性，就为我将来适应教师日复一日不变节奏的日子做好心理铺垫。在这一个月的工作中所学到的东西，必然会是我将来走向社会的一笔宝贵财富。

很多事情你不去亲身经历，你永远不知道其中的滋味。就如一件看似简单的事情，你不去实践的话，你永远不知道其实它并不如表面上的简单。在社会实践中学到的东西，在大学校园里你永远不会了解。社会永远都是每一个人的学校，在学校里学到的东西，是用来适应社会的，可真正走向社会时也许用不上，而在社会中学到的东西，永远不会丢，甚至永远不会遗忘。

许多人认为大学生社会实践是件浪费时间的活。但其实不然，在如今的人才市场上大学生已不是什么“抢手货”。很多用人单位的招聘条件中都注重要求有工作经验，可是还在校园里面的我们又会拥有多少社会经验呢？因此，大学生社会实践是很有必要的。短短一个月的实践，我们可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些都可以是我们的“无形资产”，在我们将来就业时，它的作用或许就出来了。

从这一个月的实践中，我认识到，作为一名大学生，除了学习书本知识，还需要参加社会实践。借机培养自己的创业和社会实践能力。只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥自己的特长，学习更多的技能，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

**校园文具店工作总结5**

实践单位：宝应宇航汽车驾驶室制造厂

实践时间：20xx年8月01日至20xx年8月16日，共16天

实践内容：下车间学习喷漆及简单汽车制造程序

实践目的：通过这次实践了解社会，增长社会经验，提高自己生存能力，锻炼自己的社会交往能力。暑假里，在同学的介绍下我来到了宝应宇航汽车驾驶室制造厂。宝应县宇航汽车驾驶室制造厂成立于，原厂为宝应县宇航汽配厂。该厂位于长江三角洲经济带的江苏中部一一扬州市，著名的京杭大运河畔一一淮江公路68k处。京沪高速公路贯穿全境，随着润扬大桥、宁启铁路的建成通车，交通十分便利。

企业现有员工80余人，其中技术人员的比例占员工的28％。企业下设产品研发部、技术部、市场发展部、售后服务部、质量保证中心5个部处和4个生产车间。

企业依靠科技进步和产品创新，使产品规模不断扩大，目前已具有规模生产能力的主要产品有：斯太尔、斯太尔王、奥龙驾驶室空壳、半总成、总成及全车板金。内外室装配，以重汽原装配为标准。该厂坚持奉行“以人为本，以质量求生存”的企业宗旨，奉行“顾客满意是我们永远的追求”的经营理念，积极拓展市场，谋求与各地配件公司、修配厂及广大用车单位的长期合作。以精湛的技术，科学的管理，可靠的质量及完善的服务体系，服务于广大客户。

“专业、专注、专心”是我们的工作态度“完备、完善、完美”是我们的服务宗旨，“精湛、精致、精品”是我们的产品内涵，你我真诚合作是实现利益双赢的开端。

怀着一颗好奇的心，在一位叔叔的带领下参观了整个厂区。参观完工厂，我就该开始我的实习工作了。

我被分配到的第一份工作就是在冲压车间工作，由于没有技术，像机床，铲车之类的我就不能用了，所以车间主任分配给我的工作就是分类材料。我抬头望了望车间，车床的轰鸣声不绝于耳，原来钢板就是在这里被一个个不同大小的机床截成不同的形状，再运到不同的车间进行深加工，最终成为一辆车的。回头看了看我即将工作的地方，各式各样的铁质工具，或摆在架子上，或堆在箱子里，有些还挂在墙上。我不禁蒙了，这么多东西，我一个都叫不上名字，该怎么分类？在旁边阿姨的指导下，我才知道，原来每个材料都有自己的图号，就好似每个人都有名字一样。我的工作就是把刚从仓库送来的各种不同规格的材料放在指定的位置。说来这个工作也不困难，但因为对材料图号的不熟悉及分放位置的不确定，运来的一箱材料我着实花了三个小时才摆好。摆好材料也差不多到了下班时间，因为不断的弯腰低头，回到家后有一种骨头要散架的感觉。

冲压是汽车制造所有工序的第一步，成卷的钢板首先要在切割机上切割成不同规格的小板，然后

由冲床进行初始的切割，在进行简单的冲孔，切边后，就会进入真正的冲压成形工序。冲压成形由冲床和模具实现，模具的作用非常大，模具的质量直接决定这工件的质量。每一个工序大多都是先经过冲压成形，然后再经过冲压，切边，翻边等等工序最后才会成为所需要的工件。刚开始工作特别容易感到累，车间主任对我非常关心，总是把最轻的活交给我做。我也主动会去干一些重活，像切片的时候我也会在一旁帮忙，希望多体验一些不一样的工作。

后来的几天时间我又被调去不同的车间尝试不同的工作，在焊装车间我负责给即将焊接的钢材上红漆；在涂装车间由于粉尘比较大，所以我的工作是将喷好漆的车头推到空旷处晾晒；而在仓库的工作，我本以为会是最轻松的，其实不然，由于进库出库的货物非常多，而且每种型号的材料需求不同，为此我经常是忙的焦头烂额。

作为一个学生生到汽车工厂里工作确实非常的辛苦，在厂里都是一些粗重的活，而且正赶上农用车生产的旺季，每天的工作量都非常的大。但是想想那些同龄的工人不是都做的好好的，我知道千万不能再把自己当一个孩子来看待了，毕竟已经快20岁了。在后来的工作中，我认识到要做好工作不但要认真，而且要有责任心，一个人在工作岗位上的那份热情，不管这份工作是高贵还是贫贱，都应该用一颗认真的心去对待。在实践的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生的疑问，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了真正实践的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要勇往直前。我也认识到和同龄甚至比我们还小的老工人进行交流的重要性。他们多是在初中毕业后就出来打工了，我虽然受过高等教育，但在社会实践经历上我远远不如他们。十几年的学习时间让我忽视了实践。只学不实践，那么所学的就等于零，而实践也可为以后找工作打基础，理论应该与实践相结合。相信参加过实践的人都可以深刻的体会到这些道理。通过几天的工作我积累了社会经验，使我在社会中接触各类人群时有了更灵活的应对手段，使我学会了去与人接触认识，并且与人交流，使我在此过程中，充分地克服了自己害羞畏缩的心理，使我在与陌生人的接触中多了一份自信，添了一份自如。

到宇航的实践工作虽然和专业不对口，但是我相信这对于我之后的学习还是很有帮助的。通过几天的观察和了解，我发现公司在生产经营实践中逐步形成了自己的企业文化。从管理学角度来看，企业文化是企业的灵魂，是一种对行为的约束方式，是推动企业发展的不竭动力。强烈的企业文化是全体员工对企业信仰所共享的价值系统。一个好的企业，不论是建立之初员工的开创精神，还是发展过

程中体现出的团结进取，这些都是不可多得的宝贵精神财富。宇航公司遵循“顾客满意是我们永远的追求”的销售理念的基础上，抓住机遇，吸纳人才，懂得产品质量要过硬、营销要靠信誉这一原则，但公司管理者还没有把这些收集起来，形成统一的价值观念和思想体系，并外化为规章制度和企业精神，将之灌输到每一位职工的头脑中，体现在公司运转的方方面面。宇航先前没有意识到建设发展企业精神文化的重要性，并引起足够的重视，没有专门人员搞本公司企业文化的研究和开发。但另人欣喜的是宇航的观念和理念正在更新和发展，目前人力资源科由总经理助理直接管辖，负责本公司的职工管理、人员调动、提拔及人才流动等工作，也正准备引进企业形象识别系统，作好公司形象宣传。

在我看来老宇航自19成立以来，由小变大，由弱变强，走过了一条不平凡的路。现在的宇航正在建立一套技术改革和创新机制体系，加大科技投资比例，加强同科研机构的联系和协作，利用科研机构的优势结合自身的需要建立良好的合作关系；员工是企业的根本，应该增加投入，鼓励员工深造，在招收人员的时候也要注意任人唯贤，要建立一套符合企业自身特点的工作机制。企业不但要适应市场需求的变化，也要顺应国家管理思维和调控方式的转变，大力提高自己的市场与技术应变能力。如此，才能在今后的市场竞争中立于不败之地。

寒假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这几天的社会实践虽然比较辛苦，也不知道这是庆幸还是依恋，但回想起来才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

这次社会实践是有趣的、丰富的、快乐的。这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我，锻炼自我从而实现自我成长的结果。

我亲身经历了从一块钢板到一个汽车车头的伟大转变，我想这是没有去过的同学所难以体会到的。完成生产计划的满足感、学习新技能的欣喜、帮助他人的快乐、被别人帮助的快乐等等。这次实践经历所带给我的是一次能力的全面提升，我也认识到自己的很多不足，长期的学习使我远离了社会实践，动手能力特别弱，对压力的承受能力也不足。也许有了这次的体验，会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

**校园文具店工作总结6**

在这段实践期间，我体会最深的有以下几个方面：

1、工作态度非常重要，因此，在工作中必须做到认真而细致。

2、需要责任心，因此，在工作中必须做到勤勤恳恳，事必躬亲。

3、需要有工作热情，因此，在工作中必须做到公私分明，以礼待人。

4、需要不断的业务创新，因此，在工作中必须做到发散思维，不受禁锢。

5、无论做什么事，坚持是最根本的，你可以抱怨，可以耍脾气，但是绝对不可以轻易放弃。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全发生改变。这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯他们之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：听君一席话胜读十年书。更何况是亲身体验。时光飞逝，实践的时间一晃而过，时间虽短但是我受益匪浅，从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

实习这段期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。这对于提高大学生的政治理论素质和思想认识水平，帮助大学生分辨是非，汲取精神营养，获得真、善、美的心灵启迪，不断提高思想道德修养，具有重要的意义。

总结了收银员失败的教训，摆正好自己的位置，社会实践只要有工作，任何工作都干。工作给了我乐趣，使我值得欣慰的是我了解了更多的社会事理，这对于我个人来说是收益匪浅的，在工作中试着让自己学会成熟，让自己学会飞翔，让自己学会成功。所有的成功者，他们与我们都做着同样简单的小事，惟一的区别就是，他们从不认为他们所做的事是简单的小事，我也不那样认为，所以我非常重视这次实践的工作。知行统一，坚持从自己做起，从现在做起，边获知边践履，在践履中进一步加深对“知”的理解和认识，真正做到知行统一，从而不断提高思想道德境界，达到完善自身的目的。

**校园文具店工作总结7**

（一）以物业管理和工程维修为重点，全力完成xxx和xxx交办的各项中心工作任务

在物业管理方面，我公司顺利完成了各小区及办公大楼的物业管理工作，此外，受xxx委托，我公司负责了xxx临时停车场经营管理工作，取得了良好的社会效益，圆满完成上级交付的任务。在物业工程维修方面，我公司完成了装修工程9项，各小区房屋维修共387套，其他各小区零星维修改造工程13项，进一步改善了办公大楼的办公环境和各小区的生活居住环境，确保各项工作的顺利推进。统计数据表明，我公司共投入工程维修费用万元，是去年的两倍多。

（二）完善各项规章制度，建立健全内部管理机制，进一步深化企业管理体制改革

xx年是我司转变业务职能和下属公司合并重组的关键年，我公司敢于迎接挑战，主动把握机遇，在加强物业管理和内部管理上做文章，按照现代企业制度的标准和要求深化管理体制改革。我们经过对目前形式的认真分析和准确定位，转变以前仅对安置小区做好日常维护管理的单一工作模式和发展思路，把扩大服务范围、提高物业管理水平、参与市场竞争，主动开拓城市公共物业管理市场作为今后可持续性发展道路，为此，我们建立健全了一系列适应公司自身发展需要和市场竞争需求的规章制度，如《物品采购暂行规定》、《废旧物资管理规定》、《加班制度》、《维修工程监管工作规定》、《小区管理目标责任考核表》(包括办公内务、安全防范、车辆管理、机电设备、绿化卫生、住户投诉、装修维修等方面)、《物业管理有偿服务规定》等，为公司发展的规范化和可持续化奠定了基础。

**校园文具店工作总结8**

一、工作态度，思想工作

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要球自己，摆正工作位置，时刻持续“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮忙下，始终勤奋学习，用心进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。坚持理想，坚定信念。不断加强学习，牢固自己的工作技术！

二、设备操作，工作领悟

每一个好的员工都应对自己的工作认识清晰，熟悉和熟练自己的工作。要有对机器工作操作的了解，也要有对发生故障的应变潜力，完成领导给予的各项任务。但由于自己的潜力有限，不能做到一丝不差，所以自己在工作过程中也有许多不足和缺点，对机器的原理和工作技巧还稍欠缺，但这些会让我更加努力的工作，谦虚谨慎的向别人学习，尽可能提高自己的工作潜力，使自己在自己的岗位上发挥到最大的作用，更快更效率的完成自己的本职工作，也能使公司获得做大的效益，这样我的做的和收获的也能到达一个平衡，使我更加有动力，更有自信的工作。

和其他同事的人际关系也很重要，因为一个人的潜力有限，每件事的成功都是靠群众的智慧，所以和同事们团结在一齐才是成功完成领导交给的工作任务的前提，这一点不仅仅仅事工作，平时的生活中也事如此，所以团结其他同事不仅仅是个人的事也是一种工作的义务！我会履行我的义务，锻炼培养自己的交际潜力。

三、回顾过去，展望未来

对于过去的得与失，我会汲取有利的因素强化自己的工作潜力，把不利的因素在自己以后的工作中排除，一年的工作让我在成为一名合格的职工道路上不断前进，我相信透过我的努力和同事的合作，以及领导们的指导，我会成为一名优秀的员工，充分发挥我的社会潜力，也感谢领导给我这一个适宜的工作位置，让我能为社会做出自己该有的贡献。

一年来，我做的已经是最好了，我相信在今后的工作中，我还是会继续不断的努力下去。虽然一年以来，我的工作还是有所瑕疵，但是这是无法避免的，因为谁也不是圣人，出错是在所难免的，所以我不会过多的苛求自己。但是我相信，只要我在岗位上一天，我就会做出自己最大的努力，将自己所有的精力和潜力用在工作上，相信自己必须能够做好！

**校园文具店工作总结9**

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

**校园文具店工作总结10**

文具店销售实习总结

假对于我们大学生来讲是个难得的假期，因为在这段时间里我们可以掘起所好，做很多自己想做，但平常又没有时间做的事。满满当当的安排假期生活，快乐又充实。很多大学生都会选择抓住机遇，做一些社会实践活动，积极投入到社会这个圈子里，既锻炼能力，又能增长见识，何乐而不为呢?

一个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在家乐福xx店，因为九月份开学的来临，所以选择做xx文具的暑期促销工作。八月份这个时候，面临孩子们的开学，几乎每家大型超市都会有这个学讯的促销，商场里的`各大文具厂商也会开始降价，以便吸引学生和家长的眼球。

刚开始没上班的用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和程上每天坐公交车还是有点辛苦。去年我在太平洋全兴店给某个服装品牌做促销工作的时候，还是比较轻松的，只用负责自己份内的工作就好了，可是在超市里，每个厂商的促销员不仅要负责本厂商的促销工作，每天还要帮助家乐福负责本课其他的商品。

例如给在文具区域的商品打价格标签，定时查价，看是否降价或是涨价。如果有新的商品，还要帮忙上货，整理花车，负责整理散货的归类。每天晚班的同事，还要在下班之前把所有的排面整理好。所以，我每天的工作不仅要向顾客介绍公司的商品，还要做很多除此之外的事情。刚开始的时候，我对帮助其他的商品上货和整理花车之类的工作是不理解的，因为我觉得我只是给一个厂商做促销工作，其他的工作不应该我负责。可是工作几天之后，我也明白了这些好像都是超市里面的规矩，作为促销员不仅要为厂商工作，同时还要为商场工作。现在的超市其实也是在节约成本。所以这些我每天都已经习惯了，忙忙碌碌的，也很充实。

超市里每天都会碰到各种各样的顾客，偶尔也会碰到外国的朋友，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培养自己的沟通能力，和自己的表达能力，这些都是在学校里学不到的，是靠自己在社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为学生，应该一种学习的经验来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方。

**校园文具店工作总结11**

在就业竞争激烈的今天，要想在将来能获得一份好的工作，不仅需要有较高的文凭，扎实的理论知识，现在各行各业更加重视的是你是否有工作经验。为了给将来能获得一份好的工作作铺垫，并且从中获得一些大学中不能获得的知识，我来到了舟山市定海区城西综合商业公司底下的一家建材店中实习，虽然我的工作很简单，但我确能从中获得很多知识，拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用寒假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活。这是我第一次经历社会实践。对于一个学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。学校是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

开始实习的时候，知道要工作的时候，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

除此之外，我还学到很多东西，当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

营销，这种以“交换”为核心概念的理论体系及其实践，是伴随着人类社会商业活动的产生发展应运而生的。它的范畴可以清晰地分为两类：一类把营销作为经营的哲学，或者思维的方式，即营销作为一种成熟学科的理论体系；另一类则把营销与生产、财务或人力资源管理等相提并论，指针对某些特定活动的一类管理职能，即营销的实践过程。营销是商业交换过程的内在因素，但其重要性却是随着供求关系这个杠杆的变动而发生变化的。

对一个具体企业而言，从时间、费用和必要性看，有必要对所有环境因素进行分析。因此，首要要确定特定企业的特定环境内容，然后集中人力和费用，对影响较大的因素进行调查和分析。西方企业在分析时，十分重视对将来因素突变的时间和变化方向进行预测，这是环境分析的结论。环境因素将在何时开始发生变化？发生的可能性多大？这种变化是企业的成长机会，还是威胁因素？对企业会带来多大的影响？应该采取何种对策？这些对于公司的产品的销售和推广方面都有很大的影响力，我实习的公司他的主要产品是各类水管，电线等五金产品，也同时根据客户的要求定制各种工程所需材料。这些管道主要是用在大型的建筑上，比如：商业大厦室内电话网络穿线管，室外用水管道，学校游泳馆管道，图书馆，国际会展中心等等所有工程都用的上。品牌很多，资料都很齐全。公司拥有的优势对于我们在销售的过程中面对相关的客户也多了很大的信心，开始的时候我们是比较多跑设计院和大型的施工单位以及施工工地。这样我们就比较容易的掌握不同的项目预计可能会用到的不同的产品，对于我们来说了解的多点我们面对这些工程就容易的多了，也为他们提供了很好的选材机会。

记得刚来公司实习的时候记得我和公司的销售员（师傅）去某个工程，跟进工程进度的时候就遇到相关的事件：那天我们做了个准备，目标就是整个工程的相关建筑项目的了解工作。出门前先准备了不少的公司资料在包包里面，来到这个工程的时候已经差不多快到中午了，我们就先找个最近的工地，找他们的负责人，一个叫洪工的负责人接待了我们，由于以前和他们有合作过这些项目所以说话的时候就比较随便点，了解的东西也大、细多了。同时我们给他公司最新产品的相关资料，工程的进度快，差不多下个月公司就可以和他们在做新的合作。第一次到这里来，我们只好先找找相关负责人，看看相关的包工头在否，在的话可以介绍我们公司的产品给他们了解，同时也可以拿到他们的联系资料，这样的话我们下次来的时候就有目标。很幸运的事情，我们刚到工地就向工人打听到他们的其中一个管理员在这里，我们就跟着他说的地方找去，找到这个负责人，然后向他介绍我们做的这个产品和相关的使用工程案例给他了解。因为我们知道，他这个大工程用到我们这个产品的机会有85％，介绍完了这些以后他给我们相关的联系方式和给我们一个目标——就是驻地管理处的负责人梁工。跟着他给的信息，我们找到了梁工，向他介绍和给他相关的公司产品资料。同时根据工地的施工进程和设计图纸作了个比较详细方案给他，跟进的机会就留在以后的任何时候。一天的工作差不多就这样结束，今天算是很幸运的。以前遇到跑了几次都见不到人的时候。公司的产品推广方案中，主要是通过广告牌展示以及销售员推广。

虽然实习只有短短的二十五天，可是就在这20天里我认识了很多工作人员，结识了社会上形形色色的人，学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心服务每一位顾客。现在自己还是一名大学生，都说大学是半个社会，可是我认为截然不同，社会上的人不会像老师那样给我们讲解，他们的言辞很锋利，直戳到我们的心里。但是为了挣钱我们只有忍耐了。20天结束了。我拿到了九百多元的工资，

钱是不多可是我了在心里，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，他也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

这个就是我这个暑假的社会实践活动，对于我来说这个寒假过得相当的充实，也让我的知识面有了一个更大的发展空间：营销本身应具有适应性、灵活性、国际性和开放性。对这一规律的认识有助于我们从更深层次上把握营销在未来的发展。市场营销计划需要借助一定的组织系统来实施，需要执行部门将企业资源投入到市场营销活动中去，需要控制系统考察计划执行情况，诊断产生问题的原因，进而采取改正措施，或改善执行过程，或调整计划本身使之更切合实际。因此，在现代市场经济条件下，企业必须高度重视市场营销的组织、执行与控制。

**校园文具店工作总结12**

文具销售工作总结()

关于文具的设计

又一个暑假的过去了，我的社会实践也暂时先告一段落，这次的实践也学到很多东西，为我的专业

更近一步的学习和感悟，有关于文具的设计和包装也有了更好的看法和设计思维！

随着社会、经济以及文化的飞速发展以及相关领域科学技术的不断突破和成熟,作为产业结构重要组成部分的现代文具包装设计也止在经历着日新月异的革新。与众多行业类似,在文具包装设计产业飞速发展并为人们生活水平提升产生积极影响的同时,其副产品对社会发展所产生的不良影响开始逐渐呈现,并从深层次上影响整个行业的发展。复合材料与塑料等废弃包装物的堆积、污染难以处理等系列不足已危及人类的存活环境,使人类与自然的关系失去平衡,保护环境、节约能源逐渐成为人们日益重视的课题。对于文具包装设计而言,在设计过程中引入环保设计理念是一种符合时代发展特点的解决方案。环保设计理念是在文具包装设计中将减少污染、保护环境以及实现人与自然和谐相处等设计思想为宗旨,使设计艺术表现形式与设计思想达到完美结合,并产生美的和谐、环境和谐以及人文和谐。为了适应国家对保护生态环境、发展低碳经济的趋势和要求,并为本行业开创和探索健康、绿色且环保的发展模式,加强对文具包装设计的研究具有重要的现实意 义。

文具行业的形成时间大概在20世纪80年代末与90年代初，是计划经济向市场经济转型中，从百货业中分化出来的。文具行业在中国的企业家眼里似乎是不大起眼的，但文具行业却也成了中国轻工产业发展最迅速、最完善的一个行业。中国文具及办公用品市场的年销售额超过1000亿元人民币。随着国内经济的发展，集团购买力的提高，将更加速文具行业的发展。许多大的外企文具生产商、经销商都纷纷驻足国内市场，正是看中了中国文具广阔的消费市场前景。近年来，由于缺乏明确有序的行业规范，产品线单一、低价竞争、资源浪费严重等问题，文具行业发展遭遇樊篱，不但制约了国内文具品牌的发展壮大，也影响了整体行业的出口创汇。

经过资料查找对比，发现时尚文具与普通文具相比，面对办公桌上一大堆枯燥无味的文件和千篇1律色彩黯淡的办公用品，若要告别沉闷，只稍加一点亮丽的色彩便能把人的情绪解放出来。普通文具，颜色单一，种类少，让本来就死气沉沉的办公桌越发沉闷，而时尚文具不仅在颜色艳丽大胆，多样上让你赏心悦目，给你的工作带来活力和无尽的遐想！具有实用性、欣赏性、益智性和礼品化。中国人都喜欢将传统的元素进行设计，但在现代社会的进步，很多国外的文化部断深入中国，使社会跟着主流发展，简单地说，时尚可以流行，但范围是十分有限的，如果广为流行，那还有时尚的感觉吗？追求时尚是一门“艺术”。所以用时尚的元素来作为文具的设计材料。现代人越来越关注自然的形态，根据这些资料，我决定自然的元素—四季（春、夏、秋、冬）各自的特征，元素来作为时尚文具的素材。例如春天花儿的颜色，夏天大海的颜色，秋天落叶的颜色，冬天雪花的颜色。

文具的发展越来越快，我们的设计也要跟住脚步，要不断的创新，这是我这次实践的一大感悟，社会的竞争之大。这才能更好的发展！

万里文具总经理吴浩先生发表：20\_ 年度销售报告，暨20\_ 年度总结与20\_规划。

今天，我很高兴与各位同事聚集在这里，也很高兴公司目前能有今天的发展，经公司决定于10日上午9时许在万里文具总部展开一年一度的年终报告会议，会议主要内容是交流与探讨20\_年公司的业绩分析及未来万里文具的发展，会议由吴浩先生主持并听会，20\_我们公司迎来新的挑战与新的问题，新的形式我们应该如何应对？新的市场需求我们当如何掌舵？新的创意与创变我们如何完善？ 面对众多的新形式与新机遇，我与再坐的各位一样，都希望能做的最好，做大做强；实现新的突破与创新。20\_的形式，被我称之为“适者形式”，不管是上半年的销售比往年上升，还是下半年的定单上涨趋势，这一切都归根于我们的选择与思想，物竞天择，胜者为王；在销售的问卷里，每个人和每个企业都会取得不同的成绩与分数，就象是考试一样，结果决定你是否成功，我们今天要做的是什么？那就是想出更多的提升销售数量与交易金额的新方法，虽然我们每年都在逐步的成长，但我们依然要想20\_过后的一年....有未来，就应当有改变，有未来，就应当有突破，我们要做的就是拿出好的成绩与满意的答卷。20\_年，内销定单

有所扩大，外销定单平稳态势略增长，对此，我个人认为：公司业绩还算可以，从各位的报告中，我能看出大家的努力，为公司所付出的辛勤劳作，尤其是一线员工，还在加班加点的为公司出货，我知道每一件事，每一笔单，每一个环节的顺利完成，都是大家共同的配合与协作的结果，20\_：你们大家辛苦了！20\_：我们一直在进步！

20\_年我们依然秉承“科学发展 质量兴业”的发展理念与生产宗旨，以及利用现代媒体、网络、行业书籍及报纸做广告，好产品，好品牌，也需要找个平台宣传及推广，为的是更近一步让客户感受我们的实力与能力，更进一步实现我们在全国，乃至全球的冠军地位及行业领跑者！

20\_最后的几个月，我希望：我们能全力以赴，力求完成公司业务部安排的各项定单，能全心全意的做好每一项工作，我相信：我们20\_年的销售业绩能赶超20\_年，并实现总体10%以上的增长。虽然形式多样，我们努力从未改变，虽然格局变化，我们方向从不迷失；未来的万里文具，20\_的万里文具 更精彩！一份选择 一份信赖；一份耕耘 一份收获；万里文具 正在朝着更远 更大的目标迈进，我相信我们

公司能实现质的飞跃，我相信大家的付出会得到回报，感谢新老员工为公司做的贡献，衷心感谢你们！最后 我祝愿大家开心快乐，事事如意，身体安康，全家幸福。

中国万里文具有限公司执行ceo吴浩

20\_年已经过去，在这一年中，经过自已的努力和领导的支持，工作上有了一些收获，一年的工作经验，让我学会了如何去处理和客户之间的关系。在这新的一年到来之前，为了吸取教训，提高自已，现在对自己的工作做一下总结，20\_年的工作做的更好：

我是12年9月份到太和总店工作的，工作期间到各小区，广场独立搞活动发宣传资料，到附近村推广等等。参加的小型活动也是很多很多，每次活动我都是全身心的投入了战斗。在没有负责销售工作以前，我是没有经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对销售家电工作的知识。为了迅速融入到这个工作中来，到总店上班之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索小家电工作，遇到销售和产品方面的难点和问题，只能从网上及从其它渠道了解，通过不断的努力学习，我初步掌握了净水器的基本方法，具备了基本的销售能力，并且具备了独立带队做活动的能力。培养了自己的人际关系。锻炼了自己处理事情的能力。感谢恒纳公司给我锻炼机会。下面是我对于这一年来我所存在的不足的总结：

存在的不足：

1、对于销售市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱不

能十分清晰的向客、户解释。

2、有些关于销售上的问题出现的时候不能及时找出解决的办法。

3、做事总是畏手畏脚的，把自己的位置定的太低，总是害怕做错了事。 4、给自己的目标定的太低，做事有点拖拉，做事太慢。

未来的计划： 家用净水器是一个直接关系到人们生命健康的环保产品，净水器功效显而易见，加上人们消费水平和健康意识的迅速提高，净水器早就应该步入大众家庭。也正是因为这些美好的前景，才有很多净水器厂家、经销商愿意投身到这一朝阳行业中，希望能抓住这一产业发展的黄金机遇。

在接下来的一年中，我们的工作重点是如何推广，及诚招经销商。只有将我们的产品推出去，获得消费者的认可，当然想改变消费者的观念并非一朝一夕的事。20\_年季度销售工作总结-销售工作总结 7月总结

7月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从7月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的.总结开来7月销售方面有以下几点：

7月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。8月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1.先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2.加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3.通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4.做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5.做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6.做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

文章来自: 励志网 详文参考：

20\_年建材销售工作总结-销售工作总结 很庆幸自己能够有机会加入北京\*\*\*，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京\*\*\*添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自20\_年6月10日加入\*\*\*至今已有半年之久，侄此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

一、系统产品知识积累：由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

二、业务渠道的摸索与建设：我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

三、品牌的建设尤其重要：\*\*\*的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们\*\*\*团队的拼搏与努力！

四、客户永远是上帝！在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

五、销售数据统计：截止到20\_年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京\*\*\*大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

文章来自: 励志网 详文参考：

销售工作工作总结

销售工作月度工作总结 销售工作年终总结 销售经理年终总结报告

祝好销售工作——保险销售工作总结

销售上半年工作总结

**校园文具店工作总结13**

尊敬的各位领导、各位同事，下午好：

我是xx工程部的员工，很荣幸能借此机会与各位交流工作心得。

20xx年初，我作为工程部助理，应聘到公司。刚入职时，对公司的有些工作不能独立进行，在各级领导及同事的指导、帮助下，逐渐适应我的岗位，能独立的完成领导交办的工作任务。衷心的感谢他们。

20xx年已随历史的书页翻过，感谢公司，让20xx年的我进步、充实。

年初，公司开始进行各子公司的装饰工程，该类项目的进行让我学会了公装装饰工程的管理和控制。由于各工程施工周期短，工作量相对较大，我和同事们牺牲了部分休息时间，但对我们也是一种历练，证明了我们是可以做好细致的工作。

随着这两年对保温行业的逐渐了解，我接触了更多的新型保温材料，如无机玻化微珠、发泡水泥板、发泡玻璃板、新型复合保温板等，也学习了这些保温材料在施工中的应用；并配合销售部门，对外部保温、涂料工程项目进行报价。

在这一年的工作中，各种工作项目的进行，增加了我的施工经验，也增加了项目管理经验。在工作中略有小差错，感谢领导的指正与包容，感谢同事的无私帮助。

近2年公司业务范围逐渐的扩大，公司逐步在转变，由原来单一的保温施工单位，发展为现在的多元化施工单位。感谢公司，让我有机会了解了更多行业，丰富了我的专业知识。

随着工作时间的增加、对公司企业文化的了解加深，愈发热爱这个团体，热爱这份工作；感谢公司为我们营造了如此良好的工作氛围，这些都是我以后职业生涯值得珍藏和回忆的。

很骄傲我们能作为公司的一员，虽然我们工作岗位不同，我们都是这不断前进的巨轮的重要部件，我们有条不紊的工作，我们团结一致，为公司积极发展，贡献我们的力量。

**校园文具店工作总结14**

在大学学习期间，社会实践是大学生课外教育的一个重要组成部分，也是大学生自我能力培养的一种重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份工作， 虽然仅有一个多月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

放假之后，我找了一份工作是一家大型商场的售货员。在此之前从来没有接触过销售的我，感到压力很大。幸运的是，在我努力学习下，很顺利的和同事相处，工作也投入了其中。我的工作主要迎宾，喊宾和向顾客介绍商品。

刚开始时，自己常常出现错误。主管要求喊宾，我性格本来就属于有些内向的，刚开始时不太好意思开口喊。找商品时不知道商品放在哪个货柜，由于对货架不熟悉让顾客干等着，有的顾客属于急性子，没等我找到就已经离开了，错失了许多机会。由于没有工作经验，不好意思向顾客推荐，说话常常断断续续，还不时脸红结巴，总表达不了自己想要表达的东西，后来经过一次次的尝试，掌握了沟通技巧，终于取得了实质的成绩。我永远忘不了自己成功推销第一件产品后带来的喜悦。

幸运的是，我遇到了一群好同事，他们都对我很好，耐心教导我，帮助我，让我从一开始的什么都不懂什么都不会逐渐对工作熟悉起来。这使我明白了做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！在实践活动中我感受到了自己的绵薄之力，体会到整个社会强大的凝聚力。一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流，真正地走出课堂。有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了许多；另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流的口才能力。

我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作。

更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在

想来，二十几天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

打过一次工，才知道学生打工很不容易。短期工是很廉价的劳动力，有的公司很不负责任，我们辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的是拖着不给，还有的干脆就不给了。

“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美好意愿，它已经不符合现代大学生的追求，如今的大学生身在校园，心儿却更加开阔，他们希望自己尽可能早地接触社会，更早地融入丰富多彩的生活。时下，打工的大学生一族正逐渐壮大成了一个部落，成为校园里一道亮丽的风景。显然，大学生打工已成为一种势不可挡的社会潮流，大学生的价值取向在这股潮流中正悄悄发生着改变。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。暑期虽然只有短短的一个多月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

对于大学生打工，一直是“仁者见仁，智者见智”，许多人的看法不尽相同。每个人都有自己的人生模式，我们有理由走自己选择的人生路，只要把握住自己，掌握好学习与打工的分寸，肯定能把大学这个人生阶段过得丰富多彩。打工的途径或者形式多种多样，只要是对社会有益，对自己积累人生经历有益，还能够有少量收入，就可以毫不犹豫的参与其中。

在这次社会实践中我学会了在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己!但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。但是没有执行力，没有勤奋的努力，更没有成功的可能，有位名人说过，勤奋的人不一定成功，但成功的人一定勤奋过

**校园文具店工作总结15**

今年暑假我参与了金桥建材公司的产品销售和市场推广的相关工作，在公司工作的时间里面学习了很多新的书本上没有机会了解到的知识。销售这个工作是个很累很累的工作，但当你走进这个环境并且和他有了很好的认识的时候，你会慢慢的发觉其实市场这个职位真的很多可以锻炼自己的地方，就是看看你有没有这个耐心和这份积极性去做。以下就是我个人在个寒假中的实践心得：

营销，这种以“交换”为核心概念的理论体系及其实践，是伴随着人类社会商业活动的产生发展应运而生的。它的范畴可以清晰地分为两类：一类把营销作为经营的哲学，或者思维的方式，即营销作为一种成熟学科的理论体系;另一类则把营销与生产、财务或人力资源管理等相提并论，指针对某些特定活动的一类管理职能，即营销的实践过程。营销是商业交换过程的内在因素，但其重要性却是随着供求关系这个杠杆的变动而发生变化的。

对一个具体企业而言，从时间、费用和必要性看，有必要对所有环境因素进行分析。因此，首要要确定特定企业的特定环境内容，然后集中人力和费用，对影响较大的因素进行调查和分析，西方企业在分析时，十分重视对将来因素突变的时间和变化方向进行预测，这是环境分析的结论。环境因素将在何时开始发生变化?发生的可能性多大?这种变化是企业的成长机会，还是威胁因素?对企业会带来多大的影响?应该采取何种对策?这些对于公司的产品的销售和推广方面都有很大的影响力，我实习的公司他的主要产品是电动智能开窗器设备，也同时根据客户的要求制做做全套的门窗。这些门窗主要是用在大型的建筑上，比如：商业大厦的天窗或者高位上要开启的窗子，学校游泳馆，图书馆，国际会展中心等等。拥有智能消防系统和通风系统两个自主品牌，公司拥有的优势对于我们在销售的过程中面对相关的客户也多了很大的信心，开始的时候我们是比较多跑设计院和大型的施工单位以及施工工地。这样我们就比较容易的掌握不同的项目预计可能会用到的不同的产品，对于我们来说了解的多点我们面对这些货商(工程)就容易的多了，也为他们提供了很好的选材机会。

记得我和公司的销售经理去大学城跟进广工的体育馆的时候就遇到相关的事件：那天我们做了个准备，目标就是整个大学城的相关建筑项目的了解工作。出门前先准备了不少的公司资料在包包里面，来到大学城已经差不多快到中午了，我们就先找个最近的工地，找他们的负责人，一个叫洪工的负责人接待了我们，由于以前和他们有合作过这些项目所以说话的时候就比较随便点，了解的东西也大、细多了。同时我们给他公司最新产品的相关资料，工程的进度快，差不多下个月公司就可以和他们在做新的合作。下午两点多的时候，我们到达了我们今天主要目的地：广工。第一次到这里来，我们只好先找工地，看看相关的包工头在否，在的话可以介绍我们公司的产品给他们了解，同时也可以拿到他们的联系资料，这样的话我们下次来的时候就有目标。很幸运的事情，我们刚到工地就向工人打听到他们的其中一个管理员在这里，我们就跟着他说的地方找去，找到这个负责人，然后向他介绍我们做的这个产品和相关的使用工程案例给他了解。因为我们知道，他这个大工程用到我们这个产品的机会有85%，介绍完了这些以后他给我们相关的联系方式和给我们一个目标--就是驻地管理处的负责人梁工。跟着他给的信息，我们找到了梁工，向他介绍和给他相关的公司产品资料。同时根据工地的施工进程和设计图纸作了个比较详细方案给他，跟进的机会就留在以后的任何时候。

一天的工作差不多就这样结束，今天算是很幸运的。以前遇到跑了几次都见不到人的时候。公司的产品推广方案中，主要是参加会展搞的。今年的锦汉会展，就是一个类子。会展中，几乎所有的产品都展示在展地上。各地的销售人员也全部过来展会这里，参与公司的这个盛会。

这个就是我这个暑假的社会实践活动，对于我来说这个寒假过得相当的充实，也让我的知识面有了一个更大的发展空间：营销本身应具有适应性、灵活性、国际性和开放性，对这一规律的认识有助于我们从更深层次上把握营销在未来的发展。市场营销计划需要借助一定的组织系统来实施， 需要执行部门将企业资源投入到市场营销活动中去，需要控制系统考察计划执行情况，诊断产生问题的原因，进而采取改正措施，或改善执行过程，或调整计划本身使之更切合实际。因此，在现代市场经济条件下，企业必须高度重视市场营销的组织、执行与控制。

**校园文具店工作总结16**

这次社会实践让我学到了我们不管做什么事都要有良好地态度并且要用积极的心态去应付，态度决定一切。

做生意尤其是经营商店这样既属于经商又属于半个服务业的`工作，本着顾客就是上帝的理念，我们必须具有良好的服务态度，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，提高服务质量就要求语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只有你用一颗诚挚的心去服务于他人，而且要有一个服务于他人的态度，你才会得到他人的肯定及帮助，只有用自己的热情才能去换取他人的舒心，你的推销才能做的好，顾客才会乐意买你的东西。

假期的实践还让我学会做事要有明确的目标和合理的设计规划自己的工作才能把工作做好。

现在在我们对自己的工作还没有完全熟悉和完全把握我们每一步的工作的售后，我们要根据我们自己的实际情况及我们的实际能力合理的为自己规划，找到设和自己的工作及发展道路。我们要抓住社会实践的机会来更好了解自己的能力及察觉并改善自己的不足而不是一味的抱怨。在假期实践中我们要注重提高自己的能力，锻炼自己，让自己适应社会并并把自己锻炼成为社会优秀的人才，更好的为社会服务。

短暂的假期经商实践结束了，但这个假期我没有虚度，我学会了很多让我在劳累中感到了快乐，在汗水中得到磨练，我觉得这次实践让我的能力有了一定的提高，并达到了自己预期的目标，并且感受到了父母的艰辛，并激励我要学好知识并把自己锻炼成为一个有用的人来报答父母的恩情和孝敬父母。

**校园文具店工作总结17**

大学的第一个暑假，社会实践自然是每个大学生渴望的事情，我也不例外，一放假，我就乘车来到了上海，正式开始了自己的暑假生活。我寄居在大姨家，毕竟上海的消费水平高，如果是要是自己租房打工的话肯定是“赔了夫人又折兵”。在我来之前，表嫂就在她以前工作的家乐福帮我打听了工作的事，他们暑假会需要一批收银员，第二天早上我就直接去面试，我提前准备好了健康证发票，跟着表嫂来到家乐福人事部，来面试的人很多，大部分都是大学生来打暑假工的。排了半天队终于轮到了我，她们给我一张表格，填写我的一些信息，然后签合同，就这样我进了收银部，在人事部的事情忙完后我和一个广东的女生认识了，我们一起来到收银部，收银部有两道门，一般不能同时开，只有特别需要的时候（如清洁工清理垃圾的时候）两道门才会同时开。见到收银部的主管后，他做了一下自我介绍，按后简单介绍了一下家乐福，最后安排我们几个新来的第三天九点来培训，第二天我们休息（正式排班是做一休一，从早上七点半到晚上九点半，中午晚上吃饭各半小时）。第三天我们一来就有资深把我们安排到老员工身边跟机，看着她们是怎么操作的。

收银有好几种方式，现金、刷卡，刷卡的又分好几种，有银行卡、家乐福卡和斯玛特卡，现金就一般收，但是要会识别真假币，否则只要收到就得收银员自己把钱补齐。银行卡刷完后要把签购单拿给顾客签字，然后用夹子夹好，客户联拿给顾客，家乐福卡和斯玛特卡不用签字，但是卡单一定都要夹好，到了晚上下班后要一张张加起来，核对数目，少了一张就要交押金给人事部，以防顾客以后不承认自己有过这次消费。收银很无聊、也很累，从早站到晚，看着别人做更无聊，但是自己才培训一天，不能这么快就放弃，我还是会坚持做下去的。跟机跟了三天，看老员工们收银会遇到各种情况，有时候东西多扫描了，这时候要取消，然后找资深来在收银机上输入密码，取消的密码只有她们知道，至于为什么不公开我也不知道，但是一定是有关公司利益的吧；有时候会有商品扫描不出来，这时候就要找服务生来，他们会找一件价格差不多的商品来代刷，或者换同样的商品来刷（条形码破损的时候）；有些顾客脾气不好，有时卡之间互相拍错，候人多等的不耐烦就“出口伤人”，这时候我们可不能说什么，沉默是金啊；还有拍错键的情况，有时候会不小心把现金拍成信用卡，也会把信用卡拍成现金，这时候就要打开打印机马上把存根撕下来拿给资深签字，晚上对账的时候要主动拿出来给资深看？？还有各种复杂的情况，这里就不一一列举了。

培训的第四天，主管给我们做正式的培训，然后带我们熟悉商场，然后把我们带到一台收银机前，给我们讲解收银时的具体步骤，让我们一个个示范？？然后就是我们每两个新手上一台收银机，这才正式开始工作，从开始做收银那天到十六号的每天晚上，我都很痛苦，下班后对账总是有各种错误，拍错卡的、多刷的没及时取消的，还有两次因为这些情况我陪了钱给柜台，不过还好数目不多。每天晚上我都是十一点多才回去，迟一点就可能没公交回去，所以每次一对完帐我都是飞奔着出家乐福的，七月十六号晚上，我突然接到主管的电话，他让我第二天九点到他办公室，他挑了两个小姑娘去售卡部，就这样我从收银部调到了售卡部，结束了收银的生活。

**校园文具店工作总结18**

文具行业财务工作总结

在财务工作专业方面，我更非常庆幸来到这么一个能历练自己的地方，不是‘饭来张口衣来伸手’的工作环境，是和同事们一起摸索一起讨论一起思考。锻炼了我的独立思考和解决问题的能力，学到的是所有书本和课堂上学不到的东西。经过了三个月，我已经完全融入了xxx大家庭的氛围，思想上积极乐观上进，工作上也能独立完成工作内容。

在别的企业做财务，安逸的环境和工作容易使人的精神都长满杂草，日复一日年复一年像一个做账的机器人，毫无激情和梦想，但在xxx，无论是身处哪个职位，如果精神不融入企业跟不上企业的发展步伐，最后的命运只能是被淘汰。只有在这样的环境中，人才能成长，才能时刻鞭策着自己努力奋斗实现梦想。

在今后的岁月里，我也将与公司同在，努力工作，实现自我价值。 卫生规划财务工作，对深化医改，促进全省卫生事业健康快速发展具有十分重要的意义。他强调，全省卫生规划财务工作必须在认真总结‚十一五‛的基础上，科学谋划‚十二五‛时期的工作思路，切实做好各项工作。一要认清形势，抢抓机遇，增强做好新时期卫生规划财务工作的紧迫感和责任感。二要突出重点，强化措施，全面做好XX年卫生规划财务工作。三要加强领导，把握职能，不断提升卫生规划财务工作科学发展水平。要在省委、省政府的领导下，坚定信心，勇担重任，以昂扬向上的精神状态、勤廉务实的工作作风、锐意进取的创新勇气，在新的历史起点上开创卫生规划财务工作的新局面，为圆满完成医改三年重点任务，促进经济文化强省建设做出新的更大贡献。

各市卫生局分管领导和规划财务科(处)长，厅直预算管理单位分管领导及财务、审计、基建等工作负责人，山东大学齐鲁医院、山东大学 利益良好地结合在一起，就要做好以下工作：

1．信息透明

信息透明是指流向数据要清晰，给客户的合作条件要尽量一致（特别是同一地区或城市，整个行业通透性很强），包括价格、回款条件、扣点条件（当然返利政策可以明示，量大返大，量小返小），这样在长久的合作中，有利于建立客户对我们的信赖度及公平感。

2．定期拜访

一定要定期告诉他们我们在市场上的策划、打算、对他的期望目标以及目标的细分，包括我们已经取得的一些成就，从而给他们以信心(这点很重要)，同时也在了解分析市场后告之他应该怎样配合、支持才能达到目标，包括所要执行的计划。定期沟通可以令双方对整个业务的现状和进展有一个比较清楚的了解，也能够建立更加清楚的认识。

3．诚信以待

诚信以待是我们和客户合作的关键，即使发生类似于退换货这种需要责任认定的问题，双方也应该本着诚信的原则。对于许多问题其实不能单纯地去追逐对和错，而只能去追逐一个结果，要设法做出一个能够令双方满意、能够让双方的损失减到最小的结果。诚信有利于维护长期合作的利益，诚信是创建一个共赢的经销通路里至关重要的一点。

4．通力合作

我们有时常会有这样一种抱怨--\_我们的价都调整了,质量也还可以,为什么不要\_客户也在抱怨说\_你们的货又贵,也没什么特色,不好卖了\_。在以上互相抱怨的情况下，双方应该从一种本位的角度去看待问题，不要简单地把一个任务分成你的和我的。所谓通力合作就是对双方来说，大家在终端只有一个任务，那就是获

利，让他们有足够的热情和足够的产品甚至足够的知识去销售你的产品，让他们从你的业务中得利。我们要为他们提供最大的便利，在这一点上，我们和经销商之间，和零售终端之间的合作应该是同心合力、完全一致的。

5.坚持原则

公司制定的销售政策，原则上不能随意变更，如客户提出的延长帐期，增加铺底，降低价格等。人都有不满足性，如果随便降低公司门槛，或许会有暂时的增长，但长期的影响是客户对公司政策的不信用感。

二、客情关系的建立

1.每天客户拜访结束后，看客户是否忙碌，如比较轻闲则多聊聊。 2.向客户多介绍公司产品的有关知识及客户同业的新闻趣事。3.对于成功的客户，多向其请教成功的经验。

4.守信。做业务就是做人，牢记‚厚以做人，诚以待客‛。5.为客户提供好的销售思路，为客户培训其员工。6.关心客户(用心感受)。潜力客户维护

潜力客户即在我们的已合作客户中，本身同类产品销量很大，而我们产品只占很小一部分，或者客户网络广，渠道优的情况下，虽说同类产品只有我们的，但量一直很小的这类型客户。我们通过具体了解沟通而使他们积极主动的销售我们产品。下面就这类型客户为何变成这样和解决方法加以归类分析。

一，产品出现问题

1.产品质量出现了问题。站在客户的立场看问题。面对客户的挑剔，首先不是防卫、排斥和拒绝，而是虚心倾听，冷静客观的研究分析客户挑剔的观点。研究分析时，还要站在客户的立场，就客观的事实和主观的感觉和情绪，去了解

客户为何挑剔。在面对最挑剔客户时，尤须如此。面对时，先以了解和歉意认同客户的感觉，就事实加以沟通讨论。客户挑剔之点，如果是应改进的事实，应提出改善、解决及补救之道；如果非事实，应做充分沟通说明；如果无法做到，应婉转说明并允许退货或协商补救之道；如果需时间解决或补救，应承诺时间；如果是微不足道的挑剔，也许可俟机转移话题。一般人这时候都会在怨公司，怨产品，甚至是逃避或是骂客人，但将心比心，如果我们是客户，拿钱出来买了东西，出了问题是应该和商家协商吗？建立和客户之间的信任往往就是在处理问题的时候。问题解决了，客户的单也就来了。问题没解决，或是他以后不作这个生意了，但至少你的热情，负责任不会让他在同行中诋毁，服务和信誉十分重要。所以，先稳住客户，使他放松，然后弄清楚故障的原因，简单的故障可以当面解决，这样更能增加客户对我们的信用度，实在不行就寄回来修或退换。

2.建立客户投诉记录。面对客户的投诉或挑剔，我们应建立顾客投诉记录，规定投诉抱怨的窗口、处理的程序及回复处理的方法，以及如何彻底解决发生的原因避免重复再犯。对于同一时间段被不同客户多次投诉或挑剔的质量问题，应及时反馈到公司，了解清楚具体原因。所有处理客户投诉之后，都应该及时回访，询问客户对这次处理的满意度，这样更可使客户感动。

二，价格高

1.新客户和老客户提出的价格高存在本质上的区别，在这里，我们主要说老客户的问题。稳定的老客户，特别是下单正常，量较大的客户提出价格需要调整的时候，我们有必要注意几点：一，留意市场价格是否真的有波动。二，客户遇到了新供应商的寻盘，而且价格十分接近。三，售后服务是否出现了问题。

2.首先，优良的观念和心态，是一切行为的根本。有了优良的观念和心态，就会有令人赞赏的有效做法。我们不能因为担心客户的流失而失去了原则，要知

道，一次大幅度的降价会让客户以为这是我们的脉门。先清楚市场的价格，然后核算所有的成本等，针对客户的量和潜力再具体报价。现在的时代，信息发达，电子商务发展迅速，不可能只有我们一个供应商在和他们合作，但从客户的角度看，他们也清楚随便换一个供应商对于他们来说也不是一件好事，他们除了担心新供应商的真实性，售后服务，交期等等，所以他们会很谨慎考虑。而关于售后服务，受这点影响的因素太多了，包括产品出了问题没有得到到位的解决，解决时不能和客户达成一致以导致客户不满意等等。如果发生缺点、问题、困难和应改善点，则应立即改善解决，并在每周或每月做定时总结和检讨。

3.还有一点需注意，不要以为客户找不到比我们更好的供应商，包括价格，服务，产品质量等等，现在客户有很多流失的原因都主要因为以上三点。

三，客户下单的周期长，订单量小

1.下单的周期长，首先要考虑的问题是客户的市场，客户群的消费能力，客户从事这行业的时间长短。电子产品不是面包等可以吃的东西，每天都需要，电子产品在正常使用的情况下，寿命一般为两年。

2.如果客户下单的量小，问题除了以上所提，价格就是其中的一个重要原因。所以我们可以试着给客户压力，并且从返利上梯度性地去诱导，哪怕是暂时的量上不去，但是让他知道和返利挂钩的是订单的量，这就足够了。

开发新客户

当我们拥有了目标客户资料后（通过市场走访和与其他客户聊天得知的优质目标客户，另外可以多和其他厂商的销售人员沟通获知），如何去开发呢?这里结合我的经验和体会提供一些技意见

结合自己的产品特点和优势，仔细选择资料中的客户，挑选出可能适合的客户群。产品特点和优势是吸引新客户的最大亮点，而新客户愿意接触无外乎几种

情况：

1.一是产品是新开发的，客户需要增加这样的新产品，产品本身对客户很有吸引力；

二是客户对原来的供应商不满意，正好有同类产品可提供；

三是客户对产品的需求量增加，原来的供应商无法满足客户对量的需求，客户本身需要寻求新的供应商；

四是产品正好是客户要求质量相同的，而在价格上具有明显的竞争优势（性价比）。

所以面对几十家甚至上百家厂商，他的选择是非常重要的。千万不要每家都联系，希望广种薄收,耗时耗力，这样事实上一家也深入不下去。同时选择客户一定要客观，尽量不要在

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！