# 2024年食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划(7篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-06-12

*食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划一一、高度重视，加强领导我乡人民政府根据省、市、区相关文件精神，结合我乡实际，详细制定了“春节”期间的工作计划和工作内容，继续贯彻上次乡政府“元旦”“春节”两节食品安全工作专题会议精神。二、明...*

**食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划一**

一、高度重视，加强领导

我乡人民政府根据省、市、区相关文件精神，结合我乡实际，详细制定了“春节”期间的工作计划和工作内容，继续贯彻上次乡政府“元旦”“春节”两节食品安全工作专题会议精神。

二、明确职责，落实措施

按照“乡人民政府统一领导、各方联合行动”的工作格局，对存在的问题予以整治，及时消除食品安全隐患，积极做好预防和控制食物中毒的各项准备工作，严格责任追究制，对因监督检查不到位而导致的重大食物事故，要依法追究该单位和当事人的责任。

三、加强值守，信息畅通、做好突发事件应急准备

为加强节日期间值班坚守制度的落实和食品安全事件的应急准备，我乡特制定了食品安全事故应急救援方案，落实了应急处理措施，强化了节日期间值班制度的落实，保证24小时值班，确保信息畅通，及时联络沟通，严格实行食品安全事故报告制度。

四、突出重点、加强监督

加强了对超市、副食店的监管，开展了对糖果糕点、肉制品、乳制品，儿童食品等品种的专项检查，加强对小摊点、小卖店经销食品的监管，防止了“三无”、过期霉变、有毒有害食品进入流通领域；对两节期间的农村家宴进行了严格的督查，检查一次300人就餐的农村婚宴；加强了对大宗食品采购索证、储存安全卫生、人员健康的管理；乡村社干部和乡村疾控医生积极开展了食品安全广泛宣传工作并对各村农村家宴和群体性聚餐进行了有效的监测、监督工作，业主们做到了购食品入台帐，厨师们也按照食品安全要求规范操作，防止了群体性食物中毒事故的发生。

五、存在的问题

1、少数人食品安全责任意识不强，“重效益、轻安全”现象依然存在。

2、个别地方安全责任制度、安全操作规程只停留在口头上，并未真正落到实处，安全责任制的落实有待进一步加强。针对以上存在的问题，我乡已经通知有关负责人，要求及时整改。总之，通过这次“春节”期间食品安全工作，一是进一步提高了干部和群众对安全生产的重要性和必要性的认识，进一步树立了以安全促生产、以生产促发展的理念，营造了干部、群众人人关心安全生产的思想氛围，为促进安全生产、经营状况稳定好转及构建社会主义和谐社会提供了精神动力、思想保证和舆论支持。二是安全生产工作只有起点，没有终点，我们将在区委、区政府的正确领导和各有关业务部门的指导下，狠抓事故源头管理，认真排查和治理事故隐患，建立事故隐患监控长效机制，坚决遏制安全事故的发生，确保一方平安。

**食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划二**

我于20\_\_年1月1日荣幸的进进\_\_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，由门市部调进车间，再到销售部。

并于20\_\_年8月11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，治理层次不一样，所有的销售金额我都会过目，有更高的销售业绩我很兴奋！由于我所拥有的事业兴旺发达也是个人思想进步。

自20\_\_年8月11日，公司决定固定开票时，也就是我新的工作回宿，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进步综合素质，在这些时间我深感忙碌，由于我公司销售业绩不断上升，开票数目也就随之增多，我所接触的是我公司所有经销商，以及我们的分公司，我们川北有广安-广元-达洲-武胜-巴中-南充-西充-南副院长述职报告部等，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进，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，由于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，同进也是一个新的出发点，在新的岗位上，我性格变了很多，由于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，让我做的事我会专心做！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，这是为了进步公司治理水平并进步每一个员工的工作责任心与综合职业技能，为了进步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，都一直下往，这样也不会误事和忙碌。

3、在送货方面还有些弊病，因离城内有点间隔，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，因间隔不能快速达到他们的需求，如要象流水线一样的订货，会耗费不必要的用度，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。

**食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划三**

四个月的日子里，在宋总和苏主管的指导下，开展了济南分销商\_\_区域市场启动和推广及市场网络的建设、所在区域批发商的的开发、部分终端客户的开发及维护工作。现将四个月来，终端销售工作所取的成绩、所存在的问题作一简单的总结。

1、狠抓终端店，加大本公司产品市场占有率

有效利用分销商资源开发批发商\_\_区域市场现有流通终端店350家左右（包括白象、今麦郎、所覆盖区域），销售运康产品店180家左右，通过深入实际的调查与沟通，按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c、特通分类管理，其中a类主要侧重于流通批发及规模店大于300平方的超市；b类为大于100平方的超市；c类为小型超市商店。特通ktv、网吧、学校等，在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近160家，批发商2家，渠道客户掌控力为89%。

2、多品牌发展，一致服务终端

利用资源实现共赢销售运康产品a类店\_\_区域大约45家，此45家店内基本实现了公司所代理产品品项的销售，每一个分销商都代理着除公司产品外其他的品牌，如此厂家便配业务员于分销商，经沟通，\_\_处今麦郎、白象业务再推销其产品的同时推销本公司所代理的产品，故而我在行销的过程中也推销他品，实现了合作共赢！

3、控制经销商，明确区域划分，杜绝串区、砸价\_\_区域与张波区域交界

前期的工作中因交接问题出现分区不清晰，市场不稳定，再加段店市场同产品冲击，出现了一时的销量下降，然在宋总的安排下彻底杜绝了此现象的再度发生，同时合理做客情，利用分销商的信誉在所辖区域基本实现稳步发展，价格上实行货补的形式将前期遗留的市场价格不一统一下来，适当时机下停止货补，稳定价格，良性发展。

4、主抓服务，产品代表着公司的实力

服务代表公司形象一个企业只有好的产品没有好的行销人员也是一种失败，好的服务代表着公司形象，代表着公司的风度，行销人员必须是做到自信、认真、大方，穿着整齐，正式，礼貌，一眼就能看出是行销人员，诚信，做到快速反应，立即执行，说到做到。

5、时刻学习，互帮互助，共同进步

学习是一件快乐的事情，学习随处皆是，在店里看看其他产品的行销人员是如何来行销的，学习他们的沟通技巧，学习他们如何整理货架，学习他们在客情的维护中如何进行。

一个人的成长是缓慢的也是突飞猛进的，只要认真的去做一件事，努力了终会有结果，仅此献给我的成长！

**食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划四**

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一：关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二：产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四：自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题分析问题.解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五：一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力.应变能力.协调能力.组织能力以及领导能力，不断在工作中学习.进取.完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

**食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划五**

一、今年完成的主要工作：

（一）落实酒店经营承包方案，完善激励分配制度，调动员工的积极性。

今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19％。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、劳动强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入2300元，比去年同期的2100元，增加了200元，增长率为9.8%。

（二）抓好规范管理。强化协调关系，提高综合接待能力。

1.健全管理机构，由饮食部领导、分部门经理组成的质量管理小组，全年充分发挥了作用，小组既分工，又协作，由上而下，层层落实管理制度，一级对一级负责，实行对管理效益有奖有罚，提高了领导的整体素质，使管理工作较顺利进行。

2.完善饮食部的会议制度。会议包括工作总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，由于制度的.完善，会议质量提高了，上级指令得到及时落实执行。

3.建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作，每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证，并要求管理人员签名，以分清责任。制度建立后，原来每市估清五、六个菜式的现象已成为历史，现在出品供应情况已处于正常化。

4.加强协调关系。酒店分工细，环节多，一项工作的完成，有赖于各部门之间的协调合作，每周例会上反复强调，出现问题，部门之间不得相互责怪、推搪，要敢于承认错误，多发现对方的优点，搞好协调，今年大大减少了过去存在的一些脱节不协调的现象。

5.提高综合接待能力。今年，全面抓好服务规范，出品质量，使接待能力大大提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境优美、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

（三）开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。

今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场调查，做经营分析，不断探索，大胆偿试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营项目六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、友谊夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店（筹备中）。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。

**食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划六**

一年以来在公司各级领导的带领下我们公司取得了良好的业绩，我在此表示祝贺。对于大家一年的辛劳付出我表示感谢。今天我首先要说的就是一年来我们公司的销售业绩。

一、20\_\_年的主要工作及取得的.成绩。

20\_\_年是我公司发展历史上具有重要意义的一年，在这一年当中，公司治理不断规范，管理改革进一步深化，产业整合效果明显，核心主营业务经营取得持续增长，主要的历史遗留问题得以顺利解决，公司的基本面发生了根本性的转变，为公司的加速发展、做强做大奠定了良好的基础。

公司20\_\_年度实现营业收入\_\_元，比上年同期增长\_\_%，实现营业利润\_\_万元，比上年同期增长\_\_%，实现净利润\_\_万元，比上年同期增长\_\_%。与上年度相比，公司的整体经营取得了较大的成绩，主要原因在于公司以食品业为主的主营业务经营业绩取得了持续良性的增长，非主营资产的处置取得良好的效果，同时公司采取有效措施防范和在一定程度上化解了财务风险。

二、20\_\_年度公司董事会重点做好了如下几方面的工作：

（一）培育新的经济增长点，产业增长形势喜人。

产业是公司20\_\_年乃至今后一段时期内着力发展的一个主营产业，目标是将其培育成公司的主要经营和利润增长点，在我国南方地区是一种大众化的消费食品，存在着巨大的市场容量，仅公司所在的江西市场年消费量就达10亿元以上，未来公司如能充分利用自身的资源、技术、品牌等各方面的优势重新整合这个产业，提高市场的占有率，那么对该产业的投资将会给公司带来丰厚的回报。

（二）深化管理改革，提高经营管理水平。

20\_\_年，公司根据自身的实际和市场竞争的需要，继续深化内部管理，构建完善的管理体系，提高经营管理水平。主要表现在如下几个方面：

1、加强公司总部的管理职能。

公司是一个投资控股型的企业，为此20\_\_年公司强化了总部的管理职能，在资金、生产经营、人力资源等各方面加强了公司的管理，同时要求各部门各员工为下属经营超市做好各方面的服务。通过近一年时间的强化，公司的管理职能得到了充分体现，达成了良好的管理效果，而且为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

2、进一步完善经营管理责任制。

20\_\_年公司出台了《目标激励考核办法》，公司签订经营目标责任状，实行责、权、利统一，总经理负责，进一步完善经营管理机制，建立了长期的激励机制，在充分调动各经营团队积极性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

3、建立和完善绩效管理体制。

20\_\_年公司进一步加强员工的绩效管理，加强对各职能部门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩（目标）的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各岗位的职责履行效果。

4、不断推进企业文化建设。

良好的企业文化是企业不断取得进步和发展的保障。20\_\_年公司采取了有效措施积极推进企业文化的建设，构建和谐、健康、向上的企业氛围，为公司的经营工作提供了强有力的保障。

**食品销售年终工作总结 食品销售工作总结和工作计划七**

我从20\_\_年年初加入公司食品销售部的团队，已快二年了。光阴似箭啊，转眼间，20\_\_年也快过去了。此刻的我回忆起这些令人即兴奋又紧张的日子，思绪万千。对于即将过去的20\_\_年的回忆，感到，忙碌了一年，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新一年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励和帮助下走过了这一年。

结合20\_\_年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、往年渠道工作内容回顾及概述：

从20\_\_年11月底接手两个镇的bc类商场，至20\_\_年六月底。基本上07年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从08年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2。7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从08年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强（和公司的六强不一样）。

1细，比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2勤，

1）是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2）是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3多，

1）是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2）是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益匪浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3）是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4强，

1）自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2）洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。

比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3）分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4）执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

在以上的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

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！