# 钢材202\_年工作总结(优选42篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2025-03-19

*钢材20\_年工作总结1在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值...*

**钢材20\_年工作总结1**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，\*庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：\*\*管理和目标管理。

\*\*管理顾名思义就是按照严格的\*\*执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理\*\*和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按\*\*行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须要完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是什么？

考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需要完成的。

\*\*与目标共存是我明年的管理方向，由于内容比较琐碎所以就不一一阐述了，工作重点大致分为五个部分：

终端促销管理体系；

员工的招聘与培训；

员工的出勤与考勤；

员工的日常管理；

激励员工，达成目标。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

>一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说：“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

>二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标\*\*起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的`同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、思想汇报专题能实现的目标，才是可行的目标。

>三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种\*\*，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中同事们可以多多指点，只有群策群力才能取得成功，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年中会有新的气象与新的突破。

谢谢大家。

**钢材20\_年工作总结2**

似水流年，20xx年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将一年来的工作情况做简要总结！

努力提高自身的能力。作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放失。同时向销售业绩高的同事学\*\*\*经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的.在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

3、自己的理论水\*还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水\*，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。

2、本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员。

3、自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章\*\*，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

回顾这一年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动。这得益于和\*\*，前辈的交流，我真正感受到了\*\*的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待\*\*和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位\*\*及同事，有了你们这样好的\*\*，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好!在这片热土上，我们将收获无限的希望。

**钢材20\_年工作总结3**

尊敬的各位\*\*、同事们：

大家好！

过去的每一年我都会为我的人生规划和人生经历写一份年终总结，对于企业文化和企业的看法也是成千上万，但唯有心而力不龚，借助这次写年终总结的机会我就在这里少年轻狂一次，大胆的说出自己的一写意见和建议。

紧张繁忙的一年已经过去，我们面临接下来的工作开展很多人往往感到很盲目找不着北。

而一切的工作又回到了前年的年末工作流程点。一切流程都从未有大改变，而最多的改变是我们如何去提升自己的能力。

沉思回顾，在喜洋洋特超市这个大家庭里使我人生得到了更多的去实践更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验。

当然同时也发现了自身的种种不足。欠缺耐心，欠缺沉淀，欠缺交流，欠缺文凭，但我相信我会被企业所改变，我也会为企业改变。

成长在喜洋洋超市这个大家庭，我不是来混工资的，是想在获得微薄的利润的同时更想获得更多的经验，因为我相信只要拥有了经验也就等于拥有了金钱。把超市企业当作我饭碗，为超市今年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

20xx年11月4好加入超市成为的时候，一切对我来说都是一次人生的从新开始，虽然以前做过这行业但由于时间让我变得被企业文化所淘汰。一切变得陌生起来，许多东西都要老员工来教，我感觉自己需要学习的太多了。

他们做什么我都仔细的看，私下自己独自的去思考背诵那些企业条例更深入的了解了每个岗位知识，认真的学，每天一点一滴的学，一点一滴的记，到今天为止整整四个月了，但是很多学到的东西在我脑海不断的反思自己提醒自己，这四个月里我仿佛完全被转型了，在企业我得到更多了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

在20xx年12月28日的时候，公司给了我第一次机会，将我从一名普通防损提升为一名资深员工，对我来说这是一种激励，也是一种鞭策，他时刻提醒着我，要时刻的严格要求自己。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解和分析工作流程和职业特性，在遇到顾客挑出我们的瑕疵的情况发生时，第一时间了解是在工作流程中哪一个环节出了问题，提升门店的标准和工作中的不足，从而改善。我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它做好。

对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在喜洋洋超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

在日常的工作中，态度端正，对工作认真负责，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情，积极完成\*\*安排的各项工作，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。

在20xx年1月1，公司给了我二次机会，将我从一名资深员工转变为一名基层管理人员，工作重点发生了转变，加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升变成了各项工作的中心。

俗话说的好“机会是留给有准备的人得”，为了尽快进入角色，抓住机会，一方面加强了专业知识的学习，积极的了解商品的陈列和商品的促销以及新品的开发，虚心的向课长请教。

一方面加强人员管理的学习，抓住工作重点，合理有效的安排人力。

在日常的工作中，静下心来，一切从头干起，卫生，陈列，仓库，从每一个细节开始严格要求自己和要求员工，在此基础之上，给课员更多的思想沟通与技能培训，能够改善员工的精神面貌，让其工作的积极主动性得到更大的发挥。

总结4个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但通过冷静的反思，本身还是有诸多的不足。

如：整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位，销售毛利无法正常的提升。

面今年的机遇和挑战，我本着务扎扎实实的原则，更好的负起自身的责任，加强学习，勇于实践，使自己的业务水\*和管理水\*全面提高，喜洋洋的发展奉献自身全部的激情和能量全面\*\*。

发展战略新的一年，我们又打开了新的本书。我们要开拓\*\*发扬“团结，敬业，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，促使企业较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

受金融危机影响，经济增长缓慢，随着国家出台一系列抓贪节约的需\*\*做生意的趋势影响很大，由于现金沙超市较多人流量有限因此趋势不是很乐观。

从2月销售形势来看我们门店受到的影响最大客单数下滑了12%，消费者信心指数止跌，其中：社会消费品零售总额的下滑同去年相比下滑速达到16%。

第一季度销售疲软，20xx年促销力度同比下滑，零售毛利有所下降。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12月年末后来势凶猛。

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。

20xx年金沙红岩桥二店预估商品销售总额为 1440万元，同比增长；，扣税毛利率4%, 预估综合毛利达到 1500万元左右，综合毛利率为 ；公司的利润总额达到了100万元 左右。

针对门店人员松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，克服困难。经营业绩较差我进行研究，现在已经开始采取措施进行整改。以最大限度地实现了减亏的目标；准备对门店实施卖场布局调整，增加蔬菜晚市经营。

加强早晚市生鲜促销，有效地提高生鲜聚客功能，一定要把经营业绩全面提升。

分离采购订货工作组建物流订货组。总部向供应商要货采用必备商品上下限库存自动要货，非备库商品门店每周要货自动汇总、自动库存对比、自动生成分门店订货单，新要货流程，提高要货的准确性，减轻了原来采购订货的工作量，降低了成本。

通过调整必备商品选择方法，加强对门店每周必备商品无要货跟踪，促进必备商品销售占比的稳步提高。

开展有益活动，增强企业凝聚力。为了弘扬先进，激励员工，

过去的一年虽然取得几个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。 门店缺乏责任性，基础工作执行力差。 没有及时跟进商品排面量和库存天数的修正，导致周日无要货、过季商品、滞销商品继续要货、要货量为1只1包的商品补货，过量要货整箱退货等现象频繁出现。

把退货当“垃圾” 不爱护商品的思想倾向严重。 值得我们思考！

陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了门店的通病。

在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，缺乏危机感和职业素养。

采购引进的商品特别是非食品自采商品无条码、无厂址的，散装食品无生产日期、时有发生。

门店内部对商品保质期管理缺乏责任落实，日常跟踪检查不力。

活动促销单品选择固化，特色不足、门店氛围营造不够，缺少轰动性和引爆性的效果。促销次数多，品种杂，效果差。耗费了采购、市场部、门店大量精力。

商品缺乏精简，货架动销率低。引进数量多淘汰少，部分商品门店无法出样。员工作量造成空前的压力，也对供应商造成了很大压力。

课长人才梯队出现断层，需求处于瓶颈状态；门店基层员工综合素质偏低、员工流失率高、后备力量薄弱等问题已经制约了公司的健康发展。

由于我们对销售分析估计不足，我们走得十分艰辛。

我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领超市员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新的一年来临之机会，我谨\*\*超市全体员工祝愿超市生意红红火火，每位金辇人身心健康。

**钢材20\_年工作总结4**

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展xx年度的工作。现制定工作划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

首先，做到总结数据化，客观地用表格来表述任务完成情况，取得的成绩。XX年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，人均销售额是多少，通道费用多少，完成利润多少，与去年同期相比增长率是多少，周转情况如何，是提高还是降低了。

与其他门店相比，我的业绩排在第几名？我们的很多主管不愿去看数据，更不愿去学习做数据图表。而我们的总结中必须多用图表化工具，如果你能熟练使用EXCEL的自选图形，就足够了，那里有好多不错的工具图样，能制作各类表格、图形（如柱状图、趋势图、曲线图、饼状图等），用图表做出来，可以使我们的数据结果更加直观，一目了然。

其次，针对以上事实（数据图表结果），总结分析其形成原因，对不足之处进行深刻的剖析，从市场因素、竞争、商品结构、陈列、促销、货源、服务、管理等方面检查总结，找出是何因所致，并用文字详细记录，以备后戒。同时，若是成功的经验，对公司其他门店有指导借鉴意义的，需要生动的记录成功的典型案例和经验，并广泛推广。

总之，做总结就象下完一盘棋，棋手都要复一下盘，对棋中留下的许多遗憾进行反思，为自己的技能、经验和心态做一个积累和调整，然后在下一盘棋中赢回来。

**钢材20\_年工作总结5**

时间飞逝，20xx年年末有到来了。首先，向各位\*\*和同事表示真诚的感谢。“吃水不忘挖井人”，销售工作取得的任何成绩，和公司\*\*的关怀及各位同事的努力\*\*是分不开的。失去了后方的支撑和推动，前方的销售工作将寸步难行。

现在我把本年度销售工作、存在问题及解决思路向\*\*和同志们进行简要汇报, 汇报共分两部分：

>一、主要工作回顾

军工是市场龙头，民用是有利补充，两者相互促进，相得益彰。按公司整体市场思路和方向，我们在过去的销售年度中，主要做了以下工作：

(一)进行了广泛的市场调研活动。

(二)进行了频繁的营销活动

在过去的销售年度中，我们共联系客户1200余家、3500余人次，投递产品宣传手册2200余份，拜访接待客户200余人次，参加行业展会多次，取得了明显的营销效果;

(三)注重销售骨干的培养

人才是营销的核心资源，本部门组建两年来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、\*\*、招投标、合同签订等一系列“以团队为主体”的言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

(四)营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务、销售成本等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。

根据以上信息，对市场进行了多种分析，包括客户区域分析、行业分析、趋势分析、机会分析、客户贡献分析、成本分析、绩效分析等，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

**钢材20\_年工作总结6**

两者皆兼，现我将本人在这些年销售工作中的心得体会，作一番阐述：

>一、敬业：

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，争取在最短的时间内掌握本职工作技能，并在工作中赢得老板的肯定和同事的尊重。

>二、积极：

工作稳定后，不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幕，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

>三、耐心：

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

>四、乐观：

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他去改正、学习、提高。要有团队精神，众志成诚，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

>五、归零思想：

在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，场地人员中，受伤的多为老员工，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，平时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的新问题发生。

>六、学习：

在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践；在学习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结；每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做；下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏；回家后再对自己一天的工作做个自评；只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断巩固自己，提升自己，发展自己。

>七、诚实：

作为销售员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要诚信；要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往；对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

>八、勇敢：

作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件：首先要有气质，我走出去既是代表公司，又是代表个人，要注意自己的仪表着装和言行举止；其次要对本公司的营销运作过程了解；三要对自己的货物及价格了如指掌；四要对意向客户有初步的了解；五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

>九、自信：

作为一名合格的销售员，要有自信心；当然自信心不是人家能给你的，要靠自己去创造、建立。要如何去建立自己的信心？我是这样做的：一要熟悉掌握每种货物的性质和价格；二要协助采购降低采购成本。第一条要靠自己，刻苦就行。第二条要协助采购。要如何协助？我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。要学习国美和苏宁，要不断调整策略。切忌少单时心急，多单时心躁。心急容易中招，心躁容易出错

**钢材20\_年工作总结7**

回首过去的一年，有太多的完美的回忆，通过今年的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在\*\*的帮忙与鼓励下，我会拥有更完美的明天。现对今年销售工作进行以下总结。

一、销售工作分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激销售部的xx经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。今年我都是在xx经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户时我总想到他，直到后来本人的销售业绩及本事才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。我将一如既往地按照公司的要求，对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。要更加珍惜客户的资源。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

**钢材20\_年工作总结8**

一年前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入公司；现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定。

与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我今年的工作总结成如下几点：

一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向\*\*证实自己业务水\*的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司\*\*根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能\*\*风险。

二、办公室日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、\*\*协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有头有尾，全程\*\*，同时也要增强自我协调工作意识。这一年来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

三、今后努力的方向

一年来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善；今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做\*\*的好助手！

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

**钢材20\_年工作总结9**

我自\*\*年\*\*月\*\*日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确\*\*下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现\*均吨钢利润60元/吨，月\*均销售量885吨，利润总额53xxxx60元。除xx丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根椐一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作总结作如下报告：

>一、两个感谢

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我最大的\*\*。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以\*\*者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

>二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以\*\*的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静\*和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在xxxx年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能\*心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，\*淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况\*\*不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、中小企业融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找最佳货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一但出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险\*\*在最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据\*\*的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

>三、工作失误

20xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞\*\*拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和\*\*金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞\*\*的销售量达到操作以来的最高，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞\*\*作为一个月生产能力只有20xx多吨的厂，\*\*二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。\*\*着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行\*\*摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责的表现。

失误三：当东莞\*\*拖欠货款的时间越来越长而每次的还款金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向\*\*提\*\*讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄于希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的最佳时机。

>四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的`做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月\*均销售量在1500吨到20xx吨之间，月\*均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售\*\*单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为\*淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，我将做好工作计划，努力让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

**钢材20\_年工作总结10**

在这繁忙的工作中不知不觉又度过一年，20xx年是有意义、有价值、有收获的一年。在这不平凡的一年中，我们在不断创新、极力改革产业效益再创新高。在这令人欣慰的季节，辞旧迎新的日子里我也盘点一下过去一年的收成，在公司领导和同仁的帮助下，兢兢业业，克尽职守，圆满地完成了领导布置的各项任务。现将自己的工作总结汇报如下，敬请领导及同事提供宝贵意见：

>一、一年来的工作表现

（一）强化形象，提高自身素质。为做好本职工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。班长的工作大多是协调小事搞好保障，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼自身努力提高本职业务水平。经过半年的学习和锻炼，我在工作上取得一定的进步，利用积极工作汲取经验的同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身调度管理水平上有所提高。

（二）严于律已，不断加强作风。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方式方法。

（三）强化职能，做好服务工作。工作中，我注重把握根本，努力提高服务水平。组里人员多，工作量大，这就需要我们团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不计得失，只希望把工作圆满完成。

>二、工作中的不足

（一）立足现有条件创新观念有待提高。以往工作中一旦遇到困难总是先想着要上级帮助解决，未能意识到去体谅公司和领导的难处。现如今工作的环境和条件已相当优越，公司也是在逐步的成长壮大完善过程中，今后定要立足现有优势，发挥集体智慧力量，协助做好工作。

（二）传达和落实公司精神任务，态度不够坚决。总是考虑到个人利益和自己的小算盘，对公司和上级赋予的任务未能贯彻到底。在以后的工作中坚决提高执行力，提升思想观念认识水平。

>三、今后的努力方向

（一）深入精细化。从小事着手，引导班组人员严格执行、坚决落实，以点带面带动班组全面工作；配合搞好生产工作。

（二）以“安全生产”标准为建设基础。其一项长期而艰巨的任务，也是公司建立健全的基础文化，我们将力争以此导向狠抓落实，逐条实施，循序完善。

（三）以人为本理性管理。生产班组成员多，年龄距离大，性格差异尤为明显；以后定要结合班前、后会议，引导班组成员思维认识，提高思想觉悟；以端正的工作态度为中心线，以多元化性格特点为创新思路，达到共同努力、共同提高，携手建立美好的家园。

（四）将现行工作流程拟定出可行性生产方案，形成强有力、标准化的章程；做到软性管理有据可查、有条可依。

**钢材20\_年工作总结11**

XX年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临\*\*终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，\*\*对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和\*\*总公司几位\*\*和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx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，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司XX年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个\*\*的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常\*\*的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。 在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

XX年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。因为人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售。

**钢材20\_年工作总结12**

喜悦满怀辞旧岁，憧憬在心迎新年。伴随着嘹亮的钟声，我们满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，迎来了新年又一轮朝阳，在这辞旧迎新的时候，回首过去的一年，叁斗门市在总公司强大实力的\*\*下，在公司\*\*的指导和帮助下与公司各部门和门市的紧密合作下，艰苦奋斗，正视挑战，克服困难，门市全体同仁共同努力下，全年完成总销量8936吨，超过门市8000吨计划任务量936吨，比去年同期增长，这正是靠着公司的雄厚的实力及公司高层的指导有方，才能驾驭市场，争取销售。归根到底，能取得这样的成绩主要有以下几点原因：

>一、在失败中汲取迈向成功的经验

叁斗市场规模偏小，商家经营品种少，近而导致很多客户不愿意到叁斗提货，门市因为成立不久，客户数量上不是太多，开发客户就成了工作中的重点，我们在与每一个新客户的接触中，都尽最大的努力来实现销售，虽然失败是常有的事，但我们不怕失败，在失败中不断的总结自己，如何用更好的方法与客户沟通，就这样一点一点的积累经验，客户数量也在不断的增加;新客户增加的同时老客户的维护也不能有一点的松懈，我们在维护老客户的工作中，也做了大量的工作，每天不定时的通过电话做沟通，每周不定期的去拜访客户，及时了解客户资源需求的动向，才能掌握主动争取销售;辛勤而用心工作的结果，带来的是丰收的喜悦，我们坚信只有不断的付出，才有成功的回报。

>二、服务工作的重要性

任何一家企业，无论其所提供的产品是量化的物，还是无形的服务，最终都将受到市场和客户的检验，产品和服务终归还是必须服从和服务于最终客户的需要和要求，企业最终追求的是整个产品和服务链条的良性发展，以及如何获得企业的长期和可持续的健康发展。我们要做的是通过加入服务要素寻求更大差异化，并增加自身的产品附加值;良好的服务能够有效巩固现有的顾客，赢得更多的新顾客，获得顾客的长期忠诚，这样自然就会获得顾客的重复购买机会，从而促进企业的销售额不断增长，门市在服务工作上就尽力做好每一件事，无论大小，在努力完善服务体系及能力的同时也赢得了客户的可持续发展。

>三、团队协作的重要性

团队协作精神的重要性，在于个人、团体力量的体现，团队精神的核心就是协同合作，实现整体优化是企业的目标，这就要求团队里每一位员工都具备团结协作的精神，通过每个部门的紧密配合，使工作环环相扣，才能才能使企业正常运作，叁斗门市就是这样，每一位员工都彼此相互信任对方的工作能力，每个人都积极做好客户的销售工作及服务工作，工作中协调配合，大家团结一致，求大同存小异，互谅互助，心往一处想，劲往一处使，与公司和其他门市相互配合，有条不紊，也在公司和其他门市的\*\*协助下，顺利的完成了销售任务。

总之，一年来叁斗门市在公司的\*\*及各部门各位同事的\*\*与配合下，取得了一些成绩，同样也存在一些问题，如开发客户的工作做的不够理想，销售上应加大力度挖掘客户需求潜力，与公司及其他部门配合上应更加紧密，资金回款的力度加大，周期缩短等等。我同样会不断的总结自己的不足，不断的完善自己，努力发挥正昌门市的优势，主动出击，多开发新的客户，维护好客户，扩大销售量，加强风险意识，增强警觉性，让工作再上一个新的台阶。

**钢材20\_年工作总结13**

通过本年度对销售工作的进行，我越发的感受到自己在这份工作上的成长是非常大的，所以面对自己的未来我也是下定了决心要去成长与改变，从我对自己的工作的反思与总结，也是逐渐地对自己的人生有了较好的认识，希望能够让我有更好的成长。

一、销售工作的情况

在一年的销售工作中，我尽可能地做好了句子的销售工作，从销售的情况来看，我基本上能够达到公司的销售目标，但是离我个人的目标还有较大的差距。对于我个人来说，我还有相当多的事项是等着去学习与成长的，所以我更是愿意让自己去有更棒的收获，去在工作中不断地学习，不断地去成长。

二、工作进行的情况

通过自己的反思，我也是知晓我在现在的工作上还有非常多的方面是需要去成长与奋斗，在工作中我虽然是有付出非常多的心血，但是还是有非常多的方面是存在着问题。尤其是对于各类化妆品我的认识还不够，在对客人的销售过程中没有办法真正的做到较好的认识与了解，所以还需要做下决定与努力的事项是非常多的。另外在工作的过程中我也是犯下过不少的错误，没有将商品摆放整齐，对待客人的热情度不够，并且没有真正的让自己付出较多的心思来促成自己的成长。

三、下一步的努力

已经完成的工作已经是给了我非常大的警醒与提示，也是让我明白自己需要端正自己的态度，真正的在工作上做好自己的工作，在\*时的时间上也是要努力的做好自己的工作，让自己在销售的工作岗位上做好一切。对于我个人来说，我当然也是非常地庆幸自己能够有这般的成长，我相信凭借着我自己的努力是一定能够给我更多的成长，让我在化妆品行业有自己的一番造就。全新的生活，我也将以全新的自己来面对，我相信我是一定能够为自己创造出更美好的未来，而这份工作我也是能够在其中真正的做出自己的成绩。面对接下来的生活，我便是会加倍的让自己去成长，以个人之力来为自己谋得更棒的成绩。

身为销售人员我还需要去学习，去努力的方面有非常的多，所以我必须要把握好每一个时机，为自己的人生，为自己的未来做更多的奋斗与努力。面对未来我更是要加倍的让自己成长，我确信在未来的人生中我便是会让自己拥有更好的成绩，真正的为自己谋得更好的发展。全新的一年，我会以更棒的自己来面对工作，为自己的发展去做更多的拼搏与奋斗。

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了xx年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在x的xx超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担？看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了x月，又接着挑战新的x月。一年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在x月份分别完成了x万元销量。除x月份外，其它月份销量均在xx元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样\*\*\*会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度，最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客\*时是怎样的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，和知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐。

**钢材20\_年工作总结14**

时光荏苒，离开学校整整半年了，半年的时间，从还未毕业接触东岭集团开始，到现在成为一名东岭人，从一名学生蜕变为一名职场人士，从一名只知道向家里索取的“嫩头青”，转变为一名懂得责任，懂得担当的男子汉…。东岭集团的文化和精神，让我改变了很多，无论是性格、眼界、观念还是人生规划方面，都让我顺利地完成了这次人生的重大转变。

从一个偶然的机会接触东岭集团开始，一路走来，有过军训生涯的艰辛和汗水，有过岗位实习的努力和认真，有过幸留成都的激动和兴奋，更重要的是，有着这个集体的包容和培养，都让我对自己工作上的信心更加强烈，让我对自己的这份选择更加坚持。

正式进入东岭集团到现在，通过这阶段实习、学习以及工作，让我对钢材销售工作有了一定的认识，带着对过去的总结，带着些许迷惑，带着对未来的憧憬，在20xx年收尾之际，写下这份总结和规划。回想自己这半年所走过的路，所经历的事，太多的感慨，伴随着惊喜，并没有太多的业绩，却多了一份镇定，从容的心态。

分配到成都金台公司已经4个月了，从希望到失望再到希望，回头看看，有失败，也有成功。从业务内勤的踏实到第一次出货时的激动，点点滴滴，都成为了我工作经历的奠基石。在业务内勤岗位上，熟悉了整个业务的流程，为后面的实战做足了理论准备，也多多少少接触了一些业务沟通的技巧；再后面跟着师父一路走到现在，学习着

沟通技巧，学习着报价方式，学习着解决问题和处理问题的方方面面的能力，一直到自己\*\*完成第一笔业务，\*\*和师父在这个阶段给了我很多帮助和信心。现在，随着业务计划的制定，我开始了真正的钢材销售工作，带着前面的理论基础和所见，所闻，所想的东西，让我在这个过程中稳步上升，逐步实现自己的价值。

在工作中，我有过虚度，有过浪费上班时间的情况，但是我对这份工作是认真负责的。在以后的东岭生涯中，我相信我会做得更好，只有自己经历了才能让自身得到成长。我也有优缺点，一旦遇到工作上棘手的事情，容易急噪，甚至想过放弃这笔生意，或者不会花时间去检查，也会粗心，以至于在业务内勤岗位和市场销售岗位都出现过失误。在以后的工作环节中，努力做好自己的工作，也要积极配合公司财务上的工作，让自己快速成长起来。

以目前的行为状况来看，我还只是一个刚入门的业务员，对市场只有个大概的了解，只有少量的客户，对市场上的客户认识得还不透彻，不清楚他们的所经营的钢厂，只是了解大概的市场价格行情，对个别规格的市场报价还有所生疏。知己知彼百战不殆，20xx年我还要继续深挖客户，建立起自己的客户群体，充分了解合作伙伴的需要，做到有针对性的销售。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

总结20xx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，争取在来年重点做好以下几个方面的工作：

依据20xx年公司销售情况和市场的变化。在20xx年将自己的工作重心逐步转移到工地客户和直销客户，详细计划是，首先对龙港市场要又更深一步的认识，要对市场上几家起风向标作用的公司的销售产品，钢厂厂家\*\*等要熟悉，熟悉他们的价格，了解合作伙伴的同事也要了解竞争对手。

二是依据龙港市场为基点，对成都其他几个大型钢材市场都要下大力气去推销自己，做业务只有有了属于自己的客户，才会拥有财富。

三是加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。另外，还有克服自己的几个缺点：

1、对所有客户的工作态度都要一样，态度要适中，不能太低三下气，给自己信心。每家公司在市场上都是双重身份，既是买者，也是卖者，要拿捏好这个分寸。

2、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

3、自信非常重要，要时刻告诫自己，你是最好的，你是独一无二的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

最后，态度是工作的决定性因素，要先端正态度，才能做好工作，让自己忙起来，有市场就有需求，深挖客户，少量多次的去拜访客户，让他们记住你，了解你，从而了解东岭，加上公司的销售\*\*和恰到好处的价格，相信在新的一年，在姚总和张总的精心安排下，成都公司会做出更辉煌的业绩。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。感谢张总给我的信心和浩哥对我无论是生活还是工作三的帮助，我一定会以积极主动，勤奋，自信，充满激情的心态去工作。争取在明年业务工作中，努力奋斗，做到每个月销售20xx吨钢材的目标。

**钢材20\_年工作总结15**

做为一个刚进入销售行业的业务员，能开始销售产品我倍感荣幸！在来年的工作中，我会将压力以及把领导对我的信任变成动力，在学习业务的同时做好销售工作。20xx年度计划主抓工作：

>销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。

并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对建材市场施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

>制订学习计划

做钢铁市场销售员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）。

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。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，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，争取更多的单，完善钢铁销售的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

20xx年，首先我要将自己所负责的过渡卷和二级品降低并保持在合理库存内；其次，我要随时清楚厂区生产情况，保证每天所上报库存的准确性；再次，我会与客户保持友好沟通，时刻为客户服务；最后，关注市场、分析市场，将自己负责的业务整理顺畅的同时了解其它业务及财务方面的知识，学习谈判技巧。我相信，只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态，才能为销售公司添砖加瓦！

值此20xx年来临之际，我真心祝福各们领导在新的一年里，身体健康、工作顺利，预祝港陆钢铁生意红红火火，蒸蒸日上，各位同仁工作顺顺利利！

**钢材20\_年工作总结16**

不知不觉就又一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了集团，成为了一名置业顾问。说到集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售——\*\*集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己。

上一年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作\*台也是很重要的，当然我选对了。

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结，一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢?当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题？。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道\*\*与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、工作总结五篇价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，销售人员年度总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到！

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远。

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下一年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员。

**钢材20\_年工作总结17**

从x月1xx日入住xx以来，xx的针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、xx公司xx项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有xxx和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的\*\*，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、\*\*\*会议和大会议等不同的\*\*形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定\*\*来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理\*\*和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

金融销售年度工作总结怎么写?

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司\*\*、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

注意销售数据分析：

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现运用科学数据,把握市场机遇的能力。

1)区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的大区全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2)管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3)品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4)终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

**钢材20\_年工作总结18**

20xx 年就快结束，回首20xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的 20xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，20xx年是公司推进行业\*\*、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下：

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能\*\*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，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，20xx年对于公司来说经历了很多，其中我身在的奇墅湖度假村项目内：

梓路寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、奇墅仙境中坤国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的梦寻徽州水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信奇墅湖度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

总结了一年的工作下来

在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

下步的打算

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和\*\*的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向\*\*汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确\*\*下，京黟公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

**钢材20\_年工作总结19**

自己XX年销售工作，在公司经营工作\*\*xx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，已经将金华区域整合。以xx市xxx为点，向周边扩散。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

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追踪区域内工程项目；

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\*\*；

5、严格遵守公司制定的各项规章\*\*；

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\*\*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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

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。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

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，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、正确对待客户投诉并及时、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，所以销售经理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，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报\*\*及相关部门，在接到\*\*的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可\*\*的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

（一）市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改\*\*在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售\*\*上不占优势。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每\*方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、XX年销售经理工作设想

**钢材20\_年工作总结20**

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

>一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想\*\*，虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

>二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务;

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各项手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报\*\*;

5、严格遵守公司的各项规章\*\*;

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\*\*交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，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，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、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，自己在接到\*\*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。

>三、明确任务目标，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对\*\*安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解\*\*意图及需要达到的标准、要求力争在要求的期限内提前完成，另一

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！