# 最新品牌推广月度工作总结(71篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-25

*品牌推广月度工作总结一xx年度市场部门工作计划篇11、建立直接领导关系2、构架新型组织机构3、增加人员配置(1)信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。(2)市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名...*

**品牌推广月度工作总结一**

xx年度市场部门工作计划篇11、建立直接领导关系

2、构架新型组织机构

3、增加人员配置

(1)信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2)市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名,其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4、强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5、加大人员考核力度

**品牌推广月度工作总结二**

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司

我于xx年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项工作流程的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉市场工作

作为市场专员，熟悉和了解市场对工作是必要的。为了以后能更好地开展工作，我常常查询资料及在每次活动中学习广告公司的策划安全，对各类市场活动深化了解，对促销活动做了更深层次的了解。在参与各类活动之后之后，掌握了各种市场组织、操作流程，以及活动所能涉及的细节，提高了在市场活动方面专业知识和有效经验。

二、存在的不足以及改进措施

xx年即将随风逝去，回想自己在公司将近1年的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏主动学习沟通、不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对汽车专业比较陌生，对于销售政策的不及时了解并消化，造成宣传工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和销售部及经营单位同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划、总结性

在日常工作过程中，由于缺乏计划、总结性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，日常工作结束后不能形成具体的材料，常常达到事倍功半的效果，领导不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，完成工作结束后的各类信息回收，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

作为一个市场部成员，应该是一专多能的，这样的人才才符合公司的需求。自己的专业面狭窄，对汽车行业其它专业认识不够，特别是活动策划以及宣传创新，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

三、完成xx年目标计划的措施以及建议

**品牌推广月度工作总结三**

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

（一）营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米,折合米数3,265万米,达成率；销售金额亿元，达成率。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的。

4、\*\*年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

（二）生产计划科工作事项

1、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

2、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

3、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

4、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

5、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20xx年12月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

**品牌推广月度工作总结四**

根据安排，现将七月份个人工作总结报告如下：

七月份是我县今年第二个集中优质服务月。这次服务月工作的效果，直接关系到全县今年计划生育率等主要指标的完成，也在一定程度上影响到明年上半年的工作的主动与被动，意义重大，非常重要。县委、县政府主要领导和分管领导对七月份工作非常重视，各乡镇党委、政府都能把做好服务月工作摆上重要位置，县人口计生委全体同志和全县计生一条线人员，都能积极工作，绝大多数乡镇的服务月工作都取得了预期的效果。

各乡镇的服务月工作从6月下旬已经开始，并取得了一些效果，但也出现进度、质量不平衡等问题，为了解决这些问题，进一步掀起服务月高潮，7月10日，在我委会议室召开了全县人口和计划生育工作大会，陆静林副县长到会并作了重要讲话，李主任通报了三月份服务月工作考核结果，对当前工作作了具体部署。

七月份雨水充沛，一个月里有三分之二的时间是阴雨天，加上高温天气持续时间长，给集中服务带来许多困难。但全县干群能战高温，抢晴天，积极投身服务月活动，狠抓进度，狠抓质量，狠抓重点，工作有声有色，并完成了序时进度。截止7月31日，全县应服务58925人，己服务57854人，服务率己达。在应服务对象中，有流出对象18504人，截止31日，己回乡面检和寄回“避孕节育情况报告单”17587人，服务率己达。目前，全县正在进行紧张的服务月扫尾阶段。

一段时期以来，节育措施落实工作出现不少问题，一是有部份已经生育的妇女长期无措施，而在系统和帐册上均反映为已经有措施。二是一些有超生欲望的人私下取环，变成无措施，导致计外孕的大量发生，计外生育屡禁不绝。针对这些实际情况，结合上级要求，我县从本月开始，大力宣传新型iud的好处，在全县推行吉妮环。截止7月31日，全县己放置吉妮环667例，占下达任务数的，超过了任务数的90多个百分点。而且此项工作的推广，促进和带动了其他工作，有的乡镇借此机会，进一步加大征收社会抚养费力度，收到了良好的效果。

服务月的一项主要任务是查出并处理计划外怀孕，这是完成计划生育率指标的需要，也是平时工作的重要补充和补救。本月份我们继续采取下达计外孕处理任务的办法来推进此项工作，少数乡镇认为工作基础好，没有计外孕需要处理，我们认真分析形势，努力做好一些干部的思想工作，使他们认识到计外孕处理的重要性，从而增强工作的自觉性和主动性，努力达到县下达的任务要求。截止7月31日，全县共处理计外怀孕568例，与任务数相比，多出56例，全县仅有一个镇的计外孕处理率低于任务数的6个百分点，有11个乡镇区超额完成了任务，他们的工作有力地保证了今年计生率指标的完成，也为明年上半年的工作打下了坚实的基础。

在吉尼环放置和计外孕处理工作中，县指导站的许多同志付出了艰辛的劳动，作出了积极的贡献。他们加班加点，废寝忘食，不仅完成了工作任务，而且努力改进服务态度，着力提高服务质量，也收到了一定的经济效益，更重要的是赢得了全县人民的尊重和赞扬，得到了大家的好评。

1、7月9日，陆县长亲自主持会办，处理两例计外孕问题，明确提出要求，落实责任，限期解决问题。

2、所有企事业和有关单位全面实行法人代表计生工作责任制，全县乡镇政府与企、事业单位等签订计生工作责任状500多份，为这些单位和部门的计生工作开展奠定了基础。

3、市人口计生委夏主任、韩主任来响，与我县主要领导商量在机构改革中确保计生工作机构、人员、经费落实等问题。

4、7月18日，市组织25人，到我县六套乡，对该乡10个村全部进行了一次出生、措施落实、性别比控制等方面的工作解剖调研。县分管领导亲自陪同市计生委两位副主任。

5、7月3日至6日，市对我县进行半年考核，先后检查了我县老舍乡尚圩村、化工区王商村、运河镇二套村和小尖镇郭庄村。据了解，市检查组对我县今年以来的计生工作表示满意。

6、县计生委和县计生协聘请陕西省两位教授来我县巡回演讲生殖健康科普知识，共在我县演讲14场，听众达1000多人次，据悉这是全国三八妇女健康万里行活动的一个组成部分，演讲收到了良好的效果

7、为迎接省“三项经费”检查和《两禁止决定》实施情况检查，县计生委统一制作了打击“两非”宣传板面和警示标志，发给乡镇和医疗卫生单位使用，并对社会抚养费征收资料和“两非”整治资料进行了重新审核过堂、装订归档，进一步做好了迎查的各项准备工作。

**品牌推广月度工作总结五**

五月迎来了丽江的第一场雨，滋润着我们这片干枯的大地；五月公司组织领导前往日本考察，带回来了很多先进的观念，先进的思想，独特的见闻，这一切无不充实着我空白的大脑；五月我依旧坚守自己的岗位，默默绽放光彩。

一、问题建议

五月十四日，公司发生一起盗窃事件，墙体被人砸开，经查公司无重要重大物品丢失，除建议加强保安工作外，公司西部的外墙部分已经不牢固，建业公司领导能通过研究讨论，适时改造加高厂内外墙。

二、6月工作计划

根据五月份实际完成的工作情况，对六月份的工作计划作出如下安排：

一、打算开通公司微博，及时更新资料；

三、完成厂区企业文化之窗的更换；

四、完成六月安全生产日的相关工作，比如：挂布标；组织公司1—3人观看关于安全方面的电影，30/人，并上报玉龙县安全生产委员会收看影片情况；

五、起拟员工手册，并组织魔芋厂人员开“企业文化建设员工动员会”，协助杨助完成“日本见闻”的厂内宣传工作；

六、调查厂区内的公共区域安全隐患，做总结，讨论解决办法；进行公共区域安全教育。

**品牌推广月度工作总结六**

20xx年，在xxx和xxx的直接领导和大力支持下，我公司围绕“依托xx、开拓发展、做大做强”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力适应新形势下对物业管理工作的发展要求，在强调“服务上层次、管理上台阶”的基础上，通过全体员工的共同努力，较好地完成了全年各项工作任务。截至xx月底，我公司共实现收入xxx万，总体实现收支平衡并略有盈余，基本走上了自主经营的发展轨道。现将我公司20xx年xx月主要工作总结如下：

1.全力配合集团地产开发，小区管理品质不断提升

今年，为了配合集团的物业发展，公司调整了发展战略，奉行“先品牌、后规模”、“把工作重心放在改进集团开发物业的服务品质”的思路，适度放慢对外拓展速度，集中优势资源确保为集团开发的精品楼盘提供配套的精品物业管理。为此，公司进行了一系列的调整：首先强化了领导分工，由总经理直接分管、各副总协助参与集团开发物业的管理服务工作，并专门设立了集团开发物业周工作例会制度，缩短发现问题和解决问题的周期;优化人力资源配置，调换部分管理处负责人;收支实行“取之于集团物业，用之于集团物业”的政策，作为整体不提利润要求。同时，重点抓好以下几方面工作：

第一，抓好制度建设。制定“封闭式管理规范标准”，以集团开发物业小区为试点，并向各全委小区全面推广封闭式管理;加强对各小区的安全评估，对小区内易攀爬部位实施安全防范，采取各项防攀爬措施;实行管理处主任-安全主管-分队长的安全管理组织架构，安全总监-安全管理部-安全主管垂直领导，通过测评考核确定安全主管人选34人;通过理论考核和现场实操，从114名保安骨干中确定分队长人选76人;根据工作岗位的变化，合理调整，分流保安骨干18人，为安全管理工作迈上新台阶打下了坚实的基矗。

第二，调整保安培训重点，强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。全年保安培训时间达126小时/人。

第三，加强对保安工作和生活的关心。对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达200元/人·月;同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作;开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题;配置了报纸、xx期刊、xx物业报、xx保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度，防止私自外出;实行严格的查岗查哨和晚点名制度;加大检查督导的力度，查处睡岗26人，脱岗13人，其它违纪31人;增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“7x24”服务模式，力求限度地满足业户需求;推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达56小时/人。据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100。

在销售配合方面，筹备成立上海、武汉分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳xx湾、北京xx小镇和国际花园、上海xx春晓和xx等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示xx物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对北京xx小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块(字朝里放置于阳台内)，限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

今年以来，xx嘉园、xx等6个小区先后成立了业主业委会，xx花园业委会完成改眩金海湾、xx花园、xx翠园等9个管理处完成了物业管理合同的续签工作。xx海景顺利通过安全文明小区的复检工作;xx湾、xx界、xx新城小区通过市级安全文明标兵小区的考评;彩世界通过深圳市物业管理示范小区考评;嘉多利花园通过广东省物业管理示范小区考评;公司通过质量体系认证复审，同时被沙头办评为环卫工作标兵单位。太阳新城、嘉多利花园两个小区清洁工作实施外包;碧华庭居、xx翠园消防系统进行了外包。金海湾花园电梯签订了外包协议。为公司相关外包工作进行了有的尝试。

2.品牌宣传效应显现

今年，为配合公司市场营销工作，公司切实加大了品牌宣传。根据“管理项目树品牌，顾问项目创效益”的思路，以开发商、中介公司和物业管理同行为重点宣传对象，一方面打造塑造精品小区，通过让客户参观小区以及接受业务培训等方式，亲身感受xx物业的管理，达到业务拓展的目的，仅金海湾花园，全年共接待公司、地产、集团、置业的参观超过一百批次，参观人数近千人次，同时接待了来自西安、桂林、洛阳、南京、武汉、石堰等全国各地顾问单位物业公司人员的实习。另一方面，我们以报纸、广告、参展等多种形式，全方位进行品牌宣传。

**品牌推广月度工作总结七**

不经意间，11月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

从元月至11月份末的11个月里，销售业绩并不理想，共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——xx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在xx项目和xx之间：[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。

3、年底的代理费拖欠情况严重。

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位。

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献。

**品牌推广月度工作总结八**

博雅市场部职责

市场部职责

市场部负责市场策划、市场信息收集、汇总、分析、研究、招生、市场宣传、公司品牌展示等工作。部门负责人为市场总监，直接上级为学校校长。

部门工作内容

1、信息收集

1）建立和完善营销模式与策略，客户信息收集、整理与跟踪。

2）搜集行业信息，特别是竞争对手市场宣传方案、价格、发展方向、优势等情报的收集、整理和分析；

3）进行市场调研，掌握消费者购买心理和行为，为公司市场活动提供决策依据；

2、宣传策略制定

1）制订公司品牌战略、营销战略和产品企划策略；

2）制订公司短、中、长期目标； 3）做出销售预测，提出未来市场的分析、发展方向和规划； 广告方案设计与执行

1）设计、执行公司广告方案； 2）购买、发布具体广告位； 3）签订和管理广告合同； 4）跟踪监控广告发布效果；

5）制定下一月、季度、年的广告方案 与预算

6）编制广告投放实况及预算执行情况的月报、季报和年度报告；

市场部各岗位职责

根据工作需要，市场部应设立的岗位有：市场总监一名(暂定），课程顾问2-3人（暂定）、综合文员一名（暂定）；各岗位的职责如下：

1、市场总监职责

全面负责市场部门的业务及人员管理，其具体职责是：

全面计划、安排、管理市场部工作； 2）制定年度营销策略和营销计划,拟订并监督执行市场规划与预算；

3）协调部门内部与其他部门之间的合作关系； 4）指导、检查、控制本部门各项工作的实施； 5）制定广告策略和定年、季、月度广告费用计划； 6）完成校长交办的其他工作。

2、课程顾问

1）完成市场部制定的各项市场营销计划； 3）收集竞争对手的信息 4）负责与家长沟通完成招生工作 5）完成部门负责人交办的其他工作。

3、综合文员

1）建立客户档案，做好电话接听与回访记录

2）客户资料的归档整理及更新；

3）对课程顾问的招生情况进行登记、统计、归纳、建档； 4）按月统计部门业绩统计报表，5）有关本部门的文件整理归档工作； 6）到访客户接待与问题解答 7）完成部门经理交办的其他工作。

**品牌推广月度工作总结九**

我们销售部相关同志一直严格按照标准要求和体系文件和规定，切实地做好与顾客有关的过程和顾客满意度控制的归口管理。

一、在顾客反馈和满意度方面：

我们对我们的主要代理商以及直接客户进行了顾客满意度调查，结果表明顾客对我们公司产品的实物质量、服务、价格和交付情况总体比较满意，平均分在95分以上；在实物质量方面，有1/3的顾客希望我们的产品性能进一步得到提升；在产品价格方面，有2/3客户希望进一步考虑适当降低价格。在与顾客的沟通过程中，我们也向顾客表示，持续改进，满足顾客需求是我们的宗旨，我们会进一步完善我们的产品质量，不断提升我们的产品性能，争取满足不同层次顾客的多样化要求；在价格方面，我们也希望顾客理解我们目前的价格状况，我们会进一步降低生产成本，争取给顾客一个好的价格。在日常工作中，我们也会接到一些顾客的投诉，我们做到当天解决客户问题，对于业务部不能解决的，我们做到当天给客户一个答复，移交相关部门及时解决，我们业务部做进一步搞跟踪和及时了解顾客的反馈。管理体系的建立，对我们的业务部门有关销售和顾客管理有了很大的帮助，使部门职能执行的更加高效，从而促进销售量的增长。同时，合理的管理体系，使我们的市场信息能够及时在部门内部得到响应，从而及时满足了顾客需求。

二、年度销售及市场分析方面

目前我们公司合同的执行情况中，除了有部分合同在执行过程中，执行良好，保障了双方的利益。

在我们和顾客的销售过程中，我们及时地向其传达了我们的质量方针，让顾客更了解我们的同时，也让我们更好的为顾客服务。

三、 部门目标实现方面：

a) 合同履约率100%

b) 顾客满意率96%

在20xx年x月的质量分目标考核中均达到了目标值。

四、改进的建议：

销售部

20xx年x月x日

**品牌推广月度工作总结篇十**

一、市场分析

辅材市场近几年蓬勃发展，价格战也逐渐打响，但是市场上配套性的服务体系却没有跟上。随着城市建设的步伐不断加快，装饰行业的也进入了高速增长期，主材市场由于需求量大，关注度高，各种配套性的服务体系正在日趋完善。但辅材市场由于用量小，品牌杂，市场上更是存在这以次充好，以假充真的现象。在重庆、武汉等地市类似金蚂蚁建材配送的仓储中心由于品种齐全，价格优惠，服务配送体系完善，受到市场的一致好评。

到目前为止在西安市场还没有一家类似金蚂蚁建材仓储配送中心的物流组织来整合市场，所以我们的项目在市场上的竞争对手少，发展前景广阔，在后续的工作开展中要不断加强与品牌商的合作和渠道的多元化开发，就会迅速占领西安市场。但也有很多实际的问题摆在我们的面前，市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

二、工作规划

根据以上情况在10月份主抓六项工作:

1、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人员，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：提高团队业务素质，加强团队管理，开展多渠道营销，制定工作细则及工作流程。

2、对现有的客户管理及关系维护

针对现有的装修公司、工长、小区物业或将拓展的小区业主进行有效管理及关系维护，对各个客户建立客户档案，了解客户的销售需求情况并及时跟踪拜访，同时进行金蚂蚁文化传播和公司不断完善的服务体系的传播，此项工作在10份正式启动。并在此后的工作当中加强品牌文化建设的力度。了解各负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及服务体系的推广

4、业务和品牌渠道的拓展

根据公司的9月份制定的销售目标，客户渠道还需要大量的增加，根据此种情况随时、随地深挖现有资源，并加大力度对老客户进行定期的回放，规范店面配送服务流程，加强店面人员的管理(根据公司的要求制定工作细则和工作流程)。积极对现有市场(北大明宫)进行品牌渠道的摸排，加大与各品牌商的广泛合作，争取最大利润空间。

5、针对“十一小长假”的活动策划与执行

促销活动的策划及执行主要在10月1日——10月7日进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

6、团队建设、团队管理、团队培训

团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：10月4日——10月8日

a、对现有人员进行重点的进行量化考核。对部分业务能力底下的人员，进行重点培养。b、制定相关的团队管理制度，权责明晰和工作范围明晰，完善工作报表制度。

c、完成金蚂蚁项目资料的培训。(保障在人员请假的情况下，工作继续开展)

第二阶段10月9号——10月14日

第二阶段主要是对主力团队进行业务能力和产品知识的强化培训，配合公司的品牌及服务体系推广，并加大对装饰公司、工长、小区物业、小区业主、房地产开发商的宣传力度，并协作市场部门进行小区业务的扩张，积极进行金蚂蚁服务体系的宣传，并保持与原有装饰公司，工长的有效沟通，维护好小区物业和物业主的关系。

①培训系统安排进行分级和集中培训

**品牌推广月度工作总结篇十一**

本月份的工作已将结束，班组的绩效成绩，没有取得好的成绩，在我班也多次出现了很多不正常的现象，这些原因，主要是自我的工作没有做到位，本身的工作作风不严谨，管理过于疏散，本人自担任工艺二班班长以来，也是第一个月，对班组建设还感觉很陌生，无法将自我的工作推动的更出色，今日借此契机，将这个月来工艺二班的工作情景从以下几个方面作一下小结：

一、工作作风不严谨，在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很简便的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的成绩与其下滑，这只能充分体现了自我在班组推行九大模块不梦想，更谈不上推进，这些职责只能是班长的职责，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了一系列的不正常现象。

二、工艺指标的执行，我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行最好的是我班主操——，在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，可是在炉温考核上，我班两个主操，超^v^较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

三、巡回检查，在这方面，在那里要提出表扬的是，我班巡回工在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

四、区域职责制，我班在区域职责制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在那里要提出表扬的是我班出渣工在上班期间，他能主动的维护自我的卫生区域，在一次，他能主动的将自我区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导，—主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工他是一个做事比较踏实的教师傅，在班期间，他能明确自我的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自我的区域卫生，受到了—主任的表扬，为班组争得了荣誉。

五、隐患治理方面，我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工，在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行维护。

**品牌推广月度工作总结篇十二**

转眼间，进入学生会已经有××个月了，虽然不是一段很长的时间，但对于我来说，从当初的几近一无所知到现在，自己的成长是可以深切感受的。这其中我学到了很多的知识，并且增加了许多的工作经验。学生会作为一个团体，我身在其中，明白了团队合作的重要性。不管是部门内部或是部门与部门之间的。让我懂得一座大厦不可能只由一块砖头搭建起来的，而是相互间的协助与合作，才能建造出一座宏伟的高楼，文艺部同样也需要前辈和我们小辈，以及小辈之间的协作与配合，才能更出色得完成学生会发派的工作。

这一学期来我们文艺部在学生会这个大家庭中成长着、发展着、学习着，我们在不断进步，同时也收获了不少，为了以后能更好的开展工作，提高我们工作能力，服务同学，经过文艺部和其他部门的共同努力和踏实工作，我们克服了工作中遇到的一些困难，我们以积极的工作态度出色地完成了这一学期的任务。

这学期，我部的主要活动就是××大合唱，这是一个校级活动，院领导和学生会都给与了极大的重视和物资的帮助。历时达一个月之久，工作量较大，使其成为我部本学期最重要的工作。

因此，我部更加认真地对待这次活动。在部长的指导下，我们学干各司其职，相互配合，尽管有挫折，但我们相互帮助，将前方的一个个困难克服。

感谢辅导员给我以指导，才让我顺利完成任务。还有化妆工作，在上一件事的影响下，我对这个项工作细心地得多。邀请同学帮助化妆，购买化妆品，给合唱人员上妆等等我均完成了工作。这也给原本愧疚的心添上几丝安慰。

活动后，我认真做了总结。做事之前，要学会吸取前人的经验，做事前要充分考虑事情的可行性，考虑其细节要素，跟组织多联系，多配合。做事情没那么简单，想做好事情，就更不是件容易的事了。要相信集体的力量，同时也要学习前辈，牢记他们的经验教训。

以上就是我对本学期的个人总结，总体上还好吧，但更多的是我应该看到的不足。

在今后的工作生活中，我会更加严格的要求自己，一如既往的认真完成各项任务，在认真完成自己本职任务的同时，协助部内部外同学完成好他们的任务。

以后的文艺部，也会一直像现在的一样。大家一致心往一处想，劲往一处使处，齐心协力办好每一份工作。我也会在文艺部好好努力，做好自己，在工作中不断锻炼，提升自己，将自己的热情和力量灌注到文艺部这个光荣的集体，我深爱的集体。

在几个月的时间里，整个文艺部就像一个大家庭，充满包容，充满理解，充满默契，使每一个身在文艺部中的人都感到莫大的骄傲和自豪。成绩只代表过去，文艺部在今后的日子里会继续努力，充满信心，用实际行动更好地为同学们服务，为学院争光。

**品牌推广月度工作总结篇十三**

20xx年即将过去，在新的一年即将来临之际，回想过去的一段历程，没有什么太多的感慨，多的只是一份镇定和从容的心。

在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和本事有了提高。首先得感激公司给我供给了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的主角转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应当不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：仅有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自我把他搞定，每个环节都自我去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质可是关，这根本不象是我自我，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自我能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自我”我对自我说。20xx年的工作设想

总结一年来的工作，自我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，xx年自我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：

依据xx年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，在有时间有条件的情景下，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老客户获得更多的客户信息。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相结合。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：缺乏把握市场信息的本事，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，可是却没有抓住等

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里应对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自我的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身本事，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;

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。

感激公司的培养，感激我的老板和关心我的跟人对我言传身教教的悉心指导，我必须会以进取主动，自信，充满活力的心态去工作。

**品牌推广月度工作总结篇十四**

本月库房进行整体规划，工作量较之前加大，到货量也相对频繁较多。库房整理工作适逢严寒冬季，且都是晚间进行，仓库内温度较低，库房员工此次工作当中工作积极性很高，部门团结一致、工作齐心协力，部分员工虽有冻伤也连续坚持，精神可佳，此次工作结果并不是十分理想，结合日常工作，总结如下：

一、班组领料频繁，零星领料小单过多，库管员计划经常被打乱，每项手头工作均不能踏实的去做，且班组要件都很急，在当前收发料的同时，为了避免领料人员等待，全是放下手头工作去应对，多数都是这个还没办理完，下一个又来喊人，库管员精力有限，往往越忙出错率会越高；此外时常出现班组来库房找件叫不出名称型号，只是形容配件的外观，库管员再凭经验去找到实货，然后再查询是否开单，有的原因是库房配件没拿齐全，有的是领料单漏开，彼此都耗用大量的时间。

希望生产部物料计划能够更精确些，库房备料也会更加仔细认真。

二、公司非标机型居多，非标盘点工作做得不是很理想，一是盘点时间没有固定性，且订购时间都很急，给库房的核对时间也压缩的很短，借用标准件必须根据库存量做占用，即相当于提前备料，时间紧张，库管员多数都是在收、发料的同时，先停下当前工作，即刻盘点以便于采购计划及时进行；非标名细80%以上都是标准件，只是数量上的变更，且项目明细较多，每项都要核实，耗时较长。其次，电器类、外购类明细规格存在差异，例光电开关hrtr-3b2、7-v与hrtr-3b2、7一个字母之差非一种产品，cpie-e40dr-a-ch与cpie-e40dr-a差两个字母即是同一产品，厂家编码升级或送货单与样本、技术明细、采购订单存在差异，库管员很难识别，有疑问都要与技术沟通，耽误时间较长。

建议：公司整顿报目，建立内部识别码（即一种产品必须对应一个erp物料编码），公司技术部与采购部物料编码统一，源头把好关后序只是执行者。例如操作系统等几家供货商产品全部外文，其库管员也不具备翻译能力，而工作做得非常轻松，物料判定准确，原因就在于有共同识别码，即系统物料编码，库管员只针对编码收、发货，通俗易懂且不易出错。

三、为了明确责任人，彻底做到专件专人管理，库房内部分工为外购、外协、电器等，一张领料单多达5人去备料，工作当中单据转接做的不是很理想，与车间清点核对要每人都进行参与，点料的同时每个库管员都得轮流在场，占用人力、时间较多。

计划安排专人进行物料配送，库房内部人员先进行核对，出现问题找经手人核实，此外无需库管员在场。生产部提前下达备料单，库房负责配送，节省了班组的领用奔走时间，二次复核提高了准确率，也可以使库管员安心的工作，减少差错率。

四、库房整理虽然每人个都很用心，但由于之前工作没有做到位，此次整理耗时过长；再加上两位老员工请长假，新人备料整理都不太熟悉，工作效率相对较低，本部门计划能力与执行能力欠佳，会尽快提升，部分员工工作无条理性，虽然很忙碌但工作结果不太理想，在这方面也会加强管理，提升每一个员工的业务技能。

本月工作量较大，房房员工也比较辛苦，工作当中出现不少失误，未进行经济处罚，但开会严重警告每个人所出现的失误给后序工作所造成的影响，库房员工也能正确的认识到库存控制与操作流程的重要性，也表态有信心把工作做好，特此次宽大处理，但在今后的工作当中如出现失误会严格按照公司规章制度处理。

**品牌推广月度工作总结篇十五**

回首这一年的时间里，在胶布制品分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自我学到了很多专业和做人的知识，本事得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自我的专业技能和业务本事，现将20x年度的个人工作总结如下：

一、工作汇报

自20x年x月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，进取思考，认真完成各项工作，工作本事逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作

由于刚步入新的工作岗位，无论业务本事，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮忙，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过半年的学习，对产品有了很深的了解。

实践才是检验理论的唯一标准，x年初去西南市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在西南市场的前景。经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。应对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。经过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。

平时工作中，做好合同的执行，开票及发货。与用户沟通，进取协调解决用户反映的问题。

3、廉洁文化文化示范点经过验收幷授牌

20x年在围绕党的十x大三种全会精神和集团关于创立廉洁文化示范点暂行办法的文件精神，分公司将经过验收并授牌为廉洁文化示范点。为迎接集团公司领导的验收，顺利推进公司廉洁文化工作的开展。在党政领导的带领下，制作版面，补充材料，经过一系列的工作，分公司于11月底经过集团验收并授牌。经过这项工作，理解了党先进思想洗礼，并明白了要做一个堂堂正正的人。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自我的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自我的思想脉络。

首先是坚持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会明白其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有进取的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到最好，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是本事问题，我觉得能够分成专业本事和基本本事。曾在书中看到的例子能够说明：以一只骆驼来讲，专业本事决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本本事，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，专业本事决定了你适合于某种工作，基本本事，包括自信力，协作本事，承担职责的本事，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种本事能够很好地协调发展和运作的人。

最终是学会认真倾听他人讲话，虚心理解他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自我的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自我很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心理解别人的意见。

**品牌推广月度工作总结篇十六**

xx年，本部全体业务人员在企业的领导下，围绕年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

一、总体目标完成情况：

销售1750万元，完成目标计划（2250万）的

回笼1100万元，与销售收入比为63%.

（一）在销售地方，主要受以下几地方因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。年该客户完成销售1800万元，而年由于新领导、新政策，本年广轻出对其铁牌企业开展大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不一样程度影响，预计本年整个广轻集团销售800万元前后，比年初企业下达的计划万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的品质和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印地方做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受品质及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼地方，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售650万）。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，通通客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了企业的整体运作。

二、主要做了以下几地方工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一地方采取个别谈心；另一地方，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害企业利益和损坏企业形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

本年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务品质和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并成长起来。

在平时的日常工作中，我们规定业务员必须做到以下几点：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（2）工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

（3）及时将客户的规定及产品品质情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品品质和服务能满足客户的需要；

（4）集中精力理顺汇德帮厂的各地方关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大；

（5）积极参加与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓了两个客户（江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限企业），有望在下半年成为新的利润增长点。

（6）加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼地方，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些缘故，回笼速度较慢。（如宏丰厂，华盛厂等）

三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期规定；

3、压库工作效果不明显；

4、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；

5、新业务的开拓不够，业务增长小；

企业所下达的任务有些脱离现实，业绩检测不合理影响业务员的工作情绪。

**品牌推广月度工作总结篇十七**

成功与失败相随，机遇与挑战同在。20xx年度已经结束，伴随而来的是新一轮充满竞争和挑战的一年，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾本年度所做的工作，几乎没有一件事使自己能够满意；也未能使客户对我xx的工作达到较高的满意度；更未曾为公司创造更多的价值，回想起来相当惭愧。简要分析原因如下：

主观上负责人及下属人员工作经验不足，能力参差不齐；管理上程序化程度不高，比较杂乱；下属员工工作不够主动，自我定位不准确，工作观念不正，普遍存在一种“混”或“养家糊口”的工作状态，而未能意识到挑战性工作对自身能力、素质的提高。诸多主观因素致使员工缺乏“团队精神”，凝聚力不强导致工作效率低下。

客观上公司上层管理程序过于繁杂，影响各种计划的迅速畅通；各种建议性方案审批不明；缺乏针对各下部属市场实际情况的指导性方案。导致各下属机构操作不灵活，直接降低企业及产品竞争力，影响销售。而原市场遗留问题也给工作带来较多阻力和诸多不确定性、突发性问题，比如经销商不稳定和地级市经销商之间低价物流即倒货。

通过分析主客观原因，吸取失败教训，暴露并努力改变、解决问题，让xx成为一个符合公司长远目标的良性健康的销售市场是xx当前目标。以下本人对xx分内部管理、客户管理、xx、销售方案四部分总结并做出计划和建议。

第一部分：xx部内部管理

xx部一直存在个别极不稳定因素，影响内部团结，时常出现不负责任的工作态度，诸多人为障碍导致各个环节周期时间太长，工作效率极其低下。企业的竞争是人才的竞争，而人的各种意识、素质等是由自身环境、教育等各种综合因素决定的。本人自xx时间到xx以来做了各种努力，部分人就软硬不吃，工作态度消极，如上面所提的“混”，想要收入，却不思努力工作以提高能力与收入，此种人已经成为xx致命的障碍，而此部分人的生长环境及教育决定他很难有一个大的改变。本人认为xx部要发展一定要大力从根本上整改，更需要必须的投入，比如目前存在的人员后备不足就必须培养一部分人员。具体问题如下：

1、xx管理混乱，未能很好做到防火、防霉、防鼠、防盗等工作，保管人工作方式呆板，群众基础极差，严重影响团结，恶化工作环境，工作效率极低，人为加大货物流通障碍，损害xx集团企业形象。

2、业务内勤工作量太大，即当xx又做xx，导致直销部门及业务人员滞留xx时间太久，影响直销人员与业务人员正常工作开展。

3、大型卖场送货频繁、验收制度繁杂，而业务人员自已送货，占据大量时间，造成工作效率低下，直接降低xx集团的服务质量，损害企业形象。

4、缺乏独档一面的xx员，各销售渠道俱存在不少问题，最典型的是：

b、大型卖场产品更新难，新品上柜慢，致命的是各种销售促进活动经常性断档。而xx人员一直未能达到公司要求，对之有所改变，直接产生xx部月销售量波动较大。

5、送货车辆破旧不堪，经常维修，一方面增加销售费用，一方面影响货物流通，且人员安全未能得到有效保障。

6、导购人员素质参差不齐，没有经过统一培训，缺乏企业理念与团队精神。

7、直销部门管理不足，缺乏良好的直销主管，人员不稳定，较难招聘到好的直销人员。以致直销部门的销售业绩一直没有一个较大的进展。针对以上问题，本人提出如下建议性方案：

1、立即更换xx！寻求一个积极向上又有一定保管经验的xx，改善工作环境，加速物流，提高效率。

2、改善xx工作流程，建议增加人员，责任明确，更有效对xx部的xx与xx管理，加强对xx部内务如财物、人员、住房等方面的监督与管理。

3、寻求合格的xx人员，以使与xx保持良好客情，加强合作，保持产品销售的有序畅通，切实对xx促进活动进行跟踪，并做好各种销售、促进评估。

4、建议更换xx号车，保证派送货物及时畅通。

5、安排时间培训导购人员，以求有一个良好的工作状态与企业形象。

6、重点治理xx部门，考虑xx主管合适人选，管帮带好xx人员，以扩大产品占有率，促进销售扩大影响。

7、期望公司能给予建议如何解决卖场业务人员自己送货的难题，提高业务人员工作效率与工作积极性。

第二部分：客户管理

目前xx基本上可分为五种客户：县级代理、市区代理、大型（连锁）卖场、中型（连锁）超市、直销及团购、劳保客户。具体管理分析如下：

**品牌推广月度工作总结篇十八**

七月份,我公司在做好“安全生产月”活动总结工作基础上，继续贯彻“生命至上、安全发展”主题，巩固“安全生产月”活动成果,加强作业现场安全监管，深化隐患排查治理，严查各类“三违”现为，持续保持安全生产红线高压意识，保证了本月安全生产无事故,现将本月安全重点工作开展情况进行总结。

于20\_年7月5日组织召开了六月份安全工作会，传达了公司安全会的文件精神,对我公司“安全生产月”活动开展情况进行了全面总结，对出现的各类安全隐患进行了分析汇总;同时对七月的安全重点工作进行了安排部署。

于20\_年7月24日召开了七月份安全培训效能监察工作会，就本月安全培训考核出现的各类安全培训问题进行了分析梳理,就上月安全培训效能监察工作开展情况进行了总结，认真分析了存在的问题，及时安排整改落实；并就八月份安全培训效能监察工作进行安排部署，明确工作目标，健全完善安全培训制度，切实提高安全培训质量，改善安全培训管理水平

作为月度安全工作重点之一，我公司对雨季“三防”工作情况进行再排查、再布置、再落实。针对近期雨水较多情况，我们密切关注天气状况，及时发布强降水、雷电、高温等气象信息；同时要求各施工项目部消除麻痹大意思想，要对基坑开挖等特殊作业进行重点关注，提前做好基坑及其周围的排水工作。我公司于7月18日开展了雨季“三防”专项安全检查，发现安全隐患6项，现已全部进行整改。

公司于7月9日对木业加工中心、物业管理中心开展了隐患排查，查出安全隐患2项。针对查出的安全隐患，公司安全检查组责令责任单位及有关人员高度重视，找准原因，立即着手整改，切实消除隐患。并将整改结果上报安全管理部，并由公司安全管理部相关人员进行了复查，确保所有隐患实现闭环管理。

按照月度安全重点工作计划，对两家厂队开展了六月份安全管理考核，考核全部合格。考核共发现各类问题9项，已下发隐患整改通知书，要求责任单位限期整改，实现闭环管理。

于7月24日开展了安全培训效能考核工作，对各厂队安全培训基础管理、培训实施、培训效果进行了全方位监察，共发现问题4项，已下发整改通知书，要求各厂队对存在的问题认真分析，明确整改方式、整改时限，整改。

**品牌推广月度工作总结篇十九**

一、 员工管理、业务学习工作：

1、年初按公司总经理室工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订“开门红”、“国寿争霸”赛业务推动方案，经总经理室批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订20xx年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

二、 意外险方面工作：

一学平险： ①一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。

②为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总经理室的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基础。

③在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将1xxxx余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在9月份圆满完成了学平险任务。

二企业职工意外险

1、为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，在年底上门拜访意外险保费在xxxx元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。

2、与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。

3、在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司，并尽早将赔款送回企业。今年的职工意外险在工伤保险及其他公司激烈竞争的情况下，对我公司的意外险的销售造成了极大的冲击。

三、 寿险业务方面工作：

在公司总经理室的大力政策支持下，全体业务员努力展业，

但是寿险业务市场不断萎缩，业务与去年同期相比有大幅下滑。

1、平时积极走访企业，并较好地与企业主沟通企业福利费方面的相关事宜，进一步地了解企业人力资源及财务情况等，而最终达到促单的目的。

2、做好寿险市场的新开拓工作，在目前困难的市场环境下找到新出路。

四、今年在总经理室的指导下从营销部招募了5xxxx成立了综合拓展部，尝试新的业务发展渠道，目前为止意外险共收保费11xxxx，在尝试中也取得了一定的效果，但是还未达到最好效果，在明年将继续探索，使这支队伍能成为公司意外险业务新的增长点。

五、 建议：

1、在当前各项政策影响下，团险业务拓展环境越来越严峻，展业难度是客观存在的，为此，建议公司能在对团险予以重视，并在外围环境经营上予以支持。

2、建议公司领导多参加团险部会议，多与业务员沟通、交流，在业务思路上予以指导与帮助。

六、明年工作思路

1、做好学平险收费前的各项工作。

2、明年工伤保险将在全市全面铺开，因此将工伤保险的影响降低，在巩固现有意外险的基础上，开拓新的意外险来源，特别是一些代理业务。

3、根据永康目前新型农村合作医疗的开展情况，找到切入点，以便寻求合作的办法，增加新的业务增长点。

4、开拓寿险市场，尝试职场营销。

5、加快综合拓展员队伍的建设与发展，在公司总经理室的大力支持下，在一体化营销方面多动脑筋、多做文章。

6、加强对团险业务员队伍的建设。

团险部会一如既往的在目前严峻的团险市场中努力探索，并找到更好的发展之路。

**品牌推广月度工作总结篇二十**

转眼之间，20xx年即将成为过去，又到了盘点一年工作和总结得失成败的时候了。回顾一年来的工作，总体来说自己的工作既有可圈可点之处，也有不尽如人意的地方。

下面我对自己一年来的工作开展情况作简要总结：

一、销售任务完成情况

20xx年在公司领导集体的正确领导和支持下，我和我的团队共完成了xx件产品的销售任务，总销售收入为xx万元，产品数量比去年增加xx件，总销售收入较去年增加了xx%另外在维护好现有客户的同时，在公司产品极具市场竞争力的前提下，我和伙伴们通过用心用情的真诚服务新挖掘了xx名新客户，新客户带来的销售收入占到了总销售收入的xx%。

二、工作措施

1、认真学习，不断提高自身能力，提升工作高质开展

作为一名销售经理，我深刻认识到处在当前这样一个各行各业的竞争都相当激烈的环境中，只有不断加强学习，努力提高自己才能不被社会和市场所淘汰。因此，我利用一切可以利用的时间认真学习销售、管理等相关知识，并将其运用到实际工作中加以提炼升华，使之能够更好的指导自己的实际工作，从而促进自己的综合素质和工作能力得到了全面的提高。在我的带动下，我所带领的团队都养成了爱学习的好习惯，浓厚的学习氛围也让团队的战斗力得到了不断的提高。

2、建章立制，不断完善管理制度，促进工作有序开展

今年，根据实际情况，我对以往已经制定的工作制度进行了更加合理的修订，同时，在实际工作中，我作为销售经理，随时注意并做到了以身作则的遵守执行，为整个部门工作的顺利有序的开展奠定了坚实的基础。

3、严格管理，公开公平公正奖惩，促进业绩不断攀升

在实际管理工作中，我注重团队人员积极性的调动，在人性化管理的前提下，严格执行兑现公司的奖励惩处制度，在团队内部营造了一个你追我赶、勇攀高峰、争创佳绩的工作氛围，从而使我们的销售业绩得到了节节攀升。

4、用心服务，通过维护客户利益，树立口碑保持形象

工作经历告诉我们，要做好销售工作，需要在提供优质贴心服务上下功夫。基于此，在今年，我更进一步坚持了自己亲自跑市场维持客户，与团队伙伴们的工作形成了珠联璧合、相得益彰的良好局面。

三、存在的问题

虽然，今年20xx年我的工作比起去年有了大的改观和进步，但是自己仍然存在诸如沟通管理能力有待提高和市场开拓力度有待加强及客户维护仍有待改进等问题不足，需要自己在今后的工作中有针对性的加以改进。

光阴荏苒，紧张忙碌的20xx年即将匆匆逝去，迎来的是更加富有挑战的20xx年，回首过去一年的工作历程，感慨良多，以一言蔽之：苦劳大于功劳，压力重于动力。

20xx年销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了本年的工作任务，取得了一定的成绩，但也存在很多的问题。因此，我们只有对本年度经营状况进行分析和总结，才能挖出问题的根源，从而在今后的工作中加以改进，才能巩固成绩，才能充分调动员工的积极性，努力将各种不利因素转化为能提高公司效益的有利因素。

现将本部门在20xx年所取得的工作成绩和所存在的工作问题以及今后的努力方向做一个简单的分析和总结：

一、本年度的市场状况及内部原因：

锌粉由于化学性质活泼，易燃、易潮、易结块，不宜长时间储藏，且本公司仓储能力有限，所产锌粉必须及时销出。但锌粉市场，竞争激烈，锌粉销售，十分困难。具体如下：

1、锌粉生产厂家众多。有一定规模的锌冶炼企业绝大多数都有自己的锌粉生产线，基本能自给或略有缺口需外购，有的还有富余外销。如甘肃的宝徽锌业；陕西有色的商洛冶炼厂、汉中锌业有限公司；内蒙的紫金公司、兴安铜锌冶炼有限公司、赤峰库博红烨（在建），河南的豫光金铅；辽宁的葫芦岛锌业；湖南的株洲冶炼厂、衡阳水口山冶炼厂，四川的西昌锌业等。专业生产电炉锌粉的，西北地区就有十几家，如陇南地区西河合金锌粉厂、成县黄渚合金锌粉厂、天水凤山锌业，兰州的黄河锌品；陕西宁强锌粉厂、陕西山阳锌业有限公司、汉中金燕有色金属有限公司、旬阳科达锌业有限公司、略阳锌品有限公司等，其规模每月100吨到400吨不等。且有的电炉锌粉生产企业在20xx年上半年已完成锌粉扩产，如西河和略阳等。大家共同分抢已经不大的一块蛋糕。由于节能减排等政策原因或经营不善等，一些小规模锌冶炼企业被迫关停，进一步缩小了这块蛋糕。因此锌粉市场竞争，十分激烈。

2、各使用单位对锌粉的质量要求越来越苛刻。很多单位除对锌粉的品位要求越来越高外，还对锌粉的其它成份有严格要求，如对铅、铁、钴、砷、锑、氯均有不同要求。如白银公司对铅、锑有特别要求，商洛冶炼厂、开利锌业等大多数企业要求有效zn在88%以上，湖南一些企业对cl有很严的要求。

3、客户对服务提出越来越高的要求。如客户要求供货时间较短，要求送货上门，有的单位在货送达后，在卸货、过磅、取样等不积极配合，需协协调。

4、由于公司产能不够，（特别在2#炉、3#炉大修期间）公司所产的锌粉，不能满足我们的销售要求，我们无法满足现有的一些客户对我公司的锌粉需求，使得这些客户不得不寻找新的供货商，并建立了相对稳固的供求关系，这将给我们二期锌粉销售带来极大的困难。

5、由于公路限超、油价上涨，使得运费上涨，如远距离销售，运输成本高，价格竞争处于劣势。

6、找人装车困难，公司没有专业的装卸队伍，装车出于自愿，找人装车曾是本部门比较头疼的一件事。

二、工作成绩：

1、销售：

公司在年初制定的销售目标为全年销售锌粉3200吨。20xx年实际生产吨，20xx年期末库存吨；20xx年，实际销售锌粉吨，完成销售收入元（不含还锌业100锌粉的收入），销产率为，超额完成公司年初制定的销售目标。

2、回款：

20xx年年初结存上年欠款元，20xx年实际回款元（不含还锌业100锌粉的收入），回款率为，20xx年期末欠款元（其中西矿锌业元、珠峰锌业元）

三、20xx年存在的问题及20xx年努力方向：

实现锌粉销售的四个要素：a、客户需求；b、能满足客户需求的质量；c、价格；d、服务及营销技巧。客户需求是销售的前提，质量是销售的保证，优惠的价格销售竞争的关键，服务和营销技巧是实现销售的催化剂和推动力。上述四要素相辅相成，缺一不可。从20xx年销售工作来看，存在着如下问题：

1、由于在锌粉供应紧张的时候，我们的锌粉产量不够，不能满足客户的需求，使得已开辟的锌粉市场被其他厂家趁虚挤占，二期的销售工作有可能陷入被动。如白银公司、西安迈欣等企业的业务。

3、公司产品都是为生产而生产，片面最求产量。合金成分、有效zn、颗粒细度等指标有时不能满足客户需求，无质量竞争之优势。

4、公司产品生产成本高，特别是劳动力成本偏高，无价格竞争之优势。

5、熟悉锌冶炼行业、熟悉锌粉市场、熟悉锌粉市场行情销售人员不多。对销售人员的培养投入不够，新的市场开拓后劲不足。

6、公司销售政策模糊，销售奖励难兑现，市场开拓的资金投入自主度不高，市场开拓的动力不足。20xx年努力方向：

1、严格执行质量管理体系文件标准，实行标准化、精细化作业，加强技术革新，生产出能满足不同客户需求的锌粉来以提高产品的质量竞争力。

2、完善科学、公正、公平的用人制度，加强人才队伍的优化组合，整合人力资源，合并一些可以合并的岗位，压缩管理人员，实行竞争上岗，同岗同酬，裁减一些闲职人员，提高在职人员工资待遇，使在职人员既有较高的劳动强度，又有较高的收入水平。只有这样才能降低管理成本，提高产品价格的竞争力，使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

3、努力培养销售人才，提高销售人员的素质，最好能招募1、2名熟悉锌粉市场有一定销售经验的销售人员。制定完善的销售激励机制，让销售工作充满活力。

4、努力巩固现有锌粉市场，积极开拓潜在的锌粉市场，努力完成20xx年的锌粉销售任务。

**品牌推广月度工作总结篇二十一**

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品;公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长!很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作.刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1)养成学习的习惯;

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2)具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

(3)善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**品牌推广月度工作总结篇二十二**

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

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

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**品牌推广月度工作总结篇二十三**

3、从问题中总结出来的不足之处，新的一年如何来学习，补足。

最后，给自己一些好的激励和奖励计划如果达到哪些目标，可以给自己奖励一些什么。

一 、本年度工作总结

即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。 我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车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，我经常请教公司公司几位领导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，现在对汽车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。所以经过半年的努力，我们大客户拓展部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，各组员的能力，业务水平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。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车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，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二.部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上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。

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，xxx科技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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，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，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高 。

三.市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位，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敏感的。在明年的销售工作中针对部分客户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。 在深圳市市区域，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，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。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。据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。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，在这个市场会丢失更多的客户。

四.工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

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！