

领导安全生产讲话总结 车间领导安全月活动讲话稿(通用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

卖场业务工作报告篇一

新的一年快到了，在两位领导的带领下、我对明年的工作从以下几个方面开展。

要加强熟悉安全门的生产工艺和材料特点，规格型号(包括钢板和产品等)，生产周期，付货时间，了解安全门的安装方法，保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况。

了解安全门经销商(包括潜在客户)消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

了解安全门市场的动向和变化，经销商的销售情况，进行不同区域的市场分析。

进一步了解安全门有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。了解不同安全门厂家在新的一年里的设计思维，以便跟着市场创新的步伐走。

了解接待和会客的基本礼节、细心、认真、迅速地处理客户的需求，有效运用身体语言(包括姿态语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

我管辖的区域有贵州、河南、西藏、吉林，现初步的对这些

区域作明年的计划。

1、 贵州省：贵州这个省是我区域最好的一个省份、也是所有片区里较有实力的一个地方。明年我将把重点放在贵州、贵州现在的销售额一落千丈、明年要去客户那里一一的拜访，督促经销商把xx安全门重视起来。在每个地级市要有个安全门经销商或者总代理。

经过这半年的广告营销一线工作的总结，我仿佛拨开云雾见月明。自己之前也总结了一些做业务的简单流程何方法，这让我感觉到无论做什么工作，都是有章可循的，掌握一定的方法流程，做起事来会收到事半功倍的效果。

作为一个营销战场上的新兵，我意识到多见客户、多跑，善于和客户做朋友——这是我认识到自己的不足之处。往往有些客户和我谈起想做些宣传计划，我常常都是觉得对方只是想了解了解，并无实质性合作意识，怕被客户拒绝，所以很少与客户见面交流。在找到一些信息后，总是心动而不行动。也正如我在上次交流会中总结出来的做业务必须做到的三点：闻、思、行。

闻一朝闻天下的“闻”，就是多听、多看、多学，只要能被我们“闻”到的都是值得我们学习借鉴。只有博学善学，处处留心，多听、多看，才能使自己触类旁通，从而产生创新思维。

思—奇思妙想的“思”。学而不思则罔，仅有“闻”是不够的，一个勤于思考、善于思考的头脑永远是我们创造性工作的必要条件。看过了、听过了，就要琢磨思考别人是怎么做到的，我们的策划工作要求不断创新，直接的照搬照套是不可取的，而且有时候我们听到的，看到的太多，思路也会容易混乱，因此更需要思考，来理清思路，找出出路。今天的总结也就好比一个头脑风暴室，在这里我们将自己的所见所闻与大家分享，然后天马行空，奇思妙想，常常能碰撞出创

新的火花，并立竿见影的解决一些燃眉之急。

行——快速行动的“行”，就是立刻去做。学习本身并非目的，目的在于实践。我们要把学到的知识和技能运用到工作中，转化成生产力，才能不断提高自己的能力。

通过这次总结之后，让我明白要想做好业务，除了拥有永不放弃的信心之外，必须不断完善自我。专业的媒介营销人员在做业务的过程，是不断总结学习的过程，以自身的业务素质获得客户的信任，从而提高客户对频道的依赖度。客户的信任很大程度上依赖于业务人员的业务素质。从现在起，我给自己再次规划工作计划，下任务，也给自己加油，希望用好的业绩来报答我敬爱的领导。

这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2:3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将是以带新人为主了，因为又有一批我们的师

弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外xx年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

卖场业务工作报告篇二

按照公司要求，现将营销部四月份工作总结如下：

1. 做好离职人员交接工作，监督交接过程，并要求离职员工在离岗之前将自身岗位所有工作职责、岗位技能、注意事项

在离职一个月的时间内全部教授给新到员工，确保正常工作不脱节，同时及时关注其他员工心理动向，及时给予沟通和交流，努力提高新员工的各项业务技能和岗位技能，加强锻炼新员工的独立处理营销部日常事务的能力。

2. 为各部门第一季度评选的服务明星拍照片，并制作成服务明星牌匾在卖场内企业文化墙悬挂，为员工树立良好的榜样形象，为每月评选的公司团队销售冠军、亚军、服务明星制作成精美锦旗，悬挂在各获奖品牌展台的显要位置，以促进品牌的美誉度提升。

3. 在万人空巷抢格力的活动前期认筹工作中，带队在九曲花园、旭阳集团、美多商贸城做格力认筹宣传活动，全力推进商场格力空调的销售工作，三天共认筹八十余台。

4. 提前做好了4.2日格力抢购、商场夜场活动的前期准备工作，定制了夜场六层大蛋糕，活跃卖场气氛，将夜场整点抽奖活动氛围一直坚持到最后一次抽奖，积极配合公司营销中心，全力和交通音乐台主持人潘岳、电视台主持人紧密合作主持格力抢购电视台直播活动和四月二日至四月六日期间的八场电台现场直播工作。

5. 学习执行公司新会员活动，将新会员活动制作张贴在服务台

现要位置，全员向顾客推广办理会员卡和积分礼品兑换[tcl电视、美的空调在认筹活动期间，要求员工做好推广工作，每人设定销售任务，努力推动tcl电视和美的空调的销售工作。

6. 坚持每天记录上报不满意信息记录，强调信息的及时传递、跟进、回复。坚持每天上报营销部会员、公司活动、部门活动赠品发放统计表，方便商场领导和部门主管及时了解活动赠品使用情况。

7. 根据公司要求，提前到临沂市第三届海棠(市花)节基地考察场地，联系参展事宜，并签订参展合同、积极协助各部门组织出展物料和机器，海棠节期间根据商场要求带队参展，和商场陈主任等其他领导坚持在活动现场，为保证商场货物的安全和商场陈主任等领导共同吃住在活动现场，在昼夜温差很大的情况下持连续夜间值班三晚，并每天早起出展和下午收机器。

8. 制作了公司家电惠民双补活动的宣传广告喷绘制作，为商场各部门及时打印品牌活动pop□书写爆炸卡。每天要求广播员在卖场播报营销活动，为员工过生日，送温馨祝福。

1. 继续关注新员工的培训学习工作，随时关注成长情况。
2. 保证五一期间的正常接待工作，招聘4-5名临时促销人员。
3. 公司五一活动的前期组织准备，带领员工学习活动细则、操作方式和注意事项。
4. 设计制作公司五一活动的广告橱窗喷绘、大篷车广告、皇冠帽、海报等工作。积极协助商场经理和其他兄弟部门的工作。

卖场业务工作报告篇三

20xx年在酒店董办，总办的正确领导下，得到酒店各大部门的大力支持、友好帮助及ktv全体员工积极努力下顺利完成本年1175万元营业指标，我们总营收1350.06万，超额完成15%。营销部在部门领导分配任务为420万，营销部在各位同事们的共同努力、艰辛奋发、团结凝聚下完成了464.283万元的营业额，超额完成5%。现对全年工作进行如下总结：

- 1、提升营业额，制定经营计划：

对比同期月营业额，树立保完成，求增长的经营目标。对同期月营业额进行量化，树立日营业数额目标，进而量化到一线销售服务人员，提高包房消费收入，从而达到总体营业额提高要求。发展每一个客户，积累客户资源。部门针对于消费客人由咨客台进行登记客户个人信息：对客人工作单位、工作性质、联系电话、消费习惯等进行温馨问询并登记。要求部门人员熟记登记客户，在实际工作中做到个性化服务。重要节假日中，由部门经理组织一线销售人员对现有客户发送节日祝福信息，让客户在有消费欲望的时候想到我们。加强节日营销工作□ktv本年成功举行了五一节、国庆节等活动。通过活动提升了ktv客户人气及部门工作士气，提高了期间营业额。在下一阶段工作中争取通过营销创新，进一步提高营业业绩。丰富商品种类：基于对同行ktv考察，对其所销售商品进行对比，添加部门特色小食及其它商品。同时针对一线服务员工，定期进行销售、推销技巧培训。结合员工实际操作，针对性进行讲解及点评，从而提高一线员工推销能力。

2、规范管理流程，强化内部管理

建立部门管理组织系统，由经理至员工树立逐级管理责任制，协调部门关系使部门员工各尽其职，谁主管谁负责的方针。制定部门人员通讯录，做到工作需要，沟通无障碍。坚持每日例会：由部门经理每日组织部门例会，对部门人员进行点到；检查员工仪容仪表；传达酒店通知；点评上日工作；通知当日注意事项等。

3、工作中存在问题：

过去一年中部门工作虽有提高，但也存在部分问题与不足，值得反思、总结与改进。基础人员缺乏压力感：通过近期市场考察，地区相继新开ktv店面2家准备过年前开的有xxxktv]□相对的市场，我们的市场份额在无形的缩小，市场竞争压力大。客户积累及公关工作难度随之在增加。如何在激烈的市场竞争中保持我们的市场占有率并进行提升是我们现阶段需

考虑的工作。加强员工忧患意识，达成部门工作共识及目标。接待、公关能力仍需要提高：市场资源是有限的，用心的服务是必不可少的。如何吸引更多市场资源，接待、公关能力在这个过程中尤为重要。好的接待人员可以及时从客户那里得到客户的个人信息及消费需求，针对其所提出问题进行考虑并解决，提高客户满意度，树立市场口碑。进而加强学习，积极考察其它相关ktv吸取其在接待、公关工作方面优点可取之处。管理中各层协调能力仍需要提高：树立各层员工工作效率意识，要求人员在现实工作中加强工作沟通与汇报、对需协调工作进行跟进与解决。严防各层员工出现工作断层及扯皮现象发生。

4□20xx年工作设想：

加强规范管理,提高整体管理水平和服务质量;加强市场营销工作,提高市场占有率。刚刚过去的一年,是我们华海酒店ktv娱乐场所发展史上极重要的一年,增加多一层楼15间房,是承上启下、继往开来的一年,也是我们ktv在开业时制定了三步战略规划:第一步,按四星级酒店ktv娱乐场所的标准完善硬软件设备的投资;第二步,进行员工队伍的素质教育和培训,从根本上提高各级员工的素质,以五星级的管理和服务创建真正的四星级ktv娱乐场所;第三步,从管理中要效益,立足茂名,向外辐射,推出华海ktv品牌。

营销部在工作中难免存在不足,敬请公司领导指导和指正。

卖场业务工作报告篇四

我是农村信用社一名基层信贷员。自20xx年6月份从事信贷工作至今,在不到三年的时间里,营销个体工商户贷款111户,贷款余额达到1100余万元。实现利息收入120余万元。走出了一条扎扎实实的支农惠民之路。下面是我的点滴工作方法和思路。

20xx年6月份，刚调入并担任基层信贷员时，尽管我对新的信贷流程可以说一窍不通，但我信心十足，觉得自己能够通过学习适应新的工作岗位。当时我调任的信用社刚拥有了发放贷款的业务权限，可谓既无技术又无设备，信贷员也只有我一个人。一切从零开始。仅凭一套复印来的信贷文本资料，作为依据，我发放了第一笔贷款。“我真的这么快就贷到款了吗？”记得当时那位客户手捧存折自言自语。因为在过去做生意，一直都是靠民间借贷资金，虽然手续简便，但利息负担很重。看到客户感激的样子，我也很有成就感。我觉得自己作为一名最基层的信贷工作人员，在领会上级银监管理部门有关支农精神的基础上，理解并同情个体工商户筹资难，且深受民间借贷高利息困扰的实情，在贷款的受理、调查、发放中站在客户的立场提供金融服务，使客户实实在在体验到了国家信贷政策的优惠，不仅利息优惠，而且高效快捷。为客户摆脱民间借贷，也为金融行业开拓小微企业客户市场做了自己应做的工作。

在贷前调查中通过对借款人提供的资产负债情况的核实，能够较快了解到客户真正的实力，依此作为发放贷款的重要参考。核实的对象通常为借款人配偶、邻里或有生意往来的人等。而调查的过程要在有意识营造的，比较轻松的氛围中进行，尽量掩盖掉严肃的一面，把自己真正想核实的东西藏在嘘寒问暖的话语中，做到不露神色、轻描淡写、似有若无。发现反常现象，说明一定存在问题。这时必须作出暂停办理深入调查的决定。曾经有一个因赌博而负债累累的人，办了假的营业执照然后把我们领到别人的养猪场进行调查的人，当时我注意到养猪场的饲养员看到这位“主人”时，那懒洋洋的目光没有一丝像是员工对老板的神情。后通过深入调查弄清了真相，避免了风险。而另一位自称经营烟酒零售生意的借款人，连续两次没有按约定接受实地调查，后证明该人有大量的债务，因此大白天都东躲西藏不敢露面。还有一位借款人来贷款时，对一些问题闪烁其词，欲言又止，这时我们采取缓办措施，观察此客户，结果还没等实地调查，他就因被逼债而逃之夭夭了。总之，信贷员要有高度的警惕心，

责任感，换位思考问题，经常总结反省，不断提高自身综合素质，才能更好地防范风险。

我办理的贷款均实行按月结息的还款方式。这种还款方式的优点在于分散了借款人还款压力，培养了借款人还款习惯。每月的结息日我都会全天守候在营业室大厅，迎接每一名还款人，引导他们在最短时间办理好结息手续。每月至少一次的见面，为进一步增加相互了解，增进彼此感情创造了条件，还可以通过沟通及时了解借款人经营情况。对保障贷款的安全起到了积极的作用。每月21号是贷款的结息日，给一百余户借款人发送短信提醒结息，选择什么时间发短信，也经历了多次调整，最初是20号上午，是自己迫不及待的思想体现，后有部分客户反映容易忘记，因而调整为20号晚上，结果又有客户反映那个时间回家了，工作一天很累，手机放一边不及时收看短信，效果仍然不够理想。我想若多次频繁发信息，客户容易产生不被信任的感觉，所以更不宜采用，想来想去很困惑，如何达到最好效果呢？正好有一次我所使用的手机群发功能出了故障，因担心误了结息的事，所以21号早上，我5点半开始逐条逐条给客户发短信，结果当天上午结息的借款人来的很早，一见面就笑着说：卫峰，你五点半就起床呀。事后分析也许人们经过一整夜的休息，精力充沛，一早收到短信时就会把结息的事当成当天的第一件事情办理，正所谓一日之计在于晨。对自己、对客户都有异曲同工之妙。

绝大多数客户都能很好地履行按月结息到期归还贷款的承诺，对待出现为数不多的失约客户，往往不宜操之过急。对这部分客户采取发手机短信催收形式相对含蓄，且为双方留下了回旋余地。假如采取电话催收，客户有可能躲避。短信通知后若仍不奏效就要尽快专程上门服务。上门服务必须有足够的自信和从容的心态，此时即便心里不爽，也须落落大方、面带笑意。要有“路遥知马力，日久见人心”的交往准则，而不必计较一时一事的得失。通过上门服务能够解决还本收息的客户，仍然不失为好客户。这可能是客户对信用的认识与我们有差距。总之与客户的沟通需要有循序渐进的思想准

备，因为最初的了解常常带有面具，完全可以理解。要尽量克服急于求成的表白与责备求全的要求。“人上一百，形形色色”，一定要因人而异地对待自己的客户，从始至终要尊重所有客户，坚持有理、有利、有节的办事原则，任何时候信贷员都不要产生丝毫放弃的’念头。不放弃客户也就是不放弃我们的信贷资产。好客户有时也是靠我们信贷员培养出来的。去年一个开饭店的客户因煤气泄漏烧伤了厨师，花去近20万元的医疗费，截至目前我为他垫付款4500元，他还欠息两个月，但依据我对客户不放弃、不怀疑的态度，我始终坚持客气地给他早已关机的两个手机发送结息信息，本月的21号，我终于收到了他的回信：三两天回去一起归还所欠的钱，对不起了。我常常想，如果自己主动付出较小的代价能使所在的集体有更大利益我就毫不犹豫地干。对不能及时归还利息的客户，先自己垫付利息，再持收息凭证自费上门收取。付出的是自己较小的代价，收获的是很有价值很有意义的工作成绩。就是靠这样的努力，在20xx年底我所维护的100余名借款客户1000余万元贷款，实现了全部贷款无不良，全部利息应收尽收。

真心的服务能够赢得潜在的客户。贷不到款往往不是银行没有政策，也不是市场没有需求，而是信息没有对接。把取得贷款的条件详尽地告诉每一个咨询贷款的客户，就等于是敞开了欢迎客户的大门。把取得贷款需要准备的资料用笔写在纸上交给客户，同时进行必要的解释和说明，不让客户跑冤枉路。多与客户交流沟通，通过与客户的交流与沟通，一方面能了解到更多的市场信息，另一方面也把国家有关信贷政策宣传给了客户。使这些客户成为我们的义务宣传员，把我们的政策带到市场。客户埋怨手续繁琐时，一定要认真解释这些手续的必要性，以取得客户理解。这样既避免了客户产生被有意刁难的心理。同时也传达了我們真心营销的理念。在实际工作中，为切实维护贷款资金的安全，我始终坚持借款人、财产共有人及担保人和财产共有人的面签字原则。对借款人配偶不能与借款人同来签字时，亲自上门要求当面签字。在一次办理担保贷款时，担保单位另一出资人生病且远

在一百余里的外乡住院，借款人希望通融一下，代为签字。当时客户其他资料已经准备齐全，可谓万事俱备，借款人信用也很好，且急于用款。但考虑到借款合同的有效性 & 借款手续的严肃性，决定连夜陪借款人到医院面见担保人签字，最终利用下班时间，经过三个多小时时间往返得到了担保人的签字，在第二天上午九点前把完整的资料提交到了信贷部门，使借款人在预定的时间内取得了贷款。

我的新客户有很多是由老客户介绍的，究其原因是我能认真对待每一名客户，不符合条件的说明原因，拒绝受理。符合条件的就用最快的速度发放贷款。在刚开始做信贷工作时，借款人往往认为我所说的“调查”同样是一句推脱的话。隔行如隔山，这也不能怪客户不信任。现实中也确实有一些银行信贷员利用“调查”“研究”等，拖延了时间怠慢了客户。没有及时安排调查，或者把调查时间一推再推。即便调查结果良好，到了该发放贷款之时又举棋不定、犹疑不决，迟迟不予办理借款手续。种种拖沓而不讲效率的工作作风使客户在等待中受尽煎熬，身心俱疲。正确的方法就是要一诺千金，按照答复和承诺的话去做。我答复客户时所说的“调查”是有一个明确日期的，并且我会风雨无阻地去兑现自己的承诺。信贷员一定要用行动证明自己讲信用，这样客户才会对你讲信用。承诺了一阵调查，就要不超过半个小时去调查，承诺了上午去，就要为下午才去而道歉。

客户向我们提出借款申请，我们通过发放贷款赢得利息收入，这是平等与互利双赢的事。当客户上门提出贷款申请时，主动权更多地倾向于我们，这时候信贷员只需恰到好处地把握和使用好这个主动权，把我们对贷款资金使用及还本结息的要求告诉客户，就会得到肯定的答复。这时信贷员千万不要以为自己一时间成了客户的救世主。在营销贷款中，信贷员尽量不要对客户如何做买卖评头论足。我认为我们点钞也许还占优势，但做买卖我们肯定不如人家客户，闻道有先后，术业有专攻，如何使用资金赚钱，客户比我们强的多。我们只要做好自己的调查至发放贷款的工作，而使用贷款赚钱的

事还是让借款人自己考虑为好。任何时候都要尊重所有的客户。这样客户才会把更多的、更真实的市场信息反馈到信贷员这里。

效

看到得到信贷支持而发展壮大起来的客户是最使我欣慰的事情，来自农村的大学毕业生胡某，是一个有技术能吃苦的青年，首次来我社申请贷款时，我到他的水暖配件门市调查，他只有很少的存货，住在丈母娘家，在不到两年的时间里，他凭借懂水电会安装的优势，很快就摆脱了困境，如今再到他的门市，各种水暖配件满满当当，问道这些货价值多少时，小胡自信地回答：不到30万，起码20大几万吧，年底想在县城买套单元楼。老崔同样来自农村，带着四、五十名农民工为某重点高速公路施工，是个老实而又精明强干的人，贷款时老崔也是有备而来，营业执照就是某某施工队，虽然每次来办理业务都能看到他一身泥泞，但签写支票从来都是准确无误一次成功。上个月老崔来还利息时，我觉的有些不同，面容还是那样憨厚，只是衣服上没了泥点，脚上换了锃亮的皮鞋。老崔看出我的疑问，不好意思地说：刚买了辆10来万元的现代轿车。而另一位搞运输的崔大哥，贷款10万元，周转不到两年，如今既归还了贷款还购买了8、9万元的轿车。他们对农信社的贷款支持都非常感激。

真诚的服务赢得了客户的信赖与支持，来我社申请贷款的小微企业、个体工商户与日俱增，我每天都在应接不暇中充实的度过，我的营销贷款工作也得到了我们部门领导的鼓励和认可，现在既感到担子沉重又觉得无比光荣。

大力营销小微企业贷款和个体工商户贷款，是切实贯彻落实银监会支农惠民文件精神的实际行动，不仅有效缓解了当地小微企业贷款难的问题也为农信社调整信贷资产结构起到了至关重要的作用。每一名基层信贷员对于暂时不够理解的有关信贷政策和相关支农政策首先要遵照执行，一边做一边思

考，最终会明白国家产业政策和银监会信贷政策的高屋建瓴和宏观伟大。正是在这些思想的支持下，我对小微企业贷款进行了不遗余力的营销。我的理想就是营销和维护更多、更高质量的小微企业和个体工商户贷款。用实际业绩给关心和支持自己的各位领导和同事们交份满意的答卷。在今后的工作中只有更大地投入劳动，做出成绩，才能不辜负这一份沉甸甸的荣誉。

卖场业务工作报告篇五

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，接近年终，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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热忱，而缺乏对汽车行业销售阅历和产品学问。为了快速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品学问，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我常常请教各品系经理和领导和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场阅历，现在对我们现在处的市场有了一个也许的认识和了解。现在我渐渐可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，精准的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此渐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也胜利谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品学问和积累阅历的同时，自己的力量，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些改变和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发大事。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是一线兼销售，一线的工作环节是非常关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过一线的手。一线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在一线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满足度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些骄傲感！xx月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员。xx月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了许多的竞品的业务学问，这对我们产品销售非常有利。

在20xx年xx月xx日国家实施xx[]被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们依据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预报到，上半年的'车型在下半年消化确定不是很好，由于上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在xx月xx日和xx月xx日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的xx危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的状况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好预备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，究竟是什么状况，做一个精准的推断！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行指令，完成任务，做好此岗位的工作。再盼望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的学问更加丰富和改善！

我盼望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经娴熟的把握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的阅历，应对和处理一些突发事情有自己的一些方法，我信任自己能做好一名合格的销售人员。假如我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。