

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结(精选8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结篇一

回首20xx年的我的销售历程，经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜事。似乎从一开始，在20xx年希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察[]20xx年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解：

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己 品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断

宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

6、中东市场[]20xx年有贸易来往的中东客户(阿联酋、伊朗、以色列)共计11个客户；20xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；汽车销售年终工作总结对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结篇二

已到年末，自今年8月1日进入公司以来，转眼已4个多月的时间，这个期间的工作中掺杂着深刻的记忆与辛苦，让自己的人生经历多了一份激动、一份喜悦、一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。这份工作让我从对房地产半知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。这些成长都是在加入公司的改变和进步，作为公司年轻一员的我，在公司领导和同事的指点帮助下，已经能够独立完成本职工作。

一、学习方面：

在没有加入公司之前我没有接触过房地产，对房地产方面的知识不是很懂，甚至可以说是一无所知。来到公司的时候对于新环境，新事物都比较陌生，在公司领导和同事的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是正确的。

二、专业知识：

刚到公司的时候我们首先进行了专业知识的培训，由于是初次接触这类知识，对知识的理解有点慢，但是在领导的解释和开导下，我逐渐进入了角色，明白了这些对于我来说是何等的重要，对以后的工作会有很大的帮助。同时我们还到兴宁北、凤岭北和东盟商务区进行了踩盘，对所学知识进行实践和运用。当时确实能感觉到苦过累过，可现在回过头来想一想，想进步要克服最大困难就是自己，虽然当时很累很苦，但都照样坚持下来了。

三、学习工作流程

今年10月份的时候我们开始到外展点，学习接待客户，学习销售，外展点的工作流程等等，这对于我们都非常的陌生，通过领导的带领，让我们从生疏到熟悉，进一步了解各种工作流程等工作内容。在平时的工作中，同事们也给了我很多的建议和帮助，及时的化解了一个个问题，这份看似简单的工作，其实更需要细心与耐心。

在以后的日子中，我会加强自己的专业知识和专业技能，以房地产销售为主要努力方向，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。俗话说：客户是上帝，接待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以

及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这一年的工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。__年，我要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结篇三

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**医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

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斗争。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。

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领导；5、严格遵守公司的各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。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，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

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，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导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，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

云在昆明只有一个客户在****作。3月份拿三件货；8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在****作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在****，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户****作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。
- 2、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。(建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq[]新浪uc[]email)

3、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。

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6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。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

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。

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结篇四

柴桑区已纳入生态公益林工程管理的面积为8.92万亩，其中：

重点公益林管护面积为5.8279万亩，省级公益林管护面积为3.11万亩。涉及10个乡镇，51个村委会，涉及778个小班。

（一）管护制度及人员配备情况

马回岭镇、岷山乡、沙河经济开发区、狮子镇、新合镇、新塘乡、涌泉乡、江洲镇、新洲垦殖场、城子镇10个项目实施单位根据制定的实施方案，将全县纳入补偿面积8.92万亩公益林共划分为40个管护责任区，落实管护人员40名。经检查各单位均根据护林员管护区域建立了管护人员名册，所有护林员均登记在册。各单位在项目启动时就制定了管护制度，安排了专业技术人员负责辖区内公益林的管理，定期对管护人员进行全面考核。同时，通过查阅巡山记录及走访公益林林区周边群众了解到，所有护林员均按照要求进行了巡山护林，巡护工作都达到了管护要求：有巡山记录、巡山时间达到要求（集体林和个体所有林每月不低于22天）。

（二）管护责任落实情况

根据检查的核实情况，县林业局与10个项目实施单位签订了《生态公益林管护目标责任书》签订面积为规划管护面积的100%；与聘用的40名护林员签订《柴桑区公益林护林管护合同》，签订面积为规划管护面积的100%。

根据公益林管护的相关要求，每天的巡护必须有巡护记录，有管理负责人的签字。同时县、乡管理人员采取不定期的方式对管护人员的工作情况进行检查，对不符合要求的限期整改，杜绝以好充次的现象发生。

（一）资金拨付

为保证中央森林生态效益补偿基金的使用和安全运行，xx资金发放按照赣林资字[xx]12]号文件精神要求，维护生态公益林所有者、经营者的合法权益，以审记发现的问题为导向，一

条条的对照整改，真正把财政惠农补贴落到实处，让生态补偿真正惠及于民。

1、属个人的国家级公益林，由村委会、乡镇林业站将原来到组的生态公益林小班实行划细班的方法，全面落实到户，确定到户面积，由乡镇主要领导审核后，并盖上乡政府公章，再报区公益林办按照面积补偿标准，编制柴桑区年度森林生态效益补偿资金“一卡通”发放表，通过区财政以“一卡通”的形式将资金发放到林权所有者“一卡通”账户上。

2、属集体的公益林，集体所有的公益林，其补偿资金全部由区财政直接接集体补偿资金拨入该集体财政帐户，未设置财政帐户的集体组织，则由区财政将该集体补偿资金拨入上一级管理组织财务帐户。

（二）资金的监管

项目资金管理要严格执行《会计法》、《会计基础工作规范》、《中央财政森林生态效益补偿基金管理办法》及□xx省省级林业资源保护专项资金管理暂行办法》的规定。核算机构要建立健全财务管理制度和会计核算制度，设置专账对补偿资金进行核算，确保补偿资金专款专用。

（1）组织落实和实施上级主管部门下达的计划和任务；

（3）组织对公益林管护进行检查和考核；

（4）配合财政部门及时兑现森林生态效益补偿基金。

各项目乡镇林业工作站主要职责：负责组织实施辖区内生态公益林的宣传、发动、造林施工及质量监管等相应的各项业务和日常工作，并对辖区内的公益林的管护质量、管护效果负责。

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结篇五

在咱们厂里面又工作了一整年了，兔年都快要走到我们的脸上了，不得不说，今年过年过的可真快啊，再过不久就能回家了，还好今年的厂里的收益还是不错的，大家都有回家过个好年了。我身为厂里面的一名技术员工，本年度里在工作这方面还是取得了一些进展的，在其它方面也有了不少的心得体会，这得需要我好好地总结一下才行。

20__年里面，咱们厂一如既往地大力发展各方面的业务，同时还招收了不少的新员工，毕竟工厂的工作还是比较辛劳的，不少的人在工作了一段时间后会选择离开，说起来我也算得上厂里面的老员工了，身为技术工人，我的工作还是比较轻松的，不需要整日在车间里劳动，这时候就能了解到学会一门技术活是多么的重要了，单纯的靠体力劳动来挣钱可不是长远之计啊。工厂里面一直都是追求着效益，所以怎样让工厂里面的效益取得突破一直都是领导们所看重的，我为了提高厂里的产出，自然也是想了不少的办法，渴望着依靠技术或者器械上的突破来让工作变得高效一点，当然了，这个过程一定是充满了挑战和疲惫的。

为了不让自己在社会的浪潮之中掉队，也为了提高自己的个人工作能力，我一直都没有忘记学习，学习对我们这些技术工人来言是十分重要的，只要一段时间不去了解新鲜的事物，那么必然会在工作中出现一些问题，所以我也养成了一个习惯，那就是只要自己在一段时间内没有在学识上取得进展，那么我会感到不安和焦虑，毕竟我也算是厂领导给我较高的工资可不是让我来养老的，我必须得要干一点实事才行。技术的提升，一是通过参加一些厂内外组织的技能培训，这能让我和其他的技术工有更多的了解，二是自己去专研一些工作上的难点和重点，通过刻苦的学习和训练，终能使自己在某个领域上取得成绩。我工作了这么些年，虽然在工作这方面已经有了不少的感悟了，但是我还是缺少了一种执着的精神，所以我还得多多向厂里面的老师傅们学习，多多向前辈们取

经会让我们少走许多的弯路。

这一年结束的挺快的，感觉自己在在工作这方面还有着很多的东西需要去学习，所以在20__年里，我要争取让自己的能力再上一个台阶，为咱们厂做出更多的贡献！

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结篇六

就业是民生之本、稳定之基、安国之策、和谐之源。为做好困难人员的就业安置工作，年以来，市人力资源和社会保障局按照市政部署，积极开发公益性岗位，把好“五道关口”，制定具体方案和措施，稳步实施公益性岗位开发管理，让公益性岗位真正成为服务百姓的德政工程、民心工程。年上半年，全市共开发公益性岗位512个。涉及社区劳动保障公益性岗位、城市管理公益性岗位等多类岗位。目前，全部人员已经培训合格后上岗工作。

严肃资格审查程序，依据《市就业困难人员认定办法》、《市规范公益性开发、安置、管理的有关规定》等有关文件，严格审查、核实公益性岗位安置对象和条件，并对我市公益性岗位招用人员的范围和条件做出了具体规定。将具有劳动能力和就业愿望的女性年满40周岁、男性年满50周岁的大龄就业转失业人员、抚养未成年子女的单亲家庭人员、享受城镇居民最低生活保障人员、持《残疾人证》的人员及零就业家庭中女35岁以上、男40岁以上人员认定为就业困难人员，并优先安置到公益性岗位上，从而确保了公岗安置的社会性和公益性。

严格执行公益性岗位操作流程，用人单位向县级以上人社部门提出申请后，由人社部门向社会公开发布招聘信息，进行资格审核认定、组织招聘考试和面试，最终确定并公示录用人员名单后，办理相关录用手续。公益性岗位招聘实行全程透明、公开招聘，以规范的招录流程杜绝了“人情岗”、“关系岗”的产生。

对招录完毕、即将上岗的公益性岗位人员，以集中授课方式进行为期一个月、课程不少于200课时的岗前培训，以帮助即将上岗人员了解业务政策，掌握工作方法。年5月，市人社局专门组织多年从事各项社会保险、劳动监察、就业服务等方面的业务专家对新招录的180名社区就业社保助理人员进行了集中授课，通过培训，提高了公益性岗位人员的政策水平和业务素质，使其能够迅速转变角色、投入工作，为做好基层就业社保打下了坚实的基础。

依照省市有关文件界定了公益性岗位补贴和社会保险补贴的发放对象、标准、期限和申领程序。用人单位的补贴资金使用情况由人社、财政部门共同负责监督检查，以确保补贴资金按时发放、足额到位，保证国家的优惠政策切实落到实处。

建立和完善公益性岗位管理措施。在公益性岗位协议书上，明确了用人单位和人社部门的管理及监督责任，建立起公益性岗位申报、台账管理、退出机制等制度，建立公岗责任追究制，实行公益性岗位实名制动态管理，从而进一步规范了公益性岗位开发管理，促使我市公益性岗位管理走上制度化、规范化轨道。

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结篇七

销售人员管理从上世纪70年代以来一直备受社会各界的持续关注，销售人员控制是销售人员管理中颇显重要的概念之一。今天本站小编给大家整理了销售人员岗位工作总结，希望对大家有所帮助。

作为一名销售业务员，通过在与他人相处和交往的过程中，学习到了不少东西。今天有幸列出来与大家共同分享，共同进步。

首先推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来

才能胜券在握。准备好推销工具、开场白、该问的问题、该说的话、以及可能的回答。对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到知己知彼，如此才能真正知己知彼。采取相应对策。推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在积极者身上，才能产生效果。

强烈的第一印象的重要规则是帮助人们感到自己的重要。热情面对工作——让每一次推销的感觉都是：这是最棒的一次。跟经销商打交道，“利益是永恒的主题”，你能为他创造持久的利润，你的价值才会被他肯定，他才会心存感激。当你所做的工作对他有意义的时候，你的权力也才会显示出来。这种权力的大小，取决于他对你的依赖程度，对你的依赖越大，你的权力即控制力就越强。

在一线工作时，总有不少人抱怨：公司的产品有问题、市场竞争太激烈、竞争对手又有了好的政策和推广活动、自己公司的人不配合工作、促销品没有到、公司宣传车安排不过来等等。面对工作中的这些客观情况，我们是等、靠、要，还是在既有条件下主动出击把工作做到最好呢？托辞有千万个，但我们要永远坚持“不为失败找借口，只为成功找方法”的信条。

一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

在取得一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。

销售代表必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，拜访客户日才，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻、见识浅薄。

在成为一个优秀的销售代表之前，你要成为一个优秀的调查员。你必须去发现、去追踪、去调查，直到摸准客户的一切，使他们成为你的好朋友为止。

“有经历没阅历”是对很多做业务时间长却进步缓慢的业务员的评价。个人对事物的认识不在于时间的长短而在于他对事物本质和规律把握的速度和程度。

首先，做业务一定要有“悟”性。悟是一种能力，是对事物发展规律、人性、做业务的内在规律等的准确把握，它也是学习能力、观察能力、思考能力、领会能力、判断能力的综合体现。具体对业务人员而言，就是在没有人教你的情况下也要能明白工作中为人、处事的规则，况且在从事业务中，很多潜规则更是没有人会去教你的。正如习武一样，拳师只能把招式传给你，不能把他的功夫传你。培训也一样，最奥妙的东西不是从言传身教中来的，要靠意会与体悟，能做到举一反三、推陈出新。

“悟”对于刚进入市场的人特别重要，你的悟性决定了你适应新环境的能力，也决定了你是否能尽快独立操作市场。公司培训到的要深深体会，没有培训到的或不适合培训但在工作中又必须使用的内容，则要靠自己去体悟了。

做业务要学会“琢磨”，也就是要学会思考。行走市场第一线，会遇到很多新情况、新问题，如何有效发现问题并找到解决问题的切入点，就需要去琢磨。

作为一名业务员，尤其是一名优秀的业务人员，必须是一名全能医生，不仅要学会诊脉即发现市场问题，更要学会提供治疗方案即能解决市场问题；不仅要发现问题的表象，更要看到表象后面的利益本质；不仅要解决问题本身，更要解决问题的根源。实际工作中，公司提供的资源往往有限，在条件一定的情况下，就需要把个人的主观能动性发挥到极致，要学会独立思考、综合判断、做出结论。特别是与经销商打交道，

是斗智斗勇的过程，你一定要想得比对方多而且远。

做业务要有适当的霸气，那就是“该怎么办就怎么办”，不要瞻前顾后。该怎么办，即我们的工作要符合市场规律、公司战略和当地实际；就怎么办，就是要坚决执行，当你认为这样做是正确时，就应义无反顾地坚持和执行。“霸气”的前提，是作为一名公司的业务人员，始终要站在“公司利益高于一切”、“公司荣誉比个人得失更重要”的立场去思考和解决问题。在方法上，不饮鸩止渴，不杀鸡取卵，一切从实际出发，实事求是地处理问题，要把销量和市场建设有机统一起来；在执行上，要求做到、做好。作为一个片区的业务员，就有权力和责任把自己片区的工作做好，不受他人干扰；同时，要有充足的理由去说服上级领导接受我们的建议，把我们个人的思想上升为公司的意志。再者，要求经销商执行的必须不折不扣，事关品牌在本区域发展的原则问题，业务员不应该含糊和妥协。另外，在与各个方面的沟通中，业务人员要有良好的口头和书面表达能力。铸霸气，体现在原则问题上的坚定和策略上的灵活相统一，不卑不亢，说到做到。

做业务，要始终明白“等待永远没有结果”，在现实工作过程中，条件总是有限的。一位摩托车行业龙头企业的总裁曾讲到：公司的产品质量最好、价格最便宜、服务最好，就不需要再去招聘业务员了，只要点钞机和搬运工就可以了。

在一线工作时，总有不少人抱怨：公司的产品有问题、市场竞争太激烈、竞争对手又有了好的政策和推广活动、自己公司的人不配合工作、促销品没有到、公司宣传车安排不过来等等。面对工作中的这些客观情况，我们是等、靠、要，还是在既有条件下主动出击把工作做到最好呢？托辞有千万个，但我们要永远坚持“不为失败找借口，只为成功找方法”的信条。

做业务要有“我的地盘我做主”、敢于承担责任的勇气和能力。每个业务员都有自己的片区，在自己管理的片区，不应

该事事都去找经理。作为一个片区的负责人，要有管理和经营好自己片区的责任，不断提高独立操作能力，而能否承担责任也是一个业务员成熟与否的重要标志。业务员不仅是一个商人，更要是一个企业家，像对待自己的孩子一样去呵护和培育品牌在自己辖区的健康成长。做出自我风采。

第一点：信息资料的收集

其实收集信息很容易，通过网上查询，通过顾客、朋友介绍，还有通过自己走访就能收集到很多资料信息，最主要的是在收集过程中要有前瞻性，比如，一个单位或公司所需的产品服务暂时与你的销售无瓜葛，说不定半年或一年的发展后又能与你的产品挂钩了，再有公司自身的发展，我们自己开发的产品走进了顾客所需的范围等等，像这样在收集资料时特别注意它的发展动态和趋势，然后把它归纳在我们常说的边缘客户里。营销也好、销售也好，最忌讳的就是有一单做一单的心理，那样会丢失很多有利资源和信息，没有资源也就不能发展客户，一定要点点滴滴的积累无形的信息资源，那是一条创造财富的通道。

第二点；发展客户

发展客户它包含信息资源的收集和归类、风险分析和定位、实施沟通和运作。信息资源归类大致四类；一是上面所说的边缘客户，二是产品服务对路的但还没有做进去的客户，三是已经在做的客户，四是快要做完了或转向的客户。风险分析就是对客户进行跟进了解，他的投资规模、发展动态、在市场的生存能力，做一个大致分析，给一个风险定位，主要是保证自身的投入和资金回收。实施沟通和运作是对客户详细了解所需产品服务的要求，生产营运中的困难，然后给予满足要求解决困难的一个承诺，建立供求的关系。取得双方相互信赖。

第三点；销售计划

计划，是把你所搜集的信息和发展中的客户对产品服务销售的过程，用合理的时间安排完成，收集的信息资料越多，发展的客户越广，产品在市场上占有率就越大，你的计划就非常饱满，从上面四种客户中就能看出，边缘客户是新生力量，第二种、第三种客户是重点发展对象，第四种是淘汰的风险对象，有新生有淘汰相辅相成。运作计划做得好就会生生不息，不断涌现新的客户，有着无穷的发展空间。这也是步入成功的重要步骤，必须把销售计划做活才能有效的发展。

第四点;计划的运作实施

计划的运作实施是按照销售计划所规定的时间，把整个产品服务销售的过程启动，从收集客户资料到发展客户，产品销售服务到货款回收的整个过程的运作与实施，这是你的天赋加才智，勤劳加耐心，技巧与策略的发挥。这其中使我体会最深刻的是把你的问题和困难或是顺利的喜悦都与同事多谈谈，你会得到很多的意见和点子，再是与上司多沟通，你会得到很多的帮助，这就是集思广益，汲众之力，博众之长，克己之短而无往不胜的谋略，穷则思变，灵活运用每个信息是技巧的体现，比如;20xx年我在上海磨宝公司做硫化机销售时，发现那里的员工情绪大，经过和他们交谈得知上海磨宝公司发展不景气，好几名员工准备要离开磨宝公司，后来经过联系，得知他们在上海中羽公司做金刚石砂轮，我找到中羽公司说明来意，做硫化设备销售的，当时他们经理不见我，说他们都是新设备，不需要再购硫化机了。这是我在中羽吃的第一次闭门羹，后来经过多方面了解中羽公司的发展情况和生产情况，发现他们生产产品合格率只有50-60%，我又到他们车间与生产工人交谈和观察生产操作情况，发现产品的原材料在硫化过程中流平性不好，操作程序及设备平行度有欠缺，经过反复思考，把我的想法和解决问题的方法告诉他们生产主管，汇报给他们总经理。第二天他们总经理约我见面，谈及问题时，我跟他算了一笔账，据了解一个成品砂轮销售价1900.0元/个，原材料需1000.0元，合格率只有50-60%的话可以说没有利润，如果按照我的操作方法和购卖我公司

硫化设备，合格率可以提高到80-90%以上，根据砂轮生产流程，一台设备一天可以生产10.个砂轮，利润是9000.0元/天，按照合格率80-90%每天至少有6-7千元利润，生产100个砂轮可购卖一台硫化机，10天时间可以完成。我公司硫化机再怎么样也不止做100个砂轮和10个工作日吧，希望你们考虑试试。后来中羽公司听取了建议，购了我们公司的硫化机进行实验，果真达到我所说的80-90%的合格率，取得了他们对我们公司的信赖，从20xx年到现在一直跟我们有业务往来。从上述看这并不是什么特别的技巧体现，但不放过每一个小信息，及时跟进，站在客户的立场及时沟通，取得客户的信赖是非常重要的。当然，在销售的领域里自信、本能、机会加客情信息的整合更是缺一不可。相信刻苦、勤奋始终不一，朝着理想的目标走，一定会成功，但成功的背后一定是泪水加汗水-----辛酸。

以上是我对销售的一点体会和认识，其实还很不够，今年六个月的时间过去了，我任务完成量没有过半，我知道这是没有积极努力所造成的结果，以后我会认真检查缺点和存在的问题，争取下半年认真发挥，努力完成全年的销售任务。在公司领导的指引下和部门上司的帮助下，更加努力学习销售技巧，深刻领会销售内涵，弥补不足之处，发扬团队精神，采取主动、勤奋的作风扩展市场，提高销售量。给公司一个满意的答卷，做一个合格的营销员。

共2页，当前第1页12

公益性岗位工作汇报 销售岗位人员工作总结篇八

很荣幸来到__小区担任保洁员，这份工作对于我来说来之不易，从上岗的第一天开始，我就以严谨的态度来对待这份工作。

做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的工作，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才

发现并不简单，平时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，犄角旮旯，都是自检的重点。

在__小区，怀着真诚服务的心，努力做好本职工作。(楼道清扫)由于努力工作，成绩有目共睹，并且得到领导和小区业主的肯定和认可。

到__小区任职期间，我从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主、租住户的谅解与支持。如果说这期间的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的保洁队伍，有一群有热情、肯于奉献的物业管理人员。作这个年终工作总结的目的，也决不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到冷静回顾一下自己这一年的工作得失，总结经验，吸取教训。

这一年的工作，一方面是尽快掌握小区的基本情况，另一方面确保小区各项工作的正常进行。由于交接时间较短，很多事情只能边干边学习，在此期间，保洁的日常工作主要靠的是公司领导的有效指挥，靠的是管理人员的高度自觉。这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

这12个月的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在自身要求上还比较放松，对一些细节注意还不够，有待在今后的工作中予以改进。同时，希望能有机会到比较成熟的小区去学习、掌握更多技能，提高自己的专业水平。决心在岗位上，投入更多的时间、更大的热情，完成公司布置的各项工作，不辜负公司领导的期望。

明白自己所肩负的责任;积极参与基层建设，在工作中要起到模范带头作用，做广大职工的表率，同时，认真学习相关业

务知识，不断提高自己的理论水平和综合素质。在工作上，围绕公司__的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记党员的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着__的实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为__应有的贡献。