

最新门市销售工作总结 销售工作报告(实用6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

门市销售工作总结 销售工作报告篇一

以下是一篇工作报告，欢迎大家浏览借鉴！

xx年初随着从打造品牌建设通路的工作思路出发，在一年时间里，从开始非常有干劲的工作环境里，以很多的业务员与经销商在没有工作激情的情况下离开为结束，这个过程经历了两次的大促销，“五一”节的二送一，十一月份的一送一而这种大促销面临的结果却是品牌知名度不段的下降xx年牛奶行业的竞争非常激烈，在很多物价上涨的情况下，然牛奶的价格却在不断的下跌，牛奶行业面临一轮洗牌的危机在如此严峻的市场环境里，通过全体业务员与经销商的努力，福州八县的市场基础稳定，相信新的一年，能够更好的配合公司新的销售政策，完成公司新的销售指标。

一年长富乳品市场的背景

年初伊利蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路树立品牌无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面就是因为有这样的决心做品牌，经过二三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信

任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员 经销商终端都对我们长富报着极大的信心但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度“一件送六盒”而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一”活动是长富公司最后的晚餐这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

门市销售工作总结 销售工作报告篇二

社会实践报告为了落实中宣部、团中央、教育部等部门和我院关于开展大学生“三下乡”社会活动实践的文件精神，我利用暑假期间，积极开展社会实践活动，在一个月社会活动实践活动中，通过实践和自己不断的学习，在许多方面有了显著的进步。早就听毕业的学长们谈过，现在整个社会的就业形式比较的严峻，工作不好找，工资待遇底，对技术型人才的要求越来越严等，在出去开展社会实践之前，自己就做好了充足的思想准备，同时给自己定了要求：只求工作实

践的机会，不去管工资待遇和工作的辛苦。我来到沿海经济比较发达的省份浙江，借住在亲戚家。从当地报纸、杂志中收集了相关的求职信息并精心准备了个人简历，最后通过亲戚的引见来到了嘉善创诚机械厂担任市场销售工作，这正好与我在学院辅修的市场营销专业对口。

1. 购买的**目的性**。顾客购买产品的目的是为了生产出市场需要的产品。要根据自己的需求进行采购。

2. 购买的**理智性**。顾客在购买时特别看重产品质量、品种、规格、价格、供货期和售后服务。

3. 购买的**组织性**。大型机械一般是由一定的组织机构购买的，在购买的过程中应遵守组织内部的相关程序。

4. 购买的**集团性**。在销售工作中，我牢记产业市场购买行为的这些特性，结合自己在销售工作中慢慢积累起来的经验，销售工作开展得越来越顺利。销售工作是最能够锻炼人的交际能力和口才的工作。通过近一个月的工作，我和许多购买产品的顾客打交道，感觉自己的交际能力和口才有了明显的进步。在与顾客交谈的过程中，我学会了聆听，在顾客讲述完自己的观点之后我们再接着商谈，现代的市场销售不是以前的销售产品的过程了，企业与顾客的利益并不矛盾反而更加紧密，顾客在获得商品的同时也为企业创造了财富，企业与顾客是一种双赢的关系。销售人员的任务也不仅仅是销售产品，现代的销售人员在销售产品的同时也在开拓市场发现市场机会；在销售产品的同时也在传递企业形象，同时也在推销自己；同时从顾客身上收集有关本企业产品、竞争者及整个市场的信息，为企业产品的研发、销售策略的制定提供相关的信息。在实际工作中，做人和开展工作同样重要。

当今社会是个物质的社会，在工作开展的同时，各种利益也在不断地冲突，如何处理好与上司、同事的关系就显得尤为重要。只有建立了良好的人际关系，工作的开展才会得到上

司和同事的支持，才会更加便利。通过一个月的实践，使我在很多方面有了明显的进步，同时也了解自己在学习上有那些知识学习得还不到位，在今后的学习过程中，还得加倍努力，在学好专业知识的同时，努力拓宽自己的知识面。

门市销售工作总结 销售工作报告篇三

（草案征求意见稿）

第一章 总则

第一条 为加强建筑外立面装饰装修管理，美化市容环境，保障人民群众生命、财产安全，根据有关法律、法规，结合本市实际，制定本规定。

第二条 在本市从事建筑外立面装饰装修活动及其相关监督管理，适用本规定。

第三条 本规定所称建筑外立面装饰装修，是指为使建筑物达到一定的环境景观和使用要求，使用装饰装修材料，对其外表面进行处理，以及在其外表面上附加各类设备、设施及饰品的活动。

本规定所称建筑外立面包括建筑外墙（幕墙）、外门窗、阳台以及其他外围护表面及附着的建筑构件。

第四条 建筑外立面装饰装修应当遵循安全、美观、节约能源和保护环境的原则。

第五条 市建设行政主管部门负责对本市建筑外立面装饰装修进行监督管理。区建设行政主管部门在各自管理权限范围内负责建筑外立面装饰装修的监督管理。

规划、市政、城市管理行政执法等有关行政管理部门在各自

职责 1 范围内，负责建筑外立面装饰装修的相关管理工作。

第六条 鼓励在建筑外立面装饰装修中使用安全、环保、节能的新技术、新材料、新工艺。

第二章 一般规定

第七条 建筑外立面装饰装修，应当符合规划、建筑、消防、环保、市容等有关规定和标准，处理好排水、通行、采光等方面的相邻关系，不得损害相邻权利人的合法权益。

第八条 建筑外立面设计应当满足外立面装饰装修的必要内容及其需要。已建成的建筑外立面不得擅自加装原设计以外的影响建筑外立面外观、周围环境以及增加荷重等不安全因素的内容。

第九条

在建筑外立面装饰装修活动中不得有下列行为：

第十条 规划部门根据相关规定，将建筑外立面装饰装修的风格、色彩作为建筑工程设计方案审查的内容。

施工图审查机构在对施工图设计文件进行审查时，应当按照本规定对建筑外立面装饰装修的材料、施工工艺的选用以及附加设备、附加设施的设置等进行审查。

2 未按本规定进行设计的，规划部门不予核发建筑工程设计方案审查意见，施工图审查机构不予通过施工图设计文件审查。

第十一条 施工、监理单位应当按照经审查通过的建筑外立面装饰装修设计方案和核实的材料进行施工、监理；工程质量监督机构进行相应质量监督，并在工程质量监督报告中载明

相关监督内容。

未按本规定进行施工的，工程不予办理竣工验收备案。第十二条 建筑外立面的维护管理责任人应当对其建筑外立面定期检查、清洗和维护，对有使用保质期的材料和饰品应当按时检查和更换，对出现安全隐患的建筑外立面装饰及附加设备、附加设施应当及时加固或者拆除，消除安全隐患。建筑外立面的维护管理责任人委托物业服务企业管理的，应当在物业服务合同中明确相关权利和义务。

前款所称建筑外立面的维护管理责任人是指建筑物以及建筑外立面附加设备、附加设施的所有人或者使用人。

第三章 建筑外墙饰面

第十三条 建筑外墙饰面应当采用安全、环保、反射系数低的建筑材料和防止脱落的技术措施和施工工艺。鼓励使用高耐候性、高耐玷污性、高保色性的高性能建筑涂料。

第十四条 建筑外墙使用饰面砖（板）做饰面材料的，离地面高度超过24米的区域以及使用表面面积超过0.5平方米的石材饰面砖（板）做饰面材料的，不得采用粘贴式施工工艺。

在前款规定区域以外使用饰面砖（板）并采用粘贴式施工工艺，

3 且建筑外墙下有出入口、通道或者人员活动场地的，应当设置挑檐、顶棚等遮挡防护设施或者绿化带、裙房等缓冲区域。

设置的挑檐、顶棚等遮挡防护设施，其伸出墙面长度应当不小于1.2米，并具有抵挡上部坠落物撞击的强度；无法设置遮挡防护设施的，其相应部位外墙饰面砖（板）应当设计采用防脱落的施工工艺。

第十五条 本市遇重大庆典或者举办大型活动及其他特殊情况，需要对市容环境美化的，应当按照市人民政府的要求，统一对重要区域的建筑外墙饰面进行清洗、粉饰。

第四章 建筑幕墙与外门窗

第十六条 本规定所称建筑幕墙包括玻璃幕墙、金属幕墙、石材幕墙、人造板材幕墙、复合板材幕墙等及其组合幕墙。

第十七条 采用建筑幕墙的建筑，应当结合建筑布局，在其周边设置挑檐、顶棚等遮挡防护设施或者绿化带、裙房等缓冲区域；建筑幕墙下有出入口、通道或者人员活动场地的，应当设置遮挡防护设施，其伸出墙面的长度不小于1.2米，并具有抵挡上部坠落物撞击的强度。

第十八条 采用建筑幕墙的建设工程竣工验收时，施工单位应当向建设单位提供建筑幕墙使用说明书；销售采用建筑幕墙的建筑时，建设单位应当向买受人提供建筑幕墙使用说明书。

建筑幕墙使用说明书应当载明建筑幕墙的设计依据、主要性能参数、设计使用年限、施工单位的保修义务、日常维护保养要求、使用注意事项等内容。

第十九条 采用建筑幕墙的建筑，建筑外立面维护管理责任人应

4 当按照建筑幕墙使用维护说明书进行日常检查、维护和保养。

第二十条 商业中心、交通枢纽、医院、学校、公共文化艺术体育场馆等人员密集场所的建筑以及临街建筑，需要在二层以上采用玻璃幕墙的，应当使用安全玻璃，并采取防坠落措施。

对采用钢化玻璃等存在爆裂、坠落伤害事故风险的玻璃幕墙，建筑外立面维护管理责任人应当采取粘贴安全膜等安全措施。

第二十一条 新建建筑采用玻璃幕墙、金属幕墙，可能会对周围环境产生光照污染的，应当采用低辐射率镀膜玻璃、非抛光金属板，不得采用镜面玻璃、抛光金属板等材料。

第二十二条 建筑外门窗应当与主体结构可靠连接，固定节点应当满足在风荷载和地震荷载作用下的受力要求。

窗扇的开启形式应当方便使用，安全和易于维修、清洗。采用外开窗的，应当采取牢固窗扇的措施；采用推拉窗的，窗扇应当有可靠的防脱落措施。

第五章 附加设备、附加设施

第二十三条 本规定所称附加设备包括空调设备、太阳能设备、空气能等附加在建筑外立面上的设备；附加设施是指设置在建筑外立面上，用于封闭、防盗、防护、晾晒、遮阳和摆设饰品、安装附加设备等构配件。

第二十四条 附加设备、附加设施的设置应当坚固、美观，与建筑物可靠连接，满足安全要求并符合城市市容管理规定。

第二十五条 附加设备、附加设施不得占用人行道和建筑物内的

5 出入口、过道、楼梯等共用部位以及其他用于安全疏散和施救的通道。

沿道路、公共通道两侧或者公共活动场地周边建筑外立面设置安装附加设施的，附加设施的底部距地面高度不小于2.5米。

第二十六条 附加设施安装面应当坚固结实，具有足够的承载

能力。安装面强度不符合要求的，应当采取相应的加固、支撑或者减震措施。

第二十七条 新建住宅和除使用集中式空调系统以外的新建公共建筑，应当统一设计设置专门用于安装空调设备的座板（以下称空调设备座板）和空调冷凝水排水管道或者接纳空调冷凝水的阳台排水系统（以下称空调冷凝水排水管道）。

设计设置空调设备座板应当兼顾设备安装、维护、通风、排水、管线等内容及其对建筑外观、周围环境的影响。

空调设备座板的数量和尺寸应当与房间数量和面积相匹配。

第二十八条 已经统一设置空调设备位置的，应当将空调设备安装在所设置的位置上。

已经设置空调冷凝水排水管道的，空调设备所有人、使用人应当将空调冷凝水的排放纳入空调冷凝水排水管道。

不得将城市道路两侧建筑物的空调冷凝水，直接排放到临街一侧的建筑物外墙面和室外地面上。

第二十九条 新建建筑采用太阳能、空气能等附加设备的，设计文件应当设计并标注设备安装的位置。

第三十条 在建筑物外窗、封闭式阳台安装防盗网的，应当采用

6 平镶内嵌式防盗网或者隐形防盗网，并设置符合消防使用的逃生窗。

第三十一条 城市主次干道两侧的新建高层建筑，临街一侧的阳台应当设计为封闭形式。

新建建筑设计封闭阳台的，应当统一式样、颜色、材料、规

格。既有建筑在装修过程中需要封闭阳台的，应当采取平镶内嵌式设置。

第三十二条 临时管理规约或者管理规约，可以对小区封闭阳台以及安装空调设备、太阳能设备、防盗网、雨阳篷等附加设备、附加设施进行统一规定，保持建筑外立面的安全、美观。

市建设行政主管部门应当制定临时管理规约和管理规约的示范文本。

第三十三条 社区居委会、物业服务企业应当督促空调设备所有人、使用人将空调设备安装在统一设置的位置上，将空调冷凝水的排放纳入所设置的排水管道。

第三十四条 阳台、露台、外走廊等部位使用玻璃栏板的，应当使用安全玻璃，并采取防止玻璃爆裂、脱落措施。不得使用直接以玻璃作为主要受力构件的插夹式悬臂玻璃栏板和外挂式的玻璃栏板。

第三十五条 在阳台、外窗窗台原设计具有花槽、花台等专用设施摆设花盆等饰品的，应当处理好安全、排水等问题；不得在无专用设施的阳台栏板、外窗窗台外侧摆设花盆等饰品。

第三十六条 防盗网、护栏、金属支架及构件应当采用耐腐蚀材料采取防锈工艺，防止锈蚀污染建筑外立面。

7 第三十七条 新建、改建、扩建建筑的外立面管线及箱柜应当保持整洁、美观。鼓励结合建筑造型对其作隐蔽处理。

第三十八条 在窗台、檐口、装饰线、雨阳篷、阳台和落水口等墙面凹凸部位，应当采用防水和排水构造措施。

第三十九条 标志性建筑、重要地段的沿街建筑和其他对城市

夜景影响较大的建筑的夜景灯光应当与建筑物同步设计、同步施工、同步验收。

在建筑外立面设置大型设置灯具，应当符合美观、整洁、环保的要求，并配备防水、防火、防风、防漏电、防爆等保护措施，保证设置牢固和使用安全。

第六章 法律责任

8 以上30000元以下罚款：

第四十二条 建筑外立面维护管理责任人未按本规定第十九条规定，对建筑幕墙履行日常检查、维护、保养等义务的，由市建设行政主管部门责令限期改正；逾期不改正的，处2000元以上10000元以下的罚款。

第四十三条 物业管理区域内的业主不遵守临时管理规约或者管理规约中有关建筑外立面装饰装修规定的，物业服务企业应当立即制止；违反相关市容环境卫生法律、法规、规章，且不听劝阻的，应当向城市管理行政执法部门报告，由城市管理行政执法部门责令改正；逾期不改正的，依法进行处理，并对单位可处1000元以上5000元以下的罚款，对个人可处200元以上1000元以下的罚款。

第七章 附 则

第四十五条 列入文物保护的建筑、历史风貌建筑、古建筑外立面的装饰装修活动，法律、法规另有规定的，从其规定。

军事工程、保密设施工程，农村自建住房等建筑外立面的装饰装修活动不适用本规定。

第四十六条 本规定自

年

月

日起施行。1999年1月7日厦门市人民政府令第78号公布 根据2012年3月8日厦门市人民政府令第148号公布的《厦门市人民政府关于废止、修订部分市政府规章的决定》修正的《厦门市建筑外墙装饰管理暂行规定》同时废止。

门市销售工作总结 销售工作报告篇四

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻；毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说是拼搏的一年，是勤奋的一年，是转型的一年，那我的就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们的团队最大的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理最好，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断

的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为

主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队□xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说□xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得xx年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在xx年初达到了，在xx年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

如果说xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

门市销售工作总结 销售工作报告篇五

我于xxx进入市场部，并于xxx被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20xx年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的

血液和能量。同時在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

我的发言完毕，谢谢！

门市销售工作总结 销售工作报告篇六

随着时间的推移，不知不觉，上来大学已经两年了，距离业毕的时间不多了，回想过去，已自在这两年里究竟学到了什么，得到了什么，结果，得到的答案吓了俺一跳，原来已自并没有学到什么，再过两年就要踏入社会了，对于已自将来在社会扮演什么角色，已自竟然毫无头绪。现代社会是一个

开放性的社会，是一个充满规则的社会，俺们国家要与世界接轨，高才能的人是必不可少的，但没实践的人才是无处可用的。要融入社会，首先要了解社会，希望能多习学一些东西对己自将来走进社会有所帮助。

想通了这点，觉得是时候用实践来充实己自对社会的认知了，同时也可以增加己自的各方面的能力，所以这个暑假的到来给了俺一次锻炼的机会，让己自去体验社会生活，也了解社会的需求，但同时己自也是非常担心受骗上当，毕竟这种事情也是经常发生在身边的，所以俺和几个同学一起参加实践，这样就减少了上当的可能，也增强了团队意识，有事情的时候也好有个照应。

经过一番寻找和大家的商讨之后，最后选择了在广州的蚂蚁科技有限公司进行社会习实，这是一个电脑销售的公司，相对于俺们这些学计算机专业的生学，这个也是不错的选择，同时也想着这是另一种生活的开始，心里充满期待的同时，也有点担心己自的能力不够，但己自却觉得无论怎样都不会退缩的，有压力，有挑战，才会有收获，也才会有进步的，不能总是在己自的能力范围内做事，这样永远也学不到新的识知，所以己自也没有多想什么，就开始投入作工的思想准备了。

虽然不会退缩，但到了真正要面对的时候，还是有点紧张害怕的。首先第一天，就是要对俺们进行基本的电脑销售培训，同时也会教俺们去组装电脑，虽说俺己自学的是软件识知，但对于电脑的硬件识知同样是充满兴趣的，所以培训的时候觉得一点都不枯燥。己自也曾组装过电脑，所以看到零零散散的电脑部件，己自倒是没有什么紧张的感觉，心情渐渐安定了下来。负责培训的作工人员首先给俺们讲解了大概的电脑安装顺序，到这俺才知道，原来电脑安装主要是主机的安装，各个部件的安装也是要求顺序，这样电脑组装起来才不会有所损坏，接线也是很讲究正负极的，这些在主板那里有提示正负极方向。经过几次和这些零零散散的部件打交道，

终于把他们各个部分拼凑成一个基本完整的主机了。但这也仅仅是开始，装好电脑，接好线后，就是要装电脑操作系统，这个对于我们这些学计算机软件的人来说简直就是小菜一碟了，不存在什么难度，但也有细节要注意的，尤其是电脑显示器的屏幕测试，一定要够细心才可以。经过几次动手，终于掌握了这基本的电脑组装了，同时心里也终于有点学有所成的感觉了。但接下来要学的不禁让俺暗暗皱眉了，那就是要记住一些部件的型号、功能、价格等方面的信息。现代科学发展进步的飞快，不仅软件更新速度快，硬件更新的速度一点都不落后，所以面对一大堆电脑部件的信息，真的担心脑袋会负荷不起，还好俺的同学看起来不怎么烦躁，这让俺暗暗惭愧，只好默默的开始面对那些信息。大概那些作工人员也知道要记住这些不容易，也没有要求俺们记住全部，只要求俺们慢慢掌握，这也让俺松了一口气。当俺们大概记住那些产品的信息的时候，今天也在悄悄的隐退，一天的培训基本完成，顿时有肩膀卸下百斤重物的感觉，整个人轻松起来。原来当个学徒一点都不简单啊，虽然体力没有怎么消耗，但是脑力感到有点超支，或许是还没有习惯的原因吧。有几个同学说也有同感，这种压力和学校习学的那种压力不一样。终于尝到社会生活的味道了，涩涩的，也甘甜的。

培训之后，正式开始接触销售了，开始几天还没什么顾客上门，所以就尽量把那些产品的信息继续记忆着。到了第四天，终于有人客上门了，是一个学生要配电脑上学，我们就给他介绍了款性价比，适合生学用的电脑给他。经过一番商讨，还有动手组装，终于做好了已自的第一单销售，心里也有点满足感，毕竟是开始，要沉住气。之后作工渐渐上手，对产品的功能等也不那么陌生了，同时也让俺知道销售业这样的行业必须遵循第一准则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。在习实的过程中，态度要求也很高，首先就是已自的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，这对俺们来说并不是很难，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让俺深刻的了解

到，无论在何处作工，细节都是必须要注意的，细节决定成败，这是一句老话了，但至今仍然适合。

经过不长不短的一个月的社会实践，让俺对社会有了个基本的了解，也同时对已自的适应能力有了个基本的评估。社会随着时间进步，人随着时间成长，但社会的进步是全体人类的共同努力结果，并不是个人可以做到，所以俺必须尽快提示已自。通过这次实践，让俺懂得了要了解一个事物，首先就必须去接触它，虽然可能会失败，但是如果你不去接触，你连失败的机()会都没有，失败并不代表结束，失败只是为下次成功提供难能可贵的经验而已。实践让俺们成长，俺也从实践中有所收获，做事要注重细节，即使很小，就像俺的这次实践的一个微笑，也会改变很多，连锁效应常常出乎俺们的意料。当拿到已自的劳动成果的时候，不禁暗暗叹气，现代社会，想要生活，尤其是想得到好好的生活，需要付出的努力是不可估量的，人可以为某新事物奋斗，但是人很多时候是没有信心为失败去奋斗的，这样就决定了这个社会上成功者并不多，成功也不会是偶然，必须具备各种良好的素质，心理抗压能力也很重要。

总结这次社会实践，它提升了俺自身的思想意识，学会了基本融入社会的能力，对职业的一些领域也有了一定的认知，更新了俺的社会思想观念，树立了服务社会的决心，更好的展现已自的人生价值，是俺走向社会的一个铺垫，拉近了俺与社会的距离，也开阔了已自的视野，俺想会继续努力来提升已自，做人对社会有帮助的人。