

陶瓷年终总结个人(精选9篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

陶瓷年终总结个人篇一

xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用□xx年成功把xx品牌产品销售到，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为客户和客户的跟踪和服务。在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油

锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

陶瓷年终总结个人篇二

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要

求;负责严格执行产品的出库手续;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格遵守公司制定的各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。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。

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，考虑并补充完善。

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，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导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。

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，对公司生产的涂料产品的用途、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。

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

此致

敬礼！

述职人：____

20xx年_月_日

陶瓷年终总结个人篇三

xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用□xx年成功把xx品牌产品销售到，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为客户和客户的跟踪和服务。在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

陶瓷年终总结个人篇四

陶瓷学个人简历本文由大学生个人简历网为您提供。在阅读本文时请参考阅读为写简历同时作为模板资料，现在大学生个人简历网提供一份为参考，注意在求职中写个人简历时请以自己的真实情况填写。

1.陶瓷销售个人简历范文

2.翻译学个人简历

3.经营学个人简历

4.茶学个人简历

5.学美容个人简历

6.音乐学专业个人简历

7.投资学个人简历

8.环境学个人简历

陶瓷年终总结个人篇五

工作总结该怎么写呢?本站小编为大家带来了个人年终总结模

板，谢谢阅读。

一、以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多人工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补课”，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这半年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。

今年是公司的效益与服务年，而办公室就是个服务性质的部门，我认真做好各项服务工作，以保障工作的正常开展。部门之间遇到其他同事来查阅文件或是调阅电子文档，我都会及时办妥；下属机构遇到相关问题来咨询或者要求帮助，我都会第一时间解答和解决。以一颗真诚的心去为大家服务。

二、尽心尽责，做好本职工作

半年来，我主要完成了一下工作：

1、文书工作严要求

1)公文轮阅归档及时。文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及iso标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅

通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。

2) 下发公文无差错。做好分公司的发文工作，负责文件的套打、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，一年来共下发红文份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

3) 编写办公会议材料，整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经理室参考。办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。

2、督办工作强力度

3、内外宣传讲效果

宣传工作是公司树立系统内外社会形象的一个重要手段和窗口。今年在内部宣传方面，我主要是拟写分公司简报，做好《xx报》协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分公司更名广告、司庆祝贺广告、元旦贺新年广告的刊登，同时每月基本做到了有信息登报。

4、秘书工作。

秘书岗位是一个讲责任心的岗位。各个部门的很多请示、工作报告都是经由我手交给总经理室的，而且有些还需要保密，这就需要我在工作中仔细、耐心。一年来，对于各部门、各机构报送总经理室的各类文件都及时递交，对总经理室交办的各类工作都及时办妥，做到对总经理室负责，对相关部门负责。因为这个岗位的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每天我基本上6点多钟才下班。有时

碰到临时性的任务，需要加班加点，我都毫无怨言，认真完成工作。

5、企业文化活动积极参与

半年来积极参与了司庆拓展训练、员工家属会、全省运动会、中秋爬山活动、比学习竞赛活动等多项活动的策划和组织工作，为公司企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。

半年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的：比如工作总体思路不清晰，还处于事情来一桩处理一桩的简单应付完成状态，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，没有想在前，做在先；工作热情和主动性还不够，有些事情领导交代过后，没有积极主动地去投入太多的精力，办事有些惰性，直到领导催了才开始动手，造成了工作上的被动。

下半年面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

我为创建作什么，我在创建中作什么，我该怎么做？

我作话务员的时间不长，跟许多老手相比，我是一个新手。但这并不能成为我可以比别人差的理由，相反，越是因为这样，我就更要付出比别人更多的精力和时间来学习，从而跟上大家的步伐。在刚上xx平台的时候，凭借着自己努力、刻苦、任劳任怨的工作态度，我除熟悉了语音平台的操作和流程外，还更深一步地了解到xx设备的整个运作流程，让我在工作时更能得心应手。

然而95598号作为一个群众服务窗口，我作为一名普通的客户服务代表，除了要懂得一些简单的技术和专业知识外，更重要的是需要与客户进行沟通、交流，解答客户的咨询和疑问。

因此，我更需要具备的是掌握全面的业务知识和良好的服务、沟通技巧。在平时的工作中，对于新下发的各种新业务、新知识、新活动，我都认真学习，充分领会其精神，并且牢记；对于一些基础业务知识，我经常会翻出来看看，做到温故而知新，熟能生巧。如果说业务知识是做菜的原料的话，那么良好的服务、沟通技巧、就是技艺高超的厨师，只有具备高超的厨艺，才做让原料展现出良好的品质和口味，服务也是同样的道理。如果没有良好的语言表达能力和沟通能力，知道的再多，掌握的再全面，也只能是茶壶里煮饺子——肚子里有倒不了来。所以我积极参与组织的各种服务知识培训，通过网上学习相关服务、沟通技巧，并将其运用到服务工作中去。

新系客服. 诚信服务，海尔总裁张瑞敏有句名言：在同样的条件下，服务得好可以赢得顾客或“创造”顾客；服务得不好可以失去或“消灭”顾客。诚信是一种资源，一种资本，是优质服务的灵魂。我作为客服中心的一名普通员工会更加的做到认真查找差距，同时学习、借鉴其他“满意窗口”的先进经验，取他人之所长补己之短，使在客服中心的我不断茁壮成长。以“树群众满意窗口号”为旗帜，“您的满意，是我的追求”为行动口号，坚持贯彻“以群众为中心，以市场为导向，以群众满意为目的，把优质服务工作做得有声有色。自我管理、严格落实树立服务大众、奉献社会的思想，为人民群众办实事、做好事；以客户为中心，不断提高服务质量；保证把“请”、“您好”、“请问有什么可以帮助你”、“请问办什么业务”、“请稍候”、等十九个文明服务日常用语得以运用，严禁使用服务“禁语”；以微笑服务，给客户留下亲切、热情、口气柔和的好印象。同时，注重各项规章制度的贯彻落实，除抓好学习做到人人知晓熟记在心上，把重点放在落实上。内强素质，外塑形象，抓好业务技能培训。为自己适应“服务大格局”的要求，坚持经常性地利用下班后时间组织业务知识学习，开展岗位大练兵活动，不断提高自己业务技能水平。同时，做好对新同志的“传、帮、带”工作，力求大家共同进步。自身素质不断提高的同

时，也以大家优质的服务树立了优秀的服务品牌。

在与来电人的开始几分钟交谈中，我聚精会神倾听来电人的信息，保持礼貌态度，提高工作质量。遇到投诉反馈意见，要清楚来电人的全部要求，准确理解来电人的意思，要抓住问题中心，尽可能避免多讲无关紧要的事并做好相关记录工作方便日后和用户联系，为正常的工作状态保驾护航。还要做好事后的回访工作，当用户反映表示不满意时，应悉心认真的用用户述说，尽可能的替用户排除问题，作到急客户之所急，想客户之所想。

在不断的学习中，我发现自己的生活充实了许多，也精彩了许多，原来那个默默无语的我也变得叽叽喳喳了，以前总被遗忘的我也得到了大家的认同。但是由于自己性格方面的缺陷，也使我错过了许多机会。所以在新一天，我要再接再厉，作得更好。

日子过得真快，一眨眼的工夫，我不知不觉已在xx客户服务中心忙忙碌碌的工作了半年多。回首过去，展望未来，回顾这半年来的点点滴滴，取他山之石，对于我而言，没有最好，只有更好。

我于20xx年1月10日加入xx矿业有限公司，很高兴能成为公司的一员，同时也很感谢xx矿业有限公司给予我发展、创新、展示自我的平台，我灰展现出我最佳的个人能力、水平、发挥出最好状态回报公司给予我的机会。

自从进入公司那天开始，我积极参加各项工作，听从上级领导和车班班长及副班长的指挥，顺利安全的完成各项任务，五月份安全顺利的在矿区接送48次，六月份在矿区接送99，出差共计17次。通过两个月的学习交流，经过三次安全交通培训的会议，我深刻的认识到自己有哪些长处和哪些方面的不足，同时我会加强自己的优点，弥补自己的不足，虽然工资待遇不及于付出的劳动力，但我仍然会积极的做好工作，

同时也希望各级领导对我的工作进行支持，评价和指导。俗话说“人间自由公道、付出总有回报、付出多少得多少”但是往往事与愿违。在此希望各级领导多多关注，只有衣、食、住、行得到保障，我们才能全身心得投入到工作当中。

通过上半年工作总结，我下半年的工作计划：

一加强知识文化水平，

二加强工作技能培训，

三加强车辆保养维护及修理知识的学习，

四提高自己素质，

五加强个人安全行车意识。做到不出任何事故，快捷有效的完成领导下派任务，争取做一名对公司有利有用的复合型人才。

陶瓷年终总结个人篇六

销售 1750万元，完成目标计划(2250万)的77.8%、回笼 1100万元，与销售收入比为63%。

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1□xxx集团业务下滑比较严重□xx年该客户完成销售1800万元，而xx年由于新领导、新政策，今年xxx对其xx单位进行大整顿和调整，特别是xx集团□xx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同程度影响，预计今年整个广轻集团销售800万元左右，比年初公司下达的计划xx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，但由于目前我们的质量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。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如xx□xx□xx□xxx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)在资金回笼方面，主要是xx玻璃□xx风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷□xx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，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

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，一方面采取个别谈心；另一方面，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，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

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。

今年，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、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求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；

(5)积极参与与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓了两个客户(XXX陶瓷和XXX有限公司)，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。在货款回笼方面，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按计划去追收货款，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，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。

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，未达到预期要求；

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；

公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

陶瓷年终总结个人篇七

20_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自我半年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

此刻我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

首先自我能从产品知识入手，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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜

访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的

确定，遇到问题才能随机应变。

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我仅有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。

我要给自我定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

陶瓷年终总结个人篇八

__年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在__年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

1. 对新销售区域的拓展。

以__市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到__年底止，总计销售金额为28万美金。从__年1月起，一共9个不同国家

和区域的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。__年成功把__品牌产品销售到__，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为__客户__和__客户的跟踪和服务。__在__年销售金额总计为32万美金，面对__年__对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以__年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点，__年对于__年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，__年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果__年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

陶瓷年终总结个人篇九

陶瓷是陶器和瓷器的总称，是很珍贵的艺术品，做好相应的工作总结，今天本站小编给大家带来了20xx陶瓷业务年终总结，希望对大家有所帮助。

陶瓷行业作为我国拥有悠久历史而纯熟的固有工业，一直处于世界领航者的位置上。而中国陶瓷工业和商业文化由发展至今已经有近20xx年了，过往古老的工艺技术也逐渐演变成如今的大部分为车间流水作业。

业内在烧制技术和质量工艺都高度发达的今天，发展的步伐却隐隐透露着放缓的迹象。纵观近年陶瓷市场的同比数据，不难看出广东地区陶瓷进出口贸易量和工业产量均有着增长放缓甚至下降趋势。中央人民银行在货币市场上对人民币的增长放缓措施本身应该是对中国出口贸易交易一条绝对利好的消息，但从20xx年1月到6月数据得出国内陶瓷产品出口量为1126万吨，同比去年下降了6.7%，出wu易金额约938.12千万美元，同比去年下降了19.1%。

得出这些并不如人意的数据背后，我们除了应该对自身企业和经济文化的检讨反思外，也应该就全球市场的大环境加以分析和总结。中国陶瓷贸易在过往国际的历史舞台中始终扮演着“价廉物美”的角色，如今却被欧洲部分国家、地区(如：意大利、西班牙等)对中国的贸易市场份额进行不同程度瓜分。过去这些欧美国家陶瓷产品的对外出口贸易与我国国内的定位并不一样，但是自去年开始，这些海外竞争国就我国出口的同类产品的价位都进行了不同程度的调整。

以600mm×600mm的普通釉面地砖为例，其部分价格调整后甚至逼近中国。美洲等国在因为环球市场有了这巨大的变化，

导致他们在选购同类或同价产品的时候更加为之审慎同时也获得了更大的选择空间。

其次，由于我国当下陶瓷行业中各品牌素质参差不齐，业内能做到享誉全球的优质企业数量不在话下，不过同时亦不乏小作坊利用“廉价原材料，廉价技术”生产出来的低质量产品。并且在陶瓷出口贸易市场已经两极化的环境底下普遍存在低价类产品的恶性竞争。近来，国内陶瓷业因供过于求的现象有明朗化的情况，导致部分厂家经营困难甚至关闭。当然其中大部分可以归类是那些缺乏市场竞争力和行业影响力的厂商。虽然这种行内洗牌的情况在数据上一定情度影响了业内的产能，但是汰弱留强的生态圈更有利于陶瓷业在我国长远来说的稳健发展。

不管是现在还是将来，因为陶瓷业都处于我国无法撼动的重要工业地位，所以为了业内生态维持稳健发展，我们需要自觉地为未来的发展谋求新的思维和战略。

企业机械化生产，完善流程

在这个需要数量更需要质量的商业世界中，无论各行各业都无无法离开这个全球化的趋势——工业机械自动化。传统老旧的作业方式由于存在产能低下，品质难以保证等问题，已无法适应当今环球经济的需求。各品牌为了尽可能提高自身的产能和提高产品质量，应加快对产业链机械化的建设。在生产机械化得到完善的同时既能大大减低劳动力成本，也能增加产业效率和保证完成质量。卓越的品质和高效的产能除了为实现自身品牌价值奠定了基础外，还能为满足海外客户而做好充足的准备，在企业发展具有重要的意义。

为企业自身可持续发展需自主开发新产品

主打价格和量产战屡是过去中国陶瓷业的特色之一，但在其他陶瓷泛出口国家近来的对价格战的加入，我国企业在寻求

优质低价产品进行销售的同时也要注重对自身产品的开发。在市场上低端的产品客户拥有多样的选择，但当客户面对拥有蕴含良好工业设计、优质选材、功能新颖的产品时却是由品牌来主导市场。所以拥有自主的产品将会成为企业长远发展的重要战略之一。

减少能源消耗将成为业内发展趋势

我国陶瓷业得以长期蓬勃发展，其中与我国矿产和能源等资源充沛等关系密不可分。但随着行业内的多年成长，我们清楚明白到资源在充沛也是属于一个相对有限的状态。为了充分减少能源消耗和浪费，我们需要实现清洁生产 and 高效集约化生产。近年来国家产业政策中的调整加上各类资源、能源等方面的成本都有上升的情况下，让企业做到减排或降低能耗是另一个重要的发展趋势。

总体而言在世界贸易一体化的今天还要谋求一条新的出路是困难的，但谋求发展的我们只能选择迎难而上的道路。各品牌在尽力把产品中“以人为本”的概念做到无限放大同时也应该为自身产品的质量和产量做到严格把关。在产品营销上也为每款产品的市场定位、消费对象等问题进行了解和分析。这样拥有一整套完整由设计到生产再到销售的产品经营策略，将会是企业面向世界贸易舞台基础。

xx年规模以上企业3993家完成主营业务收入8957.5亿元，同比增长6.99%，实现利润601.9亿元，同比增加5.5%。其中建筑陶瓷1777家，产量110.76亿平米，同比增长1.81%。产值4484亿元，同比增长3.0%，利润250亿元，增长0.1%。

樊瑞新还分析了目前陶瓷行业面临的问题和困难，对法库政府和协会对法库建陶的发展给予了极大的肯定，同时建议法库产区根据国内的普遍存在环保、产能过剩、结构调整等问题结合当地的实际情况开展20xx年产区的工作。

调研期间沈阳法库通用航空产业基地管理委员会常务副主任刘连恒向樊秘等人介绍法库当前陶瓷运行情况。他指出。目前，法库陶瓷于20xx年起步，现已经成为当地经济的重要支撑。陶瓷产业园区现有入驻企业248家，去年产值超过百亿，实现就业7万人。法库具有矿资源非常丰富的天然优势，上下游配套企业齐全，其中不乏检测中心、研发中心等。法库陶瓷凭借高性价比的优势，去年出口额达到了6500万美金。

目前法库面临着结构调整、产能过剩、环保冲击的压力，在这样一个发展的关键时期，法库政府提出三保-“保环境、保产业、保安全”。通过达标生产，环保、粉尘治理达标开工，坚持绿色发展，实现打造中国最具竞争力陶瓷主产区的目标。同时刘主任提出了“与文化共享”的理念：一个陶瓷产区发展需要陶瓷文化支撑，法库政府及管委会计划下一步大力发展日用陶瓷与艺术陶瓷。

日月轮回又一年，在这个即将辞旧迎新的日子里，我们再次来到长江岸边的美丽城市宜昌，参加xx陶瓷湖北基地20xx年经销商财富年会，我们非常感谢广东xx公司和湖北保加利公司给我们来自全国各地的经销商提供这样一个学习和交流的平台！

从20xx年9月基地奠基到今年3月正式投产，再到今天参加首次全国经销商年会，我已经多次来到xx陶瓷湖北生产基地，当初临时搭建的奠基台已经变为一座座高大的厂房，当初振奋入耳的鞭炮锣鼓声已变为隆隆的机器轰鸣声，而当初一马平川的裸露的黄土地上，代之而起的是一批批、一垛垛的即将走向全国各地的新产品！这些变化让我们看到了xx陶瓷的新的曙光！我再次感谢xx公司给我们经销商带来新的发展机会！

湖北基地xx销售老总冉明先生让我在这里代表经销商发言，我的确感到非常有愧，因为我这个人，年龄不在人之下，水平不在人之上，在这个台子上发言，真是有点班门弄斧了，

中国有句成语叫“山中无老虎，猴子称大王”，今天应该改一改，叫山中老虎多了猴子称大王，为什么呢?应为在座的各位经销商几乎都要比我们南阳经销商做的好，都是“老虎”，冉总一时不知道该让哪一位老总来讲，一个个讲时间太长，两天也讲不完，找一个来讲吧，又恐“老虎内讧”，冉总只好找到我这只做的不怎么好的“猴子”经销商来讲，既节约了时间，又避免了“老虎内讧”，还给了我很大的面子(开个玩笑)!但公司领导既然给了我这么大的荣誉，给了我这么大的鼓励，我就在这里摆弄几句，抛砖引玉，和大家交流一下。

我的成功靠什么呢?我想，靠的就是三句话十二个字，相信品牌，相信市场，相信自己。

品牌的选择是不容易的，一旦选准了，就要义无反顾的做下去、做好它，就像家里安了数字电视，一两百个台，手上拿着遥控器换来换去，不知该选哪个，等选好了，也差不多演完了;再好像我们在这个半山酒店，一个五星级酒店享受高档的自助餐，端着盘子选来选去，不知道吃什么好，终于找到一款可口的，可已经快让其他客人抢完了，不过，自助餐没有了，可以让服务员再上，而一个合适的品牌错过了，可能就麻烦了，你总不能说:老总，这个“xx”没的做了了，再给我们生产一个“德保圣”吧!永远不可能!所以，我们在众多的品牌中选定了xx[]我们就要相信它，努力的把它做大做强，要抱着与品牌共患难的决心，一荣俱荣、一毁俱毁，十年来，我对xx一直抱着这样的信念，不论其中遇到什么样的艰难挫折，义无反顾坚持下去。

再说市场，市场有大有小，有好有差，我们一个人改变不了它的局面，但我们要相信市场，再差的市场，只要我们能找到它的切入点，找到他的软肋，抢先去占领它，我们就能熟练地驾驭它操作它，有一个小故事，说的是有一个商人，骑着一头骆驼带着两袋子大蒜，跋山涉水，来到一个遥远的国家，哪里的主人没有见过大蒜，更想不到世上还有这么好吃的东西，因此，他们就用当地最热情的方式款待了这位来客，

临走又赠送了两袋黄金作为酬谢。另一个商人听说了这件事，想大葱不是比大蒜更好吗？于是他带了两袋大葱来到了这个国家，那里的人同样没有见过大葱，甚至觉得大葱的味道比打算还好，他们更加热情的接待了这位商人，并且一直认为，用金子远不能表达他们的感激之情，于是经过慎重商量，决定赠送这位朋友两袋大蒜。做市场往往就是，如此，先抢一步，占尽先机，得到的是金子；而步人后尘，得到的可能就是大蒜。如今的xx有广东强大的研发能力和高端的形象产品，有生产高性价比产品的像当阳这样的生产基地，我们就利于这些别的厂家目前所不拥有的优势，用广东产品来抢占市场，抢夺原始利润，用基地产品来扩大销售，扩大市场占有率，这样，即使其他厂家以后也用类似的手段促销的时候，那他们可能就得到的就是大蒜了！这就是你相信市场，市场给你的回报！

三是相信自己，这个我就不多说了，相信每一个经销商都是这样想的。

总之，目前消费者的观念逐渐的在改变，购买品牌成了众多消费者的主流选择，所以，我们在市场上全力以赴推广xx品牌，现在，我们拥有了南阳市场相当的一部分客户，销售量逐年递增，市场占有率逐年扩大，我们深深体会到，好品牌就有好市场，好市场就能给我们带来大利润！

最后我给在座的基地老总们提几点建议：

1、鉴于我们的产品其广泛的销路，市场上山寨版的越来越多，比如象“金线米黄”“波西米亚”等畅销品，仿造品几乎可以以假乱真，他们价格又低，导致销售困难，希望公司这方面给予关注，及时开发新产品，淘汰老产品，以对付市场。

2、希望公司在质量上进一步提高，向广东产品靠拢，使之更广泛的替代广东同类产品进入工程领域。

3、希望公司更注重我们县级市场，因我们中西部地区多是中低低端的消费群体，品牌意识薄弱，更注重价格的比较，我们目前的价位做起来稍显被动，希望公司领导们能给予价格、广告宣传方面给予更大的支持和照顾，这样我们做起来才能更有动力。

最后，祝各位身体健康，财源茂盛，希望明年再在这里聚会的时候，大家都会带着黄金而不是带着大蒜坐在这里！

谢谢大家！