

最新家居行业工作总结的 工作总结及工作计划(模板7篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

家居行业工作总结的 工作总结及工作计划篇一

（一）无质量事故。

（二）质量管理体系在工程能够有效运行。

（三）工程质量满足施工规范、技术标准的要求

（四）工程施工中无严重不合格品，管理体系审核中无严重不符合项。

（五）无伤亡事故。

（一）取得的成绩

结合本项目实际情况及工程特点，我部通过已建立的以项目经理为核心的质量保证体系，实行项目经理领导下的质量管理负责制，使得各部门、各班组、各岗位的工作职能和职责明确，质量工作要素清楚，各部门质量管理协调一致，质量管理信息渠道畅通，从而保证项目内部质量体系的有效有序运行。通过分析本项目工程结构和质量控制工作的重点难点，及以往项目质量管理工作的薄弱环节，认真策划，精心部署，做到重点部位重点控制，各主要工序均有专人负责质量管理与控制，真正实现责任到岗、责任到人、责任到工序。按照

公司质量管理体系的要求，对工程建设涉及的法律法规和拟采用的标准规范进行符合性识别，确保其有效性和实用性。遵循“p-d-c-a”的循环过程，切实执行持续改进，不断完善项目部质量管理体系，使之更好的指导项目部各项工作，保证顺利实现项目制定的各项质量目标，优质高效地完成建设任务。

项目部每月至少组织一次质量大检查，结合检查情况，制定纠正和预防措施，并写出书面通报，实行样板引路，表扬先进，鞭策后者。总结每个月的质量状况，交流和推广好的做法，并不断改进存在的问题，截至目前我部共下发质量整改通知16份，整改率100%。

服从建设单位、监理单位、设计单位、质检站的检查、指导和监督工作，虚心接受他们提出的建议，积极与建设单位、监理单位搞好配合工作。将工程质量控制重点、难点和检查出来的项目工作薄弱环节列清单，作为质量工作主题。集中火力，逐一对质量控制重点、难点和薄弱环节进行轮番轰炸。工程技术人员跟班作业，随时解决施工中的技术难题。质量检查人员有质量否决权，发现违背施工程序、使用不合格材料，质检人员有权制止，发现问题立即上报主管领导，迅速提出解决方案，将质量问题消灭在萌芽状态。

项目部定期为员工们进行质量培训，主要在年初开工前，年末停工后，质量月期间，以及各个分部分项工程开始施工前进行现场集中培训，并对施工中涉及到的关键工序、特殊工序做重点讲解，使员工提前了解到施工中应该注意的环节，从而增强员工的质量知识和工作技能。及时将上级和项目部关于质量的文件精神、管理办法宣贯到员工。

我部有针对性的组织了“预制空心板梁质量活动小组”来解决施工中存在的砼外观质量通病问题。在起初生产的预制箱梁时，出现了砼外观颜色不匀，并且有水纹现象。通过qc小组活动，找出了产生问题的原因，并采取了有效措施，在之

后预制的箱梁，外观亮洁、颜色一致、尺寸准确、基本达到了精品要求。因 qc 小组活动开展得较扎实，切实地解决了质量问题，提高了施工质量。

随着施工的进展，我们及时、如实地进行了分项工程质量评定，上半年共评定分项工程 98 项，分部工程 17 项，子单位工程 3 项，合格率 100%。

9 月份我部开展了质量月活动，根据公司要求制定了活动方案、内容和目标，认真进行实施，月底进行了总结，取得了良好效果。

我部按照公司程序文件和项目质量计划要求，项目部各部门、下属各施工队严格按分工开展贯标工作，做到了管理有序，现场和资料规范，所有工作都处于受控状态，确保了施工质量，顺利通过了我公司的内审检查。

1、内业资料信息报送存在滞后现象，业务能力不均衡，不能统筹兼顾，造成效率低下。虽然在工作过程中，通过会议学习，技术交底等方式进行改善，但效果不明显，下一步除了要勤沟通，多交流外，该培训的要培训，不能因为“工地有事”而不去学习，必须从我部自身的内部工作规划管理抓起，切忌扬长避短，保证员工的全面发展。

2、由于项目部现场施工管理人员工作年龄普遍较低，以新生及工作一年的同事为主，员工素质好，但业务素质却不一定高。人是生产活动的主体，也是工程项目建设的操作者，工程建设都是通过人来完成的，工程质量的形成受到所有参加工程项目施工的人员共同作用，施工人员技术素质，都将直接和间接地影响施工的质量。，补充新的技术血液、提高施工人员的技术水平，是我部当前或今后要解决的问题，唯有如此，我部质量管理才能从根本上有所提升。

1. 工程质量目标：无质量事故，创“黄山杯”。

2、确保质量管理体系在阜阳市城南新区xxx及附属物工程有效运行。

3、单位工程一次交验合格率100%，工程质量满足施工规范、技术标准的要求。

4、工程一次交验合格率100%，顾客满意度达到95%，合同履约率100%。

5、工程施工中不出现严重不合格品，管理体系审核中不出现严重不符合项。

6、无伤亡事故。

1、主管领导继续督促落实质量管理各项规定；职能部门极力配合项目部完善质量管理体系。确保项目部全面质量管理体系正常高效地运行。

2、项目部所属各单位管理者、施工技术员、质检员要熟练掌握行业规范，设计要求。熟知项目部各项质量管理规定和文件精神，加强施工现场的管理力度，确保质量管理人员职责明确。

3、质量责任制要层层落实，特别是要将质量责任落实到班（组）和个人。职能部门定期进行检查监督。

和质量管理规定。

5、严格执行项目部关于质量的各项管理规定和《质量奖惩办法》，对各类质量事故坚持‘四不放过’的原则严肃处理，不得以任何借口免于处理。

20xx年快要过去，新的一年即将到来，我部还要继续加强施工过程的质量控制，按照我部制定的质量目标，落实质量责

任制，狠抓质量通病，严把质量检查和验收关，苦练本领，培养专业化的施工队伍，大力提升以质量为中心的全面管理水平，使我部在建工程始终处于有效的控制状态中，让监理放心，业主满意。

家居行业工作总结的 工作总结及工作计划篇二

20xx年即将过去，在这将近一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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏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，我经常请教经理和北京总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。

对于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，影响市场部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在市场上渐渐被客户所认识，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。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有个，加上没有记录的概括为个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，洛阳迅及汽车运输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状态，从而引发销售工作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。

三. 市场分析

现在市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，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，在开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比小一点。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。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，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，永远没有机会在做这个市场。

四. 20xx年工作计划

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。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综

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，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

家居行业工作总结的 工作总结及工作计划篇三

转眼间辉煌的20xx年即将离我们而去，盼望已久的20xx带着神秘的微笑正向我们招手!光阴似箭，岁月匆匆，时间伴随着我们的脚步急驰而去，穆然回首，才发现过去的一年并不能画上圆满的句号，内心不仅感慨万千，新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

首先感谢xx市xx有限公司的各位领导和同事给与我的信任和支持，在公司领导的指引部门领导带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。设计工作是痛苦与快乐

的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料（包括艺术形式、色彩搭配、各种风格的设计图片等），接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐！充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

下面是我过去一年来工作回顾□xx考试大厦、平面方案及立面、修改xx样板房的平面方案□xx的办公楼□xx电影院……还有几个小项目任务大小不一，处理时间长短不同但是，我都是认认真真保质保量，按时完成，尽我最大的努力做好每一份工作。过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳

任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

与各位共同进步，与公司共同成长。争取在20xx再创佳绩，迈上一个新台阶。

家居行业工作总结的 工作总结及工作计划篇四

一、市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。2004年度内销总量达到1950万套，较2003年度增长11.4%。2012年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的家具销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及2012年度的产品线，公司2012年度家具销售目标完全有可能实现。2000年中国空调品牌约有400个，到2003年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到2004年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。2012年度lg受到美国指责倾销；科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在2012年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。

势。但深圳市场基础比较薄弱，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2012年度计划主抓六项工作：家具销售业绩

根据公司下达的年销任务，月家具销售任务。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、每日的家具销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的家具销售任务。并在完成任务的基础上，提高家具销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在家具销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的家具销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期家具销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司2012年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在2012年至2012年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行

一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的08年度的家具销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在08年04月—8月家具销售旺季进行，第一严格执行公司的家具销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的家具销售促进活动，灵活策划一些家具销售促进活动。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。

家居行业工作总结的 工作总结及工作计划篇五

凡事预则立，不预则废。作为一个班集体，良好的班风与学风形成离不开班级成员的努力和各个班委的精心计划，认真工作。我们09广告2班自从新班委组建成立之日起就积极的致力于班级各项事务的计划与开展。本学期，我们首先对各班委进行了工作分配，明确每个岗位的职责，这样不仅能使各个班委发挥自己的作用，而且有利于班级事务全面而有序的开展。

1. 每两星期开一次班会(每月一次主题班会)，传达院系文件，对同学们进行安全教育，宣传爱国主义精神，加强班级凝聚力建设。

2. 每一星期开一次班委会，就一周内班内出现的问题进行讨论，安排各项事务，做好下一周的工作计划。确保班级工作的顺利开展，为同学们的学习提供和创造良好环境。
3. 加强同学之间的学习交流，组织学习竞赛，形成浓厚的学习氛围，学习好的帮助基础较差的同学，提高班集体的整体成绩，为优秀班集体的形成共同努力。
4. 加强各宿舍成员的集体生活意识，争创^v^宿舍^v^□
5. 加强纪律管理，促进考勤情况的根本转变，每星期公布一次考勤情况。
6. 加强班费使用的透明度，生活委员每月公布一次班费的使用情况。
7. 积极响应院、系开展的各项活动。

家居行业工作总结的 工作总结及工作计划篇六

大家晚上好，应该还有很多的领导和同事都来不及认识，先作个自我介绍，我叫杨文□xx年出生，毕业于广东科技职业技术学院，至今未婚！

首先，非常感谢各位领导对晚辈的贱赏，很荣幸得到公司领导的信任，在各位领导和同事们的支持和帮助下，集一家居建材武平连锁店以20xx年9月17日顺利开业，试业至今历时18天，总销售额为43165元，其中尚高31730元占比73.5%、心海伽蓝5579元占比12.9%、希恩5828元占比13.5%、配件28元0.1%，我个人觉得这个数字很不方便上报给领导。从业绩角度来看，这也是我做的不足之一。但是一个陌生的县城，在人际关系欠全、人员招聘困难、外出交通不便的情况之下，能够顺利开业，我觉得应该是值得肯定的成绩。开业的顺利进行，离不开武平一线的基层员工，她们的勤劳和辛苦，才

是我们继续前进的主力。我们应该给远在武平的这支女子军，不！是娘子军送上热烈的掌声！

3、武平人喜欢被亲戚朋友煽动，这也就叫做关系网。

不过对此我有话说：

一，部分没有签订书面合同，口头承诺，没保障，出了问题找也不是不找也不是。

二、东西买贵了心里埋怨，而且买的是次品也不好申诉，毕竟很便宜，便宜没好货。所以选择专业卖场，首先，产品、价格、售后有保障，有申诉权利，能得到法律的维护，关系明确！

4、另外关于武平的工人，用一句来表达我们这些梅州职员的心声，没同意工程给工人做之前，工人就是做工的，当把工程给工人做以后，工人就是做官的，所以在施工当中与工人的谈判也是艰巨的。

武平比较知名的房地产有三家：

的住宅小区，占地70000平米，建筑面积160000平米，总户数1200套，均价在4000元-5000元左右，从80平米左右的公寓到180平米的复式住宅。分一期二期三期，目前在建中。

b[]龙岩联发房地产开发有限公司，目前在武平的房产名为“鑫华庭”的中端住宅小区，占地14479平米，建筑面积36000平米，总户数288套，其中有9套别墅，均价在3500元-6000元左右，从90平米左右的公寓到290平米的别墅。分一期、二期、一期为别墅，二期为套房，目前已封顶。据了解别墅区年底开盘。

c[]武平县中成房地产开发有限公司，目前在武平的房产名

为“君临天下”的中端住宅小区，建筑面积45000平米，13栋套房，18套别墅，均价3500-6000元左右。

另外，武平的小区群还有，碧水豪庭，碧水绿洲，东方新城，书香家园，尊府中凯国际，华鑫名门御景等等可以说，武平现在的房地产开发处于疯狂阶段。但令人担忧的是一味的开发造成资金的空洞，所带来的危险境地。

2、扫街、扫楼，点对点，寻找准客户；

4、与各地产商谈样板房，每个小区一套样板房，以点带面，占领小区中高端客户群。如果样板房这个计划可以，具体样板房的操作，还希望能够得到公司领导充分的指导和建议。

对地产商的价值

a□通过合作让客户享受更多的附加价值，从而提升客户对地产商的美誉度□b□通过独有的vip活动推出，提升房地产的营销力度，促进房屋的销售□c□通过高端服务质量提升整个地产公司的品牌形象□d□降低房地产的营销推广费用e□降低房地产样板房的包装费用。

对物业的价值

a□增强业主与物业部门之间的感情□b□增加物业部门的收入□c□为物业节约建材开支□d□丰富物业部门的服务项目。

对业主的价值

a□让业主享受最低价格。

b□让业主享受到统一的售后服务□c□为业主提供最质量保证□d□为业主提供购买便利性□e□为业主提供最全的品类选择。

6、发展自己的关系网。

1、连锁体系必需具备的统一性；

2、完善的绩效管理；正所谓一个成功的企业必定=好的管理+好的绩效。

3、人才的培养是公司前进和发展的源泉。留得住人才的企业发展的速度将箭步如飞。

家居行业工作总结的 工作总结及工作计划篇七

20xx年即将过去，在这将近半年多的时间中我通过努力的工作，对酒业有了点认识。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。

下面我对一年的工作进行简要的总结。

第一，基本情况。

本人是今年六月份到公司工作的，七月份调到磨店市场的。在没有负责市场部工作以前，我是没有白酒销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏白酒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，我经常请教部门主管和其他有经验的同事，向他们学习白酒销售经验。

第二，主要业绩。

在实际销售中，本人通过不断的学习产品知识，积极吸取同行业之间的信息和积累市场经验。经过半年的锻炼，现在对白酒市场有了一个大概的认识和了解。可以我逐渐可以清晰、

流利地讲解公司的政策，准确地把握客户的需要，良好与客户沟通，因而逐渐取得了客户的信任。所以经过半年多的努力，也取得了一些成绩，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，自己的能力，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。对于一个项目可以全程的操作下来。

第三，存在的不足。

对于磨店市场了解的还不够深入，和分销商的沟通还需加强，对客户的心里需求还需要深入了解，兑奖要及时到位，要能做的知己知彼。

- 1、建立好较完整的客户档案资料。
- 2、维护好良好的客勤。
- 3、做好售后服务工作。
- 4、和分销商共同努力朝100万目标奋斗。
- 5、做好公司政策的宣传。