

2023年环保工程销售工作总结(汇总9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

环保工程销售工作总结篇一

一；对于老客户，要经常保持联系。

二；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。

三；对自己有以下要求

1：每周至少要保障有8台机器入帐，在保障有机器的前提下必须保证每台机器的成本以及成本之间的利润，尽量能够保证商用笔记本单台的利润空间不能够底于300月之下。家用笔记本必须争取在不亏的其他适当的把自己的利润点数提高点。而且也要必须保证完成笔记本的单台量。

2：经常把自己所做下来的单子和客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够还把自己的毛利点提高一点呢，及时改正希望下次还能够做的更好。

3：在和客户交谈当中必须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。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通,有团队意识,多交流,多探讨,才能不断增长业务技能。

10: 为了我们店的销售任务这个月我要努力完成8000到1万元的利润任务额,为我们店创造更多利润。

环保工程销售工作总结篇二

一、熟悉公司新的和业务开展工作。公司在不断改革,订立了新的规定,特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员,必须以身作责,在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

第一季度,以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发,把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍,有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间,至少促成两件诉讼业务,代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时,不能丢掉该等客户交办的各类业务,与该等客户保持经常性联系,及时该等客户交办业务的进展情况。

第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.万元以上代理费（每月不低于1.万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《省著名商标》，承办费用达7.万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制订。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给予我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的

正确引导和帮助。展望，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

环保工程销售工作总结篇三

1、严格按照国家环保要求，坚持“预防为主，防治结合”的环保方针，进一步加大力度，做好环境保护工作，实现生态效益和经济效益的双赢目标。进行保护环境、节约资源意识教育，使全厂形成了“我要环保”、“我为环保”的良好氛围。

2、推行清洁生产、开展节能降耗，提高资源利用效率。环保先行，末端治理不放松，发展循环经济、把发展循环经济放在重要位置；开展资源综合利用，变废为宝。

3、绿化美化环境，营造美好的工作生活环境。规范管理，持续改进企业环境绩效。企业环境保护工作的精髓是持续改进、持续实施，只有起点，没有终点。做好企业的环境保护工作，必须与规范的具有持续改进管理功能的环境管理体系工作有机结合起来。

4、落实节水、节电、节焦、资源综合利用项目，以技术创新为动力，采用先进的污染治理技术，治理生产过程排放的污染物，全面完成减排计划；采用先进的工艺技术与设备，改进管理，提高综合利用率，进一步实施循环经济，以低消耗、低排放、高效率实现企业可持续发展。

5、尽量利用其他专业统计已有的各种资料，对环境保护工作进行系统全面的分析研究，总结成绩，找出矛盾，提出建议。

6、通过环境统计分析，反映出我厂环境保护与经济发展的比例关系是否合理，为制定环境保护措施提供参考依据。

7、使全厂职工了解自身的环境权利和义务，从而增强热爱环境、保护环境的自觉性和积极性，充分行使法律赋予的知情权、参与权、表达权、监督权，对各类环保公共事务进行深度参与，积极支持环保工作的开展。

总之，环境问题要从大处着眼，小处入手，如今国家正在大力宣传和倡导节能减排，全民行动，在我们企业就更需要政府、民众和企业同心协力做好污染防治和生态保护工作，才能把节能减排的目标任务落到实处，收到经济发展与环境保护双赢的效果。

环保工程销售工作总结篇四

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20__年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20__年的工作做铺垫。

20__年计划

新的一年掀开新的一页，20__年年度计划如下：

2：店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

在20__年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20__年中突破目标，再创业绩新高。

X X X

x年x月x日

环保工程销售工作总结篇五

【导语】公司的环保工作开展要在生产运行过程中，坚持可持续发展理念，节能消耗，限度减少污染物的排放。下面是wtt带来关于2017年度公司环保工作计划的内容，希望能让大家有所收获！

- 1、严格按照国家环保要求，坚持“预防为主，防治结合”的环保方针，进一步加大力度，做好环境保护工作，实现生态效益和经济效益的双赢目标。进行保护环境、节约资源意识教育，使全厂形成了“我要环保”、“我为环保”的良好氛围。
- 2、推行清洁生产、开展节能降耗，提高资源利用效率。环保先行，末端治理不放松，发展循环经济、把发展循环经济放在重要位置；开展资源综合利用，变废为宝。
- 3、绿化美化环境，营造美好的工作生活环境。规范管理，持续改进企业环境绩效。企业环境保护工作的精髓是持续改进、持续实施，只有起点，没有终点。做好企业的环境保护工作，必须与规范的具有持续改进管理功能的环境管理体系工作有机结合起来。
- 4、落实节水、节电、节焦、资源综合利用项目，以技术创新为动力，采用先进的污染治理技术，治理生产过程排放的污染物，全面完成减排计划；采用先进的工艺技术与设备，改进管理，提高综合利用率，进一步实施循环经济，以低消耗、低排放、高效率实现企业可持续发展。
- 5、尽量利用其他专业统计已有的各种资料，对环境保护工作进行系统全面的分析研究，总结成绩，找出矛盾，提出建议。
- 6、通过环境统计分析，反映出我厂环境保护与经济发展和比例关系是否合理，为制定环境保护措施提供参考依据。

7、使全厂职工了解自身的环境权利和义务，从而增强热爱环境、保护环境的自觉性和积极性，充分行使宪法赋予的知情权、参与权、表达权、监督权，对各类环保公共事务进行深度参与，积极支持环保工作的开展。

总之，环境问题要从大处着眼，小处入手，如今国家正在大力宣传和倡导节能减排，全民行动，在我们企业就更需要政府、民众和企业同心协力做好污染防治和生态保护工作，才能把节能减排的目标任务落到实处，收到经济发展与环境保护双赢的效果。

2017年，环保工作要在县委县政府的正确领导下，认真贯彻科学发展观，以实施倍增计划，苦战三年，打造崭新xxx为指引，以实现天蓝、地绿、水清为己任，紧贴xxx经济发展大局，攻坚克难，打好治污减排攻坚战。

1、“两区一线”治理要取得新成果。一是以环保部华北督察中心两次暗查的14家污染企业为突破口，开展104国道沿线及周边企业专项整治。摸清污染企业底数，制定污染企业整治方案，开展专项整治行动，查处违法违规行为、补办环保审批手续、治理不达标企业、搬迁电镀及金属加工制造企业、关停治理无望和不符合国家产业政策的企业，使104国道两侧六乡镇环境治理取得明显成效。

二是突出抓好大邱庄及周边地区的水污染治理工程。全面实施大邱庄及周边区域水污染治理方案，并在现有污水处理厂升级改造的基础上再建两个大型污水处理厂，提高大邱庄及周边地区污水收取率和污水处理率；同时开展84台燃煤设施脱硫除尘的双重治理，解决烟尘及二氧化硫超标排放问题。

三是继续抓好子牙地区拆旧污染专项治理工作，要按照县政府《关于禁止进入子牙环保产业园内第七类固体废物到园区外拆解加工的决定》，严厉查处外货内销，内货外流，烧线污染的违法行为，进一步改善子牙及周边地区的空气质量。

2、电镀企业清理整顿工作要取得新进展。落实县委xx发xxx号《xxx县规范和促进电镀行业健康发展的暂行办法》文件精神，推进三个电镀集中控制区建设。在完成第一批唐官屯、大丰堆、团泊、梁头四乡镇70家电镀企业整治的基础上，采取严厉措施，全面展开其余14乡镇153家企业的整治工作。对完成限期无望企业、未经允许私自建设企业，要下达关停处理决定；对已被取缔关闭，后又死灰复燃企业，要强行拆除生产设施；对原地整治企业，要下达限期整改，逾期不能完成的，要下达关停处理决定；新上电镀企业，必须进入集控区。区外原有电镀企业不允许扩大产能，废水排放要严格达到环保规定标准，不能达标的要依法关闭。

3、中小企业污染治理要采取新行动。要按照“关闭一批、限期治理一批、改造搬迁一批”的原则和先易后难、先城郊后乡村，先国道、后园区的整治思路，以保护群众健康整治违法排污企业为依托，全方位、分步骤实施整治计划，全面开展中小企业整治工作，提升企业清洁生产水平和能力，努力实现中小企业污染治理设施覆盖率、排放达标率的目标。

4、生态创建工作要取得新突破。要积极推进生态县、优美乡镇、生态村创建工作。一是推动实施生态县创建10项重点工程建设，督促项目责任单位按期完成工程建设，加快生态县创建步伐，二是以一镇三村的试点示范为先导，到20xx年底以前，全县80%的乡镇编制完成乡镇环保规划，实施环境优美乡镇创建工作。

三是以□xxx县农村环境综合整治规划》为指导，以国家“以奖代补、以奖促治”政策为依托，建设西双塘村生活污水处理站，为西双塘村创建生态村创建条件。

三是实施环境管理减排，开展环保专项行动，取缔关闭违法排污中小企业，为新上重大项目腾出发展空间。

四是落实主要污染物总量辖区负责制，分解减排任务到部门、

到乡镇，加强减排工作的效能监察，形成减排工作的合力，确保化学需氧量年排放降至吨，二氧化硫降至吨。

一、指导思想

以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻《国务院关于落实科学发展观加强环境保护的决定》，构建社会主义和谐社会的要求，以解决影响群众生活的突出环境问题为重点，实行单位负责制、部门联动制，切实加大环境执法力度，深入开展环保专项行动，以保障职工权益，服务大地经济建设。

二、主要工作任务

- 1、实行环境保护目标负责制，将环境质量和环境保护工作列入各单位负责人职责，并定期向公司环保部门报告环境保护工作。
- 2、建立各企业事业单位的污染物信息档案，采取定期和不定期检查相结合的方式，及时掌握单位环保处理设施运行情况。
- 3、组织召开环保会议，进行工作布置，环保培训等。
- 4、加强对露天堆场的检查、督促其封闭式改进。
- 5、加台对外排废水项目的废水管理，消灭向河道直排的现象。
- 6、对医院等场所的医疗固废进行规范化处置管理。
- 7、加强垃圾分类收集工作的管理。
- 8、对在环境保护、防治污染和环境建设等方面作出显著成绩的单位和个人，给予表彰和奖励。
- 9、加大生态示范区建设力度，开展企业环保竞赛活动，切实

做好圾污染水治理工作。

三、环保宣传

1、充分发挥各单位负责人带头作用，利用宣传标语、主题黑板报、及环保知识传单，围绕环保工作，推进环境宣传教育社会化进程。引导和发挥员工在环境保防中的重要作用，鼓励和支持有利于可持续发展和环境保护的宣传教育活动，不断在宣传教育的深度和广度上下功夫。要针对员工关心的环保热点、难点问题做好宣传工作，并做好环保科学知识的普及教育。

2、继续搞好环境警示教育，把员工参与环境监督作为加强环保工作的重要手段。

3、要深入宣传发动，增强环保意识，进一步增强公司干部员工环境保护意识，今年我们要着重加大环保工作宣传力度，全民普及环境科学知识，并在“6.5”世界环境日到基层开展各种形式环保宣传讲座活动，提高公司员工的环境保护意识和环境法制观念，鼓励和支持群性活动。

四、日常工作

1、做好环保档案整理保存工作，规范环保档案管理工作。

2、加大对各生产单位的监督力度。

3、做好环保信息采集工作。

4、做好环保资料积累整理，装订成册，便于查阅。

5、加强环保知识宣传工作。

环保工程销售工作总结篇六

首先，熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一名新员工，通过我对这个业务的接触，对公司的业务有了更好的了解，但还有很长的路要走。这对销售员来说是一个很大的缺陷。希望公司以后能定期组织新员工学习培训，让工作更轻松。

1. 第一季度，业务学习是主要重点。由于我们公司处于开业期，部门的规划还没有完成，假期过后会有市场低迷，我会充分利用这段时间补充相关的业务知识，认真学习公司的规章制度，充分了解和配合公司人员。去周边乡镇工业园区实地扫盘，以寻找新的板块来源，了解乡镇工业用房情况；通过互联网、电话、陌生人拜访等方式联系客户，加强与客户感情的接触，从而形成强大的客户群体。

2. 二季度，公司已正式走上正轨，工业用房市场将迎来小高峰。当我对业务有了一定的了解和熟悉后，我会尽力尽快开账单，从而正式成为我们公司的一名员工。和朱经理、郭经理一起培训新员工，让厂房部门尽快成长起来。

3. 第三季度的“十一”“中秋”会给下半年带来一个好的开始。而且随着我公司铺面数量的增加，一些大规模客户可以逐渐渗透进来，为年底房市大战做好充分准备。此时，我将与公司其他员工一起，为公司的进一步发展而努力。

4. 年底的工作是一年中的高峰期。另外，我们一年的房源推广和客户推广，相信也是我们厂房部门最热的时候。我部将根据实际情况和时间特点，充分做好客户开发工作，并根据市场变化及时调整我部工作思路。争取房管工作的成绩！

第二，制定学习计划。

在房地产市场做中介是一项需要根据市场不断变化的情况不断调整经营思路的工作。学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。行业、营销、部门管理等相关房管知识都是我想掌握的内容。只有知己知彼，才能百战不殆。

三、加强自身思想建设，增强全局意识，增强责任感，增强服务意识，增强团队意识。积极把工作落到实处。我会尽力减轻领导的压力。

以上是我对20xx年的设想，可能还不成熟。希望领导指正。火车的快速运行依赖于前带。希望得到公司领导和部门领导的正确指导和帮助。展望20xx年，我将更加勤奋、认真、负责地对待每一项业务，努力赢得机会，寻求更多的客户，争取更多的订单，改进工厂部门的工作。我相信我会完成新的任务，迎接新的挑战。

环保工程销售工作总结篇七

年上半年，我市个险业务工作在省公司的正确指引下、在分公司党委、总经理室的正确领导和大力支持下，认真贯彻落实分公司全保会议精神，围绕“抓队伍、促发展，优结构、增效益，严管控、防风险”这条主线，和个险业务工作“扩充人力、提高产能、强化管理”的总体要求，强化营销基础管理建设，紧紧围绕“携手创富”这一主题，大力发展10年期及以上期交业务，进一步加大市场开拓力度，优化险种结构，各项业务指标较上年同期相比均取得了一定的成绩。截止6月30日，全市共实现个险总保费收入10，万元，其中：个险首年保费收入2，**万元，同比增长**；新单期交保费收入2，**万元，同比增长**；10年期及以上新单期交保费收入2，**万元，同比增长**；股份续期保费收入7，**万元；个险短险保费收入**万元。总的来讲，上半年我市个险业务工作与去年同期相比均处于稳步增长的态势。

回顾**年上半年个险业务工作，我们主要开展了以下几方面工作：

年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了次全市范围内的大型业务企划工作：一季度，为了实现××年首季，特别是首月业务开门红，我们于**年12月11—13日在延安窑洞宾馆以**年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳老师为全市**余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于**年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了**年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。通过前期半个多月的运作和积累，**年1月1日首卖日当天全市实现个险xx年期保费收入**万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，通过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入**万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过六五”的目标以及我市加快发展个险1xx年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国**分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，通过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

通过努力，我们于6月15日，以10年期保费**万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年xx年期过六五目标任务，在全省赢得了荣誉。

上半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围；2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作；3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，通过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，通过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业积极性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统**余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自己的工作职责和角色定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的通关，让其再次明确自己的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创建方案，并将各主管**年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，通过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一起组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。通过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和

职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基矗截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数达到**人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，通过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了积极作用。

自**年1月份以来，在历次业务活动中我们都将增员工作作为一项常态事项来抓，突出增员的长期性。2月份，围绕增强各级主管的自主经营意识，以基本法为抓手，在营销团队中打造“标准化营销组、营销分处、营销处”活动，为使此项活动用制度的形式确定下来，我部制定下发了《中国**分公司“携手创天下”标准化营销团队创建方案》，并在2月中旬举办的全是主管培训班上专门进行了培训宣导，力求让每个营销主管都明白分公司推出这一方案的背景、目的和意义，尤其是各级主管达标后的激励措施，让人人都参与到标准化营销团队创建中来。按照创建方案的要求，我们每个季度末对各级主管现有组织架构情况进行一次大考核，以此决定获得团队达标奖励的资格，然后在下个季度每个月以人力是否达标决定发放的次数。一季度末我市有**个主管获得达标奖励资格。二季度5月15日人开始，我们积极响应省公司“百天百人万人万元”增员活动方案的安排，制定下发了《中国**分公司“百天百人万人万元”增员活动方案》，每三天分单位单独下发一次增员活动追踪情况，总结分析上阶段工作，安排部署下阶段工作。截止6月30日，活动开展46天来，全市新进amis系统人力**人，其中有**人10年期业绩达到300**元标准以上。纵观前半年的增员工作，我们共举办了4期新人培训班，累计培训新人达到**人次，充实了销售队伍，同时全市个险销售队伍规模经过不断的考核淘汰和坚持不断的增员，达到了**人，销售队伍较年初稳中有升，基本达到了省公司下达我市的个险人力发展计划，从而为后半年个险业务发展奠定了人力资源的保证。

在**年农村营销服务部标准化建设的基础上，今年以来，结

合我市实际情况，农村营销服务部建设继续以“两实一大”为目标，突出一个“实”字，即队伍实、业绩实。为此，我们在充分调研的基础上结合《中国**保险股份有限公司延安分公司农村营销服务部建设**——**三年规划》，制定下发了《中国**保险股份有限公司延安分公司**年农村标准化营销服务部创建方案》，进一步明确了**年各单位、各个营销服务部的人力发展目标和10年期业务发展目标。为了使今年农村营销服务部建设工作得到快速的提升。3月底4月初在兴和大酒店隆重召开了中国**分公司**年农村营销服务部创建工作会议。一方面由各单位对本单位农村营销服务部**年工作情况进行汇报，另一方面，分公司对在**年农村网点工作中取得优异成绩的单位进行了隆重奖励。宣导了**年创建方案。同时，组织所有农村营销服务部负责人专门赴商洛进行观摩学习和经验交流。截止6月底，农村网点实有人力**人，实现期交保费收入**万元，其中10年期保费收入**万元，在全市业务发展中的占比逐步显现。

期间，我们不定期的制作农村营销服务部旬报及工作开展简报，在一定程度上起到了发展评比和信息交流的作用。

（一）组织召开组训例会，发挥组训作用

根据业务发展和团队建设的要求，为了更好的突出组训人员的作用和优势，我们先后组织了四次组训例会，分享了组训人员的工作经验，透明了组训人员的收入情况，安排部署了每个阶段的工作。

（二）建设兼职组训队伍，促进业务发展

为了进一步调动现有主管的工作积极性，按照延安分公司兼职组训管理办法，我们在3月份举办了全市系统首次兼职组训选拔培训班，并利用三月份一个月时间，对参加选拔的人员进行了实践帮扶考核，最终确定出了第一批**名优秀销售人员入围分公司兼职组训队伍；同时，为了今后我市业务发展，

给更多的选拔人员入选的机会，我们在二季度有给未入选者一定的延长考核期，将在7月份对再对准兼职组训人员进行最后考核，壮大兼职组训队伍，更好的促进业务发展。

（三）我部组训管理岗人员在每个节假日和业务发展的关键时期，都积极收集一些有针对性的专题和最新资讯下发各单位组训，增加各单位组训人员日常晨会和工作的素材，增强现有组训人员的知识积累，满足组训人员专业知识缺乏的需要。

（一）组织代理人资格考试工作

按照保监局提出的代理人百分百持证上岗的要求，为了提高我市代理人持证率，我们组织了两次代理人资格考试。由于今年全部实行机考，大部分人员缺乏电脑知识，加之前期复习备考不充分，导致通过率不是很理想，总计过关人数**人。鉴于此，我们决定在下半年每个月组织最少二次代理人资格考试，并要求各单位必须对参考人员进行前期的考试辅导培训。对考试辅导不扎实的单位推后报名考试，确保年底持证率上一个新台阶。

（二）完成了个险销售部的amis系统升级维护及保监局营销员监管系统的上线、销售人员基本信息的录入工作和系统运行等日常工作。

（三）在每个阶段结束，及时进行业务数据的核实，确保了业务奖励对象工作的准确性。

（四）完成了日常新人工号的录入和分红权限的授予，及时为一线服务。

（五）根据省公司个险部不同阶段对销售人员业务的预警，在第一时间将连续**个月、**个月未出单人员情况分类下发各单位，要求利用晨会时间进行追踪，张榜公布，个险部进

行追踪。同时，制作温馨提示卡，不断提醒联系60天和连续90天未出单人力快速出单，有效提升了销售人员举绩率。

环保工程销售工作总结篇八

第一，在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

环保工程销售工作总结篇九

随着20xx年的结束，我们迎来了充满激情和忙碌的20xx年，回顾这一年的工作，非常感谢公司领导和各位同事的支持与关心，使我快速的融入这个大家庭中，进入自己的角色。针对房地产行业的特点和现状，结合本人这半年多来对“房产销售”的理解与感悟，特对20xx年的工作制定以下房产销售工作计划。

销售的中心就是业绩，本计划是竭尽全力完成每月362万的销售任务，将勤补拙！

1. 全面、深入地掌握项目基础知识和优点，做到应用自如。
2. 根据自己搜索到的信息，每日call客40组以上。
3. 每月锁定有意向客户20组并进行跟进。
4. 力争每月完成销售任务。

众所周知，现代房地产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行的。

提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。其次给客户一种无形的压力，比如房源紧张，价格要上涨等，挑起购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心里动态，并

可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向客户，并保持不断的联系沟通，提高看房几率。

5. 在面谈之前要做好各种充分的准备，做到对房源、面积、价格等了如指掌。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难，调整心态，继续战斗！

7. 锻炼弱项，不断进取，克服不敢给客户打电话的缺点等。

8. 在总结和摸索中前进！

在每个月后，对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作计划开展做准备。