

最新瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结(精选8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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，我们一起来看看吧。

瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结篇一

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x月份到公司工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有瓷砖销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏瓷砖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，我经常请教瓷砖部门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。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对瓷砖市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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。

对于瓷砖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。

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河南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。在河南市场上，瓷砖产品品牌众多，瓷砖天星由于比较早的进入河南市场，瓷砖产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 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，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xxx个，加上没有记录的概括为、、、个，八个月瓷砖天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xxx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 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。

3) 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。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，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。

现在xxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，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xx区域，因为瓷砖市场首先从郑州开始的，所以xx市场时竞争非常激烈的市场。鉴于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xx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的来说要比xx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。在xx瓷砖市场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。

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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结篇二

这段时间所收获了一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。同时也感谢领导能有时间浏览一下这份用心写但不成熟的总结，感激领导能从总结中指出我不足的地方，帮助我和公司一起成长，谢谢你们。

当时怀揣着对青春的追梦来到xx公司，最先认识的是尹姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着认识了叶总，一开始、我很怕和叶总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是因为在我的概念中老总都是很严肃很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严肃自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用；半年的时候，公司又添了一位年轻有为的男经理，主要负责我们业务员销售，也是现在的张经理，他阳光中充满激情，成熟中充满自信，博思中充满干练，他为人也和蔼和亲，同时也会接纳你对工作的想法，为你排忧解难，为你的前程考虑。能在在他的带领下工作，我感到很幸运；都说老板就是爱板着脸孔的人，可是见到两位领导，这些说法都不成立了，他很亲切，很有魅力，而且还有一点魔力，感觉他就象挖金人，他总能在任何人身上挖掘到发光点，在他眼里任何人都是包着黄金的石头，而他就是那个剥离石头展现黄金魅力的匠人。在漫长的职业生涯中，感谢这两位领

导的支持和呵护。

的欣慰和自豪。因为我自认为那几天的销售还算是很满意的。

做完了大冶卖场的活动又紧接着来到黄石店做活动，至于黄石店是个什么样销售的卖场我想领导自己心里是有底的。在黄石卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中销售能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很高兴。因为别人没做到的、我做到啦。

当然、有高兴必有难过嘛。那是十一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在黄石文化宫店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的销售虽说没有09年的十月销售好。在09年的十一我在思娇公司也正在文化宫店主持活动，那时丹姿也在做补水站活动而且还是在四五个人的主持下做了半个月的活动，当然销售是比10年十月的销售仅仅只高出两千。

自以为这次会在会议上被领导表扬两句的，可让给我失望中懂得了很多平时我没有学到过的东西。我想说的是我在公司工作的日子里我学到了很多，明白了很多，也知道了自己的很多不足。但不管怎么样都已经过去了，我要在接下来的工作中完成公司的各项任务，让我与公司的间隙越来越小，默契越来越高，这是我首先应该做到的，其次我会紧跟公司领导的步伐一步一个脚印的、踏踏实实的工作，让工作失误争取为零。

而我本身又是公司的一员，在工作中也经历了许多，公司所有的同胞姐妹们都是非常棒的，他们每个人都是那么的优秀，每个人身上都有那么多的闪光点，每个人身上都有我需要学习的地方。他们将来一定是xx公司的优秀，一定会创造了一

个又一个的奇迹。做为他们的同事我很自豪，他们一直是让我充满了感动和学习的那群人。因为我们有着这么好的一个公司，有着这么好的一个和亲和蔼的领导，有着这么人性化的一个叶总，我们公司一定会在未来的日子留下一个圆满的句号。

xx年过去了，这些日子里有苦、有痛、有乐也有甜，有成绩也有失误。

瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结篇三

我于__进入市场部，并于__x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。20__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。

20__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。同时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！

瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结篇四

乙方：

通过甲方考察确定乙方为甲方供货单位，为明确双方责任，确保双方利益，依据其他相关法律法规的有关规定，在平等自愿、诚实信用的原则基础上达成以下协议，以供双方共同遵守。

一、产品名称、型号、规格、数量、价格、金额：备注：

本合同中订货总量为概算数，合同签订之后，发生增加或减少时，按实际送货总量结算。

二、质量标准：

1、己方所供的瓷砖均按国家质量标准生产供应；

颜色按乙方送交的样板颜色为准。

2、每批次瓷砖生产时均有一定色差，请甲方合理安排施工。

3、乙方所供瓷砖有大小、方正、翘曲的由乙方负责及时调换，同批次瓷砖产生色差由乙方负责及时调换。

三、交货时间、地点、方式：

1、送货时间甲方需提前一个月通知乙方所需瓷砖数量。

供货数量由甲方提供。

2、送货地点：甲方指定地点。

3、乙方瓷砖进场时必须由甲方指定的材料员验收并开具凭证，已双方签字确认的数量为准。

四、运输及运输保险费用：乙方所供瓷砖的装车、运输及运输保险费用均由乙方负责，卸货由乙方负责。

五、包装标准及包装物的回收：乙方所供瓷砖包装标准按国家标准执行，即符合公路或铁路运输要求，包装物由甲方或施工单位负责回收处理。

施工中的损耗均由甲方负责。

如对所供瓷砖质量标准有异议，甲方须在施工开始前提出，双方共同协商解决。

八、结算、付款方式：

1、结算方式：以甲方材料员签字的瓷砖供货清单上的数量和单价进行结算。

2、付款方式：款到发货。

3、如果甲方不能按时付款乙方有权停止供货，并追缴前期材料款，由此所产生的一切责任和损失均由甲方承担。

九、合同纠纷解决方式：按其他相关法律法规的相关规定协商解决；

协商不成，则向甲方所在地经济仲裁委员会申请仲裁解决。

其他未尽事项，双方可另行签订协议作为本合同附件，并与本合同具有同等法律效力。

十一、本合同壹式两份，甲方壹份，乙方壹份，具同等法律效力，本合同经甲乙双方签字盖章后正式生效。

十二、 补充协议

1、乙方在接到甲方要货通知后 5天内必须供货到现场。

2、因乙方供货及调换不及时造成甲方工期延误和工人误工费由乙方负全部经济损失。

甲方：_____乙方：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结篇五

乙方： 签约时间：

二、 质量要求及检验标准： 按现行标准执行。

三、 交货地点： 乙方指定

四、 运输方式： 甲方负责运输及费用 五、 包装标准及费用： 纸箱包装，由供方负责；包装物不回收。

六、 验收方法及提出异议期限： 提货时由须方任意抽验收货，提出异议期限为提货之日起五日之内，超出期限，责任自负。

七、 结算方式： 按月结算，以现金或银行转账方式结算。

八、 供货时间： 乙方提前5日通知。

九、 违约责任： 按《中华人民共和国合同法》规定执行。

十、 解决合同纠纷的方式： 协商解决，如协商不成由签订地

所在法院管辖。

十一、其他约定事项;异议期内提出异议，供方应立即派人到现场检验处理。如产品出现质量问题，供方应及时做出处理，如继续铺贴，供方不承担任何经济损失。

十二、由于人力不可抗拒的因素导致供方不能及时供货，供方不属违约，双方重新协商供货时间。

十三、货款必须汇入供方指定账号，否则由造成的一切经济损失供方不负责。

十四、验收标准;以双方封样为准。

十五、有效期：合同签到之日起生效，有效期壹年。

十六、本合同一式四份，供货单位一份，购货单位三份，其他未尽事宜，双方协商解决。

甲方： 乙方： 年月日：

瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结篇六

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极

性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结篇七

乙方(供应商):_____

根据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律法规，甲乙双方在平等自愿的基础上，经充分协商，就乙方购买甲方产品达成如下销售合同条款。

一、产品名称、型号、数量主要以供货清单为准。

第二，产品质量。

乙方应在甲方使用货物前提供材料样品，乙方应提供产品合格证、试验报告等证明材料，并提供给甲方存档。乙方必须保证原材料为合格产品，与甲方认可的样品一致，产品加工过程中的原材料、加工工艺等指标符合乙方的相关承诺，产品检测指标必须符合现行国家标准和规范。

乙方提供的瓷砖包装标准按国家标准执行，即满足运输要求，保证瓷砖不损坏；甲方负责包装材料的回收；但乙方应负责回收有毒有害包装或国家规定必须由制造商回收或必须由相关专业部门回收的包装。

三、产品价格以供货清单为准，材料款在验收后30天内结清。

四. 产品交付

乙方产品的发货方式为:甲方提货/乙方发货/乙方代发货。产品交货地点为甲方所在地，交货时间为合同生效后。如果甲方对乙方产品有特殊要求，乙方应在甲方提供相关确认文件后3天内交付产品。但如甲方未按约定付款，乙方有权拒绝交货，如甲方未及时提供相关文件，乙方有权延期交货。

动词[verb的缩写) 合同的解除和终止

双方协商一致，可以终止合同的履行。一方发生根本违约时，另一方有权解除合同，但应及时书面通知对方。

不及物动词商业秘密

乙方的所有信息(包括技术信息和业务信息等。)在本合同签订和履行过程中为甲方所知悉的属于乙方的商业秘密。

甲方: _____

乙方: _____

____年____月____日

瓷砖销售工作总结报告 瓷砖销售年终总结篇八

乙方(供方)

双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方向乙方购买瓷砖事宜，签订以下条款，以待双方共同遵守。

第一条：供货内容

产品名称为内墙釉面砖，规格为250mm×400mm白色流星雨，单价18元/平米，共计 平米，金额元，规格为300mm×450mm米黄大理石纹，单价24元/平米，金额元。总计：人民币大写 元(小写 元)。

备注：单价固定，甲方可根据实际情况调整合同中约定的数量及总价，付款最终按实际发生量计算。

第二条：交货时间和地点

1. 交货时间：甲、乙双方协商决定。
2. 交货地点：
3. 货到工地后，卸货、搬运等皆由甲方承担。

第三条：运输

乙方负责将货物至甲方指定工地，费用由乙方承担。

第四条：付款方式

自送货之日起，货物在到达甲方工地并清点完数量后，45日内

第五条：验收

乙方货到现场后，甲方对所订产品当场进行验收，如发现有何问题，应该立即通知乙方，过后概不负责。

第六条：违约责任

1. 如乙方不能按双方约定时交货，乙方应对此承担相应责任。

2. 如甲方逾期未付款，应按合同总金额的5%向乙方支付违约金，

乙方有权终止供货。

第七条：争议解决方式

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，协商不能时，可向其中一方所在的司法部门提起诉讼。

第八条：本合同一式肆份，甲、乙双方各执贰份，本合同自双方签名盖章之日起生效，本合同具有同等法律效力。

甲 方： 乙 方：

签名盖章： 签名盖章：