

# 最新业务员年度销售计划(汇总5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？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。

## 饲料行业工作总结篇一

什么是实证营销？我的理解：每月必须亲自到规模化养殖户至少做好2个示范试验（实证后），再举办技术讲座课，以此扩大恒兴饲料的销量。

现阶段，实证营销不失为一种适合我国饲料业和饲养业现状的一种营销方式，能取得立竿见影的效果，但目前还有部分营销人员甚至部分公司根本没有做实证营销，他们根本不懂什么是实证营销，也没有对关键市场和关键客户做实证，所以市场一出现问题，就交给公司。部分营销人员因为不做实证营销，而找不到本公司产品的优势，找不到公司产品的卖点，因而市场打不开，销量上不来。

营销是饲料企业非常重要的一环，而实证营销时“精选市场、集中力量、密集开发”的一种重要手段。好的产品仅凭口头宣传远远不够，还要有展示产品性能，即用户饲喂效果，才能激发养殖户和经销商的兴趣。

我们做实证的目的是开发新客户或扶持老客户，要坚信我们的产品是成熟定型的产品，不是纯粹做试验，而是产品性能的展示和放大。有了这个认识，在饲料产品同质化的时代，我们在做实证的过程中就能扬长避短，提高实证效果和成功率。

一般来说，养殖品种好、饲养管理水平比较高、在当地有一定影响力的养殖户，是我们选择的意向，但最重要的肯不肯配合，这一点显得尤为关键，这就要求我们营销员与实证户必须交往到一定纯度，把工作做得细致、扎实，方可提出实证要求并得到配合的承诺。

要拿本公司的拳头产品。如左乳猪料实证，出生7天至分窝断奶阶段。

## 饲料行业工作总结篇二

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的出库手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，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，一月来，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，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、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，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外

工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员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，严格按照公司制定销售服务执行，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，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、使用。

（一）、依据5月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

（二）、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

（三）、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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（四）、为确保完成六月销售任务，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。

## （五）、目标量10吨。

众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛；市场又是的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。

全年销售：鸡料xxx吨，猪料xxx吨，杂料xxx吨。

这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为20xx年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。

虽然20xx年取得了不错的业绩，但那只能说明过去，在新的一年里，我会更加努力，在领导的关怀和同事们的帮助下，争取在20xx年的基础上更上一层楼，取得更加辉煌的成绩！

## 饲料行业工作总结篇三

中国目前相当一部分中小饲料企业，由于实力有限、人力资源跟不上，管理水平不高，营销业绩不理想。可以说，在某种程度上营销工作成为广大中小饲料企业的发展瓶颈。笔者曾为多家中小饲料企业做过营销方面的服务，积累了一些中小饲料企业营销经验。现整理出来供大家参考。中小饲料企业的营销管理要点有五：1. 做出好产品；2. 建立好队伍；3. 制订好策略；4. 管理好市场；5. 树立全员营销意识。同时这五点也是五个重磅炸弹，运用好便有奇效。

### 一、做出好产品

#### 1. 适销对路

市场需要什么就生产什么，而不是生产什么就卖什么。营销就是满足消费者需求的过程，它起始于消费者的需求，也就是市场需要，满足了市场需要也就是适销对路。

如何才能做到适销对路？市场调研是惟一的途径，包括以下内容：

1消费者需求调研。就是搞清消费者对现有产品的看法、消费者的消费行为、消费者的期望，根据消费者的要求来设计产品，从根本上解决问题。

2同类产品中的畅销品牌调研。研究别人的产品为什么会畅销，

并考虑在自己的产品设计上移植这些成功因素，这是一个捷径。

3同类产品中的非畅销品牌调研。目的是研究别人产品滞销的原因，在自己设计产品时回避这些问题，避免重蹈覆辙。

4市场分布及市场容量调研。研究将要开发的产品前景是否看好，是否适合自己运作，对于一些不适合自己的运作或市场不看好的产品，从一开始就应当回避，将问题解决在萌芽状态。

5产品生命周期调研。目的是研判所开发产品处于什么样的生命周期，针对不同的生命周期采取不同的策略。

适销对路这一概念应该时刻存在于经营者的脑海中，只有有了适销对路的产品，下面的工作才能展开。

没有产品质量作基础，营销工作是很被动的。除了对质量的严格要求之外，产品质量还应当结合消费者的实际需求和成本来考虑，同时，更要关注竞争对手的质量，只有产品质量比竞争对手更好，才能在竞争中取胜。此外，要牢记产品质量必须稳定如一，质量下滑是饲料企业由盛转衰的一个重要原因。

产品质量的好坏是产品能否畅销的基础条件，我们重申：产品质量一定要胜过竞争对手、产品质量一定要稳定如一。

### 3. 价格

产品价格是产品畅销的杀手锏。由于消费者选择余地很大，而目前产品雷同现象普遍，加之购买力有限，因而在所有营销工具中，最常用也最有用的就是产品的价格，我们应在制定营销策略时考虑如何巧妙运用价格。

价格问题其实质是成本问题，只有成本有优势，价格才会有

优势。因而要想营造价格优势，就必须狠抓成本工作：一是管理，建立成本意识和成本分析、管理制度；二是技术，依靠技术进步降低成本；三是扩大规模，通过建立生产规模来实现成本管理。

## 二、建立一支能征善战的营销队伍

建立一支能征善战的业务队伍有四个基本要素：核心、素质、管理、沟通，四者不可偏废。

### 1. 优秀的营销队伍要有一个核心

营销队伍的战斗力能否发挥出来，关键是看团队的精神凝聚力，这就要求队伍必须有一个核心。这个核心是一种理念，或一个领导人。共同的信念、共同信任的领导人，能给大家带来一种稳定感和自信心，这样才能形成凝聚力，才能充分发挥出团队的力量。否则，队伍内部人心不齐，不能建立协调一致的行动步骤，无法发挥出应有的团队力量，销售工作会非常被动。

### 2. 优秀的队伍源自优秀的业务员

一个经过培训的专业销售人员和没有任何销售技能的销售人员的销售效果是不可同日而语的。我们必须认识到优秀的业务队伍源自优秀的业务员，优秀的业务员源自精心的招聘选拔、认真的技能培训、严格的实践锻炼。招聘是第一道关，要挑选那些能吃苦、头脑灵活、上进心强、品行好、有社会基础的年轻人；第二是要有认真的技能培训，包括饲料企业理念、行业知识、营销技能等基础知识，通过技能培训使一个业外人变为一个专业的销售人员；第三要通过严格的实践锻炼，让一个新兵转变成为老兵，成为销售队伍的中坚力量。

### 3. 严格科学的管理是优秀业务队伍的保障

2 建立行政管理制度，规范每个人的行为规范；

3建立业务管理制度，规范业务流程和每个人的业务行为；

5建立业绩考核和薪资政策，激励业务人员的积极性，保证销售目标的达成。

通过这五部分可以建立一套标准的营销管理体系，从而实现业务队伍管理的严格性、科学性。

#### 4. 建立例会沟通制度

销售例会在销售管理中很重要，利用例会可以做到上情下达、下情上报，共同探讨市场问题，表扬先进、鞭策落后，从而让业务人员有一种归属感、荣誉感，也是体现团队精神的好机会。

销售例会主要由营销部门的领导主持，通报点评业务工作，安排分析下月销售计划，业务人员汇报市场工作，探讨疑难问题，进行针对性培训。通过这些内容，使例会成为一个充电加油提高的机会。例会形式上应当是一种双向沟通模式。在时间上，最好一月一次，也可一周一次，特殊时期应根据实际情况而定。例会的参加者可以是全体人员或全体业务人员，或是业务主管和其他部门相关人员。

## 饲料行业工作总结篇四

### (一) 强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，



通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

## (二) 遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，从不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

## (三) 好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去好新产品的推广外，我还积极好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

(一) 加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二) 围绕着年度销售任务计划，好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三) 进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，

自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20xx年即将过去，我来到xx已经有九个多月的时间。感谢xx各位领导对我的关心和信任，感谢xx为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx□xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

## 饲料行业工作总结篇五

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不

到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

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相结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

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。

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。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。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

## 饲料行业工作总结篇六

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去就一定能好。

## 饲料行业工作总结篇七

(1)、我们要保持健康的身体，使自己随时都有旺盛的精力投入到营销工作中去。

(2)、要养成良好的习惯，习惯左右成功，习惯改变人生，一个人事业要想获得成功，必须要有一个良好的工作习惯，否则，就会事倍功半，甚至毫无收获。

(3)、要营造好的人际关系，要团结周围的同事，要有良好的团队协作精神，与客户不仅是生意上的往来，还应该成为朋友，唯有达到了这种境界的客情关系，我们的行销工作才算有所突破。

(4)、要加强学习，要做到在工作中学习，在学习中成长，经验和阅历是人生的无价之宝。同时，我们还要认真学习别人

的优点，克服自己的缺点，在学习中不断提高。

(5)、要保持乐观的心态。乐观向上，积极进取，相信自己的公司，是做好行销工作的制胜法宝。

(6)、要提高口头表达能力，对销售主体准确恰当地表述有助于用户的理解和接受，因此，提高口头表达能力，能够取得事半功倍的销售效果。

首先，是我们给他的第一印象，第一印象构造心理定势。包括你的形象气质，亲和力，敬业精神，专业水准，诚信度等。因为我们面对的是广大老百姓，他们最讲实在。所以我们要有理有节，落落大方，坦率真诚，清楚明白地回答客户提出的各种问题，保持良好的心态。第一印象好，那么他就有与你交谈的兴趣，就会产生共同的话题。给客户留下美好的印象。这样对销售也能起到事半功倍的效果。

第二，要学会赞美及询问，每个人都希望被赞美，可在赞美客户后接着要以询问的方式引导客户的注意，引起他们的兴趣和需求。

第三，要了解客户的需求。不了解客户的需求，就好象在黑暗中走路，白费力气又看不到结果，但了解解决不是全部满足他们的需要，而是要让客户接受我们的条件下满足他们的需求。

第四，销售必须要有耐心，不断地拜坊，要避免操之过急，亦不可掉以轻心，必须从容不迫，察颜观色，并在适当的时机介绍我们的产品，从产品的特征到功效再到给他们带来的利益。我们要肯定自己的产品，要以竞争产品进行对比，有差异的要阐明差异，无差异的要强调增值服务，要抓准时机促成交易。

第五，在拜访新的客户时，应当信奉的准则是“即使跌倒也

要抓一把沙，”不能空手而归，即使推销没有成功，也要让客户能为你介绍一位新的客户。

第六，要让客户服气并快乐与客户交朋友。如果你送走一位快乐的客户，他会到处替你宣传，帮助你招来更多的用户。我们要使客户“动人心弦。”如果你想推销成功，那就一定要按下客户的心动钮，要努力赞美客户。热情远比花言巧语更有感染力，因为做饲料是老实人的事，做广告，做促销，可以骗人，但是骗不了猪，猪吃了是要长肉的。我们不能学本山大叔那样“忽悠”人，但我们要学习他那种“忽悠”人的精神，那种不达目的不罢休的精神。你不会以过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失去一百次交易。饲料销售员是一身四仆，有50%的推销之所以成功，是与客户的交情关系有密切的联系的，这就是说如果销售员没有与客户交朋友，你就等于把50%的市场拱手让人。但是与客户的关系再好，我们也不能忘了企业才是我们的家，经销商是我们的亲戚，养殖户是我们的老板，最后只有我们口袋里的钱才是我们的亲爹。

第七，如果未能与客户达成合作。销售员要立即与客户约好下一个见面时间，我们打出去的每一个电话，不是搜集到我们需要的信息，就是要促成某种形态的销售，我们决不可因为饲料经销户、养殖户没有与你合作而以粗鲁的方式对待他们，那样你失去的不只是一次销售的机会，而是失去一群客户，几百次的合作机会。如果要完成一次销售，需要与客户接触5至10次，那么，你一定要不惜一切熬到那第10次，要相信自己的努力一定会带来好运气的。

(1) 最好找在村子里有影响力的人物，可找在当地养殖业的带头人或一些权威人士。

(2) 饲养条件比较好的。

(3) 饲养猪的品种好、没有疾病的。

#### （4）示范户养殖水平高或愿意接受新的养殖观念。

以上条件具备后，要与准示范户充分沟通，向他们详细介绍企业及产品功能使用方法等。要确定示范饲料：一般我们选择的饲料要从质量上高于养殖户现在所使用的饲料质量。

利用科技示范，以赠包的方式给当地的养殖带头人，对示范猪群做示范前称重，做好示范前记录，并不断地跟踪饲养方式与饲养效果。建立良好的客情关系。直至示范结束成功，填写示范表格、示范户签名。将示范的成果快速的推广与传播。我们的示范的目的是向养殖户及零售商证明本产品的品质稳定且优良，并将示范效果最大化的推广。这样使我们的产品在保证质量比别人更好的情况下，价格跟别人一样，这样无形中在周围的用户群中产生了良好的口碑。

最后，我们要把在我们的饲养模式下取得成功的养殖示范户及村子里面和附近的养殖户召集起来，召开科技养殖推广大会。以扩大知名度和影响力。通过这些销售方式来实现我们的销售业绩的快速增长。

1、了解市场。了解市场四个方面：饲料容量，主需产品的质量档次、价格档次，竞争对手的优劣势，对我公司饲料的优劣势。

2、一旦了解了市场，你就要为自己制定目标。一旦制定出目标，你得设计abcd.....大量的行动措施。就如决定要把某人打倒，就要出拳，出脚、再用棍……直到对手倒地为止。而设计abcd.....这过程就叫策划。

3、三到位、三反馈、三通告。设法落实产品的三到位：总经销、分销商、用户。三到位时辅以在三个环节进行广告，四是在养殖户中作示范饲养培植，成功典范，五是将典范逆三到位广而告之——这是饲料推销的经典成功运作方式与步骤。虽然这种方式不可一刀切，但没有这个完整的运作方式就没

有一切。简言之：通路——广告——示范——典型——传播，不可缺！

4、如果销售员不能让饲料经销户销饲料，饲料经销户销出饲料又没让养殖户反复购买，什么销售技巧都毫无意义。不成交，就没有销售；不示范，就体现不出你产品的优秀品质；没有成功的典范，你的产品就没说服力；没有将成功典范传播出去你的典范再成功也难以上量。一切就这么简单！！

5、老客户永远值得你关注。你对老客户在服务方面的“怠慢”，正是竞争对手的可乘之机。照此下去，不用多久，你就会陷入危机——不论是经销商还是养殖户。

6、挖掘潜在的客户。在完成当月任务的同时，随时储备下月的潜在客户，每月都要有储备的潜在客户，以免下个月任务下来之后，自己陷入手忙脚乱、六神无主的地步。任何时候都要在已经拉货的客户旁边准备一个随时可以替代他的潜在客户，以免现有的客户对公司提这样那样条件，得寸进尺，永不知足。准备好了替代客户，主动权永远在我们手里。经销商重利轻别离，我们要“抓一备二看三”，一脚踩几只船；但这一切只能是鬼子进村——悄悄地干活。在现有经销商处于良好合作态势前，我们只能把其他经销商作为业内朋友交往，不可透露半点要换经销商——用他将现有经销商取而代之的意思，否则会偷鸡不成费了一把米。因为这样会造成现有经销商知道了离你而去，新的经销商也会心寒不搭理你。你只会落得纤担挑卢缸——两头刷脱。

7、每10天向经理寄一份旬报表：每天拜访的客户名字、详细地址、电话号码、他现有的品牌、他现有的销量、你与他谈判到什么样的程度了，都要在表上反映出来，寄表的同时，简短的写封信，信中除了反映现有客户动态和竞争对手情况外，主要反映潜在客户情况，并说明你将怎样才能把他变成现实的客户。最后客气地请经理多指点。你把经理摆在老师贩位置上，他面对如此谦逊的徒弟哪有不向你支高招的！每3



天用手机短信向经理汇报工作，汇报时要具体：“前天我……，昨天我……，今天我……，我现在的位置在……现在已销xxx吨，明天我打算……”“将在外军令有所不授”这句话不能乱用，“管理上级”这是新的团队观念，其内容是求得上级的理解与支持，与上级配合好工作。公司每天向你支付了报酬，而且把一大片市场资源交给你，你应当让公司知道你的工作情况。有一些饲料销售员，总爱把市场情况、客户情况向上司保密，生怕上司知道另派人顶替自己，想把这些资料作为向上司讨价还价的筹码。这实际上是十分幼稚的表现。

8、每天坚持写工作日记，回顾当天的工作情况，计划明天的工作内容和将要达到什么目的。写清楚行车路线、车费、住宿地址、旅社的电话号码，月底回公司将日记交给经理检查。字体和人品一样，要端正清晰。这样作不仅是为了向公司交代，也是为了自己工作方便。动笔是为了逼得自己去思考，也是为以免遗漏。人的生物钟是有规律性的，假如你面临着什么困惑，一时想不出高招，或找不到可干的事情。你最好先睡一觉，一般醒来的时候思路特别活跃，这时你会发现你有许多工作要作，你眼前有许多路子可走。这时你顺手拿起笔来把这些灵感的火花一条条全记录下来，然后筛选一些重要的、急的进行落实，整个局面也就柳暗花明了。

9、饲料业绩好的销售员要能劳其筋骨，苦其心智，这就是心理素质要好，承受得起挫折、批评、指责、抱怨、失意、拒绝、冷落，甚至于失败，饲料超级销售员是遭受失败最多的饲料销售员。他们为什么经得起失败？部分原因是他们对于自己和所推销的产品有不折不扣的信心，换言之就是他们的企业（老板、老总）有十足的信心。

10、失败不一定是成功之母。成功的人是那些从失败上汲取教训的人，而不为失败所吓倒的人。失败的人如若被失败所慑、所困，失败永远不是成功之母，只能是失败之母。然而，只有对于那些从失败中思索总结获得的教训，并要有尊严地

不屈从于失败，并有勇气和能力从失败中站起来的人，失败才是成功之母。所以准确地说：检讨才是成功之母。

12、销售员是一种听的艺术——听的艺术。如果客户能对你畅谈了，那就证明你的销售取得进展。因此，客户说话时候，不要去打断他，自己说话时，要用提问的方式调动客户参与讨论。

13、关注小事会让你的对手无瑕可击。我们无法计算有多少客户是因为一点点小的过失而失去的——忘记回电话、约会迟到、没有说声谢谢、忘记履行对客户的承诺等等。这些小事正是一个成功的饲料销售员与一个失败的饲料销售员的差别。

14、对客户要象对待上帝一样虔诚，但有时也需要像对待小偷那样惕防。

15、客户总是在优惠、奖励、折让、返点上跟我们拔河。要想他们乖乖地跟我们走，我们要想法把拔“河河”变成一根拴羊的“绳套”。

## 饲料行业工作总结篇八

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

1、始终坚持公司的开发重点：以猪浓缩料特别是乳仔猪料为重点，扩大预混料的销售量。

2、关于销售网络的思路整理，以前在关中市场做工作的时候，始终围绕着客户做工作，忽略深入基层能看透问题本质，轻视了这对实现销售信息资料掌握和及时改变销售策略的重要性！因为错误的思路导致自己在关中市场失利较多，发展缓慢。

最终公司领导能在关键时刻做出正确的策略：调换我到陕北市场。俗话说：新环境，新的挑战！因为陕北地势的特殊性，同时自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客，因为饲料是要给猪吃的，可是离猪最近的就是我们的顾客养殖户，原来饲料最终的消费者是养猪户，清晰的思路让我明白：应当思考如何给顾客方便购得商品，那就是靠近消费者，走直销到最后一级终端分销渠道。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

### 3、自己给客户能带来那些更好的服务。

因为我们做销售本来就是服务，通过自己使顾客的利益更大化，更长久一些，从而使公司获得利润达到共赢。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！还有就是我们必须运用科学，使得自

己把一些高新技术授予顾客，这样顾客在你的服务下也在不断的成长！

#### 4、货款的回收方面。

以前在关中市场，对于货款的回收问题重视程度不够，容易给客户养成不好的习惯，同时还容易产生不必要的麻烦。到陕北市场后，面对市场上客户和顾客能很好的把握，大部分的做到了先款后货。部分客户存在的问题也不容忽视，力争做到货到付款，最大限度达到双方诚信合作，最大宽限1周，确保资金的安全和公司资金链的不断裂！

#### 5、货物的物流方面。

自己能积极的配合公司办公室内勤的工作，共同寻找物流资源，力争降低物流费用。客户报货及时报给公司，并提供随市场变动后的价格，方便公司开票和客户打款。并在公司发货的时候电话通知客户做好收货的工作！

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售工作是朝预定目标稳步前进的。

市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的营销工作产生了负动力。我能及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重客户的意见，参考公司领导的建议，以市场需求为导向，不断提高工作效率。

### 三、工作中存在的问题：

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间，工作的计划性不是很强！

2、公司产品的销售结构不够合理，没有能够很好的利用好资源，发展鸡的预混料和牛的预混料。

3、客户网络建设上，不能进行科学的网点布设，坚持个人传统的思想！

## 饲料行业工作总结篇九

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

### 一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

### 二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

### 三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被

客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

#### 四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。