

# 最新奶粉年会总结 奶粉销售工作总结 (大全5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 奶粉年会总结 奶粉销售工作总结篇一

\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

### 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

## 二、具体履行职责：

### 1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

### 2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

### 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

### 四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和

心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、\_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

## 奶粉年会总结 奶粉销售工作总结篇二

20xx年在省卫生厅的正确领导下，全所职工脚踏实地、务实求真、开拓进取，以^v^严格执法，热情服务^v^为宗旨，以食品卫生和职业卫生监督为龙头，以医疗市场监督等社会关注的热点问题为突破口，全面开展了各项卫生监督工作，较好地完成了全年工作任务，被^v^授予^v^全国卫生监督工作先进群众^v^□

(一)认真学习党的^v^精神，全面贯彻^v^三个代表^v^重要思想□20xx年，所领导班子把学习^v^三个代表^v^重要思想作为政治理论学习的重点工作来抓。按照厅党组的要求，定期组织中心学习组成员及各党支部，举办了多期学习^v^三个代表^v^重要思想的专题讲座。透过学习，提高了广大职工贯彻执行党的各项路线、方针、政策的自觉性，加深了对^v^三个代表^v^重要思想的理解。党的^v^召开后，按照省委、省卫生厅党组学习宣传贯彻^v^精神的要求，结合卫生监督工作实际就认真学习、宣传、贯彻^v^精神做出具体安排部署，并购买了□^v^报告辅导讲座》教材，发给全所职工人手一册，要求全体党员干部把学习贯彻^v^同志的报

告作为学习的重点，准确把握、深刻领会报告的精神实质。所党委中心组在集中学习时牢牢抓住^v^报告的主线、主题、灵魂、精髓，进行重点学习、重点理解、重点宣传，用^v^精神指导开展各项卫生监督工作。透过学习，使广大党员干部充分认识到贯彻^v^三个代表^v^重要思想，关键在坚持与时俱进，核心在坚持党的先进性，本质在坚持执政为民。在卫生监督工作中要充分体现全心全意为人民服务的宗旨，把群众满意不满意作为我们工作的第一标准，把解决群众关心，政府关注的社会热点问题作为我们工作的方向。在今年召开的《全省卫生系统政治思想研究会》第十次年会上，我所选送了4篇论文，其中1篇获一等奖，1篇获二等奖。

(二)做好思想政治工作，增强职工凝聚力。发挥党委的核心作用，注重培养监督员的职业道德。在严格执法的同时，各党支部和工会、团委用心组织全所职工开展了多种形式的思想政治工作，增强职工的凝聚力和群众荣誉感。在建所一周年之际，举办了^v^我爱监督所，我爱卫生监督工作^v^演讲会，很多老同志带头上台抒发了对监督所的热爱之情。组织团员青年祭扫烈士墓、无偿献血等活动。目前，全所职工爱岗、敬业、团结、奉献之情蔚然成风。^v^一切从工作出发，一切以工作为重^v^已成为全所职工的共识和处理问题的准则。全所有9名同志向党组递交了入党申请书。^v^七一、一^v^前夕，2名同志光荣加入了中国^v^。3名预备党员按期转为正式党员。

(三)开展权力观教育，端正行业作风。根据省委决定和省卫生厅《开展牢固树立正确的权力观教育活动的安排意见》的通知精神。20xx年7至8月，在全所科以上干部中开展了牢固树立正确的权力观教育活动。8月下旬，进行了^v^牢固树立正确的权力观^v^答题测试，测试成绩平均达90分以上。9月初，所党委向各党支部、各科室下发了征求意见表，向全所职工征求对领导班子及成员的意见和推荐，并召开专题民主生活会，对提出的意见和推荐进行了认真研究，制定了解决的措

施。透过权力观教育，使行业作风有了进一步好转，在厅纪检组组织的行风评议中得到好评。

(一)建立健全民主集中制。为了落实党内民主集中制，所党委成员认真学习了省卫生厅党组制定下发的党委议事规则及其它相关文件、规定。并结合本所工作实际在处理重大问题时，按照群众领导、民主集中、个别酝酿、会议决定的原则，完善了党委内部的议事和决策机制。较好的完成了办公楼维修，办公家具采购，人才录用等工作。

(二)建立健全各类规章制度和制约机制，规范监督员行为。所领导班子充分认识到建立健全各类规章制度是完成各项卫生监督工作有效保证，经过反复讨论修改，制定了包括工作任务、岗位职责、科室职责等资料的各项管理制度共6章82项。根据工作需要，起草了《卫生许可办证程序》、《卫生行政处罚合议制度》《卫生行政执法责任制》《行政执法过错追究制》《行政处罚案件呈报审核制度》等，从制度上要求监督员严格按程序办事。

(三)组建卫生监督综合执法大队。为使各类公共卫生突发事件能够得到及时、有效的处理，加大对大案要案查处力度，我所组建成立了所内卫生监督综合执法大队，由所领导担任队长。

## **奶粉年会总结 奶粉销售工作总结篇三**

xx年的时间很快过去了，在xx年里，我自己在工作和学习中都有了长足的进步，同时也存在缺点。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应社会发展的形势。通过阅读大量的道德修养书籍，勇于解剖自己，分析自己，正视自己，去其糟粕，取其精华，不断提高自身素质。

在这xx年中，我充分

的认识到维修工作非常的辛苦，同时也很  
重要，它不但对我们  
都有很大的帮助，  
我们要时刻的保持  
积极的心态，  
努力学习，  
不断提高自己的业务  
水平。这xx年  
中也有失误、  
失误。在工作的过程中，  
结合我  
之前做过的工作，出现的问题，我想各种  
方法都可以用  
来总结出来，  
这样才能够更好的解决问题  
才不会  
犯同样的错误，  
才能够

提高自身的能力。

这xx年在工作中，我总共犯了14例错误，

而且也得到了公司领导的表扬，

在公司的这些表彰和奖励中，

我的工作有了长足的进步。

在工作的时间

中，我还总结出了以下几条经验

一、坚持

工作，

不怕吃苦

不怕累

敢于创新

积极进取。

## **奶粉年会总结 奶粉销售工作总结篇四**

总结是在某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，因此好好准备一份总结吧。我们该怎么去写总结呢？下面是小编帮大家整理的奶粉业务员的季度工作总结，希望对大家有所帮助。

1. 一季度实际汇款124.3万，完成比例112%，
3. 一季度对仁寿和眉山市区业务进行了调整；
4. 开展场外自助活动56场；
5. 申请广告喷绘19家共308平方米。
5. 销售专员整体素质偏低，缺少真正意义上的优秀销售专员；
6. 眉山市区乡镇市场调整明显不到位，对整体市场销量造成明显影响；
7. 一，二月自助活动安排太少；
8. 汉源市场业务员迟迟不能到位，严重影响市场维持和开发；
9. 公司的促销活动安排缺少针对性，并且力度偏小。

1. 市场竞争激励，各个品牌都象疯了一样投入费用和搞买赠活动。公司今年的任务定的很高，那么我作为一个区域负责人，我该怎么做？与竞品去血战？不管公司的任务指标，得过且过地混日子？苦闷——还真是我的真实写照。

8. 总之问题太多，最根本的问题就是，怎么完成公司下达的全年任务。

1.业务员第一季度工作总结(一)

2.外贸业务员第一季度工作总结

6.季度安全工作总结

7.个人季度工作总结

## 8.季度工作总结

### 奶粉年会总结 奶粉销售工作总结篇五

#### 母婴店的四大管理技巧

母婴用品加盟店管理技巧一：实行人性化管理：母婴用品加盟店对营业员制定的服务规范是必须遵守的，原则问题上坚持严肃、严格，这样才能使整个队伍有序规范，母婴用品加盟店如日常的考勤、各项报表的提交、现场劳动纪律等，一定要遵照员工管理制度执行，对该处罚的不可手软；但另一方面，营业员也是常人，要对其思想动态加以关注，母婴用品加盟店营业员情绪的好坏直接影响到销售热情，对生活有困难营业员要加以帮助和关心，体现管理人性化。在人性化管理上，店长首先严于律己，以理服人，其次，要能够体恤人心，经常地观察员工的心态。发现有什么异常及时的帮助他们改正，做一个善解人意的“知心姐姐”。

母婴用品加盟店管理技巧二：适当的运用激励机制：没有人愿意做一个无成就的人，就像我第一次做促销时，那时候我还是一名学生，第一次在商场里面站了八个小时，当时虽然没有多大的销售业绩，但是想到自己竟然站了八个小时就觉得非常的有成就感。因此呢，店长要对自己的员工进行激励。比如说在母婴用品加盟店内，员工捡到了顾客的钱包，没有据为己有而是很快的找到失主把他还给了别人，店长不仅要对她进行精神上的赞扬，如果辅以奖金之类的赞赏，对其他员工也会产生很大的激励作用，从而在母婴用品加盟店整体上树立起团队素质形象。

工往往会有一种偷懒心理，反正这不是我一个人的活为什么我要多干一点呢？每个员工都有这样的想法时，不仅影响心情还会使工作效率下降。因此，给每一个员工制定一个职责，这样他们会有一种责任感会觉得是自己的事情还是自己做完

才放心。对于大一点的母婴用品加盟店，店长还要学会放权，因为店面过大，一个人是很难管理过来的。店长要学会发现管理精英，让他们帮助自己处理一些日常事务，这样可以减轻自己的负担还会让他们认为自己受到领导的重视，因此工作起来更加的起劲。

母婴用品加盟店管理技巧四：管理别人首先自己要懂得如何管理：作为母婴用品加盟店的店长，自己要有一套管理知识，不仅懂得产品知识，还要懂得销售知识，这样才能培训出来高素质的员工，才能更好的为母婴用品加盟店带来盈利。

这就是母婴用品加盟店管理技巧的四大主要因素，如果大家的管理上运用到这些技巧的话，那么，你一定会收到事半功倍的效果的。

## #2楼回目录 国内最权威孕婴连锁用品店管理制度

为建立健全管理制度，使店面能够有序运行，特制定孕婴用品店人员管理制度、薪金及员工晋级制度、店面基本管理制度、店面货品管理制度、孕婴用品店客户管理制度，以期通过完善的管理将品牌建立起来，达到服务销售的目的。

### （1）员工管理

对店内设备、货品、账目、安全措施等进行全面管理，具体为；

b□账目管理——做到帐目清晰，钱账相符；

负责与客户信息沟通，维护和服务客户，处理客户反馈，开发市场，监控货款，指导和考核下属工作，协助店长做好店面的各项管理工作。

### （1）销售管理

根据店面的实际情况做好店内的业绩管理工作，具体工作为：

a□根据店面实际情况，制定合理的月、周、日销售计划及制定销售目标□ b□根据销售计划，制定相适应的促销方案，并报股东会及代理商批准□ c□根据方案，实施销售计划及促销方案，结束后对以上两种方案进行最终总结，根据员工表现情况进行奖励。

### （3）培训管理

b□培训计划应充分考虑：店面企业文化、专业知识、产品知识、服务礼仪、销售技巧、顾客反对意见及疑议等。

## 3、收银员

## 4、商务采购

1、及时了解各店面商品的需求及各种商品的市场供应情况，掌握店面对各种商品采购成本及采购资金控制要求，熟悉各种商品采购计划。 2、店面急用的物品要优质采购，根据店面库存货情况，定出采购计划，对定型、常用商品按库存规定及时办理，与店长经常沟通，防止商品积压，做好商品销售的周期性计划工作。

3、采购商品应做到价廉物美、择优录取。时鲜、季节性商品要做到提前采购，不得耽误销售。

4、采购商品应严格把好质量关，对不符合质量要求的要坚决拒收，根据销售动向和市场信息，积极争取定购货源，根据“畅销多进、滞销不进”的原则，保证货源充足。

5、经常了解商品销售情况，以销定购。积极组织适销对路的货源，防止盲目进货。尽量避免积压商品，提高资金周转率。及时了解库存情况，对库存商品要做到“了如指掌”和“

心中有数”，有计划、有步骤地安排好日常工作。

6、努力学习业务知识，提高业务水平，接待来访业务要热情有礼，外出采购时要注意维护店面的礼仪、利益和声誉，不谋私利。

7、严格遵守财务制度、遵纪守法、不索贿、受贿，在平等互利下开展业务活动。购进物资要尽量做到单据(发票)随货同行，交仓管员验收，报账手续要及时，不得随意拖账挂账。

### 3、营业员

(1) 严格遵守店面员工日常工作规范；

a□无顾客时的工作（有序的安排好员工的工作及其他准备工作，时刻为销售做好准备！）

1) 记录当天晨会及交接-班会议日志；

10) 接收货品，准备清点并及时入库，与电脑pos核对； 11) 时刻维持店内的卫生状况； 12) 合理及时的安排送货上门的服务； 13) 排员工轮流用餐。

3) 激励和跟踪所有员工对自己销售目标的完成，及时调整销售计划；

6) 处理营业中顾客投诉； 7) 服务礼仪规范时刻监督提醒。

1) 参加晨会及交接-班会议：

——参加完晨会及交接-班会议后，营业员要做的第一件事，就是根据商品平时的摆放规律，将过夜商品进行过目清点和检查。不论实行的是正常的出勤还是两班倒，营业员对隔夜后的商品都要进行复点，以明确各自所负的责任；在复点商

品时，如果发现疑问或问题，应及时地向店长汇报，请示处理。

## b□补充商品

——在复点商品的过程中，根据销售规律和市场变化，对款式品种缺少的或是货架出样数量不足的商品，要尽快地补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架商品容量的基础上，尽量保证当天的销量。

## c□检查商品标签

——在复点的同时，营业员还要对商品价格进行逐个检查。对于附带价格标签的商品，应检查价签有无脱落、模糊不清、移放错位的情况。有脱落现象的要重新制作，模糊不清的要及时更换，错位的要及时纠正。

## d□辅助工具与促销用品的检查准备

——营业时销售工具和促销用品的准备，是营业前准备工作的一项重要内容，没有完备的工具和用品，要做好营业工作和提高服务质量是不可能的。促销员事先要将工具与促销品放在固定的位置，并养成使用后归放原位的习惯；随时留意工具与促销品是否完好，如有污损破裂现象，要及时地向店长换领。

5) 对销售中遇到的问题及时讨论总结，以便为下一个顾客做好更完善的服务□b□有顾客（所有准备的结果是为了有更高的业绩）

1) 积极地根据顾客需求介绍产品，并讲清会员可享受的优惠服务；

5) 将销售过程中顾客未成交的原因及时分析，并告之店长，

为提高员工销售总结好经验。

### c□交接-班

3) 晚班接-班人员必须将货品认真清点，如有短少或毁损应立即向店长汇报； 4) 做好顾客的销售服务工作，未接待完顾客不许下班，切忌因交接-班对顾客服务怠慢，造成顾客不满情绪。

(三) 营业结束 1) 各项工作数据地整理、上报； 2) 柜台货品整理； 3) 打扫卫生包干区； 4) 收回店外物品； 5) 关闭照明、电器； 6) 签退，离开卖场。