

最新奶粉推广员的工作总结(精选5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。那么，我们该怎么写总结呢？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。

奶粉推广员的工作总结篇一

全国农技体系推广示范县建设项目是一项贯彻党的各项政策、方针、集中向全民普及科技知识的一项惠民工程。为了搞好这项工作，局领导高度重视、精心组织，结合茶叶推广特点，筛选了一线工作多年的农业技术推广员作为入户指导员，与示范户签订合同，直接把科学技术送到茶农手中，我能当选为技术指导员，既感到荣幸，也感到责任重大。

开展科技培训是农技示范推广的重要内容，也是加速科技成果较化和提高茶农素质的主要途径，在培训内容上，我们根据项目要求，结合本地实际，重点以生态茶园建设，空调制茶，机械化采茶，茶园管理，茶树病虫害防治等作为主要培训内容，在培训形式上，我们采用理论讲解，实地参观，现场操作指导等多种形式开展，力求群众易懂，易接受，易掌握。

在本项目开展过程中，我们既注重理论培训，又联系实际，开展现场指导。在茶树发生病虫害期间，我们密切关注动态，只要接到病情报告，立即赶赴现场诊断，提高防治方案，将损失降到最低程度。

奶粉推广员的工作总结篇二

农机化教育培训工作是推进农机事业发展、切实强农惠农的

一项重要工作。为此，我局高度重视，为了加强对农机化教育培训工作的领导，成立了由局长任组长，分管局领导任副组长，局科教科全体成员参加的农机培训工作领导小组。制订了20xx年农机化教育培训工作实施方案，要求各县农机局充分发挥农机学校师资、场地及技术优势和各乡镇农机站组织生源优势，扎实抓好培训工作，全面完成培训任务。

今年以来，我局两次派出工作组对各县的农机教育培训工作进行调研、指导，并根据调研的情况下发通知，要求各县局必须根据实际情况，紧紧围绕农机购置补贴政策的实施，采取以培训新购机农民机手和修理工为主要对象，以农业机械基础知识、农机化新技术、安全操作技能、使用维护保养知识、农业机械田间作业技术规范、法律法规及经营管理知识等为培训重点，采取理论教学、现场操作等方式开展农机培训工作。要求承担培训任务的农机学校及各培训*台，务必做到以下三点：一是精心开展培训工作，严格按照培训的具体要求，精心备课，精心开展培训工作，抓好教学环节，确保培训时间，把教学内容落到实处确保培训质量，把党的惠农政策不折不扣地落实到农民手中。二是组织农机学校教师、农机监理人员、乡镇农机安全员深入农村，开展进村入户免费培训工作，加强对新购机农民的技术指导和安全操作规程的培训，全面提高农机驾驶操作人员的安全生产意识和驾驶操作水*。三是规范阳光工程培训工作，要求各县区农机学校严格按照县阳光工程办公室的要求，建立了规范统一、信息完整、内容真实的培训工作台账，确保资金落到实处，让农民得到实惠。今年我市力抓了水稻育插秧机械化技术培训工作。全市各县区都开展了2次以上的机械化育、插秧培训班，采用集中授课、田间培训、现场演示等多种手段开展水稻机插、育秧、维修等技术培训，受训人数达到3800多人次。

冷水滩区结合“全国水稻生产全程机械化示范项目”，加大机械化育、插秧技术培训，新添置用于培训的插秧机3台、育秧生产线一条，各种教具3套，争取了350个阳光培训指标，开办了7期培训班进行机插秧学员培训。

宁远县今年继续加大了对教育培训的支持力度，结合拖拉机驾驶培训学校的社会化进程，更新了电教设备，建成了2个多媒体教室。同时更新了两台教练用大中拖、新购一*合收割机、两台高速插秧机，确保了培训工作高标准地完成。

江华县也加大了对教育培训的投入，通过多方筹措资金不仅完善教学设备、新装修多媒体教室，而且已招标准备建设1800多*方的教练场。

祁阳县对“阳光工程”教育培训建立了公示制度，通过多种方式向社会公布培训基地名称、培训任务、培训专业、培训时间及补助标准，真实反映受训农民的补贴标准。规范台账制度，认真做好学员登记工作，按照要求如实填写受训农民个人有关信息，建立健全培训台账，及时做好信息报送。再次，按照阳光工程培训“三堂课”登记制度，阳光办认真核实学员身份，听取学员意见，及时反馈给培训机构，以利调整培训内容，使受训的学员都能根据自己的需求学到一定知识和技能。

为了提升农机形象，各县局充分利用各类宣传媒体广泛开展农机教育培训宣传，特别是阳光培训工程这一惠农政策。一是在人员密集地区设立农机安全咨询服务台、免费发放宣传资料、免费发送短信等方式加大宣传力度；二是充实宣传内容，丰富宣传形式，挖掘培训工作中涌现的先进集体、个人和优秀学员，有组织、有计划地加以宣传，充分发挥先进典型的引领和带动作用，提高宣传的效果和针对性；三是组织农机安全监理人员乡镇农机站管理人员深入农村，下乡进村入户开展农机安全生产宣传教育和阳光工程宣传活动，加强对种粮大户、农机大户、农机专业合作社等各类农机服务组织的阳光工程农机培训工作，树立农机部门服务于“三农”的良好公众形象。

1、现代新农机、新技术不断涌现，许多农民学习需求很迫切，但由于我市经济欠发达，培训基地建设滞后，教学设施设备

得不到及时更新，已难以适应新农机、新技术培训工作，难以满足广大农民的需求。造成为农服务的整体功能得不到充分发挥。

2、目前我市大量在基层从事农机教育培训工作的通知都具有一定的农机专业的理论知识和实践经验，但也存在专业知识面单一和知识老化的问题等问题，参加业务进修更新知识的机会不多，师资队伍整体素质有待提高。

3、转移就业学员流动性大，大量跟踪服务比较困难。

奶粉推广员的工作总结篇三

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉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，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，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，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提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些应付一些突发事件。

对于奶粉市场了解的还不够深入，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一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石，在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的. 是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现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。

3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，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。

4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

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。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、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我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

奶粉推广员的工作总结篇四

去年奶粉事件后，市场进入一种疯狂的境况之中，好像一切都可以不按常理出牌。作为负责一个地级市场的基层管理者，我时常承受着工作上的巨大压力。我刚到xx区的心境就是：迷茫——恐慌——不知所措。但同时我也明白一个道理，纷繁复杂的表现下面，规律性的东西一定是以一种很简单的方式存在着。我要想完成公司780万的任务，要想超越市场的强者，要想压制市场的弱者，在思维方式上：我还得跳出我这个层面来思考，甚至跳出销售层面来思考；在行动方式上：按销售规律办事，抓住现阶段主要问题办事。作这个工作总结，为的是完成公司领导布置的任务，同时真希望通过这次工作总结把自己的思路理一理，让自己作一个深刻的反思，也让公司领导给以指教。

一. 一季度主要完成指标

1. 一季度实际汇款124.3万，完成比例112%，
2. 新建网点24个，3月底网点总数128个；
3. 一季度对和xx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。

二. 市场存在的问题

4. 市场缺少明星店，形象店，没有一个网点月销量达到2万以上；

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；

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；

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。

三. 对市场的几点思考

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。

四. 我的解答

5. 促销：

a. 每月区域内小型自助活动不低于30场；

g. 严格监控经销商的赠品采购数量和质量，确保公司资源投

入的有效性。

五. 希望公司的支持

3. 公司的喷绘流程规范本是好事，但规范过度了就缺少灵活性，显现出来的就是喷绘效率太低，从申请到喷绘发到市场，一般是20天以上，这样就失去了很多市场机会；希望公司在喷绘上能加大当地制作的比例；总之，一季度的工作完成的还是比较理想的，但人无远虑，必有近忧，一季度只是开头，压力都在下半年，市场的关键却在上半年。6月之前，必须把渠道调整好，各种基础工作做扎实，全年的任务才有保障。作为区域负责人，着眼点必须是整个区域，必须是全年任务。着手之处，必须是每一个网点，每一次活动，每一名销售专员。

我坚信，只要我们坚持，只要我们执着，市场就无小事，每一张广告画都要一丝不苟地去张贴，每一个玻璃杯都要及时地配送到网点，配送到销售专员手中；市场就无大事，每一次竞品的挑衅，都会有应对之策，每一次山穷水复，都会迎来柳暗花明。

奶粉推广员的工作总结篇五

撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析年度市场整体状况、市场运作情况，怎样写销售工作总结？下面小编给大家带来，销售工作总结，仅供参考，希望大家喜欢！

1、目标：

2、经过：

上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，__—__年底带来的

世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的__展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让__在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解__，喜欢__，购买拥有__！__年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

一对市场进行调查摸底

由于本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，另一家的生产日期是_年4月份；八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。二批商积极_普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的

洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90%都有，占酒类销售主流；c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流；卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾；做电视广告的有古顺河；做墙体广告的有梅兰春、枝_大曲；做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等；做路牌广告的有双沟。

二对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析泰州市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以精神、文化及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以川酒概念生存，而梅兰春因地产酒、枯陈酒得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们扬州市场、南通市场前期都进行了大量的铺市造势工作，得渠道者得天下，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续_。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

三拿出启动市场的方案

以要做为、要覆盖、要动销为启动泰州市场的思路。以集中

有限资源做有效的事，为启动泰州市场的原则。利用边际效应，把海陵区和高港区(口岸镇)作为点，寺巷镇、刁铺镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员;第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的组别;第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶_竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好报告。

经过领导同意并与经销商达成一致意见，在十一月和十二月进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个__月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头。

在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。我也不知道怎么拉以前在做这份工作的时候自己会写也不想写因为嘴巴在能说如果不去实现自己的成就那太失败了，而现在写出来不做了也是无用。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作

比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。

我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水平和较强的数字运用能力。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上是不够仔细的地方。

因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和

经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

一年的时间很快又过去了，在广州这个季节温差不大的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、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。

20__年我总结就是没有做好工作计划，在公司事务与个人业务拓展两者之间的时间上没安排好，老是感觉很忙，却都是在做一些不被认可的杂事。个人业务知识欠缺、对公司产品没有认真深入的学习也是主要原因。同关系较好的客户表现得过于热情、高调，对业务开支没有很好的把控。自我要求不够，对可以说是已经到手的合同没有严格把关，犯了一些低级错误，因为己方的失误而导致最终失去合同。一年到头了还要倒贴，自己都不能原谅自己。严重的影响了自己的工作热情。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业，刚开始做销售工作的前几个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了拜访客户及做一些公司领导安排的事以外，我不知道我还能从哪方面进行努力，半年过去的时候，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

工作达不到公司的要求，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，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渠道获得更多客户信息。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向结合。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，再做好准备工作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，与同事们交流，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。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。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。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。为公司创造更多利润。以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、面对客人时不做隐瞒夸大事实的推销：

先学会做人才是做好销售工作的基础，向客人推销时绝不做强假宣传、不误导客人，向客人明明白白售卡，让客人开开心心消费。

二、提高自己对客沟通的能力：

一个人是人才并不见得有口才，但一个人有口才他一定是个人才，工作之外让自己多阅读一些关于销售方面的书籍，锻炼自己的语言表达能力，并牢记公司实行的一些优惠措施并在向客人售卡时“晓之以情、动之以理”，让公司满意，让客人满意，实现销售上的双赢。

三、做好对老客人的跟踪服务工作：

有首歌曲唱得好“结识新朋友，不忘老朋友”，这也是做人的一个准则吧，我认为售卡工作也是如此，将客人引进店并成为我们的会员并不是我们工作的终结，恰恰是我们工作的开始，让客人体会到会员尊贵身份的同时也让客人感觉到在我们公司办卡绝对是物有所值。

四、加强自己的忍耐和自控力：

无论自己的工作多么繁忙，分清要事和次事，合理招待

安排好每一位客人，用心对待每一位客人。比如有一次我正在向新客人推销卡，而在这时有一老客户消费完出来要结账，那么我就让新客人稍微等候一下，先自己看一下办卡详情表，然后快速引导老客户结账，帮客人备鞋并将客人送至大门口，在这期间虽然慢待了几分钟新客人，但让他看到了我们对已持卡会员的重视和尊重，也变相的起到了促销的作用。果真不错，新客人很爽快的把卡给办了。记得还有几次客人因为吃不上饭把我叫上去好一顿批，自己心里也感觉到十分的委

屈，正值高峰，就餐客人确实多，实在没有什么好办法，这时应该怎么办呢，首先我先向客人耐心解释并向客人诚谦，然后自己迅速行动，和营业部门协调就餐位置，当客人看到我发自内心的为他们着急并已行动时，火气已经消了一半，大多数客人面对这种情况时一般都能理解，但脾气大点的客人大吵大闹影响很不好，先让客人消火静下心来是当务之急，其实有些时候也并不见得客人就是为了吃上那口饭，而是想彰显一下自己的身份，这时如果自己忍不住跟客人顶起嘴来那结果就不言而喻了吧。

五、不向客人做一些难以办到的承诺：

承诺的背后是挑战、是责任，如果给客人许下自身难以满足客人的承诺而到时无法兑现时，此时对客人的伤害远远大于当初对客人委婉的拒绝，会让客人有一种被骗的感觉，让自己失信于人绝不是一个成功的销售员所应该做的。

以上是我近期的工作报告，也算是我个人的一点心得体会吧，说的不对的地方还请领导多多批评指正，在以后工作中我一定更加严格要求自己，在领导的教导下苦练销售技能，让自己早日成为一名合格的有竞争力的销售员。