

2023年瓷砖行业每日工作总结 瓷砖销售人员工作总结(汇总5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

瓷砖行业每日工作总结 瓷砖销售人员工作总结篇一

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。

我是今年三月份到公司工作的，四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。

存在的缺点：

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。

二、部门个人工作总结报告

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*****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*****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的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。

三、市场分析

现在河南*****市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，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。

在郑州区域，因为瓷砖市场首先从郑州开始的，所以郑州市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，在郑州开拓市场压力很大，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来说的来说要比郑州小一点。

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。

在河南瓷砖市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地地

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。

四□20xx年工作计划

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。

瓷砖行业每日工作总结 瓷砖销售人员工作总结篇二

暨2014年工作纲要

第一部分 2013年工作总结

2013年□xx长城汽车保卫部紧密围绕长城汽车年度kpi指标，加强消防安全体系和治安防控能力。按照维护企业安全形势、持续稳定的保障方针，以业务提升为目标，以夯实人防、物防、技防基础为重点，以管理规范、着力构建保卫部“打基础、建体系、担责任”的核心目标。做强自身建设，发挥体系职能作用，承担重点任务。确保为长城汽车整体发展稳定提供了有力保障。

一、消防安全工作

2013年□xx发生火情5起，火灾1起。抽调69人次，针对16个单位进行了涂装线、食堂排风体系、设备排放系统、消防自动报警、自动灭火系统开展专项检查，结合冬防、春防推进“消防安全进班组，发现隐患献计献策”活动，有针对性的开展消防安全宣传、教育、培训，完成消防隐患整改率100%、灭火成功率100%的工作目标。

三是筑牢消防安全管理成果。完成新建、改建、扩建、装饰装修可研审核6项、竣工验收7项；开展全集团消防安全基础工作调查摸底，健全完善消防档案58份。其中，外阜单位纳入监督、指导、管理，建立消防档案8份；加大外围单位、改制单位的监督、检查、管理、考核力度；完成消防器材、设施、设备纳入采购平台工作，确保降成本不降质量。

2. 开展专项消防安全教育、培训

一是组织培训。举办了高级经理、二级经理和专（兼）职消防管理干部培训班。长城汽车本部高级经理46名，二级经理116名，专（兼）职消防安全管理干部132名参加了专业培训。为消防专业管理提升管理能力上水平奠定了基础。

二是消防演练。召开2次消防安全例会，通报阶段工作

2 情况、部署阶段工作，及时掌握动态情况。开展全员消防安全“四个能力”培训，参加消防演练的职工达36599人次。

三是工作交流。组织开展专（兼）职消防安全管理干部业务交流活动。即：组织生产类型相同或类似单位的消防安全管理干部进行互检、互查的同时，进行现场教学、交流，以快速提高消防管理干部的业务能力，适应企业快速发展的人才需要。

3. 推行消防风险目标量化管理

一是根据季节、重要时间段的清剿火患行动，采取、“交叉查、互提高、排查隐患清死角”办法，共查出现场隐患101项。口头告知整改57项。下达隐患整改责任书21份，44项内容，责令其限期整改，收到整改回执21份。各单位消防隐患自查5766项，隐患整改率100%。

二是梳理长城汽车消防设备、设施，实行消防项目归口管理，普查一工厂消防水源156处、二厂区消防水源11处。对排查出的56处涉及埋压、锈蚀、水淹和苏式接口不能使用的消火栓，经与动能公司、经营控制部沟通协商，确认了消防水源产权归属，落实了维修、保养工作。保卫部、社会事业部、老干部活动中心院内无消火栓问题，纳入2014年整改项目。

三是各单位消防资金投入自动报警设施达7571万元，自动灭火设备合格率100%。

3 4. 规范消防器材、设施归口管理，确保质量达标 为规范新建、改建、扩建、装饰装修工程等建设项目的消防设计、消防设施、消防设备监督管理，实施质量监督、审核，专门与长城汽车采购部沟通，将消防设施、设备采购工作纳入采购平台的前期工作已全面展开，实行消防设备、设施归口管理，落实消防管理职能，以确保符合国家消防法规要求。

5. 增强抢险救援能力，树立xx消防形象

随着公司防火体系的日益完善，为降低火灾发生危险性，做好动火、检修期间的现场监护工作，保证设备动火检修的安全进行，降低火灾发生率。突发停水时积极为居民和单位送水，坚决保证生产的顺利进行，热情服务车城百姓。为社区、厂区送水、动火监护出动车辆53台次，265人次，安保任务21次，出动车辆31台次。163人次，确保了活动现场的安全。

本年度火灾出动9次，出动车辆23台次。完成了对本部一厂区、大众公司、丰越公司、轿车公司、二发送、二厂区、技术中心等单位地下消防栓情况的普查工作，普查795处、发现问题389处，下发限期整改意见书7份。经复检全部整改完毕。各单位共投入整改专项资金万元。

在防汛及抢险救援工作方面。在汛期前就在人员、装备方面做好准备，测试好工具、车辆性能、检查物资装备情况。

4 购置了抢险救援服、潜水泵、救生圈、救援绳等器材装备。为提高抢险救援水平，在8月份大队进行了消防业务大比武活动，并邀请了市消防支队、四大企业领导参加，彰显了xx消防的实力，激发了全员练兵热潮。

二、治安防范工作

2013年，保卫部圆满地完成了各类案件的协助查破工作，建立了案件登记备案制度，并且在《保卫工作管理制度》中明确规定瞒报考核，使案件信息统计得到了各单位的大力支持，截止到10月份，保卫部参与调查各类刑事、治安案件31起，涉及到长城汽车9家单位的30名犯罪嫌疑人，其中公安机关批准逮捕23人，治安拘留5人，另案处理3人，涉案金额389万元。案件上报率为75%。通过走访，查出国际物流□xx大众、轿车公司等3家单位跨年度重大刑事案件10起，涉案金额513万元。

在内部治安保卫任务、大型活动保卫和协助公安机关的警卫活动任务中。保卫部根据任务特点超前谋划、分析研判，制定工作预案，精确安排，周密部署。做到只要明确警卫任务的时间、路线和勤务级别，各部门都能按照部署，按预定时间、地点和要求进入执勤岗位，实现了警卫活动管理的规范化、程式化、科学化。至11月，完成重大活动警卫任务45次，执行会议指引570次，出动警力758人次。完成了“中央巡视组xx调研、幼教中心庆“六一”大型活动、结缘xx□5 牵手未来联谊活动以及长城汽车档案馆搬迁”等系列重大活动的警

卫任务。

三、重点警卫要害部位任务

为确保长城汽车内部治安和谐稳定，保卫部对xx所属27家二级公司以上单位进行了走访、调研，从组织结构、制度建设、技防设施、危化品管理、综治工作开展、要害部位管理等十几项问题进行调研分析。长城汽车所属27家单位技防设施总数为5502部，重点要害部位探头1638部。重点要害部位覆盖率达到95%以上。掌握了长城汽车所属8家单位涉及到的剧毒、放射性物品、腐蚀性物品共计36项，建立了目视化管理档案，落实了管理责任人，确保危化品的使用安全。完成了长城汽车管理的1类重点要害部位辨识工作，确定了以社会事业部幼教中心□xx总医院等15家单位的27个重点要害部位，落实了责任人，建立了重点要害部位、危化品、技防设施、重点人口四项合计184份目视化管理档案，为下一步集中管理、分层级落实责任、加强管理打下基础。目前，基础信息资料正在逐步输入信息库。

四、人员、车辆出入厂管理

结合国内治安形势，保卫部筹划做好重点部位的监督防控工作。第一，关注特殊群体。加强对职工医院、厂区幼儿园重大活动的安保配合工作；第二，关注特殊部门。加强对机关办公大楼、电视台、报社的执勤能力，防止特殊人群的6 冲撞或发布非法信息。第三，关注员工安全，非常时间段，早7:00-8:00，晚4:30-5:30，中队长全部上岗，给员工心理安稳。督导队、巡逻队做好备勤。第四，关注特殊区域的企业□xx企业布置分散。汽开区以外，绿园区有铸造公司、高新区有轿车公司、经开区有丰田发动机、富维公司。

加强了对物资出入厂的检查，物资出厂查验62903次，接收出门证62903张，物资出厂查验率达到100%。查获收缴物资30起，价值24986元。纠正违章出厂物资107起，价值3163841元。打

击盗窃现行3起，立案1起，收审2人。入厂车辆验证137613次。收车辆入厂审挂证、假证和过期证317个。

强化了对长城汽车总部大厦、档案馆、一号门接待室、厂办小车库□xx宾馆□xx电视台□xx报社、信访办、厂长楼等重要部门的保卫任务，保障了长城汽车高层领导的办公事务场所安全，保证了重要档案、信息媒体传播的要事机构的稳定，维护了xx的形象窗口。阻止、化解上访事件2127起，5516人次，精神病70起76人次。其中具有代表性的事件有：富奥机电、长春齿轮厂退休人员、解放花园的居民等。

五、人防、武装

1. 加强人防综合防护体系建设，提高人防工程综合防护能力
排查人防消防安全隐患，建立专检制度，配备了专职消

7 防值班员、义务消防监督员等人员，建成消防安全预防体系，实现有效运行。对人防警报器进行了普查，并进行了机械运行、固定方式加强，表面除锈防锈处理等工作，对警报器设置单位和警报器拍摄照片，抄写下控制方式、警报器类型、规格等数据，按市人防办要求建立了警报器电子档案。按照市人防办工作的部署及人防工作目标，较好的完成了各项工作，保证人防工程安全。

一是强化体系建设。将自身发展作为人防建设转型的重点任务，建立人防工程管理、值班、消防安全等各项管理制度（37项制度337条款），完成《规章制度汇编》。通过开展形式多样、内容丰富、主题鲜明的宣传活动，发放人防宣传单1160份、人防宣传册650册。通过深入各分厂车间，选拔专业队，完成了人防专业队整组工作。并积极按市办要求搞好专业队训练，演练。建立数据库，并完成人防信息整理、录入工作，完成xx人防信息管理系统。

8 场。

三是加强人防管理。积极探索政策上规范、属地化管理、社会化运行的模式，提升人防工程维护管理水平。按照调查摸底、制定方案、逐步实施的程序，对厂区已建人防工程进行10次大规模综合检查，1次人防工程普查，排查出隐患项目，并制定维修计划。完成厂区警报器维护保养，并配合市办安装13台警报器统控电源和一台警报器。确保人防工程始终保持可靠的平战功能，确保年检合格率100%，优良率达90%以上。

2013年，保卫部在加强国防武装工作上，按照“能打仗，打胜仗”的要求，贯彻上级军事机关的工作指示，大力推进武装工作和国防后备力量建设，着力抓好基干民兵和民兵应急分队的军事训练，武装工作围绕企业中心工作积极展开，圆满地完成了各项工作任务。

一是严格规范武装各项制度，认真做好各项工作的贯彻落实。保卫部将吉林省消防总队、长春市消防支队、汽车产业开发区消防大队纳入了长城汽车的共建单位，扩大了共建的范畴，丰富了共建的内涵，使共建工作与保卫部自身业务联系的更加紧密。对武装部管理流程进行了调整和规范，并制作了《xx长城汽车武装部管理流程图》。制定了《武装部民兵、预备役训练经费管理规定》。填补了过去训练经费一直没有规范性文件遵循的空白。保证了今后训练经费使用、管理有章可循、有据可依。完成了预备役部队冬季野营拉练，走访慰问了共建部队、驻厂军代表室，省、市、区消防队和老红军、军属、复转军人代表，送慰问品、慰问金。根据季节变化情况，完善了民兵训练基地消防设施，强化了安全防火工作。

二是认真做好民兵整组工作、扎实整顿民兵队伍。布置安排了今年的民兵整组，完成了民兵、预备役组织整顿，为合理调整民兵组织，精干民兵队伍，根据上级的有关指示精神和要求，我们严格按照组织落实，训练有素、制度健全、反应

快速、召之即来，来之能用的要求。转退军人登记核对和吉林省陆军预备役炮兵师、长春陆军预备役高炮旅的编兵组织调整工作。严格按照民兵条件认真审查严格把关，好中挑优，确保民兵的政治质量，切实做到人员落实，队伍纯洁。通过整组，长城汽车组建编兵单位37个、专（兼）职武装干部42人，编基干民兵1400人、人防专业队650人、普通民兵总数12088人、预备役退伍军人1703人。

10 民兵、预备役人员的二课政治教育。结合企业生产特点，科学、合理、安全的组织自训，完成了民兵、预备役各项训练任务9次，时间74天。参训人数290人次。同时对基地警卫人员进行不间断的管理教育、业务学习和检查督导，保证了库区安全。按要求对武器装备进行了维护与保养。

六、机关及队伍建设

11 制度、剧毒危险化学品管理办法、消防工作管理等制度，已经应用到岗位当中。

瓷砖行业每日工作总结 瓷砖销售人员工作总结篇三

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2014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。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在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xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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的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。

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。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。

三、市场分析

现在xx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，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。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。

四、2014年工作计划

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。

瓷砖行业每日工作总结 瓷砖销售人员工作总结篇四

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。

我是今年三月份到公司工作的，四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。本职的工作做得不好，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。

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xx个，加上没有记录的概括为xx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xx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xx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xx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来说要比郑州小一点。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。

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。

瓷砖行业每日工作总结 瓷砖销售人员工作总结篇五

自从过年往后一个月，我就立马从父母亲温馨的家的怀抱中挣脱，不对，这应该是被挣脱，因为这是有所选择的。

之所以选择在二月二十五日，来顺利当一名实习设计师，全当是我小戴为实现自己对_哥的承诺，另外就是证明我是真的从来不轻易认输的。

第二次去应聘，就是谈薪资的问题，我的专业上的第一个师傅跟我商量道“我跟老板商量好了”，给你出500底薪，拿3%提成，我爽快答应了，另外他跟我说“如若是介绍的同学，也就只给300元而已”，当实习生涯开始的时候，很高兴自己那是全班中的高工资。

转眼就三个月过去了，就在前天提上了口头辞职申请，我师傅也只是立马给我回了一条信息，说“你好好努力！”，就这样，我在顺利装饰这样一个近乎于竭尽的小型家装服务公司的实习生涯就正式宣告结束了。

当时，此刻，当中有一种微微地颤动。因为我知道我最终还是完成了某段旅程，告别了曾经在校园的懵懂无知的专业实习。

到了社会这个大熔炉熔炼了三个月还要多，虽然在最后一个

月只等到了扣除一周休假后的380元工资之后，拿出一部分给同事们请客了，但是在精神上的收获是无可估量的。在实习生涯中，我获得了社会关系，经验，人脉，最主要的是锻炼了自己的应变能力。这些都是在学院这个象牙塔里面掌控不了的。

酸甜苦辣咸，这个实习期五味俱全。我的目标达到90%了。回顾实习之初给自己定下的目标是三个月入行，并熟悉预算、谈单、手绘、施工图、进度掌控等等，这些我都差不多都做到了。

在这实习生活当中，我理解这个行业，也熟悉了自己的优势，让我更加明确了我想做什么了。

在这次实习当中三个月的时间，转眼看来也就90多天而已，但是我的成长过程却是漫长的。三个月中我要干些的人很多，当然也要感谢那些冷漠的人。当然也有我所谓的师傅，不过他让我意识到一个最严重的教训，跟他这样的队友合作永远都不会有胜利的果实。人分三等，若按照他的脾气同本事来说，他顶多算得上是三等人，也顶多算上一个懂工程学的会预算的工具，没别的，还有他常提起的所谓绘图速度，无谓的速度能出质量吗?!

总的来说，这次实习告诉我，一个好的种子一定需要找到一钵好的土壤才能生根发芽，才能茁壮成长成参天大树。

所谓，成功路上需要遇到贵人，当然自己也得十分努力。a面，a面只有同b面合拍了，这ab面才能够发挥无穷无尽的效应。

实习中，我给自己或者说是给学弟学妹们在这下几个结论吧!

1、做事先做人

2、少说话，多做事

3、善于伪装自己

4、人走茶凉(不要跟同事所谓的热情，掏心肝，挖心肺，结果这些都是回头他们伤害你的利剑)

5、专业技能要巩固(不要说在学校学不到东西，或者说学的东西没有用，说这些话之前，请确定你有能力做一个简单不过的文书)

以上是我这次实习当中获得的经验浓缩版。

希望大家都能继续保持高昂的斗志，奋斗人生!