

最新秋季销售活动宣传语 销售工作总结(通用9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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇一

xx年年11月27日——xx年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□xx年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况□xxx江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；

3、酝酿人力资源管理制度；

4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)7100xxx免费电话。

2、xx大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3、协助xx经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。

6、与王经理分工合作，往xxx地区和xxxx区打招商电话。

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感

觉。

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研xx六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对xxxx区酒水市场情况有了一个初步了解。3、搜集的酒水商资料□xx29家、xx市26家□xx市35家□xx县41家□x县30家□x县37家(对原来的资料进行补充)。

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇二

尽一切可能完成区域销售任务，及时收回货款；努力完成销售管理措施中的要求；负责严格执行产品的出库程序；积极广泛地收集市场信息，及时组织并向领导汇报；严格遵守工厂规章制度和各项规章制度；有高度的职业精神和高度的主人翁意识；完成领导交办的其他任务。在工作中，我始终明白，只有上下级关系，对内对外工作一视同仁，对领导安排的工作不能马虎或疏忽。接受任务时，一方面积极了解领导的意图和需要达到的标准和要求，努力在要求的时限内提前完成；另一方面，我应该积极考虑、补充和改进它们。

工作职责不仅是员工的工作要求，也是衡量其工作质量的标准。自从从事商务工作以来，他们一直以工作职责为行动标准，从每一点工作做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。在业务工作中，他们可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划。他们经常与其他地区的销售人员频繁沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案。在日常事务中，接到领导交办的任务后，在保证工作质量的前提下，积极着手按时完成任务。

销售是一项长期的按部就班的工作，产品缺陷普遍存在，销售人员要正确对待客户投诉，把产品销售等客户投诉视为同等重要甚至更糟，同时谨慎处理。在产品销售过程中，我会严格遵守工厂制定的销售和服务承诺。接到客户投诉时，我首先要认真记录客户投诉，并做出口头承诺。其次，要及时向领导和相关部门汇报。接到领导指示后，我会与相关部门人员一起制定应对方案，同时要及时与客户沟通，让客户对处理方案满意。熟悉产品知识是做好销售的前提。在销售过程中，我也注重产品知识的学习。基本能回答工厂生产的产品的用途、性能、参数等方面的问答，基本能掌握相关产品的使用和安装。

为了积极配合代理销售，我计划在确定产品品种后，研究代

理产品的知识、性能、用途，以方便代理产品快速进入市场，形成销售。在做好业务的同时，打算认真学习业务知识、技能和销售实践，提高自己的理论知识，努力不断提高自己的综合素质，为企业的进一步发展奠定人力资源基础。为了保证年度销售任务的完成，我通常会积极收集信息并及时总结，努力在新的领域开拓市场，扩大产品的市场份额。

四、关于销售管理的建议

条款要清晰简洁，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励。模棱两可的条款要删除，年底要对业务员进行全面考核。

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇三

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。某某是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志进取配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售高潮奠定了基础。最终以某某个月完成合同额某某万元的好

成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自我各方面都有所提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

- 1、这一年来的销售状况和体会；
- 2、个人销售中发现的问题；
- 3、来年的目标和计划。

当然，最好还要有4)对公司未来发展的意见和提议。无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。

- 1、用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈；
- 2、既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因；

- 3、目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。
- 4、提出意见要结合提议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

仅有真正结合自我的实际情景和具体业绩，才能写出好的年终总结，为自我的工作加分！

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇四

我是红酒营销部的xxx□是20xx年x月份进入公司的□20xx年的xx月xx号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇五

从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是十分不错的，虽然502店是屈臣氏的a类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。分析：一是竞争劣势，之前502店我们的陈列位置不是很好，在男士区域，加之背对美津植秀，美津中晚班基本促销都坚持在5个人以上，她们拉人是十分的厉害，相比较我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置，本周一502店调整了陈列位置，我们位置调整为东西主通道位置，虽然是西边第二个端架，但相比较以前的陈列位置还算是十分不错的；三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，提高不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训教师驻店支援，一是暂时补位，二是带动起长促的销售进取性，构成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5人。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率（100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才能够办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺）。现老顾客对于护肤品点单率较高。

1、产品知识重点点位培训；

3、重点问题汇总培训。

本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。这周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较梦想；671虽然从c区调整为a区，但所以通道较窄，我们陈列位置不

易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇六

1、节后公司整体销售额相比较2月份有一定程度下滑。春节过后令人担忧的消费力乏后劲不足的问题现已经以公司销售额的下滑体现了。再加上天气的逐渐回暖因打火锅烧烤而购买中高档鱼丸制品的客户份额逐渐减少而工厂、学校等低端产品消费大户的节后复工、复课直接拉动我公司的低端产品销量还有就是经销商的部分产品进货量相比二月份也明显减少对我们公司销售额的降低有一定影响所以就出现了公司的3月份的销量略高于2月份但销售额却比2月份少将近20万。

2、高技津津等竞争对手加大节后市场促销力度部分产品以十送一二十送一抢占市场虽然公司在得悉竞争对手市场营销策略后做出调整我部分产品如香葱鱼丸五彩鱼丸在3月x日起以二十送一的促销手段推出市场但在促销力度上的不足保证客户利润上的不足也使我流失部分客户。3、受产量及交货达成的影响。部分产品的产量未能提升客户落单时无法及时交付使客户对我们的信心产生了动摇影响了部分的销售。二在资金回笼方面主要是纵海、顺记、阳西吴金等部分客户的资金未能及时回笼我部业务员也加大了对客户催款力度部分客户已经进入欠款大户黑名单对进入此名单的客户我销售部在发货前会加强与客户的沟通尽量在客户汇款后或承诺付款后再发货。另外受社会及市场环境的影响部分客户支付延期造成我们的回笼计划不按时影响了公司的整体运作。

3及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门并加强与横向部门的沟通协作使我们的产品质量和服务能满足客户的需要4集中精力理顺与客户间的各方面关系做好售前、售中、售后服务把业务巩固下来且越做越大5加大资金回笼的力度回避企业风险。在货款回笼方面整个部门都形成共识将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来本部两位接单员分工协作亲自督促和协助业务司机按计划去追收货款从没有松懈过到

目前为止绝大多数的客户回笼是比较正常的个别客户由于某些原因回笼速度较慢。如纵海、顺记、阳西吴金等3、加强专卖店管理工作落实专卖店管理制度将专卖店工作逐步导向正轨。由于之前专卖店属于店长管理制销售部不直接过问管理者经验的缺乏制度落实的不严格致使专卖店存在许多管理上的漏洞1店员工作积极性不高缺乏品牌形象及服务意识2缺乏有效地管理制度和力度3产品缺乏推广品种过于单一产品更新速度慢针对以上存在问题我部人员在其他部门同事协助下重新制定《平海专卖店管理制度》一方面加强管理力度另一方面将店长、领班、店员等职责细化出现问题可追究到个人再有就是重新调整薪资架构将每个店员的个人薪资与店面销量挂钩以调动员工积极性我部还安排人员不定时到各专卖店进行暗访以观察存在问题及此次整改效果。

1、部门的日常管理工作需要进一步加强

2、整体的资金回笼不理想未达到预期要求

4、由于回款数额的差异导致销售部内部的猜忌及不信任5

、与其他部门的相互沟通不够导致部分工作的滞留

6、公司业务的市场开拓不够业务增长率局限在一帮老客户身上

7、由于接单员李眉提出辞职申请4月x日前离职望人事部同事能尽快招收人员填补空缺。

1、销售部下月目标为340吨350吨与去年同期比要增加25以上销量□20xx年x月销量为296吨。

2、锦湖专卖店下月将开展烧烤外卖业务也准备增加副食品种类以增加客户购买欲以期提高整个店面销售额。

3、东源及银湾专卖店要开展让利促销销售额要同比增长810.

4、开拓阳江酒店业市场带动专卖店高端产品消费。

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇七

如同白驹过隙，半年时间转瞬就过去了，这半年里我成长了不少，也收获了不少。工作上我一直秉承着“客户至上，踏实负责”的做事原则认认真真的完成每一项工作，下面我就这半年来的工作做一下的总结，望各位领导批阅指正。

20xx年这半年来对于我们证券行业从业者来说无疑是非常艰难的一段历程[]20xx年的金融风暴余波未了，依然对全球股市产生不可忽视的影响。同样，来自国内的各种宏观政策的直接或间接的副作用也成为整个证券行业发展的不利因素。但我始终坚信只要我们勇于拼搏，风雨之后一定是彩虹。

一、踏实工作，讲求方法

作为证券公司的客户经理，我工作的直接对象就是我们的广大本省及上海市的股民，所以平日工作中能够与客户良好有效地沟通成为至关重要的一环。在这方面我为自己总结了一套工作方法，我称它为“一二三工作法”。

首先，我要求自己具有一个良好的形象，外表上我始终整整洁洁，大大方方，尽量要求自己说话行动都具有亲和力的同时又能不卑不亢，不流于俗气不透露出献媚的意味，因为我时刻在告诉自己我代表的是整个公司的形象。

其次，诚实对待客户，面对整个低迷的股市行情我绝不对客户期许任何希望，只有这样诚实的交流才能赢得客户对我以及对我们公司的信任，在对客户讲解时我会告诉可会我证券公司的优势所在如：1、股东实力雄厚。公司是浙江省直属国有企业，由省政府授权省国资委监管；2、全国仅有的十家，

也是浙江省唯一的'aaa'类级券商；3、公司的32家营业网点分布在浙江省内和上海市，可以方便地为投资者提供周到服务等等。

最后，保证收益，面对低迷的股市我会向客户说明在股市低迷的情况向获得回报的途径有什么如：选择业绩优秀的股票买入后长期持有，选择拥有完备证券资讯的证券公司等等。除此之外，我还会为客户耐心解答各种他们关心的问题，真正做到客户就是上帝。

诚恳地讲这半年来我的工作业绩不是很突出，有客观原因也有主观原因。客观原因主要是今年股市的低迷，外加中国老百姓消费理财的观念相对保守给我们的工作增加了不少难度。主观原因主要是我20xx年底刚刚接手工作对工作相对还不够熟悉，工作方法还不够成熟，同时工作上欠缺主动也是我的一大缺点，另外，平日工作中很少能有机会与其他营业点的工作人员沟通交流也是一个很大方面的欠缺，这些也都是我在今后工作中有急需改进的地方。

二、展望未来，信心满怀

1、发扬优点长处，继续保持饱满的热情和激情投入每天的工作，在实践中完善自己的工作方法。

2、沟通交流，多与同事交流，虚心学习他们的工作方法和经验，并学会灵活运用到工作中去。

3、积极主动，多开展营销活动，与客户保持良好的联系让客户对公司始终保持良好的信任感，同时也提高了公司的知名度。

4、尽快适应客户经理这一岗位的各项工 作，在下半年一定要争取有更多的客户在我公司开户，争取有一个突出的业绩。

大的业绩，为公司的发展尽力。

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇八

xx月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也正在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来一月销售方面有以下几点：

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。
3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。
4. 在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是

选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持-和源动力。

秋季销售活动宣传语 销售工作总结篇九

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

四月，业绩十分一般的我，只能应对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货状况不佳啊总的算起来是一万多啊□xx八方医药公司串货有3千多□xx康民医药公司和xx慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新期望，新的曙光，新的旅程！

在那里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少□xx一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场□xx八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模

式正是我们发展的有力对象，贴合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好（利巴韦林，阿奇霉素颗粒等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信□xx慧恒和xx康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就能够四五千的销量，在阳春作试点的效果大□xx一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

此刻很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改善了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每一天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一齐开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记粤西的一致口号：这天我是带着完美的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！！！！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！！！！