

最新贸易销售年终总结报告(模板6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

贸易销售年终总结报告篇一

- 1、负责产品的市场渠道开拓与销售工作，完成本个人年度销售计划。
- 2、制定本区域年度市场拓展及销售计划报告。
- 3、完成新客户市场开拓及销售任务执行情况。
- 4、负责签订销售合同，并跟踪订单，及时与客户沟通进展情况。
- 5、做好发货台帐，及时与客户和公司财务核对应收货款，保证货款回笼。
- 6、定期走访客户，及时了解市场、竞争对手及客户需求，提高客户满意度。
- 7、收集一线营销信息和用户意见，对公司营销策略、售后服务、等提出参考意见。
- 8、动态把握市场价格，定期向公司提供市场分析及预测报告，为公司重大决策提供信息支持。
- 9、建立本区域客户档案并进行实时更新。

贸易销售年终总结报告篇二

住所：

联系电话：

乙方（卖方）：

住所：

联系电话：

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

第一条、买卖标的：

1、名称：

2、品种：

3、规格：

4、价格：

第二条、质量和数量的保证：

卖方保证商品系全新的且符合合同规定的规格和质量的各项指标，质量保证有效期为货物到目的港后的_____个月。

第三条、生产国别和制造厂商：

1、生产国：

2、制造厂商：

第四条、包装：

应当能达到防压坏、防潮的基本要求，或符合甲方提出的其他要求。

第五条、付款条件：

离岸价条款：

1、按合同规定卖方应在装运之前_____天用电报（或函件）通知买方合同号码、品名、数量、价值、箱号、毛重、尺寸及何时可在发运港_____货，以便买方订舱。

2、若货物系由邮寄（或空运），卖方应在发运前_____天，按照第_____条规定，用电报（或信件）通知买方大约的发货期、合同号码、货物名称、价格等。卖方在发货后应立即用函电将合同号码、货物名称、价格及发货日期通知买方，以便于买方及时购买_____。

第六条、装运通知：

卖方在装货结束后应立即用函电将合同号码、货物名称、数量、发票价格、毛重、船名和船期通知买方。由于卖方未能及时通知造成买方不能及时买_____，则一切损失均由卖方负责。

第七条、装运条件：

1、海运：_____洁净已装船提单，做成空白抬头，由发货人空白背书注明“运费到付”、“运费付讫”并通知目的港的_____公司。

2、航空邮包：_____提供一份空运单，注明“运费到付”、“运费已付”，交付买方。

3、发票_____份，注明合同号码和装运唛头（若超过一个装运唛头，发票应分开，细节应根据合同办理）。

4、由制造厂开出一式_____份的装箱单。

5、由制造厂开出的数量和质量证书_____份。

第八条、目的港及收货人：_____。

第九条、装运期限：收到不可撤销信用证_____天。

第十条、装运唛头：

卖方应在每个箱上清楚地刷上箱号、毛重、净重、体积及“防潮”、“小心搬动”、“此边朝上”及装运唛头等字样。

第十一条、_____：

1、装运后由买方自理。

2、由卖方投保_____。

第十二条、索赔：

第十三条、不可抗力：

第十四条、延迟交货和罚款：

第十五条、_____：

凡因执行本协议所发生的一切争执，双方应友好协商解决，如果协商不能获得解决，则提交_____委员会，根据该会的_____程序进行_____。_____裁决是终局的，对双方都有约束力，_____费用由败诉方负担。

第十六条、本合同由双方签署后生效，中英文正本各_____份，双方各持_____份为据，具有同等的效力。

甲方（签字）：

签订地点：

_____年_____月_____日

乙方（签字）：

签订地点：

_____年_____月_____日

贸易销售年终总结报告篇三

一. 完成了100p圆筒□100p彩虹□60p共91个集装箱的出口到美国，14个托盘的100p彩虹出口到日本，10个托盘的60p和100彩虹到台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

主要负责

1. 签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
2. 按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
3. 与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
4. 协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5. 核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二. 与韩国han kook sharp订遥控铅芯;催goodfela 生产并尽快发货;订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

三. 处理日常工作，服从公司领导安排。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理;为领导办理迁证准备资料;与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并为之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修，电脑维护等等日常工作。

四. 与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与韩国best selection 公司联系关于此出口美国货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

五. 新产品的开发，为客户备样。

整理库存样品并报价；给b.s.准备从日本带回的新样品；给morris 准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

总体说来，对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。展望邻近的xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的订单，完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

一、 思想认识方面

逐渐对化工这个行业有了更深入的了解。

二、 工作方面

同事需要帮忙的我都会尽力的做好。

三、 学习生活方面

知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己。而这些都是基于我有个舒适的生活环境，有个和谐，包容，充满欢乐的宿舍。

将更加刻苦的学习，努力提高文化素质和工作技能，更加勤奋的工作，积极的向我们业务队伍靠拢，争取做到最好，为部门在10年的腾飞做出一定的贡献！

我的`，同事们是这么说的。只要工夫深，铁杵磨成针。我积极努力地工作着，不懂就问，不会就学，不好就练。以一个战斗者的姿态，迎接着这种全新的挑战。

我积极参与工厂的各项工作，包括准备元旦文艺晚会的筹备材料、致信职工家属等，并积极参加办公室及工厂组织的各项活动，受到了同事们的欢迎和好评。

在完成好本职工作的同时，我还积极发挥年轻人的优势，热情帮助其他同事解决工作中的困难，如解决电脑网络方面的问题和文件打印等工作，这使我越来越感到帮助别人的乐趣。

回首往日，我觉得可以用几个词来形容我心中的感受，第一个便是收获。是的，我只作了我应该做的，却收获了太多东西。在我有限付出的同时，我收获了成果，收获了成长，收获了大家的信任，收获了围绕在身边的浓浓的公司温情。这是xxx所给予我的，也是激励我迅速成长的源泉。

断丰富自己、提高自己，随时准备在企业需要时贡献自己的才智。

励我进步，激励我成长，并无时不刻地提醒着我，这种团结一心、携手并进的企业合力，是企业宝贵的财富，是能够破除一切阻碍、乘风前行的助推器！

为xxx的发展壮大贡献自己的一份力量，书写我的人生中浓墨重彩的一页！

1.贸易简历范文

2.外贸贸易简历范文

3.贸易跟单员简历范文

4.贸易实习简历范文

5.贸易简历写作范文

6.贸易专业简历范文

7.贸易专员简历范文

8.贸易类简历范文

贸易销售年终总结报告篇四

一、贸易统计工作开展情况

我区现有限额上批零住餐企业199家，其中批发业67家，零售业44家，住宿业16家，餐饮业72家。限额下采取抽样调查，共涉及4个街道，2个乡镇，共计60家。为了让贸易统计数据

能客观准确反映我区商贸流通企业发展状况，我们注意从以下几方面开展贸易统计工作。

1、扎实开展基本单位名录库建设

基本单位名录库是开展全面统计和抽样调查的依据，是国家统计局“四大工程”内容之一。名录库质量是统计数据质量的基础。去年下半年，我区对批零住餐企业进行了全面清查，采用集中反馈、全面摸底、上门核实等方式，及时更新了基本单位名录库，新增了130家贸易限上企业。今年4月份，借助国家统计局数据质量核查契机，我区对基本单位名录库进行了全面清理维护，名录库中贸易限上企业基本情况和字典库完全一致，重名、重码、行业界定错误和限上标准认定错误等问题全面更正，进一步提高了基本单位名录库质量。

2、进一步加大企业数据审核评估力度

统计数据质量是统计工作的生命，是统计工作的落脚点。企业上报数据作为源头数据，质量如何直接关系到贸易统计整体数据质量。为此，我们一方面加强数据质量意识的宣传教育，让广大统计人员时刻绷紧质量这根弦；另一方面加强数据的审核评估，从企业的经营场所、职工人数、营业面积、劳动报酬、纳税情况等方面对企业的销售额或营业收入进行评估，力争评估出的数据接近企业实际经营情况，从而将企业瞒报的影响降至最低。

3、着力加强基层统计人员培训

我区注重对基层统计人员基础理论知识和技能的培训，制度性的组织贸易年报工作会议、每季度贸易工作汇报、上半年工作经验交流会等多种形式，通过以会代训的方式，有效地提高统计人员的业务技能水平，增强了协调配合的意识，为高质量开展贸易统计工作夯实了基础。同时，对部分没有统计从业资格证的人员进行业务培训，督促他们尽早拿到统计

资格证，持证上岗。

4、全面加强统计队伍建设和基层基础建设

随着贸易统计任务越来越重，贸易统计队伍建设的重要性越来越突出。今年3月份，我局开展针对承担绝大部分贸易统计工作任务的七个街道进行贸易统计人员配备情况的调研活动。活动中，对各街道贸易统计人员的配备提出指导意见，各街道按要求明确专职贸易服务业统计人员，各社区指派一名同志担任辅助统计员，进一步充实壮大了贸易统计队伍。对统计“双基”建设，我们要求全区统计机构需配备专（兼）职统计人员3-4名，进一步完善镇（街道、经济园区）的网络建设，做到统计信息共享，提高了工作效率。同时指导新增企业配备专职统计人员，帮助他们建立健全统计台账，督促统计人员办理统计从业资格证，持证上岗，努力实现基层统计人员专业化、统计报表制度化、资料管理档案化。

二、贸易统计数据质量情况

1、限额上单位数据质量情况

（1）比较规范企业：这类企业包括市直下划企业和我区40多家传统限上企业，这些企业经过多次的业务培训与指导，加上本身企业规模较大，有专职统计会计，因此这些企业的报表上报较规范，数据质量较高。

（2）一般私营股份制企业：这类企业共122家，包括我区原有企业和新增企业。这些企业中大多数有自己的专职会计，多数企业对统计工作比较支持，数据质量相对较高。

（3）个体工商户：达到限额上标准个体工商户共54家。由于个体户多数配合力度不够，给工作的开展带来了很大困难，而且多数个体聘有兼职会计做帐，一人兼做数家企业财务帐，担任几家企业统计员，少数企业甚至报表都由统计站人员代

报，上报数与企业实际经营状况不符的情况时有发生。

2、限额下单位数据质量情况

我区共有60家限额下单位参加报表申报，因为这些企业都是小企业、小个体，缺乏专职统计人员，大部分企业不建账，贸易统计组织的各类培训，参训率不高，数据质量相对不高。

三、我区贸易统计工作存在的问题

一是全区统计网络还不够健全。基层部分统计人员业务不强、素质不高，统计力量相对薄弱。

二是统计法制宣传广度和深度还不够。部分企业统计人员依法统计意识淡薄，存在一些瞒报、拒报的现象。

三是新增企业过多，数据质量还有差距。我区限额上企业由去年的69家增加到199家，尽管对新增的企业做过相关的培训，但仍存在一些问题。

四、贸易统计从业资格认定情况

目前，全区各镇（街道、园区）统计人员均取得了统计从业资格证书，限额上批零住餐企业仅有40%取得从业资格证书。尽管每年开展统计资格考试报名时均强调所有“三上”企业凡是没有取得从业资格证书的，必须报名参加培训考试，但效果并不理想。

针对贸易企业统计基础薄弱，配合程度相对低的现状，我们采取分步实施的办法，下达各镇（街道）参加从业资格人数目标任务，通过几年努力逐步实现限额上批零住餐企业统计从业资格持证全覆盖。今年的从业资格认定工作，我局先后召开了两次会议，全力推进本项工作的开展。一是宣传工作任务务必到位。所有“三上”企业必须知晓从业资格认定有关情

况，各地分管领导必须带头做好企业法定代表人的思想工作，使他们充分认识从业资格认证工作的重要性；二是组织工作务必到位。将目标任务分解到各社区，责任要落实到具体人，分片包干，务求实效；三是执法检查务必跟上。对拒绝参加从业资格培训的企业进行说服教育，做到仁至义尽。对于无正当理由坚决不参加从业资格培训的企业，我们将通过统计执法检查，对长期不予配合的依法重罚，以达到“打击一个，震慑一片，教育一方”的目的。

五、贸易统计数据质量及从业资格认定迎查工作开展情况

省贸易处决定7-8月份对全省贸易统计数据质量和从业资格认定情况进行专项检查，我区按照市局制定的实施方案认真组织开展自查。召开了两次会议、抽查了40多家企业、规范了统计台账、强化了从业资格认定工作。

7月25日，我局召开了由各地贸易统计负责人参加的迎查工作会议。会上按照省局通知精神和市局实施方案，对迎查工作进行了全面布署，要求各地认真开展自查，完善相关统计台账，检查财务、统计数据衔接情况，发现问题认真剖析原因，制定整改措施。根据贸易限上企业从业资格认定摸底情况，认真组织开展从业资格认定考试报名工作，会上还下发了贸易统计台账统一格式表格。7月30日召开第二次会议，各地汇报交流自查工作开展情况，对自查中发现问题研究解决办法。8月1日开始，从全区随机抽取了40家贸易限上企业针对统计基础工作、数据质量和持证上岗情况进行检查，检查中发现部分企业统计预测数据和财务数据有一定的误差，询问原因是企业在预测数据时非常保守，舍大求小，我们要求这些企业，误差不大的在七月份上报数据时调整到位，对于哪些由于逐月累积误差较大的，年底前按月分摊调整到位。

各位领导，亭湖区贸易统计工作在省、市统计局的悉心指导下有了长足发展，我们将以省局的这次检查指导为契机，不断探索贸易统计工作新思路，创新贸易统计工作方法，努力

推动贸易统计工作再上新台阶，为“争先苏中城市区，建设幸福新亭湖”作出我们应有的贡献。

贸易销售年终总结报告篇五

在日益竞争的市场环境下，企业要想立于不败之地甚至脱颖而出，销售人员起到了无法替代的关键作用。下面是本站小编整理的一些关于贸易公司销售员年终工作总结，供您参考。

年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、回忆过去

1. 对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3. 对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户xx和意大利客户yy的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月。25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将“某某”品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质

品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“某某”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

销售部自201x年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销

售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签订合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作

中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至终我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理；另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王琪；福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史志伟；广东省总代理商邵家儒；海南省总代理商张德峰、时丽敏。在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕捞成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

(一) 在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

(二) 电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天(广告)地(公司)人(业务)三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

(三) 积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最

主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识,这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识,才有多大的格局。这方面自己还很欠缺,必须不断的学习,这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习,不断的充实自己!

(2) 具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力,提高自己解决实际问题的能力,并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感,积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行,你就一定要!如果你一定要,你就一定行!

(3) 善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺,所以这些都需要我在日后的工作中不断总结,不断的完善,不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面,对于市场的把握能力更是无从谈起,所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

贸易销售年终总结报告篇六

(1) 2月至5月期间,在付老师的带领下,选矿工作组在青龙铁业有限公司联合班组全体成员连续奋战,攻坚克难,进行了周密细致的调试生产,经过换细筛,加磁选柱,改善磨矿条件,有效提高净水循环利用等综合措施,有效地将来自恒信、神威的50~52的细粒级铁粉又精选至63~65。远丰选厂总体的处理量不够理想。

(2) 5月~10月,初步完成塞拉利昂经济概算。对该矿的采矿选矿方法和具体细节有了初步的方案。经选矿试验和就地考察了解,此处锆英砂矿资源品质良好,贮量丰富,可经行较

好的利用开采，经济效益可观。

(3) 10月至12月期间，在亢小龙工程师的带领下帮助恒信提产量，降能耗，增效益。工作组较好的了解到入磨品位和粒度，配合帮助恒信及时调整优化修正破碎过程，减低电量消耗，降低物品损耗，很好的增加了选场综合效益。我们及时掌握三个磨机具体工作状态，保证了球够、油饱，保证了磨机在最佳的磨矿环境中增产增质。了解到选场工人的诉求及生产材料的消耗情况，及时提出建议和意见，恒信选产现在生产平稳，流程顺畅，产量较好。

(1) 恒信铁矿建厂时间已经较长，历史积留及导致的设备故障多，特别是两台2130的球磨机经常其中一台停机近一日左右，严重影响了运转率，虽然后半年的设备运行逐步进入了正常，设备管理水平也有了显著的提高，但存在的设备问题仍然不少。

生产现场管理还不是很到位，跑、冒、滴、漏现象严重，设备维护保养工作做得还不扎实，设备计划检修率不高，产品质量指标完成情况不好。虽然生产情况在第四季度末得到了很大好转，但员工技能差，处理生产工艺问题及设备故障的能力差也是不争的事实，这是影响今后产量、质量进一步提高的因素之一。

在这种情况下，我们建议集团公司旗下各地方矿应大力开展岗位练兵活动，通过多种形式的培训学习和技能考评，争取在最短的时间内训练出一支技术过硬、责任心强、团结实干的职工队伍，加强班组文化建设活动，以各种不同形式的集体活动增强员工的凝聚力，在班组内努力营造互帮互学的气氛，使职工真正感受到瑞驰大家庭的温暖，使班组都成为职工热爱的集体。这是提高生产上台阶的基础。

(2) 青龙远丰在生产调试过程中尚没有做到生产全过程的工艺稳定，入磨原料品位变化大，粒度变化大，造成生产能力

不能得到有效发挥。远丰选厂产量不佳，在当前经济环境下，经济效益不够理想。

这就需要大力推进技术改造工作，努力提高设备的效率，力争使选厂的全年平均原料处理能力大于25吨/小时。在现有的经济环境下，调整战略方向也是很必要的，只有在维持基本生存得条件下，才能稳固地求快求好的发展。

(3) 我们很遗憾地了解到各选矿厂选矿车间制度建设还很不完善，制度执行和检查力度不够，违规违纪现象还时有发生。安全工作漏洞很多，车间不安全隐患较多，安全事故没有从根本上予以杜绝，职工的安全知识和自我防护意识还有待提高。

(1) 希望我们以后协助各选厂扎实做好全面预算的基础核算工作，培养职工的节约意识，通过绩效考核制度促进职工关心成本、关心费用的意识，全面开展修旧利废工作，力争使全年平均成本有效降低，为公司创造最大的利润，以促进矿业公司健康发展。

(2) 全面实现各岗位的标准化做业，通过岗位双述活动使每一个岗位的操作和维护达到规范化、标准化，杜绝违章现象的发生。

最后，希望我们自己在艰难的现实经济背景下，能够稳住脚步，艰苦奋斗，求思求变全力以赴地去做好每一项工作，让我们的同事、领导及家人感到满意。