

销售晋级工作总结 销售工作总结(汇总9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。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。

销售晋级工作总结 销售工作总结篇一

我在分公司从事广告销售业务工作，原先负责地区，今年增加了地区，销售业务范围为两个地区的酒企业、药业及旅游业与旅游政府机关等。我深知广告销售业务工作的重要性，始终刻苦勤奋工作，努力扩大广告销售业务范围，增加广告销售业务量，在分公司的正确领导与大力支持下，××××年，我全部完成了广告销售目标任务，取得良好成绩，全年累计广告销售收入万元，完成任务××%，比20××年增加万元。

我深刻知道，要做好广告销售工作，完成分公司下达的广告销售任务，必须具有良好的业务工作技能。为此，我始终注重学习，认真学习分公司的各项制度规定与工作纪律，认真学习广告销售业务知识，切实提高自己的业务工作技能，做到刻苦勤奋，认真努力工作，确保完成分公司下达我的广告销售任务。同时，我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，服从分公司的工作安排，紧密结合广告销售岗位实际，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一个客户，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，确保获得客户的满意，为分公司的发展壮大，作出自己的贡献。

作为一名广告销售工作人员，根本任务是拓展广告销售市场，为分公司争取尽可能多的客户，促进分公司广告销量增加，

提高分公司的经济效益。我积极学习广告销售知识，掌握广告销售的技能技巧，用自己丰富的广告销售业务知识，指导客户做好广告宣传工作，增强客户对我们分公司广告销售能力的信任，以此扩大分公司的广告销售业务量，尽可能地增加分公司的广告业务收入，提升分公司的经济效益，着重做好三方面工作。

1、不辞辛劳艰苦，努力拓展市场

拓展广告市场是一项很辛劳艰苦的工作，需要有锲而不舍、永不放弃的精神。我以顽强的毅力、不屈的精神跑市场，深入到两个地区，走访每一个客户，向客户介绍我们分公司的基本情况，介绍我们分公司的广告业务的特征与优势，努力取得客户的信任。同时，认真听取客户的意见，解答客户提出的问题，与客户建立互信，为分公司取得广告业务。

2、真诚服务客户，建立良好关系

要拓展广告销售市场，扩大广告销售业务，必须树立服务意识，为客户提供细致、周到、满意的服务。我在广告销售业务中，始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。在真诚服务客户中，与客户建立良好关系，做客户的贴心人与知心人，使客户愿意在我们分公司做广告业务，并与我们分公司建立起长期良好的合作关系。

3、做好新老客户工作，巩固扩大销售市场

要做好广告销售业务工作，关键在于有众多的客户，既要有老客户，更要有新客户。我努力做好新老客户工作，巩固扩大广告销售市场。对待老客户，我保持与他们的良好个人关系，为他们提供周到细致的售后服务，力争取得他们的满意。在平时有时间多走访，了解他们在我们分公司做广告后的反响，寻找新的广告销售机会。碰到节假日，打个电话、发个

短信表示问候，增强他们对我们分公司的好感，进一步维护合作关系。我利用老客户介绍新客户，用老客户的事例打动新客户，以此证明我们分公司足可以信赖，可以放心在我们分公司做广告业务，并说明在我们分公司做与不做广告业务，效果大不一样。由于自己始终重视做好新老客户工作，确保自己从事广告销售工作来，广告销售量得到逐年增长。

1、加强学习，提高销售技能技巧

我要加强学习，提高自己的广告业务销售技能技巧，尽量做到自己的每一句话能够打动客户的心，自己的每一个销售行动能够获得客户的共鸣，为分公司争取更多的客户，提高广告业务销量，增加分公司的经济收益。

2、勤勉工作，扩大广告业务销售面

广告业务销售要采取主动出击的办法，绝不能在家守株待兔，等待客户上门。我要更加刻苦勤勉工作，深入、两个地区，积极做好老客户的维护工作，努力扩展新客户，力争在广告业务销售上，做到全覆盖，为增加广告业务销量，打下深厚扎实的基础。

3、坚定意志，努力争取客户

做广告业务销售，我要坚定意志，不怕吃闭门羹，不怕受人冷落，具有顽强拼搏、锲而不舍的精神，凡是哪里有广告销售业务，都要努力去争取，做到不争取到广告销售业务，决不罢休。誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的20××年，我要进一步振奋工作精神，鼓足工作干劲，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项广告销售工作提高到一个新的水平，为分公司健康持续发展做出应有的努力与贡献。

××××共完成营收元,其中客房完成营收元，占计划

的××%，平均出租率××%，平均房价元；另外，餐饮完成营业收入元，占计划的××%；××××月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在××××月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来看，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在××××月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、××市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见；同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员外出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力；公关营销方面：××××月份主要是策划了母亲节活动；制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种；同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用；另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

销售晋级工作总结 销售工作总结篇二

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款、努力完成销售管理办法中的各项要求、负责严格执行产品的出库手续、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。例如：、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在

装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws-/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

(一)、年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)、年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，

每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

销售晋级工作总结 销售工作总结篇三

今年以来,全省烟草商业认真贯彻全国烟草工作会议精神,紧紧围绕行业确定的中心任务和重点工作,狠抓卷烟营销工作,扎实推进卷烟网络建设,实现了卷烟销量的稳步增长,促进了网络建设水平的不断提升,为全面完成年初制定的各项工作任务奠定了坚实的基础。

(一) 卷烟销量平稳增长

全省累计销售卷烟169.8万箱,同比多销4.5万箱,增长2.7%,全省17家市公司销量同比全部实现增长。分月看,全年12个月中,有8个月卷烟销量同比增长。其中销售省产烟147.5万箱,同比少销1.3万箱,下降0.9%;省外烟22.3万箱,同比多销5.8万箱,增长35.6%。全省累计销量完成全年销售计划167.7万箱的101.3%。

(二) 结构继续较快提升

全省商业批发累计实现含税销售收入192.22亿元,同比164.62亿元增加27.60亿元,增幅16.76%;单箱收入达到11321元,较去年同期9960元/箱增加1361元/箱,增

幅13.66%；单条均价45.28元/条，同比39.84元/条增加5.44元/条。

分类别看，一、三类烟销量和比重上升，二、四、五类烟销量和比重下降，销售结构进一步上移。其中一类烟共销21.8万箱，同比16.0万箱增加5.8万箱，增幅36.4%，占总量比重12.9%，同比9.7%提高了3.2个百分点；二类烟共销20.6万箱，同比23.1万箱减少2.5万箱，降幅10.6%，占总量比重12.2%，同比14.0%下降了1.8个百分点；三类烟共销78.4万箱，同比70.6万箱增加7.8万箱，增幅11.1%，占总量比重46.2%，同比42.7%提高了3.5个百分点；四类烟共销36.2万箱，同比38.6万箱下降2.4万箱，降幅6.3%，占总量比重21.3%，同比23.4%减少了2.1个百分点；五类烟共销12.7万箱，同比17.0万箱下降4.3万箱，降幅25.3%，占总量比重7.5%，同比10.3%减少了2.8个百分点。

（三）品牌集中度稳步提高

全省在销卷烟品牌80个、规格254个（不含雪茄、进口烟），较去年同期分别减少15个、28个。百牌号卷烟销量154.6万箱，同比增长2.7%，占总销量比重91.2%，比重提高0.01个百分点，基本持平。销量前20位的品牌累计销售160.3万箱，同比157.6万箱增长1.72%，占总销量的比重94.4%。前20个品牌中省产烟品牌9个（不含大丰收），累计销量142.2万箱，占总量比重83.8%，同比下降2.3个百分点；省外烟品牌11个，累计销量18.1万箱，占总量比重10.7%，同比提高3.5个百分点。其中，销量同比增幅超过50%的品牌有5个，分别是黄山（124.9%）、红塔山（94.5%）、玉溪（87.2%）、南京（56.1%）、白沙（55.8%）。

（四）库存总体较为合理

12月末全省商业库存8.0万箱，同比7.8万箱增长2180箱，存销比68.1%，环比6.8万箱增长1.2万箱。其中省产烟库存6.5

万箱，同比增长4708箱，存销比63.4%；省外烟库存1.6万箱，同比减少2527箱，存销比98.3%。

分类别看，一类烟库存1.3万箱，存销比67.7%；二类烟库存6489箱，存销比59.8%；三类烟库存2.9万箱，存销比49.6%；四类烟库存2.6万箱，存销比120.5%；五类烟库存6144箱，存销比74.5%。

（一）突出以销量为中心的工作重点，确保全年卷烟销售目标任务地完成

1、紧紧抓住销量不放松

为做好今年两节市场的卷烟供应，确保实现卷烟销售开门红，我们早在去年底就开始着手准备，一方面加大适销货源的储备，另一方面加强市场的专卖管理，同时要求各单位加大卷烟销售工作力度，放弃节假日的正常休息，确保满足节日市场的消费需求。元月份全省销售卷烟24.8万箱，同比增加3.9万箱，增长18.7%，创历史单月销量新高。3月份以后，我们根据淡季市场的特点，加大了低档卷烟购销力度，实现了淡季卷烟销售的稳步增长。7月份我们认真总结上半年的销售工作，分析了当前面临的形势和压力，进一步引导全省销售工作向稳定协调的方向发展。10月份，针对后几个月销售工作，我们专门召开全省销售工作座谈会，部署做好年底的收尾工作，提前着手谋划明年的工作。12月份召开了全省销售工作会议，对年底几天以及xx年上半年的销售工作进行了部署。

2、加强省内外工商沟通

去年12月份，我们根据对今年市场的预测就省产卷烟计划安排问题，提前与安徽中烟工业公司进行了洽谈，对全年省产烟购进数量、结构和低档卷烟数量达成了一致的意见。日常工作中，我们注意经常了解全省卷烟调拨情况，对反映的低档卷烟供应数量、时间不能满足需求等问题及时向工业进行

反馈协商，尽可能地帮助企业解决实际问题。同时，我们积极落实国家局省际间卷烟交易要求，加强与全国重点骨干工业企业的沟通，通过走出去、请进来，积极培育全国重点卷烟品牌，逐步扩大省外卷烟调入比例。特别是新xx届省局（公司）领导班子成立后，在省内外的产销沟通上进一步加大了力度，与省内工业企业建立了沟通协调机制，先后走访了云南、上海、湖南、江苏、浙江、贵州等省市工业企业，就xx年计划和市场问题进行了充分协商，为明年的卷烟货源问题提前做好了准备。全年实际购进卷烟170.0万箱，其中省产烟148.0万箱，省外烟22.0万箱，低档卷烟68.0万箱。

3、密切关注市场销售变化

我们认真开展卷烟销售的日常分析工作，每月对全省卷烟购销存、结构、品牌等情况进行对比分析，对销售中出现的异常情况及时查找原因，提出工作改进的建议和要求，为经济运行的平稳发展提供指导；同时不定期地组织开展市场的调研工作，今年我们先后围绕节后市场的变化情况、皖北地区农村市场服务问题、“大丰收”卷烟市场反映、规范经营等进行专题调研，深入了解市场和服务的真实情况，为正确决策提高帮助；针对上半年卷烟销售结构增长过快、低档卷烟下降过大问题，始终给予高度重视和关注，多次召开会议进行研究，不断统一思想认识，加大低档卷烟销售工作力度，逐步扭转了低档卷烟快速下降问题。

4、加强低档卷烟销售工作指导

近年来低档卷烟销售快速下降一直是我省卷烟销售中比较突出的问题，今年以来我们结合低档卷烟销售形势，一方面不断提高认识，从影响行业长远发展和两个维护切实行动的高度引导各单位转变思想观念；另一方面积极组织省内外适销货源，缓解低档卷烟供需矛盾突出的问题。5月份专门召开全省低档卷烟销售会议，分析形势，研究措施。6月份，我们结合国家局的要求，专门制订下发了全国低档卷烟共享品

牌“大丰收”的销售方案，加大“大丰收”品牌宣传培育力度。截至12月底已销售“大丰收”4.4万箱，对缓解低档烟货源不足问题起到了一定的作用。通过全省上下的共同努力，低档卷烟销售形势开始逐步好转，初步扭转了低档卷烟快速下降的局面。5月份以后低档卷烟销售环比逐月增加，5月份销售低档卷烟5.7万箱，环比增长16.5%；6月份销售低档卷烟6.4万箱，环比增长11.1%。7月份以后，由于低档卷烟区域统价的实施，部分品牌批发价格有所提高，特别是“蓝香梅”批发价格由过去11元/条调整到13.5元/条以后，销量急剧下降，7月份“蓝香梅”销量只有6485箱，比6月份14427箱减少7942箱，下降55%，一定程度上影响了低档卷烟销售刚刚好转的形势。

（二）加强销售管理工作，努力提高适应市场能力

1、加强卷烟品牌培育工作

上半年我们组织开展了“全省零售户最喜爱的卷烟品牌”评选活动，评选出零售户最喜爱的20个卷烟品牌，其中省内9个、省外11个，对评选结果在行业内外广泛发布宣传，提高社会认知度，引导各单位加强零售户喜爱的卷烟品牌的培育，不断扩大省内外名优卷烟市场占有率和影响力。下半年针对全省卷烟品牌的发展现状，结合全国卷烟品牌发展战略的要求，我们制定了《加强全省卷烟品牌管理的实施意见》，主要突出以下方面：一是明确品牌培育目标任务，根据国家局的品牌发展纲要精神，结合全省品牌发展现状，做好品牌发展的中长期规划；二是建立品牌评价制度，定期对各种品牌的市场表现进行评价，衡量品牌竞争力的状况；三是加强卷烟品类管理，以零售价为基础将所有品牌划分为一定的层级，对每个层级根据品牌评价的结果分别确定一线、二线和三线品牌，制订不同的营销策略；四是完善品牌引入和退出机制，明确新品引入的条件和流程，统一品牌退出的标准；五是加大品牌培育工作，明确省市两级品牌的职能定位，通过工商协作共同做好品牌培育工作。各单位结合自身实际，不断加

强品牌培育的基础工作，明确了岗位人员，从品牌引入、评价、维护、退出等环节制订了详细的制度，使品牌培育工作逐步走上科学规范的轨道。

2、积极适应交易方式变化

上半年国家局对全国卷烟集中交易方式进行了改革，原有的计划管理方式、交易方式都发生了比较大的变化。为适应交易方式的变化，我们积极调整工作思路，围绕服务、指导、协调做好自身的定位；提前对各单位的销售计划安排进行摸底，结合销售形势、市场预测和库存情况确定各单位购进计划；专门下发文件认真贯彻落实国家局指示精神，并对做好交易工作提出具体的要求，在交易过程中及时了解计划特别是低档卷烟货源的落实情况；由于交易对协议分解成合同明确了100%执行的要求，我们利用有关会议提出把握协议执行进度、科学制订卷烟合同、加强市场引导培育的指导性意见，为各市公司适应交易方式的变化提供帮助。

3、努力做到“三个更加注重”

一是更加注重市场，制定了《全省积极探索开展订单供货工作的指导意见》。积极探索按订单组织货源的供货方式，以增强卷烟商业企业的需求把握能力、市场预测能力、品牌培育能力和货源组织和投放能力；二是更加注重服务，加强全省客户投诉中心建设。全省客户投诉中心于3月中旬启动运行，到7月底17个市公司96300电话投诉业务全部集中。通过广泛听取上下游客户和社会各界的合理意见建议，督促各市局（公司）改进工作作风、提高服务质量、加强科学管理、提升社会形象。三是更加注重新型工商关系，建立省内工商定期沟通协调机制。衔接的主要方式有年度、半年产销计划衔接会，平常每半个月双方营销管理部门进行一次沟通，特殊情况随时保持沟通，重大事项主要领导亲自参加；同时加强信息的互通和共享，对保持工商双方的协调共同发展起到了积极的作用。

4、不断提高卷烟经营水平一是规范劳动用工，完善职责制度。对商业企业逐步实行定岗、定编、定责、定薪制度，完善各项管理制度，用制度规范劳动用工分配行为。二是不断整合资源，优化业务流程。围绕网建推进的要求，不断整合人员、车辆、线路，优化业务流程，提高资源的利用效率。三是加强销售规律研究，科学制订销售计划。通过对前几年卷烟销售情况的分析，找出销售变化的规律，制订出科学的年度和月度采供计划。四是加强库存监控，减少资金占用。对全年的库存指标根据季节的变化下达控制目标，对省外烟、省内烟、低档烟分别测算，加大社会库存监控，保持库存的合理水平。

（三）抓方案，抓区域联动，确保网建目标任务落实

根据全国网建现场会精神，结合全省网建工作现状，制定了《安徽省烟草公司卷烟销售网络建设统一完善、全面提升方案》，并于5月中旬召开了全省网络建设工作会议，明确了下一阶段网建工作的具体目标要求。以全省网建达到全国先进水平为目标，进一步巩固卷烟销售网络整体推进工作成果，全面贯彻落实国家局《地市级烟草公司卷烟销售网络业务规范》，建立和完善市场服务体系、品牌培育体系、网络标准体系、质量控制体系，优化作业流程、服务流程，强化营销队伍建设，加强管理，提高服务工业企业、零售客户的水平，进一步增强“服务客户，培育品牌，控制市场，科学管理”的能力，全面提升卷烟销售网络建设的水平。一是突出服务。加强对零售客户、工业企业的服务，确保覆盖到位，提高满意度和品牌集中度；二是注重效率。统一省、市两级公司实现上下和内部信息平台，统一和完善市公司取消县级公司法人资格后的体制机制，建立并不断完善网络标准体系，加强现代物流体系建设，强化三层督查的管理机制，提高服务质量管理水平；三是优化流程。完善制度、细化流程、加大执行力度，巩固工作基础和市场基础，提高服务工业企业、零售客户、消费者的水平，增强适应市场的能力；四是提升素质。以客户经理为重点，加强客户经理队伍建设和营销管理

队伍建设，开展培训、探索用工制度改革的新办法，完善激励机制抓好营销队伍建设，努力营造公平的市场环境。

（四）认真开展自查，网建工作顺利通过国家局检查考评验收

1、认真开展网建自查工作

按照《国烟办关于进行20xx年全国卷烟销售网络建设整体推进工作检查考评的通知》的文件要求，省局（公司）专门成立了网建检查考评领导小组和办公室，制定了具体的实施方案，专门召开全省视频动员大会，迅速部署了各单位的自查工作。在各市公司积极自查的同时，省局（公司）网建办抽调人员组成检查组，从3月初开始对各市公司开展了复查工作。同时，抽调了124名客户经理，组成17个调查小组，实地开展了零售客户满意度调查活动。在复查中，各检查组认真检查、分析、总结和评估被查单位网建整体推进工作情况，站在找问题的角度，从严掌握评分标准，客观评估工作质量，指出存在问题并提出改进建议。各单位围绕检查组的意见要求，积极开展整改工作，为迎接国家局验收做好了充分的准备。

2、顺利通过国家局网建检查考评

6月6日至6月12日，以国家局销售公司副总经理张志伟同志为首的国家局网建整体推进工作检查考评组对我省的蚌埠、巢湖、铜陵、池州、安庆5家市局（公司）进行了重点检查考评。考评组总体上从六个方面对安徽的网建工作给予了肯定：一是把握住了行业对卷烟销售网络建设整体推进工作的要求，统一了全省网络运行的模式。二是省局（公司）加强了信息化建设，统一了网络信息平台。三是分片联动促平衡，积极推进全省各市局（公司）从传统商业模式向现代物流和现代流通方式转变。四是加强了网络的基础工作，网络运行的质量及管理水平稳步提高。五是严格推行核量管理制度，网络经营规范公平程度有效提高。六是典型引路，发挥优势抓试

点，网建工作创新能力不断提高。考评组同时也指出了我们网络建设工作中存在的不足：一是流程再造中电话订货员与客户经理岗位的职能分工问题；二是物流配送环节的全省统一问题；三是货源采购的管理问题上还值得进一步的研究和细化。

3、落实国家局网建验收整改要求

国家局网建验收结束后，我们及时将考评组提出的整改工作要求下发全省，并专门召开会议进行学习贯彻。为把整改要求落到实处，省局（公司）决定：一是把国家局网建整改工作要求作为今年网建考核的主要内容，纳入各单位经济运行质量考核；二是加快全省统一物流建设，针对我省物流建设工作中存在的问题，将物流建设的重点放在配送中心标准化建设、仓储数字化和配送管理等方面；三是加强客户经理队伍建设，通过明确人员配置、细化工作职责、加大队伍培训、规范考核管理等手段，进一步发挥客户经理的作用；四是以“两项检查”为契机，通过全面深入的对照检查，发现不符合规范要求的问题，加强整改，促进经营管理按照内部监管的要求规范化。

（一）销售结构增长过快

1-12月份，全省累计销售低档卷烟67.1万箱，同比少销6.9万箱，减少9.3%。其中销售三类烟下限18.2万箱，同比下降2.0%；四类烟36.2万箱，同比下降6.3%；五类烟12.7万箱，同比下降25.3%。低档卷烟下降除了居民消费水平提高的因素以外，主要受到有效货源不足、供应不均衡、品牌不对路、价格调整等方面的制约。从今年以来的情况看，1-2月份卷烟销售旺季，工业都集中生产1-2类烟，很少能够提供低档卷烟货源；平常季节每月上旬也是很难调到低档卷烟，基本上是中旬以后才开始生产；同时工业加快了低档卷烟品牌整合的力度，一些市场接受程度较高的低档卷烟品牌被不断取消；加上7月份以后，低档卷烟价格归档使部分卷烟批发价格上调，

许多消费者很难接受，低档烟销售面临着较为严峻的形势。

（三）持续增长的压力不断加大

近几年来，我省卷烟销售始终保持着平稳增长的发展态势□20xx年销售卷烟161.5万箱□20xx年销售卷烟165.2万箱□20xx年销售卷烟169.8万箱，每年销量都以4-5万箱的速度在增长。这主要还是得益于国家局宏观调控力度的加大和整顿规范工作的深入开展，使卷烟市场秩序不断好转，腾出了过去被各种非法卷烟占据的市场空间，为卷烟销量的平稳增长提供了条件。随着时间的推移，这部分的空间也在逐步缩小；特别是安徽是农业大省，属于经济欠发达的省份，每年都有大量的民工输出到外省，据劳动和社会保障局统计资料显示□20xx年我省老务输出人口达到980万□xx年国家局将实行新的卷烟类别标准，过去的低档卷烟都划归为五类烟，这使过去在我省还有很大一部分市场的五类烟，明年将很难再找到货源，这些因素都将给明年的卷烟销售工作带来很大的压力。

（一）卷烟销量预测及市场分析

市场分析：

1、卷烟销量能够继续保持平稳增长。根据省政府《十一五发展规划纲要》□xx年全省国民生产总值预计增长10%以上，社会消费品零售总额预计增长12%以上，社会经济的持续发展必然拉动卷烟消费的增长。从我省目前市场状况看，总体市场形势较好，卷烟销量还有适度的增长潜力，特别是地方经济的发展，基本建设规模的扩大，明年卷烟销量仍有一个较好的预期。

2、低档卷烟销售形势仍然较为严峻。明年，国家局将实行新的卷烟类别划分标准，过去的低档卷烟也就是新类别的五类烟，工业企业在低档烟的供应中自然会加大五类烟结构较高

部分卷烟的生产，一些低结构的低档烟货源将很难保证。另外□20xx年下半年低档卷烟实行了归档管理，一些低档卷烟的批发价格有所上调，对低档卷烟的销售有一定影响，由于归档价格变动对明年上半年低档烟销售的影响仍然存在。同时，工业明年还将加大品牌的整合力度，低档卷烟品牌规格将进一步减少，将会给低档卷烟销售带来新的影响。

（二）营销管理工作重点

1、以客户需求为中心，构建完善的客户服务体系

（1）完善城乡一体的网络运行模式

一是充分认识乡镇农村客户，特别是农村中小客户对网建工作深入开展的重要意义；二是为农村零售客户提供优质服务；三是优化农村客户服务资源的配置。合理安排订货及送货周期，保证送货的及时性和到位率；确保客户经理对所有客户拜访频率不少于1次/月；四是在低档紧俏烟的货源分配上，向农村中小客户适当倾斜；五是坚决停止委托代送或变相委托代送业务；六是对农村无电话户和季节性停歇业户实施有针对性的订货和管理办法，避免服务不到位导致这部分客户游离于网络之外。

（2）提高全省网络统一运行的水平

一是继续坚持和完善片区联动制度，通过联动工作，加强单位之间、片区之间的交流，积极探索，防止出现形式主义，加大区域内部模式统一的力度，并在此基础上逐步制定全省统一的管理制度和业务流程；二是由省局（公司）发布网络形象设计方案，统一全省网络形象标识及其使用标准，提升网络的社会服务形象；三是加大物流配送体系的建设力度，本着经济、实用的原则，进一步研究整体规划和设计，提高物流信息化水平，切实解决电话订货的实时监控、数字化仓储管理、分拣系统优化和送货线路、车辆优化等问题；四是

认真总结经验，坚持控制违法户、保障守法客户利益的原则，坚持面向市场的原则，坚持对经营大户实行限量的原则，将动态核量与订单供货有机结合起来，建立核量操作和管理信息平台，维护核量的公平、公正和公开。

（3）完善客户服务质量的监控机制

（1）努力实现卷烟销售的平稳运行

围绕全年的销售目标任务，做好上下半年月度计划的平衡，进一步加强宏观调控，及时关注市场的发展动态，保证市场需求的基本满足。进一步完善库存管理办法，从低档烟、省产烟、省外烟分别确定库存指标，提高库存管理的科学性，统筹做好年底社会库存和企业库存的平衡。要进一步树立平稳发展的指导思想，提前做好计划的制订、货源的选择、销售结构的预测，做好xx年上半年卷烟集中交易工作，努力实现卷烟销售的预期目标。围绕后几个月市场的总体安排，做好市场需求的保障，计划好年底库存货源储备，确保明年元月份销售实现开门红。

（2）加强工商互动，适应按订单组织货源的卷烟订货和交易方式

一是不断加强工商企业之间的信息互通，逐步建立完备的生产和经营信息共享机制；二是在条件成熟的情况下，配合工业企业开展工商之间的网上配货；三是深入市场，掌握零售客户经营需求、社会库存、消费习惯变化，关注零售价格走势，努力提高对市场真实需求的把握能力；四是改进货源供应策略，将采购与供应有机的结合起来，优化市场投放的办法和时机，努力在有限货源和市场需求之间取得平衡，提高货源供应的连续性和采购计划的准确性；五是在计划交易方式变革后，坚持以市场为导向，在把握市场的前提下与工业企业签订购销合同，并加强合同履约率的考核管理，坚持诚信，维护与工业企业之间良好的合作关系。

一是进一步加强品牌的引入、退出机制建设，不对新进入品牌设置门槛；二是通过系统的分析、维护，提高品牌培育的能力，规范促销行为；三是进一步研究品牌的引入流程和退出标准同时结合全国两个“十多个”的要求，认真落实国家局的品牌发展纲要，认真研究大品牌的培育机制；四是根据全省零售客户喜爱的品牌调查结果，将重点培育的品牌数量保持在二十个左右，并规划好有发展潜力的十个左右大品牌，制订好中长期发展规划，主动适应国家局品牌发展的战略要求；五是工商联手共同培育“黄山”品牌，为做大做强“黄山”品牌提供市场和服务保障。

要进一步落实全省低档烟销售工作会议精神，加强低档烟销售工作，特别是从年初开始就要积极开展低档烟销售工作，积极组织有效货源，加大宣传促销力度，提高农村市场服务水平，满足市场对低档烟的需求。要进一步关注全国共享品牌“大丰收”的销售态势，树立长远观念，培养一批忠实的消费群体，逐步做大做强，为缓解低档烟供需不足的矛盾，促进销售的稳定发展提供帮助。要研究新的类别划分标准实行后，对卷烟销售特别是低档卷烟销售的影响，积极采取措施，克服不利因素，做好低档卷烟销售工作。

3、加强营销队伍建设，不断提高员工整体素质

一是根据国家局《规范》要求，对营销部门及岗位设置进行调整，对新设立的市场经理，进一步明确其岗位职能和工作要求，体现对客户经理的精细化管理和工作的过程监督；二是增强管理人员的工作责任感，尊重客户经理劳动，对客户经理日志认真批阅，对客户经理提出的问题和困难予以重视和解决。同时，畅通市场信息的收集和互通渠道，以便各类市场问题及时处理；三是不断提高营销管理人员的能力和素质。通过加强培训，增强业务和管理知识；通过实践锻炼，积累和提高管理能力；四是重视客户经理队伍建设。在选择上，一方面坚持标准，保证较好的素质基础；一方面注重在市场实践中的表现，不唯学历论人才。在配备上，根据市场

情况，配齐客户经理，特别是要配齐农村市场的客户经理。在培训上，注重培训的方式和内容，注重理论与实践的结合，结合工作中的实际问题进行探讨；通过日常管理，引导和帮助客户经理改进工作方法，提高工作质量。在管理上，进一步完善客户经理管理制度和服务流程，明确等级晋升标准，突出绩效与素质要求，完善晋升办法，营造公平环境，实行动态管理、公开竞聘过程，坚持标准，对晋升等级的竞聘要从严掌握。要安排好客户经理工作内容和时间，引导客户经理在系统分析客户、分析市场状况、分析公司营销策略的基础上，提高服务的计划性、有效性。

销售晋级工作总结 销售工作总结篇四

一年前，对于“家装”行业是完全陌生的，甚至听都未听过这个词汇，尽管了解之后知道它跟我们的生活其实是息息相关的。这是一个偶然的机会，让我接触到这个行业并且在一家非常棒的公司成为一名销售员。源于自己对销售知识的缺乏以及对这个行业的不了解，刚开始工作的时候总是患得患失，幸运的是我处在一支优秀的团队里，在这里我要特别感谢公司的领导还有在一起努力的同事，是ta们无私的帮助让我每天都在成长。

今日决定把这一年多来实战学到一些销售小知识记录下来，这里讲的都是实体店的销售工作，希望有营销高手可以指点一二，彼此交流。

在销售过程中心理素质是非常重要的。首先就是必须对自己的产品有全面了解，相信自己的产品。开始的时候我总觉得做了顾客生意就是攒了别人的钱，竟有一点占了便宜的错觉。没有反过来想其实这也是在帮顾客解决问题，给对方带来好处，让顾客拥有满意需要的产品。这是一个很小的细节，如果能意识到这点你在顾客面前就能够充满自信，用肯定的语言感染顾客。第二，不可有急于求成的心理，任何没有技巧的销售成交都是偶然性的，有一次没两次。第三，要清晰地

了解顾客的真正需求或排斥的原因。这也是一件很细的活儿，记得刚进公司时与领导的交谈中，她就告诫我：要做一名优秀的销售员首先要学会聆听。懂得聆听的人常常懂得谦卑，这种人通常是比较受欢迎的。当顾客愿意与你交谈的时候，你就能从对方的言谈中了解到ta的需求，针对需求推荐产品，就能事半功倍，同时在与人的交流沟通中自己也能学到东西。切忌不可按自己的喜好指引顾客，那样只会加快结束这次交易的机会。凡是与顾客为上，由衷地赞赏顾客所喜欢的产品，每个人的喜好风格都不同，相信顾客所选定的就是最好的。第四点就是在接待顾客的时候不能显得太过于热情，太过于热情会使人很不适应，令人有所顾忌，营造不了一个轻松、自由的购物环境，顾客反而不愿意久留。如果太冷淡就会让顾客觉得你没有诚意，没有被尊重，即使有喜欢的产品，碍于面子也不会跟你买。以上几点主要是针对一些家庭客，零售的小单。但是在家居装饰品行业，我们的客户群体主要对象是做高档家具的家私商，别墅、样板房配套，酒店、会所陈设……等等。而这些前来采购的人大都是设计师为主，ta们有专业的知识和艺术的眼光，ta们的购买力很强，但要求也是很高的，所以要想稳定的成为ta们的饰品供应商，自己也一定要去学习、了解关于软装这方面的知识和良好的服务意识。做销售绝不是单凭一张嘴皮子，靠忽悠就能做好的。总而言之，在销售这一领域，是需要不断地去学习，不断地去开拓的。我很幸运能在一个优秀的团队里，每天都能接受积极氛围的熏陶。

最后，总结一下销售中最重要的一环——促成交易。在销售过程中有几个方面是可以试探到顾客的购买欲的，比如最简单的一个就是问商品价格，要知道只有想买东西的人才会谈价钱的。不然就主动引导顾客，把商品价值体现出来，再谈价钱。当问到其它细节，问到售后服务保障等等问题时，或者客户在犹豫驻足时，就可以确定十之八九了。在促成交易时还有一点是非常重要的，就是在谈价钱的时候切忌自降价格。要在顾客要求下才能作出让步，也不要随便省零头，

尽量做出很不舍得的样子。太容易得到的反而是不会珍惜的，这都是人之常情。即使你的商品档次再高，再珍贵，如果随随便便就贱价卖出去，客人是不会觉得它哪里珍贵的，甚至还会让顾客觉得不值或上当的感觉。要是遇到长期的稳定的老客户反而可以适当给点意外惊喜，以巩固长期的合作关系。

在谈价钱时还需要注意的是：无论我们给出的最低价是多么合理都不会是最终成交价，顾客最后同意给出的才是最终的成交价格，所以在谈价钱时，自己给出的价格一定要留有顾客最后还价的低线。否则最后成交的价格要么太低，要么就成交不了。在讨价还价时常会出现几种情况，一顾客讲出了成交价，这时不能答应太快，说明一下这个价不能出的原因，这样在成交时会让客户更加肯定自己的判断。二勉强成交价，跟顾客磨价，在各方面讲出商品的价值所在。谈好价格后尽可能快的给顾客开单，在这里还有一个细节，就是避免提到“买”字，说“买”即提“钱”，这种感觉是很不好的，任何人都如此。还有就是尽量不要再讨论该商品，以免让客户再过多考虑，增加不必要的麻烦。在交易结束后，不要在顾客面前喜形于色，这跟不能自降价同一道理。作为一个专业销售人员就要表现得像个行业中的专家，销售商品前先将自己销售出去，让客户信任你就是行家。有相应得体的礼仪礼貌，从各方面小节上建立与客户间的信赖感，这是成功的第一步。如果最后都无法成交，我们可以很诚恳地请教顾客所顾虑的是什么，如果当时无法满足，也可以总结下来为以后作准备。

销售是一个直接与人打交道的服务性行业，它对销售人员的综合性要求是非常高的。例如专业知识、自身修养和自身素质。单纯的微笑服务已不能满足现阶段激烈竞争的销售服务行业，我们需要更多更新的销售方式和销售手段来适应现在的形式。

销售晋级工作总结 销售工作总结篇五

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。

销售晋级工作总结 销售工作总结篇六

xx年已逐步远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好预备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让建立先进的工作理念，也明确了今后努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也敦促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的重要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部份是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部份散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部份产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩大招商工作，进步公司的整体

销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，和客户平常的杂事，如查货、传真资料、市场销售调和等工作等等一系列的工作，都需要工作职员认真的完成。对公司交代下来的每项任务，我都以我最大的热忱把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优良高效”。

1、对药品招商工作的学习还不够深进，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和题目记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作中的利用还不到位，研究做得不够细和实，没到达自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的门路，为首创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈腐，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投进，融进不到紧张无松弛的工作中。

“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充气力，“转变观念”对我们来讲也是重中之首。

总结20xx年，整体工作有所进步，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

销售晋级工作总结 销售工作总结篇七

您好！

最近，女儿有心里话想向您诉说，您知道吗？虽然我天天都显得很开心，其实，我的心里却很烦恼。您总是把我当成三岁的小孩。在我吃饭的时候，您总是帮我夹菜；在我穿衣的时候，您总是帮我拿衣服。难道您想让我养成“饭来张口、衣来伸手”的习惯吗？我想说：过了年我已经十岁了，像吃饭穿衣之类的事情已经可以自理了。虽然还有一些事情我确实需要您帮忙，但生活上的这些力所能及的事情，应该让我自己做。

在家里，我就是您的掌上明珠。在寒暑假期间，我独自关在家里，您总是不放心。几乎一小时打一次电话，有时甚至还“偷跑”回来看望我，这让我很难接受。有时候您打来的电话会影响到我的思绪，您想想，也许就在您打来电话的前一刻，我正在思考问题，我一去接电话，回过头来再去想刚才的问题时，原来的思路就被打断了，有时再也想不起来了；有时我正在专心致志地看书、做作业，还会被这突如其来的电话铃声吓一跳！其实如果真的有什么事，我自然会主动给您打电话，您何必时不时地打电话回家问这问那呢？老是交待：要多喝水，不能玩电脑、看电视，要多做作业、多看书……每当一接到爱的铃声，我就知道您又要说什么了！从您经常打电话回来这件事，让我感觉到，您一点儿也不相信我、不信任我。

妈妈，您为了我的健康成长，付出了许多的爱，我要给您道一声“谢谢”。现在我已经是一年级的学生了，放假期间我会按照假期计划，合理安排好自己的假期生活。请您放心，安心上班吧！

祝：

工作顺利，身体健康！

销售晋级工作总结 销售工作总结篇八

思想方面：我坚持学习贯彻党的路线、方针、政策，积极参加学校的各种学习，努力提高自己的思想政治素质，自觉遵守宪法和国家规定的法律、法规、法令以及学校的各项规章制度，认真落实科学发展观，热爱教育事业，教书育人，为人师表，以身作则，乐于奉献，不计较个人得失，关心爱护学生，对所有学生一视同仁，帮助他们尽快掌握所学知识和技能，做学生的知心朋友。

专业技能方面：新课改的实施，为每一个教育工作者提出了较高的要求，为了进一步提高教育教学质量，我认真领会《基础教育课程改革纲要（试行）》精神，努力学习与初中数学相关的教学理论，认真钻研教材和教法，探索数学学科与其他学科的整合，注重备课质量，讲求课堂实效，不忘辅导，能按课标要求制定切实可行的教学计划，并注重提高学生的综合素质。履职期间，我努力在思想和专业技能两个方面不断提高和完善自己，教学中，我深感自己知识的不足，于20xx年xx月参加了数学函授本科学习，积极参加了中小学班主任工作理论与实务的学习、云南省新一轮民族贫困地区中小学教师综合素质培训、数学教师专业培训等，为自己今后担任的工作打下了坚实的基础。

在课堂上能大胆地应用当代教育理论、尝试教法的改进、实施，尽量把主动权还给学生，让学生都参与到教学中来，真正激起学生的学习兴趣。针对数学学科的特点和学生的实际情况，我对学生在整个初中阶段的学习内容进行了认真的分析和思考，构架出整体的教学思路 and 教学步骤、方法。在上课前备好课，备课中我不仅备学生，而且备教材、备教法、备学法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都做出记录，认真写好每一节教案。每堂课都在课前做好充分的准备，

课后及时对该课做出反思。努力提高自己的教学水平，以达到提高教学质量的目的。

讲课时，我力争讲解清晰化、条理化、准确化、情感化、生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。根据数学课的特点，采用多种教学方法，利用身边的教学资源进行有机整合，强调学生自主学习能力和学生在课堂上学习积极性的培养，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。同时在上课时，我根据学生水平的不同，给他们设计不同的教学任务，提出不同的教学要求，让各个层次的学生都得到提高。

有些学生厌学情绪严重，作为教师，我首先从思想上进行转化工作，积极引导，解决他们的心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣的，从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来，在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查缺补漏工作。在平时，我虚心请教组长和其他老教师，有疑必问。

在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的不足，力争形成具有自己特色的教学风格。在课堂上努力实现学生愿学、乐学、学有所得。通过这种方法，学生在完成作业的同时，掌握了数学知识和技能，提高了综合素质。《课标》指出“在数学学习过程中应包含一些辅助材料，如数学史、进一步研究的问题、数学家的介绍等，还可以介绍数学在现代生活中的广泛应用（如建筑、计算机科学、遥感技术、天气预报等），这样不仅学让学生对数学的发展过程有所了解，还可以让学生体会在人类发展历史中的作用。”因此，在教学过程中，通过介绍与所学知识有关的一些背景资料，

激发学生的学习兴趣，并有意识地进行学习目的的教育，让学生了解学习数学的重要性。

在实际的教学工作中，知识的教学与学生思想方面的教育工作是分不开的。例如在讲《勾股定理》时，向学生介绍我国古代发现勾股的规律及我国在这一领域的成绩；无理数的内容中提到圆周率的历史，并讲述了祖冲之在追求数学道路上的感人故事及我国数学家华罗庚成长故事等，这样既可以增加学生的民族自豪感，自尊心和自信心，也转化了学生为祖国建设事业而刻苦学习的责任感和自觉性；另一方面也可以培养学生不畏艰难，艰苦奋斗，刻苦钻研的献身精神。

可以说是一举多得。这样的例子在数学中还很多，只要教师充分挖掘教材，是可以找到德育教育的素材的，也可以通过教材中的有关内容编拟既联系实际又有思想性的数学题目，反映我国社会主义制度的优越性、改革开放政策的正确性和祖国建设的伟大成就等有关内容，使学生潜移默化地受到热爱社会主义制度、热爱社会主义祖国的思想教育。

在教育教学过程中，发现新问题时，我就运用素质教育的观点、方法分析这些问题，通过与教研组交流、论文等方式提出了自己的观点和看法，写成论文《初中数学新旧教材的对比与研究》在龙陵教育上发表，从理论的角度加以升华教学研究成果，不断发现新问题，解决新问题，我始终以素质教育为出发点，以提高教育教学水平和科研能力为目的，积极投入到素质教育的探索中，认真学习新课标，加快教育教学方法的研究，不断更新教育观念，掌握教学改革的方式方法，切实提高自己驾驭于教材驾驭于课堂的能力。

总之，通过三年的努力，工作虽然取得了一定的成绩，但我也知道自己还有不足之处，如在教学上缺乏创新，对学生的管理还缺少经验。在以后的教学工作中，我会继续努力丰富自己，不断提高自己的业务水平，努力工作，发扬优点，开拓创新，为教育的美好明天奉献自己的力量。

销售晋级工作总结 销售工作总结篇九

一、努力提高自身素质，为工作打下坚实的基础

思想方面：我坚持学习贯彻党的路线、方针、政策，积极参加学校的各种学习，努力提高自己的思想政治素质，自觉遵守宪法和国家规定的法律、法规、法令以及学校的各项规章制度，认真落实科学发展观，热爱教育事业，教书育人，为人师表，以身作则，乐于奉献，不计较个人得失，关心爱护学生，对所有学生一视同仁，帮助他们尽快掌握所学知识和技能，做学生的知心朋友。

个方面不断提高和完善自己，教学中，我深感自己知识的不足，于xxx年xxx月参加了数学函授本科学习，积极参加了中小学班主任工作理论与实务的学习、云南省新一轮民族贫困地区中小学教师综合素质培训、数学教师专业培训等，为自己今后担任的工作打下了坚实的基础。

二、探索、实施新教法，注重培养学生的综合素质

任务，提出不同的教学要求，让各个层次的学生都得到提高。

有些学生厌学情绪严重，作为教师，我首先从思想上进行转化工作，积极引导，解决他们的心结，让他们意识到学习的重要性和必要性，使之对学习萌发兴趣。通过各种途径激发他们的求知欲和上进心，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是充满乐趣的，从而自觉的把身心投放到学习中去。这样，后进生的转化，就由原来的简单粗暴、强制学习转化到自觉的求知上来，在此基础上，再教给他们学习的方法，提高他们的技能。并认真细致地做好查缺补漏工作。在平时，我虚心请教组长和其他老教师，有疑必问。在各个章节的学习上都积极征求其他老师的意见，多听老师的课，做到边听边讲，学习别人的优点，克服自己的

不足，力争形成具有自己特色的教学风格。在课堂上努力实现学生愿学、乐学、学有所得。通过这种方法，学生在完成作业的同时，掌握了数学知识和技能，提高了综合素质。

《课标》指出“在数学学习过程中应包含一些辅助材料，如数学史、进一步研究的问题、数学家的介绍等，还可以介绍数学在现代生活中的广泛应用（如建筑、计算机科学、遥感技术、天气预报等），这样不仅学让学生对数学的发展过程有所了解，还可以让学生体会在人类发展历史中的作用。”因此，在教学过程中，通过介绍与所学知识有关的一些背景资料，激发学生的学习兴趣，并有意识地进行学习目的的教育，让学生了解学习数学的重要性。

三、注意对学生思想方面的教育工作

在实际的教学工作中，知识的教学与学生思想方面的教育工作是分不开的。例如在讲《勾股定理》时，向学生介绍我国古代发现勾股的规律及我国在这一领域的成绩；无理数的内容中提到圆周率的历史，并讲述了祖冲之在追求数学道路上的感人故事及我国数学家华罗庚成长故事等，这样既可以增加学生的民族自豪感，自尊心和自信心，也转化了学生为祖国建设事业而刻苦学习的责任感和自觉性；另一方面也可以培养学生不畏艰难，艰苦奋斗，刻苦钻研的献身精神。可以说是一举多得。这样的例子在数学中还很多，只要教师充分挖掘教材，是可以找到德育教育的素材的，也可以通过教材中的有关内容编拟既联系实际又有思想性的数学题目，反映我国社会主义制度的优越性、改革开放政策的正确性和祖国建设的伟大成就等有关内容，使学生潜移默化地受到热爱社会主义制度、热爱社会主义祖国的思想教育。

《履职晋级工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。