

最新瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结(通用8篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结篇一

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结篇

二

乙方(供方):

通过甲方考察确定乙方为甲方供货单位,为明确双方责任,确保双方利益,依据《中华人民共和国合同法》和其他相关法律法规的有关规定,在平等自愿、诚实信用的原则基础上达成以下协议,以供双方共同遵守。

备注:

1、本合同中订货总量为概算数,合同签订之后,发生增加或减少时,按实际送货总量结算。

1、己方所供的瓷砖均按国家质量标准生产供应;颜色按乙方送交的样板颜色为准。

2、每批次瓷砖生产时均有一定色差,请甲方合理安排施工。

3、乙方所供瓷砖有大小、方正、翘曲的由乙方负责及时调换,同批次瓷砖产生色差由乙方负责及时调换(调换时间为15天)。

1、送货时间甲方需提前一个月通知乙方所需瓷砖数量。供货数量由甲方提供。

2、送货地点:甲方指定地点。

3、乙方瓷砖进场时必须由甲方指定的材料员验收并开具凭证,已双方签字确认的数量为准。

乙方所供瓷砖的装车、运输及运输保险(即运输途中的材料设备、运输工具集司乘人员安全)费用均由乙方负责,卸货由乙方负责。

乙方所供瓷砖包装标准按国家标准执行，即符合公路或铁路运输要求，包装物由甲方或施工单位负责回收处理。

乙方所供瓷砖在运输途中时产生的所有损耗均由乙方负责；施工中的损耗均由甲方负责。

乙方所提供瓷砖均按国家质量标准有乙方和甲方材料设备采购组共同验收，双方验收人员在验收凭证上共同签字，并依此验收单作为结算凭证；如对所供瓷砖质量标准有异议，甲方须在施工开始前提出，双方共同协商解决。

1、结算方式：以甲方材料员签字的瓷砖供货清单上的数量和单价进行结算。

2、付款方式：款到发货。

3、如果甲方不能按时付款乙方有权停止供货，并追缴前期材料款，由此所产生的一切责任和损失均由甲方承担。

按《中华人民共和国合同法》及其他相关法律法规的相关规定协商解决；协商不成，则向甲方所在地经济仲裁委员会申请仲裁解决。

在施工中瓷砖损坏、浪费损耗由甲方负责，但乙方须补足工程所需的瓷砖以满足工程建设需要；其他未尽事项，双方可另行签订协议作为本合同附件，并与本合同具有同等法律效力。

1、乙方在接到甲方要货通知后15天内必须供货到现场。

2、因乙方供货及调换不及时造成甲方工期延误和工人误工费由乙方负全部经济损失。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

20xx年12月xx日20xx年12月xx日

瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结篇三

我时刻加强自身对陶瓷知识的学习，提高业务水平，掌握新的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中出现的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

全年销售发货未出现人为原因影响生产、发货。

2、建立客户档案资料，利用公司财务erp软件中的开票模块及时准确开具产品销售发票，利用该模块解决了发票的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

3、及时准备样品和客户要求提供的资料等，并及时通过邮寄的方式交付给客户。

4、配合公司做好iso9001及iso14000质量管理体系的监督审核和复审，以及公司生产许可证的复、评审。

5、充分利用erp系统完善销售合同管理、计划、发货，利用电脑开具发货单，既改变以往先手工开，再输电脑的重复性工作，又确保了发货单能及时输入电脑，供保管、财务及时记帐。

6、正确对待客户投诉并及时、妥善解决，销售是一种长期循序渐进的工作，产品偶尔也会存在缺陷，所以我们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。

7、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开辟了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清楚地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

20xx年我是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在今后的工作中将进一步增强创新意识、服务意识，根据新形势下工作要求、特点和情况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌！

瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结篇四

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，

以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资者、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的 market 信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传

手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结篇五

乙方(供应商):_____

根据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律法规，甲乙双方在平等自愿的基础上，经充分协商，就乙方购买甲方产品达成如下销售合同条款。

一、产品名称、型号、数量主要以供货清单为准。

第二，产品质量。

乙方应在甲方使用货物前提供材料样品，乙方应提供产品合格证、试验报告等证明材料，并提供给甲方存档。乙方必须保证原材料为合格产品，与甲方认可的样品一致，产品加工过程中的原材料、加工工艺等指标符合乙方的相关承诺，产品检测指标必须符合现行国家标准和规范。

乙方提供的瓷砖包装标准按国家标准执行，即满足运输要求，保证瓷砖不损坏；甲方负责包装材料的回收；但乙方应负责回收有毒有害包装或国家规定必须由制造商回收或必须由相关专业部门回收的包装。

三、产品价格以供货清单为准，材料款在验收后30天内结清。

四. 产品交付

乙方产品的发货方式为:甲方提货/乙方发货/乙方代发货。产

品交货地点为甲方所在地，交货时间为合同生效后。如果甲方对乙方产品有特殊要求，乙方应在甲方提供相关确认文件后3天内交付产品。但如甲方未按约定付款，乙方有权拒绝交货，如甲方未及时提供相关文件，乙方有权延期交货。

动词[**verb**的缩写) 合同的解除和终止

双方协商一致，可以终止合同的履行。一方发生根本违约时，另一方有权解除合同，但应及时书面通知对方。

不及物动词商业秘密

乙方的所有信息(包括技术信息和业务信息等。)在本合同签订和履行过程中为甲方所知悉的属于乙方的商业秘密。

甲方：_____

乙方：_____

____年____月____日

瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结篇六

我于__进入市场部，并于__x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去

做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20__年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20__年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将

来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结篇七

1、对新销售区域的拓展。

以开发区市场为重点开拓市场，培养了多个新客户，到7月底止，虽店面装修，但还是与不同小区的客户建立了关系。

2、注重品牌意识。

一个公司的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。近几个月成功品牌产品销售到各个小区，就目前来说，销售情况虽欠佳，但是我相信会在以后的销售历程上节节升高。

3、对老客户的优质服务。

重点为开发区市场各小区客户的跟踪和服务。历时7个月，各式客诉问题得到了很好的解决，并积极的跟踪工地做好服务。

1、产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品还是畅销产品，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，新客户的开发周期过长，就产生了老客户不成熟，新客户又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的销售周期，一般为1——3天。以xx周来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到对客户销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每到发货时，不是这种型号少两片就是那种型号多两片，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

1、开拓

本开发区地区外市场的开拓没有终点，近几个月对于我们来说只是起点。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。今年必将是更加兢兢业业工作的一年。我坚信，在拓展外围市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

2、对待客户投诉并及时、妥善解决。

以前客诉问题虽得以解决，但销售是一种长期循序渐进的工作，而产品铺贴缺陷普遍存在，所以店面人员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺

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，在接到领导的指示后会同相关人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

3、产品认识

认真学习我店面产品及相关产品知识，依据客户需求确定可销售的产品品种。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对店内生产的产品的基本知识能做到有问必答、必答，对产品基本能掌握铺贴知识。

瓷砖销售年终总结及明年计划 瓷砖销售年终总结篇八

这段时间所收获了的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。同时也感谢领导能有时间浏览一下这份用心写但不成熟的总结，感激领导能从总结中指出我不足的地方，帮助我和公司一起成长，谢谢你们。

当时怀揣着对青春的追梦来到xx公司，最先认识的是尹姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着认识了叶总，一开始、我很怕和叶总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是因为在我的概念中老总都是很严肃很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严肃自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用；半年的时候，公司又添了一位年轻有为的男经理，主要负责我们业务员销售，也是现在我的张经理，他

阳光中充满激情，成熟中充满自信，博思中充满干练，他为人也和蔼和亲，同时也会接纳你对工作的想法，为你排忧解难，为你的前程考虑。能在在他的带领下工作，我感到很幸运；都说老板就是爱板着脸孔的人，可是见到两位领导，这些说法都不成立了，他很亲切，很有魅力，而且还有一点魔力，感觉他就象挖金人，他总能在任何人身上挖掘到发光点，在他眼里任何人都是包着黄金的石头，而他就是那个剥离石头展现黄金魅力的匠人。在漫长的职业生涯中，感谢这两位领导的支持和呵护。

的欣慰和自豪。因为我自认为那几天的销售还算是很满意的。

做完了大冶卖场的活动又紧接着来到黄石店做活动，至于黄石店是个什么样销售的卖场我想领导自己心里是有底的。在黄石卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中销售能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很高兴。因为别人没做到的、我做到啦。

当然、有高兴必有难过嘛。那是十一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在黄石文化宫店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的销售虽说没有09年的十月销售好。在09年的十一我在思娇公司也正在文化宫店主持活动，那时丹姿也在做补水站活动而且还是在四五个人的主持下做了半个月的活动，当然销售是比10年十月的销售仅仅只高出两千。

自以为这次会在会议上被领导表扬两句的，可让给我失望中懂得了很多平时我没有学到过的东西。我想说的是我在公司工作的日子里我学到了很多，明白了很多，也知道了自己的很多不足。但不管怎么样都已经过去了，我要在接下来的工作中完成公司的各项任务，让我与公司的间隙越来越小，默

契越来越高，这是我首先应该做到的，其次我会紧跟公司领导步伐一步一个脚印的、踏踏实实的工作，让工作失误争取为零。

而我本身又是公司的一员，在工作中也经历了许多，公司所有的同胞姐妹们都是非常棒的，他们每个人都是那么的优秀，每个人身上都有那么多的闪光点，每个人身上都有我需要学习的地方。他们将来一定是xx公司的优秀，一定会创造了一个又一个的奇迹。做为他们的同事我很自豪，他们一直是让我充满了感动和学习的那群人。因为我们有着这么好的一个公司，有着这么好的一个和亲和蔼的领导，有着这么人性化的一个叶总，我们公司一定会在未来的日子留下一个圆满的句号。

xx年过去了，这些日子里有苦、有痛、有乐也有甜，有成绩也有失误。