

电力营销稽查工作总结(优质5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

电力营销稽查工作总结篇一

在xx年当中，坚决贯彻总公司的营销政策，学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如：广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1. 销售人员工作的积极性不高
2. 对客户关系维护很差

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想，导致有些活动无法进行。

3. 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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

电力营销稽查工作总结篇二

销售离不开客户，之后客户购买与我们合作我们才能够创造业绩，在这次销售中我们的`员工工作不过细心，也不够认真，一些有意向的客户没有做好工作，让宝贵的机会就这样从手中溜走了，并且针对的一些客户并不是精确的客户，导致在与客户沟通的时候出现了客户直接挂断电话的尴尬事情发生。我们虽然每天都有工作任务但是这些任务很多都没与完成，这也导致了目的不够准确，能力不相符。当然在销售中也后很多好的方面有的同事在销售的时候会借助公司的优势制造其实让客户相信，让机会出现，并且每天工作量都还是非常可观的，每一个员工都坚持做好自己定的工作，当客户一直拖延时间的时候偶会主动的去寻找问题主动出击，有的同事就直接去见客户，了解了客户的情况和从而让这次的合作得到了成功，敢于迈出去是非常好的，这是一种进步。

在做销售的同时服务工作也做的很好，有的客户出现为题，需要解决的时候，哪怕工作再忙都会主动与客户联系了解，弄清楚前因后果之后就会及时的给客户提供帮助，无论是上班还是在下班的时候都会第一时间回复，不会拖延，对于客户要退款的时候我们也不会拒绝，会和客户沟通，明白之后也会同意客户的请求，保证服务。我们对服务的要求也非常严格的，我们值得客户体验感非常重要，所以就必须要提升服务质量，用服务和产品来吸引客户做好工作尊卑。

为了提升员工的技巧和能力，公司专门给员工进行培训学习，公司鼓励学习，建议大家分享，对于那些业绩突出的员工提倡分享有奖，风向分享可以获得积分奖金，同时创立了一个专门的分享群，在群里员工可以把自己的工作心得通过语音的方式发到群里，每一个公司成员都有机会学习，都可以学习，并且要求学习的人写出自己的感受，让学习的氛围在公司里面酝酿，对于培训也还是一样的注重的是实践，把知识了时间结合起来让他们创造更多的业绩，提升工作效率。

工作中也有很多问题需要改进，电话营销骚扰率非常高，会遭到屏蔽，让销售不加。这需要及时更换号码提高通话概率。产品和服务做得还不够好，服务不能够让客户满意，有的员工只注重前期的营销，不注重后期的服务这是问题所在，还有就是对于有效客户的把握不准确，浪费了时间还没有结果这些都需要在以后的工作中一点点总结。

九月工作，是在为下个月作铺垫我相信下个月我们会取得更好的成绩，争取创造出更高的业绩。

电力营销稽查工作总结篇三

我在市场部从事市场调查与策划工作。我深知随着xx市场环境不断变化、信息通信技术发展突飞猛进、市场需求瞬息万变，必须通过开展形式多样的xx市场调查，广泛收集社会经济、消费者需求、市场变化、竞争对手、企业发展及国内

外xx发展状况等各方面信息和数据，逐步建立和完善xx市场调查与分析信息系统，使xx市场调查与分析制度化、规范化、连续化。在科学的理论指导下，运用各种定性和定量分析方法，对xx发展的历史、现状和趋势进行深入细致的分析，参与公司市场营销的策划和评估，提示xx发展的内在规律，及时地发现问题和找出问题的症结，并提出切实可行的对策和措施，为企业更好地搞好市场经营工作，占领市场、实现集约化经营服务。

营销策略要灵活多变，不断创新；坚持整合营销，走出过分依赖价格杠杆的误区，树立大营销的观念；建立健全企业市场营销机制，充分调动广大市场营销人员的积极性和创造性；切实转变营销观念，真正树立“以市场为导向”、“以顾客为中心”的现代营销观念；实施品牌经营战略，不断提高企业形象；根据市场环境的变化和信息技术发展的状况，不断开发新业务，寻找新的业务经济增长点。

在产品策划中注重业务模式、交费、包装、宣传、促销、渠道、市场推广活动、业务流程等一系列方面，各项策划做到周密、严谨、具有可操作性，进行过程控制，进行量化和检查成效，并及时总结提出改进意见，将各项策划做实。通过参与市场营销的策划和评估工作，我认识到了营销策划工作的重要性，并积累了一定的市场经验，提高了市场分析能力，同时结合市场成功开展了一系列的业务市场策划活动。

要以创新的xx营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对xx产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合xx产品和服务。最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待xx服务及xx产品，制定xx产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善xx自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

此致

敬礼！

述职人□xxx

领导：

在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结

协作也是很重要的。

不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

作为xx公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是xx零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户，把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣xx的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了xx公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。

态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，

还有努力的余地。因此，我会在新的一年以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年x月x日

电力营销稽查工作总结篇四

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1. 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626

个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2. 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3. 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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. 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5. 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

20__年工作计划：

1. 销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计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。

2. 提高团队团结和配合：提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。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，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店面的根本。所以__年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3. 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

公司销售工作总结4

回首20__年，有太多的美好的回忆，几年前本人来到本公司担任汽车销售员的工作，但是惟有这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

1. 工作分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。年初，我都是在经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到困难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上今年第一季度结束的时候本人的销售业绩及能力才有所提升。

2. 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会

从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

3. 工作不足与改进

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展工作。对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系；因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

每月应该尽努力完成销售目标；一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯；要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户；对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着我们的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法；和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能；为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公

司创造更多利润。

电力营销稽查工作总结篇五

一、政治理论、思想提升和团队建设20xx年,我积极主动学习党中央的施政方针策略,提升自己的政治理论水平,并积极估计科员学习理论知识,主动向党组织递交入党申请书和思想汇报。

在实际日常工作中,我始终以党员的标准要求自己,凡事冲在前面,始终坚持以身作则,这样的行为也带动了我身边的同事们,我们形成了一个和谐奋进的团队,在日常工作中配合默契,在生活中互相关心,可以说,取得今天的成绩,是与此分不开的。

二、工作能力、协调能力 稽查工作说不复杂也不复杂,但一定不是个简单的工作,需要较强的沟通能力,协调能力。在面对违章用户时,既要耐心讲解,使其明白错在何处,又要耐心说服,杜绝违章用户再次出现同样的问题。和谐的处理好企业与热用户之间的关系,将的“长热品牌”以我们特有的“稽查模式”树立起来。

切实做好领导交办的各项工作。2005年稽查处的前身——稽查大队初组建,我就光荣的成为其中的一员,转眼间8年过去了,如今的我已经积累的丰富的稽查工作经验,接触过各种各样的稽查工作实际案例。

三、勤奋工作,不谈回报 谈到勤奋,也许我们每个人都不敢说自己是完美的,但是我自问能做到力求完美。

除了基本的迟到、不早退外,工作中我始终坚持冲在一线,断管普查中,把最不好查,最辛苦的工作留给自己,我觉得,都是同事,我多干点,别的兄弟就少干点,反正也累不坏,没啥。

四、克服不足、发扬成绩

五、廉洁奉公、恪尽职守 在稽查工作，坦诚的讲，我也曾面对“诱惑”，有的违章用户觉得拿点小钱，就能把我们“摆平”，就能堵住我们的嘴，但是我不这么认为。没有集团公司的大我，就没有个人的小我，今天我收你点好处，明天热力公司亏损甚至倒闭，这就是典型的抓了芝麻丢西瓜。其实这还不是最主要的，我觉得我的人格，我的尊严让我不能那么做，没办法那么做。工作中，我始终坚持做到约束自己和我身边的同事，扎扎实实做事，用自己的成绩证明自己的价值。

一年来，因为有了各级领导和同志们的信任和支持，才有了我工作的点滴成绩，这一切都归功于各位同仁的不懈教诲，我还很年轻，未来的路还很长，在这里向你们表示衷心的感谢。在新的一年里，我会改掉自身的不足，带领本科人员紧密地团结在稽查处领导班子的周围，为建设供热事业明天做出应有的贡献！