

牵牛花托班教案(模板6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

瓷砖销售员工工作总结及计划篇一

需方：(以下简称甲方)

供方：(以下简称乙方)

一、依照《中华人民共和国合同法》，经双方协商一致，签订本合同双方共同遵守。

二、质量要求

乙方所供应的瓷砖其质量、规格必须满足国家、地方及行业标准。

三、收货要求

乙方所供应的瓷砖必须按质、按量、按甲方要求的时间将货物送到甲方的施工现场。数量由甲、乙双方共同签字认可，破损的砖不计。

四、运输方式及费用

上、下车费用及运输费用均已包含在单价中，由乙方自行负责。

五、付款方式

甲方不提供预付款，工程完工验收合格后一次支付给乙方全部货款；乙方应按甲方财务制度的要求办理收款手续，向甲方提供符合国家财务制度要求的正式发票或收据。

六、其他约定

- 1、乙方必须按照甲方工程要求的规格、质量、数量、时间提供瓷砖。
- 2、送到甲方施工现场的瓷砖，乙方负责提供相应的有关合格质检报告。
- 3、乙方送到甲方的瓷砖的数量，必须与乙方供货单注明的数据一致，不得弄虚作假。
- 4、此合同一经签订，双方必须严格遵守。如果单方违约，应遵照《合同法》的相关规定承担另一方的违约责任。

七、合同争议的解决方式

本合同在执行过程中如发生争议，由双方当事人协商解决；也可以由当地工商管理部门调解；协商调解不成的，依法向对方住所地人民法院提起诉讼。

八、本合同一式四份，甲方执二份，乙方执二份，具有同等法律效力。本合同自双方签字盖章之日起生效。

瓷砖销售员工工作总结及计划篇二

需方：（以下简称甲方）

供方：安庆宏建伟业建材有限公司（以下简称乙方）

一、质量标准：按照hj/t297-20xx陶瓷砖标准执行；乙方提供

瓷砖样品，甲乙双方签章确认封存后为准，瓷砖到场时，乙方提供检测报告及合格证，甲方依据样品的质量、颜色进行验收。

二、产品名称，规格，货号，单位，数量，单价，总价等如表所列：

合同所签收数量为大约数量，根据甲方实际提货量，按实结算。

三、交货方式及期限：

1、货送到甲方工地指定位置，装车费、运输费、卸车费等相关费用由乙方承担。

2、双方合同签订生效后，甲方根据工程进度分期分批提货，乙方根据甲方要货数量，保证在20xx年 月 日前全部送到甲方工地。

四、结算方式：

1、合同签订完甲方须向乙方支付工程款的30%作为供货定金；

2、货到工地经甲方验收合格后，甲方在3个工作日内付清货款。

五、违约责任：

1、如乙方不能按照甲方要求的交货日期按时交货，每延误一天交货，则按延期交货部分价款每天5向甲方支付的违约金赔偿施工单位的误工费用。

2、如甲方不能按照合同约定的付款日期按时付款，没延误一天付款，则按延期付款金额每天5向乙方支付的违约金。

六、争议解决：

如本合同在履行过程中发生争议，由甲乙双方友好协商解决，协商不成，可向甲方所在地人民法院起诉。

七、本合同自双方签字盖章之日起生效，本合同一式贰份，甲乙双方各执一份，均具有同等的法律效力。

代表人(签字)： 代表人(签字)：

日期： 年 月 日

瓷砖销售员工工作总结及计划篇三

一、在20__年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在20__年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。

做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与

人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能对未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

瓷砖销售员工工作总结及计划篇四

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有瓷砖销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏瓷砖行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教瓷砖部门经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对瓷砖市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点：

对于瓷砖市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门个人工作总结报告

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司2-xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说

是销售做的十分的失败。在河南市场上，瓷砖产品品牌众多，瓷砖天星由于比较早的进入河南市场，瓷砖产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有*个，加上没有记录的概括为...个，八个月瓷砖天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量*个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 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的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 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) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在河南*市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销

售人员去销售。

在郑州区域，因为瓷砖市场首先从郑州开始的，所以郑州市市场时竞争非常激烈的市常签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

四、--x年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

瓷砖销售员工工作总结及计划篇五

需方：（以下简称：甲方） 供方：（以下简称：乙方）

依照《中华人民共和国合同法》及其他相关法律法规之规定，遵循平等、自愿和诚实守信的原则，甲乙双方经友好协商，供货事宜达成如下合同，以资共同遵守。

一、供货内容

1.1 货物的名称、品牌、产地、规格、数量、单价

价格如有跌涨，概不影响本合同所订价格。

(1) 若甲乙双方对货物有质量争议，可向有质量检验资质的机构申请检验。

(2) 乙方须保证每批次的货物质量，并提供厂家货物合格证明、质量检测报告等相关资料。工地现场报验的费用由甲方承担，但如报验不合格，报验的费用由乙方支付，并承担甲方由此产生的其他经济损失。

三、交货方式

3.1 交货时间：按照甲方项目部的通知要求供货。

3.2 交货地点：项目工地，货到工地后乙方负责按甲方收货人指定卸货点。

四、双方的权利义务 4.1 甲方的权利义务

4.1.1 甲方应提前3 天通知乙方备货，由乙方厂家备料安排生产确保材料准时进场。 4.1.2 甲方应提供货物的存放场地，并在接到乙方通知后及时清点、验货及签收货物。 4.1.3 甲方委派（联系电话：）为收货人负责货物清点、接收工作，每批次货到工地由收货人负责当场点数验收。

4.1.4 每批次货到工地甲方应当场点数验收，对于不合格的货物，甲方有权要求乙方退换；在施工过程中发现质量不符合国家标准的，乙方负责退货。

4.2.1 乙方应按合同约定及甲方项目部要求供货，并保证提供合同制定品牌的原厂货物。 4.2.2 乙方应随货提供有效的货物检测报告、合格证等资料，否则视为不合格货物，甲方有权拒收。

4.2.3 乙方负责货物的运输及装卸，并承担运输及装卸过程中

货物的毁损灭失风险以及人身损害责任。

4.2.4乙方委派（联系电话：）为货物交接人，负责货物的交接、签证。

4.2.5对于不合格的货物，乙方应予以确认并按照甲方要求及时退换。

4.2.6合同签订后，乙方应按照甲方的实际需要量进行供货，不得以任何理由拖延或终止供货，否则甲方可以停止后期付款并追究其经济损。

万元，工程竣工验收合格后一个月内返还。5.2本合同以人民币结算，甲方以 银行转账 的方式支付货款。乙方指定如下账户用于收受本合同项下货款。乙方如需变更如下指定账户应在第一个付款日 3 个工作日内向甲方提供银行账户确认文件。

账户名称： 开户银行：

银行账号：

六、违约责任

币贰仟元整支付违约金。如乙方不及时供货累计达5天的，甲方有权终止合同，由于供货不及时造成损失的，由乙方承担。

7.1 本合同未尽事宜，可另签补充协议，其补充协议经甲合同具同等法律效力。

7.2 本合同履行中，如发生争议，甲均可向银川市仲裁委员会申请仲裁。

7.3 本合同一式四分，双方各执两份，自双方签字盖章后生效。

乙双方应通过协商或调解解决，如协商调解不成时，双方
乙双方签字盖章后作为本合同附件，与本

甲方（签章）： 乙方（签章）：

日期： 日期：

瓷砖销售员工工作总结及计划篇六

- 1， 确保银川终端店面销售顺畅，积极处理日常销售面临的事宜，对店面里大单客户的跟踪和服务，多与经销商和领导沟通做好终端店面的管理和销售工作，以及对节日促销宣传和活动方案的实施。
- 2， 及时跟换店面不畅销的产品，关注竞品的销售动机，进行合理调配。
- 3， 对小区宣传活动的实施，先期仔细调研，在与领导很好沟通后，针对高端小区实施合理的活动策略。
- 4， 二级市场的开发与跟踪，明年的零售销量很大的增长点，是二级市场的开发，目前中卫店即将开始装修，明年的下一个目标就是大武口和固原。
- 5， 明年二级市场是重点，首先把终端店面带入正常销售轨道，对二级市场的工程与经销商合作，跟踪。

努力执行领导安排的各项任务，尽力做到细中求精，及时和领导沟通日常工作中所遇到的问题，做到发现问题及时解决，做好领导的帮手，从而完善自己，使得自己在新的一年里有更大的进步，超额完成任务。

瓷砖销售员工工作总结及计划篇七

甲方（采购方）： 乙方（供应方）： 甲、乙双方根据《民法典》等有关法律规定，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以下买卖合同条款。

一、产品名称、型号、数量以供货清单为主。

二、产品质量。 乙方在甲方用货前需提供材料样品，由乙方提供产品合格证，检测报告等证明材料，证明材料提供给甲方存档使用。乙方必须保证原材料为合格产品，与甲方认定的样品一致，产品加工过程中的原材料，加工工艺等各项指标与乙方相关承诺一致，产品检测的指标必须符合国家现行标准及规范要求。 乙方所供瓷砖包装标准按国家标准执行，即符合运输要求，确保瓷砖不受损坏；包装物有甲方负责回收处理；但有毒有害的包装物或必须由厂家回收的或国家规定必须由有关专业部门回收的包装物由乙方负责回收。

三、产品价款以供货清单为准，验收合格____日以内结清材料款。

四、产品交付 乙方产品交付方式为：甲方提货乙方送货乙方代办托运。产品交付地点为甲方所在地，交货时间为合同生效后，若甲方对乙方产品有特殊要求的，乙方应当在甲方提供相关确认文件后3天内交货。但甲方未能按约定付款乙方有权拒绝交货，甲方未能及时提供相应文件的，乙方有权延期交货。 在合同约定期限内乙方违约未能及时交货的，产品的灭失、毁损的风险由乙方承担；产品交付后或甲方违约致使乙方拒绝交货、延期交货的，产品的灭失、毁损的风险由乙方承担。

五、合同的解除与终止 双方协商一致的，可以终止合同的履行。一方根本性违约的，另一方有权解除合同，但应当及时书面通知对方。

六、商业秘密 甲方在签订和履行本合同中知悉的乙方的全部信息（包括技术信息和经营信息等）均为乙方的商业秘密。

甲方：

乙方：

_____年____月____日

瓷砖销售员工工作总结及计划篇八

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！

瓷砖销售员工工作总结及计划篇九

随着销售工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾上个月，我懂得了很多：在遇见矛盾时，我学会了冷静要从容不迫的去面对及解决；在遇到挫折的时候，我学会了鼓励自己保持高昂的头颅和永远的微笑；在重复而又单调的工作背后，我懂得了思索和总结；在公司形象与信誉受到破坏的时候，我学会了如何去维护和修补；在被客户误解的时候，我学会如何去沟通去解决。以上是我在工作方面取得略微突破和长进的方面，但这种长进并不意味着我就能够做好现在的销售工作，在以后的工作中我会继续完善自己，在成功中总结经验和失败中吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的方式方法；在沟通和交流过程中学会互惠互利即维护了公司的利益又拿到了定单。

现将七月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

- 1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；
- 2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；
- 3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；
- 4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一推再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的埋怨。工作条理不清晰，在工作中经常会出现一些失误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大打折扣；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举个案例：如工厂提供给客户的瓷砖出现色差导致代理商的用户投诉，为保证公司利益经交涉补足对方瓷砖并赠送一部分达到事件平息，并给代理商调换有色差的瓷砖。虽已弥补但这使我和客户的沟通方面出现了空前的尴尬。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的瓷砖不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的残次品问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂的产品，只会让事情变得更加无法收场。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找双赢之法在自己的利益与客户的利益之间取得一个平衡点，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、八月份工作计划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保客户的货物能够准时出厂。做好夏季的展销会的打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时

刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我七月份工作总结，不足之处还请领导多多批评，在以后的工作中，我会做好个人总结与工作计划，争取将各项工作开展得更好，销售业绩步步高升。

瓷砖销售员工工作总结及计划篇十

在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，_市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超

是成县规模最大的_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是_酒店和_酒店，其中_酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，_酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的'统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。