

# 伊利员工工作总结(通用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 伊利员工工作总结篇一

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是可以信赖的，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处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。

## 伊利员工工作总结篇二

时光飞逝不觉中已入职七月有余了，细细回味这一路走来收获良多，感激之情油然而生。人间四月芳菲尽，山寺桃花始胜开。历经种种，在这个充满生机的四月，我加入了奋进的伊利团队，心中不由欣喜。

初到一个陌生的环境，要与陌生的人共事，多少会有些不习惯、不适应，我想这也是一种对自己的历练吧。起初，想我可也是一个在销售战线上奋战了多年的老兵了，这个工作肯定能胜任。面试时公司也说我们是来管理经销商的，但随着工作的开展才逐渐懂得那句老话“隔行如隔山”的含义，发觉管理经销商这个词汇不适用于我这个刚接触液态奶行业的新人，知道我得从零开始做起。工作——小而言之是个饭碗，大而言之是份信仰。每个人都有每个人的世界观职业观，一份合适的工作对每个人来说都很重要，我十分幸运能走进伊利液态奶xx销售团队，走进这个团体，在这里能够学到的东西也将会更多，我想在以后的工作中一定有许多东西向前辈们学习讨教，不对的地方敬请批评指正！

我所在的岗位是公司销售的最末端，是公司策略的执行与实现的主体，是公司市场信息收集的触角也是实现经销商与公司双赢的桥梁与推手，我的言行都代表着公司的形象，所以在工作中我不能有一丝的马虎与放松，工作不仅要“做得好”“推得动”还要“合理”“合规”，不仅要懂得“亡羊补牢”，重要的还在于“未雨绸缪”。如何提高工作效率，更好地完成工作要求，是我现在经常思考的问题。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。??

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。??

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。??

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。??

11、注意仪 表仪态，礼貌待人，文明用语。??

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。??

13、让客户先“痛”后“痒”。??

14、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。??

15、学

会“进退战略”。?? 工作总结：??

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

我从xxxx年年初加入公司食品销售部的团队，已快二年了。光阴似箭啊，转眼间□xxxx年也快过去了。此刻的我回忆起这些令人即兴奋又紧张的日子，思绪万千。对于即将过去的xxxx年的回忆，感到，忙碌了一年，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合xxxx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、xxxx年渠道工作内容回顾及概述：从xxxx年11月底接手两个镇的bc类商场，至xxxx年六月底。基本上xx年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从xx年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从xx年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，

我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强（和公司的六强不一样）。

2勤，1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3多，1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。4强，1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和



主管对我的鼓励和支持。2) 洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。3) 分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。4) 执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

1、忙忙碌碌每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

## 2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过

程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

### 3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

## 伊利员工工作总结篇三

时间比较短，在这一个月的时间里，也不可能有太大的变化，因此，在写月销售工作总结时，更侧重于销售工作状况的体悟与理解。

1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假，这是分析、得出教训的基础。

3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作

时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况总结分析，包括：

（2）产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期；

（3）经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；

（5）市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

（6）市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的'事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

## 伊利员工工作总结篇四

时光荏苒，新年在即□20xx年即将过去了，值此辞旧迎新之际，将质量管理部门在20xx年的工作做一个回顾，以便总结经验、弥补不足、更新观念、与时俱进，争取在新的一年里取得更好的成绩，为公司的发展贡献我部门的力量。

### 一、20xx年度完成了公司下达的各项工作任务

在过去的一年里，质量管理部全体同志在公司领导的正确指导下，在公司各相关部门的大力支持下，经过大家的努力，为公司的生存和发展做了以下重点工作。

第一、按照公司要求，组织各部门拟定、编制三体系管理文件并进行运行，完成了三个管理体系的认证工作并取得了三体系证书。

第二、按照制造许可取证程序要求，通过了(观光电梯、病床电梯、无机房货梯、自动扶梯和人行道)的型式试验、现场鉴定评审及整改工作，年底将取得以上梯型的电梯制造许可证书。

第三、按照质量管理制度，建立了公司的原材料(撑架、对重等)、零部件及各安全部件装置的进厂检验要求，对整梯出厂产品也进行了严格的抽查验证工作。

第四、按照新梯制造发货流程要求，及时准备了各新梯(重庆工厂)的随机文件，协助人事行政部做好工程项目、新梯验收的各类验收标识。

## 二、部门内部精诚团结，与各部门间协同作战

一年来，质量管理部全体同志精诚团结，同志间互帮互学、互关互爱、氛围和谐。与营销管理部、合同执行部、工程等部门之间协同作战，出现问题及时沟通，立即解决。对生产和工程上出现的质量问题给予及时解决。为公司各部起到了保驾护航的作用。

## 三、总结教训、弥补不足、以利再战

一年来，由于我们部门人员在工作中摸索前进，本行业的经验不足，有时由于工期特紧，工作衔接不到位，为公司造成了不必要的损失。上述问题决心在新的一年里全方面堵塞漏洞，力求做到精益求精，争取做到零失误。

## 四、20xx年工作重点

在新的一年里，质量管理部将在今年的基础上，继续发扬团结奋战的精神，努力提高全员的专业技术水平，逐步介入工程安装质量、售后服务质量及产品质量的监督以及管理体系的监督执行管理工作上来，加强部门人员的培训，使我们的专业技术水平能够满足企业发展需要和拓展市场需要。

## 五、部门建议

希望公司领导团队对公司的重要项目或者是重点工作严格按照拟定的工作计划、时间节点来执行，各部门在相互协调配合的情况下，公司从上到下要及时沟通和衔接，要给相关部门留一个足够的工作时间来调节，不要因客户或者工期来追赶各部门做事，这样会影响相关部门的工作计划及统筹安排，更会造成更多的工作失误和公司损失，严重的话会影响公司的形象和产品品牌。

年初伊利、蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路、树立品牌。无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对我们长富报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度——“一件送六盒”。而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促

销力度，那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境。十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一”活动是长富公司最后的晚餐。这是我不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在二、三月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还得要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量(占总量的百分之六十)，而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份福州八县××年初拥有终端的数量(附表)略。

四、××年度福州八县经销商与业务员的情况

## 伊利员工工作总结篇五

1、熟悉了解公司的各个方面：我于xx年8月底进入公司，在这里要感谢公司让我在公司的生产一线锻炼了一个月，让我能在第一时间亲自了解公司的产品生产工艺流程及规格尺寸，为以后的跟单工作打下了坚实的基础。在实习结束回到办公室后也开始加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我

将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉跟单业务流程：作为一名跟单新手，必须尽快让自己了解跟单这项工作以及清晰的跟单流程及相关的外贸术语。不得不承认，最初的我，对于跟单，没有太多的具体概念，所幸，在部门领导人的培养、支持和领导之下，慢慢地开始熟悉跟单的具体操作流程。

在工作中我学习到，跟单工作是一项需要细心，还需要稳重的工作。而要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问。

四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

2、业务知识方面掌握的还不够扎实，在今后的的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步。

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候。跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候一定要做到认真、细致、仔细。

4、要学会全面考虑问题。每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的

库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货；我们目前所生产的能不能满足客人的订单等等一系列问题。

5、要及时有效地和各个相关部门沟通。每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间；多去车间看看生产情况，产量等；每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备。

6、走好跟单流程每一步□20xx年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆”xx年将严格按照跟单及出口规范流程执行。

来到xx工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。随着公司不断的发展壮大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

为此，我将更加勤奋的'工作，努力的学习和提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。

相对于市场货而言，正贸其自身的特点主要体现在如下几个方面：

1) 成交中需要多部门相互配合。

2) oem定单，数量大，待出运时间长，履约风险更大。

3) 出口业务操作程序涉及部门多，手续灵活复杂。

4) 单证资料多。



：成交前期认真，充分，细致的工作，对能否促成订定起着至关重要的作用；做好此项工作，个人意见，可以从如下几个方面着手

- a 在研究目标市场客人喜欢的款式，颜色，风格等的基础上，搜索国内也在做同类产品的工厂，索要样品，产品目录，了解清楚布料，款式，价格，做工，尺码，颜色组成，辅料，包装，交期等信息，在客人到公司参观访问时可以推销给客人，或email给固定现有的客人
- b 鼓励设计师积极主动去了解目标市场客人的需求，通过网络信息，到实地市场考察，然后自己设计出系列产品，向客人推销
- c 到市场上买一些如韩国，日本等发达国家比较时尚潮流的书集，或一些特殊品牌的产品，如adidas，nike，puma等，梳理吸收，向客人推荐
- d 鼓励客人来实样，来图纸和制作要求，按照客人的要求联系工厂报价。

外销员事先联系好客人，了解客人来访时间，人员组成，航班到达时间等，其中最好能了解到客人的采购计划和停留时间，采购产品的品种，布种，目标价格，数量等。提前了解这些信息，对妥善安排接待客人，事先做好资料准备，样品准备，甚至安排好带客人出去看工厂，拟订商务旅程等都很有必要。在客人到达办公室的当天，外销员必须协助部门经理和总经理做好接待工作。接待过程中，外销员需要热情，有礼貌。根据客人的不同爱好，准备好水果，零食，茶水，咖啡等。

：按照客人的订购意向，在部门经理或总经理的带领下，会同生产部同事一起把样板和齐全的生产资料整齐地摆放在会议室地板上，摆放时注意把相同品种摆放在一起，按款号顺序排放。会同设计部同事把电脑光盘或杂志图片，图书摆放在会议桌上。另外，把笔记本电脑连接上线，等待备用。外销员必须参加商务谈判，谈判之前准备好空白的谈判合同，剪色卡和质量布卡用的白色纸板，计算器，批板修改纸，谈判过程按照布料——款式——规格——颜色组——logo——主麦吊牌——包装——价格[exw/fob/cfr/cif]——付款方式——

出运港口——货期等独一无二客人确认。其中款式问题，需要设计师在场，根据客人的改良意见，迅速准确地做出效果图纸，打印出来并给客人签名确认。外销员组织整理资料，谈判完毕后制作出外销合同供客人确认签名，生成订单。所有的谈判资料，按照客人分卷宗，每个卷宗按照时间先后顺序将相关资料归档整理好，确保资料完整，清楚。

：生产部同事会按照成交时客人的具体要求，制作生成各个款式的“打样通知”单，所有的细节都要有明确的书面要求和实物要求给工厂，外销员要对这些资料做审核，检查，确保不给“出错”留下任何机会。审核完毕后，资料送还生产部同事，安排通知工厂打样生产——制作确认样。期间，要注意联系好客人和生产之间的沟通。如果客人对制版有任何的疑问和修改，要第一时间通知生产部，确认落实好。工厂的确认样板出来后，要按照之前的制作要求，检查一次，套出确认样意见书。把样品，大货的质量布卡，色卡，规格表，主麦挂牌（如有）等用书面和实物整理一整套资料，寄给客人确认，或联系客人到公司拍板确认。自己公司也要留一整套一模一样的资料。以便跟客人对应起来——利于开展确认工作。客人收到确认样后，按照所套的意见，逐一确认清楚。把相关确认意见第一时间通知生产部。等待客人付完定金（如开L/C收到申请书起），生产部可以尽快安排工厂织布，染色，安排辅料，纸箱生产（把客人确认的船麦直接印刷到箱子上），最后做大货生产。

## 伊利员工工作总结篇六

岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了20xx年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全

体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年里实质性的扎实工作是分不开的。

在这一年里我们的具体工作如下：

## 一、对外销售与接待

### 1、旅行社和大型团队的销售

京山素有“鄂中绿宝石”之美誉，地处大洪山南麓，江汉平原北端。是大洪山风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与京山各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队家，例如：，为酒店创收元。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如：。优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

京山除被誉为桥米之乡以外，还是全省的网球之乡。去年11月份的全省网球公开赛在京山圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的网球赛仍在京山举行，前后三次比赛，为期天，入住房间数间，共为酒店创收万元。

### 2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

京山除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，京山的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒

店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡张，共充值元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议份，挂帐协议份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

### 3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共场。其中大型会议场。中型会议场。小型会议场。大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

### 4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同

规格的自助餐。这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席多桌。其中，9月12日，京山轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

## 二、对内管理与考核

### 1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

### 2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

## 三、适时促销，全员营销

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与汤池温泉签定了七月一八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴桌，为酒店创收元，占京山升学宴市场份额的%。

#### 四、同行合作，互利互惠

今年七月份我们和京山旅游局、京山各旅游景区宾馆合作，以宣传京山风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们京山玉丰国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

#### 五、存在的不足之处

- 1、对外销售需要继续加强；
- 2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。
- 3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

### 伊利员工工作总结篇七

我国乳制品行业虽然起步略晚，起点较低，但发展速度迅猛。伊利的发展壮大就是很好的证明，员工努力做好工作，今天本站小编给大家带来了20xx伊利员工工作总结，希望对大家有所帮助。

时光荏苒，新年在即□ 20xx年即将过去了，值此辞旧迎新之际，将质量管理部门在20xx年的工作做一个回顾，以便总结

经验、弥补不足、更新观念、与时俱进，争取在新的一年里取得更好的成绩，为公司的发展贡献我部门的力量。

## 一、20xx年度完成了公司下达的各项工作任务

在过去的一年里，质量管理部全体同志在公司领导的正确指导下，在公司各相关部门的大力支持下，经过大家的努力，为公司的生存和发展做了以下重点工作。

第一、按照公司要求，组织各部门拟定、编制三体系管理文件并进行运行，完成了三个管理体系的认证工作并取得了三体系证书。

第二、按照制造许可取证程序要求，通过了(观光电梯、病床电梯、无机房货梯、自动扶梯和人行道)的型式试验、现场鉴定评审及整改工作，年底将取得以上梯型的电梯制造许可证书。

第三、按照质量管理制度，建立了公司的原材料(撑架、对重等)、零部件及各安全部件装置的进厂检验要求，对整梯出厂产品也进行了严格的抽查验证工作。

第四、按照新梯制造发货流程要求，及时准备了各新梯(重庆工厂)的随机文件，协助人事行政部做好工程项目、新梯验收的各类验收标识。

## 二、部门内部精诚团结，与各部门间协同作战

一年来，质量管理部全体同志精诚团结，同志间互帮互学、互关互爱、氛围和谐。与营销管理部、合同执行部、工程等部门之间协同作战，出现问题及时沟通，立即解决。对生产和工程上出现的质量问题给予及时解决。为公司各部起到了保驾护航的作用。

### 三、总结教训、弥补不足、以利再战

一年来，由于我们部门人员在工作中摸索前进，本行业的经验不足，有时由于工期特紧，工作衔接不到位，为公司造成了不必要的损失。上述问题决心在新的一年里全方面堵塞漏洞，力求做到精益求精，争取做到零失误。

### 四、20xx年工作重点

在新的一年里，质量管理部将在今年的基础上，继续发扬团结奋战的精神，努力提高全员的专业技术水平，逐步介入工程安装质量、售后服务质量及产品质量的监督以及管理体系的监督执行管理工作上来，加强部门人员的培训，使我们的专业技术水平能够满足企业发展需要和拓展市场需要。

### 五、部门建议

希望公司领导团队对公司的重要项目或者是重点工作严格按照拟定的工作计划、时间节点来执行，各部门在相互协调配合的情况下，公司从上到下要及时沟通和衔接，要给相关部门留一个足够的工作时间来调节，不要因客户或者工期来追赶各部门做事，这样会影响相关部门的工作计划及统筹安排，更会造成更多的工作失误和公司损失，严重的话会影响公司的形象和产品品牌。

综上所述，回顾过去成绩是喜人的，但成绩仅代表过去，今后的任务会更加艰巨，但质量管理部全体人员有决心克服各种困难，在新的一年里为企业的全面提升和发展贡献我们的力量。同时，也预祝公司在新的一年里取得更加辉煌的成就！

### 一、××年长富乳品市场的背景

年初伊利、蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路、树立品牌。



无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对我们长富报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度-----“一件送六盒”。而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境。十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一”活动是长富公司最后的晚餐。这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

二、××年度福州八县完成情况(附表)略

三、××年度福州八县终端铺市与陈列情况

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行

业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在二、三月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量(占总量的百分之六十)，而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份福州八县××年初拥有终端的数量(附表)略。

#### 四、××年度福州八县经销商与业务员的情况

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，由于公司改革的原因，有些经销商因为不符合公司的发展，现决定放弃经销权，目前连江、与闽候的经销尚在确定中，其余各地经销商的积极性也不高。现福州八县的业务员只留下五名(包括莆田)，积极也不高。

#### 五、对明年工作的一些建议

××年由于奶源问题引出的库存压力，导至必须大力度促销，市场价格不稳定，品牌知名度不段的下降，经销商与业务员没有积极性，还有老调重弹的倒货问题。在新的一年里，因为没了奶源压力，希望公司注重品牌建设，还是从终端做起，强化铺市与陈列，让经销商与业务员重新树立信心，事情是

人做出来的，希望公司应注重以人为本。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好，希望在新的一年里长富真正成为福建的第一品牌。

**全员参与质量管理** 主要重点放在现场员工质量意识的提高，操作技能熟练程度，是否遵守作业指导书的要求。主要体现在员工是否意识到本工序质量特性对产品质量影响程度，是否按照工艺要求进行操作与发生不良情况下的应对，是否能够对本工序成品实行首检，自检，互检保证检测频度与准确性。加强对员工的宣传教育和培训。

**机械设备保持完好** 现场的设备状态如何，能否保证我们的质量要求。设备精度，设备的调整频度及保养情况，维修组和相关技术员都要熟知在心。保持设备在最适合的工况下工作。温度计、电气仪表、压力表、自动计量设备等计量精度符合要求。 **原材料把关要严格** 确认我们现场使用的原材料是否符合我们的加工要求，有无质量问题，一些原料本身有缺陷(比如包装袋质量)对我们生产造成什么后果，也就是说发生批量不良后通过分析确认是外协原因还是我们自己的原因，如果是外协的原因就要让外协来挑选，返工或返修。总之力求使现场外购原料零缺陷，杜绝不合格原料投入使用。

**法即制度要求是否合理** 生产过程的工艺方法，工艺参数是否合理，控制富裕系数是否合理。比如有机-无机复混肥料产品单一养分允许偏差为正负1个含量，操作控制上可按正负0.6个含量设定。在实践中逐步对其优化，并提出建议性措施。

**检测要可控** 化验检测人员业务能力要胜任岗位需求，现场测量系统精度，能力如何，是否在受控状态下。测量系统校准周期与频度是否合理及现场员工是否正确使用。

以上所有内容的工作输入是每天的巡检，工作输出是巡检记录。巡检过程中这些内容是主要关注点巡检是我日常工作的

重点，要达到此项工作的成效认识到敏锐的洞察力是必不可少的能力。这就要求自己时刻把能引起质量问题的不符合与体系，程序文件，指导书等规定的不符合在脑海里形成基本的框架并深知每项不符合所能引起的后果。这其实就是质量意识，有这样的意识就会使自己在很自然的情况下发现问题及时的采取措施。另外洞察力还取决于潜在隐患的发现，在还没有发生时就能采取有效的措施避免它。

其次，质量问题的调查与整改建议也是一项工作任务。通过参与了几次现场产品，客户返品质量问题的调查工作，理顺了调查质量问题的方法与步骤。对各个因素进行总体分析排查，确定关键原因所在。在明确原因后制定出合理的纠正措施并进行后续的跟踪验证以防止其再发生。而这就要求自己要有很强的逻辑思维和分析推理能力。当然这是建立在扎实过硬的产品工艺知识，制造流程工艺知识及产品的性能构造知识基础之上的并能熟练运用质量工具，只有这样才能对问题进行科学分析，抓住关键问题所在制定出永久有效的纠正措施。

此外，在日常工作中我认识到作为一名质量人员坚持原则的重要性，在与其他部门开展相关工作时，要就客观如实反映问题、以数据为依据处理问题，不会因来自于上司、同事等外部压力，而改变自己的结论或做出不符合正确要求的决定。比如，一些不符合合同的原料的处理，不符合质量要求的配件等，抛开压力等外界因素理想情况下应该以质量为重，判定不符合的问题就不能妥协。因为我的工作就是与不符合要求的产品，现象打交道，如果不能坚持原则，则问题难于得到纠正、我们就无法树立应有的威信，进而使我们的监督形同虚设。从另一个角度来说，坚持自己的原则，就能为以后的质量控制，质量改善工作打下了基础。除了上述在工作中所必须具备的能力，沟通协调的及时性也是相当必要的。通过这段时间的工作实践，逐步意识到质量管理工作似乎依附在其他工作之上而侧重于有效沟通的管理工作，质量管理需要有效的平台做为基本，而平台中最关键的就是“人与人之间

的信息交流”。

如果没有有效的沟通与协调，问题不能及时的传达，进而就会对日常的各种质量问题失去控制，现场的实际情况不能第一时间掌握这样就拖延了我们处理问题的时间增加了不必要的质量成本损失。

## 伊利员工工作总结篇八

首先是在自己的能力上面，我一直都保持着比较有耐心的状态，因为我知道自己现在状态需要保持下去，也知道自己在是一个什么样的精神，有的时候作为一名保险销售工作人员，一定要有足够的耐心，一定要认可自己的东西，不管是在销售什么产品，一定要首先认可自己做销售的产品。

只有认可了自己的产品上能够把这些东西推销给别人，这是别人给予的一种信任，也是一种职业道德，我一直都本着这个原则，都希望自己能够在这个过程中学习到更多的东西，能够给自己一个合理的交代着自己的工作，一份满意的答复，有的时候我一直都在把这些东西往好的方面想。

也希望能够在一些，生活工作当中，继续做好这些，因为不是说一些事情能够长期的保持下去，但是他一定要有一个合理的解释与交代，我一直都把自己这份工作看的很重要，也希望能够在过程当中得到一份心安理的更加希望，这不是说说而已。

在能力上面，我一直都期待自己能够找到一份合理合适的工作，提高自己对于保险销售工作人员，我时刻都在提高作者能力，都在为自己在过程当中，是否能够成长而感到高兴，这是我应该做好的，也是我持续要发展下去的一种状态，三月份的工作，现在已经结束了。

我更加希望能够保持足够多的动力，时刻的清楚自己的方向，给大家给大家都有一个交代，我也认为我能够在接下来的工作坐当中继续处理好，继续让自己发挥好足够的耐心，有些时候就是要这样去展示自己，更加希望我能够有这么一个精神状态，有这么一个好的优点，继续发扬。

这是我一直以来的方向，也是我一直以来需要去做的事情，有的时候我也会去想想自己身上的一些缺点，因为只有去想想这缺点，才能够勇敢的目标，我一定会更加努力的，在四月份的工作当中会保持优秀的状态，保持好的精神面貌，提高自己的价值。

## 伊利员工工作总结篇九

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

## 伊利员工工作总结篇十

这是充实的半年。具体的工作总结如下。

(一)业绩统计[]20xx年6月开盘期间，销售商品房5套，销售总面积649.09平米，销售总房款3265219元。7月至今：销售商品房4套，销售总面积413.26平米，销售总房款1653040元。累计总房款：4918259元。

(二)业绩分析：意向客户18批，成交9批。

在实践工作中，我还学习了一些销售经验，在此我总结几点与大家分享：

(一)跟客户成朋友，得到信任，那你就是最成功的销售人员了。

(二)想客户之所想，站在客户立场想问题，话才能说到心坎里，因为谁都喜欢跟自己有同感的人沟通。

(三)不要去回避产品劣势，明显之处，不妨坦言相告，再突出优势介绍，有时会更加有利成交。

(四)增加销售量的方法——集中精力于自己的重要客户，老带新就是这么来的。



(五)不要卖而是帮，卖是把东西塞给客户，帮却是为客户做事。

(六)这不是一场独角戏，要与同事同心协力才能更好成交。

(七)商业销售最重要的是：做好个人销售工作计划，强调好处而非特点。

一、不够稳，容易被客户问题动摇，可能就会有点心虚。经验尚浅，仍需努力改进。

二、有时客户需求了解不够，点不到位。

在中心广场的工作，特别是现在这个时期，我和其他几位同事每一个人都在扮演三重身份——销售代表+物业+客服。因为一个商业项目的尾盘销售，它所处的位置不仅仅只是销售，还有入住商家所遇到的一些经营问题，比如：商气未形成引起入住商家生意萧条，商家结群来售楼处反映问题，针对他们的问题，我们要加以了解每一个商家所提出的合理性建议，向领导汇报，领导根据情况批准并加以解决措施，来解决商家经营商气问题，从而带动商气。期间也曾遇到过委屈之处，但都能理解他们，也尽力去为他们解决问题。问题解决了，去广场转转，看着里面商家生意好，比自己开店都高兴，里面的商家见了我们也都热情，有时会欣慰自己能为广场做点贡献，哪怕只是替他们去物业公司联系人员修理厕所照明灯，也是出了一点绵力。

现在我已到香槟花城项目部来工作，争取做到尽快了解住宅项目知识以及商业销售到住宅销售的转变。更加完善自己，做到华夏一块“砖”，哪里需要哪里搬。在次我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，在新的一年里，我会做好20xx年个人工作计划，也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。