

销售副总年度工作总结(精选6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

销售副总年度工作总结篇一

销售工作是一个需要耐心、细心和经验的工作，我在此工作中有着很多收获和体验。经过一年的学习和实践，我感受到自己的成长和进步。我在此想总结一下我的心得体会，分享给大家。

第二段：勤奋与努力

在销售工作中，勤奋和努力是最基本的要求。积极主动的态度，热情的服务，以及耐心细致的工作方式都会给客户留下深刻的印象。客户对我们的服务满意度越高，客户的忠诚度会越高，对我们的公司而言也会更加有益。因此，在销售过程中，不仅要提供良好的服务质量，还需要不断学习和提升自己的专业素质。

第三段：与客户沟通与交流

在销售工作中，与客户的沟通与交流至关重要。我们要倾听客户的需求，了解其想法，从而为客户提供合适的产品和服务。在与客户沟通时，我们应该采用积极的口吻、友善的态度以及耐心的姿态，同时清晰地表达自己的意见和建议。这对于与客户建立良好的信任关系非常重要。

第四段：学习与挑战

在销售工作的过程中，学习与挑战也是一个重要的环节。我们需要不断地学习市场的变化和需求的变化，以及不同产品的特点和优劣势，从而能够及时分析客户需求，提供实用的解决方案。同时，我们也需要积极接受挑战，尝试新的销售技巧，适应不同的销售环境和客户需求，不断挑战自我。

第五段：总结

总的来说，销售工作需要勤奋、努力、沟通、学习和挑战。我们需要不断学习和提升自己的专业知识和技能，以提高客户满意度。同时，我们也需要注重内部管理和协作，团结合作，达成销售目标。在未来的工作中，我会继续不断地学习和实践，更好地为客户提供更高质量的服务，并不断挑战自我，成为一名优秀的销售人员。

销售副总年度工作总结篇二

2017年11月20日，县卫生局邀请运城市稷山县精神病医院崔杨义教授来我县为全县各乡镇公共卫生服务项目负责人员及村级卫生所公共卫生服务项目服务人员进行了《精神病管理技能知识培训》。崔杨义教授的讲座使我感受颇深，这是我参加工作以来第二次接受精神疾病方面的知识培训，内容提到：机构制度，怎样发现病人，认识过程，怎样规范诊断，诊断注意内容，确诊后报告，纳入管理，随访流程及随访规范，用药指导，肇事肇祸报告等，我从新全面的理解了精神病管理的重要性，作为一名基层的公卫负责人如何规范的为精神病人服务。

为了搞好我乡重性精神病管理工作，会后根据县局的精神要求，于12月23日组织全乡各村卫生所负责人举办了《重性精神病管理工作培训》及《重性精神病知识讲座》。培训由院长主持，公卫科主办。参加培训人员有公卫科全体人员及全乡村卫生所公卫负责人。鉴于乡卫生院工作人员和乡村医生是农村一线的医疗卫生工作者，特别是乡村医生，群体特殊、

责任重大，在培训内容上，我院精心安排，结合培训内容组织相关工作人员有针对的对乡村医生进行培训。培训前一天通知村卫生所负责人参会，安排培训议程，讲解由公卫副院长：李海英讲解了《重性精神病发现与诊断》，公卫专职员：贾云飞讲解了《重点讲解了重性精神病随访与指导》，万泉村卫生所负责人：贾哲民讲解了《精神病规范用药》。培训结束由公卫科拟题，大家共同考试，答案就在培训内容里，不会做题的可查找自己的培训笔记，，目的不在于分数的高低，而是让大家都能够明确精神疾病各管理规范及内容。

通过培训：1、进一步增强了全院职工及全体乡村医生的责任感和使命感，大家纷纷表示认识到了做好自身工作的重要性和现实意义。

2、提高了全乡公共卫生服务项目管理人员对重性精神病相关知识的知晓率也提高了乡村医生的业务水平。培训是乡村医生最急需的、最实用的活动，参加培训的所有人员普遍感到收获很大。

3、促进了乡村医生间的相互交流。通过培训不仅搭建了乡卫生院公卫管理与村卫生所公卫管理的交流平台，也为各村的乡村医生创造了一次交流的机会。

4、为进一步做好乡村医生的培训工作积累了经验，通过培训讲课也是对我们的一次锻炼，不仅提高了我们的语言表达能力，也使业务技能方面有了很大的提升。

总之?通过此次培训，各公卫负责人基本掌握了重性精神病的相关知识?进一步规范了我院重性精神疾病的管理工作，大家纷纷表示这次培训是最简单而又最容易接受并能受董的一次培训，大家在做试卷时，不用查笔记都能把答题做出来，这样的效果使我总结出，不论做每一件事，只要你踏踏实实的去做，有时候没必要非的有多规模，多隆重，结合实际需要，按照自己力所能及的能了认真的去完成，必有良好的成绩。

XXX

2017年11月23日

销售副总年度工作总结篇三

第一部分：引言（200字）

在销售工作中，我们扮演着增加公司利润、改善品牌形象和提高销售额的关键角色。作为一名销售人员，我们不断学习和不断总结是非常重要的。在过去的一年中，我在销售工作中获得了许多经验和收获。在本文中，我将分享我对销售工作的总结和体会。

第二部分：客户管理（300字）

在销售工作中，客户管理是非常重要的。我学会了如何建立并维持客户关系。我们需要关注客户的需求和反馈，以便为他们提供最好的服务。关键是通过与客户的互动和沟通，建立长期的关系并提高客户忠诚度。我发现，客户管理的关键是始终保持良好的沟通，建立信任关系和对客户需求的充分理解。

第三部分：销售技巧（300字）

在销售工作中，需要掌握各种销售技巧和方法。其中最重要的是了解客户需求并提供个性化的解决方案。此外，正确的演讲和沟通技巧也是致胜的关键。我们还需要掌握提问技巧和倾听技巧，以了解客户的实际需要，并引导他们做出正确的决策。我认为，销售技巧的提升需要不断学习和实践，并从同事和领导的反馈中不断改进。

第四部分：团队合作（300字）

在销售工作中，团队合作非常重要。销售团队的合作和协作可以提高工作效率和工作质量，同时也可以增强团队凝聚力。我的经验是，有效的团队合作需要良好的沟通和理解，并表现出积极的态度。在工作中，我们可以积极地与同事交流，并尽可能协调不同的工作任务。此外，我们还可以在团队建设方面参与培训和社交活动，以加强与同事的联系。

第五部分：总结（200字）

在销售工作中，我学到了很多关于客户管理、销售技巧和团队合作的技能和经验。我深刻认识到，销售工作需要刻苦学习和不断改进。只有通过自我反思和适应不断变化的市场需求，才能更好地完成我们的目标并推动公司的发展。我相信，这些心得体会可以帮助我在未来的销售工作中取得更好的成果。

销售副总年度工作总结篇四

- 1、 日常来访招待
- 2、 商务宴请接待：
 - 1、 一般业务会谈
 - 2、 合作洽谈会议

会谈前准备好领导需要的会谈资料，尽可能详细，随身备好领带名片

提前检查会议室的安排布置，通风设备，电源设备，供水设备等

做好会谈人员的接待工作，如接待人员安排，联系方式，接待车牌号等

会谈进行时，做好会议记录，会议结束后，拟写会议纪要及报道，督促会议决议的完成实施。若要更改会议地点，应提前确认好各个场地设施的布置及设备情况了，出会议室时迅速关好门，在领导左前方引导领导去下一个会议地点(或参观地点)

3、 重要会议

做好会议接待工作：包括会议接待计划及财务清单的拟写，行程的安排，酒店饭店的预定，预计可能的突发状况的应急预案，检查工作细目表等，计划制定后提前与参会人员沟通核实，确定行程计划的安排。(补充细节) 会议资料的准备(补充资料) 会后工作(补充资料)

1、 与领导工作相关信息的收集。了解领导所在进行的工作，尽可能全面的为领导的工作提供及时有效的信息资料(如科技能源，项目申报等方面的最新信息)

2、 与商务接待及日常工作相关的信息收集。

商务接待方面：收集包括食住行等方面的信息，尽可能全面。

日常工作方面：如通讯录，公司相关资料等(如公司财务申请报销流程)

包括卫生整理，工作汇报等 五、提醒备忘事宜

如接待外宾是，提前告知各国风俗习惯。

销售副总年度工作总结篇五

一、 我县开展农民工就业培训的做法与特点：

(一) 县委决策，政府行动

我县是有名的“鱼米之乡”，随着市场经济的不断发展，传统农业产业受到强烈冲击，受多种因素制约，至使我县至今仍是国家重点扶贫县。20xx年初，县委在谋划全县发展蓝图时，一方面将招商引资、强攻工业、发展城镇作为主攻方向，另一方面将劳务输出、发展特色农业、加快农民向城镇转移步伐作为强县富民的重要策略。根据县委这一决策，县政府于20xx年5月成立了以常务副县长为组长、三名副县长为副组长的“xx县城乡劳动力统筹就业培训工作领导小组”。

领导小组下设办公室，办公地点设在劳动保障部门（就业局），主任由人事劳动和社会保障局局长担任。副主任由农业局、经贸委、就业局、政府办主要领导担任，各乡镇明确一名乡镇领导分管劳务培训工作，每个乡镇成立劳动保障所，其工作人员报县城乡劳动力统筹就业培训工作领导小组办公室备案。20xx年6月出台了《关于做好20xx年度农民工培训工作的通知》，20xx年7月制订了《xx县城乡劳动力统筹就业培训实施方案》，20xx年8月制订了《实施阳光工程，加强农民工培训的通知》。这一系列文件的出台，为推进我县农民工就业培训的进程，促进全县农民转移就业的工作力度带给了组织保障。

（二）结合实际，制订原则

按照《20xx—20xx年全国农民工培训规划》、《国务院办公厅关于做好农民进城务工就业管理和服务工作的通知》和《关于进一步推动再就业培训和创业培训工作的通知》等有关文件精神，结合本县县域大、人口多、劳动力转移任务重的实际，研究确定培训原则。

一是坚持因地制宜，按需培训的原则（即订单培训），增强培训的针对性。

二是坚持引导性培训与岗位技能培训相结合的原则，提高劳

动力的综合素质。

三是坚持短期培训与学历教育相结合的原则，构建城乡劳动者教育培训合理的层次结构，满足市场对不一样层次人才的需求。

四是坚持培训与职业技能鉴定相结合的原则，提高培训质量和效果。

（三）明确目标，确定任务

做到有组织、有目标、有计划地培训是实现农业大县农民转移目标的重要手段□20xx年，我县确定的培训目标：

一是大规模提高农民工维护自身权益的意识和潜力；

二是大规模提高农民工就业竞争的水平 and 潜力；

三是大规模提高农民工社会道德意识和法制观念。

根据我县农村富余劳动力的数量，明确了培训目标和计划，实施了农民工培训工作“百、千、万工程”，即：透过培训使百名创业者进入“小老板”行列；县就业训练中心直接进行职业技能培训1000人；社会力量 and 用工单位共同开展多形式、多层次培训到达一万人。

整个培训工作做到四个为主：

一是培训期限以短期为主；

二是培训形式以技能为主；

三是培训资料以实用为主；

四是培训方向以订单上岗培训为主。

（四）选准基地，构成机制

经省就业局批准，我们确定了以基础较好的县就业训练中心、县期望电脑培训学校、县技能培训学校等民办培训单位作为我县再就业培训基地和劳务输出基地。同时，县政府常务会议研究决定，将xx县职教中心作为我县实施农村劳动力转移培训阳光工程项目的培训基地。县就业局组织的技能培训公共科目均由县职教中心负责实施，在县职教中心尚未配备相应的专业培训器材之前，由就业训练中心负责专业科目培训。

为了整合资源，发挥整体作战优势，我们构成了相应的培训机制。首先，由县城乡劳动力统筹就业培训工作领导小组牵头，县城乡劳动力统筹就业培训办公室协调，各有关部门做好各自的工作并负责培训计划的制订、培训资料的审核和经常性监督管理工作。其次，各乡镇政府负责被培训人员的选送，确保培训对象落实到人，并把这项工作列入乡镇政府主要领导政绩考核资料之一。三是县政府各部门构成协调合作机制。

如：县农业局负责阳光工程的项目方案拟定和组织实施，建立项目档案；县科技局负责对农民实用性技术培训的指导；县经贸委、建设局、环保局和工业园区办公室负责做好用工单位接收和服务工作，及时带给用工信息；县就业局负责统筹协调职业技能培训工作和就业安置工作；县财政局负责落实补助资金的筹措和工作经费安排，监督检查资金使用并制定资金管理方法；县劳动保障行政主管部门负责对各类培训机构的监督和管理；县物价部门对培训人员收费实行监督；县就业培训领导小组负责对全县就业培训工作统筹安排，建立统一、有序、规范地实施培训计划和工作机制常规动作等。

（五）打造平台，注重实效

一是把培训班搬到农村乡镇。为了就近就地为广大乡村劳动者带给快速便捷的服务，我们采用把培训班搬到乡镇，透过

乡镇劳动保障所把技能送到农民家门口。

二是把培训班办到企业中去。为了用心推进农民工就业培训工作，进一步巩固招商引资成果，努力为县工业园企业用工带给服务，我县把就业培训与工业园区企业用工需求紧密结合起来，构成与企业联办培训的机制。

20xx年4月1日，县劳动保障部门组建“企业用工服务办公室”，深入企业调查研究，制订企业招工计划，协助企业招工，协调招工事宜，带给劳动力服务，帮忙企业实行“人性化”管理等工作，为企业就业、培训带给了全方位服务。利用园区企业的场地、设备、技能指导师资，与企业联办农民工技能培训班。20xx年，我们采用上述办法，有效地培训了一批又一批农民工。

（六）保障经费，规定待遇

我县劳动力转移培训的经费来源主要是上级下拨的专项资金和县本级财政安排的配套经费。在整个培训过程中，培训单位不得收学员的培训费用。所有培训费均从上级专项经费和县财政配备经费中解决。为了巩固我县招商引资的成果，更好地发挥劳动力资源配置在招商引资中的促进作用，县政府对城乡劳动力统筹培训后被县内用工单位吸纳的人员，实行下列优惠办法：

（1）劳动者全程免费培训和免费介绍职业；

（2）城乡劳动力统筹就业培训人员培训期满后在本县企业受聘的，前三个月内最低工资每月不得少于350元。并强调提出：用人单位在不低于本地最低工资标准的前提下每月不得少于210元。若所发工资低于每月350元底薪者，其差额部分由政府补贴。

（3）凡经培训的人员被县内用人单位吸纳后，均给予一年的

社保补贴。

(4) 经县领导小组批准后，农民工就业培训中确需开支的其他费用，均由财政负担。

在学员待遇方面，我们规定：所有学员经培训考核合格后，由县就业局统一发放结业证书，同时，也可参加全国通用技能等级考核，获得全国通用的技能等级证书；阳光工程项目培训由县职教中心发给结业证书；学员结业后，由xx县就业局职业介绍所和县级教中心负责全部推荐就业，就业去向以本县工业园区用人单位为主；学员到县外就业，不受限制，来去自由；本县用人单位招工时凭结业证可优先得到安置和享受政府规定的其他优惠待遇。

二、我县当前农民工培训存在的主要问题

(一) 有的部门和乡镇对农村劳动力转移培训的好处和作用认识不够，缺乏劳务经济观念和劳动力培训社会化服务观念。没有把农村富余劳动力当作发展农村经济的重要资源来开发，为农民工服务的意识不强；县乡配套投入潜力有限，致使基层农民工培训远远不能满足现实的需要。

(二) 农民要求培训的用心性还不高、主动参与培训的意识还不够强。有的农民存在着“故土难离，不肯走出去；温饱即满，不愿走出去；没有门路，不会走出去；缺少技能，不敢走出去”的落后思想，甘于贫困，甘于落后，缺乏透过培训走出去打工创业的信心和决心，在培训方面舍不得花时间和金钱。

(三) 资金的缺乏仍是阻碍当前我县大规模开展农民工就业培训的重要因素。我县对农民工的培训工作从20xx年开始启动，当年投入到培训方面的硬件建设资金及培训经费尽管达38万元，但仍明显不足，大部分经费需透过到省就业局投标解决，县、乡两级因财政紧张很难全部落实解决农民工就

业培训配套经费。

（四）劳务输出组织化程度低影响农民工参与技能培训。农民工多数是透过亲带亲、邻带邻、友带友的方式到外地务工，有的甚至是个人盲目瞎找，没有经过系统的择业指导、就业培训，不具备针对性、适应性的劳务输出潜力。而这些人由于组织松散，很难集中开展培训。

（五）技能性培训师资贫乏。改革开放以来，我县具有一技之长的技能人才：如制造业、纺织缝纫业、机械电子业、电气电焊业、计算机软件开发业、养殖畜牧业等方面的大批专业技术人才，因本地工业不发达而纷纷到沿海发达地区创业和参与经济建设，从而给我县农民工技能培训方面留下不少师资难题。

（六）就业培训的“硬件”建设滞后。我县现有培训农民工的场所小、规模小，布局不合理，功能不配套，很难适应城乡统筹就业培训的需求，难以发挥“一站式”全方位培训服务功能。

（七）职业教育滞后。目前我县作为一个拥有百余万人口的大县，无一所高等职业技术学校，中等职业技术学校也仅一家，职业中学、职教中心等机构，目前从事的教育也都是些常规性、课本式的教育模式，其针对性、实用性不强，无法承担大规模农村劳动力转移就业培训任务。

三、关于农民工培训的几点推荐

透过一年多来实践，笔者认为：开展农村劳动力培训工作，务必以提高农村劳动力素质、促进农民增收为目的，以合理配置农村劳动力资源、满足城市和企业用工需求为重点，以内转、外输为基本途径，以就业市场为导向，以带给优质服务为保障，努力构成“政府引导、部门协作、面向市场、服务企业”的农村劳动力转移培训新格局。

进一步强化领导，推进工作。农村劳动力转移培训是一项系统工程，涉及的面广、量大，行业和工种多，仅仅依靠几个职能部门和培训机构是难以完成这项使命的，务必纳入各级党委、政府的工作日程，切实加强领导。要把促进农村剩余劳动力转移，开展职业技能培训纳入国民经济和社会发展的整体目标，坚持把发展劳务经济作为一项产业来抓。要建立部门联席会议制度，研究解决农村劳动力转移培训中的具体问题，并把目标任务层层分解，落实到位。加强督促检查，把农村劳动力转移培训绩效作为相关部门和单位年度考核的重要资料，促进农村劳动力转移培训工作上的质量、上水平。

二是进一步加大宣传，营造氛围。要充分利用广播、电视、报纸等新闻媒体、广告舆论，在全社会营造“打工致富”、“创业光荣”的浓厚氛围。同时，透过典型、示范引导，使广大农民切实认识到“外出打工能挣钱，参加培训挣大钱”，从而使农民树立全新的就业、培训观念，对自身参加培训充满热情、兴趣和职责，提高农民工参加培训的用心性、主动性和投入性。

三是进一步加强网络建设，完善就业培训体系。按照“专业化、制度化、社会化”的要求，加快我县劳动就业培训机构建设，建立以就业培训和公共职业介绍为一体，布局合理、功能完善，综合性相结合的大型培训基地，为农民工带给应对面的服务。按照“六到位”要求（机构职能、人员编制，经费、场地、工作和制度）进一步加强乡镇劳动保障机构建设，充分发挥基层劳动保障机构在农村劳动力培训和就业服务等方面的作用，有条件的乡镇可在行政村配备劳动就业协管员，以便更有利于摸清我县的劳动力资源状况，逐步构成县、乡、村农民工培训三级网络。

四是进一步加大财政投入力度，整合资金资源，落实农民工转移培训专项资金。将阳光工程，工业基金中用于安排企业人才用工培训方面的资金，现根据上级相关要求同级财政安排对农民工实施免费培训的资金一齐整合在一齐，集中使用，

便于资金发挥更大的效益。

五是进一步注重实效，提高质量。加强农村劳动力转移培训，要坚持实用、实际、实效的原则，走“教育同市场接轨，培训同市场挂钩”的新路子。在教材开发上，既要讲究规范、统一，又要立足于农民自身的实际和要求，编写一些以卡通式、操作说明式、流程图示等农民一看就懂、一学就会的“乡土”教材。

在培训资料的设置上，既要贴合国家产业政策要求，又要适应农民转移就业的现实需要，多实践操作，少理论学习，确保受训人员学有所获、学有所用，快速掌握一门以上实用技能；在培训方式上，要采取学员分散学与集中学相结合，短期技能培训与长期职业教育相结合，真正做到“以就业指导培训，以培训促进就业”。

六是进一步突出特色，打造品牌。品牌就是形象，就业是无形的资产。要以市场需求为依据，以本地农村劳动力转移特点为基础，用心打造一批具有地方特色的劳务品牌。要按照“设置一个专业，开发一种资源，建立一个基地，构成一种产业”的工作思路，结合自身的培训优势，主攻1—2个优势专业。要按照“先培训、后就业”的思路和“合格一个、输送一个”的原则，切实把好输出人员品德关、身体关、技术关、文化关，切实做到不培训的不输出、培训不合格的不输出、有劣迹行为的不输出、手续不健全的不输出，逐步树立劳务的品牌形象。

销售副总年度工作总结篇六

时间过得真快，一转眼20__年又即将结束，结合这一年学生的学习和本人的教学情况，特做总结如下：

一、加强自身的理论学习，做好学生的思想教育

在课堂教学中寻找知识性和思想性的有机结合点，让学生在不知不觉中受到感染熏陶，使学生无论在思想上还是其它方面，根据不同的途径受到爱国主义教育，使他们热爱社会主义，热爱中国共产党。利用每周一的班会时间，常学习《学生守则》及《学生日常行为规范》，使他们懂得作为一名中学生应该怎样做，自己有一个勤恳正确的学习态度。

二、教学方面

在教学中，努力实现素质教育，实行课改无论上什么课，让学生自主学习，把主动权交给学生，让学生在乐中学。

1、学生有了问的权利：课始，学生在预习的基础上质疑；课尾，学生回顾学习过程反思，反思自己学到了什么。

2、学生有了读的时间：学生多读，读好书，学生可以利用大量的时间去读，学生自读自悟才能学到知识。

3、学生有了讲的时间：教师精讲后学生主动表达自己的认识，感想，还可以小组讨论，每个学生都有讲的机会。

4、学生有了写的时间：在课中学生可以把课外训练或作业搬到课内，实践证明把写的训练落实在课堂，学生课内写，教师指导端正写的态度，提高写的训练能力。这种方法通过实践较好。

5、转化后进生，加强优、差生的辅导，在教学中，教师用爱心和行动积极转化后进生，对待他们和优等生一样一视同仁，不偏不倚，积极家访与家长一起配合教育好差等生，利用自己的休息时间为他们补课。使后进生觉得自己真正是班中的一员。

三、纪律方面

抓好纪律，教学中，采用权利下放的制度，“班主任”轮流做“班长轮流当”，让每个学生都感觉到自己有责任和义务管好自己的班级体。

四、其它方面

教师为人师表，言传身教。在语言和行动为学生起了表率作用，在出勤、卫生方面做出好榜样。半年来，所教班无一人违规违纪，班级多次被评为卫生优胜班和纪律优胜班。

总之，一年以来无论在思想政治工作方面，还是在学习及班级管理方面，我们班都较好的完成了任务。受到了领导和社会的一致好评。今后我将再接再厉，争取取得更好的成绩。