

销售个人年度工作总结 销售年度工作总结报告(汇总6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。

销售个人年度工作总结篇一

作为一名药品销售人员，针对过去一年，我对自己的工作总
结如下：

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结过去的一年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

销售个人年度工作总结篇二

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经常指正。

4、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到**联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起来在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

销售个人年度工作总结篇三

我作为渠道的首席业务代表，肩负着公司与六个城市的十四家经销商之间友好合作的桥梁。归结起来主要包含在以下几个方面：

(一)2013年渠道工作内容回顾及概述

2013年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表***开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

销售个人年度工作总结篇四

销售年度工作总结报告3篇

总结是指社会团体、企业单位和个人对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，为此要我们写一份总结。那么我们该怎么去写总结呢?以下是豆花问答网小编帮大家整理的销售年度工作总结报告3篇，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售年度工作总结报告1

一、本年度工作总结

20xx年新换了家公司，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。

下面我对新的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场，在没有做过快销品工作以前，我是没有市场销售经验的，仅凭对

销售工作的热情，而缺乏超市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观问题针对性策略，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，现在对卖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。

所以经过一个月的努力，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。

存在的缺点：

对于卖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、20xx年工作计划

在下半年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

(1) 建立一支销售能力强，而相对稳定的销售人员。

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。

在今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。

销售管理是企业的大问题，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) 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。

我认为公司今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。

销售年度工作总结报告2

20xx年即将悄然离去□20xx年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。

回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。

今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。

但是整体来说我自己还是有很多需要改进。

以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。

语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。

当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。

望公司领导和同事共同监督我。

一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。

一周一小结，每月一大结。

这样工作起来有目标，不会盲目。

并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。

同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。

多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。

并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。

同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。

把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。

把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。

每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。

在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。

列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。

并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。

也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

销售年度工作总结报告3

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20__年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20__年。

感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，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，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过一年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这8个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

以下我将从专业能力、个人能力、管理能力三个方面总结：

一、专业知识能力方面：

了解本行业竞争的有关情况；

2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打茶叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买茶的基本要求目的等。

4) 市场知识方面：了解本地茶的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与茶有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里思维的转变，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；

有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。

二、个人综合能力方面：

1) 工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

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，那么我和别人比态度、比服务。

3) 客户的开发与维护。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伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20__年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20__年。

三、日常管理能力方面：

1) 资料整理：

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对茶的口味有不同需求，铁观音本属于乌龙茶类，但有些初尝茶的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的茶产品分为韵香、清香、陈香三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同茶品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，

以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2) 订单跟踪：

3) 货款回笼：

4) 了解市场需求：

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。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的茶叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品茶不久的顾客面对五花八门的茶产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5) 新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人

才管理方式之一。茶本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购茶顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~11月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强了员工之间的沟通交流和团结。

6) 环境卫生及形象建设工作：

日常卫生以及店面管理工作是月坛店日常必需每日强调的工作，作为连锁经营的企业，更作为销售一线的专营店，我月坛店不仅是公司的一个销售网点，更是我集团的一个重要的对外形象窗口，特别是在月坛南街国家部委及各大金融机构林立的地方。因此日常管理过程中，我店积极组织形象建设工作，着力打造精品专营店，努力成为我公司在北京地区的一个旗舰店。

四、20__年的展望及规划：

20__马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营

理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先要规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、人脉情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解高端茶叶销售行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，特别是季节变化、人员流动变化等要提前准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成作者真是太厉害了太令人佩服！

销售工作总结报告

销售工作年度总结报告

销售年终工作总结报告

销售年终工作总结报告

公司销售工作总结报告

销售个人年度工作总结篇五

今年以来，销售部分会在矿党政和矿工会的正确领导下，以创先争优活动为契机，认真学习贯彻落实《工会法》，积极开展工会工作，在工作中，坚持以民主管理为导向，以完成生产经营任务为目标，有力地促进了各项工作的顺利开展，

现将销售部支部分会重点工作总结如下：

一、认真学习有关文件精神，不断提高工作能力。

销售部分会利用班前会积极组织职工学习上级有关文件，增强认识，加深理解，强化职工参政议政意识，提高参与进来的积极性和自觉性，充分发扬民主，使职工能够积极地，主动地参与到企业改革发展中来。

二、强化民主管理，实行公开民主监督。

销售部分会把民主管理工作始终当作头等大事来抓，以此来带动各项工作的开展。每月召开一次职工大会，全体职工结合工作总结报告进行审议，支部领导班子认真听取了广大职工的意见和建议。特别是与职工切身利益相关的事，经职工反复讨论通过后有支部领导拍板解决，不能解决的上报矿有关职能部门，民主的参与大大地增强了职工参政议政的积极性。今年1—10月份，共计召开职工大会10次，做到了程序规范，记录资料齐全。

三、积极开展两项合理化建议活动

1今年四五月份销售部分会在矿和矿企管科开展的合理化建议活动中，销售支部分会党员、干部、职工积极响应号召，在极短的时间内分两次下发合理化建议表格45份，回收45份，通过整理后上缴有效合理化建议35份。

四、严格执行厂务公开，接受职工监督。

坚持公开制度，首先是对工资、奖金实行公开，并由纪检监督小组成员签字，做到了每月工资表上墙。对免费理发票的发放做到了一人一发，一人一签字，并每月上墙公布，保证发放到每名职工手中。另外上墙公布的还有：销售现场环境卫生治理和设备运行情况奖罚结果、党员四个来考核结果、

当月最优党员，最差党员奖罚结果、星级班组考核结果，当月最优班组，最差班组奖罚结果、星级班组最优职工，最差职工奖罚结果等，以此来增加当月各项考核结果的透明度，接受广大职工群众的监督和指导。

五、积极参加矿工会开展的各项文体娱乐活动

2日日有活动。之后数月来相继参与开展了“送清凉献爱心活动”、“班组劳动竞赛”、“庆三八系列活动”、“职工篮球联赛”、“安全警示月系列活动”、“星级班组考核”、“开展节能减排，修旧利废班组对手赛活动”、“职工趣味运动会”等一系列活动，每次活动销售支部都积极参与，精心安排。在竞赛活动中，销售支部选手取得了较好名次，在献爱心活动中，职工接受了教育，感受到了组织的温暖，在大搞节能减排活动中，班组之间开展了竞赛，通过各项竞赛的开展，职工的参与，增强了职工的主人翁责任感，有力的激发了职工的干劲。

总之，在今后的工作中，销售部分会在矿工会的正确领导下，做好民主管理和厂务公开等各项工作，切实维护职工利益，为我矿的生产经营工作再做贡献。

销售个人年度工作总结篇六

__月转瞬即逝，回首这个月的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本月度具体工作完成情况总结如下：

一、全月销售完成情况

二、具体工作开展情况

(一) 强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本月度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二) 遵章守纪，团结同事

这个月来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半月，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三) 做好销售，热心服务

为圆满本月度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全月销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全月无任何投诉。

三、明月计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着月度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的__月就伴随着新月伊始即将临近，在新的一月里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

__月即将过去，我来到__水泥已经有九个多月的时间。感谢__水泥各位领导对我的关心和信任，感谢__水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢__运营管理区的各位领导，感谢__中联、__中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。