

最新加油站月度工作小结 销售月度工作总结及下月工作计划表(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

加油站月度工作小结篇一

忙碌、炎热且愉快的八月工作即将画上句号，但这只是在丽源今后经营管理上的一个逗号，以后还有更多的诸如顿号、问号、感叹号等着我，工作不能有丝毫懈怠，因为作为公关销售部领头人，身负整个酒店的营销策略方案，公关宣传、营业推广责任等等，深感肩上的担子很重，深深的知道“经营是对外部的管理，管理是对内部的经营”这个道理。闲话不叙太多，因为需改进的东西太多，（如仪容仪表、专业知识等）在这里不一一列出。通过观摩、学习、指导、跟踪、综合地总结了八月工作内容如下：

自接手工作后，对饭店的营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析，查阅酒店往来帐及历史经营资料。以期望日后达到有条理有序的工作目的。

制定饭店新形象名片和活动内容编辑图片设计及前期文件和历史客户资料整理工作。

针对本部门员工定期指导工作及引导性沟通培训4次，研究了大量的个案，重新给予饭店定位，根据本地市场及同业情况完成促销及活动方案6个，其中实施2个，未加实施方案4个。

查找、联系行业内合作伙伴及协议签署工作，确认合作意向同行26家，确认价格已签协议1家，谈妥待签3家，协议进行中22家。

制定并整理系统培训资料3份。（团队管理，酒店综合管理培训知识，营销态度、方法与技巧）

八月份营业概况：包席527桌，散餐145桌，客房751间，会议：8次。如其他的行业一样，xx也有些许的历史遗留问题在八月份的工作和观察当中都一一的展露出来，但凡事物都有它的双重性，积极主动是我做人做事的态度，这些所谓的“问题”我会把它作为我以后的成长空间，轻松、坦然的去面对，一切皆在掌握中，面对挑战，接受挑战是我不二的选择。

下一步的工作计划就先从经营和管理入手，针对咱们饭店的经营是根据饭店的资源状况和所处的市场竞争环境做出一定时期的战略性部署、制定较远的经营目标，定了酒店的发展方向，保证它的长远和全局性；管理总的来讲就是制定，执行，检查和改进，制定出切实可行的计划，执行计划，检查总结经验，最后做改进，这样依次进行，直到完美。为了不打无把握的仗还是把九月的计划简略的来出来大家分享下。

首先保持同上级旅游管理部门、大型旅行社、周边大集团、大公司、政府部分部门的密切联系，并同各个客户建立长期、稳定、良好的合作关系。（开展此项工作需领导支持）

紧抓饭店的'宣传推广工作，积极参与饭店产品的更新、改造和组合开发，提高饭店的声誉和在周边影响力。

主持及制定培训内容，并亲自实施培训，以此来杜绝以后一切不规范操作（如各班次衔接和口头操作、协议）重树饭店新形象、新口碑吸引热爱xx、关心xx发展的每一位客人。（这样的培训每周最少一次，看营业时间定）

定制中秋节酒店主题宣传活动及员工联欢茶话会。

签约联盟商户，让联盟商户代为宣传，达到客户、空间、资源共享。

拜访前期流失客户（集团客户和大客户），维护签约客户，拜访、认识、掌握、了解所有签单协议负责人，以此给今后轻松的工作打好坚实基础。

开发新客户，全方位，争取和上级旅游部门联系，以挂靠等方式吸引外地来樊游客。

新协议签署。像之前过期合约，口头合约等等，新团队协议签署都会开展，在结算协议时间和签单金额给予一定的控制，便于以后对账及结算。

树星级饭店形象，九月预计签约本地及周边地区旅行社30家或以上。开展有活力、有影响力、有吸引力的消费送礼、消费积分、消费有奖活动来带动整个酒店的销售。

会议及宴会开展短信及上门宣传，争取有更高的提升。

餐厅目标：争取在8月的基础上提升10%—15%

客房目标：争取在8月的基础上提升20%—25%

为了以上这些，我会和大家一起齐心协力，全力做好计划中的所有事项，以新起点、新形象、新面貌来迎接以后的所有挑战，所有的一切困难尽情的来吧，我坦然接受。

沉睡的xx☐快醒来，我看好你☐xxx☐加油进行中。

加油站月度工作小结篇二

9月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从10月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎

缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来9月销售方面有以下几点：

9月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

10月工作计划：

10月份我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

- 1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下

的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

加油站月度工作总结篇三

6月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别

好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

总结开来6月销售方面有以下几点：

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如xxxxx□xxxxx种类有限，不能满足个性化的需求。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的！

加油站月度工作小结篇四

1、7月份北大销售部共实现销售4台，其中xxxx2台。xxxx1台、xxx1台。远远没有完成公司制定的销售任务。

2、进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不间断的市场走访工作，收到的效果良好。经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。

3、本月实施了多次xx市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。特别是在xxx的美食节车展上成交了xxx1台。取得了明显的效果。

4、本月由于xx会的举行，公司的客户进店数量又出现了下降，

导致xx汽车的销量不断下滑。不过由于xx高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到最低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在xx店面的形象问题上。很多客户还是不知道我公司经营xx汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、本月公司商品车资源□xxxx□xx□xx□等资源严重不足，始终没有到货，尤其是xx车型，时间跨度太长。迟迟不到车，会严重影响销量。另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。长此以往，势必使公司受到损失。

加油站月度工作小结篇五

时间过得真快，眨眼间一个月就这样过去了，在过去的一个月里，兢兢业业，圆满的完成了公司的工作任务，并得到各领导肯定和许多同事的赞扬，这对我是一种鞭策，接下来将以更加饱满的工作热情投入到工作中去。

一、费用成本方面的管理

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都

在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

(1) 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

(1) 按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违

背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。