

# 2023年奶粉工作总结(通用5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 奶粉工作总结篇一

感谢您对xxxx的关心，支持和厚爱！感谢xx总在工作中对我们的细心指导和帮助□xx总在本月不辞辛劳的来到xxxx指导工作，给我们的工作做了详细的安排和部署。

以下是我本周的工作总结，请领导指正。

1. 压货方面，截止目前本月的压货工作一直做得很不好，很多经销商库存量还比较大，只有部分产品开始补货，同时经销商在先款后货和先货后款上还有很大的争议，还需要和经销商在详细的沟通各项政策，在有些经销商确定好政策后，但是迟迟未打款从而退后了发货时间。同时经过每周跟踪销量发现销量下滑较快，很多点产品在做为期较长的pk赛，对于我们的销量和市场份额冲击较大。目前我们也在紧紧的盯住经销商，给经销商施加压力，同时协助终端门店销售，目前展桌已经到位，我们也在开展终端展示促销工作。

2. 上货签单方面□xxxx在年初一到两个月的重要任务就是做好新品上货，主要的xx奶粉，900克孕妇奶粉，以及800克腹泻和早产奶粉。以及部分经销商的牛初乳上货。目前都在紧张有序的开展中。在上月经销商牛初乳基本上货完毕，在本月的重中之重就是xx奶粉的上货，目前已经上货xx□xx□xx已经谈好上货，将在月底发货，但是目前比较期待的就是原装进口的希望能够尽快能够发货，很多经销商是冲着原装进口来的，同时我们在全系列以前上后经销商这边好统一启动市场。

目前已签单四家，分别是xx10万，xx5万，xx5万。x县5万，在剩下的xx和xx以及xx将在开会后决定定多少，目前正在积极的沟通，想尽一切办法把他们邀请过来。

3. 基础工作方面，基础工作的常抓不懈的工作，是必须落到实处的的工作，我们在终端的不断开展培训工作和客情宣传等工作，在每一个地方都在测量广告，设计广告，有些经销商开店速度快，我们在紧紧的跟进这么门店，在第一时间抓住这些终端门店，本月五一活动即将开展，和经销商一起制定活动。同时本周xx做了春季消费购物节的展销会，我们是唯一的食品参展，取得了很好的宣传工作。对于刚刚上货的xx奶粉，我们也紧张的上货和培训，为店员树立信心，时刻监控终端销量。我们也在开展展示促销工作和微量元素测定工作，以配合五一活动。

4. 团队方面，加强对周强的工作监督和指导，每天早上安排沟通工作，及时交流和沟通，我们相互配合，周强最近工作状态良好，也在进步。本周开始开展终端展示促销活动。

下周的工作重点在以下几个方面：

1. 把所要的回款作为第一要务来抓，确保公司货款准时到账
2. 加快xx奶粉的签单回款和上货。邀请客户来参加联谊会。
3. 加快年度协议的回款和出货。加大对执行先货后款的客户的压货

22号□xx□确定参加本月联谊会，查库存补货。

23号□xx□奶粉补货，上xx奶粉。

24号□xx□□签定xx奶粉协议，上xx奶粉。

25号□xx□xxx奶粉压货

26号□xx□xxx压货□xx奶粉上货

27号：回公司参加会议

以上是我本周的工作总结，请领导批评和指正。

## 奶粉工作总结篇二

\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

### 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

### 二、具体履行职责：

1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤

短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

### 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

### 四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没

有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、\_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调

整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

## 奶粉工作总结篇三

### 母婴店的四大管理技巧

母婴用品加盟店管理技巧一：实行人性化管理：母婴用品加盟店对营业员制定的服务规范是必须遵守的，原则问题上坚持严肃、严格，这样才能使整个队伍有序规范，母婴用品加盟店如日常的考勤、各项报表的提交、现场劳动纪律等，一定要遵照员工管理制度执行，对该处罚的不可手软；但另一方面，营业员也是常人，要对其思想动态加以关注，母婴用品加盟店营业员情绪的好坏直接影响到销售热情，对生活有困难营业员要加以帮助和关心，体现管理人性化。在人性化管理上，店长首先严于律己，以理服人，其次，要能够体恤人心，经常地观察员工的心态。发现有什么异常及时的帮助他们改正，做一个善解人意的“知心姐姐”。

母婴用品加盟店管理技巧二：适当的运用激励机制：没有人愿意做一个无成就的人，就像我第一次做促销时，那时候我还是一名学生，第一次在商场里面站了八个小时，当时虽然没有多大的销售业绩，但是想到自己竟然站了八个小时就觉得非常的有成就感。因此呢，店长要对自己的员工进行激励。比如说在母婴用品加盟店内，员工捡到了顾客的钱包，没有据为己有而是很快的找到失主把他还给了别人，店长不仅要对她进行精神上的赞扬，如果辅以奖金之类的赞赏，对其他员工也会产生很大的激励作用，从而在母婴用品加盟店整体

上树立起团队素质形象。

工往往会有一种偷懒心理，反正这不是我一个人的活为什么我要多干一点呢？每个员工都有这样的想法时，不仅影响心情还会使工作效率下降。因此，给每一个员工制定一个职责，这样他们会有一种责任感会觉得是自己的事情还是自己做完才放心。对于大一点的母婴用品加盟店，店长还要学会放权，因为店面过大，一个人是很难管理过来的。店长要学会发现管理精英，让他们帮助自己处理一些日常事务，这样可以减轻自己的负担还会让他们认为自己受到领导的重视，因此工作起来更加的起劲。

母婴用品加盟店管理技巧四：管理别人首先自己要懂得如何管理：作为母婴用品加盟店的店长，自己要有一套管理知识，不仅懂得产品知识，还要懂得销售知识，这样才能培训出来高素质的员工，才能更好的为母婴用品加盟店带来盈利。

这就是母婴用品加盟店管理技巧的四大主要因素，如果大家在管理上运用到这些技巧的话，那么，你一定会收到事半功倍的效果的。

## #2楼回目录 国内最权威孕婴连锁用品店管理制度

为建立健全管理制度，使店面能够有序运行，特制定孕婴用品店人员管理制度、薪金及员工晋级制度、店面基本管理制度、店面货品管理制度、孕婴用品店客户管理制度，以期通过完善的管理将品牌建立起来，达到服务销售的目的。

### （1）员工管理

对店内设备、货品、账目、安全措施等进行全面管理，具体为：

□账目管理——做到帐目清晰，钱账相符；



负责与客户信息沟通，维护和服务客户，处理客户反馈，开发市场，监控货款，指导和考核下属工作，协助店长做好店面的各项管理工作。

### （1）销售管理

根据店面的实际情况做好店内的业绩管理工作，具体工作为：

a□根据店面实际情况，制定合理的月、周、日销售计划及制定销售目标□ b□根据销售计划，制定相适当的促销方案，并报股东会及代理商批准□ c□根据方案，实施销售计划及促销方案，结束后对以上两种方案进行最终总结，根据员工表现情况进行奖励。

### （3）培训管理

b□培训计划应充分考虑：店面企业文化、专业知识、产品知识、服务礼仪、销售技巧、顾客反对意见及疑议等。

## 3、收银员

## 4、商务采购

1、及时了解各店面商品的需求及各种商品的市场供应情况，掌握店面对各种商品采购成本及采购资金控制要求，熟悉各种商品采购计划。 2、店面急用的物品要优质采购，根据店面库存货情况，定出采购计划，对定型、常用商品按库存规定及时办理，与店长经常沟通，防止商品积压，做好商品销售的周期性计划工作。

3、采购商品应做到价廉物美、择优录取。时鲜、季节性商品要做到提前采购，不得耽误销售。

4、采购商品应严格把好质量关，对不符合质量要求的要坚决

拒收，根据销售动向和市场信息，积极争取定购货源，根据“畅销多进、滞销不进”的原则，保证货源充足。

5、经常了解商品销售情况，以销定购。积极组织适销对路的货源，防止盲目进货。尽量避免积压商品，提高资金周转率。及时了解库存情况，对库存商品要做到“了如指掌”和“心中有数”，有计划、有步骤地安排好日常工作。

6、努力学习业务知识，提高业务水平，接待来访业务要热情有礼，外出采购时要注意维护店面的礼仪、利益和声誉，不谋私利。

7、严格遵守财务制度、遵纪守法、不索贿、受贿，在平等互利下开展业务活动。购进物资要尽量做到单据(发票)随货同行，交仓管员验收，报账手续要及时，不得随意拖账挂账。

### 3、营业员

(1) 严格遵守店面员工日常工作规范；

a□无顾客时的工作（有序的安排好员工的工作及其他准备工作，时刻为销售做好准备！）

1) 记录当天晨会及交接-班会议日志；

10) 接收货品，准备清点并及时入库，与电脑pos核对； 11) 时刻维持店内的卫生状况； 12) 合理及时的安排送货上门的服务； 13) 排员工轮流用餐。

3) 激励和跟踪所有员工对自己销售目标的完成，及时调整销售计划；

6) 处理营业中顾客投诉； 7) 服务礼仪规范时刻监督提醒。

## 1) 参加晨会及交接-班会议:

——参加完晨会及交接-班会议后，营业员要做的第一件事，就是根据商品平时的摆放规律，将过夜商品进行过目清点和检查。不论实行的是正常的出勤还是两班倒，营业员对隔夜后的商品都要进行复点，以明确各自所负的责任；在复点商品时，如果发现疑问或问题，应及时地向店长汇报，请示处理。

### b□补充商品

——在复点商品的过程中，根据销售规律和市场变化，对款式品种缺少的或是货架出样数量不足的商品，要尽快地补充，做到库有柜有。续补的数量要在考虑货架商品容量的基础上，尽量保证当天的销量。

### c□检查商品标签

——在复点的同时，营业员还要对商品价格进行逐个检查。对于附带价格标签的商品，应检查价签有无脱落、模糊不清、移放错位的情况。有脱落现象的要重新制作，模糊不清的要及时更换，错位的要及时纠正。

### d□辅助工具与促销用品的检查准备

——营业时销售工具和促销用品的准备，是营业前准备工作的一项重要内容，没有完备的工具和用品，要做好营业工作和提高服务质量是不可能的。促销员事先要将工具与促销品放在固定的位置，并养成使用后归放原位的习惯；随时留意工具与促销品是否完好，如有污损破裂现象，要及时地向店长换领。

5) 对销售中遇到的问题及时讨论总结，以便为下一个顾客做好更完善的服务□b□有顾客（所有准备的结果是为了有更高的

业绩)

1) 积极地根据顾客需求介绍产品，并讲清会员可享受的优惠服务；

5) 将销售过程中顾客未成交的原因及时分析，并告之店长，为提高员工销售总结好经验。

c□交接-班

3) 晚班接-班人员必须将货品认真清点，如有短少或毁损应立即向店长汇报； 4) 做好顾客的销售服务工作，未接待完顾客不许下班，切忌因交接-班对顾客服务怠慢，造成顾客不满情绪。

(三) 营业结束 1) 各项工作数据地整理、上报； 2) 柜台货品整理； 3) 打扫卫生包干区； 4) 收回店外物品； 5) 关闭照明、电器； 6) 签退，离开卖场。

## 奶粉工作总结篇四

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

### 二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一

个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

### 三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

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。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首，展望！祝在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飙升！

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

### (1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

### (2) 具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

### (3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩

和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

### (1) 养成学习的习惯;

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识,这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识,才有多大的格局。这方面自己还很欠缺,必须不断的学习,这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习,不断的充实自己!

### (2) 具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力,提高自己解决实际问题的能力,并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感,积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行,你就一定要!如果你一定要,你就一定行!

### (3) 善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺,所以这些都需要我在日后的工作中不断总结,不断的完善,不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面,对于市场的把握能力更是无从谈起,所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

## 奶粉工作总结篇五

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。

们平易近人的态度和谦虚谨慎的作风让我有机会零距离向你们学习，感谢你们对我工作中粗心的包容，今后我一定细心再细心，努力再努力。

## 奶粉销售业务员个人工作总结

尊敬的领导

您好！

感谢您对雅莱七区的关心，支持和厚爱！感谢\*\*总在工作中对我们的细心指导和帮助。\*\*总在本月不辞辛劳的来到雅莱七区指导工作，给我们的工作做了详细的安排和部署。

以下是我本周的工作总结，请领导指正。

本月马上就要接近尾声，离4月29日的会议还有几天时间，然而还有许多工作要做，时间紧迫，任务重，这时就需要我们多条腿同时走路，要抓好雅莱奶粉的签单回款工作，同时要做好年度协议的回款工作，既要做好产品的出货及上货工作，又要做好终端基础工作。感谢\*\*总时时刻刻给我工作的细心指导，本周的工作在一下几个方面：1. 压货方面，截止目前本月的压货工作一直做得很不好，很多经销商库存量还比较大，只有部分产品开始补货，同时经销商在先款后货和先货后款上还有很大的争议，还需要和经销商在详细的沟通各项政策，在有些经销商确定好政策后，但是迟迟未打款从而退后了发货时间。同时经过每周跟踪销量发现销量下滑较快，很多点产品在做为期较长的pk赛，对于我们的销量和市场份额冲击较大。目前我们也在紧紧的盯住经销商，给经销商施加压力，同时协助终端门店销售，目前展桌已经到位，我们也在开展终端展示促销工作。2. 上货签单方面，雅莱七区在年初一到两个月的重要任务就是做好新品上货，主要的雅莱奶粉，900克孕妇奶粉，以及800克腹泻和早产奶粉。以及部分经销商的牛初乳上货。目前都在紧张有序的开展中。在上月经销商牛初乳基本上货完毕，在本月的重中之重就是雅莱奶粉的上货，目前已经上货\*\*，\*\*。\*\*已经谈好上货，将在月底发货，但是目前比较期待的就是原装进口的希望能够尽快能够发货，很多经销商是冲着原装进口来的，同时我们在全系列以前上后经销商这边好统一启动市场。目前已签单四家，分别是\*\*10万，\*\*5万，\*\*5万。忠县5万，在剩下的\*\*和\*\*以及\*\*将在开会后决定定多少，目前正在积极的沟通，想尽一切办法把他们邀请过来。3. 基础工作方面，基础工作的常抓不懈的工作，是必须落到实处的工作，我们在终端的不断开展培训工作和客情宣传等工作，在每一个地方都在测量广告，设计广告，有些经销商开店速度快，我们在紧紧的跟进这么门店，在第一时间抓住这些终端门店，本月五一活动即将开展，和经销商一起制定活动。同时本周\*\*做了春季消费购物节的展销会，我们是唯一的食品参展，取得了很好的宣传工作。对于刚刚上货的雅莱奶粉，我们也紧张的上货和培训，为店员树立信心，时刻监控终端销量。我们也

在开展展示促销工作和微量元素测定工作，以配合五一活动。  
4. 团队方面，加强对周强的工作监督和指导，每天早上安排沟通工作，及时交流和沟通，我们相互配合，周强最近工作状态良好，也在进步。本周开始开展终端展示促销活动。

销售员个人月工作总结（一）  
□xx年x月x日入职昆明xx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！

很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能进可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的

目标的人。

### (1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

### (2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

### (3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更

好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务 而是：业精于勤于实于务. 销售员个人月工作总结（二）

忙碌的一个月已经过去，在这个月当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我衷心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成这个月的工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。具体总结如下： 1、在这个月我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建xxxxxx有限公司发货整车28吨，其中cc-800,26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清xxxxx公司发货16吨cc-2500,对我来说非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业xxxxx行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做xxxxx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在xxxxxx行业里面有一席之地，而且xxxxxx行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。4、我很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了计划任务，我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。5、我现在在工作中把

自己完全的从以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下： 1. 电话初次拜访客户75家。2. 电话有效客户10家。3. 实地拜访客户5家。4. 要求试料客户2家。

询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其

销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

## 2、深入学习产品知识

(1) 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！

争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重

要的事情) 提前完成□b类事情(相对重要的事情) 及时完成□c类事情(琐碎的小事) 选择完成。通过励志管理, 保持对工作的热情, 利用对比激励法, 提高斗志!

: 能够完成月度目标, 至少成交一家新客户。

月度工作计划

员工姓名: 所属部门: 起始时间:

如何完成任务:

二、工作计划及目标(日常时间安排、解决什么问题、解决效果)

三、促销活动计划(内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持)

四、新品推出(包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持)

黄永嘉

不知不觉加入东南已经一个月有余了, 在这一个月中, 有苦也有甜! 总体来说, 我对自己并不满意, 但是这期间学到的东西, 取得的进步, 让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一, 业务开展的情况

强商务方面的技能。5、对工作的积极性不高, 不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态, 拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时, 还是会不由得产生一丝沮丧。

(1) 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！

(3) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！

争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。3、加深和资深销售的交流

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一

措施：通过时间管理软件，及时处理工作相关事宜。使得a类事情（重

要的事情）提前完成□b类事情（相对重要的事情）及时完成□c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

四：目标：顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。