

# 销售工程师工作职责(汇总8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 销售工程师工作职责篇一

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和xx等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解[]20xx年度老板给销售部定下xx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。

今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。

老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。

20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获

得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。

我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

## 销售工程师工作职责篇二

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

## 一、工作成果

(1) 工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2) 客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3) 成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4) 做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_\_说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5) 培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

## (二) 工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

## 二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

### 三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

## 销售工程师工作职责篇三

从一个认为电子就是收音机的小屁孩儿，摸爬滚打直到后来的电子工程师，再到现在的ic销售工程师，一路走过来也有将近十年的时间了，当然真正的工作也就三年的时间。尤其是无论当我在网上、论坛上、还是实际生活碰到的种种电子毕业生的时候，我学的有必要把我的路写写，大家可以扔鸡蛋也可以拍砖哈！先说说大体的想法吧，省得浪费大家的时间，看了对自己没什么帮助的东西。我抱着吹牛和炫耀（当然还有想帮助各位和推销产品）的想法写此文章，主要介绍一下我自己的电子历程、英语学习历程和工作历程还有写一下关于一个毕业的电子人才你最少要了解什么样的电子知识，（好多人都说合格，我认为什么叫合格，就是你能上岗就工作就是合格了，否则了解再多的电子知识那只是你认为合格而已），哈，好了，不臭屁了，还是开始写正题吧。

小时候家里穷，（当然现在也不富）。村里好多孩子都不上学了，都去了深圳、东莞那些是中国人都知道的地方，而且进的最多的是电子厂，一个月能有1000多的工资，那时我的梦想就是进个电子厂当工人了~（此梦想由于父母的干涉没实现）。

就这样读完了初中，成了我们那一届里面一个上高中的，在高中就只有一个目标了，那就是大学，老师们天天在跟前说，只有好好学习才能上个好大学，将来才能更好的为国家做贡献。（那时我老班就比较现实，他说只有上大学才能找个好工作、有个好老婆），现在想想真的感谢他老人家，好工作没什么概念，但是好老婆是我的梦想，所以那时我天天说为了老婆而努力读书。

当时努力的学习修录音机，还有一个主要的原因就是会有很多女生会让我帮她们修，哈，这总比替女生值日，为她买零食来datamm[]要好的多吧（个人认为）。

于是这样过完了自己的高中，最后整理高中遗物时才发现，我心爱的课本都不知所踪，那些没修完的wakeman和磁带去整整用了两个箱子才装完，当然这也成了我妈骂我的证据。。

。。。

其实现在想想，自己这样一个iq不足85的人，却也能混个电子系科班出身，也真的是凭了我对电子的热爱，所以各位如果真的想做好这一行的话，就一定要先让自己爱上她。

就这样我还是没能去得了深圳，去了一个大学读我的电子信息去了，大一的高数、电路分析马恩列斯毛让我觉的只有脑子进水的人才会说大学的很轻松的。为了60分万岁，我没黑没白的看书，（说了iq只有80）；为了跟同室的室友们有话聊，我也没黑没白的cs[]为了多认识点mm[]我同样见协会就加，见社团就入。就这样我也加入了电子协会，第一次知道什么叫做ic集成电路。

大一的时候就时根据电路图焊接点小电路，电源了，温度控制了，反正就是一些模数电吧，记得当时做的第一个电路是输入12v输出5v的稳压电源，我整整焊了一天，最后还不行，原来把7805搞反了，后来换了之后led发光了，心里高兴坏了，不过这时才发现原来我一天没吃饭。后来学了模数电之后才开始明白了一些电路设计，一些器件的作用及相关器件的选择使用，常用的ic就是在那时记的，现在已经记了两个大本子了，哈，不过自从能看明白datasheet之后我也就不在记了[] ic是永远也记不完的。

真正的提高是大二的一年，大二开了模电，数电，单片机等相关的基础课程，有了大一的模数电基础，所以在一开始我就对这门课特别感兴趣，成绩又好。这时我就已经基本接触了74138、7447、4511、74154、74244、7805、7407、7404、7400、4011、40106、40105等常用芯片，而且大一的焊接水平也有了很大的提高（我那时比较傻），电子市场里也没有什么感

光板之类的东西买，我也不想去飞线。所以一般做东西就比较慢，记得当时学样有做好了各种板子买，我还是一点一点的自己焊，也好，这样子那些电路已经印在了脑子里，所以现在画起来还是很快。

后来应该是我大学里的转折点了，当时学校让我们这些人参加省电子大赛，因为是大二嘛，所以只是一些模数电的设计，不用什么单片机知识，我当时一起的战友们都去忙那个去了，而我和我老乡两个人却退出了电子协会，去参加了一个单片机的学习班，因为当时课程还没开，所以好多人都笑我们俩，老师也想让我们参加电子大赛，但我们俩还是去了那个学习班，也就是在那个班里我认识了我和老师-----老鲍，（到现在我都很感激的人）。记的刚去的时候也是不知道什么是单片机，只是以前有个学长告诉我，那是一个一定要学好的课程。一进去发现自己的优势没了，成了差班生，很急，程序就是不明白，看不懂，不会写，有些硬件也不明白，那时没办法我就把老师讲的程序全都背了下来，能默写出来。有一次，老师让写一个显示子程序，就是上周刚讲的，全班就我一个人立刻到黑板上写了出来，老鲍好好的夸了我一把，（不过那时他还不知道我的名字，不好意思啊，上了两周的课，我还不能让老师记住名字）所以从那以后我就用最笨的方法，去画内部图，去记程序，记得当时有一个是键盘扫描程序，我整整想了一个月，那一个月真是吃饭都不知道什么滋味，后来一天在食堂吃饭的时候我一下子明白了，大叫一声“啊！”结果就不好意思说了。。。。

但从这以后我真的发现我什么都明白了，我明白了单片机的内部rom与ram是什么区别，单片机从上电到开始工作是个什么过程，内部一些部件的作用，（不过我当时学的是51了）

记得有一次五一，我老师接了个项目，我很荣兴的被选了进去，开始就是测板，我一次次的跑前跑后，每天从上午8:00到晚上11:00就这样过了七天，我虽然很累而且也没接触什么实际上的研发，但我明白了一个项目的大体过程，为我以

后自己学习打下了很好的基础。当时做的那个项目是单片机控制七彩灯变幻，是用来搞市政亮化的。我老乡就比较牛了，当时他在画pcb了，后来我们一起做了好多实验，时钟、点阵、音乐电子琴、万年历（现在想想真的是太简单了）等。

大二一学年就这样过去了，我也开始计划自己大三的生活了，由于当时退出了电子协会，所以后来再想参加电子大赛也不太现实了，所以我和老七（我老乡）就准备大三自己开发些小项目，精通protel（推荐老虎工作室的protel99系列4本）精通c51等目标，我们合伙做的第一个产品是ds18b20的温度采集，不过可惜，当时只做了个一路的，而且硬件电路也非常之简单，记得当时我们去买的ds18b20是在书上看的，10块钱一个，我们穷，所以只用了一个做实验，难就难在写程序上，看datasheet那真就是天书，（那时还没过四级呢），上网也不方便，宿舍的电脑都用来给室友们游戏了，而且那也不是学习的地方，实验室又不是我们这些“下等人”随便进的，我和老七就在外面一个网吧旁边租了个房子，房子的地板真的是用万用板“铺”的，两个人一个负责查资料，一个制负责测试程序，就这样过了一个多月才把ds18b20搞明白，那时还没有市场产品的概念，而且产品也根本不能在工业上应用，所以夸奖自己说吧，那叫项目，哈。但这时间我们真的提高了自己好多能力，尤其是看datasheet的能力，不过那时还不知道人家有人已经搞成了那个程序，我们去copy一下，就ok了！后来一直说要做个多路的，也一直没去做。

搞了这个之后我们又向无线收发进军了，当时用的是rf-01、rf-02一模块，南昌没买，特地请人在深圳带的，害得我们俩那几个月都吃面条。从这之后我们用了232、485等一通信接口协议。到此我的大学电子历程就基本结束了，只有老七还一个人一直都在坚持。

20xx年的暑假，一天我正在上课，我班一同学告诉我老鲍找我，说实在的那时和老鲍还是特别合的来，我去他办公室，

他说暑假学校要再搞一次单片机的学习班，这次还要讲protel和c51。当时我就想多好的班啊，可学费太高了800呢。可老鲍竟跟我俩说可以让我们做辅导老师，我高兴坏了，立即和我妈打电话说我这个暑假又不回家了，我要跟我老师做项目，老妈给打了600块生活费。于是开始了我的暑假集训生活！

南昌的夏天热的要死，每天都有40多度，我们在一个小教室里，还好教室有空调，但睡就不那么好了，在一个大房间里，20来人都睡地板，有时老鲍也会来我们这睡，哈。所以我们都佩服他，当时我真的开始觉的老鲍成了我的偶像，当时我负责晚上的小班授课，老七就负责ic的管理，和项目管理，记得那时我们做了《基于at89c20xx的秒表设计》精确到0.01秒，还做了《基于at89s51的步进电机控制》《基于at89c51的mp3设计》等。

那时我们真的很累，但天天都会工作到凌晨1点多，正是这段时间里我觉的自己的组织能力、沟通能力、管理能力当然更重要的是专业能力都得到了一次升华。那也是我记忆最深的一个暑假，生活上我简单到了极点，工作上努力到了极点，感情上却也悲伤到了极点。但我仍然十分感谢那次经历。

于是后来我们就去了那个我小时候就知道的城市，正如那位总工所说我们确实是二选一，我去了安防事业部，他去了叫号系统事业部。

也正如我所说，现在我跑了，来北京一家公司做我的ic技术支持了，也真的是到这之后我才发现隔离不仅可以用光耦，还可以用磁隔离的方式，也正是我现在在推广的磁耦隔离产品系列，是用来替代光耦的。

其实更多的成长是在以后的工作中总结出来的，下次再写吧，还有我本人认为电子人员应掌握的知识总结，还没整理完，我会以连载的方式发出来的，希望对各位有用！

到了深圳之后，我被分到了安防事业部，暂时负责产品的售后技术支持，可以说这个工作，与我想象的研发是不一样的，说的好听是售后技术支持，说的不好听点，就整个一修板工，不过我老师曾经告诉过我，他说只有踏踏实实地去做好一件事才可以有大的成就，如果去大的工厂的话，就从基层做起，要是进公司的话，也一定要从头开始。当时认为他说的话是对的，所以天天很开心的修板子，心态放好了做事自然就没问题，面对那几十页的电路图，我才知道自己以前的东西真的是小儿科。原来考虑的事情太简单了，根本就没考虑过产品是要流通到市场上去的，消费者的认可是检验工程师产品的途径。也就是从那时候起有了市场的概念，修板的这几个月的时间里，我学到了很多在学校时是无法学到的知识，比如：零欧姆电阻的巧妙用法、各种元件的测试方法、还有更多元件的巧妙用法。印象最深的是有一次我修主控板的时候，发现有个信号在信号发生源时有信号产生，而到单片机时却没有信号了，经过排查发现是线路断路了，于是我就用飞线连了起来，就这样子一批板很快就修好了，然后写了份报告上去，说是那一批pcb板线路有问题，应与供应商联系。本来以为这事完了，可后来这一批板全部被打了回来，还导致一大批客户的不满，发生这一切的就是因为那一板飞线，（当然这些在现在看来是太幼稚的错误了）。没办法后来就一个个的查，查到断点后用刀把线割开，覆上一层锡，最后盖一层漆。经过这之后我才终于在心里有了一个产品的概念。像这样的经验在工作中学到了太多了，在这里不做一一表述。

从小到大一直以来英语是我内心永远的痛，高中时就曾在课桌上写过“我又不吃草，为什么学‘羊’语”。可是到了大学才发现，原来plmm最多的地方是englishconer.所以为了一个从小就有的伟大梦想，（找个好老婆），本人开始了疯狂英语的学习，刚开始有一位学长带我们几个人喊，反正我这个人已经习惯了“风口浪尖”的感觉，所以当时就成了最“不要脸”的人，后来那位学长走后，本人就接替了他的职务，成立了“疯狂英语口语训练营”并担任营长，带领一群人“喊掉你的自卑，喊出你的自信”整整喊了三个月，最后

只剩下了一个人——那就是我，大二快结束的时候我参加了一个“疯狂英语的培训”于是又将队伍从零发展到了几十，还受一年级的学弟学妹们邀请，成了他们的辅导员。在这个队伍解散后，我又组织了一个30多人的“疯狂战队”，从新概念英语1到3，从不敢开口到现在的不“敢”开口，因为一开口就会有人问“haveyoubeenabroad?”(你去过国外?)。我会说“no□iamlearningcrazyenglish.”这是上次没写的一点东西，在这里补上哈。

在深工作了大约一年多的时间，有一天突然看到了一篇关于电子工程师职业规划的文章，引起了我的深思，如果这样下去的话，三五年之后我有三条路可走，第一，去华为、中兴或爱立信、摩托罗拉等大企业深造；第二，自己做产品，开公司单挑；第三，出国。可我想了一下这三条路都不适合我。我是一个并不怎么踏实的人，还有本人的iq也确实不高呵，于是我告别了深圳，来到北京选择ic销售工程师的职位，到北京的第十天我接到了晶圆智通的面试通知，面试非常好，第三天就通知我上班了，这次我面对的产品是adi的磁耦数字隔离器，说实在的面对过那么多的电子器件，没有一个可以引起我的兴趣来，但这个系列却做到了。第一、它的高性价比，第二、它在中国市场的前景。

另外一个就是我的老板，年仅26岁，19岁以优异的成绩毕业于清华大学电机系，我终于可以和我传说中的天才一起工作了，这对于我这个iq不高的人来说确是一种诱惑。

## 销售工程师工作职责篇四

工作总结怎么写?今天小编整理了2018工程师工作总结，希望可以帮助到你。

### 2018工程师工作总结【一】

自从我应聘到建设工程监理公司工作，至今工作已6个月了，半年来在公司领导和同志们的帮助下，圆满的完成了相应的监理工作任务，得到了业主和承包商的承认与好评。做一份市政工程半年工作总结，就半年来的工作情况和监理体会做如下汇报。

## 一、专业理论知识

在坚持专业理论学习和技术知识的掌握不断提高。半年来自己坚实的学习专业理论基础和专业知识，对新理论、新技术等科技发展速度同时，在工程质量管理中，系统地学习iso9000系列标准体系，对国内外给排水专业工程管理发展动态进一步的学习和研究，充分运用专业理论在给排水工艺的发展趋势及供水系统设备节能技术应用中起到了一定的经济效果。

## 二、工作情况

在监理实际工作中，本人要求施工单位推行全面质量管理，建立健全质量保证体系，做到开工有报告，施工有措施，技术有交底，定位有复查，材料、设备有试验，隐蔽工程有记录，质量有质检、专检，交工有资料。

初到工地，人地生疏，而本人面临着监理任务量大，监理区域广，监理工作人员少，等客观不利因素，因此在实际监理工作中，确实遇到了一些困难，面对困难本人并未退缩，知难而进，在实际工作中，积极主动接近业主和承包商与他们沟通，协调各种关系，以便尽快地开展监理工作，并抓紧时间熟悉施工图纸及有关设计说明资料，在最短的时间内了解工地状况及施工队伍的情况，很快的进入了工地监理工程师的角色。

在监理工作中，要求施工单位在施工中，按照设计内容、设计要求、施工验收规范，按质、按量施工，确保了施工质量。

在各工序施工中，要求施工单位严格执行国家和地方有关施工安装的质量报验制度，对施工单位交验的有关施工质量报表及时检查认定，根据设计文件及承包合同中有关工程量计算的规定，对承包单位申报的已完工程的工程量进行审核、签认，监理记录是工程监理不可缺少的环节。因此本人在各学科专业知识方面，还需继续努力学习，不断提高自己的业务能力和专业水平。

在工程质量控制方面，采取主动控制与被动控制相结合，监理工作主动进行，以预防为主，对承包商资质进行审查，重点审查企业注册证明和技术等级，交验有关证件(复印件)，了解技术力量简况，主要施工安装经历等，检查砂、石、水泥、钢筋等材料的供应情况及砼、砂浆的配合比。

加强事中控制，在监理武进建安施工队的施工过程中，发现该队伍使用的建筑材料粉煤灰砖有质量问题虽然承包商有实验室的质检报告，但本着为业主负责的态度，及时对该批砖采取平行检验手段进行抽检，确信其各项强度指标满足设计要求后方允许施工单位使用。该队伍在浇筑砼、砌体砌筑、墙壁抹灰施工中也存在质量问题，为保证施工质量，本人及时下发监理通知并要求施工单位对质量有缺陷的部位做修补处理，并达到设计、规范要求的质量标准。

通过市政工程师半年工作总结，对自己的工作又有了一个全面的了解和认识，下半年我将继续努力，踏实工作，积极面对每一次新的挑战。

## 2018工程师工作总结【二】

本人在毕业后就参加了工作，一直在施工单位从事技术施工，有一定的施工经验，并且有信心把楼楼工程圆满地交给业主使用。

工程施工是按照设计图纸把设计师的思想完成从意识形态到

实物形态的转变过程，要搞好工程施工，就必须首先熟悉施工图纸，掌握设计师的意图，完成从图纸了解设计意图再回头修订图纸的过程(即完成图纸的施工前会审)，其次要强化对图纸的了解程度，熟悉工程的基本概况，考虑具体的施工方案，初步明确工程技术施工的重点、难点，为以后的施工操作行为做准备。

在工程施工过程中，测量放线工作是重中之重，它贯穿整个工程施工的始终，是工程施工的灵魂，要想工程干好，必须把测量放线的工作做好，所以施测、校对、复核的程序就一个都不能少(并且施测、复核的工作要有不同的人来做);其次要结合整套图纸对各个施工层、施工段、施工点进行校对，避免遗漏工程细小的部位构件;再次，就是检查、落实是否工程的实际操作层的理解与自己的思想一致，发现问题及时沟通，把问题消灭在萌芽状态。

在某一工程段施工完成后，要及时检查，验收，总结经验教训，把发现的问题及时纠正在下一施工段，减少错误的连续发生。

工程施工是一项非常严谨的工作，工程技术人员必须要把它作为一个自己的艺术产品去雕刻，力求精益求精，要有一个良好的工作作风，要本着对国家(不浪费资源)、对社会、对业主负责的态度去工作，要有“干一项工程，树一座丰碑，赢一片口碑”的决心，这样才能把工作作好，才能成为一名合格的工程技术人员。

工程施工是一个群体作业的工作，它不是一个人或几个人就能完成的，它是需要上至质检站、设计院，下至劳动工人的相互紧密配合，才能完成的一项复杂的作业任务，所以，做好相互间的联系配合就显得尤其重要，否则，干好工程就会成为一句空话。

俗话说“皮之不存，毛将焉附”一个打工者如果不考虑老板

和公司的经济效益，他就是在自断前程，他就不是一个合格的打工者，早晚会被社会所淘汰。工程施工的工作面大，工作人多，工程要取得一个良好的经济效益，材料管理就显得非常重要，然而材料的管理如果只靠一个人或几个人的力量是远远不够的，它需要大家的共同努力去实现。作为一个技术员，对材料的管理既要从技术的角度去考虑如何节约，还要配合项目经理和同事对现场进行有效的监控，使现场的工人养成节约材料的良好习惯，为公司创造更好的经济效益，为自己的发展奠定良好的基础。

工程工期的长短也是体现一个工程经济效益的重要指标，工期的缩短不但能使工程提前投入运营，为甲方创造可观的收益，也可以减少我们施工单位众多机械、材料的租赁费，减少人员管理的费用，为公司为老板降低施工成本，提高经济效益；在这个方面甲方和我们施工单位的利益空前一致，所以工程的工期是大家共同关注的焦点，作为工程管理人员中的一员，协助项目经理，大家一起出谋划策缩短工程工期就是义不容辞。

一个人的能力和精力是有限的，为了能更好的正确理解图纸和规范，勤沟通，事前请示就能避免很多不必要的争辩和返工，达到大家思想的一致统一，使工程能够顺利、如期地达到计划要求。

### 2018工程师工作总结【三】

时光荏苒，新年的钟声即将响起，在这辞旧迎新之际，我们对过往的一年做深刻的总结。2018年工程部在公司领导的关怀指导下，在公司各级业务部门的密切配合下，全力以赴地投入到\*\*的交付工作、\*\*的全面开工建设、51地块的前期准备工作及人防验收工作。作为公司工程建设专业的核心职能部门，我们牢记公司领导的教诲和嘱托，从部门职能出发，从项目的技术特点和开发要求着手，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥部门在工程技术管理上的核心作用，严

格控制工程质量及工程进度，完成了公司领导安排的各项任务。

工程部形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。工程部在\*\*\*经理正确领导和部门同事的共同努力下，截至2018年12月底，我们已先后完成了御龙湾商住的交付工作和御景城1楼、2楼、6楼、9楼、13楼、15楼、16楼、售楼部和地下室等工程全面建设推进。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程部2018年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

## 一、工程管理

工程管理工作是我部工作的核心和重点，延续11年的工程管理工作，工程部更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在部门同事的齐心协力，我部克服了种种困难，经过一年的辛勤工作，我们先后完成了御龙湾的消防验收、竣工验收，新大陆人防验收、桂花苑的竣工备案，御景城一期工程的前期手续以及质量、技术管理工作。

目前，御景城1楼、6楼、13楼、15楼、16楼在保证质量的前提下，以超越业主要求的进度稳步推进，其中13楼在满足质量指控的前提下已远远超出附加协议的进度要求。我部严格遵守对工程进行“三控制”的管理方法。从对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与信息的管理，努力协调与设计、监理、总包及分包的关系，努力加强了管理措施。

1. 定目标，建章建制，抓好建设单位的施工管理工作。

2018年，我部人员将全力以赴，力争御景城一期工程安全、质量、进度目标的实现；同时，51地块的推进工作。

目前，总体来说，御景城陕西十一建承包的项目的进度和质量比较理想，但也存在一些问题。我们深刻反省，总结了如下几点原因：(1)个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。(2)恶劣的天气环境等客观因素的影响。(3)设计变更较多且设计方不能及时回复。(4)部分施工单位纪律松懈，现场管理不到位，计划得不到落实。

2. 注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极协调各方工作关系和处理现场问题。

建设工程合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在工程建设的具体实施过程中，我部严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

3. 抓好安全与文明现场管理工作

(1) 为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，施工和管理分区，生活和管理分区，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

(2) 督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工过程中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

(3) 督促监理工程师和施工单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

(4) 协调现场各承包商、监理、设计内部各有关部门、周边工程和社区之间的关系，为工程建设创造良好的内外环境。

## 二、及时跟进设计，做好项目前期准备工作

根据阜阳居民的生活习惯，与设计及时沟通，对房屋户型及涉及居民生活习惯的问题进行探讨和改进。

对施工过程中出现的疑问和部分图纸不详问题及时催促联系单的回复，尽量避免耽误工期。

严格按图纸、合同及规范进行工序验收，“百年大计，质量第一”，认识到工程质量的监控是我们工作的“生命”，为使工程质量实现预期目标，必须把好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制，其具体做法是：严格原材料、构配件及设备进场关，每次送检必须我部人员参与并全程送检。

所有主体结构使用材料及装修材料都要履行报验手续，必须出具出厂证明、产品合格证及复试合格报告，只有合格的产品、材料方能进场使用。为使桂花苑小区配电房位置不占用规划位置，最大限度减少对顾客的影响，将小区配电房设置在人防地下室内，以及层高超高问题，工程部领导多次与相关部门和人员进行沟通、协调，最终都得以妥善解决。

强化过程的质量监控，确保主体工程结构优良。对重要部位和关键节点的施工，要求监理人员实行全过程旁站。对于梁柱部位的钢筋绑扎、砼浇捣、人工挖孔桩施工、防水层细部施工，监理工程师要按规定坚持严格旁站监理，及时发现和纠正施工存在的质量问题，并督促施工方对存在问题予以整改，使施工过程中质量问题消灭在萌芽之时，积极进行正常性的监理巡查工作。

工地代表必须深入工地现场了解现场情况，协调解决存在的问题，发现不合格者，及时指正，坚决要求整改，发现不合

格的或质次的材料，坚决要求施工单位清退出场，确保工程质量货真价实。注重工作质量，一线工作人员必须一身正气，清正廉洁，以理服人，平等待人，礼貌待人，为企业营造一种良好的合作氛围，确保工作优质快捷，工作不能拖泥带水，要当促进派，不当“拖拉机”，全部门人员要做到腿勤、手勤、嘴勤和脑勤这“四勤”。经过努力，会同监理方与参建项目部各方形成合力，齐抓共管，开创各方共赢的良好局面。

严格工程验收，确保工程质量目标的如期实现。隐蔽工程，工序交接验收要经各方代表签署合格意见后，方能进行下道工序施工，杜绝发生漏项验收而返工重做的事件，保证工程施工有条不紊地推进。

#### 四、工作中存在的不足和需要改进的地方

1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动各项工作顺利开展。

2、建筑技术日新月异，规范、规程更新频繁，必须加强工程部人员业务素质培训，利用业余时间学习，加强图纸、行业法律法规、常用规范、规程、图集的学习工作。

3、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，做好一切施工前后准备工作。

4、有部分施工单位管理、技术人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，安全意识较差、自检体系不健全；管理投入不到位等。

总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从

而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

## 五、确保项目开发进度和质量是2018年工作重点

1. 御龙湾商住小区的竣工备案工作；
2. 御景城小区一期工程的安全、质量和进度控制；
3. 51楼地块的开发推进及协调工作；
4. 新建项目的组织管理和里程碑计划管理

2018年公司至少有两个以上商住小区项目开工建设，建议采用“组合式组织”的项目管理模式，适合我公司多项目的集成管理。组合式组织结构:公司总经理直接领导下设置，项目部a,项目部b及各职能部门。每个项目设置项目部和项目经理，负责整体项目的各专业技术方案、质量控制、项目整体速度推进工作。制定里程碑目标，里程碑计划管理通过对项目的工作分解框架，实现对项目质量、进度过程控制的管理，达到项目过程管理与目标管理的有机结合，有利于促进相关环节的关联部门之间的协调配合，实现小区项目建设一体化。

## 五、工程部要建立“一人为本”的管理体制

现代企业的竞争归根到底是人才竞争。以人为本，应树立正确的人才观——实行人本主义管理。人才缺乏，竞争能力不强。传统的管理以管理财、物、技术为主，它无视人性和人的创造性，因而这种管理制度压制了员工的主动性和创造性。在知识经济时代，要实行人本管理，其核心就是把对人、对物、对事的管理紧密结合起来，并做到以对人管理为中心，关心人、尊重人、满足人的“合理需求”，以调动人的工作积极性和创造性。

只有尊重知识、尊重人才，企业才能获得长久发展的动力。对人才的关心及对其价值的充分重视是以人为本的集中体现，对人才重视与否在很大程度上决定了企业发展的现在与将来，所以公司实施人本管理首先应树立起正确的人才观。

## 六、结束语：

结合公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术、善经营、高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办法对人员进行考评，给员工创造各种锻炼和学习机会。

随着2018年的到来，我们公司正迈着坚实的步伐，以人为本，关注并认真落实顾客各阶段的需求思想，进一步提升公司综合管理平台，公司开发规模不断扩大，开发产品结构不断优化，经济效益、综合实力不断增强。面对公司发展，工程部将积极推进以项目精细管理为核心的工作体制，将“精心”是态度、“精细”是过程、“精品”是结果融入到项目管理中。展望未来，工程部人员正以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接公司更新的发展与挑战！

1.测量工程师工作总结、工程师工作总结

2.工程师年终工作总结

3.工程师月工作总结

4.设备工程师工作总结

5.工程师工作总结

6.工程师转正工作总结

7.车间工程师工作总结

## 8.甲方工程师工作总结

### 销售工程师工作职责篇五

时间过的真快，一转眼又是一年。利用今天下午的机会和大家总下20xx年工作中各种问题，回顾我们一起在这一年的工作，我们经过在这艰难的20xx年稳步挺过，首先，感谢各位在这过去一年里面的辛苦工作和积极与市场部这边的配合，也感谢朴总对市场部工作的大力支持，可以说没有大力支持网络推广与各种开发客户的模式，我们20xx年必定会走的很艰难。市场这边也不会做到今天这个不算好的成绩。

4. 积极参展通过展会现场的效果与各目标潜在客户沟通传递资料传递信息。一个目标客户知道博林电子做蜂鸣器的，可能没什么消息，但是1个潜在客户了解到博林公司做蜂鸣器，应该至少有几个客户再之后的需求中会联系到我司。5. 完全公司产品的各种认证与客户要求[]reachrohs无卤素资料aaa等认证。

3. 明年工作中需要坚持20xx年的工作经验并积极改善

2. 规范管理体系，积极实现绩效考核，提高管理效率，节省管理成本，根本上从个业务处努力提高业绩，利用公司和市场部的平台，独立并化开发成交客户，不单单是靠市场部这边的客户资源，每天8小时上班时除了之前客户的跟进，应该有空去了解客户市场，了解客户需求，我们不需要天天出门拜访，我们通过网络方式联系到再跟进，我们的网络推广应该是销售部销售工程师集体的资源。

### 销售工程师工作职责篇六

销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%

左右。

（一）、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1、质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

（三）根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

### （一）、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标到达60万，这是11年度最困难的一个季度。

### （二）、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

#### 1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

#### 2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

#### 3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动。（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

#### 4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

#### 5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，

甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

## 销售工程师工作职责篇七

随着科技的迅猛发展，各行各业之间的竞争异常激烈。异常是近几年来，全球金融风暴愈演愈烈，整个经济环境面临恶化的趋势。我们物流公司如何突破发展的制约，我想需要我们所有捷安人的共同努力。我作为公司的一份子，要认真做好自我的本职工作。这就需要进一步提升自我的思想素质和业务本事，所以，我注重加强日常的学习积累。

一是在思想上与我们公司坚持一致，坚定梦想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。

二是重点学习公司的各项规章制度及相关物流行业的法律知识。做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自我做好各项本职工作打下坚实的基础。经过学习，我熟悉和掌握了公司的各项制度、工作纪律及基本业务知识与技能，增强了履行岗位职责的本事和水平，做到与时俱进，增强大局观，合规合法，能较好地结合实际情景加以贯彻执行，完成上级布置的各项工作任务，取得良好成绩。

作为捷安公司的一名业务员，我深知要做好这项工作，就要树立大局意识、全心全意为公司、为客户服务的意识。这样，客户满意了，才能促进公司的业务发展。为此，我在工作中努力做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好各项物流服务工作。

着重做好三方面工作：

一是摆正位置，认真做好物流服务工作，消除自我思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自我的行为，认真做好资料收集、联系厂方和客户的工作，制定详细的工作计划，做好运输安排。

二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。

三是努力学习新业务知识，掌握做好物流工作必备的知识与技能，异常是营销产品和沟通方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。经过上述努力，我更加熟练地掌握了与客户沟通的技巧、处理相关难题的技巧以及推介公司的技巧。

我的综合分析本事、协调办事本事方面都有了较大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

我作为公司的业务员，主要负责深圳港口拖车进出口运输和香港进出口运输等事项。一年来，我都坚持贯彻公司的总体战略目标一向把如何提高业务平台，扩大市场占有率作为工作重点。坚决树立“长远+稳健”的经营思想，转变自身工作观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓日常工作，积极拓宽业务渠道。

每一天认真的搜集各方资料，积极打电话联系工厂负责人，做好相关的运输准备。另一方面，积极与客户沟通协调，了解他们的需求，为他们供给高效、便捷、优质的物流服务。

并且在牢牢稳住老客户的基础上，积极开发新客户。我们业务员一如既往的为老客户供给满意的物流服务，并且还在深化服务资料上下足功夫，加大与客户的联系，主动征求他们的意见，不断加深与客户的感情，及时了解掌握客户的动态。

这样，不断加强开发新客户，拓宽新业务面。

经过不断的努力，今年我的工作业绩明显比去年有较大的提升。月最高业绩有突破35万，年营业额在295万左右。今年共新进13个客户，其中就包括江门鹤山雅图仕印刷有限公司这样的大客户。初步估计他们每月的货柜量就在500个左右。截止到目前为止，我们完成了公司年度目标1700万的84%。

一是在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够；

四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。我理解为这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到。今后，我要继续加强学习，掌握做好物流工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自我，做到爱岗敬业、尽职尽责。积极加强沟通协作，努力做好连接客户和公司的纽带，积极扩大业务面，争取按时、按质完成公司交给我的任务。

以上是我一年来的工作总结，不到之处，敬请各位领导和同事提出宝贵意见和提议，以便我不断改善工作，做出更好成绩。

## 销售工程师工作职责篇八

一、全年工作总体思路：

现在，随着经济的飞速发展，私家车的数量也越来越多，汽车轮胎也相应的在市场上占据了相当大的份额，针对这一情况，我部门要积极树立以公司利益最大化为前提的目标，并且采取“针对性销售，扩大销售群体”的方针，坚持以“内

抓管理，外树品牌”为重点，以目标管理的方式，认真扎实的落实各项工作。

## 二、销售业绩目标：

本年度，我部门的总体销售目标金额为450万元，实现的总体利润为\*\*万元。根据这个经济指标，我部门平均每月要完成\*\*万元的销售业绩。

## 三、具体措施：

### (一)、加强内部管理，提高经济效益：

本年度，我部门将在原有的制度上进行进一步的完善，比如完善销售管理制度，并且要求各个销售人员要完全按照制度做事，切实做到有章可循，有法可依。以此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，以此提升公司的经济效益。

### (二)、实行考核制度，增加员工积极性：

本年度，我部门会加大考核制度的实行，我们将会根据销售总目标，分别下指标，切实的做到责任明确，落实到人，绩效挂钩。一是在具体过程中我们会将每个月的销售目标分配到各个销售人员，并且将各个销售人员的业绩做真实的记录。二是出勤考核，销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，所以今年我们将会加强出勤制度的考核力度。三是对服务质量和工作态度进行考核，我们会将请每位顾客填写销售人员的态度和服务质量，并用做评鉴。

### (三)、加大培训力度，提升整体实力：

本年度，我部门会根据实际情况对本部门人员进行系统的培训。一是积极培训销售人员的业务能力水平，比如我们会进

行专业的销售技能培训、销售手段等，并将理论联系实际，从而使每一位员工在平时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，以达到提高我部门整体销售实力的目的。二是我们将会对轮胎的品牌知识进行深入学习。我公司主要经营的是马牌，邓禄普，米其林，固铂，固特异等轮胎，因为所涉及的品牌较多，各个品牌的轮胎也有别不同，所以在具体的工作中，我们要求每个工作人员必须对我公司所经营的各个轮胎品牌知识了若指掌，做到心中有数。

#### (四)、加强团队建设，搞好人力资源管理：

人才是每个企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，所以建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。本年度，我部门将以建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项重要的工作来抓，我们将采取活动的方式来加强每个销售人员的团队意识和合作精神的培养，同时反复强调销售人员的责任感，在让大家增进情感的同时清楚认识团队重要性，以形成一个团结积极，具有良性竞争意识的优秀销售团队。

#### (五)、根据实际情况，调整销售策略：

本年度，我部门会积极的分析市场情况，并且及时根据市场变化情况做出一些调整和改变。比如在销售淡季，部门将会进行一些促销活动的开展，以吸引更多新客户，扩大客源。

总之，在新的一年里，公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合部门实际，在20xx年度中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出自己应有的贡献。