

最新石油销售公司工作总结(模板6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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

石油销售公司工作总结篇一

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

以市场铺垫、推动市场为主，扩大品牌的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把

工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，但是会在实践的过程中慢慢体现。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助[]20xx[]我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

石油销售公司工作总结篇二

1、网络、电话营销相结合；这种方式目前来看丢不得，这属于时尚型营销方式，特别是网络营销，许多企业也在不遗余力的采用和推广，不管对于厂家或者客户来说都是最快捷的沟通方式。

2、经销商；拥有很强势的地域性优势，渗透性很强，大部分经销商手中都有一定数量的固定客户。发展一定数量的经销商对于我们来说是必要的特别是在我们弱势或空白地区。但对经销商我们必须采取一定的监管手段。首先一定要给他地域保护的承诺，同时提供尽可能多的他所在区域的新客户让他开发，以提高他的合作积极性，这中间要及时做好我们彼此的沟通，以便共同赢得新客户。其次给经销商施加一定的销售压力（可定任务），因为他们对产品的可选性太强，说白了他们也是哪家便宜买哪家的，和客户心里一样，有时候也可能会做贴牌的产品。所以我们要通过各种渠道及时了解经销商的动态，以杜绝严重的后果发生。

3、办事处或分公司；办事处形式安全方便，容易取得客户信赖，更加有利于公司对大区域销售及客户管理。（具体操作暂不详谈）

经常电话或短信回访，及时了解客户对产品的使用情况。在适当条件下，可登门拜访客户，当面沟通以便稳定与客户关

系。宴请不是目的，沟通才最重要！

现在市场上能够长期稳定发展的客户并不多，特别对于这个看似成熟完善而且竞争强烈的化工设备行业（包括泵、阀），一年发展个几家新客户就不错了。新客户主要来源于潜在客户，所以说潜在的客户我认为有时候应该要盯得更紧些为好。不断从各种渠道或和同行交流中获得更多客户信息或更近于自己市场的信息。

形式，把熟悉业务与交流技能相结合。（与同事和同行之间以及和客户之间的交流）

石油销售公司工作总结篇三

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。在明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。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。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。

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。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

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。

我认为公司明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。

1. 市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。

2. 销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和方法。

3. 客户治理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们进步销售或购买；对潜伏客户怎样进行跟进。我觉得这一点是非常重要的，应在计划中占主要篇幅。

4. 销量任务。就是定出公道的销售任务，销售的主要目的就是要进步销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。完成了，要总结出好的方法和模式，完不成，也要总结，还存在的题目和困难。

5. 考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

6. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。营销销售营销师销售培训营销培训电话营销更多。

石油销售公司工作总结篇四

一、抓好后勤管理工作，大力提升服务水平

后勤管理工作涉及面广、杂，一年来我们以加强监督管理，提升服务水平为指导，从多方面着手，努力做好后勤工作。

我主要负责的是办公用品仓库管理和生活后勤保障工作，能做到有计划及时地申购办公所需用品，做到不浪费，无过多存货等情况的发生。为各科室做好服务，能及时、保质保量送去各科室所需办公物品。月月盘点，对库内物品熟悉、清楚。

办公仪器和日常生活方面出现故障和问题时能及时处理，处理不了时请专业人士来处理，做到不担误正常工作的运行。在后勤工作中得到了同事的支持和配合。通过我们的努力配合，圆满地完成了20_年的后勤和仓管工作。

二、车辆管理及维护

今年我们改革了用车制度，统一调度管理，做到出车有申请，归车有记录等工作流程；同时，车辆用油方面也制定出相关监督流程，排除了公车私用等情况的发生。

在车辆安全运行方面我们与司机签了出车安全责任书，保证出车安全，遵守交通规则。在保证工作正常运行的情况下，加强车辆管理，做好车辆的正常保养及维修，为我院工作的开展提供了较好的服务。

三、做好全院卫生工作创造优美环境做好安全保卫工作

对两位卫生员进行深刻、人性化的思想培训和具体工作细节及责任的培训与指导。制定相关卫生责任制度，要求每天多转、常扫、勤擦，随时发现问题及时处理。每周一大扫，周周有检查。

对医院里的床单被罩等医用品及员工的工作服做好及时、分类、干净的清洗、晾晒、发放等工作。

对医院保卫人员，进行了安全防卫、防电、防火、防水培训，强化安全意识，做到时时提醒和经常检查。

四、协助办公，尽心尽责

在办公室主要是配合办公室主任完成院内日常工作，做好文员统计工作，较好地完成了领导办公室的卫生及接待工作。在院内配合开展丰富多彩的活动，活跃员工文化生活，营造健康__的企业人文环境，推进企业文化、精明文明建议，展示我院积极向上的精神面貌。

五、平面设计网络推广

由于我学习过一些相关的知识技能，所以在单位暂缺平面设计人员和网络工程师时，我努力学习相关专业知知识，用心把这方面工作做的更好。我相信经过我们办公室成员的共同努力学习，一定会在这些方面有所进步和做出成绩。

六、加强市场宣传力度与管理

今年的广告宣传形式有多种，电台、报纸、电视、网络 and 地面营销。地面营销有体检、杂志、挂历和下乡挂宣传牌。

体检主要是在3-8月份做的，效果还不错，但由于整个大环境等方面影响，体检活动到9月份就暂停了。__乡村挂宣传牌，幅射面比较广，效果也不错，通过了解，有一些患者是通过看到村里的宣传牌后打电话咨询来的。20_年共挂了1266块牌，我们在挂牌时考虑到患者的来源情况，对市区和四县分出了重侧区；我们在选择位置时尽量考虑到宣传牌寿命的长期性和醒目性，所以要求挂牌人员有责任心地对待每一块牌子，做到家家愿意让我院挂牌并能做好保护工作。挂到高处易看到，不易被破坏的地方，多为村民的屋山头，做好长期的维护和更换工作。同时我们在挂牌时，也在做与人面对面的宣传工作，所到之处，都能使周围的村民对我们留下好的印象，做

到村村有我院广告牌和宣传。

20_年杂志印刷了三期，共8万本，20_年挂历共做3000本，根据客户群的不同，都做到了有效的发放。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要不断学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年的挑战，有责任心地踏踏实实工作，不能只限于自身周围的小圈子，要着眼大局，着眼今后的发展。向其他同事学习，取长补短，相互交流好工作经验，共同进步。新的一年，我会围绕着医院的中心工作，明确个人职责做好本质工作，搞好协调、当好参谋、搞好服务，密切配合，希望能圆满地完成了20_年的各项工作任务，为医院发展起到积极作用。

石油销售公司工作总结篇五

乙方(卖方):

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规，本着平等互利、等价有偿的原则，经双方协商一致，订立本合同。

一、本合同履行地点为：中国石化天然气股份有限公司加油站

二、标的物(下称“油品”)93#汽油

三、质量：本合同油品符合 国家 标准。

四、数量：每月 按实际购油数量结算。

五、结算价格：按购油时挂牌价结算，享受加油ic卡折扣。

六、货款结算方式：预先对加油ic卡充值□ic卡内有金额时方可购油。

七、履行期限：自 20xx年 10 月16日到20xx年 12月31日止 。

八、双方权利义务：

甲方使用加油ic卡加油，乙方从加油ic卡余额中直接扣除油款，如甲方未能及时交款充值，乙方可以允许甲方把卡内余额用尽，但不允许甲方超额加油，余额用尽时乙方有权停止加油。加油卡挂失期间(包括暂时挂失和正式挂失)，办理挂失手续后48小时内发生的单位卡消费由甲方承担其损失，48小时之后发生的消费由乙方承担其损失。甲方遵守《中国石油加油卡章程》、《中国石油加油卡单位客户服务协议》的全部内容。

九、违约责任

1、乙方交付的油品不符合合同约定，由双方协商解决。

十、不可抗力

由于不可抗力及其它不可预见、不可避免、不可克服的事件，导致不能完全或部分履行本合同义务，受不可抗力影响的一方或双方不承担违约责任。

十一、效力及其它

1、本合同自双方签字并盖章之日起生效。

2、本合同未尽事宜，双方可签订补充协议。

3、本合同一式 4 份，甲方执 2 份，乙方执 2份。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

电话： 电话：

年 月 日 年 月 日

石油销售公司工作总结篇六

世博中心占地6000平方米，条件得天独厚，管理先进，售后服务完善，工商、税务、银行、交管等相关配套服务齐全。，可以为客户提供全面、综合的优质服务，让汽车等附属行业的经营者轻松操作，不需要很多复杂的手续。为汽车和负产业的经营者提供了一个更完善的方案；市场前景广阔的现代汽车交易场所。

为了更好的开展宣传活动，提高知名度，让南车博览中心在公众心目中有更高的地位，制造声势，前期广告可以合理科学的操作；成功实施，受其委托，特别安排制定南方汽车博览中心前期广告方案。

1. 市场环境优势分析

答：

日产汽车博览中心位于解放公园旁，交通便利。以东风日产为中心，中心辐射武汉、襄樊□xx□黄陂、荆州等周边城镇，地理环境优越。

乙、

日产汽车博览中心位于一个集中的地方。周边城镇有密集的制造业和加工业。未来几年，东风日产经济将快速发展，为其他汽车会展中心创造更好的经济环境。

丙、

随着经济的进一步增长和人民生活水平的逐步提高，汽车及其附属产业将实现新的飞跃。未来几年，汽车消费将是大众

的主流消费，家庭和个人汽车将更加普及，汽车消费将更加接近大众化，这将为东风日产汽车博览中心的未来发展创造良好的市场机遇。

2. 自身优势分析

答：

目前xx市及周边的汽车销售比较分散，大部分配套设施不完善。日产汽车博览中心是周边第一个现代化汽车交易市场——机械城。该中心的建成将吸引更多汽车及其附属行业的客户关注和投资咨询，市场前景十分广阔。

乙、

环境优越，建筑面积大，博览中心布局合理，大型停车场、展厅、交易大厅等相关设施齐全，是集销售、售后服务、配件供应为一体的综合性专业汽车交易市场。整个中心设计高、质量好，是湖北省首家设备先进、功能齐全的汽车交易中心。

丙、

工商、税务、交管、银行、保险等配套服务优质服务。会进办公室，省去了很多汽车交易的繁琐手续，让整个汽车交易更加快捷顺畅。俱乐部、信息中心等相关配套设施完善，可为客户提供优质一流的服务，为汽车及其关联经销商提供汽车文化、新车上市、现场推广等活动，提供汽车美容、装饰工程，使整个交易中心更加规范化、一体化。

d东风日产汽车博览中心拥有完善的通讯、语言查询、数字显示、信息发布、电子摄像头等硬件设施。装修豪华典雅，经营环境舒适温馨。

1. 密切关注市场机会，进行大规模宣传，使其优势深入人心，

吸引更多& # 39; 经销商和制造商对汽车相关行业的投资。

2. 尽量展现自己的强大优势，扬长避短，扩大自己的知名度和美誉度。

ent:2em□textx align:left□"& gt3.尽快引入cis系统(企业识别系统)，实现成为知名品牌的市场战略目标。

4. 引用现代管理模式和优质服务，树立良好的企业形象，提高企业声誉。

1. 广告定位

前期的广告定位要合理考虑到有利于后期的广告策划和广告的具体实施。建议利用南方汽车博览中心的配套服务优势作为广告定位。

2. 广告吸引力

以理性的广告诉求为广告诉求点，用看得见摸得着的事实说服人，这样在实际操作中，有利于广告的运用。

3. 广告目标

争取在开业前结合广告等宣传手段，让东风日产汽车博览中心在开业前深入人心，在市场上占据一定地位。广告要针对所有的汽车经销商，以及零配件、汽车美容、装饰的生产厂家和经销商。在他们当中创造良好的口碑，提升自身价值，才能吸引更多的客户咨询和投资。

动词□verb的缩写) 媒体分析

a.在众多的广告媒体中□xx地区以电视、报纸、户外、网络、广播等几种广告媒体为主。其中，电视、报纸、电台的广告

效果明显，选择性、针对性强，能直达受众。户外广告见效慢，但最容易树立良好的企业形象。

b□媒体利用要遵循广告的整体策略，分阶段投放，拉近与目标群体的距离，简化传播渠道，有效利用广告资源。