

# 2023年口罩销售方案(精选9篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 口罩销售方案篇一

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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

要以饱满的热情应对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，色彩，价格，面料，适合人群做充分了解。

以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们服装店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

## 口罩销售方案篇二

上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下□xx市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的xx购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是xx大酒店和xx大酒店，其中xx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年□xx大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

为了提高消费者对“xx酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

### 口罩销售方案篇三

确立销售团队定位与总体目标：依托公司物资资源,开拓发展石化行业的直销客户群体,使公司营销业务稳定持续发展。通过工作中的各项制度及考核机制来强化团队的定位与总体目标。在各项工作执行过程中通过考核机制及各种研讨会议使团队每个成员不断得到成长。个人成长有多方面：譬如金钱，学识，销售能力，爱心，竞争意识，执行力等各个方面。

#### (二)加强销售团队建设核心--参与

团队的参与，每时每刻体现在团队在公司销售目标执行过程中，通过各种销售报表、总结及销售会议，使每项销售目标确立与执行进度都有每个成员的努力和汗水,建立竞争与和谐的氛围，共同提出公司目标执行过程中的问题并研究解决问题的积极方案。

### (三) 加强团队建设与规划

(1) 团队目标执行过程中的问题与成就的认同。

(2) 目标执行完成时得到团队的赞美。

(3) 给应得的人更好的市场和发展空间。

(4) 目标达成情况的奖惩机制。

(1) 通过各项公司目标执行情况，使每个团队的成员必须相信，当公司目标成功时，他们也是赢家。

(2) 利用目标执行考核并定期公布的方法，使本团队内部建立积极向上的健康竞争机制。

(4) 通过交叉工作，使他们彼此共同学习，相互配合，平衡优缺点。譬如共同开发一个客户，相互配合完成目标。或分别开发同一区内相近客户，利用信息沟通共同达到目标。

(5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

(2) 沟通要形成一种制度化、规范化。公司内部建立沟通的规范，也就是说用什么样的方式，什么样的格式，什么样的语言要有一个规范一个统一，使信息得到有效性和准确性。包括合理化建议，公司汇报，问题的发现与解决办法。

### (四) 销售团队的完善采取以下几种方式：

#### 1、管理制度的完善

首先是在公司运行过程中，每项公司制度的建立，力求严谨，有发展性，在制度实施过程中鼓励成员提出合理化建议，并针对每个建议务实的加以落实，并有针对性的参考奖惩制度给予适当的奖励。

2、销售团队的定期完善,定期通过各种培训完善销售团队的不足,例如:

(1)销售人员的心理素质和潜能培训。使销售人员永远充满自信和保持积极进取的心态。

(2)专业销售技巧培训。销售是一门专业的科学,主要包括有销售前的准备技巧(了解推销区域、找出准客户、做好销售计划等)、接近客户的技巧(电话拜访客户、直接拜访客户、邮件拜访等)、进入销售主题的技巧、事实调查的技巧、询问与倾听的技巧、产品展示和说明的技巧、处理客户异议的技巧以及最后如何达成交易的技巧等等。

(3)产品及行业知识方面的培训。能够将产品的特性迅速转化成客户的利益需求点。

3、随时发现和总结团队中出现的问题,不定期的通过会议,培训,活动来有针对性的加强团队建设。

## 口罩销售方案篇四

确立销售团队定位与总体目标:依托公司物资资源,开拓发展石化行业的直销客户群体,使公司营销业务稳定持续发展。通过工作中的各项制度及考核机制来强化团队的定位与总体目标。在各项工作执行过程中通过考核机制及各种研讨会议使团队每个成员不断得到成长。个人成长有多方面:譬如金钱,学识,销售能力,爱心,竞争意识,执行力等各个方面。

### (二) 加强销售团队建设核心——参与

团队的参与,每时每刻体现在团队在公司销售目标执行过程中,通过各种销售报表、总结及销售会议,使每项销售目标确立与执行进度都有每个成员的努力和汗水,建立竞争与和谐的氛围,共同提出公司目标执行过程中的问题并研究解决

问题的积极方案。

### (三) 加强团队建设与规划

1、在公司执行目标过程中时刻围绕团队建设的四点要素来进行

(1) 团队目标执行过程中的问题与成就的认同。

(2) 目标执行完成时得到团队的赞美。

(3) 给应得的人更好的市场和发展空间。

(4) 目标达成情况的奖惩机制。

2、建立共同目标观念

(1) 通过各项公司目标执行情况，使每个团队的成员必须相信，当公司目标成功时，他们也是赢家。

(2) 利用目标执行考核并定期公布的方法，使本团队内部建立积极向上的健康竞争机制。

(4) 通过交叉工作，使他们彼此共同学习，相互配合，平衡优缺点。譬如共同开发一个客户，相互配合完成目标。或分别开发同一区内相近客户，利用信息沟通共同达到目标。

(5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司本部知道。

3、建立有效完善的工作程序与沟通机制使团队有序发展

(2) 沟通要形成一种制度化、规范化。公司内部建立沟通的规范，也就是说用什么样的方式，什么样的格式，什么样的语言要有一个规范一个统一，使信息得到有效性和准确性。包括合理化建议，公司汇报，问题的发现与解决办法。

(四)销售团队的完善采取以下几种方式:

### 1、管理制度的完善

首先是在公司运行过程中, 每项公司制度的建立, 力求严谨, 有发展性, 在制度实施过程中鼓励成员提出合理化建议, 并针对每个建议务实的加以落实, 并有针对性的参考奖惩制度给予适当的奖励。

2、销售团队的定期完善, 定期通过各种培训完善销售团队的不足, 例如:

(1)销售人员的心理素质和潜能培训。使销售人员永远充满自信和保持积极进取的心态。

(2)专业销售技巧培训。销售是一门专业的科学, 主要包括有销售前的准备技巧(了解推销区域、找出准客户、做好销售计划等)、接近客户的技巧(电话拜访客户、直接拜访客户、邮件拜访等)、进入销售主题的技巧、事实调查的技巧、询问与倾听的技巧、产品展示和说明的技巧、处理客户异议的技巧以及最后如何达成交易的技巧等等。

(3)产品及行业知识方面的培训。能够将产品的特性迅速转化成客户的利益需求点。

3、随时发现和总结团队中出现的问题, 不定期的通过会议, 培训, 活动来有针对性的加强团队建设。

## 口罩销售方案篇五

20xx年转眼间已经过去了, 新的一年已经开始。作为职友正装营业员, 我现将我的工作总结及心得呈现如下。希望各位予在指导建议。



我来职友正装工作只有短短一个多月了，时间不长，但是这个工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将（衣服的品牌）产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如面料，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将职友正装的牌子做好。

作为职友正装的一名员工，我深切感到正装的蓬勃的态势。

最后，祝愿职友正装在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。

## 口罩销售方案篇六

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%（近二十三万），离年度目标还有一定的距离！

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。

第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

首先，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。

其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略，

1、自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有一位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工

作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

## 口罩销售方案篇七

回首过去的6个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；.....加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的半年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给

错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、 进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、 加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、 加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

## 口罩销售方案篇八

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

### 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系

统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

## 口罩销售方案篇九

从20xx年7月至今，我已经来公司工作半年多的时间了，在这新年来临之际，回想自己半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司半年的时间里，我从一个对产品知识一无所知的门外汉转变成一个地区的负责人。以下是我对自己在这半年多时



间里所做事情的总结。

进入一个新的行业，我们都应该对这个行业要有一定的了解，才能做好自己的工作，对于壁纸的生产过程，从图样的设计到制成成品，这些我都不是很了解，这是我的不足，要加强的地方。现在的我只是对我们的销售流程有了进一步的熟悉，还有很多不足的地方，都应该在以后的工作中不断地学习，与时俱进。

在出差的时间里，我可以说每天都在认真的拜访客户，开拓新客户，回访老客户，加强公司品牌在当地的影响力。在经过这几个月对市场的了解，我相信在以后的工作中我会做的更好。老话说的好市场才是我们的老师，只有经历了才能让我们更好的成长，在这个世界上完美的事少之又少，每个人都有自己的优缺点，只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢改正过来，要不断的进行总结与改进，才能提高自身的素质。

对于这个行业来说我不属于一名合格的业务员，只能算这个行业的新人，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够好，根源是自己的缺点太多，脸皮还不够厚，人际关系处理还不够好，心里素质还不够过关，还远没有达到这个行业业务人员应有的能力，只有不断学习才能在以后的工作中做的更好。

以前在我心里一直认为自己已经很好了，毕竟应经在销售行业从事了将近7年的时间，应该算是这个行业的老人，但是来到这里很才认识到自己的不足，自己是多么的渺小，从新学习，在以后的工作中做到最好，我喜欢销售这份职业，在这里有着源源不断的激情，这股动力，这份信念一直都在支撑着我不断前进，我相信我一定能在这个行业走的更远！

在这段日子里感谢公司对我的帮助与信任，对于我工作的指导，让我不断改进，不断成长，相信在以后的工作中做的更好，让自己每天充满激情的去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望，努力做的更好。