

最新销售季度总结与季度计划个人(优秀6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

销售季度总结与季度计划个人篇一

有些公司每个月都写工作总结，那到底怎么写才好呢；下面是有销售季度工作总结，欢迎参阅。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

- 1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生

产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、工作计划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通与交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

1, 按要求标准作业, 安全时时放到第一位. 安全是发展之基本.

2, 重视执行文化, 定期进行培训. 执行力不到位, 以下工作没法开展.

3, 严抓卫生环境, 个人衣冠形象是企业形象文化基础, 卫生环境做不好还谈什么工作.

4, 如何在保证质量境况下降低维修成本, 减少成本才是盈利的根本.

5, 提高工作效率, 减少时间, 也是盈利一部分.

6, 提高服务意识, 微笑服务才能拉近距离, 想客户所想, 客户之忧, 更能引导消费理念.

7, 加强专业维修技术培训, 专业才不会被行业淘汰.

8, 培养员工积极性, 定期开展娱乐活动, 好的环境, 好的心情,

才能出好的质量.

9, 定期追维修欠款, 认真分析其中原因, 给予解决.

10, 开展太色服务, 举例简称{星月服务} 上门提车, 送车服务, 为客户更省时间. 才能产生依赖心理.

11, 注重细节, 严抓细节, 坚持严抓落实为目标, 细节论成败, 注重细节, 才能使企业笑到最后.

12, 向分店认真学习优点, 多多交流沟通, 以提高自己的管理知识.

很感#总能在百忙之中仔细阅读总结报告, 在文中我没有对用赞美的语言赞美你, 在你的带领下管理如何英明, 也没有提出你带出的团队, 如何优秀. 因为我感觉还没有做到完美境界, 职业生涯中告诉我, 企业有问题就要提出来, 没问题去找问题, 每天都能及时发现问题给予解决, 美丽的语言不会把问题解决, 个人认为没有发现问题的企业才是最大的问题, 敬请不要计较, 总结中都是我内心真实的感受和表达, 都是我对企业责任心的表现, 职业之心, 时间考验, 结果明鉴!

在这里说明一下, 为东风越野车公司配套的产品是我司给长丰猎豹供应的hs-710v及hs-928b[]为其做配套主要是考虑到宣传公司产品的需要, 因东风越野研发的“东风悍马”及“东风铁甲”军用越野车影响力比较大。因其销量微小, 在下面的总结中, 将不做介绍。

第一季度办事处各市场所做的工作:

1. 维护老产品老市场方面: 我司在十堰这里的配套老产品为hs-180v(包含主机、天线、扬声器), 由于在过去的几年中, 此产品三包索赔金额比较大(20xx年索赔金额为: 53万), 加之去年降价之后主机的价格为85.63元(不含税, 下同), 经公

司价格评审利润率为0，虽然如此，去年公司在十堰办事处的督促下，对hs-180v的电路进行了改版设计(由原先手工插件改为smt/ai)产品性能比原先有了比较大的改善，因此公司仍然决定继续供应，但不主动追求市场份额的扩大，原因如下：

b. 公司的价格与竞争对手相比无任何优势；

c. hs-528v已开始逐步取代hs-180v产品结构升级应在20xx年完成，按照此进度逐步减少hs-180v的供应量，扩大新产品的供应量。

考虑到以上因素，在第一季度，十堰办事处基本上只是按照其确定的份额供应老产品hs-180v努力配合好其生产计划。

2. 新产品新市场开拓方面的工作：

1) 新产品方面：考虑到hs-528v主机在20xx年11月才批量供货，在此也把它作为新产品，加上已经开始进行的d310项目(包含收放机cdvcdvd及天线、扬声器等)，十堰办事处的新产品主要有3个，下面分别给予介绍：

a. hs-528v产品，由于徐州天宝的退出，目前我司此产品的份额为100%，但是十堰凯歌恒龙汽车电子有限公司(以下简称“十堰凯歌”)已开发出同样的产品，并于去年供应了800台(直供路线)，现在其正在紧密动作，准备再次进入配套体系，十堰办事处主要针对此情况给其设置门槛障碍。但是其价格为220.17元，我司价格为239.32元，相对而言，其成本优势比较大，如果采购三科的降本压力持续增加，而我司的产品又不降价的话，其进入配套路线是迟早的事。

b. d310项目的hs-t1886收放机，由于第一轮试制下来，发现的问题比较多，十堰办事处也将此信息及时地反馈给公司，现在公司方面的答复是在4月20日之前将基本解决好这些问题。

c. d310项目的hs-t2121收放机，第一轮试制下来发现的问题现在基本上只剩下一个——面板灯光问题(东风商用车公司技术中心要求背景灯及按键灯光都为波长为470nm的蓝光)，因此机原先灯光都是绿色，现改为蓝光的话要加上许多发光二极管，电路要重新设计，重新开模，可能成本也要上去，时间节点能否保证也还是一个未知数。

2) 新市场开拓方面：东风特种车身厂属于东风集团下面的东风实业有限公司，和东风商用车公司是相互独立的，其年产量大约为40000-50000，收放机主要由十堰振鸿铭工贸公司及东风天成工贸公司2家进行配套，我个人比较看好这个市场，但是更加需要总部和领导的支持。

20xx年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

一、第3季度工作总结

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2□销售工作总结、分析

1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2) 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

销售季度总结与季度计划个人篇二

时间一转眼而过，一个季度的工作已经结束。面对上一季度完成的工作，我做了如下总结。

上一个季度的工作，除了每天日常的收银工作以外，还有两件值得我一提的事情，这两件事情都令我记忆深刻，也给我的工作带来了很大启发。

一件是在____月____日，我记得那天超市搞活动，来了特别的人，结账的时候也排满了人，可能有一位顾客比较急，但是在她结完账的时候，又觉得我给她算的数目不对，所以就一旁很生气的问我，要求我重新再给她算一次。其实，我算的没有错，只是她在买的时候没有看清楚上面标的价格。所以，我又只好耐心的跟她解释了一遍，虽然后面的人已经等的不耐烦了，一直在催，但是我依然保持着热情服务的态度，一边安抚着顾客的情绪，一边帮那位女士又仔细的核算了一遍，最后，结果都没有错。那位女士才面带满意笑容的

离开了。

后来，主管知道我这件事情后，还在开会的时候，特地的表扬了我，说超市的服务就是要做到这样，不管顾客有多么刁蛮和不讲理，我们都要时刻以顾客为中心，尽心尽力的帮顾客解决问题，做到耐心服务，忠诚服务。

还有另外一件就是在____月____日，我和往常一样正在自己的岗位上值着班，那天人很少，所以当看到有一位母亲面色十分着急的四处寻找着什么东西的时候，我就多留心了一下。果然，过了一段时间，我就看到有一位小孩子正茫然的站在超市的大门口，不知道要去哪的样子，我就立马反应了过来。之前那位妈妈应该是在寻找自己的孩子，所以我赶紧把要走出去的小孩叫到了我身边，仔细的询问了一下，果然她和她妈妈走丢了。我就赶紧把这事禀报给了我主管，然后再通过广播的方式，让她妈妈过来赶紧过来我收银台这里。当她妈妈看到自己的小孩子时，眼泪一下子就涌了出来，之后就是对我和我们超市各种感谢。在第二天的时候，还特意跑过来给我们超市送了一面锦旗，这还是我们超市里第一次收到锦旗。所以这也算是我们这一季度工作的一大亮点。

这件事情也告诉了我，作为一名超市的收银员，除了关注自己本岗位的工作之外，还要关注超市里所有一切事务的发生，凡是都要站在超市的角度出发，帮超市解决问题。即便不是自己的工作和义务，我也要去尽力帮忙做到。

销售季度总结与季度计划个人篇三

在这季度的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年月一号来到男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺

乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下季度工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单

子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；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。我认为我们男装专卖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。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

销售季度总结与季度计划个人篇四

我今年的第一季度工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

- 1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！
- 2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！
- 3、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，

在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

九小类：

- 1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三、明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过20__年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

销售季度总结与季度计划个人篇五

上半年，局领导先后赴企业开展密集型调研指导 次，为企业在科技创新、招商引资、项目推进、人才培养等方面排忧解难。截止目前，17个重点项目进展顺利，呈现快速增长态势，

如：索普兴大药业“双环铂”完成二期临床试验，即将申领《药品生产许可证》；江苏天晟药业有限公司新建新品研发中心已于4月中旬投入使用；吉贝尔药业投资6000万元的二期工程进入桩基阶段；江苏707公司投资8000万元的中药生产基地即将竣工；江苏鱼跃今年投资4亿元用于项目建设，其中数字射线机已拿到产品注册证，电动轮椅车已通过美国fda、欧盟ce和日本sg认证；海昌隐形眼镜有限公司投资5000万元引进的英国产隐形眼镜生产线和新仓库设施已投入使用；苏南制药投资6000万元的新厂搬迁项目已经启动；等等。

进一步简化审批程序，缩短办理时限，减免收费项目，推行“四零服务”（零收费、零距离指导、零时限办理、零假日服务）和vip服务，实行“一次性”告知、“一站式”服务和“一条龙”审批，全力打造全省同行业“办事效率最高、收费标准最低、服务态度最好”和“党和政府满意、人民群众满意、行政相对人满意”的医药经济发展环境。

目前，药品、医疗器械经营企业的行政许可办理时限分别减少为10个和20个，申报材料项目分别减少为14种19项和6种16项，办理环节减少为4个和2个。累计接待各类咨询1070余人次，受理各类办件243件，办结率100%。三是服务创业型城市建设。成立创业帮扶领导小组，明确11个职能处室与丹徒新城管委会11个村（社区）实现点对点结对帮扶。上半年，局领导多次与结对帮扶单位对接帮扶，全局共计有250余人次深入镇村宣传发动，印发创业宣传海报3000余份，举办食品药品创业人员培训班4期，受训人次达400余人次。截止6月底，共帮扶创业基数 238 户，个体工商户188户，私营企业50户，企业注册资金总数7.8亿元，树立创业典型2个，综合指标位居丹徒区首位。上半年新增药品零售经营企业81家，增长了7.5%。药品经营销售增长了6.7%。药品批发企业销售4.03亿元，比去年同期增长41.4%。

上半年，我们以迎接市人大效能建设评议和省级文明行业创建检查为契机，以开展“打造‘三型’机关、服务跨越发

展”主题实践活动为平台，大力加强干部队伍建设，力求实现全局干部职工“精神状态大振奋、工作作风大转变、履职能力大增强、办事效率大提速、服务水平大提高、队伍形象大提升”。

一是提升队伍素质。出台《__年干部教育培训计划》，实行“分层次、分级别、多渠道、重实效”培训，通过开展“为谁监管、怎样监管”、“为谁检验、怎样检验”大讨论、优质服务竞赛、读书日、党风廉政教育等活动，全面提升干部职工科学发展的能力、依法行政的能力、创新创优的能力、难题的能力和勤政廉政的能力。

二是开展自查自纠。以“五个不让”为标准(即不让布置的工作在我这里延误、不让需要办理的事项在我这里积压、不让各种差错在我这里出现、不让食品药品监管部门的良好形象在我这里受到损害、不让一起重大食品药品安全事件由于我的疏忽而发生)，努力寻找部门或个人在能力素质、工作效能和服务水平等方面的差距，做到边查边纠，边整边改。

三是完善规章制度。对建局以来的103项规章制度进行梳理完善，对不适应食品药品监管工作需要、制约食品药品监管事业发展的制度进行修订或废除。截止目前，已废除17条、修订41条、新订10条规章制度。

四是加强督查督办。确定了9大类18项重点督查督办事项，实行“一月一督查、一季一通报”，确保各项重点工作落到实处。出台《效能建设绩效考核实施办法》，把改进工作作风、提高行政效能、创优发展环境等工作与部门推优、个人评先等结合起来，与干部职工工作津补贴发放等奖惩措施结合起来，以形成弘扬先进、奋发向上的工作氛围。五是推进文明创建。通过每天在镇江电视台滚动播出食品药品安全消费警示、每半月编印《效能建设简报》、每月印发《食品药品监管简报》以及拍摄专题片、制作宣传画册等强化对外宣传，通过发放征求意见表、开通12345服务热线等加强社会监督，通过开展

廉政书画征集、每周“志愿奉献一小时，全民共创文明城”志愿服务行动等丰富创建载体。目前已通过省级文明创建检查验收。六是加快食品药品质量检验检测大楼建设。目前大楼地下部分已完成基础梁、承台等施工，平面设计、施工图设计、土建招投标等工作正在有序推进。

统一思想、因势利导，机构改革职能调整有序推进。一是严守纪律，营造良好改革氛围。坚定不移地遵守机构改革期间政治、财经、人事等各项纪律，加强思想政治工作，干部职工“想干事、能干事、干成事而不出事”的工作氛围已经形成。二是积极沟通，制定“三定方案”。在充分调研和科学论证的基础上，草拟了《镇江市食品药品监督管理局主要职责内设机构和人员编制规定》、《关于镇江市食品药品监督管理局职能调整内设机构和人员编制情况的说明》，并根据市领导的指示精神和市编办提出的意见不断修改完善，最终获得了市政府的认可通过。

同时，7月14日，镇江市餐饮安全监督所正式组建，为下一步履行监管新职能奠定了坚实的基础。三是加强协调，协助基层机构改革。将辖市、区局领导的人事档案移交地方，积极向各辖市、区组织部介绍辖市、区局相关情况。在中编办关于药监系统体制改革紧急通知下达后，多次与市编办及地方协调，建议食药监部门单独设置，保持队伍和人员相对稳定，保证其相对独立依法履行监管职责。目前，丹阳、丹徒、句容市食品药品监管局都明确单独设置。

销售季度总结与季度计划个人篇六

把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有

的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

我今后的努力方向：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

二、明确任务，主动积极。

积极了解达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪。

规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。
用更加积极的心态去工作。