

牛奶行业年度总结 销售低温牛奶工作总结 (模板5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

牛奶行业年度总结 销售低温牛奶工作总结篇一

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，

使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、

核、收三大核心模块的实施。

牛奶行业年度总结 销售低温牛奶工作总结篇二

转眼间，20__年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对潜力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和潜力有了提高。首先得感谢公司给我们带来了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

一. 业务潜力

1. 对公司和产品必须要很熟悉。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才明白主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也明白推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，就应不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然明白目标市场在那，也能够很专业地回答客户的问题。

2. 对市场的了解。

不仅仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。明白竞争对手的产品以及价格信息，才能明白自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

3. 业务技巧

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中能够解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是透过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便能够挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们能够挽救一切；产品一出

去，一齐都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面必须要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不明白怎样办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮忙，各部门配合，问题总会得到解决。

二. 个人素质潜力

1. 诚实

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2. 热情

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

3. 耐心

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，必须有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。

4. 自信心

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是必须要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以务必持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下是否有需要帮忙的，到了必须的时候要主动询问nextorder的时间。

在工作中，我能够说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解潜力较好。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达潜力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质但是关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀期望！

牛奶行业年度总结 销售低温牛奶工作总结篇三

按照以人为本、全面协调可持续的发展原则，服务和指导好

农、工、副三业的发展；努力为村民的增收搭建*台（成立了xx村土地股份合作社），使得村级群众经济得到了健康、持续的发展。今年，我村的各项经济指标均实现了增长，村级可支配收入到达xxx万元。

继续做好环境卫生的长效保洁工作。今年，我村投入了xx万元用于环境卫生的综合整治工作，并透过此项实事工程，使村容村貌焕然一新。另外，顺利完成了xx上的村庄绿化工程，且在原xx村部新建了公共厕所一座，总计xx万元。

我村在xx古镇保护开发管理委员会的正确指导下，紧紧围绕计生目标开展工作。不仅仅加强了宣传教育工作和流动人口管理，还开展好优质服务（如育龄妇女的健康检查、计生专干亲自上门发放药具等），出色完成了20xx年的计生工作。

我村村委会在上级部门的领导下，结合本村实际状况，认真地开展工作以维护地方稳定。用心配合派出所的治安巡逻工作，为巡逻的开展带给有力保障，有效地阻止和控制了案件的发生。进一步发挥好人民调解室的作用，按照依法调解、以德协商的原则，努力把矛盾调解到最小。

按照新农村建设的要球，我村投入了资金xx万元用于利群路的绿化工程，使得“绿”入人心。此外，还顺利完成了xx港、xx港、xx港这三个自然村的桥梁改*工程，极大地方便了村民的出行。

1、创先争优活动的开展。在全村党员中全面实行公开承诺是创先争优的重要环节，也是确保创先争优活动取得实效的重要举措。同时，我村党组织还开展了向好同志学习、党员干部进万家的活动，推动创先争优活动的深入开展。

2、第九届村民委员会的换届选举工作。按照村委会换届选举工作的要求，我村设立了6个自然村和1个中心会场投票站，

并及时、高效、准确地完成了唱票工作。经统计，我村实际收回的选票数为1348，占选票总数的41%，其中有效票数为1312，无效票数为31，弃权5票。

今年，我村的关心下一代工作以“四有四好”先进村的建立活动为根本出发点，制定了一系列的活动制度，并且利用假期开展了多次的知识讲座和活动，不仅仅让辖区内的青少年获取了知识，也极大地丰富了他们的假期生活，受到广大青少年的一致好评。

1、村务公开方面。村委会按照上级村务公开的要求，扎实推进村务公开民主管理工作。完善村务公开、民主管理，重点健全完善村级重大事务决策程序，加强民主管理和民主监督，使村务运作有章可循。

2、超龄人员接轨社会保险工作。根据上级政策，筛选出贴合条件的超龄人员，并及时告知其状况，做好超龄人员接轨社会保险工作。

3、农村低保工作。把好低保户及低保边缘户的申报关，广泛征求组长及村民代表的意见，做好申报人员的公示工作，理解村民的监督。

4、扶贫帮困方面。村委会用心落实上级文件的精神，透过发放党员关爱基金，将全体党员的关怀送到了困难户、贫困户的手中。同时，在年前进行了走访慰问活动，送去了村委会对他们的关怀。

5、老年人的关爱工作。在中秋、重阳、春节前夕，村委会对每位老年人都发放了过节费，合计7万元，让他们在欢度节日的同时，能够切实感受到村委会的温暖。

首先是要继续做好环境综合治理，保障村容整洁；第二是继续做好农工副三业的服务和指导工作，帮忙村民增加收入；

第三是做好部分环村道路的绿化工程建设；第四是用心配合好区规划建设局对方联新区的下水道铺设及道路的硬化工程。

回顾一年来的工作，我村在村党委的带领下，在上级领导的指导和支持下取得了必须的成绩，但还是存在着必须的差距。今后我们将继续努力工作，克服不足，开拓进取，争取把工作做得更好。

牛奶行业年度总结 销售低温牛奶工作总结篇四

总结写作要存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

20__年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得

了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20__年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级_公司进行据点销售和市场考察，在_我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题。

在_年_月_日国家实施“_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对20__年工作中存在的问题进行改进的措施。

对于车价差万元的情况我们在_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们_人轻松

上阵，挑战下一个工作任务！

四、__年个人工作目标和计划。

我在_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

我__自20__年x月x日加入__这个大家庭中已有半年多时间，在这半年多时间里我从青涩的大学生成长为能与人自信交谈的__员工。首先我要感谢真__导对我耐心的培养，让我担任销售这一岗位。在此期间我不断学习，不断进步，掌握了学校无法学到的技能。

在刚来公司实习期间，主要了解公司的规章制度，熟悉各部门的情况，从基层做起，每天去车间帮忙，熟悉生产工艺和流程，掌握产品的各项性能，并在化验室学习了检测产品的各种实验，比如易氧化物、重金属、热风强度、涂布量等检测实验。在参加上海的会展时看到别的大公司的外贸部职员可以跟外国客户进行很流利的交谈，介绍自己公司的产品，我深知自己需要学习的还有很多。

在正式开始销售工作后，对于外国的客户，主要通过邮件来往，及时回复外国客户的咨询和洽谈；对于国内的客户，前期主要通过电话联系，邮寄公司资料，不断跟踪最新信息。在电话沟通中，经常感受到客户的冷漠、拒绝甚至厌烦，在最低迷的时候，真心想要放弃。偶尔我拨出去的一个电话，客

户对我们的产品有需求，又重新燃起了我所有的希望和动力。我想寄出去的每一份资料都是我耕耘的一颗种子，慢慢的其中的种子总会有发芽、开花并结果。我已经把最彷徨、最迷惘的半年都坚持下来了，在接下来的时间里，我还有什么不能挺过去的呢？我已经做好了迎接挑战的心理准备。

在今年的厦门会展中，我们公司是第一次以主办方的身份参加会展，其中也存在些许不足，但我们已经成功的跨出了第一步，我相信在以后的各项活动中我们只会越办越好。

在明年的销售工作中，我期盼能实现量的突破和质的飞跃，变潜在客户为实际客户。俗话说：“姜还是老的辣”，我知道我还不够“辣”，期待在不断的工作和学习中变得更加成熟老练，成为一名优秀的销售员。这篇年终总结也许没有精彩的篇章，也没有华丽的词藻，但每一句都是我真实的感受。希望来年大家继续共同努力，使__公司更上一个台阶！

转眼间又要进入新的一年——20__年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年，出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性开展工作”的指导思想，确立工作目标。特订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

二、 制订学习计划。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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

三、 增强责任感、增强服务意识、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。

四、 以下是对个人的要求：

- 1、 每月要增加1个以上的新客户。
- 2、 坚持每天做好当日计划，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、 多了解客户状态和需求，做到忠诚对待每位客户。
- 4、 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系。再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。
- 5、 要不断加强业务方面的学习，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。
- 6、 对所有客户的工作态度都是一样，但不能太低三下气，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，要先做人再做事，让客户相信我们的实力。
- 8、 自信是非常重要的，要经常对自己说你是最好的！你是独一无二的！拥有健康和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。
- 10、 我要努力在今年的工作中争取业绩达到10万左右，为公司出一份力。

以上，是我对20__年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。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。展望20__年，我会更加努力、认

认真负责的去对待每一笔业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

以下是我对公司的个人想法与建议：

- 1、合理分配调动内后勤工作人员(特别是出纳人员、收付人员)再比较忙时显得太乱。
- 2、多开展业务讨论会，演讲，已提高如何解决理赔等方面知识加强记忆!锻炼语言技巧。
- 3、多组织户外活动或内部小活动，(可邀请客户一起参加)。
- 4、对业绩好的员工给予物质或实质奖励。
- 5、公司若完成下达的任务可给予全员聚餐或其它庆祝办法。
- 6、员工的新酬要按照规定时间发放，不得拖欠。

七月份即将过去，在这一个月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。我是今年八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。

销售代表工作总结范文篇三不知不觉加入已经31天了，在这31天中，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

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。通过半个月的`挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，

到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是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。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!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。

(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，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理措施：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！

四：目标

20___.8~20___.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为一员。20___.8~20___.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！20___.8~20___.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

1、在服装销售过程中：

销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵。

2、注意重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开)。

3、销售方面有待提高

店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但

做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20__年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20__年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，20__年年度计划如下：

- 2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；
- 6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；
- 7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；
- 8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在20__年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20__年中突破目标，再创业绩新高。

牛奶行业年度总结 销售低温牛奶工作总结篇五

种奶牛场和乳品加工厂，详细了解了奶牛饲料来源、加工、喂养、机械化挤奶和乳制品生产、牛奶全成分检测、三聚氰胺检测等质量体系流程，品尝了**系列乳制品；之后，听取了**乳业有限公司有关情况汇报，并进行了座谈讨论。

市民中家喻户晓，深得青睐，为我市人民及我市乳业发展做出了较大贡献。委员们还看到，三鹿奶粉事件不仅给全国的乳业生产带来了前所未有的打击，也给我市乳业生产和发展带来了负面影响。****乳业有限公司面对市场压力和全国乳

业大洗牌的格局，发挥自有优势，从提高饲草质量、实施规范化养殖、机械化挤奶、降温运输、派驻技术人员驻牛奶小区监管等方面严把奶源关；通过完善加工工艺和程序，加强对员工技术培训，引进国际上最先进的牛奶全成分检测仪器及三聚氰胺检测仪器，严格监督检查每道工序、每个环节等方面严把产品质量关，确保了乳品加工运输、技术操作、质量检测、计量定位等符合国家标准，为广大市民提供优质放心奶。另外，还通过举办“万人看**”活动，免费接送市民参观乳品生产流程，努力恢复消费者信心，培育新的市场，进一步变危机为机遇，变压力为动力，积极整改，创新发展，做出了积极有效的努力。

1、消除疑虑，化解危机，把握政策，坚定信心。奶业是农业的重要组成部分，是农民增收的重要渠道，加快奶业健康发展是做好三农工作的重要环节。三鹿奶粉事件后，国家、省、市政府高度重视，先后出台多项政策措施，整顿和振兴奶业，帮助乳制品企业、奶农摆脱困境，保护奶业生产力。因此，要认真贯彻落实中央十七届三中全会精神，积极消除三鹿奶粉事件造成的不利影响，解除人们的思想疑虑；要坚定奶农养殖和企业生产信心，充分把握和运用各项补贴、扶持等优惠政策，化危机为契机，通过对乳品生产、收购、加工、销售等各环节的全面整改，加大生产和销售，保持奶业的发展势头；要严格执行国家标准，完善原料奶质量标准体系，进一步完善检验检测手段，建立健全定期监督检查制度、产品质量可追溯制度、乳制品生产企业质量管理制度、生鲜乳质量监管制度；要积极借鉴外地乳品加工企业的经验，取长补短，大力推进技术进步创新，转变生产方式，把我市乳业发展推向新阶段。

2、推进养殖方式转变，实现规模效益，促进乳业快速发展。目前我市多数养殖场普遍存在“小、散、低”的状况，即养殖规模小、奶牛管理散、养殖技术低，严重制约着我市乳业的生产发展。坚持规模饲养，提高养殖水平，实现规模效益，是我市乳业健康发展的方向。因此，乳业企业要抓住农村规

模化经营、土地流转的有利时机，加快发展奶牛养殖小区或适度规模的奶牛养殖场，制定奶牛规模化养殖标准和技术规范，推进养殖环节的规模化、集约化、标准化，逐步解决养殖规模小、管理分散、养殖技术低等问题，实现由粗放型增长向集约型增长转变。

3、大力扶持龙头企业，充分发挥龙头企业的带动作用。市政府要积极扶持龙头企业，在当前奶业的低迷期，更应从政策优惠、宣传力度、优化企业发展软硬件环境等方面加大对乳业产业的扶持。鼓励乳品加工企业通过订单收购、建立风险基金、返还利润、参股入股等多种形式，与奶农建立稳定的产销关系和紧密的利益联结机制，实现利益共享、风险共担、互利共赢的产业化经营新格局，更好地发挥龙头带动作用，提高奶业产业化经营水平。

康发展。

6、抢抓机遇，创新品牌。当前乳品企业要不失时机地在研究和创新奶业品牌上下功夫，通过质量的提升、包装的改进、品牌的树立，进一步把我市乳业品牌打响，占领市场。同时要加大宣传力度，不仅要认真做好企业品牌的宣传，实现品牌效应，也要加大宣传饮用奶的科学知识普及，进而提高广大人民对饮用牛奶的认识，尽快提升人民对乳制品的消费偏好，扩大市场需求，促进奶业快速发展。

异世球皇

冷血的传奇之旅

步步生莲

一剑惊仙

重生之官道

本文章共2页，当前在第2页