

2023年团购年度总结(大全6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

团购年度总结篇一

20xx年下半年是我工作开展最为困难的一年□20xx年7月，团购部重组，又处于整个酒类行业销售的低迷时期，团购部人员思想信心处于动员期，我部门销售额受到严重冲击，工作开展不尽如人意，信心倍受打击，整个阶段的工作陡然严峻。在这样异常困难的情况下，在公司领导的关心以及部门贺经理、张经理的坚强领导下，又得于各位同事的鼎力协助，我得以坚定信心，迎难而上，顽强拼搏，从容应对各方面的冲击，在工作中率先实现信心回升向好，工作思路建设取得重大突破。截止20xx年12月26日，共帅选出客户79个，其中意向客户累计达30个，重点大客户12个。在此基础上，为明年完成销售任务打下了一个较为坚实的基础。实践证明，任何艰难险阻都挡不住我全力以赴为团队争荣誉、为事业拼搏的脚步。

过去的几个月，极不平凡，令人振奋。我们在贺经理的坚强领导下圆满地完成了任务，我为此由衷地开心。抚今追昔，贺经理顽强拼搏的辉煌精神极大地激发了全体部门人员的自信心和自豪感，极大地增强了广糖团购部的向心力和凝聚力，极大地提升了我们团购部在广糖舆论地位和影响力，必将激励我在广糖共同发展的光辉道路上奋勇前进！

几个月来，我主要做了一以下工作：

(一) 加强和改善自我的职业素养，促进个人业务水平的平稳较快发展。我实行积极的工作思路政策和适度宽松的吸收他人思想实践经验政策，全面实施并不断完善应对“无客户、无资源、无社会关系、无经验”的“四无危机”的一揽子计划。(“一揽子计划”主要包括三个方面：一是全面细致的执行好领导的指示，认真落实好每个工作流程。二是积极寻找客户资源，广泛注意结识行业内的同仁以了解更多行业动态。三是结合实际工作情况把学习到的销售理论知识在实践中进行检验。)高出勤率的去扫楼，时刻保持着一颗高昂的斗志，提高吸收他人思想实践经验政策的可利用性，扩大个人谈资的范围，高效率地满足客户服务水平的需求，有效地赢得了客户的第一印象，很快扭转了自我“业务水平不及同事、专业知识程度是新手、陌拜能力处于一般水平”的劣势。

着力扩大客户群体的数量。部门领导关于开拓客户的政策力度之大、领域之宽、覆盖面之广且新颖独特、行之有效。部门严格的纪律守规全面而具体地指导着我的工作行动，小酒以及一些其他公关物料帮助使我在客户工作的开展上如虎添翼，每日的晨会更是使我遇到的问题得到及时的解决。周团购出货量目标达成率一度达到100%，客户结构逐步优化。各个方面素质的快速加强有效弥补了我经验不足的缺口，加强了薄弱环节，为以后工作的长远可持续发展奠定了坚实的基础。

我重点加快推进遭遇挫折打击后的信心重塑。每个人的思想观念不同，社会实践经验的差异，工作上发生异议是必然的，只要本着“以工作为中心，考虑的问题是否有利于部门工作的开展，是否有利于现实问题的解决，是否有利于客户潜在消费能力的深入挖掘”原则，考虑问题的时候才能求同存异，工作的时候才能实事求是。领导的大力支持，全体部门同事的无私援助，挫折后自我的心态调整，时常能使遭受重大创伤的我呈现出崭新面貌。一缕缕的信心呼唤而出，一言言的激励使我奋勇直前。这充分体现了同事之间的无疆之爱，有利彰显了广糖平台的无比优越。

（二）大力优化客户结构，夯实长远发展基础。我至始至终在考虑如何把保证销量增长与调整客户结构紧密结合起来，如何加快解决制约销量增长的客户结构性矛盾。

“四无危机”问题的进一步解决。每月用于客情维护的支出增加200元，对于我目前的情况来说属于大幅度提高客户维护成本。启动实施每月新增不低于5个客户开拓能力的建设规划。继续改善与客户面谈时的氛围，“改造谈话氛围”使我的大部分客户受益，使他们对于我初入行业不专业的印象得以稍微改造，与客户感情实现了基本稳定。加大自我社会实践力度，谈资方面的制约得到明显改善。个人整体综合能力协调发展迈入新步伐。深入实施综合能力发展总体战略，我自己制定并时刻牢记各条工作规划。

（三）坚持深化思想主观意识，不断完善有利于工作开展的科学方法。我把深化思想主观意识作为应对面临困难挑战的强大动力，努力消除观念障碍，不断提高吸收他人实践经验的能力水平。

对于他人成功经验，在工作中我主张“择其善者而从之，择其不善者而改之”。往往别人的一句话就能使我茅塞顿开，面对困难的时候也时常能迎刃而解、事半功倍。我个人觉得每周一次的座谈会是对我的帮助起到积极的作用。特别是在各个同事工作有序开展时期，一个个成功经验被我消化吸收之后，我的工作开展也能稳步进行。

（四）着力改善客服，加快推进建立客服意见档案。在当今社会竞争异常激烈的情况下，我觉得应该注重加强保障和改善客户服务，切实解决客户最关心、最直接、最现实的利益问题。

实施更加积极的客户维护政策。自我强化与客户的利益责任。为此，我建议公司能给我一些开放的开拓客户的资源，或者在小件提成上予以我谅解，我需要那些小件提成做维护资金，

而不是某些人认为的贪小便宜。

加快完善客户维护制度。在小件提成得以谅解，客户维护资金较为得以保证的情况下，普遍建立每个客户感情定期升温接触，出台客户矛盾事件应急处理办法。

在工作形式异常严峻、部门困难重重的背景下，我能在广糖有这样的学习机会，我对广糖表示诚挚的感谢。这是以张总为核心的公司领导统揽全局、贺经理坚强领导所给予的，是公司全体同仁和衷共济、团结奋斗所感染的。在这里，我向公司领导以及关心和支持我工作的同事朋友表示真挚地感谢！

团购年度总结篇二

长期以来，我都遵守纪律，严格按照公司的各项规章制度办事，做到职业化人际关系。我是一名共产党员，严格按照党的政策管理自己，在工作中严格把好各项关口，杜绝弄虚作假的售卡行为，不做任何违反公司制度的事。在以后的工作中我也依然会一如既往，坚持原则，积极上进。

团购部成立两年来，在公司各级领导的支持和同事们的共同努力下，蒸蒸日上，形势越来越好。x年购物卡全年销售2.44亿元，与去年同期相比增长24.8%，内衣销售323套，鹅绒被8床。我们顺利的完成了公司下达的售卡任务，取得了一定的好成绩。我个人也经过努力，在武商联举办的首届职工技能大赛中取得了第一名，在年底的销售任务中成绩突出，这份荣誉是企业培养的，是领导对我工作的支持、信任和鼓励，我也将继续脚踏实地干好工作，为企业多做贡献。

每一分成绩背后都有一份辛勤的汗水。在这一年里，每当售卡高峰到来，我都会事先安排好每名团购员外出推销的合理时间，大量而有序地去发放宣传单、名片，既开发新的客户资源，也留住了老客户。这为我们进一步的推销和后续工作的顺利进展都打下了良好的基础。同时在工作中我没有忘记

不断的提高自身素质，利用业余时间学习制作电子表格、排版打印等电脑知识，不断完善自己的各项业务技能，也确保了团购部各项工作的圆满完成。

日常工作非常细致，每月初我都及时做好一卡通的奖励发放工作，确保又快又准无差错。在客户接待工作中，无论是有业务员的还是没有业务员的，我均会热情的去接待他们，耐心细致地讲解，给客户留下良好的口碑。在我的带动下，我们团购部经过积极努力的奋战，顺利完成集团下达的一卡通售卡任务，部门业绩也超同期20%。这些成绩并不代表我已满足，也永远不会因之而骄傲，我知道工作中还有很多不足，所以我还必须更加努力，更上一层楼。

团购部作为公司一卡通销售的主要部门，在加强服务、提高工作技能，规范行为、完善企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。所以始终要秉承着“当好家、理好财，更好地服务企业”的宗旨，严格要求自己，争取把各项工作完成的更好。在这一年的实际工作当中，我也有许多不足需要更好地改进，比如处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强。并且一定要加强日常管理，完善各项工作流程，通过细化管理，理顺流程，高效快捷的做好售卡工作，确保每个月的售卡任务及时完成。

特别要加强专业知识学习，提高业务水平，进一步做好外出推销一卡通的工作，同时确保全年售卡无差错和重大失误。进一步按时高质量地完成每月的销售任务。还要适时做好一卡通的发放和奖励，提前部署各季度售卡旺季到来的准备工作，合理安排好各项事务。

x年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方

面取得更大的进步，一定在来年做出更好的成绩。

团购年度总结篇三

现将本人xx年的工作情况作一简单汇报，请大家批评指正。

一、工作职责

我的主要职责是：负责商场的团体购物销售工作。

二、工作职责执行情况

一年来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和团购部全体员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

- 1、年初，制定了xx年团购部工作计划。同时备用一本工作记录簿、客户资料簿以及记事簿，以便于在工作中做到日清日结，这样一来就无形中提升了自己的工作效率和能力。
- 2、给自己定了一个目标。希望自己能在团购工作这一块发挥好“传帮带”的作用。xx年，我在团购操作模式这一块进行了一个改变。如：每次接到团购业务，都要求工作人员建立详细的客户档案，尽可能地满足客户的要求，加强与客户的沟通，从而建立一种良好的客商关系。
- 3、通过与大型团购客户进行聊天式的沟通与交流，力争在xx年做一种既有销售又有利润的团购。一年来，我对所有的客户进行了拜访，如发现有人事变动的单位，就迅速通过前任负责人引荐和新上任的负责人进行了一个良好的沟通与交流，从而达到使对方成为我们一个固定客户目的。同时，在每逢节日的前一天以团购部的名义给所有的客户发短信贺语，反响较好，客户也很高兴，并纷纷回电，而且有些客户每次节日还会主动给我发短信，此时的沟通与交流为全年的团购工

作奠定了一个良好的基础。一年来，总团购业绩xxx元。

三、存在的问题

一是对理论钻研不够。对我来说，适应环境，熟悉业务还需要过程，工作的深度和广度仍有待进一步拓展。

二是工作开拓创新不够。在工作中还存在一些因循守旧的观念，在今后的工作中应不断创新，积极开拓团购销售的新渠道。

总而言之，我认为做团购用心去做不一定能做出成绩来，但如果不用心去做，那更是做不出成绩，那么也就是说，做团购其实就是做恒心、做毅力、做服务，可以说最起码要具备以上基本要素，才能使团购工作发展得蒸蒸日上，因此，我认为不管市场竞争多么激烈，也不管开展团购工作是多么的艰辛。对于我来说，尽努力把工作做得主动一些，热情一些，也就是说尽努力把服务做到细微之处，用心去感召客户，我相信，办法总比困难多，当然相形之下，所产生的工作效应绝对要高一些。

在今后的工作中，我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，团结同事，勤奋工作，为**经济发展做出应有的贡献！

团购年度总结篇四

现将本人20x年的工作情况作一简单汇报，请大家批评指正。

我的主要职责是：负责商场的团体购物销售工作。

一年来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和团购部全体员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、年初，制定了二〇〇九年团购部工作计划。同时备用一本工作记录簿、客户资料簿以及记事簿，以便于在工作中做到日清日结，这样一来就无形中提升了自己的工作效率和能力。

2、给自己定了一个目标。希望自己能在团购工作这一块发挥好“传帮带”的作用。20x年，我在团购操作模式这一块进行了一个改变。如：每次接到团购业务，都要求工作人员建立详细的客户档案，尽可能地满足客户的要求，加强与客户的沟通，从而建立一种良好的客商关系。

3、通过与大型团购客户进行聊天式的沟通与交流，力争在20x年做一种既有销售又有利润的团购。一年来，我对所有的客户进行了拜访，如发现有人事变动的单位，就迅速通过前任负责人引荐和新上任的负责人进行了一个良好的沟通与交流，从而达到使对方成为我们一个固定客户目的。同时，在每逢节日的前一天以团购部的名义给所有的客户发短信贺语，反响较好，客户也很高兴，并纷纷回电，而且有些客户每次节日还会主动给我发短信，此时的沟通与交流为全年的团购工作奠定了一个良好的基础。一年来，总团购业绩xxx元。

一是对理论钻研不够。对我来说，适应环境，熟悉业务还需要过程，工作的深度和广度仍有待进一步拓展。

二是工作开拓创新不够。在工作中还存在一些因循守旧的观念，在今后的工作中应不断创新，积极开拓团购销售的新渠道。

总而言之，我认为做团购用心去做不一定能做出成绩来，但如果不用心去做，那更是做不出成绩，那么也就是说，做团购其实就是做恒心、做毅力、做服务，可以说最起码要具备以上基本要素，才能使团购工作发展得蒸蒸日上，因此，我认为不管市场竞争多么激烈，也不管开展团购工作是多么的艰辛。对于我来说，尽努力把工作做得主动一些，热情一些，也就是说尽努力把服务做到细微之处，用心去感召客户，我

相信，办法总比困难多，当然相形之下，所产生的工作效应绝对要高一些。

在今后的工作中，我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，团结同事，勤奋工作，为xx经济发展做出应有的贡献！

团购年度总结篇五

年度已经过去一半，在此给自己的工作做一个小结。这期间我走访了淮南市大通区政府、淮南市山南新区国土局、淮南市首创水务公司、中化三建集团、淮南市平圩电厂、淮南市水利局等多家单位。增加了淮南四中，淮南潘集供电公司，电建一公司，潘一煤矿，淮矿物流等多家业务单位。近半年来个人实现销售450万，其中，购物卡销售260万，百货商品团购销售170万，家电商品团购销售20万。为公司完成销售指标贡献我的一份力量。

通过近半年对各个单位的走访和沟通，发现了一些团购工作中的一些问题：

- 1。 拜访客户无计划性、目标性导致效率较低，虽然现在掌握的业务单位面很广，涉及政府机关及各个行业，但针对某个行业的渗透效果不是太好，比如房地产、通信行业、几大电厂、矿务局系统等。
- 2。 过于重视购物卡的销售，忽视了商品团购销售。购物卡销售固然重要，但商品团购销售也不可轻视，对我商场不仅是提高了销售，也是一种无形的宣传。
- 3。 公司员工对团购工作的积极性没有完全调动起来，这是我们公司的一个决策短板，每个员工都会有一定重要的社会关系，如果每个员工能发展一个业务单位，那产生的效益都是非常可观的。

1、有计划性以点带面的拜访单位领导，先是搜集业务单位资料，然后针对性的拜访房地产行业单位、通信行业单位、市区几大矿各采购部门以及几大电厂，中间有需要拜访的单位可抽空顺带拜访。

2。加强老业务单位工会或后勤部门回访及沟通，不能让其流失;对新业务单位加快拜访工会及后勤部门，多沟通多联系，争取更多的采购份额。

3、调动员工积极性，让所有的员工参与进来，目前我们的奖惩政策实施的不是太好，前期我们动员还是有了一定的效果，但由于奖励政策不能及时兑现，员工的积极性快消磨殆尽了。我们要调动员工的积极性，前提条件是奖惩政策要实施到位，不能失信于员工。公司还可以任命一部分对团购感兴趣的导购员为团购专员，利用业余时间做一些有关团购的拜访工作，加快拜访进度与速度，我认为肯定能拓展我们的业务单位，而且产生一定的效益，还有出类拔萃者可以调到团购部来工作，以后团购部的发展肯定需要人才啊。

通过近半年来对团购工作的观察和数据统计，购物卡的销售11年度上半年销售2822万，年度上半年销售3300万，同比增长16.97%，可以看出增长速度较前两个年度明显放缓，下半年的销售压力很大，以后的工作还是坎坷而艰难的，但我会顶住压力尽我所能把团购工作做好，希望领导给予监督指导。

团购部：王体瑞

团购年度总结篇六

现将本人20xx年的工作情况作一简单汇报，请大家批评指正。

一、工作职责

我的主要职责是：负责商场的团体购物销售工作。

二、工作职责执行情况

一年来，本人在各位领导的关心爱护、各位同仁的支持配合和团购部全体员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了领导交给的各项工作任务。

1、年初，制定了20xx年团购部工作计划。同时备用一本工作记录簿、客户资料簿以及记事簿，以便于在工作中做到日清日结，这样一来就无形中提升了自己的工作效率和能力。

2、给自己定了一个目标。希望自己能在团购工作这一块发挥好“传帮带”的作用。20xx年，我在团购操作模式这一块进行了一个改变。如：每次接到团购业务，都要求工作人员建立详细的客户档案，尽可能地满足客户的要求，加强与客户的沟通，从而建立一种良好的客商关系。

3、通过与大型团购客户进行聊天式的沟通与交流，力争在20xx年做一种既有销售又有利润的团购。一年来，我对所有的客户进行了拜访，如发现有人事变动的单位，就迅速通过前任负责人引荐和新上任的负责人进行了一个良好的沟通与交流，从而达到使对方成为我们一个固定客户目的。同时，在每逢节日的前一天以团购部的名义给所有的客户发短信贺语，反响较好，客户也很高兴，并纷纷回电，而且有些客户每次节日还会主动给我发短信，此时的沟通与交流为全年的团购工作奠定了一个良好的基础。一年来，总团购业绩*元。

三、存在的问题

一是对理论钻研不够。对我来说，适应环境，熟悉业务还需要过程，工作的深度和广度仍有待进一步拓展。

二是工作开拓创新不够。在工作中还存在一些因循守旧的观

念，在今后的工作中应不断创新，积极开拓团购销售的新渠道。

总而言之，我认为做团购用心去做不一定能做出成绩来，但如果不用心去做，那更是做不出成绩，那么也就是说，做团购其实就是做恒心、做毅力、做服务，可以说最起码要具备以上基本要素，才能使团购工作发展得蒸蒸日上，因此，我认为不管市场竞争多么激烈，也不管开展团购工作是多么的艰辛。对于我来说，尽努力把工作做得主动一些，热情一些，也就是说尽努力把服务做到细微之处，用心去感召客户，我相信，办法总比困难多，当然相形之下，所产生的工作效应绝对要高一些。

在今后的工作中，我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，团结同事，勤奋工作，为经济发展做出应有的贡献！