

最新茶叶线上销售方案 茶叶销售人员工作总结(优质5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

茶叶线上销售方案 茶叶销售人员工作总结篇一

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司——xx珠宝国际玉器城。

从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。

本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。

作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。

因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。

所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。

我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。

却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。

都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。

而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。

同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。

毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。

时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。

感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。

总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着

彼此。

更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。

对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。

左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。

我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。

就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。

”也像雷总说的“明天，会更好。

”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。

任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

1. 住宿环境不佳，既不通风又不透光，隔音效果还不好。

住处离洗手间远了点，给夜间上卫生间带来不便

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

一、加强理论学习，转变工作作风

认真学习十七精神，深刻领会其精神实质，坚持以邓小平理论为指导，从我做起，坚持按时上下班，及时完成当天各项工作，中心一班人加强对高山有机茶相关知识的学习，弘扬新风正气，抵制歪风邪气，实现工作作风的进一步好转，为中心经济又好又快的发展和构建和谐文明企业提供保障。

二、争创名牌，增强老君眉茶市场竞争力

为了做大做强高山有机茶，创建老君眉茶品牌，提高市场占有率，我们投资6万余元在县城南将军广场、收费站、烈士陵园等地，建造老君眉广告宣传牌，在红安电视台每天滚动播出的老君眉宣传广告，起到了良好效果，反响强烈，使老君眉品牌家喻户晓。

三、狠抓产品质量，确保老君眉品牌

老君眉茶叶生产前，对所有包装人员进行体检，合格后进行培训上岗，中心委派一名副职干部督促、监督生产车间，生产单位送来的茶叶，由专人过称，过称后送检，送检合格的产品，由质检员填写质检报告单，然后送车间进行包装，对不合格的产品退还生产单位。

包装合格的产品及时入库，对产品分类保管。

加强对包装前的管理，由专人负责照管，杜绝了非老君眉和未经质检的茶进入包装，包装一套未流失。

四、加强内部管理，健全各项管理制度

为了搞好内部管理，我们年初制订了财务管理制度，规范财务管理，使各项开支得到有效控制。

同时，制订了加工车间管理制度，加强成品茶的出入库管理，并做好销售记录。

五、开拓产品销售市场，提高经济效益。

今年，销售中心刚组建，市场营销经验不足，我们边学习，边进行市场调查，摸清各部门实际购买力，由于老君眉市场主要在本本地，在林业局领导的大力支持下，各生产单位的共

同配合下，本地销售市场得到巩固，基本完成了老君眉茶的销售任务，产茶期间，完成了老君眉茶包装成品5464提，实现产值220万元。

下半年，任务仍很繁重，将加大力度清收货款，控制非生产性开支，按时与各产茶单位结算，目前，与各产茶单位结算茶叶款占总额的60%，我们将加倍努力，完成全年工作任务。

茶叶线上销售方案 茶叶销售人员工作总结篇二

在过去的一年里，我在经历了多个严重影响客源的事件重挫下，有领导带头及时调整经营思路，依然完成了上级赋予的目标，这和我们每一位员工的辛勤努力是分不开的；作为团队的一员我深感荣幸。作为酒店营销部的员工，至此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作，成绩，经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新的一年里再创佳绩。

一、客人反映较多的问题

对于我们服务行业来说，酒店硬件和服务就是我们的生命如果这两方面做不好酒店想要发展壮大想要立足就是纸上谈兵。积极主动的服务意识有待加强，服务缺乏耐心，缺少人情味，尤其是在面对大批量客人时。细节注意不够，凡事没能从自我做起，比如举手之劳，随手清理客人随手丢的垃圾，帮客人拎行李等要时刻注意客人。营业时间无规律性和应变性。技术支持问题：维修范围大，项目多，进度慢，没有应急预案。各部门均各自为政，部门之间的衔接和沟通须加强。

二、营销中的问题

经过一段时间的磨合，营销部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍，团队有分工、有合作，人员之间沟通顺利，各相关部门的配合也正日趋加强，能相互理解和支持，好的方

面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

三、营销策略

1、稳固部分固定消费客户和周边企业建立良好的关系。为了巩固老客户和发展新客户，建议召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源，营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访客户的工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。

3、投诉处理。营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉争取较多的酒店回头客。

4、全员营销竞争上岗。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。推动酒店各项工作的开展，为力争完成营收指标提供管理机制等方面的保证。

营销策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，为了保障来年营销工作顺利高效地实施，我店还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！

茶叶线上销售方案 茶叶销售人员工作总结篇三

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、

是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20__年的计划如下：

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。

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。

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向结合。

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。

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。

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直的。

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。对所有客户的工作态度都要一样，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。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

茶叶线上销售方案 茶叶销售人员工作总结篇四

茶叶销售是销售行业的其中一种，那么你知道茶叶销售试用期总结怎么写吗?下面小编就和大家分享茶叶销售试用期工作总结，来欣赏一下吧。

在湖南迪达农业服务中心实习期间，负责湖南茶叶的销售，茶馆经营的市场调查，了解茶叶、茶馆的现状，以便为茶叶的生产、经营提供咨询服务。

首先被介绍到其相关联茶叶公司进行为期一个半月的市场调研。在该公司参与茶叶的选购、零售、茶馆的日常经营活动。

长沙的茶叶批发基本上在高桥大市场的茶叶城，其中有不少专卖店，如西湖龙井、碧螺春等。虽然茶叶只分为不多的等级，但由于制作工艺的差异，每一等级内又有几个不同的价。以龙井为例(西湖龙井茶叶，产于浙江杭州西子湖畔的群山翠谷中，因龙井泉和龙井寺而得名)它的外形扁平光滑，形似莲心、雀舌，色泽翠绿略黄;叶底均匀，一旗一枪，交错相映，栩栩如生，煞是赏心悦目。龙井茶炒制工艺精湛，全系手工完成;采摘的茶叶极为细嫩，全部采用嫩芽制成的龙井茶，称为“莲心”，采一芽一叶炒制儿成者，称为“旗枪”，喻其叶为旗，芽为枪。采一芽二叶初展炒制儿成者，形如雀舌，固称为“雀舌”。一般每公斤特级龙井茶约2~8万个茶芽。鉴定茶叶主要看茶型、茶香、色泽。尤其区分不同级别时，其色其香更为重要，炒制精妙的茶叶应是保持茶叶之清脆，本是清嫩的茶叶一经炒制变得乌黑，便算是下级品。赏茶是一门学问，也是一门艺术，我只是初学，只略知一二。

茶叶城的货源多为可靠，要不不会在那立足那么久，其中店铺林立，应有尽有，除各地茗茶外，还有茶具，茶罐。茶具店以卖宜兴紫砂壶类销路最佳，紫砂壶档次多，价格差异大，有贵至成千，也有几十元一个的，不过紫砂壶不论好坏，都有泡茶不走味的特点，差别在于其制作工艺粗糙程度不同，进而影响对茶香的吸收程度，好的茶壶，较少吸收茶香，前后两次冲泡的香味不容易混得过多。

批发茶叶后，零售价多有差异，这得看零售地域。市区，郊区由于消费水平，房租不同，成本自然不同。处于不同地域得零售店可以根据不同成本适当调整售价。不过其中有一点，对规模不大的茶店而言，散茶比袋装茶的利润空间更大，对顾客而言，顾客可以直接看到茶叶的色泽，形状，还可以闻其香，相比袋装茶而言，袋装茶多数看不到其质量，更不用说闻其香了，这可谓是“双赢”——零售商的利在于可以取得袋装工人创造的部分价值，另一部分则让利于消费者。当然不可避免有些消费者更偏好于袋装茶，于是一定的袋装茶是必要的，特别是一些袋装泡茶(如红茶)便于冲泡，也是比

较受欢迎的。

说到茶馆不可不提及茶道和茶品，正所谓“种茶是一门科学，制茶是一门技术，喝茶是一门艺术，而且是一门学问。”中国茶文化由来已久，茶馆便是其最佳展现之地，茶艺十六道的首道是精器妙用，泡制功夫茶(如乌龙茶)数用紫砂壶为妙。当然紫砂壶仅适用于泡耐泡茶，多数绿茶(如西湖龙井)则不适用，可改用盖碗，活用玻璃杯。现在玻璃杯用得很普遍，源于玻璃得透明，可以看到茶叶冲泡后婀娜多姿的形态，观其形色品其香。泡茶的基本程序是洁器——温杯(壶)——投茶——冲泡——分茶——品茗。冲泡时极为讲究，应高冲，用水流冲击茶叶，使其泛出茶香，并利用手腕的力量，将水壶由上向下反复提三次，这一动作称为“凤凰三点头”。其作用，一是让杯中的茶叶在水的冲击下上下翻滚，促使茶叶的有效成分迅速渗出；二是也是对客人表示敬意，三点头象征着谦逊，真诚，就像行鞠躬礼。投茶的方式有：上投，下投，中投。古有言投茶应有序，即：春秋中投，夏上投，冬下投。分茶汤时有两个成语：关公巡城、韩信点兵，关公巡城是指循环斟茶，茶壶似巡城之关羽。此番目的是为使杯中茶汤浓淡一致，且低斟是为了不使香气过多散失。韩信点兵：巡城至茶汤将尽时，将壶中所余斟于每一杯中，这些是全壶茶汤中的精华，应一点一滴平均分注，因而戏称韩信点兵。另外冲泡时还有刮沫一个环节，即茶道中的春面扶风：用茶盖刮去壶口的泡沫，盖上壶盖，冲去壶顶的泡沫。淋壶可以冲淋壶盖和壶身，但是不可冲到气孔上，否则水易冲入壶中。淋壶的目的一是为了清洗，二是为了使壶内外皆热，以利于茶香的发挥。

自古有言茗茶配名水，众多天下第一泉林立无不源于茶而起。茶圣陆羽在《茶经》中有所谓的“山水上，江水中，井水下”，将水分为不同等级，古虽有蓄水方法种种，加之如今交通方便，蓄水更易，但是名泉终归有限，若泡茶均用名水，则茶之味非凡人所能享。况且水之好坏不在其是否江井，而在于其清、活、轻、甘、冽，唯有五味皆齐，才可算得上是

好水，如蒸馏水虽有其清轻，却终因少甘冽而不为所用。

茶叶得包装也是极有潜力的，有着精美包装的茶叶更适合于作为礼品，因此有了一定规模的茶叶企业应委托制作或自制包装盒，由于小包装茶是直接供消费者使用的，固在包装上要多加讲究。在设计中，应力求使广告宣传、艺术欣赏、礼品器具融于一体，集多功能于一体，使包装既具有良好的保质作用，又能宣传茶叶，传递商业信息。品牌和标签文字优美，商标突出，字形、符号、图案得体，使消费者一看就能产生良好而深刻的印象。内容符合食品标签通用标准的规定，标明品名。质量等级，净重，单价，出厂单位和地址，生产日期，保存期限和品饮方法等。如果是外销的，其外包装的文字，图案要充分考虑销售对象的文化传统，宗教信仰，经济发展水平，生活方式等诸多因素，色彩也要根据不同国家和地区的消费者的需求和民族习惯而定。

科学地储藏茶叶是开茶店，茶馆所必须的，特别是精制茶，应找到一种经济实用，简便易行的储藏方法，以最大限度减少茶叶品质损失。常见的储藏方法有常温储藏法，低温储存法，充氮储存法，除氧储存法，真空储存法。单就绿茶而言，因绿茶易于变性，固宜低温储藏，高档绿茶在冷藏时，还必须同时采用抽气充氮法收藏，外销绿茶，由于运输周期长，加上运销地区温度普遍较高，茶叶的含水量要控制在一个较低的水平上。以免受高温影响，使绿茶品质降低。红茶、乌龙茶与绿茶稍有不同，它经一定时间后熟，品质反而会有所提高，故一般适宜常温下储藏。但在高温高湿季节，茶叶易于吸潮，并伴有高湿气味和酸味，有的还会有酶陈味，所以也要控制温度不宜过高。此外，经过较长时间高温储藏的红茶，乌龙茶业已后熟，如需继续收藏，则以冷藏为好。对于一些较大宗的名茶，价值较高，在储藏上必须十分讲究，凡有条件的以抽气充氮法兼冷藏为佳，如果批量较大，又缺少现代储藏条件，则可采用传统的灰储藏法或炭储藏法。为保持龙井、旗枪、碧螺春、君山银针、黄山毛峰等极品名茶固有的色泽、香气和滋味，可采用石灰块储茶法。它是利用石

灰块的吸湿性，使茶叶充分保持干燥，以延缓变质。木炭储茶法适用于各种名贵绿茶、乌龙茶和花茶的收藏。

总结：茶叶是比较有潜力的行业，一是市场需求稳定且较大，二是作为农业的延伸，政府有扶持之意。另外，喝茶，特别是在环境幽雅的茶馆并不亚于在咖啡厅。该行业进入门槛不高，关键在于对茶道的领悟、茶品的准确把握。

消费人群分析：社会人员，主要是休闲，谈生意，朋友聊天；再校学生和社会青年，更侧重于朋友聊天和浪漫情调。

营业时间主要在下午三点至5：30，晚上7点至12点，晚上生意相对较好，另可开出早茶，提供粥之类的早点，应该也不错，但营业时间相对拉长，小规模的茶馆一般难以办到。

茶馆经营还需有自己的特色，开出独具特色的品种，适时根据市场变化创出新品种，如夏季根据天气热的特点，自制泡沫系列，迎合青年的需要。

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中

看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是

我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

一、加强理论学习，转变工作作风

认真学习十七精神，深刻领会其精神实质，坚持以邓小平理论为指导，从我做起，坚持按时上下班，及时完成当天各项工作，中心一班人加强对高山有机茶相关知识的学习，弘扬新风正气，抵制歪风邪气，实现工作作风的进一步好转，为中心经济又好又快的发展和构建和谐文明企业提供保障。

二、争创名牌，增强老君眉茶市场竞争力

为了做大做强高山有机茶，创建老君眉茶品牌，提高市场占有率，我们投资6万余元在县城南将军广场、收费站、烈士陵园等地，建造老君眉广告宣传牌，在红安电视台每天滚动播出的老君眉宣传广告，起到了良好效果，反响强烈，使老君眉品牌家喻户晓。

三、狠抓产品质量，确保老君眉品牌

老君眉茶叶生产前，对所有包装人员进行体检，合格后进行培训上岗，中心委派一名副职干部督促、监督生产车间，生产单位送来的茶叶，由专人过称，过称后送检，送检合格的产品，由质检员填写质检报告单，然后送车间进行包装，对不合格的产品退还生产单位。包装合格的产品及时入库，对产品分类保管。加强对包装前的管理，由专人负责照管，杜绝了非老君眉和未经质检的茶进入包装，包装一套未流失。

四、加强内部管理，健全各项管理制度

为了搞好内部管理，我们年初制订了财务管理制度，规范财务管理，使各项开支得到有效控制。同时，制订了加工车间管理制度，加强成品茶的出入库管理，并做好销售记录。

五、开拓产品销售市场，提高经济效益。

今年，销售中心刚组建，市场营销经验不足，我们边学习，边进行市场调查，摸清各部门实际购买力，由于老君眉市场

主要在本地，在林业局领导的大力支持下，各生产单位的共同配合下，本地销售市场得到巩固，基本完成了老君眉茶的销售任务，产茶期间，完成了老君眉茶包装成品5464提，实现产值220万元。

下半年，任务仍很繁重，将加大力度清收货款，控制非生产性开支，按时与各产茶单位结算，目前，与各产茶单位结算茶叶款占总额的60%，我们将加倍努力，完成全年工作任务。

另外，我们积极开拓外地销售市场，在孝感和北京设立老君眉茶叶销售网点，已销售茶叶100多提。

茶叶线上销售方案 茶叶销售人员工作总结篇五

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!