

# 销售公司工作总结报告 销售公司工作总结 (大全10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇一

今年公司继续了20xx年回款紧张，流动资金严重不足的状态，时常出现供应商付款艰难，销售员借款困难的现象，所以有计划的对账开票，积极催收货款成为今年工作的重中之重。在公司领导的有序安排，时时提供详尽的资料，以及大力的监督下，开票回款工作实施较为顺利。

代理产品：标准通用刀具方面的代理，包括xx及相关刀具方面的代理包括xx插齿刀、拉刀、金刚石滚轮等，另外还有比较重要的是整体硬质合金刀具（包括标准与非标的钻头、铣刀、铰刀等）供应商厂家的选择。对于供应商来说，我们是他们的客户，他们也是像我们服务我们的客户一样在服务我们，但是不知道为什么，我们与供应商之间的关系并不是很默契，偶尔会有不付款不发货、不投产、货期不能够提前、提供产品不合格也不处理等不给力的现象发生，不能够像我们销售站在客户角度去考虑问题一样，急我们所急，帮助我们解决困难，这种情况只能说明供应商还不够重视我们，我们的采购量可能也不大，所以希望公司可以重点的培养几个给力的供应商，在我们需要帮助的时候也可以伸出援助之手。

钢制刀体的非标刀具□xxx等接口的非标镗刀体目前市场上的竞争对手越来越多，目前碰见的有力对手当属廊坊百斯图，其成立于20xx年，短短几年时间，其销售业绩早已超过千万，现已被厦门金鹭收购，专门针对于钢制非标刀具进行开发，

其产品质量及价格都非常有竞争优势，几次比较，均以失败告终。

超硬类刀具：我司目前在超硬刀具方面制作较多的是导条刀制作及修理、非标刀杆、铰刀、绉磨头等产品，多为技术含量较高的高难度产品，虽然多数都已成功，但是有一些经过了多轮的实验，公司与客户都付出了很多。总结下来，很多困难的产品不是我们主动要求制作的，或是客户提出的实验要求、或是为了开发一个新客户而寻找的切入点，是被逼出来的绝路逢生，但这并不是公司发展的本意。众所周知，具有可持续消耗性的产品有刀片和铰刀的新品制作，另外就是承接各种超硬刀具的修磨业务。修磨业务我司一直在努力承接，但刀片与铰刀的业务一直不是特别饱满，刀片有标准与非标之分，我司目前只针对于老客户使用量较大的非标刀片进行生产，标准刀片基本不做生产，这将损失一部分市场，所以公司可以适当的将常用的标准刀片的库存建立起来，从而提高竞争优势，不过这又会陷入价格战的漩涡，其中的利弊还需领导做决断。

汽车零部件厂家依旧是我公司主要客户，其中动力与传动系统一直是我司主攻方向，也是我们销售员多年主攻的方向，但是一台汽车，上面除了动力与传动系统之外，还有转向和底牌系统是属于机械加工范畴，可以进行业务拓展，包括转向器套筒、转向节（钢制、铸铁、铝）、齿轮齿条、差速器、分动器、半轴、车桥、球头等，部分产品已经成为我们的客户，但由于地域及人员差异，不能够进行资源整合与资源共享，所以就要靠自己拓展视野，学习相关知识，以备不时之需。

另外，航空航天市场潜力依旧巨大，国家对于航空航天事业的投资数以百亿，相比军工行业有之过而无不及，并且航空航天所使用的刀具，大多以超硬刀具为主，这也是我司的优势，虽然同种产品销量与量产的汽车行业不能相比，但是其价格高昂，种类繁多，消耗量也很客观，所以是一个值得拓

展的市场。目前我司与xx航空发动机合作较多，可以先从这里努力，使我司有一天能够进入航空领域的供应商，那么超硬刀具业绩将会有显著的增长。

积极的回款与对账政策，在下半年的工作中，依旧要努力贯彻实施下来，尽全力减少公司的欠款，增加公司的流动资金，从而对公司的正常运营有一个良好的保障。

机械加工所涉及的行业，包括数控机床（备品备件）、工装夹具、切削刀具、冷却液油品和产品工件共五大类，其中数控机床厂家当属龙头老大，他可以包含于其他四个行业，它可以直接与客户谈判，实现整个产品的生产，完成交钥匙工程，不过机床属于非消耗型产品，同一个客户，一笔订单完成后，短期内不会再有业务，而切削刀具、冷却液油品和产品工件这三类属于可消耗型行业，也是我们公司接触较多的三个行业，而目前的销售模式往往都是进口产品国产化，或者逐一替换其他厂家产品的形式，很少有国产厂家可以直接与机床厂家配合进行交钥匙工程。

以上便是对我们公司20××年上半年的工作总结及对下半年的工作进行简单计划。希望我们公司在下半年能够取得更好地业绩！

## 销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇二

20xx年的工作，总括起来讲是：有点成绩，有些问题，有点进步，有些落伍。

有点成绩□20xx年，华东区全年客户发货总量x吨，比去年同期同比增长x%□20xx年，有发货客户x户，比去年同期同比增长x%□20xx年，客户月平均发货量x吨，比去年同期同比增长x%□有些问题：在去年的工作中，发生了一些令我遗憾的问题，总结出来，吸取经验教训，争取改正，以促进今年的

工作进步。1、没有认真执行年初制定的计划。由于20xx年初，突然发生了某自来水公司和某污水厂在生产中发生产品使用问题，客户危机处理成为首要工作，只得放下原来的工作计划。总结经验：在制定工作计划的时候缺乏弹性，没有把突发意外事情考虑在内，使得在发生突发事件时无法调整，只能全盘放弃。2、时间分配上不科学。去年在制定计划时，太突出开发新客户，忽视了老客户，在制定计划时，分配给新客户的时间过多，老客户的时间相对少些，致使个别老客户一年都没有时间去拜访一次。总结经验：新老客户兼顾，科学分配时间。

有点进步□20xx年，在公司领导的谆谆教导下，我的业务能力有了一点进步。特别是在两下江浙、三下海口客户危机处理的过程中，公司领导在身后时刻给予我及时指导和精神鼓励，使我学到了很到以前自身欠缺的知识。这种知识是书本上学不到的，这种知识是坐在办公室里学不到的，这种知识没有悉心的教导是学不到的。有些落伍：这种落伍主要是意识上的落伍，由于我开始从事销售工作起，都是采取传统的销售方式，使得我在学习新的工作方法方面有些缓慢。比如充分利用网络优势方面，对网络信息的反应能力太差，首先意识上不够重视。总结经验：意识决定行为，行为丰富意识，相辅相成，与时俱进。

20xx年的工作计划安排，总括起来讲：稳定南方，发展北方；先南后北，重点北方；重点突出，全面发展。

稳定南方，发展北方：华东南地区经济经过近30年的发展，市场已经全面成熟，资本积累已经基本完成，产业用地已基本告罄，产业升级成为必然趋势，随着产业升级的深入，重污染企业将加速外迁，而外迁的方向是北部和中部地区。所以南方聚合氯化铝市场已基本饱满，总量上基本不会再有增加的空间，根据市场升级的速度不同，南方聚合氯化铝市场总量将不同程度萎缩，北部和中部地区的聚合氯化铝市场总量将必然扩大。所以，在稳定南方市场的前提下，我准备把

精力往北方转移。

先南后北，重点北方：先对福建浙江老客户进行拜访，对去年的合作表示感谢，询问他们销售中有什么困难和难题，是否有需要我帮助解决的？客户公司是否有销售人员是否需要我来做个免费培训？拜访完老客户后，就将工作的重点转移到北方。

重点突出，全面发展□20xx年的潜在客户是今年年初工作的重点，争取将几个用量大的客户争取过来，已经争取过来开始使用的争取尽快稳定下来，预计这将耗费两个月左右的时间。在完成以上工作以后，对未来有潜力的区域有计划、有步骤、科学合理的进行市场开发，争取在提前介入，占据主动。

一滴水只有放进大海里才永远不会干涸，一个人只有当他把自己和团队事业融合在一起的时候才能最有力量。我的工作销售科团结努力的成绩，也是生产、供应、财务等各部门领导同事齐心合力的结果。我的工作离不开公司领导的运筹帷幄、英明指导，更离不开xx公司团结互助、友爱互信的企业文化的良好氛围。

20xx年已经结束□20xx年已经到来，无论是成绩还是失误，过去的就让它过去，新的一页应经翻开。让我们在xx这艘航母平台上，在公司领导的英明掌舵下，扬帆起航，向着新的目标胜利的前进！

## **销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇三**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好

奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

在刚进营运部时，在打造教练店，我和彭吉负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我（表情有点不高兴）就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道他们的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！

## 销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇四

作为一名销售，时时刻刻需要学习，学习公司新的产品，新的用途，这是一方面；学习不同的销售技巧，永远只有一个说辞是说服不了很多人的，只有不断从书本中找到方法，从前辈那里感受到他的优秀之处，才能不断提升自己。实践的过程也是对自己学习的一个检验，你学到的东西有多少，业绩将答案呈现在大家眼前。只有学习与实践相结合，提高自身素质、个人修养，才能造就成功。

这一年多以来，思想上不断进步，紧跟公司的发展，积极响应领导给予的指示。在面对日益激烈的市场，尤其是在开放的大环境下，勇于创新，对公司的发展提出自己的建议。对于充满竞争力的市场，我们公司的产品在质量上不输任何人，但是在新意上，可能没有太多的变化，从这一点出发，我向客户提的最多就是使用年限，有着优良的品质，是一个口碑至上的公司。在客户这一方面，我听从前辈的建议，在根据自己对于产品的理解，锁定的'一部分人群中，比之之前的销售有所提升。

- 1、对于销售，口齿伶俐，能说会道这一点我还没有达到要求；
- 3、工作态度有时候不够端正，思想认识需要加强；

4、和客户的沟通不够深入，停留在表面，并且对于客户的具体需求不甚明了。

首先，做好新的一年的工作计划表，树立起个人目标。对于自己仍然需要学习的地方积极向同事请教，寻找书籍提升自己的专业技能。

其次在维护好老客户的同时寻找新的客户，寻找机会将公司的产品进一步推销出去，不仅仅局限于一部分人。

最后还是要加强思想方面的认识，不忘初心，牢记使命。

今年是有挑战的一年，更是奋斗与拼搏的一年。我跌倒过，但是又重新爬了起来，我失败过，调整好心态不过是再来一次，也有过想放弃的时候，却又一次次振作起来。我希望在新的一年里比之前的一年更加有冲劲，有新的发展。

## **销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇五**

20xx年，对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。下面结合我的具体工作，谈谈这一年来的成绩、不足以及对20xx年工作的计划。

极贯彻区公司关于xx公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展客户需求深度开发经营，经过努力和拼搏，自己保持了较好的发展态势，为部门的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平。



过去的一年的工作里，个人业绩总算是小有所成。通过大范围的，有计划的，积极的拜访，去年成功签单x家法人单位。同时在年中学生险大会战拜访中，自主开发了x家幼儿园并且成功收取了x家幼儿园共xx元学生保费。还参与了xx学院和xx大学的学生保险招标工作。虽然业绩不算突出，但这是个人在销售拓展中迈出重要的第一步，个人还是对这份成绩比较欣慰。

业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，急于求成，反而影响了工作的进度和质量。处理一些工作关系时还不能得心应手。开早会的时候注意力和精神不够集中，以及在个人形象管理上仍存在一定问题。

在新的一年里，仍然要加强加深学习销售本领和知识，同时也要加强法人客户的拜访力度，计划在20xx年再成功开发拓展x家法人客户，以及x家中小学或幼儿园。在拜访工作中，要深度挖掘老客户的各种需求，学会倾听，学会询问，一改过往自己在拜访中，长篇大论，滔滔不绝式的销售方式。在服务工作中，要采取主动、及时、热情的工作态度，争取用自己的优质服务，给客户留下良好且深刻的印象，争取到客户更多的信任与认同感，从而得以继续合作或转介绍的机会。在生活中，自己每天都要安排好作息与运动时间，在工作时间里，要把自己的精神调整到最佳状态。对个人形象要严格管理，无论从言行举止，还是衣着上，都要对自己严格要求。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高思想的认识，行动上用严格的制度规范自己。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大拜访力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体同事的共同努力下，上下一心，艰苦奋

斗，同舟共济，全力拼搏，我们部门一定能够创造出更加辉煌的业绩！

## 销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇六

20xx年11月27日——20xx年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□20xx年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况的、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；2、准备《考勤表》，。。员工档案并录入电脑；3、酝酿人力资源管理制度；4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部（号码：69990998）与宽带（费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件）。交300元订金预订800（400）7100009免费电话（准备元旦后开通）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中。。酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况的有了一个初步了解。

3、的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41家、丰县30家、沛县37家（对原来的资料进行补

充)。

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商（有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货）不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

## **销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇七**

日月更替，四季轮回□20xx年即将过去□20xx年新的篇章随之揭开。回顾过去一年工作过程中的经验教训，期盼未来一年的梦想与计划，弥补过去工作的'失误与不足，进一步完善自我，提高工作能力，为今后的工作增加正能量。

20xx年度，山东市场作为我从事壁挂炉销售工作的试验田，在这个市场上使我完成了从纸上谈兵到实际实践的转变，顺利的完成了工作角色的转变，熟练掌握了壁挂炉产品知识与维修技能，提升了客户交往层次，开阔了眼界，并对山东区域的整体市场有了深层的了解与认知□20xx年，对我来说是不平凡的一年，也是职业生涯中难忘的一年，对未来的自我成长及发展具有非常重要的意义。

山东地区的壁挂炉市场和其他区域的相比，有其共性也有其本身迥异的一面。山东市场公司经营时间长，客户关系相对稳定，客户群体数量较多；个别区域燃气限制和城市集体供暖改造升级，客户单体销售数量并不突出。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”□20xx年，任重道远。如何继续保养好客户关系，增加客户合作的稳定性，如何提升单体客户销量，如何开拓空白区域市场，一系列的重要课题都值得我深思。既要有积极乐观的心态，又要有危机感，紧迫感。目前山东无正规店面经营的客户有青岛，胶州、昌邑、章丘、济南、日照6个地区，客户合作的稳定性，长久性，都是值得我考量的问题。在今后的工作当中寻求合理的办法，有效的市场策略，稳步提升上述地区的销量，提供及时有效的售后服务，确保终端用户良好的使用效果，摆脱负面信息的传播与扩散等问题上面加大精力投入，特别是青岛，胶州两个地区，在拜访老客户的同时，争取更多的拜访其他品牌的代理商，做好两手准备，为寻求正确的时机应对市场突变打好基础。即xx,xx,xx,xx,等7个地区，壁挂炉并非是客户经营当中的主营业务，目前菏泽已经完全放弃壁挂炉业务。今后的工作重点是加强沟通，合理说服客户对壁挂炉业务的精力投入，增加壁挂炉在所经营业务中的份额，以便能更好的提升销量。剩余9个区域的客户，壁挂炉虽然是主营业务之一，单品牌经营的只有无棣，烟台、2个客户，其余都是多品牌经营。增加客户感情，在不违背营销政策的原则下，想客户之所想，急客户之所急，多为客户做一些力所能及的工作，使

销售的天平向我们倾斜。

新的一年，新的期待，新的挑战。争取在新的一年里通过一些改变来弥补过去工作中的不足。作为销售人员，所有的工作都是为销售打基础，为提升销量而服务。

1. 禅心赠语——再难也要坚持，再好也要淡泊，再差也要自信，再多也要节省，再冷也要热情，再烦也要冷静禅。在新的一年里进一步端正工作态度，提高抗挫折能力。

2. 改变过去“串门”式走访客户的陋习，不是简单的“为拜访客户而去拜访客户”，每次拜访客户时都要深思熟虑，都要带有很强的目的性，针对性，挖掘客户潜力。

3. 利用好年前这段时间，研究客户，讨论客户，探讨市场，加强交流，相互学习，提高业务技能。

4. “晚上想想千条路，醒来照样走原路”，希望在以后能把想到的尽力付诸行动，在工作中能突破自我，希望在今后能有所创新的把老客户维护好，同时开发新客户。

5. “细节决定成败”。在平时工作中，乐观接受批评指正，注重细节，希望把工作做的更好。

在新的一年里，所有的工作都要围绕市场，围绕客户，紧盯销售任务。任务只是底线，力争超越，在销量上有较大提升，在新客户开发方面有所突破。

借此机会，感谢同事们在过去一年给予我工作的大力支持！感谢同事们在工作中的相互配合！感谢公司提供给我们的工作平台！在新的一年里奋发图强，拼搏进取，希望在新的一年里能创造佳绩，希望因我的存在能让市场发生本质的，向上的改变！

## 销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇八

20xx年刚刚过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获。年初，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。

我是今年四月份到公司工作的，来了实习一个月才正式工作的，在没有来装饰部工作以前，我是没有过相关的装修经验的，仅凭对装修工作的热情，而缺乏装修设计施工经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习设计理论知识，一边去工地现场看着施工，遇到现场施工方面的难点和问题，我经常请教李经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，取得了良好的效果，也使我感觉到受益匪浅。

在过去的一年里，主要做了以下的事情：

- 1、云海香都会所装修的后期现场监工，现场监工最主要的就是现场协调，因为会所的装修面积比较大，所以有很多需要协调的，虽然是第一次监工这么大的工地，刚开始没有什么头绪，但是在李经理的指导和同事的帮助下，还是顺利的完成了此项任务，于5月30日将会所交付使用。

- 2、云海香都会所的地下室装修工作，地下室装修是在会所都装完以后才开始装修的，主要参与的还是现场监工，处理一些现场的问题，协调下施工方的工期，对施工方的不足提出要求给予改正。

- 3、东海城售楼处装修的后期监工和收尾工作，主要是后期成品安装和软装修部分和两个样板房的装饰、室外的路面、洗车房的安装，以及交付使用以后的现场协调工作。

4、云海香都会所和东海城售楼处使用后的维修工作，主要对后期使用出现的一些装修问题和人为破坏，协调施工方过来进行维修和调换。

5、东海城小公寓4个户型的cad施工图和效果图的工作。主要对4个户型的方案设计，方案定下来后的cad施工图绘画，还有每个户型2张效果图。由于毕业以后很少做效果图，所以起初做的图很不理想，但是通过一段时间的练习和同事的帮助，后期做的效果图还可以，虽然不是很好，但是还是比较理想吧，以后会更加努力，争取做的.更好。

6、东海城小公寓大厅的效果图和cad施工图，主要对小公寓大厅的方案设计和4张效果图的制作、施工图的绘画。

7、云海香都新物业前期的cad施工图、效果图，还有前期的隐蔽工程，主要对物业办公室的方案设计，安排工人进场施工，协调现场的工期，完成了前面的隐蔽工程。

8、金海城高层、别墅的cad水电图的绘制，前期把高层所有户型的插座、弱电、照明图都做了出来，主要是把插座和照明都按照装修的尺寸来做，这样在进去施工装修的时候就方便了很多，后来又去文登金海城的工地现场，去了做水电图，一边和张工交流着一边做cad施工图，这样在有些问题上就很方便的解决了。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

因为热爱自己的工作，所以必须要保持精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。



钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和现场协调能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计与现场协调能力，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

## **销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇九**

不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有

完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。团结、协作，好的团队所必需的。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为xx套，总销额为xxxx万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

## 销售公司工作总结报告 销售公司工作总结篇十

### 1、情况概述。

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多

少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

## 2、简要分析。

针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

## 3、特别说明。

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上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，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

## 1、要全面。

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人（经销商和对应的销售人员），对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

## 2、要到位。

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行

说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

### 3、要有突破和亮点。

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是实效性的报告。