

2023年销售工作心得体会(优质10篇)

培训心得的撰写可以促使我们思考，在实践中发现问题、解决问题，提升自身的能力素质。现在，我们一起来看看一些读书心得的实例，希望它们能给大家带来一些灵感。

销售工作心得体会篇一

20xx年以来，在公司党委和经理班子的正确领导下，煤炭公司坚持以“三个代表”重要思想和科学发展观统领全局，深入贯彻落实东源煤电集团和云南先锋煤业开发有限公司有关安全生产的各项指示和精神，树立安全发展观，坚持“安全第一，预防为主”，强化责任主体，狠抓基础工作；依靠科技进步，实现本质安全；发展安全文化，改善队伍素质；求真务实，与时俱进，推动煤炭公司的安全生产工作向着良好的方向发展。具体工作成效体现在以下几个方面：

20xx年先锋公司董事会下达的原煤生产任务是200万吨，为完成和实现这一目标，煤炭公司经理班子进行了周密的部署和认真地安排，并动员全体职工为完成公司经理班子下达的全年生产任务各司其职、各尽其责。通过煤炭公司经理班子卓有成效的工作，经过煤炭公司全体职工的积极努力，在旭康公司的全力支持和配合下，截止20xx年11月16日，煤炭公司累计生产原煤1655999.46吨(其中阳电厂5920xx.03吨；天生桥363308.4吨；龙蟒集团49987.05吨；工业广场零煤点383744.71吨；常青树24746.23吨；县公司20xx4.57吨；县热电厂20578.91吨；南磷集团383744.71吨；其他客户16192.0吨)完成了全年原煤生产任务的83%。

在煤质方面，全水分控制在36.99%；灰份平均控制在11.72%；含硫量控制在1.54%，发热量平均保持在3408大卡/千克。1月份-11月份的原煤平均发热量高于公司规定的3300大卡/千克108个百分点。

20xx年11月12日煤炭公司当日生产原煤11965.55吨，又创造了先锋公司建矿以来原煤日产最高新记录，也是东源集团所有煤矿中的最高单日产量。

无论是在原煤产量上，还是在煤质指标方面煤炭公司的各项工作都朝着良好的方向发展。根据目前原煤生产情况预计，到12月份煤炭公司将顺利完成或超额完成200万吨原煤的生产任务。

为认真、扎实、全方位地搞好煤炭公司的安全工作，根据《关于云南先锋煤业开发有限公司20xx年安全生产工作安排意见》：“煤炭公司20xx年安全生产实现无工亡、无重伤、无重大机电设备(运输)事故，轻伤控制在10人次以内，一般机电设备(运输)责任事故控制在3起以内”的规定和要求，煤炭公司将安全生产控制指标分解到了各部门。

煤炭公司负责人与各部门负责人签订了安全责任状，各部门负责人又与各班组负责人签订了安全责任状，把生产控制指标逐级、分层落实到班组，并与经济奖惩挂钩。为确保安全生产控制指标能够得以正常实现，在逐级落实责任的同时，煤炭公司还着重开展了以下几个方面的工作：

(一)是坚持每周一次的安全生产协调会。

每周煤炭公司都要召集各部门负责人举行一次安全生产协调会，听取各部门负责人关于安全生产工作情况的通报和反映，了解、检查安全生产情况；解决安全生产工作中存在和出现的问题；调整各部门在安全生产工作中不规范、不符合质量标准化要求的行为；积极安排人力和物力处理生产过程中的安全隐患。从今年初到十一月份，煤炭公司先后召开安全生产协调会36次，发布安全生产协调会会议纪要36期，对煤炭公司的安全生产工作起到了积极地促进作用。

(二)是积极配合公司安全技术部开展安全大检查，并适时开

展自检。

今年集团公司到煤炭公司进行了两次安全检查；省煤炭安全监察局到矿区进行了三次安全执法检查；云南先锋煤业开发有限公司安委会先后组织开展了四次安全大检查；煤炭公司组织安全自检自查2次，每次检查队级以上干部和安全办公室人员都参加。通过省局、集团、公司的检查发现隐患20条，除3条因客观原因无法整改外，其他隐患均已整改完毕，整改率达到85%；通过煤炭公司的自检自查查出隐患49条，除一条无法整改外其他均已经整改完毕，整改率达到99%。

(三)是加强矿区采场的安全督促和巡查。

煤炭公司要求和规定安全办公室的同志每天都要深入采场一线跟班巡查安全，对存在安全隐患的地带进行检查，对违反安全操作规程的行为进行纠正和处罚。特别是对北帮滑坡区采取跟踪式的巡查，并将查出的隐患记录后上报公司各级部门和领导。发现部门工作中存在安全问题及时通报部门负责人，督促他们进行整改。对违反安全操作规程或矿山安全法的职工及时给予批评和教育。

(四)是积极开展多种形式的安全宣传教育活动。

为提高煤炭公司员工的安全意识，煤炭公司利用各种会议、橱窗、宣传栏、黑板报等形式进行安全知识和安全法规的宣传，使公司职工充分认识安全与生产、安全与家庭、安全与幸福密不可分的关系。让职工自觉地在生产工作中遵章守法、关爱生命。

(五)是加强北帮滑坡区监测，确保生产安全。

北帮滑坡是先锋公司矿区最大的`安全隐患，也是长期以来困扰着先锋公司领导的问题。为确保采场职工和设备安全□20xx年以来，在对滑坡区进行清方减载的同时，煤炭公司领导同

时安排测量组通过设置的观测控制网，用全站仪对采场滑坡区域每月进行一次的定期观测。将滑坡位移情况以及观测分析资料提供给安全生产技术部以及煤炭公司领导，并据此布置调整采煤工作面和剥离工作面，确保了采场人员生命和设备财产的安全。

测量组从元月份至11月份共观测边坡11次，编制边坡报告11期为煤炭生产起到了保驾护航的作用。进入8月份以来原大岭岗村址下方，二采场北帮顶部出现了裂缝，并先后发生几次局部性塌方，对二采场的安全生产工作形成了威慑。为此煤炭公司主要负责人特别安排测量组，每天对后缘裂缝进行一次监测。测量组先后监测裂缝四十一次，编制监测报告六期，为二采场的安全生产工作起到了积极的作用。此外受公司各个部门的委派，测量组1至11月份到野外作业7批次，全年累计完成测图面积和图件8.4平方公里，按测量行业标准计算，工作成果效益不低于50万元。

通过以上工作和措施，煤炭公司的安全工作得到了有效的保障。元月至11月煤炭公司累计发生轻伤1人次，未出现重伤和工亡事故，未发生一般机电设备事故和重大机电设备事故，安全生产控制指标在最好的范围内，为先锋公司和集团公司的安全生产工作做出了贡献。

矿山生产秩序和运输秩序是否稳定，直接关系到公司煤炭安全生产工作是否能够正常进行。也是长期以来一直困扰着公司领导和煤炭公司领导的重大问题。为扭转和改变矿区生产秩序和运输秩序不稳定和经常出问题的局面，煤炭公司领导在历年工作的基础上，加大力度、集中人力和物力做好维护秩序方面的工作。

一是调整护矿队干部；

二是充实护矿队人员；

三是配备护矿工作所需的各种设备和硬件；四是加强护矿队工作的督促和领导。

通过以上工作和措施提高了护矿队的凝聚力和战斗力，使护矿队在维护矿山生产秩序和运输秩序，保护公司财产方面的作用都得到了积极的发挥和有效的施展。

20xx年以来，由于护矿队加强巡逻，认真守护，矿区未发生过机械设备以及财产和物品失窃事件，也未发生过村民集体哄抢煤炭资源的事件。

20xx年以来，由于护矿队长期不懈的规范管理和耐心细致地说服教育，矿区从未发生过因运输秩序而引发的堵路事件，确保了公司原煤生产工作的顺利进行。特别是护矿队驻阳电厂办事处的警员，克服了人力不足的困难，坚持凌晨6点起床维持运煤车辆秩序、检查煤质；晚上指挥没有卸煤的车辆排队，以自己的刻苦精神确保了阳电厂卸煤车辆的正常运输秩序。

20xx年以来，由于煤炭价格上涨，私卸公司优质煤成了少数驾驶员谋取不法收入的途径，还有的驾驶员则通过掉包、加水等手段来谋求私利。为此护矿队警员采取措施，治理此类损害公司利益的事件。通过昼夜堵截的方式，迫使装煤重车停放在过磅房路段以上位置，处于护矿队值班人员的监督之下，不给他们卸煤的时机；通过不分时间，不分地点的路查控制，杜绝驾驶员掉包、加水的现象；通过停运与经济制裁相结合的方式处罚违规驾驶员。通过这一系列措施，损害公司利益的行为得到了有效的遏制，减少了公司的经济损失。

20xx年以来，由于运煤车辆装载吨位不断增加，超重32吨的车辆不断增多。为减少公司煤炭的流失，过磅房护矿队警员在恶劣的工作环境中，认真指挥车辆按顺序过磅、计量，并及时安排超重车辆卸煤，然后将积少成多的超载卸煤再组织装运到电厂。1月份-11月份护矿队卸装超载煤178车，累计原煤3738吨。最大限度地为公司减少了损失，节省了煤炭资源。

20xx年3月份，公司在县乡的支持下对先锋且买姑和松树地两个煤矿进行了资源整合，根据公司领导的安排，护矿队积极抽调警员参加房屋清查和收编，以及土地界线的确认工作。并在整合工作结束之后，及时组织护矿队进行征地边界的划定和清理工作。9月25日清理秧天坝土地挖掘界线过时，遭到了当地村民的无理阻挠。为了保卫公司的财产，护矿队参加清理和挖界的警员不徇私情、不畏强暴，奋不顾身地与辱骂、殴打公司人员的村民进行了抗争。用血和汗捍卫了公司的利益和土地不受侵犯。

20xx年11月18日，公司组织人员对原大岭岗村的危房进行拆迁，遭到了部分村民的无理阻挠。在护矿队干部的带领下，护矿队警员积极参与劝说和解释工作，并及时制止村民的过激行为。通过三天(11月18日至20日)的艰苦努力，确保了拆迁工作的顺利进行。原大岭岗村危房的拆除，既消除了公司的安全隐患，也为公司二采场北帮生产工作的开展创造了有利条件。

和明显的成效。具体表现在以下几个方面：

(一)、加强制度建设，明确工作职责，理顺工作关系。

根据《煤炭公司20xx年度安全生产经营目标考核实施办法(试行)》煤炭公司及时修订了《煤炭公司机构设置和岗位定员及岗位职责》以及《煤炭公司所属各部门安全生产经营目标考核办法》和《煤炭公司各部门安全生产经营目标考核检查评分表》等一系列文件，然后通过班组长会议或部门会议等形式，组织职工干部进行学习，让干部职工明确了解自己的岗位职责，清楚认识自己应该遵守的安全操作规程和劳动纪律，并在工作中认真履行和遵守。通过对制度的学习增强了干部职工的责任感，提高了职工干部的是非观念。让职工明白了公司的兴衰与个人及家庭幸福的关系，努力去干好自己的本职工作。通过制度建设，让干部和职工、部门和个人理顺了了工作关系，为煤炭公司工作将来能够健康、持续、稳定的

发展，开创了良好的局面，奠定了坚实的基础。

(二)、劳动纪律显著改善，工作效率明显提高。

为了改变劳动纪律松散的状态，煤炭公司以《云南先锋煤业开发有限公司职工守则》为依据，结合煤炭公司实际情况，针对问题比较突出的现象，制定了《煤炭公司关于劳动纪律的十一项规定》，并在干部职工中反复宣传和学习，让全体职工认识到了遵守劳动纪律的重要性，知道不遵守劳动纪律将受到经济处罚，并在实际工作中做到令行禁止。同时干部带头，职工看齐，使煤炭公司劳动工作状况体现出了崭新的面貌。

(三)、临时工清退工作取得了明显的成效。

根据公司领导的指示和安排，本着减少开支，挖掘内部潜力的原则，煤炭公司从9月1日起开始进行临时工的清退工作。截止20xx年9月17日，煤炭公司已清退临时工22人，剩余临时工待条件成熟时也将逐步清退。虽然人员减少了，工作量却比以前增加了，工作效率显著提高。

(四)、加强干部职工队伍的管理，严查生产工作中违反劳动纪律的行为。

火车跑得快，全靠车头带。只有一支纪律严明、素质高的干部队伍，才能带领企业走向兴旺发达。为此煤炭公司主要领导不管是在工作中，还是在学习上，都对干部实行高标准和严要求。凡是要求职工遵守的，要求干部先做到。经理马国防每天总是第一个起床，带头上班。见到上班迟到的职工和干部他会毫不留情的给你指出来，并要求相关部门领导按照考核制度进行奖惩。他自己偶然迟到几分钟立刻要办公室主任记下来，要求照规定罚奖金，同时自己在安全生产协调会上做通报。机电队职工马二乔与他是叔侄关系，在机电队任机械班班长。

查到马二乔为该班人员马顺伟打假考勤，他立刻在会上宣布免去马二乔的班长职务，将其安排到道路维护灭火班工作。榜样的力量是无穷的，在他和严格管理和带动下，煤炭公司的干部职工正在逐步形成自觉遵守劳动纪律，认真努力工作的习惯。

(五)、原煤产量稳步上升，安全质量标准化工作稳步推进。

今年9月份，是公司经理班子在煤炭公司实行安全生产经营目标考核的第一个月，完成的生产任务将与经济收入挂钩。多出煤，出好煤成了煤炭公司工作的重要头等大事。为此煤炭公司主要领导千方百计动脑筋、想办法，在缺煤的采场内，到处寻找、开辟可供出煤的采煤工作面，以保证原煤生产工作能够正常、持续不断地进行。不管是晴天，还是下雨，煤炭公司经理总是起床后就扎进采场里，四处搜寻、查找合适的出煤地点。通过煤炭公司干部职工的努力，在旭康公司的大力配合下，多雨而又泥泞路滑的九月份，煤炭公司克服了重重困难，仍然生产了原煤171859.66吨。

在千方百计出煤的同时，煤炭公司还在征地不到位，工作帮无法推进的情况下，力所能及的开展了部分质量标准化工作。对部分采煤台阶进行了规整和控制，对二采场采坑底部的积水进行了疏干处理，并对坑底实行了清理和填平。

20xx年是煤炭公司新的一年，也是艰难的一年。说新是换了新的班子，实行了新的体制；说艰难是由于近几年来公司未征地，欠剥离400万立方，造成工作帮无法推进，采场缺乏成型的采煤工作面等诸多问题。要在这样复杂的情况下搞好原煤生产和安全工作，需要付出很多努力和艰辛。从9月1日至11月22日推行安全生产经营目标考核不到3个月的时间，煤炭公司累计生产原煤525095.25吨。在极端困难的情况下，不仅保证了公司原煤生产的正常进行，还确保了煤炭公司职工收入的增长。

以上各项工作所取得的成绩，离不开公司经理班子的关心和支持，离不开煤炭公司广大干部职工的理解和努力。我们相信在公司经理班子的领导下，在先锋公司各部门的帮助和配合下，煤炭公司今后的工作还会取得更大的进步，更好的成绩。

由于时间短，任务重，在工作中我们也遇到了不少难以解决和暂时解决不了的矛盾和问题，为此特向公司经理班子提出，想请公司经理班子支持理顺和帮助解决：

二是公司原定成立煤炭公司技术组，至今所配备的人员仍然没有结果；

煤炭公司20xx年工作考虑及安排

一、继续推进制度建设，让干部学会用制度管理；让职工学会用制度规范自己的行为，按制度开展安全生产工作。

二、依靠科技进步，建立、健全煤炭公司技术组，让煤炭公司的安全生产工作有技术为基础做指导，使煤炭公司今后的各项工作更规范、更科学、更合理。有条件的情况下不失时机地在原煤生产工作中推进质量标准化工作。

三、做好已征土地的守护和保卫工作，配合征地办公室，积极推进20xx年生产计划用地的征用工作。并及时对新征土地进行划定和勘界工作。

四、继续加强安全工作，继续保持和发扬20xx年的安全工作优势，争取为先锋公司和集团公司的安全生产工作做出新贡献。

五、继续加强护矿队的管理和建设，确保矿区生产、生活秩序的稳定，确保公司财产不受损失，确保公司利益不受侵犯。

六、努力工作，有所作为，确保公司20xx年下达的原煤生产指标、煤质指标、安全指标等各项指标能够得以全面完成。

七、提高职工队伍素质和技能，抓好煤炭公司的特员培训工
作。

销售工作心得体会篇二

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作写一篇工作总结范文。我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

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xx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，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户

的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，隳侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售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，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，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。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

对于这市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的`过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

部门工作总结在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共

同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月20天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，

现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综

合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的20xx工作总结的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

销售工作心得体会篇三

我于20xx年x月x日加入xxxx至今在广分银保担任销售支持有两个月时间。回顾这两个月的工作，时间虽短但完成的工作不少，需要改善的地方也还有很多。现将这两个月的工作情况总结如下：

每天跟进问题件处理的情况，提醒业务人员与客户沟通好，预约重新回访的时间。新契约回访是客户投保后最短时间内解决可能存在的保单品质问题的良好时机，有利于防范可能发生的风险，因此这是一项需要重视的工作。

每月中下旬收到省行通知后，需在规定时间内完成手续费计算、提交财务部划账等一系列手续，划账后制作发票函，在次月收到省行手续费发票后进行报销。此项工作难度虽然不大，但需要非常细心检查。6月手续费由于系统问题，多付了一笔手续费给银行，虽然已经申请了数据维护，次月可扣减，但也提醒了我需要更加细心检查，避免此类问题的再次发生。

每天会收到区拓寄过来的手工单及保全资料，检查无误后提交业服办理。

公司会不定期上新产品，需要及时制作银行所需材料，与省行对接，做好新产品上线工作。此项工作涉及新产品开卖，特别是主打产品，为不影响公司业务拓展，需要注意时效性。

业服部每月会发放银保通首页单证核销情况，我需要根据清单通知相关业务人员，及时回收过期单证，目前业服部门要求发放半年以上的单证需要回销[]20xx-20xx年的单证由于当时没有及时回销，现大部分处于遗失状态，稍后需上oa申请登报作废。

合规部不定期会要求提交各类合规报告。

如保单资料查询、网点调整、新增网点、单证征订、单证寄发、上传下达等工作。

总的来说，这两个月的工作时间都比较充实，对于我是很好的进步过程。由于之前是在其他保险公司的广州机构，很多省公司层面的工作都没接触，专业资料有待加强。今后做事情还需要保持一颗积极向上的心，多听、多学、多问、多想。销售支持的工作大部分属于非日常制式化工作，面对许多临时性工作，我认为必须对每天的工作做好记录、有条理的进行。

销售工作心得体会篇四

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20xx而迎来20xx年。我是今年4月份加入**大家庭的，回顾在**的这半年的工作、生活历程，作为**销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20xx年的工作计划。

在我们**环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责**在东莞市所下辖的6个镇（大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平）的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入**开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是**团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入**到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。

这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20xx年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们**做的就是美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观**面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经濒临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。

另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的

业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取20xx年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

3、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间的美好合作关系，强化**在我负责区域内的业务影响力。

销售工作心得体会篇五

比时间走的更快的，是忙碌的时间。自从加入了xxx公司的销售的工作以来，我真正在这个岗位上见识到了什么是工作的忙碌，以及收获的喜悦。

但相对的，在这份的忙碌的工作之后，我也同样在工作中收获了的丰富的经验和体会，这让我这个出入职场的人，也充分的感受到了自身的成长。且不仅仅如此，在一次的工作之中，我也经历了一次次的失败，这让我更加深刻的意识到自己作为一名员工的不足，以及自身需要改进的方向。

如今，进入公司也已经有一段时间了，我在此对我自己在这段时间的了解、成长。以及收获做如下总结：

回想刚刚来到xxx的那会，无论是在工作还是与人交往的上我皆只不过普通毕业生的水转。这也导致我的在工作中遇上了很多的麻烦！因为在很多事情上的不了解，所以有很多东西需要我去学习，去努力！

因此，在领导的培训的时候，我都认真的去学习，并在工作

中做到又不会就问，尽管给的同事和领导们带来了一些负担。但好在，在经历这些成长之后，我如今在工作中已经能顺利的'完成自身任务和目标了。

在的工作上，我通过培训和锻炼充分的适应了销售的岗位，并且，在逐渐了解到工作的目标和方向之后，我也在通过自己的努力去加强和改善自我的能力。尽管目前在很多方面都只能做到有限的提升，但我也一直在听从领导的意见和指挥，积极的学习和加强自己！

在这段工作时间里，我较好的融入了xxx这支队伍，并从各位前辈的指点下，学习了不少知识。这使得我收获了许多。

对于销售这个岗位，尽管在这段时间里充分的改善了自己的工作能力，也大大的扩展了自己对公司产品的认识。但却还是缺少许多的工作中的经验，尤其是对于市场的了解方便。为此，我在今后的工作中，需要更加努力的去加强对这份工作的了解，并多多向领导请教这方面的工作经验。

总的来说，在这段时间里，我渐渐适应了这个全新的工作和环境。但在今后的工作中，我会更加努力的去完善自己，让自身能在今后的工作中取得更加出色的销售成绩！为xxx公司贡献自己的热情和力量！

销售工作心得体会篇六

20xx年10月进入东莞盛和化工有限公司以来，我始终拥护公司的工作方针，严格维护公司的生产经营工作，思想上、行动上与组织保持一致。模范执行各项规章制度，工作上能勇敢挑重担，服从组织分配，工作勤奋，任劳任怨，作风民主，以身作则，工作大胆，富有创新和进取精神□x年被推荐为积极分子。

20xx年8月至20xx年8月，我担任车间主任助理期间，认真做

好生产装置投产准备工作，起草编制工艺及安全操作规程。对全体员工进行生产工艺及流程的系统培训，模拟操作等工作。在新员工的思想教育方面，我把感情管理融入全部管理的全过程。结合化工生产的“安全第一，预防为主”的指导方针。让员工自我约束，认真执行工艺操作规程，严格控制工艺参数，确保生产的安全有序。通过以上周密策划，精心安排确保装置一次开车成功。自20xx年8月23日投料试生产，在安全、产品质量、流程的稳定等方面取得令人满意的效果，得到公司的嘉奖。

20xx年7月至今担任车间主任工作期间，我做的工作主要有以下几个方面：

积极做好职工的思想工作，化解消极因素，营造良好的`工作氛围，增强集体的凝聚力和战斗力。企业的稳定发展，离不开高素质（既有思想素质又有业务素质）的员工。在化工生产中，培养一名专业，敬业的职工不是一蹴而就的事。留住人才是企业长期可持续发展和具备竞争力的前提条件。因此建立学习型、创新型的职工是车间工作的重点。培养既有能力又有上进心的员工作为人才储备，同时制定公平、公开与公正的选拔机制，让有能力的员工有施展才华的舞台。

努力提高管理水平，确保装置安全、稳定、优质、低耗、长周期、高负荷运转□20xx年至20xx年由于公司建立不久，品牌知名度不高，市场份额不多，装置基本在设计产能（30000吨/年）状态下运行。随着公司经营壮大，企业认知度的提高。

20xx年产品出现供不应求的局面，我车间装置设计为30000吨/年，目前的产能已经不能满足市场的需要，严重制约了公司的发展。为扩大产能积极解决组织车间各专业人员，讨论分析制约产能发挥的瓶颈及寻找解决办法。最终从两方面入手：

一方面加强员工技能的培训，同时让员工认识到“责任、权

利、义务”之间的关系。让员工与企业心连心充分发扬主人翁的责任感，增强职工对企业的凝聚力，极大地鼓舞、调动员工生产积极性、主动性和创造性，形成心齐、气顺、劲足的工作热情。从而在生产过程中，做到准确无误的操作，消除误工、怠工的现象，减少了非生产时间，提高了产能。

另一方面进行单元操作的改造。

(1) 产品脱醇改造：按设计工艺此单元操作为“真空蒸馏”提醇，这不仅需要极高的真空度和温度（185℃以上），而且需要足够停留时间（一般3-4小时）。经过分析及查找资料，找到解决脱醇的简捷方法，就是利用水和醇在99℃-104℃，在真空条件下形成低沸物的特点，大胆使用“无离子水冲醇”的途径代替“真空蒸馏”操作。从而降低脱醇温度和时间，只需50分钟就可达到工艺要求，这样大大缩短了生产周期。到目前为止，装置已经达到年产60000吨/年，实现了实际产能比设计产能翻一翻的目标。快速提供足量质优的产品满足市场需求，同时降低市场风险，降低了单位成本。

(2) 中和单元操作的改造：在中和阶段，经常出现乳化和皂化的现象。这不仅延误了生产，也造成原料的浪费，（因为皂化是不可逆反应）。针对这一现象，在实验室经过6天6夜的反复模拟操作，终于找到解决方案，优化了搅拌转速，中和温度及停搅拌时间，调整中和剂的浓度，使发生皂化的机率降低，加快了生产进度。

销售工作心得体会篇七

在为期__个月的实习里，我像一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后像个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对__电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4)售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

最后衷心感谢__电脑城给我提供实习机会！

销售工作心得体会篇八

转眼今年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以便于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建

立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对以往的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

抽时间通过各种渠道去学习营销方面的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他品牌产品的销售情况以及整个市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

今年上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，后来房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。在实践工作中，我又对销售有了新的体验，现对上半年的销售工作总结如下：

一、工作要求

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。

二、工作不足

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。

三、工作规划

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。

销售工作心得体会篇九

时间飞逝，岁月如梭□xxxx年不知不觉已经过去□xxxx年已经来临。回望过去，我们在过去的一年我们取得了一定的成绩，也存在一定的不足，展望未来，我们相信我们会在新的一年里有一个更大的突破和挑战。下面是我对我xxxx年的总结和对xxxx年做的一个规划。

xxxx年是一个奔波的一年同时也是一个收获的一年，在这一年里，我先是由丽水调往宁波，然后又由宁波调往丽水。由于从乐清调往宁波是公司当时的一个战略计划，宁波市场对于温州公司是一个空白市场，之前没有任何基础，所以主要是过去开发新市场，后来由于种种原因，公司还是放弃了宁波这片市场，在宁波的这段时间没有做出很好的成绩。下面我主要就我在丽水工作的一段时间做一个总结。

自从5月份从宁波调往丽水，已经在丽水待了7个月。刚来丽水的时候，丽水的业务正处于最萧条的状况，业务销量一度降到了xxxx年的状况。由于人员调动过于频繁，客户对我们也产生了质疑，形势相当严峻。在这期间，我也好几次想过放弃，我们的激情和信心也极度受挫。针对这种情况，张总给我们丽水区的所有人员做了思想工作和悉心指导，我们丽水区人员的激情再次被点燃，团队氛围也很融洽，大家紧密团结齐心协力，业务终于开始有所提升，到了11月份，我们终于突破丽水，销售达到了历史新高。

在丽水工作的这段时间，我们的客情关系也较之前的一段时间有了一个很好的提高。我们丽水区不仅销售达到了一个新高，我们的客户开发，客户流失控制的还是比较好的，中药器械也是增量了不少，京丰总代销售也是比较好，这跟我们

丽水区的`每个业务精英是离不开的，正是他们把客情关系做的比较融洽才有的成绩。

总之□xxxx年我觉得我还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法得到了一个比较大的提升，承压能力也较之前更强，团队建设和管理也有所进步，责任心也更大。

xxxx年新的一年也是一个很具有挑战的一年，我想在新的一年里我应该要从以下几点出发，争取把丽水的业务更上一层楼。

1市场细分化管理，把丽水的市场重新划分，让丽水市场做到最大化的精细化管理，提高每个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额。

2客户细分化管理，根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培养成我们的忠实客户，对忠实客户，我们要进一步维护，使我们__成为丽水市场的主流供货单位。

3努力找品种，加强和采购的双向沟通，针对丽水比较畅销的品种重点关注，多做市场品种调查，力争做成丽水市场的最佳服务商。

4加强办事处业务人员的监管和指导，对办事处业务人员的日常出勤进行严格管理，提高办事处业务人员的销售技巧和销售能力。

xxxx的成绩已经属于过去□xxxx年已经来临，让我们用最大的激情来迎接xxxx的到来，我们已经准备好了，相信xxxx年将是一个更加丰收的一年。

销售工作心得体会篇十

我是xx公司的xx市分公司的一名销售业务员，如今加入公司

已经有了一个月的时间了，现在试用期已过，面临转正，我将我这一个月来的试用期工作进行一个总结：

xx公司是一家不大的公司，主要负责进行各种各样的产品代理销售，主要经营范围就是日用品这一块。因为这一块的产品很多，而且与人们的生活息息相关，所以能带来很高的经营效益。

我于今年x月份进入的公司，时至今日，也不过是一个月的时间，但在这一个月里，我学习到了很多的知识。我个人在之前，从未有过从事销售的经验，这是我第一次进行销售管理。但我在大学所学习的专业是市场营销，我觉得我能够胜任这份工作。

营销这份工作，干的是辛苦活，也是脑力活。我不是去跑实地的业务员，而是在公司里进行总的市场分析与管理，并对产品的销售与促销进行计划。使得产品能够在xx市乃至周边城市里进行铺货销售。与我们同行的公司有很多，大家互为竞争对手，都想要在对方手里抢下一块肉。因为市场只有这么大，在这份蛋糕周围，却又着这么多人想要分蛋糕，如何能稳固自己的利益，并夺取更大的利益，可不是一件容易的事。

时间过的很快，试用期一转眼就过去了，我在这公司的日子里，深刻的感受到了和学校里的不同，学校里的实践，失败了只是一堆数字，而公司里决策的失误，就可能导致公司资金流动出问题，而导致无法进行其他产品的销售与铺货。我要学习的还很多，我希望我能继续为公司的建设为努力奋斗。