

# 旅游门市销售工作总结 旅游销售月工作总结 总结(汇总5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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 旅游门市销售工作总结 旅游销售月工作总结篇一

总结写作要从问题中总结出来的不足之处，新的一年如何来学习，补足。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!

我今年30岁，从事厨卫销售已经8年了，作为资深人员，现做一份厨卫销售工作总结。做销售就是做人，只有让客户认可你这个人，下一步才好销售给他你的产品。然后寻找一个切入点进一步讲解厨房订购和使用中需要注意的细节。即使一个插座我们也要从使用中的舒适度来分析，为什么这个插座需要离地这么高，美观还是实用。

我们第一步要做的工作就是给用户信心，首批“十环”认证证书、国家住宅产业化基地证书、中国首批橱柜名牌证书、数字化生产基地展示图、橱柜专业委员会会长证书等等，这些都是最能证明\_\_是中国最专业的集橱经销商之一。

其次是专业设计：从厨房开始，\_\_整体厨房是从实用—美观—舒适的角度出发，把橱柜与电器有序的结合，再配合人体工程学进行合理的开发和设计，从而能够为您量身定做一套舒适—实用—美观的整体厨房。以诚恳客观的角度介绍一下整体厨房的设计，给客户一种很专业的感觉，以取得用户

的信任。先从厨房里的施工步骤说起，贴瓷砖之前应该先改造厨房水电布局。水电改造应该有专业橱柜公司设计好整体橱柜后，再按照设计方案改造水电路，以达到最理想的水电布局。以前厨房里都是用插线盘接出来，那样不但不美观，而且还留下了很多的安全隐患。

从户进店以后要想方设法的留住客户，拖延用户在店里停留的时间。我们可以引导用户到休闲区，给用户倒杯水好好的聊一聊。聊天的过程中套出用户的职业和基本收入、房子地址，具体户型等，然后让设计师按照用户给的基本户型快速出一套方案。从厨房到餐厅、客厅、卧室、洗手间的设计风格如何界定，色彩与材料的选择和甄别；然后再从水路如何改造、强电和弱电如何布置到隐蔽工程的重要性等等。不要认为和用户聊这些是浪费时间，我们的目标就是让用户订购你的东西，而这些都是前提。如果用户有时间也有兴趣和你唠叨这么多，只能说明你是幸运的，他已经认可了你。

八月份是公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\_\_公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\_\_公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为\_\_分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化；

2、日常工作表格化；

- 3、检查工作规律化；
- 4、销售指标细分化；
- 5、晨会、培训例会化；
- 6、服务指标进考核。

对策二：做好销售工作计划，细分市场，建立差异化营销

## 工作总结

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和\_\_市高校后勤集团强强联手，先后和\_\_理工大后勤车队联合，成立校区\_\_维修服务点，将\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良

好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

当我还沉浸在过年当中热闹非凡的气氛里时，一月就这样过去了。也可能因为我还没有完全投入到工作中的状态，所以我1月的业绩非常糟糕。但是我觉得我不能再以这样的状态继续下去了。所以为了改变我当前的状态，为了能让我更好的回归工作。我决定要重新收拾我的心情，整理我的工作。所以接下来就是我对我一月工作的总结。

在一月里的工作算是比较繁忙的，因为这是公司开年工作的第1个月。所以有很多安排和计划，每天也总有开不完的会议。早上一次会议，中午一次会议，晚上还得继续开会。会议的主题永远都是围绕如何开展今年工作的内容而进行的。包括是否要延续去年的指标和制度，包括要在去年的基础上做出哪些改变，包括今年的目标和工作计划的实施和制订等等。感觉这个会议永远开不完。但是在会议中，我也有很有所收获。我吸取了很多同事的想法和意见，得到了很多启发。并把这些意见和启发带到工作中，也得到了一小段的进步。并且还给今年的自己定了一个小小的目标。那就是每月完成\_\_单的业绩数量，但是这个目标在一月里就没有得到实现。所以我才觉得在2月里我要做出改变，一定要为达到这个目标而努力。

除了开会，在一月里我还开始着手今年的工作内容。首先每天都更新了朋友圈有关销售宣传的内容。其次每天拨打20个以上客户推销电话，积极给他们介绍我们公司的销售产品，争取从中挖掘到意向客户，并促成订单交易。主动给老客户进行电话回访，咨询他们产品的使用体验以及是否具有第2次销售的需求。并且在一月里，我还主动参与了两次公司里的户外宣传活动。虽然到最后活动的效果并不是什么很好，但是我的态度还是很端正的。主要可能是我没有太多的动力，所以热情度不是很高。所以1月的业绩，也不是很高。

但是在接下来的工作里，我一定会找到一个非常饱满的状态，

来迎接我第2个月的挑战。我会在第2个月里以更高的要求和目标来要求自己。希望我不会辜负领导，我同事对我的期待。一月已过去，二月已到来，我相信未来只会越来越好。

## 一、工作总结：

- 1、联系广告公司制作公司牌匾以及广告标牌
- 3、认真积极的配合工程部，销售部进行九千认证办理的每项工作。
- 4、公司凭证纸张的印刷工作以及办公用品的出库入库统计。
- 5、认真学习关于行政工作的专业知识
- 6、完善了公司的考勤制度以及公司人员每日去向的统计。
- 7、负责食堂食品的统计，做好后勤的每项工作。
- 8、办理了公司的合同专用章和发票专用章
- 9、完成领导下发的临时任务
- 10、做好日常的接待工作

## 二、不足之处：

- 1、工作上还是不够细心及时的去发现一些问题，这个在以后的工作中我会加强这方面的意识。
- 2、由于行政的工作比较繁琐，可能有时候事情的轻重缓急没有很好的划分开，这方面的问题在今后的的工作中我会多注意。
- 3、办事的效率还是要加强，不能拖拉，领导安排的任务要在第一时间去完成，要学会发现问题，然后去解决问题。

### 三、工作计划：

- 1、要学会把工作安排开来，凡是做到心中有数，细心的去发现工作中一些不应该犯的错误，并且及时的去纠正过来。
- 2、做事情要分清主次，一定切记要细心，去善于发现问题以及不足之处，少说多干。
- 3、积极热心的去配合其他部门做工作，有需要马上立即执行，把公司的利益放在最前面，凡是要为公司考虑，时刻谨记，我是公司的一份子，公司的荣辱与我息息相关。
- 4、认真的去学习关于行政的一些专业知识。
- 5、做公司日常以及后勤的每项工作。
- 6、做好平日的接待工作，以及文件的准确及时下发，协调好各部门之间的关系以及各领导之间信息的传递。
- 7、对公司的每个重要合同编号归类存档，做到心中有数。
- 8、三月份如果有合同，标书制作是首要关键，我会加强对这方面的重视，做到准确无误的去配合各部门儿工作，献出行政部的绵薄之力。
- 9、细心的去做好领导下发的每一项任务。

### 四、总结：

一年之计在于春，对我们刚起步的公司来讲，这个头儿很重要，所以我们一定要提起十二分精神来工作，我相信华霆公司的所有人握起来就是一个拳头，充满了力量，我们一起肩并肩，为公司的发展和生存做出自己最大的努力。我也会不断的完善自己，充实自己。也希望领导能够多多的批评和指教，这样我才会更好的成长。

x月份初，我给自己定了一个月份销售计划，现在月底了，我计划大部分都完成了，还有一小部分是没完成的，但大体还是可以的。这个月我依靠自己销售技能售出了三辆车，这个月的提成我拿到了。我在跟客户谈汽车的时候，着重的关注客户的需求，在介绍汽车的时候，也会选择性的介绍，针对每一个客户喜欢的车型不同，把店里面他们喜欢的单独调出来介绍，进而动之以情晓之以理的把车售出去，最重要的就是要根据客户心理出发，不能太激进了。

x月里，我自己还去买了销售相关的书看，帮助自己补充销售漏洞，把不会的技巧学过来，在面对客户的时候就能够更好的为他服务，把店里的车销售出去，为店里进账。销售讲究的还有就是沟通，这是我很重视的一个点，因为在上月我就因沟通不到位，把有跟客户得罪狠了，当时就是因为说话没有技巧，胡乱说一通，本月我就吸取前一个月的教训，把说话的艰难好好练了几遍。每天回到家就是对着镜子不停的练习，看很多的关于与人沟通的书。做销售一行必须要能有吸引客户的本事，不然只能旁观，售车那是很难的。

这个月面对来电看车的客户，都是保持得体的微笑，随时服务客户。对买了车的客户，我进行了多次联系，帮助他们及时解决问题，同时做好汽车情况追踪，对客户进行服务到底。我对自己销售的能力有了更好的理解。本月销售我取得很好的成绩，我更加意识到客户的重要性，所以我对下月的销售有足够的信心。

x月份工作虽已结束，但是在x月份获得的收获，让我变得更加自信，也更加好学了。我始终认为只有自己能力不断的提高，才有更大的机会去接触更高层的销售。现在的我对汽车销售越来越感兴趣，回想自己在x月份努力的成果，我深深的觉得自己可以把这工作做好。我相信这月的经历是为我之后的工作奠定更好的基础。未来的工作我会更加需要努力，只为可以做好销售，为汽车店带来更多的利益。

作为一名营销员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心。x月份我就取得了销售第一名的好成绩。

1、接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

2、当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

3、看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

4、看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

第三，对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

第四，坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。



以上是我x月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

## 旅游门市销售工作总结 旅游销售月工作总结篇二

销售，最简单的理解就是从商品或服务到货币的惊险一跃，想要有好的销售业绩，还得自己不断地从工作上总结经验。下面就让豆花问答网小编带你去看看旅游销售个人总结报告范文，希望能帮助到大家！

### 一、20\_\_\_\_年工作总结

1. 提高素质与思想认识。在领导的正确领导及同事们的关心帮助下，了解到想要干好工作，就要有良好的工作作风，做到学习与实践相结合，努力从头干起，坚持不懈搞好服务。通过领导的指导教育和系统的学习，我在业务素质和思想等方面都有了进一步的提高。2. 加强学习，提高专业水平。领导告诉我们要勤学习、精本质、乐奉献、诚待人、实处事、严于律己，要有吃苦耐劳精神，所以我努力学习基本知识、各项法律、法规、条例，及时了解、掌握旅游发展的新动向、新经验，努力向领导同志学习，树立高度的服务意识，服务态度和蔼、热情、耐心、细致。一是我们积极为《乡村旅游手册》进行了各景区、旅游线路、农家乐及重点村的深度考察，在月底拿出了初步成果。二是在质监所积极做好各项工作，与旅游经营者签订“旅游安全目标责任书”；积极参加“安全生产月”宣传咨询日活动并设置咨询台；做到认真及时受理投诉案件，做好记录；做好了各季节的安全工作，及时下发安全文件；旅游项目方面，做到了每月及时与项目负责人进行沟通。

### 二、存在的问题和不足

1. 在日常生活中，在保持和发挥先进性方面，时时处处保持

先进性这根“弦”绷得还不够紧，降低了对自己的要求和标准。

2、在学与做、知与行的关系上处理得不好。有时忙于工作而忽略了学习，有时忙于学习而忽略了工作，虽想全面协调，但无行之有效的计划，虽想平衡兼顾，却常顾此失彼。工作任务重后，新知识长进不大，已学知识却在滑坡。

3. 在20\_\_\_\_年的学习工作中，虽然有了一点进步，但仍然还有很多的不足之处，专业知识和自身的综合素质有待提高。

4. 工作统筹计划和科学安排不够全面，工作程序不够规范。

### 三、今后努力的方向

1、牢固树立“与时俱进”思想，不断提高学习和工作的自觉性，用先进的理念和方法引导具体的工作，努力做到“做则有效、效且从优”。

2、牢固树立共产党人的人生观、价值观，努力做到办实事、办好事。

3、努力学习专业知识，提高自身的综合素质，科学安排工作计划，规范工作程序。

在今后的工作中，在领导的正确领导下，我要进一步明确“为什么做、怎么做”这一根本性问题，提高认识、修正错误、检讨不足，在今后的工作中，我会积极努力做好各项工作，努力学习，锻炼自己，扩大自己的知识面，加大工作力度，克服不足，努力学习专业知识，提高自身综合素质，规范工作程序，取得更加优异的工作业绩。

### 一、20\_\_\_\_年旅游营销主要工作

## (一)加大营销宣传力度，为发展旅游产业造势

### 1、充分利用区内外媒体宣传我区旅游资源。

五一、国庆、中秋等重大节假日前，我局都要在区级报纸、电视、大渡口区公众信息网发布区内旅游企业举办的相关活动，发放电子优惠券、代金券。20\_\_\_\_年共向广大市民推荐了依托我区国家aaa级旅游景区“重庆华生园金色蛋糕梦幻王国”的工业观光游；依托国家aaa级旅游景区“南海温泉娱乐园”的养生度假游；依托遍布全区的42个主题公园和148个小游园的都市公园游3条都市旅游线路，大力宣传我区旅游环境，促进区旅游事业的发展。

### 2、借在市内举办的大型活动之机进行宣传。

国内旅游交易会上，组织重庆旅游学校、重庆华生园，九萱麦杆1画，堰兴剪纸等参加旅游产业及旅游商品展示，组织区内社会各界人士到现场参观，我局荣获优秀组织奖，实现了我区旅游获奖零的突破；组织大渡口区旅游学校参加市旅游局举行的全市旅游系统唱读讲传文艺汇演，160名中小學生以唱歌、舞蹈的表演形式演绎了《太阳出来喜洋洋》《红梅赞》和《长江之歌》，获得很高的评价一开场就掀起了整台晚会的高潮，并荣获三等奖。

### 3、积极挖掘和打推介旅游产品。

经过区内相关部门的精心培育，通过区旅游局的大力推广，堰兴剪纸、九萱麦草画、乱针绣和华生园“杂包儿”等特色旅游产品已逐渐进入全市人民的视野。其中，九萱麦草画被我区四大班子作为馈赠重要客人的指定礼品；堰兴剪纸更是被列入世界非物质文化遗产名录。

## (二)加快景区开发和酒店建设，提升旅游硬件水平

## 1、打造南海温泉旅游景区。

按照市政府“一圈百泉”项目 打造南海温泉旅游景区。建设要求，今年将南海温泉创建国家aaa 级旅游景区作为我局的重点工作，高起点、高标准进行规划、打造。针对企业实际情况，局领导亲自参与景区的创建工作，旅游发展科安排专人全程参与指导创建工作。目前南海温泉已经被重庆市景区质量等级评定委员会批准为国家 aaa 级旅游景区。

## 2、建设高星级旅游酒店。

通过招商引资，我区第一个按五星建设高级旅游酒店。星级标准建设的旅游饭店—国港(国际)大酒店项目于20\_\_\_\_年\_\_月正式落户我区，标志着我区无高档酒店的历史即将结束。为确保该项目的顺利推进，明确了1名副处级领导全程跟踪服务，特事特办，目前各项工作进展顺利，外部改造、装饰工程已基本完成，按照进度安排，能够保证20\_\_\_\_年\_\_月前开业。

## 3、发展特色都市休闲游。

按照“五个重庆” 发展特色都市休闲游的总体要求，依托我区已建和在建的42个主题公园和148 个小游园”，发展以“公园游”为主的特色都市休闲游。目前中华美德公园、大渡口公园、思源公园、义渡公园、双山公园等均已建成并免费向游人开放，其中中华美德公园以其“礼仪诚信、仁义孝悌、大智博爱、爱国敬业、自强不息”的中华美德内容”被评为重庆市爱国主义教育基地、首批廉政教育示范基地、公民道德建设基地和未成年人思想道德建设基地。

区商业中心与大渡口公园连成一片，宽敞的步行街、舒适的购物环境得到了多个市领导的肯定。积极发展农家乐，提升现有农家乐的品质，发展高端农家乐以满足更多游人特别是市民的短期休闲的需要。

### (三) 落实扶持政策促使旅游业快速发展

为加快我区现代服务业的发展步伐，区委、区政府20\_\_\_\_年出台了《关于加快现代服务业发展的意见》和《重庆市大渡口区扶持现代服务业发展暂行办法》确定区财政每年拿出1000万元作为发展专项资金支持a级旅游景区、星级农家乐、星级酒店的打造。

#### 一、完成营销工作

全年在旅游营销推广工作收入总额亿元接待旅游人数万人次，创造门票收入万元，接待旅行社组团人数，创旅游总收入亿元；今年我在旅游营销工作上开动脑筋找市场，兢兢业业的工作；大步向前为客户，优质服务赢市场；在思想上加强学习，学习旅游业的各项法律及知识，营销的方法和技巧等专业知识，同时还学习公司各项管理制度，不断提高自身的政治觉悟和专业水平。经过一年勤奋学习和辛勤工作，圆满的完成的下达的任务指标。

#### 二、做好本职工作，成绩显著

#### 三、我的工作做法

1、首先是省公司对椒江区旅游开发区的大力支持，为我在开展营销工作提供了有很多的有利条件；其次是我旅游区所处的地理位置极佳，区内的旅游景点旺盛，旅游资源丰富，游人如织，这些都为我开展营销工作奠定了坚实的基础。为了使椒江区旅游区能够更好的向世人展现，吸引更多的人观光，我积极的开展各种宣传活动，通过广播、电视、发送传单，制作宣传册等各种手段加大宣传我区旅游项目的优越性，树立我区的旅游品牌。

2. 通过旅游交易会、商品博览会、推介会等活动的开展为契机，大力推广我区的旅游事业，今年我协助华夏旅行社组织

好第四届之春旅游风情展，宣传效果显著；组织了椒江各旅游企业参加重庆“20\_\_\_\_中国国内旅游交易会”，通过发放资料、会上交流沟通、协作等形式进一步宣传椒江旅游形象。大力的推动了旅游区的品牌效应，吸引了更多的旅客到椒江旅游。

3. 做好各地旅游景区来我区进行的旅游推介会的接待工作。通过接待会向来我区参加旅游推介会的客商进行推广椒江旅游，充分把握每一次的宣传机会，通过与来会客商相互合作，到达实现利益双赢。组织旅游企业参加“走进山海川岛大观园—宁德亲水之旅推介会”。

4. 做好简报编排工作和信息的编写与发布，拓展了我区旅游影响力；全年我共编辑制作椒江风景旅游简报共12期，并有多篇文章在日报、商报(今日椒江)及区机关服务基层干部服务群众活动简报上发表。做好世博会宣传、报道工作和做好“双服务”宣传、报道工作。及时报送各类信息共100余条，有效地推动了椒江旅游的发展。

5、做好与旅行社之间的互动工作；我还经常联系很多的旅行社对椒江旅游的开发和协助工作，以共同发展、利益双赢的方式吸引旅行社对我旅游区的宣传，组团来我区参观推广，通过各种措施完成椒江旅游业的营销推广工作。

在20\_\_\_\_年的工作中，我勤勤恳恳，努力上进，尽心尽力的完成各项工作，为公司的发展尽了自己的一份薄力。在新的一年里，我将不断加强自己的工作能力，揽括更多的工作任务，承担更多的工作职责，以提升自己的业务能力。

到哪可以看到更多这样的好范文啊。

旅游销售个人工作总结报告范文大全

销售内勤个人工作总结报告

销售管理个人工作总结报告

手机销售工作个人工作总结报告范文

手机销售年底个人工作总结报告范文推荐

## 旅游门市销售工作总结 旅游销售月工作总结篇三

### 一、完成营销工作

全年在旅游营销推广工作收入总额亿元接待旅游人数万人次，创造门票收入万元，接待旅行社组团人数，创旅游总收入亿元；今年我在旅游营销工作上开动脑筋找市场，兢兢业业的工作；大步向前为客户，优质服务赢市场；在思想上加强学习，学习旅游业的各项法律及知识，营销的方法和技巧等专业知识，同时还学习公司各项管理制度，不断提高自身的政治觉悟和专业水平。经过一年勤奋学习和辛勤工作，圆满的完成的下达的任务指标。

### 二、做好本职工作，成绩显著

### 三、我的工作做法

1、首先是省公司对椒江区旅游开发区的大力支持，为我在开展营销工作提供了有很多的有利条件；其次是我旅游区所处的地理位置极佳，区内的旅游景点旺盛，旅游资源丰富，游人如织，这些都为我开展营销工作奠定了坚实的基础。为了使椒江区旅游区能够更好的向世人展现，吸引更多的人观光，我积极的开展各种宣传活动，通过广播、电视、发送传单，制作宣传册等各种手段加大宣传我区旅游项目的优越性，树立我区的旅游品牌。

2. 通过旅游交易会、商品博览会、推介会等活动的开展为契

机，大力推广我区的旅游事业，今年我协助华夏旅行社组织好第四届之春旅游风情展，宣传效果显著；组织了椒江各旅游企业参加重庆“20xx中国国内旅游交易会”，通过发放资料、会上交流沟通、协作等形式进一步宣传椒江旅游形象。大力的推动了旅游区的品牌效应，吸引了更多的旅客到椒江旅游。

3. 做好各地旅游景区来我区进行的旅游推介会的接待工作。通过接待会向来我区参加旅游推介会的客商进行推广椒江旅游，充分把握每一次的宣传机会，通过与来会客商相互合作，到达实现利益双赢。组织旅游企业参加“走进山海川岛大观园—宁德亲水之旅推介会”。

4. 做好简报编排工作和信息的编写与发布，拓展了我区旅游影响力；全年我共编辑制作椒江风景旅游简报共12期，并有多篇文章在日报、商报(今日椒江)及区机关服务基层干部服务群众活动简报上发表。做好世博会宣传、报道工作和做好“双服务”宣传、报道工作。及时报送各类信息共100余条，有效地推动了椒江旅游的发展。

5、做好与旅行社之间的互动工作；我还经常联系很多的旅行社对椒江旅游的开发和协助工作，以共同发展、利益双赢的方式吸引旅行社对我旅游区的宣传，组团来我区参观推广，通过各种措施完成椒江旅游业的营销推广工作。

在20xx年的工作中，我勤勤恳恳，努力上进，尽心尽力的完成各项工作，为公司的发展尽了自己的一份薄力。在新的一年里，我将不断加强自己的工作能力，揽括更多的工作任务，承担更多的工作职责，以提升自己的业务能力。

## **旅游门市销售工作总结 旅游销售月工作总结篇四**

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。

## 旅游门市销售工作总结 旅游销售月工作总结篇五

### 一、 销售代表招聘途径：

通过与高校合作，录用高校旅游专业学生实习，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场网络进行招聘。(高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校)

### 二、 岗位概述：

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区

销售指标。

### 三、 工作内容：

#### 第一阶段：

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品；(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

#### 第二阶段：

4、在实际操作中熟悉市场动态；

#### 第三阶段：

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；

7、建立合作旅行社的档案；

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作；

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款。