

食品销售年终工作总结(优秀5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

食品销售年终工作总结篇一

我从xxxx年年初加入公司食品销售部的团队，已快二年了。光阴似箭啊，转眼间□xxxx年也快过去了。此刻的我回忆起这些令人即兴奋又紧张的日子，思绪万千。对于即将过去的xxxx年的回忆，感到，忙碌了一年，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合xxxx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

从xxxx年11月底接手两个镇的bc类商场，至xxxx年六月底。基本上07年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从08年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调

整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从08年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka常刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1细，比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结

果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2勤，1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的`眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3多，1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

1.保健食品销售个人工作总结

2.食品销售业务员年终工作总结

3.食品区域终端销售工作总结

4.食品销售店长工作总结

7.食品安全工作总结汇报

8.食品采购工作总结与计划

食品销售年终工作总结篇二

食品销售工作总结 我从xxxx年年初加入公司食品销售部的团队，已快二年了。光阴似箭啊，转眼间□xxxx年也快过去了。此刻的我回忆起这些令人即兴奋又紧张的日子，思绪万千。对于即将过去的xxxx年的回忆，感到，忙碌了一年，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合xxxx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、xxxx年渠道工作内容回顾及概述：从xxxx年11月底接手两个镇的bc类商场，至xxxx年六月底。基本上xx年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从xx年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根

据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从xx年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。4强，1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，

都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。3)分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商

场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展2009年度的工作。现制定工作划如下：一；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。

二；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。

三；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相结合。

讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。销售人员工作总结是一篇关于销售工作总结的文章。

首先，做到总结数据化，客观地用表格来表述任务完成情况，取得的成绩□xx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，人均销售额是多少，通道费用多少，完成利润多少，与去年同期相比增长率是多少，周转情况如何，是提高还是降低了。与其他门店相比，我的业绩排在第几名？我们的很多主管不愿去看数据，更不愿去学习做数据图表。而我们的总结中必须多用图表化工具，如果你能熟练使用excel的自选图形，就

足够了，那里有好多不错的工具图样，能制作各类表格、图形（如柱状图、趋势图、曲线图、饼状图等），用图表做出来，可以使我们的数据结果更加直观，一目了然。

其次，针对以上事实（数据图表结果），总结分析其形成原因，对不足之处进行深刻的剖析，从市场因素、竞争、商品结构、陈列、促销、货源、服务、管理等方面检查总结，找出是何因所致，并用文字详细记录，以备后戒。同时，若是成功的经验，对公司其他门店有指导借鉴意义的，需要生动的记录成功的典型案例和经验，并广泛推广。

总之，做总结就象下完一盘棋，棋手都要复一下盘，对棋中留下的许多遗憾进行反思，为自己的技能、经验和心态做一个积累和调整，然后在下一盘棋中赢回来。

范例：

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为---的销售人员工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结。

刚到xxx时，对xxx方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房---市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个---市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对今年一年的销售工作，从四个方面进行总结：

一、xx公司xx项目的成员组成：——营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明

确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

食品销售工作总结 规范食品经营者的经营行为，提升食品安全监管水平。自专项整治行动开展以来，我们所共查处食品类案件1xxxx□其中共查处食品无照经营户1xxxx□查处劣质奶粉案件xxxx□销售冒牌酒xxxx□罚没款元，元。

一、统一思想，明确责任。

我们认真学习、深刻领会周金伙局长关于“十条措施”和市局七项制度的要求，充分认识食品安全是关系人民群众切身利益和社会安定的大事，在中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治的基础上，进一步加强对食品安全整治工作的部署和落实，结合省局的“十个提升”要求，强化对食品安全整治工作的督促、检查和知道，确保市场监管重心下移，将食品安全监管工作纳入片区管理，加强日常巡查和监管，按照属地管辖原则和“五定”方案把食品安全监管工作层层分解、落实到每个岗位，做到任务到片区，责任到监管员。

二、加强重点，抓好落实。 我们根据辖区实际，确定监管重点区域、重点市场、重点商品，按照“六查六看六打击”及“五个一律”、“五个一批”的要求，积极开展食品安全

整治工作。在其他专项整治取得较好的效果的基础上，对粮食、肉类、水产类、蔬菜、水果、豆制品、奶制品、调味品等八大类日用消费品进行集中整治，加强对城乡结合部、边远山村和农村市场等薄弱环节进行监管，防止制假窝点，以次充好、假冒猥劣商品下乡转移，确保入市上柜食品的质量。

三、加强监管，抓好专项整治行动。

（一）开展中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治。

我们紧密结合xx年红盾行动要求，切实加强中秋国庆期间节日市场的巡查监管工作。按照省局要求把食品安全和商标广告作为监管执法的重点，而重中之重是要突出抓好食品安全的监管，不折不扣地落实周金伙局长在省局食品安全监管工作会议上提出的“十条措施”。同时组织力量落实市工商局《中秋国庆节日市场食品安全专项整治同意行动方案》中各个阶段的工作，打出声威、打出形象、打出实效。在节前我们组织检查，共出动2xxxx次，5车次，检查相关经营户3xxxx□查获三无月饼76块，过期调味品21瓶。

我们认真做好节日期间值班、政务请示、报告工作。我所节日期间实行24小时值班制度，认真受理消费者投诉。对值班人员严格要求，在岗在位、切实负责，确保通讯畅通。从9月27日至10月7日坚持每日报送制度，确保节日市场消费安全。

（二）贯彻省局关于“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法行为的监管力度专项整治。

根据省局《关于适用“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法经营行为的监管力度的通知》要求，为一发惩处食品违法经营行为，严格规范食品经营者的行为，加强流通领域食品质量监督管理，保护人民群众身体健康和生命安全，城关工商所现就适用“责令停业整顿”行政处罚措施，加大对销售不合格食品违法行为监管力度。

1、认真做好宣传工作，采取宣传栏、黑板报、宣传单等形式深入广泛宣传，利用文明学校与个私协会召开经营者会议，印发了200xxxx份宣传材料进行宣传。通过宣传，让广大群众参与到查处无证经营的活动中，形成对无证经营违法行为的高压态势，创造良好的执法环境。

2、我们成立了无证经营专项整治领导小组，以片区为单位，分片分组对片区的经营者进行开展治理整顿工作。首先积极发动建立群众线索，举报、反映无证经营的违法行为。其次分区域、有重点有计划地加大巡查力度。实行预警查处机制，发现无证经营的的先发催办通知书，超过期限未办理营业执照的，再由办案组立案查处。对已立案查处的无证经营户进行回访，督促其尽快办理营业执照。

3、在清理整顿无证经营活动中，按照市局“五个一律”、“五个一批”的要求严格执法，对无证经营食品类的经营者坚决取缔。城关所共出动25xxxx次，检查41xxxx□共查获无证经营户1xxxx□依法立案查处1xxxx□罚款金额元，发出178份催办通知书，补办执照率达10xxxx□

（三）治理“餐桌污染”实行商品质量快速检测工作专项整治 我们立足城关地区作为永春县的经济文化中心，共开展了xxxx有关的检查行动，出动3xxxx次，检查有关个体经营户、企业7xxxx□对市、县局部署的需重点检查的商品进行严格监控，在城关农贸市场建立商品购销帐，实行信誉卡制度，同时进行检查，严厉查处仿冒知名商品特有的名称、包装、装潢、企业名称的行为，仿冒伪造产地等质量标志的行为，严厉查处利用新产品上市节日促销，巨奖销售，营销策划等对商品进行虚假宣传的误导行为，严厉打击囤积居奇、哄抬物价、欺行霸市，扰乱和破坏粮油市场秩序的行为。如今年1月份，我局对城东街陈某的批发店例行检查的时候，在其仓库发现当事人冒用他人厂名厂址的“五粮液”酒40瓶，我们根据《产品质量法》对其违法行为进行处罚。

（四）粮食市场、陈化粮监管工作

我们按照“属地管辖”原则，按片区责任对辖区内的粮食经营者，粮食仓储进行检查。我们成立了粮食市场监管领导小组，会同粮食、质监、卫生、教委、建委等有关部门加强对粮食购销企业、个体加工作坊购进的粮食进行清查，发现涉嫌劣质大米立即就地封存，及时送相关机构检测。

我们按照“属地管辖”原则，按片区责任对辖区内的粮食经营者，粮食仓储进行检查。我们成立了粮食市场监管领导小组，会同粮食、质监、卫生、教委、建委等有关部门加强对粮食购销企业、个体加工作坊购进的粮食进行清查，发现涉嫌劣质大米立即就地封存，及时送相关机构检测。

（五）开展劣质大米、水果市场的专项整治

牌水果标贴的行为，加强对水果批发市场的追踪，深挖造假加工窝点。检查水果经营主体资格，坚决取缔无照经营行为。

四、强化服务意识，推行长效监管，确保执法服务双到位。围绕服务当地经济发展这一大局，立足我所职能，结合辖区实际，积极探索、制定各种长效监管措施，通过市场监管和行政指导相结合，促进了地方经济健康规范发展。

1、推行企业工商联络员制度，加强与企业的联络沟通。通过分行业、有计划地开展企业工商联络员的培训，扩大培训面，提高培训层次，力争今年在6xxxx以上的企业建立工商联络员。并以企业工商联络员为载体，把行政指导具体内容和措施贯穿到日常监管执法和服务中，推行各种工商专业指导。

2、建立了红盾维权网络，增强监管新力量，延伸监管服务触角。以辖区内已设立的洋上村红盾维权站、工业园区红盾维权站和新发超市、国泰商场、远大电器红盾维权站为基础，

进一步完善维权站规范的日常监管制度和工作机制，拓展工作范围和职责，充分发挥其在服务企业、消费者、市场监督管理等方面的作用。同时加强对联络员的法律法规知识、工商业务知识及有关商品质量知识培训，积极培育“红盾维权站联络员”，拓展工商行政管理职能，扩大监管面和服务面。

3、积极开拓思路，探索服务企业新途径。以依托开发区建设管委会设立的县“探花山一榜德”开发区红盾维权站为阵地对企业的工商注册登记，商标使用注册、广告行为等进行指导，向企业提供各种注册、变更登记及年检表格。同时，探索由开发区建设管委会对新开业及变更、年检的企业进行地址勘察：工业园区企业在开业、变更登记及年检时，先由工业园区管委会指定二个以上的维权站成员进行现场地址勘察，勘察结果加盖工业园区管委会公章后，作为企业经营地址情况的有效证明文件，进一步方便园区内企业。

工作总结之食品公司工作总结 2001年总结

跨入二十一世纪，奠定了良好的基础。

了投资改造，对三个站进行了整顿，并以原村站、北诗站为试点，面向社会公开竞标上岗，从而改善了基层站的面貌，提高了管理水平，积累了不少新的经验，使基层站的各项工作发生了明显的变化。2001年全市17个基层站都圆满地完成了各项工作任务，为我公司的经济建设做出了贡献。实践再次证明，定点屠宰工作尽管难度较大，但只要我们坚持正确的屠宰方向，认真执行党的政策，团结一致，依法办事，我们的工作一定能够做好。（二）坚持品牌战略，提高科技含量，强化肉制品加工，加快龙头企业建设步伐。肉制品加工是一项科技含量较高的新型事业，是国家农业产业结构调整的重点。2001年，我公司肉制品加工尽管发展比较慢，但经过一年来的不断改革创新，基本上走上了稳步发展的道路。一年来，我们坚持以市场为导向，以管理为重点，以创新为动力，以效益为目标的原则，大胆引进人才，努力改革创新，坚持品

牌战略，提高产品质量，肉制品加工生产稳步发展，销售规模逐步提高，较上年有了明显的提高，为今后发展肉制品事业打下了一个坚实的基础。为加快肉食品加工发展步伐，针对工作中存在的一些问题，我们首先划小核算单位，分灶吃饭，单独核算，自筹资金，自我发展，使广大员工人人有压力，个个有动力。一年来，肉食品加工不断创新机制，开拓产品，提高产品质量，扩大销售市场，前后有十几个品种基本上达到了市场的认可，汉堡肉饼、冷却肉等销售势头看好，订单销售基本完成，巩固和开拓了河南郑州、北京、山东、济南、太原等地市场，建立了晋城、高平、长治等地销售网络。同时针对当场市场，开辟了营养早餐供应的经营渠道，收到了较好的经济效益和社会经济效益。我们围绕龙头企业建设的核心，千方百计宣传盖利普品牌，提高企业知名度，受到了各级政府的支持、鼓励和帮助，使我公司肉制品加工业提高到一个新的水平。

食品销售工作总结-总结 [] 篇一： 尊敬的各位及同事： 大家好。很高兴我今天在这里总结这个，一年以来在各级领导的带领下我们公司取得了良好的业绩，我在此表示祝贺。对于大家一年的辛劳付出我表示。今天我首先要说的就是一年来我们公司的销售业绩。

一、2011年的主

率，那么对该产业的投资将会给公司带来丰厚的回报。

（二）深化管理改革，提高经营

为生产经营服务的意识和理念也得到了前所未有的加强。

性的同时，有效地防范了为了目前的利益而出现的短期行为，有利于企业的长期发展。

门、各员工的过程管理和监督，强化责任追究，以工作业绩

（目标）的最终完成效果确定每个员工的薪酬，强调以业绩论英雄，从而在制度上保证各部门各的职责履行效果。

元。

位，做到任务到片区，责任到监管员。

律”、“五个一批”的要求，积极开展食品安全整治工作。在其他专项整治

等八大类日用消费品进行集中整治，加强对城乡结合部、边远山村和市场等薄弱环节进行监管，防止制假窝点，以次充好、假冒猥劣商品下乡转移，确保入市上柜食品的质量。

三、加强监管，抓好专项整治行动。

（一）开展中秋、国庆期间节日市场食品安全专项整治。我们紧密结合xx年红盾行动要求，切实加强中秋国庆期间节日市场的巡查监管工作。按照省局要求把食品安全和商标作为监管执法的重点，而重中之重是要突出抓好食品安全的监管，不折不扣地落实周金伙局长在省局食品安全监管工作会议上提出的“十条措施”。同时组织力量落实市工商局《中秋国庆节日市场食品安全专项整治同意行动方案》中各个阶段的工作，打出声威、打出形象、打出实效。在节前我们组织检查，共出动2xxxx次，5车次，检查相关经营户3xxxx[]查获三无月饼76块，过期调味品21瓶。我们认真做好节日期间值班、政务请示、工作。我所节日期间实行24小时值班制度，认真受理消费者投诉。对值班人员严格要求，在岗在位、切实负责，确保畅通。从9月27日至10月7日每日报送制度，确保节日市场消费安全。

（二）贯彻省局关于“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合格食品违法行为的监管力度专项整治。根据省局《关于适用“责令停业整顿”行政处罚措施加大对销售不合

格食品违法经营行为的监管力度的通知》要求，为一发惩处食品违法经营行为，严格规范食品经营者的行为，加强流通领域食品质量监督管理，保护人民群众身体健康和安全，城关工商所现就适用“责令停业整顿”行政处罚措施，加大对销售不合格食品违法行为监管力度。

1、认真做好宣传工作，采取宣传栏、黑板报、宣传单等形式深入广泛宣传，利用与个私协会召开经营者会议，印发了200xxxx份宣传进行宣传。通过宣传，让广大群众参与到查处无证经营的中，形成对无证经营违法行为的高压态势，创造良好的执法。

2、我们成立了无证经营专项整治领导小组，以片区为，分片分组对片区的经营者进行开展治理整顿工作。首先积极发动建立群众线索，举报、反映无证经营的违法行为。其次分区域、有重点有地加大巡查力度。实行预警查处机制，发现无证经营的的先发催办通知书，超过期限未办理营业执照的，再由办案组立案查处。对已立案查处的无证经营户进行回访，督促其尽快办理营业执照。

3、在清理整顿无证经营活动中，按照市局“五个一律”、“五个一批”的要求严格执法，对无证经营食品类的经营者坚决取缔。城关所共出动25xxxx次，检查41xxxx共查获无证经营户1xxxx依法立案查处1xxxx罚款金额元，发出178份催办通知书，补办执照率达10xxxx

（三）治理“餐桌污染”实行商品质量快速检测工作专项整治 我们立足城关地区作为永春县的经济文化中心，共开展了xxxx有关的检查行动，出动3xxxx次，检查有关个体经营户、企业7xxxx对市、县局部署的需重点检查的商品进行严格监控，在城关农贸市场建立商品帐，实行信誉卡制度，同时进行检查，严厉查处仿冒知名商品特有的名称、包装、装潢、企业名称的行为，仿冒伪造产地等质量标志的行为，严厉查

处利用新产品上市节日，巨奖销售，等对商品进行虚假宣传的误导行为，严厉打击囤积居奇、哄抬物价、欺行霸市，扰乱和破坏粮油市场秩序的行为。如今年1月份，我局对城东街陈某的批发店例行检查的时候，在其仓库发现当事人冒用他人厂名厂址的“五粮液”酒40瓶，我们根据《产品质量法》对其违法行为进行处罚。

（四）粮食市场、陈化粮监管工作 我们按照“属地管辖”原则，按片区责任对辖区内的粮食经营者，粮食仓储进行检查。我们成立了粮食市场监管领导小组，会同粮食、质监、卫生、教委、建委等有关部门加强对粮食购销企业、个体加工作坊购进的粮食进行清查，发现涉嫌劣质大米立即就地封存，及时送相关机构检测。我们按照“属地管辖”原则，按片区责任对辖区内的粮食经营者，粮食仓储进行检查。我们成立了粮食市场监管领导小组，会同粮食、质监、卫生、教委、建委等有关部门加强对粮食购销企业、个体加工作坊购进的粮食进行清查，发现涉嫌劣质大米立即就地封存，及时送相关机构检测。

米、水果等质量的投诉，一旦发现线索立即跟踪核查，依法处理。检查严厉打击打蜡上色或使用有毒有害物质加工以次充好的劣质水果。坚决查处违法使用冒牌水果标贴的行为，加强对水果批发市场的追踪，深挖造假加工窝点。检查水果经营主体，坚决取缔无照经营行为。

四、强化服务意识，推行长效监管，确保执法服务双到位。围绕服务当地经济发展这一大局，立足我所职能，结合辖区实际，积极探索、制定各种长效监管措施，通过市场监管和行政指导相结合，促进了地方经济健康规范发展，《》（）。

1、推行企业工商联络员制度，加强与企业的联络沟通。通过分行业、有计划地开展企业工商联络员的工作，扩大培训面，提高培训层次，力争今年在6xxxx以上的企业建立工商联络员。并以企业工商联络员为载体，把行政指导具体内容和措施贯

穿到日常监管执法和服务中，推行各种工商指导。

2、建立了红盾维权网络，增强监管新力量，延伸监管服务触角。以辖区内已设立的洋上村红盾维权站、工业园区红盾维权站和新发超市、国泰商场、远大电器红盾维权站为基础，进一步完善维权站规范的日常监管制度和工作机制，工作范围和职责，充分发挥其在服务企业、消费者、市场监督等方面的作用。同时加强对联络员的法律法规知识、工务知识及有关商品质量知识培训，积极培育“红盾维权站联络员”，拓展工商行政管理职能，扩大监管面和服务面。

3、积极开拓思，探索服务企业新途径。以依托开发区建设管委会设立的县“探山一榜德”开发区红盾维权站为阵地对企业的工商注册登记，商标使用注册、广告行为等进行指导，向企业提供各种注册、变更登记及年检表格。同时，探索由开发区建设管委会对新开业及变更、年检的企业进行地址勘察：工业园区企业在开业、变更登记及年检时，先由工业园区管委会指定二个以上的维权站成员进行现场地址勘察，勘察结果加盖工业园区管委会公章后，作为企业经营地址情况的有效文件，进一步方便园区内企业。

一、今年完成的主要工作：

（一）落实经营方案，完善激励分配制度，调工的积极性。今年，饮食部定额上交酒店的任务为380万元，比去年的320万元，上升60万元，上升率为19%。为了较好地完成任务，饮食部领导制定了内部经营方案和效益工资分配方案，按照部门、岗位、技术、技能、强度等方面的不同，把经济指标分解到各个分部门，核定了各分部门的营业额、出品额、费用额、毛利率，逐月核算，超额提成，节能加奖，充分体现了任务与效益工资挂钩的原则，使他们发挥各自的优势，能想方设法，搞好经营，调动了员工的积极主动性。今年人均月收入2300元，比去年同期的2100元，增加了200元，增长率为9.8%。

高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会的接待，如接待了多个外国国家总统、元首、总理和使团，国内的中央部委级领导、省长、司令员、军长、市长等等领导；3月18日晚市接待单位宴客、婚筵等订餐共165席，创开业以来日订餐总席数的最高记录；9月29日晚，接待婚筵共75席，创历史纯婚筵总席数的最高记录。由于环境、价格合理、味道可口、服务一流，使宾客高兴而来，满意而归。

（三）开拓经营，发展增收渠道，扩大营业收入。今年在饮食业不景气，生意难做的情况下，饮食部领导经常进行市场，做经营分析，不断探索，大胆尝试，英明决策，走自己的经营路子。第一，全年开设经营六个：自助中餐、自助火锅、海鲜任你嚓、夜总会、千年老龟火锅城、饮食连锁店（筹备中）。第二，开展联营活动，饮食部与客房部、桑拿中心、茶艺馆相互配合，共同促进经营；如宾客凭住宿卡消费可享受八五折优惠，桑拿中心送餐业务，向茶艺馆提供香茶美点。第三，全年开展促销活动八次，让利酬宾加州鲈每条一元，贵宾房免最低消费，特惠菜式益食家，每款15元。优质服务月活动、文明礼貌月活动、推销有奖活动等。第四，营业部与出品部，根据市场消费需要，每月定期推出新菜、点18款。全年推出千年老龟汤等新菜共200多款，扩大营业收入100多万元，酒店通过一系列经营活动，提高了知名度，取得了良好的经济效益和社会效益。篇四：食品公司工作总结一年来，我们食品工业战线的广大职工，在市委和市政府的正确领导下，认真贯彻执行了调整国民经济的“八字”方针和、放宽政策、搞活经济、扬长避短、发挥优势、保护竞争、促进联合的要求，紧紧围绕搞好搞活市场这个中心问题，做了大量的工作，取得了比较满意的经济成果。

十一点三。8. 企业利润：全公司实现净利润一千三百二十万元，比去年翻了一番。

二、抓了几项主要工作 今年，我们对几项主要工作由于采取了一些改革措施，抓得细，抓得实，所以比较主动。1. 狠抓

了产品销售，变以产定销为以销定产，变卖方市场为买方市场，促进了生产发展。工业企业在生产和销售两个问题上，究竟应该注重抓产品生产还是抓产品销售，这既是一个实际问题，也是一个理论问题。过去由于批判了“流通决定论”，强调按计划生产，使的注意力集中在生产上，忽视了销售，把市场搞得很死，工厂生产也受到了很大影响。今年以来，我们通过总结教训，改变了，重视了抓产品销售，采取了五条措施：一是改变供货渠道，把原来工厂包地区的供货办法，改为工厂和商店自行挂勾的供货方式，既搞活了市场，又促进了生产。• 二是增加了推销人员，仅糕点糖果两个行业就增加了二十多名推销员，他们带样品深入各商店和省内外大力推销产品。现在，他们生产的糖果已销到全国十五个省，二十多个大中城市，、甚至高原都卖他们的糖果，全年销往外地一百多万斤，这是历史上从未有过的。三是经常召开产销联席会，广泛征求意见，改进生产，增加品种，提高质量，扩大销量。四是成立产品试销部，据统计，全市有百分之八十以上的工厂已经建立起来，对掌握市场动态，搞好产销，都起到了一定的作用‘五是贯彻了薄利多销的原则，增强了竞争能力。今年，对味精进行了两次调低售价，调减百分之三十，相应的扩大了销量百分之五十以上。糖果平均调低销价百分之十五，使水果糖的价格低于、天津、北京、沈阳等市，这就为我们外销创造了良好的条件。以上五方面的工作，说明工业企业贯彻以销定产，以销促产的方针是完全正确的。特别是在国民经济实行计划经济和市场调节相结合的方针，扩大竞争的情况下，重视和加强产品销售工作更有其现实意义。

2. 贯彻了“挖潜、革新、改造”的方针，千方百计扩大短线产品的生产能力，适应了市场的需要。我们食品工业经过多年的建设，生产有了很大的发展。但是，随着人民生活的不断提高，还有十几个产品，如面包、肉制品、饮料等的产量还远远满足不了市场的需要。为了尽快缩短产销差距，今年以来，我们把工作的重点一直放在挖、革、改上，充分发挥了现有企业的作用，为市场提供更多的食品。在这方面，我们主要抓了七件事：（略）从以上“挖、革、改”的整个工作来看，今年我们的工作方向是对头的，坚持了以挖掘现

有企业潜力为主，争取国家投资为辅的原则，扩大生产能力，应该成为今后发展食品工业的指导，思想。3. 积极开展了创“四新”、“一提高”的活动，大大增强了我们食品工业产品的竞争能力。今年以来，由于进一步贯彻了调整国民经济的“八字”方针，解放了思想，放宽了政策，竞争形势越来越发展，市场经济越来越活跃”因此，从年初起，我们在企业中全面开展了创“四新”、“一提高”活动。在这方面主要抓了四项工作：（略）从以上情况来看，想要使我们的产品在市场上站得住脚，使我们的企业在不断扩大竞争的形势下，能够下去，就必须不断提高产品质量，增加品种花样，经常更新换代，这是一年来，我们极其深刻的一条重要经验。4. 充分发挥了我们的技术和原材料优势，努力扩大生产。（略）由此可见，想要搞好生产，经营的方式方法要活，要发扬自己的长处，扬长避短，来安排生产、组织生产，才能争得主动左又。5. 根据生产发展的需要，改革了基层管理体制，适当调整了领导班子。（略）

三、存在的主要问题 一年来，我们食品工业取得的成绩是很大的，经验也是比较丰富的，按“一分为二”的观点来看，也还存在一些问题，主要表现在：1. 有些产品仍然产不足销，差距较大。（举例略）2. 某些产品的质量不稳定，忽高忽低。（举例略）3. 品种花样还不多，产品包装装满更新慢。（举例略）4. 企业管理水平还比较落后，缺乏一套科学的管理办法，适应不了四个现代化的需要。问题在下面，根子在上头。存在以上这些问题的主要原因在于我们公司领导，思想落后于形势，识事迟，行动慢，指挥不力而造成的。在新的一年里，我们一定要发奋图强，进一步发扬优点，尽快克服缺点，加强领导，不懈地进行工作，千方百计把我们的生产搞上去，把经营管理切实抓起来，创造优良成绩，为党、为国家、为人民多作贡献。（食品销售工作总结）随文赠言：【受惠的人，必须把那恩惠常藏心底，但是施恩的人则不可记住它。

食品销售年终工作总结篇三

__月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年__月一号来到__男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到__男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对__男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们__男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

食品销售年终工作总结篇四

一、成立组织机构，建立工作机制

为加强对辖区内食品生产监管工作，我分局精心组织、周密安排，成立了以马明智局长为组长的开封市质监局禹王台区分局食品生产监管工作领导小组，以确保人民群众生命健康为出发点和落脚点，增强工作责任感和使命感，认真部署禹王台区的食品生产监管工作的实施。

人员根据食品添加剂生产企业情况建立了食品生产企业监督档案、签订了食品安全承诺书并对其企业负责人进行约谈，落实其主体责任。发放宣传资料20份，检查企业5家，对5家企业建立了档案。执法人员在执法检查时，现暂未发现企业有违法添加非食用物质和滥用食品添加剂违法行为。

2. 督促食品生产加工企业落实主体责任。对我区21家食品生产企业召开会议，强调食品生产企业要切实担当起质量安全的主体责任，提高认识，抓好管理，严格原料进厂、生产加工、产品检验、出厂销售各个环节的质量控制；要把安全投入视作生产投入，严把食品安全质量关，以对社会高度负责的态度，做“良心企业”。

3. 开展严厉打击“地沟油”违法犯罪专项工作。为严格防范“地沟油炼制食用油”进入本辖区，确保我辖区内生产企业的质量安全。我分局执法人员一是对食品生产企业通过查阅企业台账、采购验证、入库验证、领取投料等记录制度。经查，在有证的食品加工企业内部暂未发现有采购“地沟油”或来源不明的油进行食品加工。二是针对食用油生产、分装企业作为原料的食用油查验三证及相关检验报告，并对企业的原料仓库、成品仓库、生产场所、杂物间等每一个角落，察看是否藏匿来路不明的原料油。经查，有证的食用油生产、分装企业均能提供堆放在仓库内的原油采购证明及原油方的三证及检验检测报告。我分局执法人员对辖区内的4家食用油生产企业进行监督检查，累计出动执法人员15人次，执法车辆5车次，并对4家企业建立了食品监督档案，发放宣传资料15份。

4. 开展食品及相关产品专项整治行动。

我分局在接到省、市局各项专项整治文件后，认真组织相关执法人员按照文件指示，逐步落实相关专项整治行动。2011年，禹王台区分局开展了包括瓶（桶）装水；酒类企业；乳制品；调味面制品；沙琪玛等焙烤食品；饮料等农村食品，

共7项专项整治行动。全面检查食品及相关产品生产企业有无专项整治文件中提到的违规现象，重点检查食品生产企业原料辅料仓库、生产车间，核对原材料采购验证、出厂检验及销售落实情况以及食品添加剂使用登记表，确认企业是否严格执行食品生产许可管理制度，是否严格执行有关标签标识要求，标签标识内容是否完整、清楚、明显，是否超范围、超限量使用食品添加剂（着色剂、甜味剂、防腐剂等）。

我分局共累计出动执法人员75人次，出动执法车辆37车次，检查食品生产企业25家，检查食品添加剂企业4家，立案查处案件4家。

三、加强宣传培训，不断提高食品安全的意识和能力 我分局一直把宣传培训工作当作提高全社会食品安全意识，创建安全放心的社会消费环境的一项重要工作来抓，注重实效，不搞形式。

一是深入开展食品安全宣传周和质量宣传月宣传活动。通过利用社区宣传板报、设立咨询台讲解宣传、发放食品安全知识传单等多种宣传形式，在广大群众中深入开展《食品安全法》、《产品质量法》等法律法规和有关食品安全知识宣传教育活动。今年全年，累计发放食品安全宣传资料100余份，接受群众咨询20余人次。加强与新闻媒体的沟通联系，建立食品安全信息发布制度，广泛宣传诚信经营单位，及时查处和曝光人民群众关心的热点问题，切实提高全民食品安全意识和自我保护能力。

二是开展诚信教育。加强食品经营单位职业道德教育，召集禹王台区21家食品生产加工相关单位负责人进行食品安全信用体系建设座谈，组织广大食品经营户积极主动参与食品放心工程。充分发挥消费者权益保护协会、食品行业协会等中介组织的作用，加强食品行业的自律意识，取得了良好社会效益。

四、存在的问题

禹王台区食品安全工作取得了一定的成效，但也仍然存在一些不容忽视的问题。主要表现在：一是分局人员少，执法装备不足；二是企业存在制度不健全情况；三是食品生产企业整体卫生条件和管理水平比较低。我区部分食品生产企业缺乏必要的卫生设施。四是部分食品企业自检能力差，质量意识淡薄。

三、下一步工作打算

一是紧抓重大食品安全事故应急体系建设，时刻保持高度的预防食品安全事故发生的警惕性。二是进一步加强食品安全各项工作，加强对食品安全目标责任制落实情况的督查和考核，迎接食品安全放心工程综合评价。三是继续加大宣传培训力度，开展“食品安全宣传周”活动，进一步宣传食品安全政策法规、科普知识，提高食品安全社会参与率。

在今后的食品安全工作中，我分局将再接再厉，尽职尽责，从严治理，依法整治，圆满完成市食品安全委员会下达的目标任务，促进我区食品安全工作迈上新台阶，以实际行动维护好广大人民群众的根本利益，为全区社会稳定、经济发展做出应有的贡献。

开封市质监局禹王台区分局

二〇一一年十一月七日

食品销售年终工作总结篇五

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务

务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。