

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结(大全8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结篇一

甲方(用人单位)名称： _____

地址： _____

性质： _____

法定代表人(委托代理人)： _____

乙方(劳动者)姓名： _____

性别： _____

出生年月： _____

家庭住址： _____

居民身份证号码： _____

甲乙双方根据(《劳动法》)等法律、法规、规章的规定，在*等自愿、协商一致的基础上，同意订立本劳动合同，共同遵守本合同所列条款。

一、合同类型和期限

第一条甲、乙双方选择以下第_____种形式确定本合同期限：

(一)有固定期限：自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

(二)无固定期限：自_____年_____月_____日起至法定的或本合同所约定的终止条件出现时止。

(三)以完成一定的工作(任务)为期限。自_____年_____月_____日至工作(任务)完成时即行终止。其中试用期自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止，期限为_____天。

二、工作内容

第二条根据甲方工作需要，乙方同意从事_____岗位(工种)工作。经甲、乙双方协商同意，可以变更工作岗位(工种)。

第三条乙方应按照甲方的要求，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量标准。

三、工作时间和休息休假

第四条乙方实行_____工时制。

(一)实行标准工时工作制的，甲方安排乙方每日工作时间不超过8小时，每周不超过40小时。甲方由于工作需要，经与工会和乙方协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过1小时，因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过3小时，每月不得超过36小时。

(二)实行综合计算工时工作制的，*均每日工作时间不得超

过8小时，*均每周工作时间不得超过4小时。

(三)实行不定时工作制的，工作时间和休息休假乙方自行安排。

第五条甲方延长乙方工作时间的，应依法安排乙方同等时间补休或支付加班加点工资。

第六条乙方在合同期内享受国家规定的各项休息、休假的权利，甲方应保证乙方每周至少休息一天。

四、劳动保护和劳动条件

第七条甲方要严格执行国家和地方有关劳动保护的法律、法规和规章，为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，建立健全生产工作流程，制定操作规程、工作规范和劳动安全卫生制度及其标准。

第八条甲方应对乙方进行安全生产教育和培训，保证乙方具备必要的安全生产知识，熟悉有关的安全生产规章制度和安全操作规程，掌握本岗位的安全操作技能。乙方未经安全生产教育和培训合格的，不得上岗作业。

第九条甲方应当督促乙方严格执行本单位的安全生产规章制度和安全操作规程；并向乙方如实告知作业场所和工作岗位存在的危险因素、防范措施以及事故应急措施。

甲方应告知乙方以下劳动安全、防止职业危害的事项：

1□_____

2□_____

3□_____

第十条甲方必须为从业人员提供符合国家标准或者行业标准的劳动防护用品，并监督、教育乙方按照使用规则佩戴、使用。

第十一条乙方从事接触职业病危害作业的，甲方应按国家有关规定组织上岗前和离岗时的职业健康检查，在合同期内应定期对乙方进行健康检查。

第十二条乙方有权了解其作业场所和工作岗位存在的危险因素，防范措施及事故应急措施，有权对甲方安全生产工作提出建议，有权拒绝甲方的违章指挥，对甲方及管理人员漠视乙方健康的行为，有权提出批评，并向有关部门检举控告。甲方不得因此而降低乙方的工资、福利待遇或者解除与乙方订立的劳动合同。

第十三条乙方应当接受安全生产教育和培训，掌握本职工作所需的安全生产知识，提高安全生产技能，增强事故预防和应急处理能力。

第十四条乙方在作业过程中，应当严格遵守甲方的安全生产规章制度和操作规程，服从管理，正确佩戴和使用劳动防护用品。

五、劳动报酬

第十五条乙方试用期的工资标准为_____元/月。(试用期间工资不得低于本单位同工种、同岗位职工工资的8%)。

(一)计时工资。乙方的工资由以下几部分组成：_____、_____、_____、_____；其标准分别为_____元/月、_____元/月、_____元/月、_____元/月。如甲方的工资制度发生变化或乙方工作岗位变动，按新的工资标准确定。

(二)计件工资。甲方应制定科学合理的劳动定额标准，计件单价约定为_____。

(三)其他工资形式。具体约定在本合同第_____条中明确。

第十七条甲方应以法定货币形式按月支付乙方工资，发薪日为每月_____日，不得克扣或无故拖欠。甲方支付乙方的工资，应不违反国家有关最低工资的规定。

第十八条甲方安排乙方延长日工作时间，应支付不低于乙方工资15%的工资报酬；安排乙方在休息日工作又不能安排补休的，应支付不低于乙方工资2%的工资报酬；安排乙方在法定休假日工作的，应支付不低于乙方工资3%的工资报酬。

第十九条甲方安排乙方每日22时到次日6时工作的，每个工作日夜班补贴为_____元；从事井下作业的，每个工作日井下津贴为_____元。

第二十条非因乙方原因造成甲方停工、停产、歇业，未超过一个月的，甲方应按本合同约定的工资标准支付乙方工资；超过一个月，未安排乙方工作的，甲方应按不低于当地失业保险标准支付乙方停工生活费。

第二十一条乙方依法享受年休假、探亲假、丧假等假期期间，甲方应按国家和地方有关规定标准，或劳动合同约定的标准，支付乙方工资。

六、社会保险和福利待遇

第二十二条甲方应按国家和地方有关社会保险的法律、法规和政策规定为乙方缴纳基本养老、基本医疗、失业、工伤、生育保险费用；社会保险费个人缴纳部分，甲方可从乙方工资中代扣代缴。

甲乙双方解除、终止劳动合同时，甲方应按有关规定为乙方办理社会保险有关手续。

第二十三条乙方患病或非因工负伤的医疗待遇按照国家 and 地方有关政策规定执行。

第二十四条乙方工伤待遇按国家和地方有关政策法规执行。

第二十五条乙方在孕期、产期、哺乳期等各项待遇，按国家和地方有关生育保险政策规定执行。

第二十六条甲方为乙方提供以下福利待遇：

1□_____

2□_____

3□_____

七、劳动纪律和规章制度

第二十七条甲方依法制定的各项规章制度应向乙方公示。

第二十八条乙方应严格遵守甲方制定的规章制度、完成劳动任务，提高职业技能，执行劳动安全卫生规程，遵守劳动纪律和职业道德。

第二十九条乙方违反劳动纪律，甲方可依据本单位规章制度，给予相应的行政处分、行政处理、经济处罚等，直至解除本合同。

八、劳动合同的变更、解除、终止、续订

第三十条订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使

本合同无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容。

第三十一条经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

第三十二条乙方有下列情形之一的，甲方可以解除本合同。

1、在试用期间，被证明不符合录用条件的；录用条件为：

(1)_____

(2)_____

(3)_____

2、严重违反劳动纪律或甲方规章制度的；

3、严重失职、营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

4、被依法追究刑事责任或劳动教养的。

2、乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；

3、双方不能依据本合同第三十条就变更合同达成协议的。

第三十四条甲方濒临破产进行法定整顿期间或者生产经营发生严重困难(地方*规定的困难企业标准)，经向工会或者全体职工说明情况，听取工会或者职工的意见，并向劳动保障行政部门报告后，可以解除本合同。

1、患职业病或因工负伤达到国家规定不得终止、解除劳动合同等级的；

- 2、患病或负伤，在规定的医疗期内的；
- 3、女职工在孕期、产期、哺乳期内的；
- 4、复员退伍义务兵和建设征地农转工人员初次参加工作未满三年的；
- 5、义务服兵役期间的；
- 6、担任集体协商代表在履行代表职责的；
- 7、符合法律法规、规定其他情况的。

1、在试用期内的；

2、甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动的；

3、甲方不能按照本合同规定支付劳动报酬或者提供劳动条件的。

第三十七条乙方解除劳动合同，应当提前三十日以书面形式通知甲方。

第三十八条本合同到期，劳动合同即行终止。甲乙双方经协商同意，可以续订劳动合同。

第三十九条本合同期满后，双方仍存在劳动关系的，甲方应与乙方及时补签或续订劳动合同，双方就合同期限协商不一致时，补签或续订的合同期限应从签字之日起不得少于_____月。乙方符合续订无固定期限劳动合同条件的，甲方应与其签订无固定期限劳动合同。

第四十条订立无固定期限劳动合同的，出现法定终止条件或甲乙双方约定的下列终止条件出现，本合同终止。

九、经济补偿与赔偿

第四十一条甲方违反劳动合同的，应按下列标准支付乙方经济补偿金：

- 1、甲方克扣或者无故拖欠乙方工资的，以及拒不支付乙方延长工作时间工资报酬的，除在规定的时间内全额支付乙方工资报酬外，还需加发相当于工资报酬25%的经济补偿金。
- 2、甲方支付乙方的工资报酬低于当地最低工资标准的，要在补足低于标准部分的同时，另外支付相当于低于部分25%的经济补偿金。

第四十二条甲方解除乙方劳动合同，除本合同第三十二条规定的情形外，甲方应按国家和地方有关规定支付乙方经济补偿金。

第四十三条甲方解除乙方劳动合同后，未按规定给予乙方经济补偿的，除全额发给经济补偿金外，还须按该经济补偿金数额的5%支付额外经济补偿金。

第四十四条乙方患病或者非因工负伤，经劳动能力鉴定委员会确认不能从事原工作，也不能从事甲方另行安排的工作而解除本合同的，甲方除按第三十八条执行外，还应发给乙方不低于六个月工资的医疗补助费(月工资标准按甲方正常生产情况下乙方解除合同前十二个月月*均工资计算，若乙方月*均工资低于企业月*均工资的，则按企业月*均工资标准执行)。患重病和绝症的还应增加医疗补助费，患重病的增加部

分不低于医疗补助费的5%，患绝症的增加部分不低于医疗补助费的1%。

2、造成乙方劳动保护待遇损失的，应按国家规定补足乙方的劳动保护津贴和用品。

1、甲方为其支付的培训费和招收录用费；

2、对生产、经营和工作造成的直接经济损失；

3、本合同约定的其他赔偿费用。

十、违反劳动合同的责任

第四十七条当事人一方违反本合同时，应承担违约责任，向对方支付违约金_____元。

第四十八条其他违约责任_____

十一、双方约定的其他事项

第四十九条_____

十二、劳动争议处理

第五十条因履行本合同发生的劳动争议，当事人可以向本单位劳动争议调解委员会申请调解；不愿调解或调解不成，当事人一方要求仲裁的，应当自劳动争议发生之日起六十日内向_____劳动争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁，对仲裁裁决不服的，可以向人民法院提**讼。

十三、其他

第五十一条以下专项协议和规章制度作为本合同的附件，与

本合同具有同等法律效力。

(一) _____

(二) _____

(三) _____

第五十二条本合同未尽事宜，双方可另协商解决；与今后国家法律、行政法规等有关规定相悖的，按有关规定执行。

第五十三条本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

第五十四条乙方确定下列地址为劳动关系管理相关文件、文书送达地址。如以下地址发生变化，乙方应书面告知甲方。

(特别提示：以上条款内容乙方在签署本合同前，均应事先仔细阅读，并详细了解本合同以及附件内容，双方签字后即行生效。)

甲方(盖章)： _____ 乙方(签章)： _____

法定代表人(委托代理人)(盖章)： _____

签约地点： _____ 签约地点： _____

劳动合同续订书

经甲、乙双方协商一致，同意续订 _____ 年 _____ 月 _____ 日签订的劳动合同，续订类型为期限合同，期限为 _____ 年 _____ 月 _____ 日起至 _____

年_____月_____日止。

甲方：(盖章)_____乙方：(签章)_____

法定代表人(委托代理人)：(盖章)_____

签约地点：_____签约地点：_____

劳动合同变更书

甲方：(盖章)_____乙方：(签章)_____

法定代表人(委托代理人)：(盖章)_____

签约地点：_____签约地点：_____

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结篇二

不知不觉进入公司已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一、工作状况概述

在公司一个月有余，其中两个星期多我是用来建立代办点的，建立了近50个，而且每个代办点都进行维护，详细的讲解我们的提成和利润，作为已经做过陌生拜访之类的销售工作的我，对于见客户有点不自然的问题已经没有了，而且我也有公司上层工作人员指导我，我更有信心将业务做好，在前期，

我主要以积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发代办点是一个比较漫长且困难的任务，大部分的代办点都有一段时期的信任期，有些代办点必须要尝到甜头，才会增加更多介绍客户的主动性，特别是一些不懂但又想赚着钱的代办点，你要给他详细的介绍我们是怎么的一个业务，这种就是考验我们的耐心的时候了。作为负责沙坪坝区的业务员的我，在平时就查询了该地区的哪些地方适合我们的业务开展，所以我基本上都是找一些比较适合我们的业务发展的地方。建立50个代办点，说实话，给我代办的，只有那么两三个，所以之后这几天，我都在维护，不停地去详细的给他们讲解我们的业务流程，和他们的提成点，加上高额的利润，还是有些效果，我发现谈代办点必须找一些有意向的代办点，当然那种意向强烈的更好，特别是他已经在代办或者代收一些费用的，那更是我们必须抓住的代办点。

二、工作中的问题和困难

2. 说起发资料，我总是觉得我们这个资料比较复杂，我们做资料要简单明了，一目了然，还有在价格上，我们也要有吸引客户的眼球，客户要的不是便宜，客户要的是感觉占了便宜。

3. 和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4. 对工作的积极性很高，也很投入，但乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时对于洽谈价格上的技巧，还不是很有经验。

5. 虽然有专业背景，对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

三、工作中的成绩和缺点

5. 有时候介绍产品的逻辑、思路不够好，导致客户反感

四、工作中的经验和教训

1. 谈代办点和客户都要有自然的谈吐和幽默风趣的话语，适当时拉拉家常，摆摆龙门阵。

2. 要对业务的流程清晰，逻辑思维明了，怎么样才能吸引客户，将客户带入你的思维中去，让他对你的谈话的关键点感兴趣。

3. 销售不跟踪，最终一场空，时不时的拜访或者电话跟踪都将是留住客户的一种必要的销售手段。

4. 建立信赖感，不管是客户还是代办点，都要使其信赖你，认为你这人很值得信赖，他就会和你建立关系，做销售就是要先把自己给推销出去，然后才是产品的介绍。

5. 关心竞争者的业务动向，时刻掌握着竞争对手的业务流程和价格，好从中掌握自己产品的优势。

6. 解除忧虑，帮助客户下决心，找到问题，一步一步的追问，想办法解决诸多问题。

7. 成交这个是关键。成交阶段，一定要用催促性、限制性的提问，这是铁定的规律，否则的话，你的流程要从头来一遍。

8. 做好售后服务。真正的售后服务是人们购买了商品或服务之后，我们对他的延续服务。也就是我们在客户的使用过程中，为客户提供的咨询服务，成为客户的顾问，解决客户在使用中的问题。这样才能建立一个真正的稳定客户。

9. 在成交，要求客户再多介绍别的客户，前面的好服务都是

为后面的在成交做铺垫，一旦客户确实认可了产品和服务，客户是很愿意分享的。

10. 在拜访陌生客户时，千万不要冒冒失失的闯入别人家里，应该先敲门或者询问是否有人在家，说话的语气要慢和委婉，不要急性子。

五、下月工作目标和计划

目标：争取开单20家，销售额达到二级，帮助合作伙伴完成他的目标

计划：

2. 维护旧的且好的代办点，争取增加代办点积极性

小学数学教师校本研修计划范文 校本研修，是指立足于本校工作实际，根据教师自身专业发展需要，开展自主、合作、探究性学习和锻炼，提高教师专业修养水平，促进教师专业化的一种教师继续教育形式。为了提高自己的工作能力和业务水平，更好地为教学工作服务，根据学校的工作实际，自身的发展要求，特制定校本研修个人工作计划。

一、指导思想：

以《教师法》和《数学新课程标准》为个人研修指导方针，以“求真、求实、求效”为个人研修理念，以提高课堂教学的效率为个人研修目标，以提高教师综合素质为前提，坚持科学育人，扎实有序地开展数学教学研究工作，为促进学生的全面发展，提高学生综合素质，促进新时期教育事业的发展而努力。

二、研修要求：

1、提高自身政治和职业道德素养。敬业爱岗，任劳任怨，淡泊名利，不求索取，把自身修养作为第一研修内容，从小事做起不断进取，超越自我。

2、加强专业理论学习。通过参加集体学习及自学等方式认真学习新理念，学习数学学科新知识，及时把握教学课改的前沿信息，并努力运用于课堂教学实践中。

3、立足常规教学。潜心钻研本学段教材，以上好每一节课为前提，不断总结和反思自己的课堂教学，逐步突显出个人的教学风格和教学特色。

4、注重理论总结。积极撰写教学反思、案例和论文，将教学过程中的点滴感悟记录下来。

三、研修内容：

按照个人工作特点，制订一年的发展研修计划。在自己日常的教育教学工作，理论联系实际，做到在学习中实践，在实践中学习，在工作中思考，在思考中实践，在反思中改进，在改进中提升，把研修、工作、发展同步推进。

1、研读课标。研读《数学课程标准》，交流课标研读体会，以便准确把握各学段目标要求。

2、专修内容。《高效课堂导学案的编写与策略》。

3、数学专业理论学习和教材教法学习。研读数学专业高级教材及教材教法，提高自身专业文化素质和教育教学理论，拓宽自己知识视野，丰富自己各方面知识。

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结篇三

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确

领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结篇四

感谢您对xxxx的关心，支持和厚爱！感谢xx总在工作中对我们的细心指导和帮助□xx总在本月不辞辛劳的来到xxxx指导工作，给我们的工作做了详细的安排和部署。

以下是我本周的工作总结，请领导指正。

1. 压货方面，截止目前本月的压货工作一直做得很不好，很多经销商库存量还比较大，只有部分产品开始补货，同时经销商在先款后货和先货后款上还有很大的争议，还需要和经销商在详细的沟通各项政策，在有些经销商确定好政策后，但是迟迟未打款从而退后了发货时间。同时经过每周跟踪销

量发现销量下滑较快，很多点产品在做为期较长的pk赛，对于我们的销量和市场份额冲击较大。目前我们也在紧紧的盯住经销商，给经销商施加压力，同时协助终端门店销售，目前展桌已经到位，我们也在开展终端展示促销工作。

2. 上货签单方面□xxxx在年初一到两个月的重要任务就是做好新品上货，主要的xx奶粉，900克孕妇奶粉，以及800克腹泻和早产奶粉。以及部分经销商的牛初乳上货。目前都在紧张有序的开展中。在上月经销商牛初乳基本上货完毕，在本月的重中之重就是xx奶粉的上货，目前已经上货xx□xx□xx已经谈好上货，将在月底发货，但是目前比较期待的就是原装进口希望能够尽快能够发货，很多经销商是冲着原装进口来的，同时我们在全系列以前上后经销商这边好统一启动市场。目前已签单四家，分别是xx10万，xx5万，xx5万。x县5万，在剩下的xx和xx以及xx将在开会后决定定多少，目前正在积极的沟通，想尽一切办法把他们邀请过来。

3. 基础工作方面，基础工作的常抓不懈的工作，是必须落到实处的的工作，我们在终端的不断开展培训工作和客情宣传等工作，在每一个地方都在测量广告，设计广告，有些经销商开店速度快，我们在紧紧的跟进这么门店，在第一时间抓住这些终端门店，本月五一活动即将开展，和经销商一起制定活动。同时本周xx做了春季消费购物节的展销会，我们是唯一的食品参展，取得了很好的宣传工作。对于刚刚上货的xx奶粉，我们也紧张的上货和培训，为店员树立信心，时刻监控终端销量。我们也在开展展示促销工作和微量元素测定工作，以配合五一活动。

4. 团队方面，加强对周强的工作监督和指导，每天早上安排沟通工作，及时交流和沟通，我们相互配合，周强最近工作状态良好，也在进步。本周开始开展终端展示促销活动。

下周的工作重点在以下几个方面：

1. 把所要的回款作为第一要务来抓，确保公司货款准时到账
2. 加快xx奶粉的签单回款和上货。邀请客户来参加联谊会。
3. 加快年度协议的回款和出货。加大对执行先货后款的客户的压货

22号□xx□确定参加本月联谊会，查库存补货。

23号□xx□奶粉补货，上xx奶粉。

24号□xx□□签定xx奶粉协议，上xx奶粉。

25号□xx□xxx奶粉压货

26号□xx□xxx压货□xx奶粉上货

27号：回公司参加会议

以上是我本周的工作总结，请领导批评和指正。

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结篇五

一、经营工作

三楼商场截止到20____年__月销售完成全年计划的____%，完成同期的____%，利润完成全年计划____%，完成同期____%。其中男装销售完成去年同期的____%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降____%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响；男装同期下降____%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使____品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的____%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的____%，下降较大的品类是____，同期下降____%，主要原因一是去年商业公司____元团卡取货集中在__月份取货(今年没有)，____卡取货占的比重较高影响较大;另外____三个品牌比去年同期下降了____。____%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，____供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大;第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅____%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的____%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作:

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩;

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。____节期间联系____厂商推出了大型特卖活动，销售近万元;____节期间举办了____主题酒会，付__万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长____%。还有员工内购会期间____推出全场__折起特卖，____折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长____%。

2、加大活动力度，抓好节日经济;

____节、____节、____节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在____节和____节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，____节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，____节及____节销售分别增长____。____%、____。____%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

二、管理工作

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。

部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。

通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

__月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

三、存在的问题

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养；

3、员工主动服务意识需进一步强化。

四、综上所述20____年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

(一)、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作；

(四)、采取多种促销方式，分时段促销提升销售；

1、有针对性的联系大型特卖活动，如____休闲鞋____羊绒等；

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销；

4、在____月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售。

(五)、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展；

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

(六)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结篇六

镇党委、*加大对服务行业工作的领导，把三产服务业工作作为全年工作的重要内容，并列入各村全年工作考核，党委分工纪委*主抓三产服务业，一名党政领导协抓，经常听取全镇三产服务业工作的汇报，适时的拿出工作方案和实施意见，使全镇三产服务业工作有人抓、有事干、有责任，不使这项工作流于形式。

*加大了对三产服务业工作的投入。年初，为了使之成为招商引资的一大亮点，着力建设好一个新?[]xx年，*投资500多万元在一个月內，建设了?一期工程，并成为?[]xx年，*又投入200多万元，进行了二期工程建设，努力把景观区打造得更为靓丽，使之作为招商引资的一个品牌。今年春节前后，连续多场的大雪将去年改造好的农贸市场造成破坏，为了使群众过一个欢乐祥和的春节，镇领导和三产办全体人员在市场坚守岗位，保证市场安全运行。春节一过，*即投入几十万元，改造加固，完善市场的各项功能，改变了原来的脏乱差的现象，极大的方便了群众的生产生活，丰富了群众的菜篮子，给了群众一个安全、卫生、文明的购物环境。且对原团结农贸市场的改造正在进行之中，由于*对三产服务业工作的重视，带动了全镇整个服务业工作的良性发展。

大力招商引资、营造良好的创业环境，吸引有识之士创办三产服务业企业。

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结篇七

在我来到这里的两个多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下一步的工作做的更好。

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

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，现在对奶粉市场有了一个大致的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，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提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，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一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石，在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，

做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员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，业务能力提高到一个新的档次。

3。灵活运用活动，提高销售质量。

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，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。

4、销售目标。

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

1、创造良好工作环境，提高工作效率。

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工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、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我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

奶粉销售工作总结报告 合生元奶粉工作总结篇八

撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析年度市场整体状况、市场运作情况，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!

1、目标:

2、经过:

上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，__—__年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的__展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结:

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让__在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车!

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解__，喜欢__，购买拥有__!__年已过，

在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

一对市场进行调查摸底

由于本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，另一家的生产日期是_年4月份；八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。二批商积极_普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90%都有，占酒类销售主流；c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流；卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾；做电视广告的有古顺河；做墙体广告的有梅兰春、枝_大曲；做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等；做路牌广告的有双沟。

二对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析泰州市场有几点没有做到位：

- 1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以精神、文化及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以川酒概念生存，而梅兰春因地产

酒、枯陈酒得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们扬州市场、南通市场前期都进行了大量的铺市造势工作，得渠道者得天下，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

三拿出启动市场的方案

以要做为、要覆盖、要动销为启动泰州市场的思路。以集中有限资源做有效的事，为启动泰州市场的原则。利用边际效应，把海陵区和高港区(口岸镇)作为点，寺巷镇、刁铺镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员；第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的组别；第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶_竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好报告。

经过领导同意并与经销商达成一致意见，在十一月和十二月进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多

新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个__月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头。

在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。我也不知道怎么拉以前在做这份工作的时候自己会写也不想写因为嘴巴在能说如果不去实现自己的成就那太失败了，而现在写出来不做了也是无用。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。

我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识和较强的数字运用能

力。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上是不够仔细的地方。

因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

一年的时间很快又过去了，在广州这个季节温差不大的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、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。

20__年我总结就是没有做好工作计划，在公司事务与个人业务拓展两者之间的时间上没安排好，老是感觉很忙，却都是在做一些不被认可的杂事。个人业务知识欠缺、对公司产品没

有认真深入的学习也是主要原因。同关系较好的客户表现得过于热情、高调，对业务开支没有很好的把控。自我要求不够，对可以说是已经到手的合同没有严格把关，犯了一些低级错误，因为己方的失误而导致最终失去合同。一年到头了还要倒贴，自己都不能原谅自己。严重的影响了自己的工作热情。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业，刚开始做销售工作的前几个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了拜访客户及做一些公司领导安排的事以外，我不知道我还能从哪方面进行努力，半年过去的时候，我已经不能说的是一名新员工，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。假如工作达不到公司的要求，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，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渠道获得更多客户信息。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相结合。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，与同事们交流，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。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。为公司创造更多利润。以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

一、面对客人时不做隐瞒夸大事实的推销：

先学会做人才是做好销售工作的基础，向客人推销时绝不做虚假宣传、不误导客人，向客人明明白白售卡，让客人开开心心消费。

二、提高自己对客沟通的能力：

一个人是人才并不见得要有口才，但一个人有口才他一定是个人才，工作之外让自己多阅读一些关于销售方面的书籍，锻炼自己的语言表达能力，并牢记公司实行的一些优惠措施并在向客人售卡时“晓之以情、动之以理”，让公司满意，让客人满意，实现销售上的双赢。

三、做好对老客人的跟踪服务工作：

有首歌曲唱得好“结识新朋友，不忘老朋友”，这也是做人的一个准则吧，我认为售卡工作也是如此，将客人引进店并成为我们的会员并不是我们工作的终结，恰恰是我们工作的开始，让客人体会到会员尊贵身份的同时也让客人感觉到在我们公司办卡绝对是物有所值。

四、加强自己的忍耐和自控力：

无论自己的工作多么繁忙，分清要事和次事，合理招待

安排好每一位客人，用心对待每一位客人。比如有一次我正在向新客人推销卡，而在这时有一老客户消费完出来要结账，那么我就让新客人稍微等候一下，先自己看一下办卡详情表，然后快速引导老客户结账，帮客人备鞋并将客人送至大门口，在这期间虽然慢待了几分钟新客人，但让他看到了我们对已持卡会员的重视和尊重，也变相的起到了促销的作用。果真不错，新客人很爽快的把卡给办了。记得还有几次客人因为吃不上饭把我叫上去好一顿批，自己心里也感觉到十分的委屈，正值高峰，就餐客人确实多，实在没有什么好办法，这时应该怎么办呢，首先我先向客人耐心解释并向客人诚谦，然后自己迅速行动，和营业部门协调就餐位置，当客人看到我发自内心的为他们着急并已行动时，火气已经消了一半，大多数客人面对这种情况时一般都能理解，但脾气大点的客人大吵大闹影响很不好，先让客人消火静下心来是当务之急，其实有些时候也并不见得客人就是为了吃上那口饭，而是想彰显一下自己的身份，这时如果自己忍不住跟客人顶起嘴来那结果就不言而喻了吧。

五、不向客人做一些难以办到的承诺：

承诺的背后是挑战、是责任，如果给客人许下自身难以满足客人的承诺而到时无法兑现时，此时对客人的伤害远远大于当初对客人委婉的拒绝，会让客人有一种被骗的感觉，让自己失信于人绝不是一个成功的销售员所应该做的。

以上是我近期的工作报告，也算是我个人的一点心得体会吧，说的不对的地方还请领导多多批评指正，在以后工作中我一定更加严格要求自己，在领导的教导下苦练销售技能，让自己早日成为一名合格的有竞争力的销售员。