

报社经营部门年终总结(优秀7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

报社经营部门年终总结篇一

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医x知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作[]20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了x的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把

它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

1、对于x品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些x品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2[x品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关x品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些x品招商的路子，为开创公司x品招商的.新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结过去的一年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

通过对报刊、书籍、杂志的不断学习，热爱自己的工作，有很强的责任心和事业心，有正确的工作态度，认真负责，加强专业知识的学习，不断给自己充电，这是卖珠宝自信的来源。

保质保量完成工作，工作效率高。同时，我在工作中学到了很多，锻炼了自己。通过不懈的努力，我的工作成绩有了很大的提高。

销售是一门艺术，作为一名珠宝销售员，要注意语言表达能力，让顾客买到满意的珠宝。

1、认真接待顾客3m打招呼□1m提问，微笑服务是人为营造轻松愉悦购物环境的关键。

2、充分展示珠宝。因为大多数顾客缺乏珠宝知识，所以展示珠宝非常重要。顾客对珠宝了解越多，购买后的满意度就越强。俗话说：“满意”是对顾客最好的广告。

3、促成交易，由于珠宝的价值相对较高，客户在最终交易前压力很大，所以要求销售人员采取分散注意力的方式来缓解客户的压力。

4、熟悉首饰的佩戴、保养、使用、产地和质量。

5、售后服务，当顾客购买后店员的工作还没有完成时，要详细介绍佩戴和保养的知识，最后说一些祝福的话，让顾客感到开心。增强与客户的关系，期待二次消费的发生。

6、抓住每一个销售机会，以最好的精神状态等待客户的到来，注意自己的外表，衣着整洁得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，虽然有不小的进步，但仍有许多改进和不足。比如对珠宝不够了解，要加强学习，提高销售技巧，学习这些知识。学习别人的成功经验很重要。有时候销售不好，思想消极，这是不能接受的。消极的想法是销售的敌人。对销售失败的总结是不够的，每一次销售失败都有其原因，比如客户推荐的首饰是否符合客户的需求，对客户的态度是否生硬，导致客户不满。你向顾客展示过珠宝吗？等等，这一切都需要考虑。作为内阁领导，就像带领部队作战的班长一样，在一线影响和感染成员是非常重要的。作为内阁领导，首先要以身作则，率先垂范。一个计数器是一个集体，充分的团结可以释放最大的能量。互相学习，互相进步。

总之，这一年我工作很开心！

报社经营部门年终总结篇二

从20xx年2月21日市局党组确定筹建酒店至4月16日正式开业，其间只有短短的40多天时间，在酒店一无所有的情况下，员工需要招聘，物品需要采购，各项规章制度及工作流程需要建立。面对这些方方面面的大量准备工作，加之筹建人员又缺乏经验，可以说是时间紧，任务重，人员少。能否按时开业，像一块石头压在酒店领导的心上，但又毫不犹豫的达成了共识，市局党组的决定就是命令，时间再紧，任务再重，一定要坚决按时完成。为此饭店领导一班人积极动脑筋想办法，认真研究领会筹备方案，并带领临时招聘来的几个人加班加点，夜以继日的开展工作。

首先成立了筹建领导小组，先后四次召开小组会议，研究制定了筹建工作方案；研究制定了采购物品计划；研究制定了临时用工人员招聘和培训方案；制定了临时用工人员的工资标准；制定了当前一个时期的工作重点和工作思路。并将这些工作分阶段制定出时间进度表，逐日抓落实，保障酒店的按时开业，得到了省市局领导的好评。

二是成立了物品采购领导小组，具体负责物品采购方案的落实。在董事会的支持帮助下，在短短的十多天时间里，会同机关监察、计财等有关科室同志一起对十三大类两千多个品种的筹建物品进行了外出集体采购，按照廉政规定的要求，对需要政府采购和控办批办的大宗商品，严格按照规定实行招标采购，并组织人员及时组织到位。

三是按时完成了人员招聘工作，人员招聘是酒店筹建工作的重头戏，能否招到较高素质的人员并及时到位，是酒店能否按时开业的关键，也是酒店以后能够顺利发展的保证。为此，我们认真作了以下工作：1. 充分利用报纸、广播和电视进行广告宣传，尽可能让更多的人知道开来大酒店的招聘事宜；2. 成立招聘工作小组，认真了解应聘人员的基本情况，按照酒店要求严格把关；3. 组织体检，确保受聘人员身体健康，避免

了传染病人的进入;4. 对新近招聘的人员进行了军训, 此举的主要目的就是强化了员工的整体观念和组织纪律性, 经过四天的军训取得了较为明显的效果。5. 组织新聘人员到省开来酒店进行正规化的岗前业务培训, 经过22天的实习, 新聘人员初步掌握了规定岗位的业务知识, 增强了工作能力。整个招聘培训前后历时三十多天, 共招聘培训各类员工110余人, 为酒店的开业奠定了良好的人才基础。

规章制度是加强酒店管理的重要保证。为此, 酒店非常重视这项工作, 及时制定了各部门的岗位职责、工作服务流程等一系列规章制度。开业之初由于酒店专业素质管理人员缺乏, 个别部门的规章制度不很切合实际, 有工作漏洞, 还有的部门规章制度一直不健全, 酒店就在工作运行中结合实际情况, 不断的进行调整, 并与“省开来大酒店”、“航天大酒店”“景福大酒店”等同行互相交流学习, 借鉴经验, 取长补短, 弥补漏洞, 使酒店的规章制度不断得以健全和完善。酒店财务部门最先制定出了一套切实可行的财务制度, 健全并完善了酒店财务部门各岗位人员的岗位工作职责, 使整个酒店的财务、供应、保管、领用等各项工作开展的有条不紊、井然有序。他们还根据酒店会计核算的实际需要, 经过不断的讨论、修改和反复的实际应用, 建立了一套完整的适合本酒店财务核算和管理需要的电算化财务记帐系统。为了便于酒店的每一位员工都能详细了解酒店的规章制度, 酒店又编制了《****大酒店员工手册》, 发放到每一位入店员工的手中, 使其能够照章办事, 时刻用规章制度来约束自己的行为, 明确自己所拥有的权利和义务。为了使酒店的管理水平更上一个新的台阶, 在12月份酒店还特意高薪聘请了专业的管理人员, 对酒店进行了全面的改革, 推出了早例会制度、质量检查考核办法、经理考勤签到制度、部门工作日志等一系列新的规章制度, 这些制度的制定加强了对各级人员的管理, 起到了“以制度管人”的良好效果。使酒店全体员工的精神面貌、举止言行、环境卫生等很多方面都提高了一个层次。

报社经营部门年终总结篇三

县工信局在县委、县政府的正确领导下，紧扣xxxx总体思路，始终以新发展理念为引领，以高质量发展为主线，立足服务企业职能，加快新旧动能转换步伐，持续提高数字化赋能水平，不断促进产业转型升级，积极推进企业创新能力建设，全县工业经济总体呈现持续向好态势。

（一）工业经济主要指标稳定增长

围绕重点产业及重点企业，深入分析监测工业运行态势，工业经济效益明显改善，主导产业持续好转。1-x月，全县xxx家规模以上工业企业实现产值xxx.x亿元，同比增长xx.x%。实现税收x.x亿元，同比增长xx.x%。亿度。xx家规上化工企业实现产值xx亿元，同比增长xx.x%。占全县规上工业产值的xx%。实现税收x.x亿元，同比增长xx.x%。占全县规上工业税收的xx%。对全县税收贡献最大。xx家食品企业实现产值xx亿元，同比增长xx%。占全县规上工业产值的xx%。万元，同比增长xx%。占全县规上工业税收的x.x%。xx家建材家居企业实现产值xxx亿元，同比xx%。实现税收xxxxx万元，同比增长xx.x%。占全县规上工业税收的xx.x%。

（二）工业技术改造项目持续推进

xxxx年共摸排技改线索xx个，截止到xxxx年xx月已入库纳统工业技改项目xx个，亿元，增幅xx.x%。居全市第x名；制造业技改项目xx个，完成投资额xx.x亿元，增幅xxx.x%。1-x月，亿元，亿元。万元，申请获批市级技术改造贴息项目两个，补贴资金xx万。xx有限公司的环保型防静电装饰材料印刷工艺及应用研究等x个项目获批省级技术创新项目；加大高层次人才培养力度，深入重点工业企业摸排高层次人才线索x条，其中x名人才进入国家工信部专家评审阶段，在同类人才申报中

居全市第一位。

（三）信息化技术支撑不断增强

跟进企业两化融合贯标工作，其中xx有限公司和xx有限公司已经顺利通过工信部两化融合贯标认证；推动企业上云、大数据建设，指导规上企业填报工业大数据中心建设及设备上云摸底表，为xx公司申请信息技术重点人才经费补助xx万元；调度xg基站建设，至xx月底完成xg基站改造建设xxx个，累计投资xxxx万元；督促基础电信运营商开展千兆光网升级和入户改造，牵头举办xg进万家，协调运营商严格执行双卡断卡行动相关规定，联合运营商深入开展网络安全周防范电信诈骗等系列惠民活动。

（四）立足服务职能，多措并举强化服务

制定《全县工业企业调研活动方案》，由局领导班子成员带队并分成三个调研小组，采取实地调研和座谈交流等方式，深入企业一线，及时掌握企业发展难题，建立问题收集、分类交办机制，收集整理应急转贷、六稳六保、科技创新、技改资金扶持等文件政策并组织编制《惠企政策选编》xxx余本，在走访调研企业过程中同时，送政策上门，解读政策到位。兑现xxxx年度工业经济高质量发展奖励资金xxx万元；牵头组织自然资源、住建、行政审批等部门单位，协调解决土地房屋产权历史遗留问题xx个，新登记房屋建筑面积xx余万平方，两年累计解决企业房屋产权历史遗留xx个，登记房屋建筑面积xx余万平方米，缓解了企业融资难问题。及时制定新的扶持企业发展政策，牵头起草《xx县关于支持工业经济高质量发展的若干政策》，内容包括培育主导产业、鼓励企业做强做优、提升企业制造水平、鼓励企业绿色节能发展、实施地方贡献激励机制、大力发展数字经济等六大方面，全面支持企业发展壮大。

（五）抓好创新培育，创先争优靠上服务

及时调整骨干企业培植库和拟入规企业培植库，加强运行监测指导服务，计划今年新增产值过x亿元企业x家、新增过亿元企业x家，其中已有x家产值过x亿元□x家已达x.x亿元（下月即可完成增长目标），动态监测的x家企业产值全部过亿元。积极组织企业向省、市申报争取□xxxx年以来，共组织培育并上报国家级专精特新小巨人企业x家，国家级小型微型企业创新创业示范基地x家，省级特色产业集群x家，专精特新企业国家级x家、市级x家，省级中小企业公共服务示范平台x家，积极组织xx有限公司等x家企业申报x市级工业设计中心。

（六）重视优秀企业家培养，加快行业人才队伍建设

创新培训形式，提高培训效果，结合各类线上培训课程，引导更多企业家参与到学习中来。制定□xx县工信局xxxx年度企业家培训计划》，组织企业家xx余人，参加沂蒙大课堂、中青年企业培训班，帮助企业拓宽视野、增长知识、强化能力，努力提高企业家的总体管理水平和创新能力，培育一批具有创新精神、熟悉市场、精通管理的现代化企业家队伍。

（七）着力推进数字化产业转型发展

主动牵线搭桥，畅通数字化转型渠道。组织xx余名企业家前往xxx□xxx等地开展为期四天的数字化专题学习考察；积极对接x市工业互联网协会，组织全县xxx余家企业代表参加工业互联网牵手行动，搭建工业互联网供需对接平台；召开全县工业企业数字化转型升级座谈会，邀请邀请xxx友达为全县xx余家企业开展诊断服务，明确转型路径；在县大剧院召开xx县数字化精益领导力专题报告会暨第三期工业企业数字化转型升级培训班，组织xxx余家工业企业负责人参加培训学习；与海尔工业智能研究院开展合作，对xx家企业进行实地走访调查，并选取了一批智能化改造和数字化转型标杆企业。

报社经营部门年终总结篇四

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有任何销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教陈经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

经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，此刻对电池和五金市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、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，所以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必须程度，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，自我的本事，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，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

对于五金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。在与客户的沟经过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自我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。

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深圳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。

总销售额：大写：壹佰玖拾捌万柒仟贰佰捌拾伍元整
小写：1987285元整。

从上头的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。在深圳市场上，镍带产品品牌众多，惠能由于比较早的进入深圳市场，镍片产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 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，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有452个，加上没有记录的概括为5个，八个月23天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量2个。从上头的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 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的情景十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项提议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 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。

4) 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，业务本事还有待提高。

此刻深圳镍片市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻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，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。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，这样能够促进销售人员去销售。

在龙岗区域，因为深圳市场首先从龙岗开始的，所以深圳市场时竞争十分激烈的市场。鉴于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，在深圳开拓市场压力很大，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龙岗小一点。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先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在深圳镍带市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地今日，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。

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

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。在明年的工作中建立一个和谐，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，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。（提议试行）

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，车辆不在家的情景，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，把任务根据具体情景分解到每月，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提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

报社经营部门年终总结篇五

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办_x四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

报社经营部门年终总结篇六

在市场竞争万变的形式下，为确保我公司的产品在市场上占有一定的地位和份额，我们销售部门不断地预测市场的变化和趋势，及时掌握各类产品的价格变化趋向，及时向生产单位反映市场动态情况。根据市场的需求，销售产品成本等原因，及时向公司提供了产品定价建议和销售市场的情况。

年初我们根据产品的产量编制了销售计划，制定了销售目标，在铁路运输困难，受金融危机影响的情况下，合理安排了销售进度，与铁路部门及时协调做好发运工作。同时，我们不断开辟新市场，发展新顾客，巩固老用户，较好地完成了销售任务，实现销售目标，回收率达到100%。

取得顾客的信誉是我们的销售宗旨，每批货发出后，我们及时向用户通报发货数量质量时间，使用户随时掌握发货情况，对用户提出的异议和质量，计量纠纷及时反馈或解决，使顾客满意度达到98%以上。销售统计工作做到准确真实及时，对企业产品宣传做了大量的工作。

制定了定期向用户征求意见的制度。及时掌握用户的动态，意见收集整理解决后及时反馈。

根据质量体系规范的要求，销售处全体销售人员都了解熟悉了质量认证的相关内容，为了更好的满足顾客对产品的要求，销售处充分的了解掌握顾客及市场的信息，及时与顾客沟通，建立顾客档案，满足顾客的要求。

为达到更高的顾客满意、更好的确保我公司的产品在市场占有一定的地位和份额，建议公司加强部门与部门之间的衔接工作，提供公司的整体工作效率。

报社经营部门年终总结篇七

通过本年度对销售工作的进行，我越发的感受到自己在这份工作上的成长是非常大的，所以面对自己的未来我也是下定了决心要去成长与改变，从我对自己的工作的反思与总结，也是逐渐地对自己的人生有了较好的认识，希望能够让我有更好的成长。

在一年的销售工作中，我尽可能地做好了句子的销售工作，从销售的情况来看，我基本上能够达到公司的销售目标，但是离我个人的目标还有较大的差距。对于我个人来说，我还有相当多的事项是等着去学习与成长的，所以我更是愿意让自己去有更棒的收获，去在工作中不断地学习，不断地去成长。

通过自己的反思，我也是知晓我在现在的工作上还有非常多的方面是需要去成长与奋斗，在工作中我虽然是有付出非常多的心血，但是还是有非常多的方面是存在着问题。尤其是对于各类化妆品我的认识还不够，在对客人的销售过程中没有办法真正的做到较好的认识与了解，所以还需要做下决定与努力的事项是非常多的。另外在工作的过程中我也是犯下过不少的错误，没有将商品摆放整齐，对待客人的热情度不够，并且没有真正的让自己付出较多的心思来促成自己的成长。

已经完成的工作已经是给了我非常大的警醒与提示，也是让我明白自己需要端正自己的态度，真正的在工作上做好自己的工作，在平时的时间上也是要努力的做好自己的工作，让自己在销售的工作岗位上做好一切。对于我个人来说，我当然也是非常地庆幸自己能够有这般的成长，我相信凭借着我自己自己的努力是一定能够给我更多的成长，让我在化妆品行业有自己的一番造就。全新的生活，我也将以全新的自己来面对，我相信我是一定能够为自己创造出更美好的未来，而这份工作我也是能够在其中真正的做出自己的成绩。面对接下来的生活，我便是会加倍的让自己去成长，以个人之力来为自己谋得更棒的成绩。

身为销售人员我还需要去学习，去努力的方面有非常的多，所以我必须要把握好每一个时机，为自己的人生，为自己的未来做更多的奋斗与努力。面对未来我更是要加倍的让自己成长，我确信在未来的人生中我便是会让自己拥有更好的成绩，真正的为自己谋得更好的发展。全新的一年，我会以更棒的自己来面对工作，为自己的发展去做更多的拼搏与奋斗。

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了xx年。但是我依然清晰的记得，当初思娇产品刚刚打入海南市场，要让思娇在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在x的xx超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担？看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了x月，又接着挑战新的x月。一年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易

泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度，最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，和知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐。