

2023年援外医务人员工作总结 销售人员工作总结(优秀8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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

援外医务人员工作总结 销售人员工作总结篇一

一年即将过去的时候，销售人员为了完成年终销售目标在做最后的冲刺。很多销售人员，特别是一线的销售人员，一年之中在市场上奋战超过200天，这绝非危言耸听。带着一年来辛苦耕耘的成果，即将迎来新的一年。对销售人员来说，不是需不需要总结的问题，而是要怎么总结的问题。

我们经常看到两种年终工作总结：

一种是“华而不实”型，阵势非常大，罗列了一大堆模型、数据，上至国际形势、国内宏观环境，下至公司数年的销售数据、费用、目标，实际上是“花架子”，对真正的销售工作几乎没有用处。看到太多的销售人员工作总结模板，实在是让人难受也很心惊。另一种总结是形式主义、走过场，只要能交差就行了，其实就是敷衍了事、不负责任。相比之下，前者虽然不实用，但至少花精力分析了；后者纯粹是应付，没有任何用处。

走极端从来都不是一种好方式，我认为，好的工作总结既总结了过去的工作成绩，又找到了完成或者完不成工作目标的问题，以及如何改进的办法和措施，最后还要提出下一年的总体工作目标和方向（具体计划根据公司的营销战略决定，

总结之后就是详细的规划和计划)。销售人员要做好年度工作总结,看似容易,一页纸也可以完成,但要做好、做到位,就不是一件容易的事情了。

在这里,主要针对基层销售人员和基层主管讲讲做好年度销售工作总结的几个要点和关键点,仅供大家参考。

这里说的目标包括销售目标,但不局限于销售目标,还包括品牌目标、利润目标、渠道目标、管理目标等。销售人员达成目标是第一位的,分为销量和销售额。如分产品的销售目标达成比例,基础产品、利润产品、形象产品、阻击产品分布是否合理;分市场、分渠道、分经销的目标达成情况,为什么达成、为什么完不成,都要做全面分析。

通过这些分析,销售人员就可以看出一年来哪些是主力产品;地区、渠道和经销商数量、总体销售情况;终端覆盖,有效终端店数量,对整体市场状况有较为全面的了解;弱势在哪里,哪些渠道、地区、产品是我们的软肋。

对销售人员来说,业绩是第一位的,但除了销量,我们的过程管理和团队管理做得怎么样?品牌的培育和推广花了多大的力气?从长远来看,这些是市场健康、持续发展的根本。

综合目标完成好,下一年度市场开拓、维护的压力自然少很多;产品、渠道和团队的稳定也是销量持续增长的最好保证。更重要的是,对一个销量增长快、市场容量大的区域市场,市场费用投入和支持力度上理所当然会大很多。因此,这是一个循环系统,把基础做好了才能良性循环。

完成销售目标需要投入各种市场费用。销售人员要知道在哪里花了多少钱,为什么要花这些钱,花这些钱的效果如何。与销售人员相关的费用或销售人员能够直接申请、执行的费用有渠道费用(经销商和中间商)、终端费用、人员费用、促销费用、部分品牌推广和消费者公关费用等。

对大众消费品来说，基层销售人员抓住渠道费用、终端费用、人员费用和部分活动的费用，基本上就可以知道费用的流向和产生的效果。很多时候，我们就习惯于这么花钱，并不会专门分析这些费用的投入和产出比率，也就是说，投资回报率有多高。费用花了，花的也合理，但执行的情况怎么样？有没有真正落实到市场？这值得关注。再好的方案、再多的费用，如果被截留、被改变用途，都将使效果大打折扣。

我也见过年终的时候，费用没有花出去的销售人员，他说为公司节约了费用，而我发现，他的区域市场只完成了80%左右的销售任务，这是不能容忍的。任务都完不成，谈何降低和节约费用。如果超出预算，则要看具体情况，如果是特批的专项费用，可以不计算在常规营销费用中；如果在正常的渠道和促销中，超出预算，则要按照财务制度按照一定的比例扣除奖金或提成。

第一，企业自身的问题

企业自身问题分为销售人员能够解决的问题、向上级反映的问题、解决不了的问题。能解决的问题，如区域规划问题、市场管理问题、过程管理问题、经销商管理等；向上级反映的问题，如产品问题、质量问题、组织架构、团队成员问题；解决不了的问题，如品牌问题利润分配、传播问题等。

我认为，销售人员一定是市场的第一负责人，在产品和价格一定的情况下，不但要让货物到达渠道，而且要将产品销售到消费者手中。

第二，主要竞争品牌（产品）分析

竞品的存在，虽然短期内会带来竞争压力，市场份额会被竞品抢走，但从长期来看，对市场有好处，可以让企业不断追求进步、提升服务水平。对快消品来说，成熟的行业及市场上会有1~3个主要竞争品牌，其中，会有1个市场主导品牌，

主导品牌地位稳固。企业要想做大，从长远来看，一定要分食其份额，同时做大市场。加多宝、王老吉虽然表面上打得死去活来，但都是“战争”的受益者。

我们主要分析产品的结构、渠道结构、模式、消费群、价盘设计、利益分配、组织结构、团队构成、宣传促销活动，其中，最重要的是先找到你的第一对手。谁是你的对手，这太重要了，最简单的判断标准是，至少大家的产品价格在同一水平线上。接下来是产品线、价盘、渠道及利润分配，做一个详细的swot分析，找出问题。

第二，核心消费群分析

你的目标消费者是谁，他们的年龄分布、购买心理、购买方式，他们何时、何地购买，这就决定了我们要采用什么渠道、什么推广和传播方式。区域市场的传播和宣传也是品牌的一大目标，消费者的购买行为、购买心理和购买地点决定了我们的渠道模式和终端布局。加多宝之所以取得胜利，是因为加多宝深知饮料行业的本质，不是不要广告传播和忠诚度塑造，而是渠道和终端决定成败。

该市场的主要策略是什么？

产品策略：产品的档次感不够，需要在品牌上提升；产品组合单一，难以支撑多渠道的运作等，都需要做全面的评估。老产品运作多年，价格穿底，渠道推动力度很弱——不是卖不动，而是不愿卖，需要替换新产品。

渠道策略：渠道模式是什么？采用大客户制还是小区域独家分销，还是帮助经销商先直供终端，然后再打通分销网络……这些需要根据市场状况和企业实际情况进行分析和判断。分析目前的渠道模式是否合适，是不是最优的选择，以及如何优化。

下一年度的销售目标根据公司当年完成目标数量或者销售额，结合市场竞争情况做出预估，经过高层讨论，最后形成一个总体的目标，如销售额、销量目标、品牌目标等。然后，按照区域市场进行分配。一般来说，这个目标没有商量的余地，但目标分配下来后，可以争取政策支持，如人员、物料等，需要多次沟通。

主要策略是在公司总体策略和政策的指引下，制定有针对性的市场操作策略，力争与公司的总体营销战略吻合，最好具有个性。每一个市场都有特点，决定一个区域市场的关键点就几个，按照营销组合进行分析，再看区域市场的架构和团队构成，最后看竞品的现状和消费者情况，只要细心分析，一定可以找到市场的突破策略。

最好的办法一定不是一成不变的，而是“一地一策”的不变与变的结合。

援外医务人员工作总结 销售人员工作总结篇二

一、时刻以邓小平理论和“三个代表”重要思想为行动指南，认真学习政治理论知识，参加有益的政治活动，不断提高自身思想修养和政治理论。

通过进行政治理论学习和参加政治活动及各种竞赛，本人在思想上、行动上与党中央保持高度一致，同时使得政治思想素质和执法水平得到了极大的提高，加强了廉洁自律、拒腐防变的能力，增强了执法和服务意识，为做好财务工作奠定了思想基础。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、顾全大局、服从安排、团结协作。今年，根据财务科的工作安排，本人从原来的记账岗位上调整到报账岗位上。在岗

位变动的过程中，本人能顾全大局、服从安排，虚心向有经验的同志学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，并能团结同志，加强协作，很快适应了新的工作岗位，熟悉了报账业务，与全科同志一起做好财务审核和监督工作。

按照财务报账制度和会计基础工作规范化的要求进行财务报账工作。在审核原始凭证时，对不真实、不合规、不合法的原始凭证敢于指出，坚决不予报销；对记载不准确、不完整的原始凭证，予以退回，要求经办人员更正、补充。通过认真的审核和监督，保证了会计凭证手续完备、规范合法，确保了我所会计信息的真实、合法、准确、完整，切实发挥了财务核算和监督的作用。

3、任劳任怨、乐于吃苦、甘于奉献。今年以来，由于场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大。除了完成报账工作，本人还同时兼顾科里内勤工作及其他业务。为了能按质按量完成各项任务，本人不计较个人得失，不讲报酬，牺牲个人利益，经常加班加点进行工作。在工作中发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，对待各项工作始终能够做到任劳任怨、尽职尽责。

在完成报账任务的同时，兼顾内勤，做好预算，管理劳教存款，出色地完成各项工作任务，起到了先进和榜样的作用。

4、爱岗敬业、提高效率、热情服务。在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，获得了民警职工的好评。

三、遵纪守法、廉洁自律，树立起劳教工作人民警察和财务

工作者的良好形象。

本人作为劳教系统的一名财务工作者，具有双重身份。因此，在平时的工作中，既以一名劳教工作人民的标准来要求自己，学习和掌握与劳动教养相关的法律法规知识，做到知法依法、知章循章。

又以一名财会人员的标准要求自己，加强会计人员职业道德教育和建设，熟悉财经法律、法规、规章和国家统一会计制度，做到秉公执法、清正廉洁。在实际工作中，将劳教工作与财务工作相结合，把好执法和财务关口，实践“严格执法，热情服务”的宗旨，全心全意为民警职工服务，树立了劳教工作人民警察和财务工作者的良好形象。

四、努力学习，增强业务知识，提高工作能力。

为了能够适应建设现代化文明劳教所和实现我所会计电算化的目标□20xx年，本人能够根据业务学习安排并充分利用业余时间，加强对财务业务知识的学习和培训。通过学习会计电算化知识和财务软件的运用，掌握了电算化技能，提高了实际动手操作能通过会计人员继续教育培训，学习了会计基础工作规范化要求，使自身的会计业务知识和水平得到了更新和提高，适应了现在的工作要求，并为将来的工作做好准备。

援外医务人员工作总结 销售人员工作总结篇三

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xx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。

7月份即将过去，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7月一号来到xx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xx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xx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。

援外医务人员工作总结 销售人员工作总结篇四

我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

我们总能在第一时间准确无误的答复客人，不要感到失望。

及时的查看到车货物中转情况，尽力做到不让客户打电话催货物。

回顾以往的工作，我感到有所得也有所失，不足不之主要表现以下几个方面：首先，在工作中，工作方法过去简单，不够全面细致，处事不够冷静。其次，在接待客户电话能力上还有待于进一步提高。这些不足之外，有待于在下步工作中加以克服和改进。因此，在下一步的工作中，我要虚心向领导和其他同事学习管理和工作经验，借鉴好的工作方法，努力学习，提高自身的素质。要进一步学习相关的理论知识，与实践经验相结合，有效的完成各项任务指标，工作要得心应手，有驾驭全局的能力。强化敬业精神，增强责任意识。关心、爱护同事，我们是一直强大的团体，一定可以做的更好，最好。我一定可以做到业务内勤应该具有最基本的素质：有强烈的事业心与责任感。

以上报告，请领导指正批评，欢迎对我的工作多提宝贵意见，并

借此机会,向一贯关心、支持和帮助我的各位领导表示诚挚的谢意。

援外医务人员工作总结 销售人员工作总结篇五

20_年对于工程造价管理中心是非常重要的—年,工程造价管理中心在公司领导的关怀指导下,在公司各级业务部门的密切配合下,全力以赴地投入到工程建设的管理工作中。作为公司工程建设专业的核心职能部门,我们严记公司领导的教诲和嘱托,从部门职能出发,从项目的技术特点要求着手,突出自身的技术优势和专业特长,充分发挥部门在工程技术管理上的核心作用,严格控制工程质量及工程进度,较好地完成了公司领导安排的各项任务。工程造价管理中心是一个专业配套齐全,岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。在部门同事的共同努力下,我们已进行了20_年7项跨年工程及20_年37项工程项目的管理。本着回顾过去,总结经验,找出不足,进而提高和改善我中心的管理水平,为此,我中心20_年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

工程管理工程管理工作是我中心工作的核心和重点,延续20_年的工程工作,我中心更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在部门同事的齐心协力,我中心克服了施工单位投入不足、监理力度不够等种种困难,经过一年的辛勤工作,我们进行了20_年的7项跨年项目、20_年_项固定资产及20_年19项生产维护工程项目的管理工作。增加更换锅炉设备_套,新建建筑面积,新建管网及维修工程……,新建场地道路及维修,更换塑钢窗,屋面防水处理……除跨年工程项目外总投资约。现已完成投资约_x万元。我中心严格遵守对工程进行“三控制、二管理、—协调”的管理方法。从对工期、质量、成本三个重要因素的控制,加强合同的管理与信息的管理,努力协调与设计、监理、总包、各分包的关系,加强了管理措施。

(1)雨水季节,恶劣的天气环境等客观因素的影响。

(2) 设计变更较多及其他不利因素增加了计划实施的难度

(3) 一些施工单位组织不力，劳动力不足，纪律松懈，现场管理不到位，计划落实较慢。

(4) 进场的材料、设备受多方面因素影响，其中也包括部分甲供设备不能及时供应。

2、注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极协调各方工作关系和处理现场问题。建设工程合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在工程建设的具体实施过程中，我部严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，材料设备的采购，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过项目经理及监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织进行协调。

援外医务人员工作总结 销售人员工作总结篇六

我于xx年7月份任职于昆明森虎铝业，作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了森虎铝业这个集体当中，成为这大家庭的一员，回顾这段时间的工作，我在任职期间，严格要求自己，按照公司规范，做好自己的本职工作。

销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

工作内容主要概括为以下几点：

3、做到了货物发交数量和时间的准确。如果这一环节出了问题，就会影响销售部门各个工作环节，因而浪费人力和时间，大大降低工作效率。

5、完成了其他领导安排的工作，如与焦化厂的铁路物流合作项目中担任与焦化厂方的对接任务，提供给对方所需的资料信息，并顺利的试发一箱货物。

1、工作的质量和标准与自身要求还有一定差距。由于各种原因，没有足够的经验和能力去较圆满的处理遇到的问题。

2、有时工作敏感性还不是很强，做事缺乏主动性，领导说一句就做一句。对领导交办的事不够敏感，大多数情况下工作没有提前量，还不能主动、提前谋思路、想办法。

3、总是为自己找借口，认为工作忙，时间不够，忽略产品相关知识方面的学习。

4、催款不够积极，总在有要求时才对客户进行催款，不会积极主动进行回款催回。

5、做事考虑不够周到。如：在与焦化厂合作试发铝锭时没有考虑阴雨天等恶劣天气情况下的处理措施。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。在以后的工作当中，我会扬长避短，改进不足，争取做一名不但称职而且优秀的销售内勤，与企业共成长。做到积极主动的学习，拓宽自身的知识面，特别是产品方面知识的学习，同时提高自身的沟通协调能力，销售内勤的工作本来就是承担着沟通内外、协调左右的角色，如果做不到这一点，在以后的工作中将是一个很大的障碍。

1、加强相关业务知识的学习，打电话技巧，与客户沟通技巧，

处理问题的方法等。

2. 加强各方面的学习，艺多不压身，各个行业都是相关的，对自己的工作也会有所帮助。

3、爱岗敬业。向各位同事领导学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。

4. 做事细心，谨慎，踏实，避免低级错误的发生。

5. 提高工作主动性，对工作积极投入。

我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手，及由于自己年纪轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。

在今后的工作中，我会继续保持良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉分公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立解决事务的能力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

援外医务人员工作总结 销售人员工作总结篇七

一、加强护理质控，严格落实核心制度

通过每周一次不定期检查，对科室出现的缺点、护理缺陷，认真总结、分析，查找工作中的隐患，防患于未然，强化护士的护理安全意识。

二、加强病房管理

做到护理单元的整洁，努力创造一个安静、整齐、舒适的休

养环境。

三、加强基础护理，提高病人满意度

通过开展优质护理服务示范病房，积极发挥责任护士主观能动性，提供人性化护理，并增加基护班，努力做好病人生活护理和健康教育，通过满意度调查，每月评选最佳护士，并与绩效考核挂钩，以提高护士工作积极性。

四、加强护理表格书写质量，对年轻护士认真传、帮、带努力提高护理病历质量。

五、努力提高护士业务素质

每月组织业务学习并进行技术操作考核并加强专科护理培训，在5.12护士节理论知识竞赛中荣获一等奖，对新上岗护士进行规章制度、核心制度、理论操作培训及考核，合格者予以上岗。

六、努力提高护士应急能力和急救能力

组织护士学习新生儿窒息急救、烧伤病人急救等。

七、急救药械做到专人管理，做到“四定”，并做好检查登记，使其处于应急状态。

八、努力做好院感管理工作

严格消毒灭菌隔离措施，加强医疗垃圾的分类处理及一次性物品毁形、消毒，对各种消毒剂浓度定期监测。

存在不足：

1. 个别护士责任心不强。

2. 健康宣教未做到及时性、连贯性。
3. 产科病房管理难度较大。
4. 个别护士无菌观念不强，无菌操作时未戴口罩，一次性用物使用后处理不及时。

援外医务人员工作总结 销售人员工作总结篇八

一、上半年销售情况

太白z酒20__年上半年实现销售收入824、79万元，较去年同期下降8、85%。其中太白z酒六年完成销售额120、81万元，占总销售额的14、56%，福酒完成销售额374、65万元，占总销售额的45、39%，九年完成销售额11、97万元，占总销售额的1、45%，新品家家乐完成销售额103、23万元，占总销售额的12、50%，好日子完成销售额159、39万元，占总销售额的19、30%，锦上添花完成销售额34、86万元，占总销售额的6、80%。

从以上指标可以看出来，低挡酒的销售比例占多半，中档酒的销售比例太小，销售层次、比例不协调，地区发展不均衡。

二、上半年的工作情况

1、在上半年的销售工作中，对内加大了对业务人员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，对外不断寻求厂商合作新模式，调整产品结构，巩固核心市场，拓展新市场，紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场发展。在太白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

2、太白z酒的销售方面，工作方法灵活机动，一个市场一个策略，甚至一店一策，将成熟市场做精做细，在差异化、具

体化上做足功夫。上半年的销售工作不拘一格，就个别市场进行了会议营销，取得了不错的销量，同时在配备新颖独特的箱外礼品基础上进行了大面积的铺市、压货，提高了市场占有率，稳定了市场。

3、六年、福酒、好日子的销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以咸阳地区为骨干龙头，兼顾其他二三级市场。具体操作中将经销商、业务人员、市场任务结合起来形成利益共同体，与客户真诚沟通、紧密联系、同呼吸共命运，打造一批畅销市场、基础市场。同时致力发展外围市场逐步恢复产品的区域布局，使销售区域达到平衡。

4、经过半年多的努力，御赐佳酿酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

三、销售工作中的不足之处

上半年的工作中也存在不足的地方，外围的二三线市场比较低迷，开发力度不够，销售人员的基础工作不是很扎实，对核心分销客户的掌控明显不力，核心市场还有待于进一步的深挖。

四、7月份工作计划

1、7月份天气比较炎热，低档酒的零售会受到一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、乡镇的卖酒大户的客情工作，同时要广泛联系落实学宴用酒，在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

2、渭南、宝鸡地区要在7月份加强太白z酒的招商工作，招商成功后，公司给予重奖，提成按直提计算。

3、目前是新品入市的最佳时期，也是御赐佳酿招商的最佳时

机，因此，7月份要全面进行御赐佳酿的招商工作，对于招商成功的市场业务员、区域经理进行重奖。奖励标准：首单提货500件的市场，业务员(区域经理)奖励500元，首单提货1000件的市场，业务员(区域经理)奖励1000元。另外，提成按直提计算，不计销量，业务员每件提1、5元，区域经理每件1元。

最后预祝大家在下半年的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。