

# 饲料销售总结与计划(优秀6篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 饲料销售总结与计划篇一

### (一)强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

### (二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，从不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

### (三)好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群

体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20xx年即将过去，我来到xx已经有九个多月的时间。感谢xx各位领导对我的关心和信任，感谢xx为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx□xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

## 饲料销售总结与计划篇二

乙方(供应方或债权人):

根据《中华人民共和国合同法》《饲料和饲料添加剂管理条例》及其他有关法律法规的规定，为了保护合同交易双方的合法权益，甲乙双方本着平等、自愿、公平、诚实信用的基础上，经甲乙双方充分协商，特制定本合同，以便双方共同遵守。

## 一、产品品种、数量及供货日期

1. 甲方自提：品种及数量以乙方发货单为准，甲方对品种和数量有异议时，应于发货单开出之日起7天内书面提出；未提出异议的，视为同意发货单之品种、数量和价格等。

2. 乙方送货：品种及数量以乙方发货单为准，饲料出厂后发生的运输费、装卸费等一切费用由甲方承担；甲方对品种和数量有异议时，应于收货之日起7天内书面提出；未提出异议的，视为同意发货单之品种、数量和价格等。

## 二、产品质量

乙方保证其所销售饲料产品质量、标签标识等符合国家标准。

## 三、结算方法

1. 甲乙双方同意货款以现金、银行卡或电汇形式结算，以实际到达乙方银行账户为准。

2. 先货后款：乙方授予甲方一定时间的信用账期，到期前甲方必须归还货款，账期以每次发货当日开始计算。

3. 由于甲方延迟支付货款而造成的供货中断，由甲方承担责任。

## 四、信用条款

1) 信用额度和账期：乙方同意授予甲方的信用额度不超过150

万元(人民币大写：壹佰伍拾万元)，信用账期不超过30天(大写：叁拾天)。

3)授予信用条件：乙方授予甲方的信用额度，是以甲方达到以下约定的销售目标作为基本条件的，否则乙方有权提前部分或全部终止授予信用，提前收回全部欠款。

甲方承诺销售目标：每月饲料用量不低于300吨。

## 五、双方权利及义务

甲方权利及义务：

1、本合同签订以前，应向乙方提供以下材料：

(1)经营机构的营业执照副本复印件，法定代表人的身份证复印件；

(4)客户开户行名称、银行账号，或者个人借记卡号，以备银联代收等业务的办理；(已办理银联代收业务的此条可不办理)《客户档案登记表》，客户本人或法定代表人照片2寸1张；(公司已经有立户申请书及相片的可不提供)

2、配合乙方的定期监督检查，提供乙方检查人员所需的财务资料和还款计划。

3、甲方按规定及时清偿乙方货款及资金占用费的义务。

乙方权利及义务：

1、甲方累计赊欠货款超过约定额度的或约定期限未还款的或违反乙方市场管理制度，损害乙方利益的，乙方有权立即停止发货。

(一)、信用情况严重恶化的；

(二)、合同期间以各种非正当原因拖欠或拒绝归还公司货款的;

(五)、负责人(或法人代表)或主要经营者发生死亡或携款潜逃的;

(七)、经营情况发生重大变化,可能导致乙方产生坏账的其他情况。

(八)、未达到本扶持金合同约定销售目标

3、依照约定催收欠款。

4、乙方有权对甲方销售及履约情况进行检查监督,了解其财务状况。

## 六、违约责任

1、甲方在本合同约定到期日未能足额归还乙方欠款的,在乙方书面催告后,15日内仍未足额归还的,乙方有权终止与甲方的合作、取消相应的优惠政策,自欠款期满之日起,全部未归还欠款按照12%年利率向乙方支付资金占用费,同时乙方有权一次性向甲方收取全部未还款金额的20%滞纳金。

2、因甲方违约导致乙方追偿欠款而发生的费用,包括但不限于诉讼费、交通费、律师费等,均由甲方承担。甲方同意乙方采取拍卖或折价方式处置抵押担保物,偿还欠款及资金占用费和追缴欠款费用,超出部分归还甲方。

## 七、合同的变更或终止

甲方违反本合同第五条所约定的义务乙方可以终止本协议的情况的,本合同自书面通知到达甲方住址之日起,本合同自行终止。因此而导致合同终止的,甲方应于合同终止之日

起15日内将所有欠款支付给乙方，逾期未支付的，按照本合同约定支付资金占用费并承担相应的滞纳金。

## 八、争议的解决

本合同在执行过程中发生的争议，由双方协商解决，协商不成的，也可向乙方所在地的法院提起诉讼。

## 九、生效及期限

本合同自双方签字之日起生效，至合同项下货款本息清偿完毕时终止。

## 十、其他

1、合同如有未尽事宜，须经双方共同协商签订补充协议，补充协议与本合同具有同等效力。如补充协议与本合同发生抵触，以补充协议为准。

2、 本合同一式两份，双方各执一份。

## 十一、补充说明

四川省上庆农业开发有限公司系四川川娇农牧科技股份有限公司的子公司，子公司的债权债务由四川川娇农牧科技股份有限公司承担。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 饲料销售总结与计划篇三

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革，

某饲料企业市场部工作计划书（很详实）。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

## 1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

## 2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报

处理。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

### 3、与销售部强强联合，成立品牌小组 . . . . .

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合，如果得不到市场一线的认可 and 有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

#### 1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

c宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

## 1、竞争激烈

几年来，公司同仁辛勤而有效的市场运作，取得了丰富的市场经验，建立了较为完善的市场营销网络，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。但由于同行业某些同类产品的成功的市场开发，使威科产品在市场竞争中变的前进艰难。

## 2、整合资源

公司产品经过多年的市场运作，已具备了一定市场竞争优势，为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

### 第一季度：

- 1、确定本年度的广告宣传策略。
- 2、结合市场情况制定出活动计划。
- 3、抓好市场信息和客户档案建设。
- 4、策划好经销商年会。
- 5、完成墙体广告的设计计划。
- 6、策划推出春节有奖销售活动。

### 第二季度：

- 1、策划推出二季度促销活动。
- 2、配合分公司推出市场活动。

- 3、参加全国性的行业展会一次。
- 4、配合各分公司做好驻点营销工作。
- 5、利用“新威科技讯”和“山西饲料”媒体宣传夏季深入养殖小区放电影的事件。
- 6、夏季文化衫的设计制作。

#### 第三季度：

- 1、夏季电影宣传工作的计划安排落实。
- 2、文化衫的发放。
- 3、制作pop张贴广告广泛宣传配合电影放映。
- 4、策划开展旺季上量产品的促销推广。

#### 第四季度：

- 1、两节促销的落实开展。
- 2、挂历、年历的制作与发放。
- 3、跟踪各分公司和经销商年度目标的完成情况。
- 4、完成目标市场墙体广告的100%投放。

#### 5、做好全年工作的总结。

- 1、配备车辆一部，音响、话筒、功放一套、数码相机一台。
- 2、需要把市场活动经费由市场部统筹安排。

3、各分公司的促销、新品推广、大型市场活动要报营销总监批准后再由市场部统一协调开展。

## 饲料销售总结与计划篇四

### 饲料销售工作计划xx(一)

#### 一、 检讨与愿景

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革，

某饲料企业市场部工作计划书(很详实)。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜;市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

#### 二、工作思路

##### 1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

##### 2、 驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

### 3、与销售部强强联合，成立品牌小组 . . . . .

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合，如果得不到市场一线的认可 and 有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

## 三、管理团队

### 1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

c宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

#### 四、市场分析

##### 1、竞争激烈

几年来，公司同仁辛勤而有效的市场运作，取得了丰富的市场经验，建立了较为完善的市场营销网络，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。但由于同行业某些同类产品的成功的市场开发，使威科产品在市场竞争中变的前进艰难。

##### 2、整合资源

#### 五、品牌推广

公司产品经过多年的市场运作，已具备了一定市场竞争优势，为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

## 六、工作进度

### 第一季度：

- 1、 确定本年度的广告宣传策略。
- 2、 结合市场情况制定出活动计划。
- 3、 抓好市场信息和客户档案建设。
- 4、 策划好经销商年会。
- 5、 完成墙体广告的设计计划。
- 6、 策划推出春节有奖销售活动。

### 第二季度：

- 1、 策划推出二季度促销活动。
- 2、 配合分公司推出市场活动。
- 3、 参加全国性的行业展会一次。
- 4、 配合各分公司做好驻点营销工作。
- 5、 利用“新威科技讯”和“山西饲料”媒体宣传夏季深入养殖小区放电影的事件。
- 6、 夏季文化衫的设计制作。

### 第三季度：

- 1、 夏季电影宣传工作的计划安排落实。

- 2、 文化衫的发放。
- 3、 制作pop张贴广告广泛宣传配合电影放映。
- 4、 策划开展旺季上量产品的促销推广。

## 饲料销售总结与计划篇五

饲料行业是我国农业中工业化程度最高的行业。对于饲料销售代理合同你还了解多少呢?以下是在本站小编为大家整理的饲料销售代理合同范文，感谢您的阅读。

甲方：

名称：

地址：

开户行：

账号：

身份证号：

乙方：（代理方）

名称：

地址：

开户行：

账号：

身份证号：

## 一 代理方式

甲方委托乙方为“沈阳天康金典牌饲料在辽宁省昌图县四合镇的销售代理，甲方在本合同的第一款规定的地区不得直接委托其他第三方代理销售金典牌饲料，或建立任何形式的合作销售机构，上述地区的经销商应由乙方统一管理。

## 二 代理权限

1，乙方应在本合同第一款规定的地区内努力拓展用户，已收集市场信息，向卖方取得最好价格，最优惠的条件，尽力促进产品的销售。

2，乙方只能在本合同第一款规定的地区内进行批发，零售，不得跨地区销售。

3乙方与下一级代理商签订的代理合同必须经过甲方审批后方可生效。下一级代理商只有经过甲方认可后才能批发，零售本产品。

4，甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品，如有任何直接询盘均要转给乙方。

5，在本合同的有效期内，未经甲方书面同意，乙方不得以甲方的名义允诺或解决任何事宜，或以甲方的信用作担保。

6，乙方每月必须销售( )吨浓缩料，全价料“ ”吨折一吨浓缩料。

## 三 代理期限

1，代理期限为自20xx年1月20日至20xx年1月20日。

2, 代理期限届满时, 如乙方销售成绩优秀并有意继续代理, 甲方应优先考虑由乙方继续代理。

#### 四 定价方式

本产品随市场价格的浮动而变化, 如遇市场同类产品价格上涨; 甲方对其所提供的产品价格进行上调。如遇市场同类产品价格下调, 或原材料价格下调, 则甲方应及时告知乙方, 并适当下调所供应的产品价格。

#### 五 订货方式

1, 乙方须以订货单的方式向甲方传递订货单, 乙方提供产品名称, 数量及交货日期。

2, 甲方在收到乙方订货单的一个工作日内回复, 不再有库存的情况下立即发货, 如没有货, 马上订货并以最快的速度给发货。

#### 六 验货, 质量保证及退货

1, 乙方在收到产品后必须在交货单上签字和盖章, 如产品数量等与订单上有差异, 则由甲方负责调换。

2, 产品保证期: 6——9月为两个月, 10——下年5月为三个月。

3, 甲方保证供给乙方的产品有效期不少于一个月, 一方也应保证其出售的产品均在有效期内, 乙方应监督用户在有效期内用完产品。

4, 若乙方收到的产品已过前第2小款约定的保质期, 甲方负责退换, 并负责退换货的运输费用。

若以方收到的产品后, 发现质量有问题, 自收到产品之日起3

内通知甲方，经双方共同确认，或由国家质检部门鉴定后，确实是由厂家或运输途中造成的质量问题，则由甲方以合格产品进行调换，甲方负责换货的运输费用。由乙方或养殖户造成的质量问题，则甲方概不負責任。

## 七，奖励方式

1，第一个月乙方代理的地区总销量为“ ”吨(指浓缩料，全价料“ ’ ’折一吨浓缩料。每吨奖励一代浓缩料。

2，一年内乙方代理的地区总量达到“ ”吨，则奖励( )。

## 支付方式

1，乙方可以自由选择现金或银行汇款的方式支付货款。

2，若乙方确实有暂时性资金困难，可以向甲方提出延期付款的书面申请，甲方考虑乙方以前一贯良好的付款诚信，甲方可以考虑批准申请，只有经过甲方书面批复，乙方才可以延期付款，否则视乙方违约。

## 八，广告和展销会

为促进本产品在该地区的销售，乙方应在当地作必要的广告宣传，并且要定期的举行展销活动，其费用由甲乙双方商议待定。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

甲方：(以下简称甲方)

代理方：(以下简称乙方)

## 第一条 合作范围

1. 甲方委托乙方为“饲料”在\_\_\_\_\_区域的销售代理商。

2、乙方可在指定销售区域发展建立经销网络。

3、乙方享受甲方区域经销商的销售政策和促销政策。

4、销售目标及奖励。

全年乙方代理的地区总销售达到\_\_\_\_\_吨，则每吨奖励\_\_\_\_\_元。

年终奖于次年 月份充作料款兑付。

## 第二条 甲乙双方的权利义务

### 1. 甲方权利义务

(1) 甲方应当出示营业执照、经营许可证。

(2) 甲方不得出售国家、地区明令禁止使用的饲料以及添加非法添加剂

(3) 甲方应当向乙方说明饲料的用途、使用方法、用量、和注意事项;还应当提醒乙方注意饲料标签或者说明书已注明以外的其他使用、操作注意事项。

### 2. 乙方权利义务

(1) 乙方应当查看甲方的营业执照、经营许可证。

(2) 乙方应当仔细查看第三条第二款内容。

(3) 乙方应当按照所买饲料标签或者说明书注明的事项以及甲方的说明、提醒事项正确使用饲料。

(4) 非因产品质量问题乙方不得退换货。

### 第三条 价格及结算方式

现行价格：甲方根据市场情况确定片区现行价格，随行就市。

结算方式：以现金为结算方式，乙方应直接汇款入甲方指定的银行账户，非经甲方特别授权甲方销售人员不收取现金或者使用私人帐户，乙方付款后，甲方应当开具销售凭证。

### 第四条 合同终止

凡发生下列情形者，甲方有取消合同、扣除折扣、销售奖金、促销费用，并另设经销商。

- 1、乙方未经甲方同意，超越甲方所指定区域设点或直接销售。
- 2、乙方不遵守甲方设定的零售或批发价格，导致甲方市场价格体系紊乱。
- 3、因乙方疏于经营，无法达到销售目标，经甲方督促，而不能改善。
- 4、乙方不能现金付款者。
- 5、其它

### 第五条 争议解决：

双方因本合同产生的诉讼，以甲方所在地仲裁机构或人民法院为第一管辖法院。

第六条 本合同有效期自 年 月 日起至 年 月 日止，本合同一式两份，经双方签约生效，并各执一份为凭证。

甲方(公章): \_\_\_\_\_ 乙方(公章): \_\_\_\_\_

甲方:

乙方:

- 一、 乙方保证年代理销售甲方饲料不少于60吨;
- 二、 乙方提出需要甲方供货时, 甲方应及时向乙方提供乙方所需数量。
- 三、 乙方完成年销售任务后, 甲方将根据实际销售量奖励乙方。
- 四、 代理销售时间从20xx年1月1日至20xx年12月31日止。
- 五、 本协议一式两份, 甲乙双方各执一份, 签字生效。

甲方(公章): \_\_\_\_\_ 乙方(公章): \_\_\_\_\_

## 饲料销售总结与计划篇六

- 1、千方百计完成区域销售任务;
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求;
- 5、严格遵守公司各项规章制度;
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求, 也是衡量职工工作好坏的标准, 自己在从事业务工作以来, 始终以岗位职责为行动标准, 从

工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，一月来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

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，所以业务员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，严格按照公司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。

四、认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、使用。

（一）、依据5月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

（二）、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

（四）、为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（五）、目标量10吨。

不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离直线是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客。在确保产品在终端顾客“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，也就是要有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛；市场又是最好的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。全年销售：鸡料12120吨，猪料26xxxx5吨，杂料1847吨这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为xxxx年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。