

# 怎样做月度工作报告总结(通用9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 怎样做月度工作报告总结篇一

不知不觉在公司工作将近有半年的时间，转瞬之间已经到年底。也许对大家来说，做一名收银员是一件很简单的事情，收银员只负责收钱，其他员工各司其职，不会有什么难。我以前也是这么认为，可是现在，等自己成为一名收银员的时候，才知道并不是想象中那么简单。

1、作为与现金直接打交道的收银员，必须遵守商场的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收款时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。

3、收银员临时离岗，要将“暂停收款”牌放在收银台上。如有其他收银员接岗，清点出备用零钞给接岗人，将其余现金另外分开锁好。回岗时，核对接岗人收到的现金与小票金额是否符合。

4、严格按照公司规定的收款程序进行收款，必须做到：收款前，对小票上的每一笔金额用计算器核实一遍，核算无误后再录入到电脑。电脑上录入的专柜号与价格，要与专柜开的小票相符。在收款过程中坚持要做到：唱收、唱付、唱找，以免引来不必要的麻烦。在收款过程中做到：不漏收、不少收、不多收。收款后，检查打印的小票的专柜、金额与专柜开出的小票的专柜、金额是否一致。

5、对待顾客要用礼貌用语，说话语气要尊敬、亲切，不要对顾客大声说话。作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

以上是个人在工作中的体会与总结，希望各位上司和同事提出宝贵意见，我会努力做到更好。

## 怎样做月度工作报告总结篇二

一、端正思想，迎难而上，时刻坚持高效工作状态，工作中严格要求自我。

二、工作中我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条。

三、严格履行财务上的三铁(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。

始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

## 怎样做月度工作报告总结篇三

\_\_月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年\_\_月1号来到\_\_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\_\_\_\_，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。

我认为我们劲霸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。

## 一、 工作概述

主要是根据生产计划对电器车间生产进行组织、安排、管理，以达到按时、按量的完成相关的工作任务。

## 二、 本月工作内容

保质保量的完成上级安排的各环节的成套协调生产、组装、发货任务。

## 三、 本月存在的问题

由于电器间各个生产环节的控制因素比较多，且所受定单市

场的影响比较突出，在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效管理很难找到一个支点，也由于生产环节太多，控制点和考核点的尺度不样，为了保证绩效工作的平稳着陆和车间的稳定在时间管理中手忙脚乱，很难适应公司的管理要求，在定单紧急交货情况下只是一味的为了发货而发货和组织生产，管理中的职权范围没有明确的界限，不论是质保还是生产车间在工作之中什么问题都找我，在加上公司在管理问题上的其他要求，使得我疲于奔命，心烦意乱，感觉到了崩溃的边缘和能力的极限。也感觉到公司迫切和紧急的改革思路中我无法承受的工作压力。

其他还存在很多技术和生产复杂辅助服务的问题：生产计划、物料供应等。

激光机(先购进使用的一台)需要大修。

#### 四、 本月工作心得

本月工作处于混乱和复杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰有效的管理办法，特别是在稳定员工的心态方面。绩效管理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和支持是关键。

工作分工和职权的下放对于公司的管理都是一种模糊的概念。作为管理者，我没有思考如何提高车间管理水平的时间，整天为了发货而不停的协调和处理车间各种突发事件和技术问题。

#### 五、 本月建议

- 1、对于多面手的培训主要是加强员工自身的技能提高，员工可以不经同意使用15%的工作时间干个人感兴趣的事。
- 2、加强绩效工作的分步进行1、对每个职位制订工作职责表，

明确工作项目。2、从工作项目，提出关键项目。3、订出每一工作项目的绩效标准。4、制订工作进行要点。5、例外管理(异常管理)的运用。6、绩效评估/反馈/改善/激励。

3、建立工人七大标准要求“全、细、严”：产量、质量消耗指标；技术操作标准；事故控制标准；设备维护标准；文明生产标准；限额领料金额和劳动纪律规定。

5、加强对车间岗位的分析和工作职责的分析。

6、如何使绩效管理软着陆，达到车间的生产稳定管理过渡。

## 怎样做月度工作报告总结篇四

本人通过近三个月的工作，目前已对公司组织结构、部门职责、信息流、单据流、实物流及资金流等有了较深的了解，熟悉掌握了储运业务流程、工作现场管理、工作任务安排、周边业务接口关系等，并且已能够很好地融入团队，与销售、财务、仓库服务商、运输服务商、印刷厂等通力合作，正确、及时地完成公司的交付目标及任务，因此在此提出转正申请，请各位领导予以批示，非常感谢！

5、在信息流方面对前期零散的订单信息进行了模板化整合，减少了信息传递的错误及散失对业务的不良影响，降低了储运与市场环节之间反复确认的工作量；同时对单据核对方式进行优化，将原先3天完成的工作量缩短为2天。

## 怎样做月度工作报告总结篇五

我是\_\_第一个月，我的部门经理带我一个个去见各单位的领导，看着我的同事和领导简单的聊了几句，认真的介绍了我们的酒水和团购政策。我只是静静的听着，暗暗的学习他们的销售技巧，希望通过努力学习能做的比他们更好。

我们部门是做营销的，主要工作是宣传和产品推广。在这个葡萄酒销售淡季，公司推出的婚宴政策给了我们很好的发展空间，对我们以后的宣传工作帮助很大。两个月后\_\_的大街小巷几乎所有人都明白我们的婚宴政策，很多消费者愿意选择我们的软度作为待客酒。在接下来的日子里，我不仅会保持前期的宣传。尽量让所有的客户，亲戚，朋友都用我们的柔软。我们部门经理常说：“首先要搞好客户关系，客户才会认可你卖的产品。”可见客户关系很重要。建立必要的客户关系，为工作做铺垫，定期打电话；定期实地访问；定期销售评估等、如果你想做好营销工作，你必须勤奋。

一是要勤奋学习，不断提高自己，充实自己；

二是要经常走访，增进客户与客户的关系；

第三，我们必须开动脑筋，如何有效地为顾客服务

第四，一定要经常沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好日常总结，总结有效客户，不定时跟进。

这两个月对我来说是成长奋斗学习的两个月。感谢领导对我的谆谆教导。只有帮助、认可、信任、鼓励我，我才能对现在的工作更加忠诚。我还是市场部新人，有很多东西要学。在未来的日子里，我会努力学习，把工作做得更好。祝公司更加辉煌！

## 怎样做月度工作报告总结篇六

进来公司转眼就是一个月的时间，感觉自己也成长了，不过还是必须总结一下自己11月的工作，以便更进一步的做好这份工作。

首先，是自己的自信心还是不是很足够，有时候给比较大的老板打电话，还是觉得底气不是很足够，一方面也是自己准备不足不知道该说什么，一方面是因为自己不够有自信，感觉说服不了对方，所有在自己心理就开始大心理战了，自己仍是觉得作为一名销售人员，自信是第一步，就像高经理跟我讲的，什么都可以没有，就是不能没有自信，不论何时何地就都必须绝对的相信自己，可以先让自己有了勇气，然后培养自己的自信，无论发生了变化，自信是最基础的，也是成功所必须的。

第二，关于公司对促销资源的包装很好，通过本来促销的包装，让自己更能利用有利的说辞去促销成订单。

第三，关于工作时间的安排不是很有道理，有时候一个早上都在开发未分类，导致了月初出单比较难一点，以后以后早上细分时间段来做开发客户和收割，这样即能保证自己的出单量，也能让新客户的不过出现，还能保证自己不会因为月初的出单比较难导致自己的信心不足。

第四，对客户的判断和留还是扔判断不标准，有时候舍不得扔客户，导致了库内客户的太多，新客户增加不了，导致库内的客户流动不起来，一方面也会影响自己的出单量。

第五，执行力的问题，每天\_\_个有限电话、15个公海及5个新增，没有做好，曾有一段时间就是公海很少去跳入，可是研究表明，\_\_的客户依旧是出单的主要关键。

第六。准备工作的不足够。每天感觉自己很忙碌但是就出单的效率不是很高，主要是在做二次跟进的时候自己准备工作方面做得比较差。

第七，自己上门砍单能力还是不够有杀伤力，感觉自己说辞比较乱，不会讲故事，还有就是谈单时间把握不够到位，还有促销利用不够有气氛。



## 怎样做月度工作报告总结篇七

一、端正思想，迎难而上，时刻坚持高效工作状态，工作中严格要求自我。

二、工作中我始终坚持着道虽通不行不至，事虽小不为不成的人生信条。

三、严格履行财务上的三铁(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。

始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

## 怎样做月度工作报告总结篇八

### 一、政治思想

古语说：“德若水之源，才若水之波”。要做好财务经理工作，必须要有正确的政治思想。我认真学习党的理论，异常是学好邓\_\_理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和\_\_大精神，用党的理论武装自我的头脑，提高自身政治素质，在思想上与公司坚持一致，坚定梦想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意做好财务工作的思想，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。紧密结合岗位实际，完成各项

工作任务。

## 二、业务本事

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，异常在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习党的理论知识和国家方针政策外，重点是学习财务知识，做到学深学透，掌握在脑海中，运用到实际工作中，为自我做好财务经理工作打下坚实的基础。经过学习，我熟悉和掌握了党和国家的方针政策、法律法规和财务知识与技能，能较好地结合实际情景加以贯彻执行，具有较强的工作本事，能完成较为复杂、繁琐的工作任务，取得良好成绩。

## 三、工作态度

实际工作中，我始终坚持“精益求精，一丝不苟”的原则。具有很强的事业心、职责心，奋发进取，一心扑在工作上；每件小事都会当成大事来做；当天事当天完成，不拖拉；不计名利和得失。来往接待有礼有节，平和待人。

## 四、工作业绩

做为公司财务经理，我根据年初工作计划，认真做好对内日常财务管理，对外工商、财务对接工作。

### (一)建章立制，完善核算管理

一是做好基础工作，按时上交报表。进一步加强日常财务管理的管理，完善财务规章制度和岗位职责。我在年加大财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。按照\_\_公司的精神与《\_\_公司管理制度》、《票据及财务印鉴的管理制度》、《会计档案保管制度》等，将内控与内审相结合，每月终结

都要进行自查、自检工作，逐步完善财务管理体系。

二是组织财务活动，处理财务关系。

财务部每一天都离不开资金的收付与财务报帐、记帐工作，这是财务部最平常最繁重的工作。2014来，我及时为各项内外经济活动供给了应有的支持，基本上满足了各部门对我部的财务要求。公司资金流量一向很大，现金流量巨大而繁琐，我本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过差错。公司的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来。在财务核算工作中我尽心尽力，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自我的努力。

三是规范资金管理，提高专业本事。

近年来，随着公司精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。我以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时制定公司《固定费用管理办法》、《资金预算管理办法》等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在费用控制方面：1. 采取定额包干的方式，将手机费、电话费、办公费、车辆油料费、维修费、线路巡视费等定额控制，节俭归己、超支自负，培养了职工的节俭意识。2. 采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。在职工借款还款方面，规定了借款必须于发生当月还款，确实起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的进取作用。经过预算管理这一有效的管理手段，职工的规范意识进一步增强，从而有力地带动了财务其他各项工作的开展。

全年财务核算工作，资金的结算与安排、费用的稽核与报销、

会计核算与结转、会计报表的编制、税务申报等各项工作开展都能及时有效的完成。

## (二) 统筹兼顾，规整资金管理

按月及时与销售部的销售提成表进行审查核对，保障销售数据的核对无误。

对存放的付款合同进行集中的归档管理，并建立合同台帐。按部门对合同的类别、名称、签订单位、合同金额、付款时点及金额、执行情景等做出详细准确的反映。

## (三) 及时足额，保证税款缴纳

正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，进取配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，坚持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。全年公司共缴纳税款\_\_万元。

## (四) 加强预算，做好预决算

一是依据20\_\_年度预算标准进行分解，进取同各部门沟通，制定20\_\_年包干经费。二是20\_\_年\_\_月根据总公司财务部做好20\_\_年度报表决算会议要求，加班加点，清理了本年度往来帐项，结算完成本年度各项成本费用开支报帐手续，为\_\_年财务决算做好了准备工作。三是配合完成会计师事物所对公司调研工作和20\_\_年度所得税汇算工作。

## 五、廉洁工作

今年以来，我认真学习了《廉政准则》、《关于党员领导干部报告个人有关事项的规定》和《党政领导干部选拔任用工作职责追究办法(试行)》、《党政领导干部选拔任用工作有关事项报告办法(试行)》等，切实加强了党性修养和作风建

设，提高了廉洁自律和自觉理解监督的意识。异常是经过认真学习《廉政准则》，我进一步明确了新准则所要解决的突出问题。新准则分为四大部分，十八条；涉及八方面的禁止和五十二个不准。落脚点是要解决全党内部各级领导干部中可能存在的六个方面的突出问题：利用职务和权力谋取不正当利益的问题；私自从事营利活动的问题；违反规定干预和插手市场经济活动的问题；利用职务和权力上的影响为亲属及其身边的工作人员谋取利益的问题；在选拔领导干部工作中任人唯亲的问题；干部在工作和生活中的作风问题。这些问题，我从思想上的进一步理清，增强了我个人自觉执行《廉政准则》的信心和决心，提高了廉洁勤政意识。

经过不断地认真学习，使我认识到了党风廉政建设的重要性和紧迫性，作为一名党员领导干部，我在日常工作、学习、生活当中，严格要求自我。加强自我约束，要求自我努力做到：按守则自律，上级规定不准做的我绝对不做，上级要求到达的我争取到达，不违章、不违纪、不犯法，做个称职的领导干部。在研究问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，自我首先做到。不求索取，讲求奉献，珍惜公司和职工给予的荣誉和权力。经过加强作风建设，落实民主集中制原则，我认真查找和解决影响党群和干群关系的突出问题，为党、为社会、为公司做好自我的工作，为深化公司的改革、促进公司的稳定、推进公司的发展自觉贡献力量。我能按照廉政职责制的要求，坚持廉洁自律，率先垂范，严格执行上级党委关于党风廉政建设的各项规定，牢固树立廉政勤政意识，时时处处严格要求自我，时刻做到“自重、自省、自警、自励”。生活上、工作上坚持做到艰苦朴素、勤俭节约，不讲排场，不挥霍浪费。我还经常听党课进行廉政主题教育，“以案为鉴”、做到警钟常敲，筑起党员干部思想上防腐拒变的心里防线。

## 六、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不

仅仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有必须的组织、协调和交际本事，且应对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了必须成绩，但同时，我也清醒地认识到自我的不足，主要是综合分析危机的本事离上级的要求还是有必须的差距。

## 七、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好财务工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自我，衡量自我，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为公司的发展，做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好财务工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自我，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强财务人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，在不影响正常业务工作的前提下，进取开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作职责心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。可借鉴“三讲”教育经验开展类似的学习教育活动，并加强考核，把学习效果与工资、资金挂钩，努力营造进取向上的学习氛围。

以上是\_\_的述职汇报，请各位领导评议，欢迎对本人工作多提宝贵意见，并借此机会，向一贯关心、支持和帮忙我工作的各位领导和同事表示诚挚的谢意。

多谢大家！

述职人：\_\_

20\_\_..\_\_

总经理月度工作报告总结3

## 怎样做月度工作报告总结篇九

20\_\_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自我半年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

此刻我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自我能从产品知识入手，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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成

交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动进取，力求按时按量完成任务。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

## 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协



调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

#### 四、坚持学习

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

#### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

#### 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我仅有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。

我要给自我定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜

访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。