

# 成品油销售工作总结(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 成品油销售工作总结篇一

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千.....时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢大家对我的关心和帮助，使我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，大家陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向中心的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能使我的个人发展更上一个台阶，在工作上，围绕部门的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己，在任何时候都要努力起到模范带头作用。

我自20xx年初进入中心之日起，就把中心视同一个家，中心每一位员工都是亲人，不论是公司正式员工，还是聘用员工，无论是年纪大的员工，还是刚进入社会的女孩，她们的性格、兴趣我了如指掌，她们的喜怒哀乐都让我牵挂在心，我们相

互信赖，无话不谈，在沟通中她们倾诉委屈，释放压力，在放松中调整心态，保持阳光心情。她们眼中的我不仅是中心负责人，更是她们工作和生活的导师，我常与她们分享工作和人生快乐心法。两年来，我将关爱体现在生活最小细节中，把真情融入工作的每一环节里，从心出发，相互理解，真心相待，赢得了员工的尊敬和认同。具体表现在以下几上下几个方面：

一、注重中心服务理念 and 团队文化建设，努力创建一支富有凝聚力和战斗力的团队

二、细化基础管理，量化绩效指标，营造了一个公平、公正、公开的考核氛围。

三、防微杜渐，及时纠偏，甘当“灭火器”愿做“防火墙”。

五、以阳光心态笑看花开花落，面临困难仍能保持长效的工作热情。

欢迎大家浏览精彩的精选文章：

## 成品油销售工作总结篇二

通过对x市公司的参观和实地走访，我认为客户经理的工作流程是：

一是晨会。(一)了解库存情况，因为客户经理要走在电访员的前一天，所以预先知道库存情况是十分必要的。如若不然，客户问及时我们就不能给出明确的答复，由于客户经理与电访员的口径不一致造成不必要的矛盾。而目前我们还不能提前一天准确的知道库存情况。(二)由领导布置当日的工作重点。

二是出访前准备。(一)制定走访计划，预先充分估计可能出

现的问题，以及应对措施。(二)携带拜访记录本以及访销预订单。

三是实地拜访。询问产品经销情况，查看商户卷烟库存，进行营销指导，推荐重点品牌，并协助进行理货陈列，宣传烟草公司的新信息、新政策以及市场信息的收集，协助商户写好订单，帮助处理在权限之内可以解决的问题。

四是每日小结。每日拜访结束后，就一天的拜访情况做出总结并向领导反馈客户提出的意见，并及时给客户以明确的答复，不拖，不靠，体现我们的高效性。

五是查阅资料。进入系统查阅明日需拜访的客户资料，包括其经营情况，本周、本月业绩完成数据，为第二天走访做好准备。

总之，通过这次学习使我自己有了清晰的认识，离真正的客户经理还相距甚远，做市场不能光靠吃苦耐劳，重要的是动脑筋，因为只有方法对了头，才能提高效率，我要在工作中思考，在思考中进步！

### **成品油销售工作总结篇三**

这是我进入大学以来的第一个学期让我有了第一次的社会实践。

今年的暑假放假回家，由于亲戚在中国联通工作，我就顺利的在那里做了一名营业员，《缴纳话费，介绍优惠套餐》在那里，当然我没有向别人说我是一个大学生来实习，因为这样它会使我有压力，我必须备有信心装上这个工作，要体验这个社会有着经验丰富的人，不断的给自己打气，努力努力这个字眼不断的在自己的脑海里绕，工作期间，我明白了与同事们相互沟通，相互交流，这对工作非常重要，这样一来自然的顺利和同事们相处工作，投入的非常快。慢慢地得到

了老板的信任，开始给了我做一些比较简单的业务。

但是时间过得非常的快，我在那里一个月就又进入了另一个环节——推销手机，本来就是非常烦琐的工作，在这实习的期间我曾觉得整天要面对那枯燥无味的电脑和手机而心生闷，厌倦，以至于缴费缴得错漏百出，愈错愈烦，愈烦愈错。当然这样会击垮个人的自信心导致这个工作的“雪上加霜”但是只要你真的用心去做，反而会得心应手。左右逢源。兴趣来了，越做越觉得有乐趣，越做越起劲。梁启超说过：“反之也都是具有趣味的，只要你肯干下去，去位子人就会发生。因此，缴费切记：粗心大意，马虎了事，心浮气躁，是不会成功的，做任何事情都一样，需要的是有恒心，细心和毅力，缺一不可，那才会到达成功彼岸才不会中途落水。这就像是一场孤独的旅途，只要你坚持的走下去，你就会获得成功，汗水是助成功的路铺成的。

社会实践活动带给我们的是迷茫，欣喜，乐趣。在社会实践活动中，我感受到了自己的微薄，自己的渺小和微不足道。体会到了整个社会的强大凝聚力。另一面是我们锻炼了自己的能力，在实践活动中成长，在实践活动中学习，在实践中受益。充实了生活，也充实了自我。与人交流，增强了口头的表达能力。同时也让我明白了一个道理：“就是，顾客至上全心全意为顾客服务，去义乌的帮助别人，让别人看到自己的成果，是自己陶醉在工作的乐趣当中。

虽然有时会很累，但更多在感觉自己的不断的在成长，有意义的成长，在这之后我明显发现自己变得开朗，虽然我一个人的力量不能改变一些事情，但如果再多一些人的力量，整个社会的共同的努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我认识到自己的不足之处，没有经验，没有与人交流的口才，在这个社会是行不通的，对于一个大学生而言敢于挑战是一种基础的素质。于是我带着心中的问号，踏上了社会实践的道路，也结束了这个实习阶段，在这一次的中国联通实习中，我可谓是受益匪浅。仅仅二个月的实习，我是受

益终生。

这一次的实习虽然很短暂，接触到的工作很简单，但是依然让我学到了许多知识和经验，这个社会的人与人之间的沟通交流，和这个社会的职业的道德，和社会的诚信。都是不可缺的，通过实践我能够更好的了解自己的不足，了解中国联通与我们生活密不可分，还有中国联通工作的本质，了解这个社会的方方面面，能够让我更好的为自己做好职业规划，定好人生的目标，向未来前进，向成功迈进。

## 成品油销售工作总结篇四

首先，感谢公司领导给我这次宝贵的机会到烟草培训中心学习。七天的时间虽然很短暂，却使我受益匪浅，既通过营销理论知识的学习充实了头脑，又通过实践走访为以后开展工作打下基础。在学习中明确了“我是谁?我要干什么?如何干好?”的问题，强化了服务为本，竞争是魂的意识。客户经理制度是目前普遍采取的先进管理方法，我国作为世贸组织成员，卷烟市场的运行将与全球接轨，迎接市场挑战，已成为必然。面对国际间同行的竞争，我们已经越来越认识到占领市场、赢得并长期留住客户的重要性，努力提高客户满意度和忠诚度，已成为目前卷烟流通企业提升网建层次和水平的一项核心工作。

通过这几天的学习并且随同x市烟草公司客户经理走访商户，对于自己目前工作中存在的不足有了较为深刻的认识，下面谈一下本人今后工作的一些建议和计划：

一、客户细分，进行个性化、差异化的服务。

将辖区客户按照一定标准(如：销量，销售金额，单条值，守法程度等)细分。可分为城a□城b□城c□城d或村a□村b□村c□村d,从而将商户区分开来，制定合理的走访次数。目前，对于紧俏品牌我们搞的是平均主义，这造成了小户不消化，结

构高的商户闹饥荒的现象。我认为紧俏烟可以明确规定a□b□c□d类商户各给几条，从而调动广大商户的积极性，促动他们努力提升自己的级别。商户级别可以每季度评定一次。

## 二、尝试建立加盟连锁店

在和x市公司客户经理走访时，我看到他们走访的客户有一部分是加盟连锁店，由烟草公司统一管理，烟厂出资制作柜台和陈列柜，加盟商户需要交纳一部分抵押金，如有违法行为将取消其加盟资格，并没收全部押金，用合同的方式制约他们。此举进一步提高了商户的忠诚度，又为其招揽顾客，从而达到双赢的目的。

## 三、一整套完善的客户经理制度

俗话说没有规矩不成方圆，建立一整套完善的客户经理制度，努力提升销量指标完成率，单条价值提升率，名优烟增长率，主打品牌上柜率，营销实施到位率，目标客户维护率，客户质量转化率，客户投诉办结率，服务对象满意率，卷烟销售毛利率，这些指标可以解决客户经理工作的盲目性，用制度规范人，用制度约束人，从而最大限度地发挥客户经理的作用。

## 四、我们客户经理的市场分析能力

可用如下表格的形式做出周心得和月分析，算出准确的数据，这样可以帮助我们更有具体性和时效性地掌控市场，为领导做出决策提供准确的第一手资料。

五、客户经理必要的权限，以便树立客户经理在商户心目中的威信。

如在企业主要业务和管理流程中，客户经理在销售预测、新客户的创建、客户信息维护、客户等级评定和变更具有主导

权和知情权。在紧俏品种上客户经理支配一部分，以利于运作我们的主销品牌。

## 成品油销售工作总结篇五

心得体会就是一种读书、实践后所写的感受文字。读书心得同学习礼记相近；实践体会同经验总结相类。学习的方法每个人都有，并且每个人都需要认真地去考虑和研究它。心得体会这种学习方法对于一个人来说也许是优秀的，但没有被推广普及的必要。因为学习的方法因人而异，方法的奏效是它与这个人相适应的结果。方法，也是个性化的。借鉴他人的学习方法并不是不可以，但找寻适用于自己的学习方法才是最重要的。以下是由心得体会网为大家整理的20xx年银行客户经理年度心得体会材料，希望对你有所帮助。

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

一、客户经理必须具备应有的素质 客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。

2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。

3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。

4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。

5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求 作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极



主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现“双赢”思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。

用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润最大化。