

# 最新饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结(汇总8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结篇一

### (一) 建立长效监管机制，强化责任追究制度

1、加大宣传力度，加强对饲料法规、规章及有关政策的学习、宣传和培训，提高饲料生产经营企业从业人员及广大养殖场户守法意识，增强依法生产经营和使用安全饲料的自觉性。

2、加强制度建设和档案管理。严格执行省局下发的饲料生产企业八项规章制度和八项记录，规范饲料标签、说明书、外包装物和商品名，建立健全饲料和饲料添加剂入库、出库检查验收、索证、保管、产品留样等制度。建立企业诚信档案和不良信用记录档案，做好跟踪检查，依法诚信经营。

3、层层建立责任制和责任追究制度。按省市要求，县局和乡镇畜牧中心站建立责任制和责任追究制度。饲料、饲料添加剂生产、经营企业是产品质量的第一责任人。县局与生产、经营企业和乡镇畜牧中心站签订责任状。落实属地监管职责，乡镇动物防疫站将监管对象按区域类别分片分组，把监管职责落实到具体责任人。相关责任人定期对监管对象进行巡查，监督生产企业按照国家规定进行生产，对生产企业的投入品使用、生产流程、产品包装、包装标示、质量检验等要严格监管，全面落实质量追溯管理。

### (二) 严格企业设置，加强规范管理

1、根据《山西省严格饲料行政许可做好换证换号工作实施方案》的通知，我站立即对县区内5个饲料生产企业进行了换证工作的前期准备和宣传工作。要求企业严格按照验收要求进行企业的改扩建工作、并于2014年4月30日前提交换证申请，目前共有4家饲料生产企业决定进行换证工作，剩余的1家企业将在2013年6月30日到期后，令其停止生产销售饲料产品。

2、继续加强企业标准和饲料标签管理工作。对全县饲料生产企业标准执行情况进行全面检查，确保饲料生产企业严格按照国家、行业和企业标准生产。针对金泽公司出现的饲料印刷错误的问题，已责令其将错误标签全部销毁，并要求其深查错误原因，保证以后不再出现类似错误。

3、对饲料经营企业的监管。严格按照《饲料和饲料添加剂管理条例》的规定，规范经营场所、仓储设施，加强人员培训，严格执行进货验收登记，销售登记备案制度。严禁销售无生产许可证、审查合格证、产品批准文号和产品质量检验合格证、产品质量标准的饲料和饲料添加剂。要求饲料经营企业到县牧草站进行饲料产品经营的备案，今年共有8个饲料经营企业完成了备案工作。

### （三）加大饲料监督检查力度。

1、开展专项执法检查行动。由各乡镇的动物检疫站对辖区内饲料生产经营企业进行自查，重点查处不符合规定的证号、产品质量标准、产品质量检验合格证和饲料标签。

2、严厉打击非法添加剂和使用，“两精一红”（瘦肉精、蛋白精、苏丹红）等违禁药品和有害化学物质的违法行为。一是要严厉查处在饲料生产经营和使用环节非法添加和使用三聚氰胺等有害物质的违法行为。在生产环节饲料生产企业对购进的饲料原料和生产的 product 要批批检测，确保饲料产品不含三聚氰胺等有害化学物质。

3、是继续加大力度对全县畜禽养殖户使用的自配料进行监督检查，加大抽检力度。抽检养殖户生猪饲料，检测“瘦肉精”50余份，均为阴性。

（四）加强饲料抽样监测。根据市级饲料质量安全监测计划，抽取生产企业样品15个，8个经营点的样品，3个养殖户的样品，平均合格率为100%。

（五）积极开展培训工作。今年要组织一次饲料和饲料添加剂生产经营企业的业务和法规培训，提高他们的业务素质 and 守法生产经营意识。二是继续做好饲料生产经营企业的告知承诺工作，100%落实告知承诺制度。

（六）积极做好饲料工业统计工作。

（七）完成草地和粗饲料贮备任务分解任务。全年共计分解草地建设任务11700亩，其中草地改良5100亩，人工种草6600亩；共完成粗饲料贮备任务62910吨，其中青贮9450吨，黄贮37760吨，微贮15700吨。

（八）严格认真完成2012年退耕还林草食畜棚圈建设任务。中心严格要求验收要求标准组织进行验收。目前共验收项目三个，完成棚圈建设2700平方木，拨付资金54万元。

屯留县牧草站

二〇一三年十二月十日

## **饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结篇二**

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

## 二、工作方面的总结：

1、始终坚持公司的开发重点：以猪浓缩料特别是乳仔猪料为重点，扩大预混料的销售量。

2、关于销售网络的思路整理，以前在关中市场做工作的时候，始终围绕着客户做工作，忽略深入基层能看透问题本质，轻视了这对实现销售信息资料掌握和及时改变销售策略的重要性！因为错误的思路导致自己在关中市场失利较多，发展缓慢。最终公司领导能在关键时刻做出正确的策略：调换我到陕北市场。俗话说：新环境，新的挑战！因为陕北地势的特殊性，同时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点之间的距离是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客，因为饲料是要给猪吃的，可是离猪最近的就是我们的顾客养殖户，原来饲料最终的消费者是养猪户，清晰的思路让我明白：应当思考如何给顾客方便购得商品，那就是靠近消费者，走直销到最后一级终端分销渠道。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那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背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

3、自己给客户能带来那些更好的服务。

因为我们做销售本来就是服务，通过自己使顾客的利益更大化，更长久一些，从而使公司获得利润达到共赢。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这

样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！还有就是我们必须运用科学，使得自己把一些高新技术授予顾客，这样顾客在你的服务下也在不断的成长！

#### 4、货款的回收方面。

以前在关中市场，对于货款的回收问题重视程度不够，容易给客户养成不好的习惯，同时还容易产生不必要的麻烦。到陕北市场后，面对市场上客户和顾客能很好的把握，大部分的做到了先款后货。部分客户存在的问题也不容忽视，力争做到货到付款，最大限度达到双方诚信合作，最大宽限1周，确保资金的安全和公司资金链的不断裂！

#### 5、货物的物流方面。

自己能积极的配合公司办公室内勤的工作，共同寻找物流资源，力争降低物流费用。客户报货及时报给公司，并提供随市场变动后的价格，方便公司开票和客户打款。并在公司发货的时候电话通知客户做好收货的工作！

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售工作是朝预定目标稳步前进的。

市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的营销工作产生了负动力。我能及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重客户的意见，参考公司领

导的建议，以市场需求为导向，不断提高工作效率。

三、工作中存在的问题：

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间，工作的计划性不是很强！

2、公司产品的销售结构不够合理，没有能够很好的利用好资源，发展鸡的预混料和牛的预混料。

3、客户网络建设上，不能进行科学的网点布设，坚持个人传统的思想！

## 饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结篇三

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，

以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资者、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的 market 信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传

手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

## 饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结篇四

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，

但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首x□展望x!祝x家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

## 饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结篇五

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

1. 始终坚持公司的开发重点：以猪浓缩料特别是乳仔猪料为重点，扩大预混料的销售量。

2. 关于销售网络的思路整理，以前在关中市场做工作的时候，始终围绕着客户做工作，忽略深入基层能看透问题本质，轻视了这对实现销售信息资料掌握和及时改变销售策略的重要性!因为错误的思路导致自己在关中市场失利较多，发展缓慢。最终公司领导能在关键时刻做出正确的策略：调换我到陕北市场。俗话说：新环境，新的挑战!因为陕北地势的特殊性，同时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点之间的距离是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客，因为饲料是要给猪吃的，可是离猪最近的就是我们的顾客养殖户，原来饲料最终的消费者是养猪户，清晰的思路让我明白：应当思考如何给顾客方便购得商品，那就是靠近消费者，走直销到最后一级终端分销渠道。

因为我们做销售本来就是服务，通过自己使顾客的利益更大化，更长久一些，从而使公司获得利润达到共赢。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买

母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！还有就是我们必须运用科学，使得自己把一些高新技术授予顾客，这样顾客在你的服务下也在不断的成长！

#### 4. 贷款的回收方面。

以前在关中市场，对于贷款的回收问题重视程度不够，容易给客户养成不好的习惯，同时还容易产生不必要的麻烦。到陕北市场后，面对市场上客户和顾客能很好的把握，大部分的做到了先款后货。部分客户存在的问题也不容忽视，力争做到货到付款，最大限度达到双方诚信合作，最大宽限1周，确保资金的安全和公司资金链的不断裂！

#### 5. 货物的物流方面。

自己能积极的配合公司办公室内勤的工作，共同寻找物流资源，力争降低物流费用。客户报货及时报给公司，并提供随市场变动后的价格，方便公司开票和客户打款。并在公司发货的时候电话通知客户做好收货的工作！

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售工作是朝预定目标稳步前进的。

市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的营销工作产生了负动力。我能及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重客户的意见，参考公司领导的建议，以市场需求为导向，不断提高工作效率。

1. 有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间，工作的计划性不是很强！
2. 公司产品的销售结构不够合理，没有能够很好的利用好资源，发展鸡的预混料和牛的预混料。
3. 客户网络建设上，不能进行科学的网点布设，坚持个人传统的思想！

## 饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结篇六

七月，我加入到农标普瑞纳(内蒙古)饲料有限公司实习。我做的是销售工作。一进入到这个公司，我感觉到了一种压力和一种冲动，为什么会有这样的感觉呢?在我们进入公司的第一天，正好遇到各个地区的业务人员的工作汇报，从他们的汇报中，我可以看到他们的自信。那种自信绝对是在市场中经过辛勤的劳作换来的，我好羡慕，好冲动，也好想像他们一样。

在公司培训了三天我们就下到了各自的市场，带我的经理让我在一家猪场里学习。在那里我学会了给猪打针、去势、母猪的接产、出生仔猪的管理、饲料的搅拌等技术，这些技术让我的实习生活更为充实，为以后的工作打下了基础。

当然，在猪场的日子是寂寞而乏味的，每天的工作一模一样，有些时候我觉得自己就要坚持不下去了，可是想想学校的培养，公司的期望，自己的理想，我还是让自己坚持下去，并且还要干的比以前都好。在这段时间，公司的领导和带我的经理给了我莫大的帮助，是他们帮我调整心态，建立信心。在此，我对他们表示衷心的感谢！

在猪场待了两个月后，我就下了市场，下了市场我才知道销售的不易、销售的艰辛、销售员的酸甜苦辣，在尝过它们之后，继续坚持下去的人就是成功的人。在我们一起到公司实

习的同学，有的坚持不下去走了。其实我们每个人的心里都是一样的，市场上的困难要比想象的多，而我们解决困难的能力比想象的少，在这个时候公司的老员工给了我很大的帮助，我们经常在一起交流，在市场上遇到的困难向他们请教。

在与他们的交流当中，他们都毫不吝啬说出自己销售的一些心得体会，与我们分享，在这样的交流当中，让我学到了很多，让我越发喜欢这个团队，从他们身上我看到了一种精神，一种干劲，我们作为业务人员一定要不怕苦，不怕累，在一线坚持做好自己的本职工作，处理好和经销商的关系，帮助和服务于经销商，以提高我们产品的占有率，深入市场，充分熟悉市场，分析市场，把握商机，扩展业务，提高和树立自己专业形象，以赢得客户对你的真正尊重。

现在，我已经实习将近一年了，对销售工作有了更深的认识。

一、做销售，对人的综合能力要求较高，某一点突出并不一定能成功。

二、做销售，一定要有目标，一定要有冲劲。

三、做销售注重的是结果，不管你过程如何艰辛，关注结果将会加快你成功的步伐。

四、做销售是要求有持久的精神，不能轻易放弃。

五、做销售最重要的就是要有积极的心态，哪怕今天受到很大的打击，到了明天照样积极工作。

以上就是我在实习过程中的一些经历和工作体会，希望对师弟师妹们有些启发。

最后我非常感谢母校和公司给我提供这次实习的机会，让我有机会了解社会，选择工作，服务社会。

# 饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结篇七

大家上午好！众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自20××年4月8日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的开始述职。

1. 依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门。
2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。
3. 主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。
4. 主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。
5. 评定部门内人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。
6. 货款回收管理。
7. 促销计划执行管理。
8. 审定并组建销售分部。
9. 制定销售费用预算，并进行费用使用管理。
10. 制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。
11. 对部门过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正

确指导下，撤某某大区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的，并对销售部下一步的开展提几点看法。

销量增长率：3:4104.7

4:534.81

5:67

新客户增长率：3: 4125

4□566.7

5□640

这两组数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的做一个小结。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职

尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

我代表公司感谢你们！

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还

是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强大起来！

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的大力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的大力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加大。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

众人捧柴火焰高！

随着进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的中，做到“事事有标准，事事有保障。

## 饲料抽样工作总结报告 营养饲料教学工作总结篇八

### (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，必须要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。