

# 店面销售年终工作总结(优质7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 店面销售年终工作总结篇一

学生顶岗实习技术总结

实习总结

(杨凌职业技术学院药物工程系生物化工工艺09008 贺容容)

### 1 实习概况

1.1 实习时间：20\_年1月1日到20\_年6月1日

1.2 实习单位：西安常隆正华作物保护有限公司

1.3 实习岗位：销售助理

1.4 实习性质：顶岗实习

### 2 实习单位简介

西安常隆正华作物保护有限公司是一家股份制农药制剂加工企业，由江苏常隆化工有限公司和西安正华农药有限公司共同合资组建而成，是国家农药生产定点企业。江苏常隆化工有限公司是全国十强农药生产企业之一，年原药产值达18亿

元。西安常隆正华作物保护有限公司成立九年来，建立了完善的销售网络体系，在市场上树立起了良好的品牌形象，制剂销售量逐年递增，具有较强的竞争优势。公司位于西安市临潼区新丰工业园区，占地55亩，厂、库房面积6000多平方米，办公楼20\_平方米，拥有水乳剂、乳油、可湿性粉剂、除草剂等生产线共5条，年设计加工能力3000吨。公司总投资3000万元，现已建立了先进的农药分析实验室和农药剂型研发室，拥有较完整的农药分析和剂型研发体系。

目前公司拥有50多个品种的证件，不同规格的产品达100多种。剂型以乳油和可湿性粉剂为主，同时积极地向悬浮剂、水乳剂等环保剂型发展。公司在“诚信为本，以质取胜”的经营理念下，开拓进取、不断创新，倡导绿色环保型农药，积极应对农药发展中遇到的历史性挑战，为中国农药产业的振兴而不懈努力。西安常隆正华作物保护有限公司作为再升级、再整合的优秀企业，我们把目标定位于以自然与环保为基础，科技研发为先导，产品质量为生命，为中国农业事业奉献自己的力量，将产品做到符合中国农作物病虫害的防治需要，同时更加注意保护自然生态环境。

西安常隆正华作物保护有限公司的主力产品包括杀虫剂、杀螨剂、杀菌剂、除草剂等多种品种。在原有畅销品牌的基础上，再加大研发力量，不断为中国农业奉献更加完善的优秀农药产品。

## 2.1 西安常隆正华作物保护有限公司核心价值

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环

境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

## 2.2 可持续发展

西安常隆正华作物保护有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

常隆正华的愿景是成为农药界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

## 2.3 加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场——地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

## 2.4 发挥西安常隆正华作物保护有限公司整体实力

常隆正华的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了更好地实现业务目标，常隆正华公司鼓励员工在市场进入、科学研究、客户关系及各职能能够将常隆正华公司作为一个整体，充分发挥常隆正华公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。

通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即常隆正华整体实力的证明。

常隆正华农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

常隆正华农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地全力为中国农业的持续发展做出贡献。

### 3 实习岗位简介

(1) 20\_年1月，在西安常隆正华作物保护有限公司进行为期一个月的学习调查

(3) 病虫害发生情况，作物种类，及农民喜好的农药品牌和厂家。

指导，整顿管理市场等工作。

(4) 20\_年3月9日，在参加第四届中国(杨凌)合作社发展论坛，并参加果树管理培训。

(5) 结合当地实际情况和公司20\_年的大方针，在陕北宣传适合当地作物的西安常隆正华作物保护有限公司产品，指导农民田间管理，转换农民的思想观念用药水平。

(6) 整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品

的动态，进行市场规划。

(7)设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验和做示范园。

(8)根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉动起农民用药的积极性，从而使销量上升。

## 4 技术工作总结

### 4.1田间指导

4.1.1 洛川县凤栖镇给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、芹菜当前的主要病虫害及田间管理知识。

4.1.2洛川县石头镇在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉，白粉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和白粉虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7~10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍，发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

4.1.3 在洛川等地下乡给农民现在指导果园栽培管理和用药问题。

### 4.2农民培训会

4.2.1在洛川县凤栖镇、石头镇跟随公司专家老师给当地农民带来一些作务上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

4.2.2 在洛川苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

4.2.3 在洛川的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

#### 4.3 田间实验

4.3.130%乙霉威·百菌清1500倍在洛川县石头镇蔬菜大棚里预防番茄灰霉病持效期13~16天，早、晚疫12~15天。

4.3.250%丁醚脲1500倍防治金纹细蛾，持效期50~60天，8000倍防治桃小食心虫，持效期40天左右。小麦、花生，锈病、赤霉病、白粉病稀释6000~10000倍液喷雾。

4.3.3用47%护树宝300~500倍涂抹腐烂病病疤，治愈率98.3%，治愈后再次复发率低，而且伤疤愈合非常好。

#### 4.4 蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

4.4.1温度：白天维持在25~28℃左右，夜温维持在13~17℃，午前25~28℃，午后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度\_~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

4.4.2 湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

4.4.3 肥水：底肥追肥(npk中微量)；微生物+有机质

4.4.4整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地上第一岔芽20公分长打去，有利于促次生根，以后宜早。

4.5 整顿保护网络，管理市场

4.5.1通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立常隆正华网络，铺货宣传。

4.5.2 自己在宣传产品常隆正华的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

5 实习体会

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同

的工作，扮演不

同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为西安常隆正华公司在中国陕北片区的一名推广人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验和示范园建立跟踪等。首先能进入常隆正华公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题……但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

走进西安常隆正华让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的业绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在西安常隆正华之路上心酸与汗水一路伴随着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。



## 店面销售年终工作总结篇二

我们满腔信心地迎来20年。过去的一年，是酒店全年营收及利润指标完成得较为差强人意的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

### 一、以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店将销售部人员进行调整，不断扩充销售队伍，增强了在岗人员竞争上岗意识和主动销售的工作责任心。销售部领导班子分析，提升销售业绩主要是管理好销售人员，下达科学、合理的销售指标，激励大家的工作责任心和主动性。

2、客源结构扩展。酒店在原有协议单位、上门散客、国际卡等自然销售渠道的基础上，拓展增加了团队房、网络订房等渠道，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，下达给销售员的指标才有据可依，分解指标合理，能促进销售业绩的提升，进而能使酒店下达的经营指标如期完成。

3、餐、房提成奖励。根据本酒店市场定位的特色，以接待协议单位商务客人、上门散客和国际卡客人为主，以网络订房、团队房等为辅的营销策略，制定了对销售部人员按高出每月销售指标后给予以一定比例提成的奖励。这一奖励政策，极大地调动了销售人员的工作热情和增强了服务意识。

4、投诉处理。销售部直接服务客人，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”的宗旨，销售部接待并妥善处理宾客的大大小小的投诉，为酒店减少了经济损失，争取了较多的酒店回头客。此外，销售部按酒店领导的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作，直接赢得了销售业绩的

显著回升。

## 二、根据客户反馈，酒店仍存三类问题

一年的工作，经过全体员工的共同努力，成绩是明显的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。

1、设施设备不尽完善。尤其是客房的桌椅棱角破损、墙纸发霉、浴帘发霉、地毯污浊、地砖裂缝等情况较为严重。

2、服务技能有待提升。一表现在服务技能人员文化修养、专业知识、外语水平和服务能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“激励模式”；三服务技能随意性等个体行为较严重。

3、服务质量尚需优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新年度的治理目标、经营指标和工作计划，以指导20\_\_年酒店及部门各项工作的开展和具体实施。根据目前酒店情况，首先树立“以市场为先导，以销售为龙头”的思想；为了更好的开展销售工作，我们销售部制定了20\_\_年的工作计划，并在工作中逐步实施。

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部20\_\_年工作计划，现在向大家作一个汇报：

## 一、建立酒店营销客户通讯联络网。

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，定期拜访新老客户，维护好客户关系。

## 二、开拓市场，建立灵活的激励营销机制。

营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。

## 三、热情接待，服务周到。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到。制作宾客意见反馈调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

## 四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

## 五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，

是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。在新的一年里，希望各部门在工作中合作愉快，携手为酒店创造佳绩。

## 店面销售年终工作总结篇三

来公司已经工作x年了，想到这里，受宠若惊的同时，更是感慨万千、如履薄冰。经过这一年的沉淀，我已从公司的普通一员成长为业务熟悉，经验丰富的老员工。记得刚进公司的时候，自己强烈意识到自己理论匮乏，实践经验不足等各类工作上的不足。

如何快速提高自己的知识和销售水平，更新自己的知识结构，并深入到实际工作的每个环节将显得尤为重要。在上半年的工作中的这段时间，我通过虚心向公司领导及同仁学习，取长补短，不断提高自身素质修养及业务技能。

在公司领导和同仁的关怀与支持下，明确了自己的工作职能，迅速提高了自己的销售技巧，也钻研了一套属于自己的销售方法。并以雷厉风行、以身作则的销售作风得到了公司领导和同事的一致认同。

销售方面：

- (1) 参加了xxx水泥的开标后入围备选厂家之一和客户考察工作。
- (2) 参与大伙房水泥的投标和考察工作。
- (3) 努力挖掘目标客户和潜在客户。
- (4) 努力开拓非水泥行业的客户，如煤化工、矿热炉、玻璃、

硫酸等新领域的拓展，以身作则，起到了很好的表率作用。

(5) 推行项目小组，合理分配及协调公司部门工作。

(6) 积极的做好客户的商务关系。

(7) 明确项目管理和部门管理职能，较大项目公司高层直接参与项目小组。

在公司项目执行方面：

(1) 通过不断对客户的拜访，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对非水泥行业市场有了一个相对比较全面的认识和了解。

(2) 客户考察公司的工程业绩，到公司总部考察，安排做好接待工作。

(3) 发现客户需求后，努力的给客户出各种技术方案和投资收益方案，满足客户要求。

(4) 现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通。在这一季度的工作中，虽然还没有签下订单，但是我们拜访的部份客户逐渐取得了对我们公司以及技术的信任。

(5) 每天我坚持详细的安排当天工作计划，下午对当天的工作情况进行总结，对市场遇到的问题和成功的经验大家一起分享，想办法、找点子去解决。

(6) 在具体工作中，我努力的做好领导给没每一个工作，分清轻重缓急，合理的安排时间，按时，按量的完成任务。

1、由于自身的学识、能力、思想、心里素质等的局限，导致平时工作中比较死板，对工作中的一些问题和没有全面的理

解和把握。

2、由于学习新知识和掌握新东西不够，独立工作能力不足，工作中不够大胆，个人销售专业知识、基本素质还需要进一步加强。

3、对公司的销售能力还需进一步加强。由于个人的原因，进行严格的、全面的学习和提高个人能力，有一个很长的、艰难的过程。今年我虽然作了一些尝试，但深度、力度都还显不够。

4、对销售工作方面努力还不足。存在观念陈旧，工作不实，技术不精、质量意识薄弱、依赖心强等都亟待转变、改善和提高。进一步个人销售整体素质还有大量工作要作。

在这一个季度的工作中，经过我的努力，取得了一些宝贵的销售经验，但在市场开发方面我的做法还是存在很大的问题。对于下季度工作我计划如下：

1、努力完成本职工作之余，学习更多的非水泥行业专业知识、合同能源管理知识、投资收益知识，以提升自己的专业知识。

2、完善销售专业知识，建立一套明确的系统的业务销售办法，和奖励措施。销售管理是企业的重点，完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，提高提成和奖励措施，可以对工作有高度的责任心，可以提高销售人员的主人翁意识。

## 店面销售年终工作总结篇四

工作做以下几方面总结：

一、主要工作任务和业务完成情况

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

## 二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_\_年与x公司进行合资，共同完成销售工作。我积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20\_\_年下旬公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出x火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，一年来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

司20\_\_年经营工作的顺利完成。

## 店面销售年终工作总结篇五

在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行



公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了销售业绩。现将我一年来工作情况做出如下总结：

## 一、日常工作

一是从销售业绩看。我从事的销售工作，并超额完成了公司下达的指标。二是重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。三是通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。四是进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。五是积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合半年销售任务做好下月销售计划。六是积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好体育健身工作的协助和指导。

自己在销售工作虽然都取得了一定的进展，但仍存在一些问题：

- 1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。
- 2、健身房服务项目不齐全。与国内一些较大规模的健身房相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。
- 3、健身房服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意

见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了健身房的良好服务质量和信誉。

4、收费标准不稳定。目前，对消费者的收费通常有终身年卡、五年卡、三年卡、二年卡、年卡、季卡、月卡等形式。

下阶段我主要通过以下几个方面来开展下步的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

4、服从大局，团结协作。

新的一年到了，我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成下半年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

## 店面销售年终工作总结篇六

承蒙公司的关怀和栽培，2011年3月，我由供应科原副科长提拔到销售部当部长。在公司的正确领导下，在公司各部门的积极配合下，在各位同事的支持帮助下，我按照公司的工作精神和决策部署，与销售部的全体员工一起刻苦勤奋、认真努力工作，2011年共销售商品混凝土1111方，回款111万元，取得良好成绩，为公司的发展作出了自己的努力和贡献。现将2011年个人工作情况总结如下：

一、加强学习，提高自身综合素质

我从供应岗位转到销售岗位，工作性质变了，工作对象变了，工作要求高了。为尽快适应新岗位，努力干出工作成绩，我针对当前商品混凝土市场的实际情况，加强学习，学习商品混凝土知识，熟悉商品混凝土的品种与使用情况，能全面、正确回答客户有关商品混凝土品种与使用方面的咨询；学习商品混凝土销售策略和销售服务技能，提高自身综合素质，适应商品混凝土销售发展形势的需要，完成公司下达的商品混凝土销售工作任务，扩大商品混凝土销售量。同时，我培育自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实、开拓创新的工作作风，以“精益求精，一丝不苟”的精神对待每一项商品混凝土销售工作，实现商品混凝土销售工作的高效与完美。

## 二、努力工作，全面完成销售工作任务

我深刻懂得销售部长的工作职责和应尽义务是千方百计、克服困难、扩大商品混凝土销售，为公司创造更多的经济效益。因此，我担任销售部长以来，按照公司的工作精神和工作要求，始终做到兢兢业业、刻苦勤奋工作，努力把商品混凝土销售出去，为公司发展和员工利益多作贡献。

我一是相信自己的公司，相信公司的产品，相信自己的能力，通过重点突出对产品理论知识和实际使用知识的掌握，提高销售技能技巧，提高服务质量，使客户相信我们的公司，相信公司的商品混凝土，相信我们的服务能力，从而建立亲密的合作关系，促进商品混凝土销售业务发展。在具体实际销售工作中，我坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，想方设法，排除万难，拓展市场，攻克堡垒，争取完成公司下达的销售目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

我二是确立“诚信待客户，双赢为目标”的销售宗旨，处处为客户着想，维护客户的利益，有困难自己克服，有问题自己解决，让客户大胆放心使用我们公司的商品混凝土，促进公司商品混凝土销售。我把质量过硬的商品混凝土提供给客

户，创新销售服务工作，使公司的商品混凝土成为放心产品，赢得客户的青睐。在实际销售工作中，我诚信待客户，在与客户的沟通联系与业务往来中，没有不实的言语和虚假之事，说到做到，使客户乐意与自己来往，信任自己的人格，建立起良好的友情关系，持续推进公司商品混凝土销售，为公司创造更好的经济效益。

我三是有永不气馁、顽强拼搏的精神。做销售工作不可能一帆风顺，失败是常事，而成功是少数，要把失败作为下次成功的起点，认真制定销售工作计划，客户一次打不进，再第二次、第三次，直至攻克堡垒，获取最后的胜利。为此，在开拓市场、发展业务上，我下定决心，承担责任，瞄准目标，顽强拼搏，具有锲而不舍、永不放弃的精神，为发展公司业务努力勤奋工作，把公司的商品混凝土打进一个个客户，创造优异的销售业绩。

### 三、加强管理，建设坚强销售团队

要完成商品混凝土销售工作任务，取得优良业绩，光靠本人努力是不够的，必须建设坚强销售团队，靠团队的智慧、团队的力量，共同去奋斗，共同去努力，共同取得优异成绩。在加强管理，建设坚强销售团队中，我着重抓好三项工作：一是加强团队人员的学习。努力学习业务知识，努力学习销售工作经验，提高销售技能、技巧。通过学习，全面提高团队人员的业务素质，全面做好服务工作，为客户创造一个使用商品混凝土的良好环境。二是培育团队人员良好的工作作风。销售是一项艰苦与困难的工作，我培育团队人员顽强的意志，碰到困难不泄气，想方设法去克服困难，力争取得销售市场和销售业务。三是安排好团队销售工作。我加强团队人员的管理，安排好每个人的销售地域，落实销售任务；加强对团队人员销售工作的检查与督促，努力按照团队销售工作目标，去完成销售任务，力争取得良好销售业绩。我和翁银红一组，他不怕辛苦，不怕困难，一心扑在工作上，日夜为商品混凝土销售业务操劳，在2011年取得了优异的销售业绩，

累计销售商品混凝土一一一方，回款一一万元，为公司的发展作出了显著的贡献。

#### 四、存在的不足问题和20一一年工作计划

20一一年，我努力工作，虽然取得了良好成绩，但还是存在一些不足问题，一是业务不够熟悉，对客户提出的技术问题，不能作出正确迅速的回答。二是产品推销力度不够大，主要还是靠电话联系和上门推销，如何创新产品推销，需要进一步动脑筋，想办法。三是工作中存在一定粗心大意，精细化、规范化不够，20一一年填错砼浇筑委托单，造成了质量事故，受到公司的处罚。这件事对我教训很大，由于工作粗心大意，既给公司造成经济损失，又给客户带来麻烦，影响公司声誉，我一定要引以为戒，高度重视。以上存在的这些不足之处，我需要在以后的工作中采取有效措施加以解决。

20一一年搞好商品混凝土销售，我要着重抓好三方面工作：一是积极拓展销售市场，把销售工作重点放在争取客户上，加大宣传与推广商品混凝土的力度，搞好目标市场定位，切实把商品混凝土销售做大做强。二是改进和提高服务态度，热情、礼貌、文明接待客户，帮助客户解决使用商品混凝土中遇到的困难和问题，提高商品混凝土销量，增加经济效益。三是加强与销售员的沟通和联系，增强销售部的凝聚力和战斗力，力争全面完成和超额完成公司下定的销售目标工作任务。

回顾一年来的工作，我在学习、工作以及管理过程中获得了巨大的进步，但是与此同时我也认识到了自身所存在的不足之处。今后我一定会认真的克服所存在的问题，努力发挥自身的优势，自觉的做好各项工作，刻苦学习、勤奋工作，为推动公司发展贡献个人的力量。我相信在公司全体职工与领导的集体努力之下，公司明年的业绩会取得更为巨大的进步。

## 店面销售年终工作总结篇七

- 1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈.
- 2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策
- 3) 设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破.
- 4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。