

# 2023年保健品销售总结(实用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 保健品销售总结篇一

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

### 一：关于对公司产品和销售方面的认识

但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

## 二：产品渠道拓展后的总结

医院，跑了很多渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路”。

## 三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

## 四：自身在工作上的优点及不足

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。
2. 营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这

方面的学习。

3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及绩效，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

## 五：一些建议

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

## 六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中

1. 会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，绩效管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2. 大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大。

## 保健品销售总结篇二

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

### 一：关于对公司产品和销售方面的认识

但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

### 二：产品渠道拓展后的总结

医院，跑了很多渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了药品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，

有广告支持，没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路”。

### 三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

### 四：自身在工作上的优点及不足

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。
2. 营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈

判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

## 五：一些建议

1. 因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。
2. 各部门的沟通，领导层与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

## 六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中

1. 会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，绩效管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。
2. 大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大

## 保健品销售总结篇三

一、网店销售的产品，统一采用产品的零售价。

二、单笔订单满80元，免运费。

每月按节气等特点，进行主题宣传，如：金秋十月，健康好礼5重奏，好礼“响”不停。1重好礼单笔订单满80元，免运费，2重好礼每周1至5两个时间段抢购（每日仅限10件），3

重好礼每周2个精品产品惊爆团购，4重好礼新老客户1个星期内购买3次以上，赠送健康（赠送1瓶维生素d+钙），5重好礼客户进店领取20元优惠券（满150元使用）。

四、团购。每个星期从5个主打产品中轮流抽取2个产品进行团购价优惠。团购价拟定为零售价的8折。每次团购按照产品的特点以大图宣传，如：蛋白粉系列—蛋白之王；降糖系列—调节血糖平衡、缓解、美容、抗衰老；维生素d+钙—补充钙质、强健骨络等。

五、抢购。抢购时间：每周1至周5，上午9点—11点，下午3点—5点；抢购产品：从5个主打产品中每天抽取1个产品进行抢购，每天仅限10件；抢购价拟定为零售价的7折。

六、网店宣传主题和广告语以健康为主，如“x品牌—让健康与生命同行”、“健康其实就这么简单—x品牌”、“关注健康—关注x品牌”“x品牌—为您的健康，献真挚的爱”等。

七、网店模块：1、产品零售价格区；2、产品团购区；3、产品抢购区；4、产品介绍及功能描述区；5、与产品相关的健康知识。

八、快递服务。默认快递申通快递，如买家需要制定快递公司，需自行补足差价。本地欢迎上门直接提货。每周1至周日，每天17点之前的订单，当天发货，17点之后，第二天发货。

九、在线服务。淘宝在线客服“阿里旺旺”，除每周1至5正常上班时间登录在线外，在线服务还需提供至晚上22点，周末也需按正常上班时间登录。

## 保健品销售总结篇四

乙方：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律法规规定，甲乙双方本着平等自愿、协商一致、合法公平、诚实信用的原则，签订劳动合同，并承诺共同遵守：

## 第一条合同类型和期限

甲、乙双方选择以下形式确定本合同期限：

(一)固定期限，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，共\_\_\_\_个月。

(二)其中试用期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，共\_\_\_\_个月。

(三)乙方应在\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前到岗。

注：《民法典》调整了《劳动法》关于劳动合同终止的规定内容。取消了劳动合同的约定终止，规定劳动合同只能因法定情形出现而终止。也就是说，劳动合同当事人不得约定劳动合同终止条件；即使约定了，该约定也无效。规定到岗时间的理由在于：《民法典》规定劳动关系的建立日为用工之日（一般情况以到岗为准），劳动者签订合同后一直不到岗，企业不能随便解除合同，法律风险和成本很高，应约定到岗时间，以便后面约定本合同的自动失效。

## 第二条工作内容和工作地点

(一)根据甲方工作需要，乙方同意从事岗位工作，根据甲方的工作需要，经甲乙双方协商同意，可以变更工作地点。

(二)乙方应按甲方的要求，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量标准。

注：工作地点是《民法典》新增的必备条款。对于类似“因



生产经营需要，劳动者愿意服从用人单位调整工作岗位”或“用人单位有权根据生产经营需要调整劳动者工作岗位”等条款，不再写入合同。原因在于：调整工作岗位属于变更合同行为，按照《民法典》规定，变更需采用书面形式，因此，此约定涉嫌剥夺劳动者的合同协商变更权，用人单位免除自己的法定责任、排除劳动者权利的条款无效。

### 第三条工作时间和休息休假

乙方实行以下第\_\_\_\_\_种工时制。

(一)实行不定时工作制，工作时间和休息休假由甲乙双方协商安排。

(二)甲方因工作需要安排延长乙方工作时间的，应依法安排乙方同等时间补休或支付加班加点工资。

(注：加班加点工资标准应按国家相关规定明示于合同中。)

(三)乙方依法享受国家规定的节假日和本单位规定休假制度。

注：工作时间和休息休假是《民法典》新增的必备条款。

### 第四条劳动保护和劳动条件

(一)甲方根据生产岗位的需要，按照国家有关劳动安全、卫生的规定为乙方配备必要安全防护措施，发放必要的劳动保护用品。

(二)甲方根据国家有关法律、法规，建立安全生产制度；乙方应当严格遵守甲方的劳动安全制度，严禁违章作业，防止劳动过程中的事故，减少职业危害。

(三)甲方应当建立、健全职业病防治责任制度，加强对职业病防治的管理，提高职业病防治水平。

(注：劳动保护、劳动条件和职业危害防护是《民法典》新增的必备条款。)

## 第五条劳动报酬

(一) 乙方的基本(固定)工资标准为\_\_\_\_\_元/月，乙方在试用期期间的工资为\_\_\_\_\_元，绩效工资根据乙方的业绩考核情况核定。

(二) 乙方试用期满后，甲方应根据本单位的工资制度，确定乙方实行以下第\_\_\_\_\_种工资形式：

1、计时工资。乙方的工资由基本(固定)工资和绩效工资组成。基本(固定)工资为\_\_\_\_\_元/月，绩效工资根据乙方的业绩考核情况核定。如甲方的工资制度发生变化或乙方的工作岗位变动，按新的工资标准确定。

2、计件工资。甲方应制定科学合理的劳动定额标准，计件单价按甲方的有关制度为准。

(三) 甲方(或甲方指定的单位)应以货币形式按月支付乙方工资，发薪日为每月\_\_日。若乙方提供了正常劳动，甲方支付给乙方的工资报酬不得低于当地政府规定的最低工资标准。

注：本合同应注明劳动者的基本(固定)工资标准，绩效工资由业绩考核确定。“甲方指定的单位”解决的是劳动合同所在单位和工资支付单位分离的情况，即“外派用工”的情形。

当月工资在下月八号前发放。

(四) 合同期内，甲方应视乙方的工作表现情况，给予乙方提高工资待遇的机会。(注：加薪情况应明示与合同中。)

## 第六条社会保险和福利待遇

(一)甲、乙双方必须依法参加当地政府规定的法定社会保险，并按照国家有关规定按时向劳动保障部门所属社会保险机构缴纳社会保险费，其中乙方应缴纳部分由甲方从乙方工资中代扣代缴。

(二)乙方因工负伤(死亡)和患职业病，依法享有获得医疗救治、经济补偿的权利。

(三)乙方在劳动合同期内患病、非因工负伤，依法享有国家规定的医疗期。

(四)乙方的福利待遇按国家及甲方的规定执行。

## 第七条劳动合同的变更、解除、终止、续订

(一)有下列情形之一的，甲、乙双方可以变更本合同：

在不损害国家、集体和他人利益的情况下，双方协商一致的；

劳动合同订立时所依据的客观情况发生了重大变化，经与乙方协商一致的；

由于不可抗力的因素致使劳动合同无法完全履行的；

劳动合同订立时所依据的法律、法规已修改的；

法律、法规规定的其他情形。

(二)乙方有下列情形之一的，甲方可以解除本合同：

在试用期间，被证明不符合录用条件的；

注：人力资源部门应保留招聘资料，以保留录用条件的证据。

严重违反劳动纪律及甲方规章制度的；

严重失职，营私舞弊，给甲方利益造成重大损害的；

被依法追究刑事责任的。

注：依据《民法典》第39条修订。对员工欺诈的情形，也可依据

第39条第5项解除劳动合同。

(三)有下列情形之一的，甲方可以解除本合同，但是应当提前三十日以书面形式通知乙方：

乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；

(四)有下列情形之一的，乙方可以解除此合同：

甲方不能按时按量提供乙方合理报酬的；

甲方未能按时按量提供乙方保险福利的；

甲方不能提供乙方合理岗位和培训机会的；

甲方不能为乙方提供更好发展机会的；

注：依据《民法典》第40条拟订，无变化。

## 八、其他约定条款

(1)凡由甲方出资培训乙方，双方另行签订《培训/教育协议》，因乙方原因而提前解除劳动合同，乙方应赔偿甲方的培训费用，具体赔偿标准执行《培训/教育协议》的约定。

(2)乙方在签订劳动合同之前，甲方有权了解乙方与劳动合同直接相关的基本情况，包括但不限于劳动者的学历、履历、

资格或任职证书(明)以及以前劳动关系是否解除或终止等。劳动者应当如实说明, 并应书面承诺其真实性。若因故意漏报、隐瞒前述基本情况, 骗取甲方签订劳动合同的, 经甲方查出或被原单位追诉的, 视为乙方的欺诈行为并导致甲方的严重误解, 甲方有权依法申请认定本合同自始无效, 由此给甲方造成的损失, 应由乙方全额承担。

(3) 乙方未按照本合同第一条规定的到岗日到岗的, 本合同自到岗日满后自动失效, 但甲方认可的除外。由此给甲方造成的损失, 应由乙方全额承担。

(4) 本合同的附件与本合同具有同等效力。但如果本合同的条款与附件内容有任何冲突或不一致之处, 则以附件中的内容为准。

(5) 本合同履行过程中, 若甲方变更名称、法定代表人或者主要负责人、投资人等事项, 不影响本合同履行; 若甲方发生合并或分立等情况, 本合同继续有效, 由承继单位继续履行。

(6) 乙方在合同期内, 属其岗位职务行为或主要利用甲方的物质技术条件所产生的所有专利、, 乙方无权进行商业性开发。

(7) 双方签订本合同后, 乙方不得在合同期内再受聘其他任何单位从事与甲方相同或类似或有竞争冲突的业务。

(8) 乙方对在合同期间得到的`有关甲方及其关联公司的情报、信息等商业秘密进行保密, 不得将其泄露给任何第三者(亦包括无工作上需要的甲方雇员)。乙方违反保密义务则被视为严重违反本合同, 并认为有足够的理由被辞退。此种保密义务在本合同终止或期满后的任何时间对乙方仍有约束力。

注: 商业秘密和竞业限制、专项培训只在主合同中做原则约定, 另行签订协议处理。

九、本合同未尽事宜，法律法规有规定的，按法律法规规定执行；法律法规没有规定的，由双方协商解决；双方协商一致，可以变更本合同。

若双方协商不成或者发生劳动争议，应当依法向调解机构申请调解，或者依法申请劳动争议仲裁、向人民法院起诉。

十、本合同一式\_\_\_\_\_份，自双方签字盖章之日起生效；双方至少各执一份。甲方应按规定建立职工名册备查，并向劳动部门办理备案手续。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_

乙方(签名)：\_\_\_\_\_

法定代表人、负责人：\_\_\_\_\_

或委托代理人(签名)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 保健品销售总结篇五

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来\*\*医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

### 一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

## 二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 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；
- 3、负责严格执行产品的各项手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司的各项规章制度；
- 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，首先自己能从产品知识入手，在了解产品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。

## 三、明确任务目标，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，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

#### 四、目前市场分析

云在昆明只有一个客户在\*\*\*\*作。3月份拿三件货;8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在\*\*\*\*作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在\*\*\*\*，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户\*\*\*\*作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三分之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。(就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品)硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。(临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长)。面临的局势也相当严峻的。

#### 五、下月度的区域工作设想

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。(建议：一切与外界联系的方式都能使用;如email)
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

#### 六、今年对自己有以下要求

- 1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。



- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。