

搅拌站销售工作计划(汇总7篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

搅拌站销售工作计划篇一

- 1、明确各级负责人、各类工程人员、各职能部门和员工在生产中应负的安全职责。
- 2、建立健全各级各部门安全生产责任制，各自在自己的职责范围内各负其责。
- 3、认真落实各级各部门安全生产责任制，为企业发展保驾护航。
- 4、每年逐级签定安全生产责任书，纳入公司管理目标纳入公司年度工作考核。
- 5、没年由公司“安委会”对各级各部门安全生产责任制同部署、同检查、同考核、同奖惩。

(1) 三级安全教育

对生产岗位所有新职工上岗前必须进行厂（公司）级、车间（加油站）级、班组级三级安全教育。三级安全教育时间不得少于56学时。其中公司级安全教育时间不得少于24学时，加油站级安全教育时间不得少于24学时；班组级安全教育时间不得少于8学时。

(2) 特殊作业安全教育

凡从事电气、锅炉、焊接、车辆驾驶等特殊工种作业人员，必须由企业****与当地*主管部门**进行专业性安全技术教育，经考试合格，取得特种作业操作证，方可上岗工作。特种作业人员应按当地安全*门的有关规定，定期参加培训和复审，成绩记入个人安全教育卡片。在新工艺、新技术、新装置、新产品投产前，各主管部门要**编制新的安全操作规程，进行专门教育。有关人员经考试合格，取得安全作业证后，方可上岗操作。

(3) 日常安全教育

加油站必须开展以班组为单位的安全活动，班组安全活动每月不得少于3次，每次不少于1学时。加油站全站安全活动每月1次，每次不少于2学时。安全活动时间不得挪作它用。

(4) 外来施工人员的安全教育

进站施工人员在施工前，主管公司（或）加油站应与施工队签订安全合同，明确双方责任，落实安全措施，对施工人员进行安全防火教育。

(5) 在安全教育中，必须树立“安全第一，预防为主”的主导思想。

按照有关加油站安全管理的法律、法规、消防法等的规定，结合事故教训，针对各岗位的不同（见岗位安全生产责任制），进行安全基本技能、常识的培训。

(1) 加油站应认真贯彻“预防为主”的方针，坚持自检自查为主，上级主管**检查相结合的原则，分级落实安全工作。

a□加油站每周**一次安全检查。

b□当班安全员应对作业现场**，发现违章行为和不安全因素，

有权制止和向上级反映。

c□加油站主管公司每月和重大节日要对加油站进行安全检查。

(2) 检查主要包括：安全责任制落实情况、作业现场安全管理、设备技术状况、灭火作战预案以及隐患整改情况等。

(3) 安全检查中发现的问题和隐患，加油站能解决的，应限期抓紧整改；加油站无力解决的，应书面向上级报告，同时采取有效的防范措施。

建立安全检查台帐，将每次检查结果登记在册，台帐保存期限为一年。

1、为确保检维修的安全，必须按指定的范围、方法、步骤进行，不得随意超越、更改或遗漏。

2、不论大修、中修、小修，都必须集中指挥、统筹安排、**调度、严格纪律。

3、坚决贯彻执行各项**，认真操作，保证质量，加强现场的**和检查。

4、为保证检维修的安全，检维修前必须准备好安全及消防用具使之完好。

5、检维修中，听从现场指挥人员及安全员的指导，穿戴好个人防护用品，不得无故离岗、逗闹嬉笑、任意抛物。

6、拆下的部件要按方案移往指定地点，每次上班前，先要查看工程进度和环境情况，有无异常。

7、检修负责人应在班前开碰头会布置安全检维修事项。

8、如在检维修过程中发现异常情况，应及时汇报，加强联系，经检查确认安全后才能继续检修，不得擅自处理。

1、作业时必须办理申请、审核和批准手续，要明确作业的地点、时间、范围、方案、安全措施、现场监护等。

2、作业时要严格遵守有关规章**和操作规程，听从现场指挥人员及安全员指挥，穿戴好个人防护用品。

3、无证或手续不全、作业票过期、安全措施没落实、地点或内容更改等情况下，一律不准作业。

4、特殊作业时，必须对特种作业人员进行资格验证，并悬挂相应的警示。

5、作业前必须准备好安全、消防器材及救援设施，消防器材及设施应指定专人负责。

6、作业中途发现异常情况，应立即汇报，加强联系，经检查确认安全后才能继续施工，不得擅自处理。

1. 有健全的`安全管理**和安全生产操作规程。

2. 成立以公司主要负责人组成的安全生产管理机构，并设置安全管理部门。

3. 员工必须接受有关法律、法规、规章和安全知识、专业技术、职业卫生防护和应急救援知识的培训，并经考核合格方可上岗作业。

4. 公司在生产、储存、使用危险化学品场所设置相应的安全设施、设备，并按照国家标准和国家有关规定进行维护、保养，保证符合安全运行要求。

5. 公司在生产、储存和使用场所设置通讯、报警装置，并保

证在任何情况下处于正常适用状态。

6. 编写切实可行的事故应急预案，并每年进行1—2次演练，确保安全生产。

7. 在有毒现场必须备有防护、防毒器材及救治药品。

8. 建立事故档案，按照“四不放过”要求，认真处理，保护有效记录。

1、为加强设备安全，做到正确使用，使设备处于良好状态，保证设备长期、安全、稳定运转，特制定本**。

2、各车间应实行专机负责制或包机制，做到台台设备，条条管线，个个阀门，块块仪表有人负责。

3、操作人员必须通过三级培训，经考试合格，发给上岗合格证才能单独操作设备。

4、操作人员必须严格操作规程进行设备的启动、运行和停车。

5、必须坚持岗位，严格执行巡回检查认真填写运行记录。

6、认真做好设备润滑工作，严格遵守交****。

保证设备清洁，及时消除跑冒滴漏。

1、安全投入应按照国家、当地*有关规定合理提取。

2、安全投入每年根据实际由“安委会”报请公司提取，建立专款帐户不得挪作他用。

3、安全投入使用必须经****写出投入计划，报公司安委会批准方可使用。

4、安全投入如当年未能使用完，应当转入下一年度的安全投入计划内，不得挪作他用。

5、如当年安全投入不够，应由“安委会”写出计划报公司批付。

1、要求上岗员工佩戴工作卡、着装**。

2、根据季节，发放夏装、春秋装及冬装。

3、发放帽子、手套及清洁用毛巾。

4、每位员工应爱护使用劳保防护用品。

5、如有丢失或损坏，照价赔偿。

6、根据加油站工作的特点及有关规定，所发放的劳保用品必须选用防静电质地的布料或材料。

1、发生事故后，事故当事人或发现人应立即将事故发生的地点、时间、单位；事故的简要经过、伤亡人数；直接经济损失的初步估计、事故发生的原因的初步判断；事故发生后采取的措施及事故**情况；事故报告单位等报告****及**，紧急情况要报警。伤亡、中毒事故，应保护现场并迅速**抢救员工及财产。重大火灾、爆炸、跑油事故应组成现场指挥部，防止事故蔓延扩大。

2、由于跑油、火灾、爆炸原因造成特大、重大和二级以上事故，应迅速报告油站所在地消防劳动部门及****。

3、事故**和处理要坚持“四不放过”的原则，即事故原因未查清不放过；事故责任者未受到处理不放过；员工未受到教育不放过；没有防范措施不放过。

4、因忽视安全生产、违章指挥、违章作业、违反劳动纪律造

成事故的，按责任轻重对油站负责人和事故责任者给予行政处分和经济处罚，构成**的，由司法部门**追究刑事责任。

5、事故发生后，****、谎报故意拖延不报、故意破坏现场或无玷当理由拒绝接受以及提供有关情况和资料的，给予有关责任人经济处罚或追究刑事责任。

6、事故发生后，必须进行**。一般事故由加油站负责人进行**，并将结果上报有关安全部门及消防部门。对重大及以上事故，加油站负责人要积极配合*局、安全部门、消防局等部门进行**，直至**结束。

7、建立事故报告处理档案，登记有关事故发生的地点、时间、单位；事故的简要经过、伤亡人数；直接经济损失的初步估计、事故发生的原因的初步判断；事故发生后采取的措施及事故**情况；事故报告单位等，以及最终处理结果的内容。

搅拌站销售工作计划篇二

工作出色，为公司的发展做出自己应有的贡献，否则，哪一个公司也不会要一名白拿工资不干活的员工。我毕业之后就来到了公司工作，我相信自己能够在公司里发挥更大的作用。现在的我已经在公司销售部门工作有一年的时间了，可以说自己已经很好的熟悉了公司目前的工作了，也拟定了***x年销售工作计划，我相信在以后的工作中我还是会做的更好！

在***x年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

--工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

- 1: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作有可能不会丢失这个客户。
- 2: 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。
- 3: 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。
- 4: 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。

搅拌站销售工作计划篇三

为搅拌站预防潜在质量影响因素，监控原材料验收与混凝土生产，则： 总

试验室主任岗位职责、贯彻落实公司、站各项规章制度，并提出合理化建议。1、负责本系统的制度建设与完善、目标管理、成本预算、档案管理、内控2 管理及经济活动分析。、负责制定本系统人员需求、培训计划，负责本科室人员选聘、业务培训、3 绩效考核、奖惩晋升、团队建设。、牵头组织本单位的质量管理及控制工作，对产品出站质量负责。4、负责设计、优化、管理本单位的混凝土生产配合比，负责产品实现过程5 的检查、调整、验证和标识及可追溯性的控制。、负责组织验收各进场原材料，监督原材料试验。6、对生产全过程的实现进行组织、指导以及监督。提供产品防护技术措施7 的支持和实施指导。、负责本单位试验仪器、计量设备的台账管理及周期检定工作。8、负责对本单位的技术资料进行归档管理。负责管理、审核、组织更新本9 单位适用技术标准、规范、规程。

与客户各方就混凝土工程技术问题进负责本单位的客户技术服务工作，、10 行有效沟通，帮助客户解决疑难问题。、对

客户质量投诉及时做出回应，妥善处理客户质量投诉。11、负责组织本单位混凝土质量的统计分析。12、负责组织不合格产品的处理。13 对科室工作及时进行总结及汇报下一阶段工作计划。定期组织部门例会，、14 完成上级交办的其它工作任务积极配合其它部门的工作。遵守劳动纪律，、15 务。

质检组长岗位职责、遵守公司、站各项制度，贯彻落实与本岗位工作相关的规章制度。1、负责组织与混凝土质量控制相关的开盘、取样、质检等具体工作并保证2 其可追溯性；全面控制进厂原材料以及出站负责监督混凝土产品实现的全过程，产品质量。

时调整混凝土性能。、负责监督相关人员定期校核站内生产计量系统。7、搜集、整理、统计分析混凝土质量数据，按照标准方法对本单位的产品8 进行评价，并对质量控制提出合理化建议。、参与混凝土的配合比设计，对本单位混凝土配合比的设计提出合理化建9 议。

对本单位的科研开发工作提出合理化建议。参与本单位的科研开发工作，、10、遵守劳动纪律、服从管理，每周向上级主管汇报本岗位工作。积极完成11 上级交办其它的工作任务。

质检员岗位职责、遵守公司、站各项制度，贯彻落实与本岗位工作相关的规章制度。1、负责组织相关人员定期校核站内生产计量系统。2、协调与站内其他部门之间的工作，全面监控混凝土质量。3、根据站基准配合比出具实际生产配合比，并协调相关人员做好混凝土的4 开盘鉴定工作。、出具并整理好质检资料。5、提出混凝土取样需求，并督促试验工取样留样。6 了解工地对混凝土的具体技术要求。施工人员的联系，加强与项目监理、7、及时联系前台，并适当深入施工现场，及时了解施工现场混凝土情况，8 开展技术回访工作，根据需要及时调整混凝土配合比。、监督站内生产全过程，逐车目测出站混凝土质量，发现问题及质量异常9 情况及时提出并设法解决，不能解决的及时向直接领导汇报。、受理

混凝土的质量异议，并提出处理意见。10、合理有效的处理退回站内的混凝土。11、逐车目测砂石质量，逐车检测粉煤灰细度。12、协助材料组做好原材料的取样工作，并及时委托试验室进行检验。13、搜集、整理质量数据，并定期向实验室主任汇报。14、积极主动学习、理解公司各项规章制度；主动学习相关业务知识，提高自身综合素质。积极完成上级交办其它的工作任务。

试验员岗位职责、遵守公司、站各项制度，贯彻落实与本岗位工作相关的规章制度。1 负责组负责组织与本单位产品实现过程相关的所有原材料的检测工作。、2 组织与混凝土产品相关的所有检测工作。

做好试验仪器设备的使负责对本单位的所有试验设备进行保养和维护，、3

并定期对试验数据的进行统计分析；分析与总结，负责试验数据的整理、6 对原材料质量控制提出合理化利用统计数据对原材料质量进行科学的总体评价，建议。、遵守劳动纪律、服从管理，每周向上级主管汇报本岗位工作。积极完成7 上级交办其它的工作任务。

资料员岗位职责、遵守公司、站各项管理制度，贯彻落实与本岗位工作相关的制度。1、负责质检资料的出具、送审、发放、整理、归档。2、负责收集与本单位产品实现过程相关的所有原材料的检验资料、质量证明3 材料。、根据混凝土生产任务书要求，结合工程需要，出具混凝土配合比设计检4 验报告、水泥等原材料检验报告，并附上相应的质量证明材料。

天强度检验报28天强度检验报告、混凝土的28、及时出具、整理水泥的5 告，及时出具相应的商品混凝土合格证。、按照不同工程、不同结构、不同施工要求等对本单位的质量资料进行归6 档管理。

7、科室其它技术资料、质量资料的分类存档与管理。、参与原材料试验及检验工作，参加试配及相关科研工作。8、配合、参与产品质量控制工作。9、遵守劳动纪律、服从管理，每周向上级主管汇报本岗位工作。积极完成10 上级交办其它的工作任务。

试验工岗位职责

协助质检组完成日常质量控制工作）（岗位设置目的：

初级质检员岗位职责

协助质检组长对生产过程中的质负责入场原材料的验收，（岗位设置目的：）量要素实施过程监督与监控。、遵守公司、站各项管理制度，贯彻落实与本岗位工作相关的制度。1、配合质检组长对进厂原材料以及混凝土出厂质量控制工作。2、协助质检组长完成混凝土出站质量检验工作，并监督试验工收留样。3、辅助质检组长开展混凝土质量控制工作，逐车目测出站混凝土质量，发4 现问题及质量异常情况及时汇报。、《混凝土立方体抗压强度检验记录》并填写负责混凝土试件的试压工作、5 及时向质检组长反映有关强度数据。、配合开展混凝土试配及课题研究工作，对本单位的科研开发工作提出合6 理化建议。、遵守劳动纪律、服从管理，每周向上级主管汇报本岗位工作。积极完成7 上级交办其它的工作任务。

搅拌站销售工作计划篇四

转眼间xx年已经过去，我们满怀坚定的信心迎来了更具挑战的xx年。对于我们来讲□xx是忙碌的一年，是耕耘的一年，也是收获的一年。

自检工业园印一，印二顶板柱的c30混凝土强度二十八天已达到32mpa□六十天达到40mpa□c35框架梁十五天达到c30强度，

缩短了拆模时间，使其能更早的进行下一步的建设。而全年度生产的混凝土合格率为百分之百！

进行了维护修理与整改。

xx年度我们还监督协调了大华分站对于新工业园的建设生产任务。

在我们的日常工作之中，难免会出现一些错误，对于出现错误，不要推卸或逃避，认真的分析错误的根源，保证同样的错误不会再出现，这才是对工作的正确态度。

首先是以安全第一，质量为主：

1. 增强员工安全意识，增加安全生产和安全意识小例会的召开次数，从根本上杜绝安全事故的萌发。
2. 认真检修保养好搅拌站设备与车辆，做好防范工作。
3. 继续积累数据经验，做好混凝土原材料的验收，不合格的原材料一律不予用在生产上，从根本上保证生产成品合格率，及生产任务的顺利完成。

然后是以人为本的思想，提高个人工作能力：

1. 积极与公司领导汇报、沟通工作，在公司领导的带领下认真完成公司安排的各项工作任务。
2. 提高生产技术水平，在此之外努力学习更好的生产工艺与技术，掌握更完善的生产数据。
3. 制定更合理的岗位制度和 workflows，使生产任务能更好的进

行。不仅要明确分工，还要责任到人，这样才能脚踏实地的做好每个人的本职工作。

4. 继续加强全体员工的配合意识，只有大家一起努力才能更好的完成工作。

5. 培养员工善于发现本身不足的意识，发现并改进才能有更好的进步。

最后是搅拌站新的一年生产任务计划；

年度，我们力争生产量达到每个月3000立方混凝土。

2. 做好“节能降耗”的工作，在保证质量的前提下，降低消耗，改善工艺，尽量降低生产成本。以质量为前提，采用合理的配合比设计，提高混凝土质量。

3. 加大对大华分站的监督管理力度，确保生产任务正常进行。

新的一年有着新的挑战 and 梦想□xx年在领导们的指引与关注下，我们全体员工会更加努力，精益求精，奋斗不懈，战胜一切困难，为我们三和的建设添砖加瓦。

最后感谢领导的支持与关怀，我在这里预祝大家新的一年，心想事成，阖家幸福。

搅拌站销售工作计划篇五

（一）日常检查

1、副站长随时地对搅拌站内生产安全**、检查，发现问题及时处理。

2、副站长经常检查施工环境，机具设备运转情况，发现问题，

立即处理并及时汇报，**检查搅拌机司机人员情况，确保正确操作，保障施工安全。

3、操作司机岗位持证上岗，主司机、副司机作好自检互检工作，及时纠正违章作业和不规范的操作行为。

4、操作司机班长，副班长岗岗员检查**。每一班作业必须设一名固定的安全**岗岗员，负责本班次搅拌机生产的**检查。司机班长，副班长必须由责任心强、有经验、有技术的岗位工人兼任，主要职责：检查本班次人员、搅拌机的安全工作情况，**操作过程，保证混凝土质量，完成**交办的其他工作。

（二）定期检查

1、副站长每月23~27日**1次定期的安全大检查，检查中要求积极发现问题，分析问题，处理问题并作好记录。

（三）专项检查

副站和搅拌机司机人员在设备、设施投入使用前进行专项检查、验收。

（四）节前节后和季节性检查

节假日前后搅拌站站长，副站长进行安全检查，特别是重大节假日、重大**活动期间，防止从业人员纪律松懈、思想麻痹。

（五）开机前的检查

搅拌机开机前，站长，副站长**技术室试验人员，搅拌机操作司机对开工前的安全准备工作做例行检查，检查是否搅拌机计量系统是准确，机械运转过程中是否有异常。

相关的安全生产法律、法规、规章**，企业施工安全技术规范、标准和安全操作规程、安全作业指导书等。

1、****：各种安全检查都应根据检查要求配备检查人员，合理分工。目的明确：各种安全检查都应明确检查的目的和检查项目、内容及标准。检查记录：检查记录要认真、详细，特别对隐患的记录要具体。隐患部位、危险程度及处理意见等要记录清楚。

2、整改：安全检查的整改工作包括隐患登记、整改、复查、销案。

安全检查中发现的隐患及时登记外，要求部门限期、定人、定方法地进行整改。对有即发事故危险的隐患，检查人员要责令停工进行整改，只有当事故危险隐患**后，经检查人员确认，方可继续生产。对于违章违章作业行为，检查人员应当场指出，进行纠正。安全负责人对整改的部分要进行复查，经复查合格，方可进行销案。

搅拌站销售工作计划篇六

一年来，我单位根据xxxx一系列关于化肥经营工作有关文件和会议精神，为进一步加强我单位化肥经营工作，我们认真开展了化肥市场专项调研活动，为农业增效、农民增收和农村稳定做了添砖加瓦的工作，促进了农业生产资料的优质供应，保证了农业生产的正常运行。

当前我县化肥市场容量大且呈多极化发展，经营化肥品种琳琅满目，且鱼龙混杂，整体市场没有一个起导领导作用的产品，没有一个叫响市场的品牌，基本上是靠农技站的技术服务即种子、化肥、农药和技术服务一条龙来推广应用的一些化肥，广大经销商对经营新的品牌化肥品种表现出浓厚兴趣。因此，制定我单位化肥市场营销规划，尽快实施化肥营销工作紧迫而必要。

总的目标是，建立一支品质合格、业务过硬、作风优良的化肥营销队伍，把化肥经营作为我库一项常规性工作，对化肥销售全过程即售前、售中和售后实行全方位用户服务。

注重化肥质量，加强化肥质量跟踪调查，完善相关规章制度，使化肥经营工作经常化、规范化和制度化。

具体目标□20xx年主要做好思想准备和组织准备，制度落实，人员到位。认真学习和深入领会上级有关会议文件精神，搞好市场调研和市场预测，谋点布局，选择客户，规划营销网络，作出近期和远期发展目标□20xx年是落实化肥经营工作之年，慎重初战，重点经营，有针对性地开展相关业务工作，预计选择9个大的乡镇设置9个经销点，力争化肥市场全县占有率达到10%(约氮磷肥100吨、复合肥500吨)□20xx年是全面开展化肥经营工作之年，在总结上年度化肥经营工作经验的前提下，将我库化肥经营工作全面铺开，全县十八个乡镇平均每个乡镇至少设置一个经销点，力争市场占有率达到20%(氮磷肥200吨、复合肥1000吨)。

搞好化肥经营工作，要从真心服务“三农”出发，不断开拓营销市场。

农闲季节和经营淡季，加强对农户和农资经营户的专业技术培训教育，使农资经营者清楚如何经营好化肥，也使得广大农民了解怎样使用化肥。二是搞好化肥新品种的试销。在全县每一个乡镇建立一个营销点，选定一个社会声誉好、具有一定经济基础和销售市场的经销商并与其签定化肥经营合同，严格按合同要求履行相关经济手续。三是择机成立农业专业技术合作社。社员以农民为主(约占70%)，以经销商为辅(约占30%)，由我单位负责组织，目的是为建立一个稳定的和不断扩展的化肥营销网络体系和农技服务体系。

化肥经营工作上级重视，责任重大，意义非凡。由于我单位化肥经营工作起步晚，对相关工作不太熟悉，而且人手不够，

缺少市场等各方面人才，所以产业工作一直临时安排办公室兼顾。我单位将逐步分解任务，明确职责，并建立和完善由单位分管领导挂帅的化肥经营市场工作领导小组，进一步强化协调、组织开展化肥农资市场工作。

产业职能部门将切实承担起开拓化肥农资市场重任，特别要强化重点地域、重点环节、重点季节的营销力度，确保化肥市场有序地健康运营。

健全制度，完善责任制是搞好化肥经营工作的重要保障。要重点建立和完善以下5项制度：一是化肥经营制度，二是营销人员管理制度，三是财务管理制度，四是市场监管制度，五是质量反馈制度。

经营信用体系，对农户、经销商逐个建立数量、质量、经营信用等多项内容的客户档案，作为客户考核和门店升级的主要依据。对于使用和销售假劣化肥等农资的经销商和个人实行市场禁入，取消本单位化肥的使用和经销资格。

加强对化肥经销商和农户的培训教育，提高他们的质量意识、信用道德水准和依法经营觉悟。加强对化肥营销人员的培训教育，提高营销人员的经营水平、技术水平和文明营销能力，培养一支精悍、高效的化肥营销队伍。

努力争取xxxx上级主管部门的化肥经营专项周转资金，争取本地财政及农业部门的专项营销经费，以保证化肥经营工作的顺利进行。

搅拌站销售工作计划篇七

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽

职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解。

现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，

牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，

目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，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。

总之，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成情况：

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

不足和需要改进处：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全扔垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精

力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力。