

2023年夜场个人工作总结(优秀5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

夜场个人工作总结篇一

20xx年即将结束，非常荣幸能够成为我公司的一名销售人员，在公司领导的正确带领下，我恪尽职守，兢兢业业，不断提高自身的业务素质，个人思想政治素质和综合素质也有了显著提高，圆满的完成了公司下达的各项销售指标。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

一、作为一名助代，明白自己职责。

- 1、配合业代完成公司下达的各项销售指标。
- 2、定期的拜访零店，二批商及校园的客户，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。
- 3、开发空白市场，提高市场的占有率。
- 4、积极推广新品，提高市场铺货率。
- 5、积极收集竞品信息并及时整理上报
- 6、做好校园点cp和集兑活动。

二、执行公司的各项促销计划。

在做好订货和排面的同时，我同时也是公司的终端导购员，尽我自己的所能向消费者介绍我华丰公司的终极产品卖点辟

如;技术创新，面体酥脆纯净水制面，零食化口味;使他们成为我们华丰面的忠实消费者，在促销方面，执行公司的各项促销计划，及时把我所掌控各项竞品面的促销动态。

三、市场情况反馈及建议。

我由10月份管理山海关;北戴河;二批商;校园点;零店;对这两个市场还不十分熟悉，但我会努力把市场做好，对破损面及时下架，杜绝过期或临期面的发生，提升销量。酷玩地带里面放有喜洋洋的卡片以后孩子们放映非常好，再来一代在店里更是一个提升，就是有的店主反应量少，希望公司尽量解决并以改善。我公司的干吃面占有主导地位，现阶段圣战士和福香脆都在试图抢占市场，特别是学校点。但我们在央视投入了相当规模的广告，我们借助这些优势努力拉大和其他竞品的距离，树立干吃面的形象品牌。

四、有待改善的几个方面。

- 1、进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。
- 2、及时与客户沟通，进一步增加客情。
- 3、加强学习，运用到实际工作中。
- 4、自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

夜场个人工作总结篇二

繁忙而充实的20xx年已经过去，回首过去，我深刻感受到它

的不平凡□20xx年是公司飞速发展的一年，在公司的发展史上写下了浓墨重彩的一笔，跟随着公司高速发展的步伐，营销中心全体人员齐心协力、紧密配合、团结拼搏、务实进取，在公司领导的正确指导下，紧紧围绕年初提出的奋斗目标，认真贯彻落实公司董事会的各项要求，以队伍建设为基础，以企业发展为中心、以提升经济效益为目的、圆满并超额完成了公司本年度各项工作任务。现将本年度工作总结如下：

一、 营销部工作

营销部是公司今年新创立起来的部门，从无到有，到现在已经取得了一些不错的成绩，这些和领导的大力支持是分不开的。从最先请咨询公司制订了营销部的工作流程，搭建出了营销部人员的构成框架和工作划分，到独立并配合公司业务全面展开有条不紊地进行工作。现在我们已经成立了营销一部二部，基本完成营销人才的储备和培训，我们正在有计划地出台营销人员和队伍的各项管理办法，我们的目标是铸就一支高素质的营销队伍，建设狼性团队，打造“博元”的知名品牌，提高企业可持续的核心竞争力。在这一年里，我们多次组织召开公司营销分析会，并对公司的营销信息进行了统一的管理，工程项目落实到具体实施人和负责人，建立了较完善的营销信息和客户管理体系，信息资源实现共享，及时准确地掌握营销的动态资料，对市场及业务进行全面分析，推进了业务的顺利开展。截止20xx年底，公司已洽谈项目达到了130多个，目前掌握的信息资源78个，已签订的合同项目有104个，合同额2.15亿元，结算额1.11亿元，比去年1.5亿元合同额增长了百分之七十，超额圆满地完成了公司的目标任务。此外我们还非常重视和其它部门的配合，并积极主动配合财务部门的回款工作，到目前为止，今年所签订合同的资金回收全部正常进行。现在正在洽谈的项目已有一部分达成了协议，预计明年会取得更好的成绩。

二、 外联部的工作

外联部工作的范围和特点决定了它是许多矛盾的中心，再加上我公司业务量的激增，因此外联部同志在今年承受了巨大的压力，常常超负荷工作，但在公司领导的大力支持下，我们对其进行了一些人事调整，明确了各自分工，并对员工们做了大量的思想工作。使得在这一年的工作中，外联部运行平稳，工作效率显著提高：截止20xx年12月底共顺利送电39个工程，办理开工报告28个工程，已报上未批下3个工程，变更开工1个工程，一户一表整理填写资料并完成送电共5014户，图纸变更30个工程，处理一户一表串户74户，配合工程报装17个工程，办理计划停电手续5个2个临停，整理制作并上报竣工资料34套。外联部取得的这些成绩，主要靠领导的支持和员工们加班加点不分昼夜的努力，相信外联部在以后的工作中会更上一个新的台阶。

三、 存在的问题

四、 20xx年工作计划

我会认真贯彻公司市场营销工作精神，围绕建设“一强三优”的现代公司战略目标，重点紧抓营销队的建设和管理，强化大营销、大市场、大服务理念，狠抓各项具体工作措施的落实，建设起高效、多能、人才辈出的营销队伍，确保全面和超额完成20xx年度各项工作任务。

回首20xx年，是有意义，有价值，有收获的一年，展望20xx年，我相信公司在董事会的正确领导和各部门的通力协作下，会更上一个新的台阶，营销部会完成新的任务，迎接新的挑战，为博元美好的明天贡献力量！

夜场个人工作总结篇三

爨乡印象展示厅自20__年7月组建、开放以来，在集团公司的正确领导和公司各部门的有力支持下，通过展厅全体员工的共同努力，克服了时间短、任务重、从业人员专业知识欠缺

等困难，售楼工作取得了优异的成绩，圆满完成了年度销售任务，实现了公司既定的工作目标，得到了公司领导的充分肯定。

一、主要工作业绩

在不足半年的时间，爨乡印象展示厅共计实现销售收入万元，为公司的平稳运行和发展壮大打下了坚实的基础。爨乡印象一期自20__年9月28日开盘以来，通过大量扎实有效的工作，圆满完成了公司下达的销售任务。截止12月10日，完成销售房源套(其中：临街商铺套，退台小洋房套，楼房套)，实现销售收入万元(其中：现金收入万元，银行按揭贷款万元)。

爨乡印象二期于20__年月日开始认筹，截止12月10日，意向认购房源套，其中商铺套，退台小洋房套，楼房套，回笼资金万元。

二、主要经验和做法

以上成绩的取得，我们总结出如下经验和做法：

1、正确的营销策略，是做好售楼工作的关键。爨乡印象一期开盘前，针对陆良县城房地产行业情况进行了广泛、深入的市场摸底调查，对房地产企业、所开发楼盘位置、数量、价位做到真实客观地掌握，为公司营销策略、决策提供准确依据，确保了一期楼盘销售的圆满成功。

2、强化专业培训，提高从业人员专业素养，是做好售楼工作的前提。爨乡印象展示厅自7月4日正式对外开放以来，人员由组建之初的4名增加到现在的名，多数置业顾问欠缺楼盘营销经历和经验，为提高整体素质，展厅采取讲课、相互交流、网上下载等形式，放弃休息日，加班加点组织学习，强化培训，短期内从业人员整体素质得到大幅提升，对楼盘销售程序、内容、技巧有了基本的掌握，在来电来访、认筹签约等

销售环节礼貌待客、热情服务，真正做到了内强素质、外树形象。

3、加大广告宣传力度，是做好售楼工作的重要手段。“要想卖得好，广告不可少”。为扎实做好“爨乡印象”楼盘的销售工作，展厅做了大量宣传工作，在春光路延长线两侧、县城中心广场、主街道临街广告位、乡镇主干道岔路口等地方安放、悬挂大幅广告6000左右，印制《春光路建设纪实》宣传册600份，在《爨网期刊》发布广告三个版面，发放纸质广告单(册)份，对“爨乡印象”楼盘的优势进行了广泛宣传，广告面涉及政府机关、企事业单位、学校、乡镇、商家，起到了良好的宣传效果。

4、发扬团队精神，协同作战，是做好售楼工作的必要保证。

在“爨乡印象”展示厅日常工作中，我们主要注重从四个方面来调动员工的团队精神，激发潜能。一是以环境影响人。尽力营造一种和谐的人文氛围(如集体早餐)，让员工有“家”感觉，相互信任，工作默契，使展厅团队具有感召力，让员工感觉在这样的环境下工作很舒、很顺心；二是以管理引导人。人都有一个普遍的心理：找一份工资高的工作不如跟一个好的领导者。所以，展厅工作以领导者的一言一行来影响整个团队的士气；三是以培训提高人。除了公司组织的培训(如深圳科略集团到公司进行的“团队执行力”培训)外，还对员工进行业务知识培训，让他们自身在学习中不断提高；四是以竞争激励人。在“爨乡印象”一期的销售过程中，为大家提供同样的竞争平台，让所有员工公平、公开、公正竞争，营造一种积极争取的氛围，形成阻碍越大越有冲劲的精神，激励员工在合作中竞争，在竞争中合作。

三、存在的问题和不足

在取得成绩的同时，我们也清醒地认识到还存在以下问题和不足，有待在下步工作给予改进：

一是人员的楼盘销售专业知识和技能有待提高；

二是在全局的把握和控制能力不足；

三是内部管理不规范；

四是团队的协作精神还不到位；

五是对“爨乡印象”品牌及楼盘的宣传力度不够。

四、意见建议

1、充实管理力量，规范内部管理；引进专业人才，调配人员结构，配齐配足人员，确保人员的稳定，以推动营销工作再上台阶。

2、加强专业培训，一是“请进来”，请专家来公司讲授培训，二是“送出去”，将业务骨干送到外地房地产营销培训机构进行培训，以点代面，以个人带动整体水平的逐渐提高，提高办事效率和工作质量。

3、加大广告宣传力度，巩固现有平面广告，强化网络广告宣传，新增电视、视频广告宣传，开展巡回推介活动，用广告的覆盖面和轰动效应使公司主打品牌“爨乡印象”深入人心。主动积极参与公益活动，树立公司良好社会形象。

4、建立激励机制，科学制定工资结构，将业绩、出勤与基本工资相结合，打破大锅饭，破除“干多干少一个样、干好干坏一个样”现象，充分调动人员工作积极性。开展“每月一星”评选活动，对每月评选出的一名“明星”给予经济奖励，连续三个月入选加大奖励。物质奖励的同时，更重要的是精神鼓励，在展厅门口悬挂“每月一星”宣传栏，配以图片、评语，既提升展厅品位，又带动公司精神文明建设。

夜场个人工作总结篇四

xx年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为吨，实际完成销量：吨，完成目标%。全年销售金额□x元(其中含运费□x元)，回收资金□x元，资金回收率达到%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期□xx年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执

行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期□xx年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等

善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

造成货款回收的延期；在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点反思：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没

有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、xx年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱□xx年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着xx年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调

整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析□xx年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

夜场个人工作总结篇五

营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

1、铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3、建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，

以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4、确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5、创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“5个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1. 无透明的过程

虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，

从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2. 无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励；差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。

3. 无激励的待遇

给每个业务人员一碗“大锅饭”，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4. 无监控的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收账款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5. 无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

1. 重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来

提升产品销量。

2. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以避免货铺出去又收回来。