

销售月度总结会议记录(汇总5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。相信许多人会觉得总结很难写？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。

销售月度总结会议记录篇一

合：大家下午好！

甲：伴随着春天里温暖的阳光，我们的六年级第二学期第一次月考落下帷幕。

乙：在这一刻，我们已经感受到了浓浓浓的春的气息，这是我们的春天，这是我们六年级这个大家庭的春天，这更是我们每个人的春天。

甲：今天，我们相约在这里，享受月考之后的欢乐，享受这段美好时光。

乙：今天，我们相聚在这里，敞开你的心扉，释放你的激情。

甲：在这一片晴朗辽阔的蓝天下，我们奋发图强、奋力拼搏。

乙：在这一片晴朗辽阔的蓝天下，我们继往开来、自由翱翔。

合：六年级组月考总结表彰大会现在开始。期中考试总结会主持词甲：古话说：没有德行，文学成就算得什么呢？凡是在知识上有进展而在道德上，没有进展的人那便不是进步而是退步。因此学习与纪律好比俩驾马车，必须并驾齐驱，只有将二者相结合才能实现真正的胜利。

乙：你的德行怎么样？那么接下来的会议过程中让我们大家都严格要求自己，自觉维护会场纪律，用行动做出有力的证明吧！

甲：下面让我们欢迎今天到会的学校领导，他们是学校副校长唐素君校长、教务处马光霞主任。大家掌声欢迎！

乙：感谢学校领导对我们的关怀，下面请唐素君副校长为我们发言。

甲：让我们再一次用掌声感谢唐校长语重心长的教诲。

乙：没有冬日里的寒风刺骨，哪里会有春天花朵的娇艳美丽；没有昨日灯下的伏案苦读，哪里会有今日的名列前茅。同学们，凤凰只有在浴火之后才能翱翔于九天之上，也许你认为，古人囊萤、映雪、悬梁、刺股，这些对于我们相去甚远。其实，勤奋的身影就在我们身边——他们用自己的努力验证了那句“一分耕耘、一分收获”！

甲：接下来即将进行的是本次月考总结会最隆重的环节——让我们为本次在月考中获得前80名的佼佼者颁奖！

甲：他们积累着点点收获，堆积成巍峨的山峰！他们吸纳着丝丝能量，汇聚成浩瀚的海洋！他们对学习充满必胜的信念，使巨大的冰山化为大海；让坚硬的岩石变成浮雕。他们是真心英雄，有请上台领奖。

乙：谁会说，无边的学海里充满着艰辛？他们的快乐在为理想而拼搏的过程里，他们的幸福在为未来而跋涉的努力中。他们凝神贯注于每一课堂，朗朗的读书声，传递着他们感恩的情怀；他们苦思冥想于每一道难题，会心的微笑里，绽放着他们收获的欣慰。有请上台领奖。

乙：同学们，今天的获奖者们，用自己的努力证明了自己的能力，让我们用真诚的掌声祝贺他们吧！（鼓掌）

甲：同学们，我们的每一次进步，都与老师的辛勤耕耘是分不开的，当我们在接受掌声、奖品和微笑时，我们不能忘了辛勤耕耘的老师们，让我们用最热烈的掌声送给我们亲爱的老师，向一直以来辛勤工作的全体老师表示衷心的感谢！

乙：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”不论上一次月考成功与否，从现在做起，勤奋努力，让每一点付出都获得回报；让汗水洒过的地方，开满芬芳的成功之花！

甲：踏着激情的节拍，我们向春天走来！

乙：激扬着少年的风采，我们从春天走来！

甲：我们拼搏，用美好的情怀铸造日后辉煌的成功！

乙：我们奋斗，用坚忍的毅力谱写日后温馨的礼赞！

甲：让我们记住今天，自强不息，人比天高！

乙：让我们期待明天，团结奋进，脚比路长！

合：同学们，用辛勤的汗水浇灌自己的理想之花吧，让我们静待六月的花开！甲：今天的月考总结活动到此结束，谢谢各位的耐心聆听！

乙：请把优良的风貌带到大家今后的学习生活中！

甲：祝同学们学习更上层楼！

乙：祝老师们，生活愉快！

销售月度总结会议记录篇二

当工作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，就叫做工作总结。下面给大家分享一些关于销售员总结大会发言，供大家参考。

过去一年的销售工作已经结束，回顾过去，我也是要去把销售工作的经验来总结下，对于以后的工作来说，也是有一个指导的作用，同时也是让我更加的清楚认识到过去我做了哪些成绩，也有哪些收获，同时在哪些方面我还需要继续的改进，去提升。

一、销售工作

去年的销售任务，我圆满的给完成了，而且也是有超标的，特别是在年底大促的时候，我也是通过一些方法，吸引到老客户来购买，提升了业绩，并且也是把老客户的资源发挥好了，也是维护好了老客户的关系，在这一年的工作之中我明白，开发一个新客户需要的资源和精力是非常多的，而一个老客户的维护却并不需要那么多的时间和资源，却能够让他们继续的购买我们的产品，同时我们只要服务的好，口碑也是慢慢的去建立起来了。

而在新客户的开发方面，我也是寻找各种方法和渠道去做，不能只靠老客户来吃老本，那样也是很难去进步的，想要把销售做好，那么客户群体越大，那么我的销售也是能做得更好，老客户可以维护住我的一个基础销量，但是想要突破，想要有销售上面的增长，那么新客户的开发也是非常的重要，过去一年我开发的新客户也是给我带来了不错的业绩增长。

二、个人成长

除了做好销售的任务，我也是通过不断的自学，来提升自己销售的能力，我明白做销售，不能老是用一种方法，而是需要根据不同的产品，不同的客户，不同的一个环境来改变方

法，只有掌握更多的一个方法，那么才能更好地去开发客户，让客户购买公司的产品，除了公司的一些培训和总结会议，我也是看相关销售的书籍，和同事沟通，去听一些销售达人的课来进行学习，而且通过工作，我也是总结一些经验，明白如何的去和不同的客户沟通要用什么样的方法，和之前的自己相比，而今我的销售经验也是更加的丰富，更加明白该如何的去做，才能把事情给做好。

在一年的销售之中，我也是知道自己还有一些做的不够好的地方，我也是在努力的改进，让自己的销售能力变得更好，在今后的一个工作之中，我要继续的努力，提升销售的一个能力，让自己把销售给做的更加的好。

转眼间，20____年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年里所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。在过去一年里有失败，也有成功，有遗憾，也欣慰；自身业务知识和能力有了提高，以下是本人20____年的销售工作总结。

一、直接用户

直接用户是本人不是十分理想的环节，因为其他方面的精力牵扯，只把原由的老用户维护住，用在发展直接用户的精力相对较少。值得骄傲的是通过自身的努力和公司的支持与____建立的良好合作关系，已经开始有好的合作开端，今后将会继续保持下去。本人会利用自身的特点和公司的资源全力开拓这一方面，使自己成为全面的销售人员。

做到前期完整的了解用户；中期很好的利用本公司的产品优势和优质的售后抓住用户，让用户信任；后期充分发挥个人的优点和魅力，和用户建立除合作关系之外的良好关系，做到做一个用户，长久一个。今后将会把主要精力放在直接用户身上，着重联系跟踪有较大项目的用户，与用户做好项目招标前的一切准备工作。和用户形成了良性循环。只要用户有

需求，就与之合作。要在公司领导的帮助下，尽量避免自己的盲目性，让自己的时间合理有效的利用。

二、市场渠道

个人在此方面相对而论还是比较理想。在此方面的成绩是日积月累的交际关系逐渐形成的。可以说是与公司的良好产品价格资源和本人为人处世的方式方法分不开的，使自己能够在圈内通过朋友得到第一手信息，让自己公司的产品通过其他公司推向市场。而且通过协议供货建立了良好的外地渠道，让____公司所做的产品遍布全省，弥补本公司在渠道上的不足。

三、公司管理

在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动。在做好自己本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务内容，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。对此，通过学习和年终的总结，进一步来加强自身建设，总结经验，取长补短，进一步以自身的工作行为和积极的态度促动和带领部门全体员工共同本职工作，随时迎接挑战，力争在明年中销售部要有一个好的起色、好的环境、再接再厉，更上一层楼。

20____年很快就过去了，回顾20____，想总结的很多。俗话说：“活到老，学到老”，本人一向在各方面严格要求自我，努力地提高自我，以便使自我更快地适应社会发展的形势。经过阅读很多的道德修养书籍，勇于解剖自我，分析自我，正视自我，提高自身素质。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作

公司在不断改革，订立了新的规定，异常在诉讼业务方面安

排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。经过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合本事的相对提高，对规模较大的企业贴合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户能够安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情景。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情景。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性提议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合本事、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我的支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识

进取主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的本事减轻领导的压力。

以上，是我对20____年的工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望20____年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。

20____年即将悄然离去，20____年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改善。以下是我今年总结工作不足之处：

第一、沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改善。

第二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自我成

功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三、客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四、开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一、每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多

加以动脑思考问题。

第二、每天做好客户报表。并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三、每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四、加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五、每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

光阴似箭，我到____手机店已近一年的时间，回顾这段的工作，在上级领导和各位同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，依照公司上级制定的任务和要求，认真做好

自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨四周军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我的工作模式有了改变，技术和经验也得到了提升，而且在工作效力得到很大提升。现将我一年工作做次总结。

我觉得，不管甚么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本条件；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能天天都不同的进步。

要做好这份工作不但需要熟习每一个手机产品的相干知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、仔细，认真对待每位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲授，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好统筹工作对每位顾客都做好关怀服务，每一个环节都不能松懈。让客户等候时也感遭到我的真诚，不断熟习业务，这样才能进步服务效力。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户先容这些手机，才能从中不断进步自己的业务能力。有效的团队工作也能够进步工作效力。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处和谐。在工作中除相互学习，借签对方的优点，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也常常不断地总结思考，也取得了很多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得愈来愈好，由于工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，放工时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争剧烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向四周领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理平常工作中出现的各类题目，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，酷爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中往，积极进步本身素质，争取工作的主动性，从而具有了较强的专业心，责任心，努力进步工作效力和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善本身的不足，将工作的不断进取、进步销售业绩作为我孜孜不倦寻求的目标，努力使思想觉悟和工作效力全面进进一个新水平，为公司做出更多的贡献。

尊敬的各位全仁：

大家好!在繁忙的工作中，我们不知不觉地又迎来了新的一年，回顾来公司10个月的工作历程，从3月份进入公司从事销售工作，深得公司领导的信任与同事们的爱戴，担任销售部部长一职。销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

首先我作为销售部部长，一定要明确自己的职责，以下是我对销售部部长这个职务的理解：

- 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工作。
- 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、评定部门内工作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、对部门工作过程、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，在刘总的正确指导下，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工作，取得了可喜的成绩。我对销售部这几个月来的阶段性工作所取得的成绩、所存在的问题，以一句话总结：成绩是可观的，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。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大营销惯性，进行整合，形成“拳头”能量，相信有一天，销售部的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的用户来使用我们的产品！我们一定能在目前竞争激烈的行业里建功立业！我们现在的的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见的未来！

忙忙碌碌、收获颇丰的20__年已经过去，我们迎来了新的机遇、新的挑战，让我们在新的20__年并肩战斗，共同发展！

在新春来临之际，我借此机会向大家拜个早年，祝大家身体健康，合家幸福！

谢谢大家！

尊敬的各位来宾、各位同事、女士们、先生们：

大家下午好！

首先感谢公司给了我这个展示自我的舞台，一年来发生的那么多的事情让人倍感温暖、感动。回首过去、对我们农资人来说这一年就要过去了，而我的思绪还在延伸。对上海易施特公司这种与生俱来的珍惜情结让我又想起了许多。

我现在谈谈从事营销这么多年的深切感触，对自己也算是个今年的总结吧！想当年初次来到上海易施特公司时，对农资这一行几乎是一无所知，更谈不上农资营销了。虽然学习化工专业，有一定的基础，但农资销售是截然不同的东西。实事求是的说当初的我并不喜欢做销售，看到那么多营销人在他乡顽强的打拼，心里很不是滋味。我的初衷是能有一个稳定的工作。和许多初涉商海的营销人一样，我经历了很多的困惑、彷徨、失败与放弃，但幸运、获得、变化、坚持却让我一直对生活、对营销充满着感恩。

通过几年的`努力，认识到了许多农资界的朋友，有交流经验的、有探讨营销成长的；有诉说人生坎坷的；更多的则是鼓励的话语。记得有人说过销售人要“走过千山万水，说过千言外语，历尽千辛万苦，用过千方百计”！这就是营销人的真实写照。

初进上海易施特公司营销队伍时，感觉到迷茫，很多时候不

知道如何着手，心里实在没底。我的优势在哪里？没有经验的我在这支优秀的团队中可能找到属于自己的一席之地。思索代替沉默，行动证明真理。几年来在江苏、安徽等地的实战让我在公司里奠定了自己的位置，获得了同事及领导的认可。

感谢上海易施特公司，几年前让我懂得了营销人在生活中还有比钱更重要的东西，开始了自己真正意义上的职业生涯规划。“做最有思想力的员工”是我给自己的目标。喜欢读《销售与市场》，更喜欢在市场上学习一些思路、琢磨一些事情、思考一些问题。透过表象的东西，经过实练检验、总结经验、创新体验并付诸行动；慢慢提升了自己的综合素质和营销技能。其实，很多的时候我总认为经历多少并不重要，重要的是我们在经历中思考些什么，做了什么。记得在以前读过白岩松的《痛并快乐着》那本书，当时很不以为然，总以为是名人快嘴的为赋新词强说愁。想不到现在竟成了我营销最大的感受。“痛”吗？还真有点。销售中得到了很多东西，但也失去了很多。为了工作我们放弃了学习，为了工作我们放弃了生活。一位同仁戏言：营销是一门折腾人的学问，我觉得颇有道理。是的，营销很累，生活很苦。如果没有品尝酸甜苦辣的精神，也许它每个环节都意味着挑战。

这么多年来让我抛却了喧哗与浮躁，学会了在茫茫商海中沉淀自己。一次次的付出、一次次的坚持，而我又得到了什么？有时候我想到了放弃。冥冥中总觉的生命中某些东西是命中注定的。心中的梦想让我学会了坚持。多年来所有的酸甜苦辣我都是自己一个人默默承受，经历告诉我：“剩者为王”，人只有在一个岗位上能韬光养晦、忍辱负重、耐住寂寞、守得清贫，才有可能成为最后的赢家有成功的经验，也会有灰色的记忆。让我最刻骨铭心的就是：那是在__年，为了赶任务、冲销量。在局部市场上赊帐太多，在没有很好地考察市场、考察客户的前提下，把产品赊销给了安徽安庆的一个客户，到最后客户由于其他原因不能继续经营，最终客户潜逃。给区域及公司造成了损失。教训是深刻的、沉痛的。也许这就是思想放松付出的代价。

1、态度决定一切。积极心态是我们事业成功的金钥匙“心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来”。“播下一种思想，收获一种行为。播下一种行为，收获一种习惯。播下一种习惯，收获一种性格。播下一种性格，收获一种命运。”因此做农药销售这项工作，尤其在上海易施特公司这个上进的组织里态度最重要。

2、学习成就将来。营销人需要广袤的知识和专业的技能。只有不断持续学习、总结、改进，我们的源头活水才不会枯竭。只有把工作中遇到的问题总结和分析，不断积累经验，以后才可能就会少犯一些类似的错误。营销的水平才能不断提高。才能不断超越他人、在未来的竞争中立于不败之地。做一件事情，悟一个道理。每做一件事我们都要总结、创新。只有悟出道理来人才有可能进步。

3、成功源于坚持。坚持是一种大德，成功是一种习惯。我们要经常不断地对营销的感悟做些总结。我的许多灵光一现的东西都要及时的记录下来然后总结学习。许多的成功都是平时积累的结果。

生活总有太多的不如意，可这就是现实，你我谁都无法改变！我最喜欢的一句话就是“心静，思远，志在千里”。在这一年里有欢乐有荣誉，有泪水也有失败，这些都成为过去。营销教会了我如何规划人生、获得机会、思考忧患。总以为，人有时候需要一点坚持，在销售这条路上患得患失只能使我们固步自封。坚持一下，等你走过了这个过程再回过头看，我们也许得到的会更多。

公司要发展，员工要成长！温暖的20__给我们留下了太多的感动！新的一年在上海易施特公司前进的征途中更会意气风发。我们期待着！

20__年的成绩即将成为历史，20__年又是充满希望和美好的一年。从上海易施特公司未来的发展蓝图上，大家可以看到，

我们将发展成一个注重研发和营销的、多元化的大公司。我相信，只要我们大家众志成城，群策群力，我们的目标一定会实现，我们的梦想总有一天也将变成现实。

展望未来，我深信上海易施特公司在王总、荆总的带动下，发展道路会越走越宽广，越走越灿烂！我们将以全新的工作态度来安排工作，让我们共同努力，共创上海易施特公司辉煌的明天。

再次感谢大家！并祝此行愉快！身体健康！家庭幸福！万事如意。

尊敬的各位领导、同事：

你们好！

转眼间，来到公司已四个多月了。在这四个多月里，我在新的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有激情，保持阳光的微笑，可以拉近人与人之间的距离。积极的思想，平和的心态和充足的干劲才能促进工作的顺利。

结合本人所感所悟、公司实际，现将综合情况汇报如下：

好的方面：

一、心态端正，努力学习专业知识，掌握相关业务操作技能。

自到公司入职以来，为尽快适应岗位需求，尽快掌握____产品的开发，安装及应用，本人在工作、学习中不敢有丝毫懈怠，始终不断学习，吸取新知识，并在学习过程中，把之前存在的问题，慢慢解决，一步步完善；在我部门__总与__总身上我也深刻的认识到这一点。他们永远是那么的有精力，有热情的投入到工作中，尽职尽责，敢于担当，完善工作。

二、团结同事，强化自身责任意识，顺利完成各项任务。

为公司的一员，我备感欣慰。公司__总的理论水平和操作技能，我这边还存在着一定的差距，但我相信，我会奋发努力，迎头赶上；而__总的宽厚与豁达，营造了公司上下和谐的氛围，成为其中一员，我深感荣幸；在这种和谐氛围的环境下，我会进一步加强团结，吸取他人精华，树立较强的责任心和事业感，努力完成各项任务。

三、继续保持和发扬不怕繁琐、不怕重复的工作作风，坚持领导的工作风格，例如：与各个部门，同事间的工作配合，工作方法等！首先提醒自己认识问题的第一步，其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎样才能做的更好，_____产品是一项持续性的工作，容不得丝毫怠慢。

主要工作业绩：

一、新开通专区63个

二、常规任务修改312个；

三、__专区，所有技术功能已全部理解并掌握；

四、专区的镜像与更新，可以独立完成；

存在不足：

一、理论知识掌握还不够深入，业务技能学习还不够透彻，不够全面，特别是鼎森这边的相关的项目。

二、沟通能力还不够强，在面对客户上，要耐心，耐心，再耐心。

下一步打算：

一、进一步学习专业知识力度，深入掌握知识和业务操作技

能;

二、加强工作沟通、协调能力的培养，使自己向复合型人才发展。

三、继续强化自身职责意识，恪守公司规章制度，团结公司同事，本职工作尽善尽美。

除此，对公司所有领导及同事深表谢意，感谢你们在工作中对我的帮助，感谢你们在生活中对我的关爱，谢谢。

以上是我加入公司一年多所感所悟，如有不适，望领导给予批评、指正为谢!

适逢春节来临之际，祝愿公司同事身体健康、合家幸福、万事如意，祝愿公司更上一层楼。

销售月度总结会议记录篇三

尊敬的各位领导、各位同事:

你们好!

很荣幸能成为今天总结大会的主持。

在这辞旧迎新、万象更新的喜庆时刻□xx公司送走了紧张忙碌、硕果累累的鼠年，迎来了团结奋进、开拓创新的鼠年。

今天，公司召开隆重而热烈的年度大会，认真总结**年取得的各项成绩;隆重表彰09年度为公司发展有突出贡献的优秀员工;安排布署**年度主要工作事项。

接下来，我向大家简单介绍一下大会的流程，大会一共分为3项内容:

第一、各代表部门给大家做**年工作总结报告；

第二、总经理对公司**年度的工作总结，对**年工作提出规划和期望；

第三、优秀员工颁奖典礼；

现在，我宣布：大会进行第一项，各部门负责人发言。

首先有请财务部马经理做年度总结报告，请业务一部郑经理做准备；

谢谢马经理的给大家做的年度总结报告，请马经理就座；接下来有请业务一部郑经理给大家做一年的业务回顾，请业务二部古经理做准备。

谢谢业务一部郑经理精彩的报告，接下来有请业务二部古经理为大家汇报09度的工作总结，请制造部代表李部长做准备。

谢谢业务二部古经理的报告，接下来有请李部长代表制造部门作年度总结报告；请品质部沈经理做准备。

李部长对过去一年各事业部的工作既表示了肯定，更提出了大量的要求，目标明确，思路清晰，谢谢李部长！下面有请沈经理代表品质部做年度总结报告。

谢谢沈经理对**年度品质部认真细致的分析报告，请沈经理就座。

接下来就由我代表仓储、采购部做年度总结报告，请各位领导、同事指正！……

我的总结完毕，谢谢大家！

各位领导，各位同事，过去的一年里，公司得到了蓬勃发展，

形势一片大好，订单如雪片飞来，在闻总的带领下，在全体同仁的共同努力下，公司不仅克服了金融危机带来的不利影响，而且取得了比往年更飞速的进步和发展，特别是水彩笔这一块业务尤其取得了辉煌的成绩，开拓了无可限量的灿烂前景，希望大家在新的一年里，再接再厉，众志成城争取更大的进步和胜利！这些成绩和进步当然离不开闻总的正确领导和公司全体同仁的共同努力！

新的一年，闻总对我们将提出哪些期望和要求呢？大家想不想听，想不想听呢？

让我们以热烈的掌声欢迎xx公司的核心人物闻总给全体同仁做**年度工作总结报告，掌声有请闻总闪亮登场……（感谢闻总为我们带来精彩的分析和年度总结，谢谢闻总，请闻总就座！）

刚才闻总的总结报告充分肯定了**年x公x司取得的各项显着成绩，也对过去一年存在的许多问题进行了高屋建瓴的总结和分析，更对未来一年的工作提出了高瞻远瞩的规划和期望。

这些成绩的取得，离不开全体人员的努力，更离不开那些战斗在平凡岗位上默默奉献、埋头苦干的同事。他们是平凡的，但是，他们是公司最可爱的人！我代表公司向这些默默无闻的一线员工道一声：你们辛苦啦，谢谢你们！！xx公司感谢你们!!!

在这岁末年初之际，公司决定对各条战线上做出突出贡献的优秀员工代表给予表彰和奖励，现在，我宣布：大会进行第三项，给优秀员工颁奖。

请李部长、朱部长给优秀员工颁发奖金和荣誉证书。（音乐配合）

谢谢大家，请各位就座!!

榜样的力量是无穷的，以上优秀员工，是我们xx公司的明星和代表，也是我们学习的楷模。由于名额的限制，还有许多在不同的岗位上做出突出贡献的无名英雄没有在此一一受到表彰。

但是，一分耕耘一分收获，公司会永远记住你们！

今天的大会开得非常成功，会场气氛热烈高涨，这是一个团结的大会，是一个催人奋进的大会，也是一个把压力变成动力的大会。这次大会让我们看到了**年的成绩和不足，也看到了**年新的曙光和希望。

我们有理由相信：**年，在公司领导的正确指引下，全体人员团结在以闻总为核心的周围，同心同德，锐意进取，开拓创新，我们的公司一定会谱写出更加辉煌绚丽的新篇章！

销售月度总结会议记录篇四

尊敬的各位领导，亲爱的各位精英们：大家早上~好！

为我们在这么短的时间内，可以达成如此默契和共识，热烈掌声送给自己！

在8月份的31天里，我们通过全体同仁的共同努力，一共取得了骄人业绩，让我们为自己而骄傲，再次给自己掌声鼓励一下！

【一】当然，能够取得这么好骄人业绩，不仅要感谢一线所有员工的辛勤付出，当然，更应该值得感谢的是，我们有一位优秀的领导人x总。那么接下来，大会进行第一项，让我们掌声有请x总上台为大家做8月份的工作总结，掌声有请x总！

感谢x总的精彩总结，相信在x总的带领下，我们一定会在金色的9月，再创辉煌！让我们再次用热烈的掌声感谢x总！

【二】每次员工大会，大家最期待的环节，就是颁奖的环节了，接下来，大会进行第二项，颁发8月份单项奖。

鲜花，掌声，这一刻为荣誉而骄傲，信心与恒心，下一次我们要为目标而奋斗，让我们再一次把掌声送给台上的精英们，也让我们为自己加油，鼓气！

【三】片区经理是公司与企业员工交流沟通的桥梁，也是协助各店主抓销量的导航。那么接

下来，大会进行第三项：片区经理发言。

休息十分钟

状态决定一切，成功人士永远追求更好！那我们的状态可不可以更好？当我再次问好的时候，我们统一用整齐而响亮的“祖国好[yes]”来回应，好吗？亲爱的各位同仁们，大家上午好！

人之所以努力是因为有目标，人之所以勤奋是因为有方向，人之所以执着是因为有希望，今天我们之所以快乐成长，是因为我们在会销人网这个大家庭的平台上！

【四】下面大会进行第四项，有请南昌公司总经理x总做第三季度工作部署。

休息十分钟

各位亲爱的同仁们，我们的复会时间还有10秒钟正式开始，请伸出我们发财的双手跟我一同倒计时，10、9、8、7、6、5、4、3、2、1，好，大家都非常准时的归位了，让我们再次以掌声送给自己！

又到了我们问好的时刻，来调整好我们的状态，然我们一次

性达到巅峰的状态，问候一声，亲爱的各位队员们，大家中午好！

【五】刚刚，我们6个团队的队长、队名、口号，队歌都已经选出来了。那么接下来，就让我们进入大会第五项，有请各队的队长上台发言。

“团结携手，激情超越！”手拉手帮扶活动，从9月x日-11月x日起执行落实。希望大家都能够在这次团队活动中，取得优异的业绩。下面各位队员，请跟着我做做一个动作，把我们的右手放在右边队员的肩膀上，一起拍着肩膀和我说：精神打起来，状态好起来，梦想飞起来，财富自然来！再次把掌上送给你身边的队员和自己，这一刻我们的好运就会随着激烈的掌声滚滚而来！

【六】好，下面大会进行最后一项，有请南昌公司总经理x总做大会总结讲话，让我们掌声有请x总！

【七】下面大会进行第七项，请全体起立，奏会歌，诵会销人网司训，执行大会纪律，感谢大家今天全力以赴的配合和鼓励，最后衷心的祝愿大家在9月份里能够取得骄人的业绩！散会！

销售月度总结会议记录篇五

尊敬的老师，亲爱的同学们，大家中午好！首先，感谢大家能在百忙之中抽出时间参加本次厦门大学嘉庚学院电子工程系首届团学会20xx—20xx学年第二学期总结大会。出席本次总结大会的嘉宾有：让我们再次用热烈的掌声对他们的到来表示由衷的感谢！

电子工程系团学会，作为一个全新的组织，在这一年大家的共同努力下，逐渐成长起来，在这一年的前进摸索中，形成了独特的体系，有了属于自己的章程和规章制度，也有了第

一批团学会的成员，也举办了大大小小各色各样的活动。熟悉的画面是我们难忘的回忆；欢笑和汗水，是我们一路蜕变的痕迹；有过泪水，有过笑容，有过放弃，有过坚持，但无论怎样，在团学会的这一年来，都将是我们以后生活中感动而美丽的一笔。今天的总结大会，与其说是总结大会，但我觉得更像是一次感恩会，让我们怀着一颗真诚的心，感谢这一年来每一位为团学会的的壮大而付出努力的老师和同学，没有你们，就没有首届团学会，你们，将永远被铭记在团学会每代人的心目中！下面让我们看一段有爱的视频，一同回顾这一年我们在团学会的点点滴滴。

团学会的成长，离不开每位成员的努力，是大家对团学会的爱与责任撑起了这个全新的组织，让我们看到了它的希望与未来！今天，在这个临近学期之末的日子里，让我们一起对这学期的工作进行回顾总结，一起展望团学会美好的未来！

首先，有请厦门大学嘉庚学院电子工程系首届团学会主席李晴雪同学为我们作学期总结发言！

感谢晴雪主席的精彩总结，美丽迷人有号召力的晴雪姐姐、认真执着十分心细的雅虹姐姐、工作态度严谨，写文件很厉害的佳伟学长、平时嘻嘻哈哈工作起来热情认真的勇武学长，你们这些饱满丰富的形象，深深地刻画在我们每个人的脑海中。团学会正是因为你们主席团的带领下，才能够有条不紊地开展各项工作，才会有这一年来的硕果累累！感谢你们这一年的辛苦付出！

在这一年的工作中，总有一些身影，让我们记忆尤深，他们为了这个组织，不断地燃烧着自己的光和热，给团学会带来希望，给团学会的成员带来温暖。他们是热情的代名词，是汗水的代名词，是优秀的代名词！

(需不需要请代表上台领奖?)

下面请优秀干部代表发言，掌声欢迎。

感谢 部长的精彩发言。(到时根据该部长的发言加一些感人的激励人的话语，2、3句即可)

接下来有请优秀干事代表发言。

感谢 干事的发言!

团学会的壮大，最最最离不开的，就是每位干事了。其实，你们才是团学会的中坚力量!因为有了你们，才让团学会有了家的温暖，因为有了你们，才能撑起每一次的活动!我们都能够感受到你们对团学会的那份热爱，都能够感受到你们对组织的那份归属感!在座的每位干事们，感谢你们选择了团学会，团学会因你们而彰显美丽!

现在请优秀志愿者代表发言!

感谢 的给力发言。(到时根据该干事的发言加一些感人的激励人的话语，2、3句即可，也可自己写一些，比如通过该代表的发言，我们可以看公益的力量之类等等的废话，虽然是废话，但还是很有必要滴~~~)

终于到了激动人心的颁发聘书环节了，虽然只有一张薄薄的纸张，但是，它并不单薄，它所承载的，是对每一位主席，每一位部长这一年来工作的肯定;它所负荷的，是团学会每个成员对他们的祝福和感谢!

各位主席，因为有你们的指导全局，才使我们的工作有条不紊地开展!各位部长，每个部门正是因为有你们带领，才能够有今天的团结一致，才能够不断地学习进步。这学期的工作，因为有你们，每项工作才能很好的开展!你们都是好样的!现在将播放干部寄语，请看大屏幕。(这段你跟灵滢再讨论一下，聘书颁发的顺序到底是怎样的，主席和部长一起还是什么的)

在总结大会的最后，让我们有请 老师为我们作总结发言！

感谢 真挚的总结发言。在此，我代表团学会的每个成员，对老师们诚挚的说一声：老师，你们辛苦了！自团学会成立以来，你们为我们也操了不少的心，为了团学会的发展尽心尽力，正是你们一路上的指导教育，才能够使我们不断地进步！

此时此刻，总结大会也接近了尾声，通过今天的总结大会，我们一起回顾了团学会这半年来的点点滴滴，一起见证了团学会的成长，也看到了许许多多人对团学会的热爱，对团学会的期望。召开今天的总结大会，总结这一年工作中的优缺点，是为了展望团学会更好的未来！我相信，认真的总结，发现工作中出现的问题，并在以后的工作中加以改正，那么，团学会一定会越长越远，越来越优秀！我相信，我们是伟大的电子工程系，我们是伟大的电子工程系团学会！

感谢大家的参与，今天的电子工程系首届团学会总结大会到此结束！