# 饮水售卖员工作总结范文(合集20篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-04-19

*饮水售卖员工作总结范文1近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与耐心。一、配制奶公司认为配制奶销...*

**饮水售卖员工作总结范文1**

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与耐心。

一、配制奶

公司认为配制奶销售量还是很大，关键是差价不够与侵权假冒产品冲击二大因素，造成销量上不去，因此公司要求各省主动打击、打假办重点打击侵权假冒产品，同时要求各省尽量把零售价提高到\_元/板，达到\_\_元/箱，公司采取\_\_ml奶平均每箱投放\_\_元刮刮卡(果奶取消、\_\_元/箱、\_\_ml奶\_\_元不变)的办法提高零售商的利润。对价格提不到\_元/板的省份要求重推\_\_到终端为\_\_—\_\_元/箱，零售价确保\_元/板(合计\_\_元/箱)，经销商、二批商的差价保证在\_\_元/箱，同时开展大规模的宣传促销活动，打开市场。公司随后还将推出酸奶与新包装，制定好合理差价，以渗透形式促销，逐步扩\_的销量。

二、\_\_系列

公司准备推出加果汁的\_\_系列碳酸饮料，改换包装，价格不变，平均每箱内投放\_\_元刮刮卡进行促销，额度\_\_万箱，随后降低\_元/箱，\_\_可乐与其它\_\_系列按每箱\_元促销一个月，以后视情况再定。

三、\_\_饮料

\_\_饮料必须确保零售价\_元/瓶的底价，原有促销政策不变，另拿出\_\_万短袖加上原已发合计\_\_万件，按\_\_箱配一件铺货到终端，并要求销售公司按已发促销服装与发货量进行认真查核，各省不得让经销商、二批商拿到后挪作它用，一旦发现要严肃查处，并加倍扣罚。同时要求广告部重点广告投入，各省要组织大型促销活动，务必在\_月份将\_\_打响。

四、瓶装水

目前经销商、二批商的库存偏大，销售旺季未到，目前价位低实质上是我们春节后促销假压库所造成的，我们停止促销后人家迫于成本的压力也在缓慢提价，故公司认为没有必要在近期再怎么促销。目前主要的问题是零售价偏低，零售卖\_\_元/瓶，请各省按此价格铺货，铺货时按四箱送一箱到终端的形式去铺，决不要折成价格去搞。要求每个经销商铺一部分去试销，公司认为还是可以推开来的，农夫去年新包装到零售的价格达到\_元多，仍销了一段时间，而我们\_\_元/瓶，消费者好奇应该还是能接受的(原零售价在\_\_元/瓶的可以按\_元/瓶销售，各省自己按情况而定)。

五、其它品种

目前我们有许多品种由于没有专人专户销售，亦没有自始至终的关注，再加销售之前没有认真规划造成均未销起来，反而造成疑难库存，产生负面影响。公司认为并非是卖不掉而是我们没有去卖所造成的，因此要求销售公司将各类品种下达计划给各省，要求各省指定专人、专户进行销售，并制定销售人员的工资奖金政策，有的品种不要考虑成片开发，以方便发货，具体计划下达后各省亦要上报计划措施到销售公司跟踪监督与考察。

**饮水售卖员工作总结范文2**

光阴似箭，自从本人x年加入x珠宝以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在x年的x月让我担任主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面;

1、认真的接待顾客，做到三米问好，一米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意!”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得的，消极思想是销售的敌人。

对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!

**饮水售卖员工作总结范文3**

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**饮水售卖员工作总结范文4**

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与耐心。

一、配制奶

公司认为配制奶销售量还是很大，关键是差价不够与侵权假冒产品冲击二大因素，造成销量上不去，因此公司要求各省主动打击、打假办重点打击侵权假冒产品，同时要求各省尽量把零售价提高到x元/板，达到xx元/箱，公司采取xxml奶平均每箱投放xx元刮刮卡（果奶取消、xx元/箱、xxml奶xx元不变）的办法提高零售商的利润。对价格提不到x元/板的省份要求重推XX到终端为xx—xx元/箱，零售价确保x元/板（合计xx元/箱），经销商、二批商的差价保证在xx元/箱，同时开展大规模的宣传促销活动，打开市场。公司随后还将推出酸奶与新包装，制定好合理差价，以渗透形式促销，逐步扩\_的销量。

二、XX系列

公司准备推出加果汁的XX系列碳酸饮料，改换包装，价格不变，平均每箱内投放xx元刮刮卡进行促销，额度xx万箱，随后降低x元/箱，XX可乐与其它XX系列按每箱x元促销一个月，以后视情况再定。

三、XX饮料

XX饮料必须确保零售价x元/瓶的底价，原有促销政策不变，另拿出xx万短袖加上原已发合计xx万件，按xx箱配一件铺货到终端，并要求销售公司按已发促销服装与发货量进行认真查核，各省不得让经销商、二批商拿到后挪作它用，一旦发现要严肃查处，并加倍扣罚。同时要求广告部重点广告投入，各省要组织大型促销活动，务必在x月份将XX打响。

四、瓶装水

目前经销商、二批商的库存偏大，销售旺季未到，目前价位低实质上是我们春节后促销假压库所造成的，我们停止促销后人家迫于成本的压力也在缓慢提价，故公司认为没有必要在近期再怎么促销。目前主要的问题是零售价偏低，零售卖xx元/瓶，请各省按此价格铺货，铺货时按四箱送一箱到终端的形式去铺，决不要折成价格去搞。要求每个经销商铺一部分去试销，公司认为还是可以推开来的，农夫去年新包装到零售的价格达到x元多，仍销了一段时间，而我们xx元/瓶，消费者好奇应该还是能接受的（原零售价在xx元/瓶的可以按x元/瓶销售，各省自己按情况而定）。

五、其它品种

目前我们有许多品种由于没有专人专户销售，亦没有自始至终的关注，再加销售之前没有认真规划造成均未销起来，反而造成疑难库存，产生负面影响。公司认为并非是卖不掉而是我们没有去卖所造成的，因此要求销售公司将各类品种下达计划给各省，要求各省指定专人、专户进行销售，并制定销售人员的工资奖金政策，有的品种不要考虑成片开发，以方便发货，具体计划下达后各省亦要上报计划措施到销售公司跟踪监督与考察。

**饮水售卖员工作总结范文5**

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，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，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之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。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、计划

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

**饮水售卖员工作总结范文6**

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的20\_\_年。

一转眼，来了达邦家具公司也快一个季度了。回顾这三个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的三个月里，首先我要提到两个人，庞总和耿经理。首先感谢庞总给予我们这样一个发展的平台，和用心培养;感谢耿经理给予工作上的鼓励和督促。在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

三个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为达邦家具公司的一名业务销售人员深感荣幸和自豪。我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，我经过查阅更多产品手册、家具资料、相关书籍和参加公司会议培训，在家具销售行业自身知识面层次上得到了一个更好的提高，并认识到自己现有的不足和长处。以下我想说三个方面：

一、在家具专业知识方面

1)产品知识方面：加强熟悉办公家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2)公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节(注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

二、自身销售修养方面

1)工作中的心里感言。在庞总和耿乐二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2)职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3)重点客户的开展。我在这里想说一下：我把客户都已分类;有a、b等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)签单技巧的培养。“怎么拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程，虽然来了公司三个月了，但很遗憾的没有签过一单。对这样的一个流程需要加强认知。

5)自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

业务开展方面：公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

**饮水售卖员工作总结范文7**

我是运营部门的一员，很高兴、同时也很荣幸在这辞旧迎新之际，能够汇报自我在本年里面的工作状况。

我是污水处理厂的一名新员工，这一年时间的工作实践让我有机会目睹我厂的成长与进步，而回首这一年的工作，我感慨颇多。在工厂领导的正确指导和悉心关怀下，我厂沿着科学发展的路线不断前进，逐渐走向成熟，为南畲朗污水处理厂的环保事业做出了杰出的`贡献。而我个人，也随着厂子的进步得到完善和提升，理论水平和技术管理潜力有了大幅的跨越。接下来，我从以下几个方面进行工作总结，并诚挚地期望各位领导和同事们给予指导。

一、在工作态度方面，我思想端正，求真务实，能以用心上进的态度对待工作，一丝不苟，敬业奉献。我深知，我的工作是光荣的、伟大的、高尚的，在这个大力提倡科学发展、和谐社会的时代，低碳、绿色、清洁、环保是永恒的主题。我国国民经济与建设的十二五规划纲要推荐中也提出，要坚持把建设资源节约型、环境友好型社会作为加快转变经济发展方式的重要着力点。所以，我怀着朴实的态度，勤勤恳恳工作，时刻走在前列，在思想上视工作高于一切。

二、在工作业绩方面，我用心创先争优，严格把关，不断优化管理方法和思路。自我厂运营以来，不断地进行设备调试，我在最短的时间内熟悉新设备和新的操作程序，使新设备在最大程度上发挥了作用，提高了工作效率，并保证了工作中各项流程的安全和顺畅，创造了零失误率，圆满完成年终指标！当然，这与同事们的密切配合是息息相关的，全厂职工们的团结和融洽也是我工作中的重要动力。

三、我想借此机会剖析一下自身存在的不足和具有的优势，以明确在未来工作中努力的方向。我是一名普通职工，在与年轻职工的共事和交流过程中，我感受到年轻人所具有的蓬勃的生机与活力，他们较高的科学文化素质和熟练学习和应用新技术的潜力让我认识到自我存在的差距，在新的一年里，我也要不断加强学习，与时俱进，创新思想。同时持续自身经验丰富、沉稳持重、任劳任怨的优点，改善方法，提高效率，保证污水净化过程的安全、高效。

回首过去，几多风雨；展望未来，信心满怀。相信在工厂领导的带领下，在同事们的.支持下，我会继续努力，争取创造更好的成绩，期望大家给予监督和指导！也相信我们的污水处理厂实现新的辉煌！最后，衷心地祝愿各位领导和同事们在新的一年里工作顺利！万事如意！身体健康！合家幸福！

以上是我的工作总结，多谢大家！

**饮水售卖员工作总结范文8**

泸州市兴泸污水处理有限公司在xx年上半年的安全工作中，坚决落实\_继续开展安全生产年的要求，扎实做好安全生产工作，狠抓落实在安全生产上下功夫，并坚持贯彻“安全第一，预防为主”的方针，通过组织安全知识培训等手段，使安全意识深入人心，在工作中员工严格遵照操作规程，顺利实现了无事故安全生产。现将具体工作总结如下：

今年以\_安全生产法和四川省安全生产条例为学习重点，以安全生产规程为指导，在人员少，任务重的情况下，坚持安全第一、预防为主，认真落实安全职责，切实杜绝违章蛮干现象，没有发生任何一件人身伤害事故。

为提高员工安全知识，操作技能，公司多次组织员工进行安全生产培训工作，查找安全隐患。同时对员工进行岗位专业知识及操作技术培训，与员工签订安全责任书，明确各自的工作和应负的责任，确保安全生产顺利进行。

公司安全生产由设备保障部牵头负责管理和考核。负责建立安全生产档案资料，每月组织不少于一次安全、消防、高低压电器、防毒气、防跌落、防溺水等检查，查找不安全因素。对检查发现问题要及时整改，做好记录，特别是发现重大隐患要坚决整改。

汛期将至，强调各部门做好安全防洪工作。二道溪污水处理厂和鸭儿凼污水处理厂滨江路干管在洪期前全线巡视，关闭相关阀门，做好预防洪水灾害工作，中控室值班人员对来电及事件要作好记录。各部门要做好安全生产器具的规范配置和定期检测工作。

通过加强管理：生技部在xx年1月——xx年6月完成污水处理达标排放万吨。日平均处理量万吨，各项指标均达标排放。

设备保障部在面临三个污水处理厂的调试运行及没有全部竣工验收的\'情况，处于建设中的生产状况，设备设施均处于磨合阶段，施工单位、安装单位、运行人员混杂，安全工作极端困难，私拉乱接电源的情况、违章操作的情况时有发生，一经发现，对施工单位给予督促，严格把关，立即整改，强制纠正，避免惨剧出现。真正做到安全工作时时讲，处处讲，发现隐患不推诿，作为份内工作、首要任务完成。

财务部一是加强账户管理工作，按开户规定，认真清理账户。二是在支票管理、印章管理上加强管理，落实责任。三是在明确出纳、会计工作职责，实行不相容管理制度。四是加强资金量德控制，及时衔接资金，确保安全生产资金保障。

总经办出黑板、印发安全生产宣传资料并组织员工学习安全知识培训，对新员工进行岗前安全学习培训，培训合格安排上岗。

最后各部门要加强对员工绩效考核，系统地检查工作职责、目标任务完成情况、安全生产工作资料、安全生产执行情况等逐项进行严格考核，将考核结果纳入每月绩效工资。

总之，我司全体员工始终把“治理污染，还两江清流”作为宗旨，进一步强化管理，不断提高员工的政治思想素质和安全操作技能，遵章守纪，保障安全生产工作的进行。

**饮水售卖员工作总结范文9**

回首20xx年，从xx上市，到xx品牌转换再到打击xx。整个流程做下来我们众志成城，上下齐心，真正创出加多宝的奇迹。我们这一年过的是最匆忙也是最有价值的一年，让我真正感受到我们xx人团结一心的团队意识，英勇奋战的作战本领，不怕苦不怕难的斗智斗勇，总之xx的团队是秀、大、最有企业文化氛围感、最有团队意识感的优秀队伍。

20xx年本人主要负责批发市场及商超维护。批发市场的开发主要是争取将我司销量做到的极限，另外利用批发的特点，弥补邮差商没有辐射到的点位。在今年的批发的维护中我很好的把握了本年度公司要求的销售节奏。前期将公司该压产品都压到了批发。但是由于xx后期动销慢，批发客户对该产品没有了十足的信心。同时我们坚持销量及形象两手抓，一是广宣，再者是陈列的维护。通过同事们一年的努力宣传，目前无论终端店老板还是消费者都已经知道xx才是中国销量、也是喝的正宗凉茶。

客户方面：

现有客户和我们有x年多的合作关系。我们对客户的性格、情况都有很好的了解，这对我们沟通和抵制xx产品有很好的帮助。xx聊城的第一个经销商由于没有可以压货的渠道，都直接撒手不干了。对于第二个经销商，也只是在铺货，并且效果特别的不好。

宣传方面：

我们主要是做好我司形象在超市的维护及做好堆头及端架的维护，力求在形象上压倒xx。同时做好产品在商场的及时补单上货工作。力求将产品形象很好的展示给消费者。更加可喜的是现代全年的整体销量较去年增长了75%，对聊城的整体数据增长的贡献较为突出。

但是对于现代xx的防御工作没有做好，所以在以后的工作中要加强对竞品信息的关注。

**饮水售卖员工作总结范文10**

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

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。

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。

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。

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。

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。

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。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。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

**饮水售卖员工作总结范文11**

20\_年我又有了新的开始新的挑战。20\_年年初公司开会决定将我从办公室职位调到营销部做内勤。经过一年的办公室工作，已经熟悉了自己岗位工作的重要点，对办公室工作已经游刃有余，正准备新年新开始创工作绩的时候，接到这样的通知，要到完全不了解的岗位上去，对我也是一种考验，当我接到这个通知的时候，心情一落千丈。经过激烈的思想斗争，我毅然决定自信的面对新的挑战。从陌生到熟悉从不懂到了解，经过一年的艰苦的磨练，让我对销售内勤职位有了深入的认识。现将我一年来的工作情况简要总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应销售内勤工作。

二、加强学习、注重自身素质修养和能力的提高。

刚开始接受销售内勤这项工作的时候，一时转变不过来角色，还一直处理着办公室事物，接受领导交办的一些事。由于没有完全适应销售内勤的工作，导致工作上的失误，经过领导批评指导，经过自己内心思想斗争，认识到这是我一个新的挑战也是我提高自己的一个平台，我必须努力努力再努力的去适应，去做好这个工作，珍惜这次的学习机会。

因此，我通过上网、书籍和各类文件资料搜索一些销售内勤工作内容和职责等等。同时，虚心向领导、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对销售内勤工作，能够提前思考，对相关工作都能做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

三、努力做好销售内勤工作。

坚持做事先做人，努力做好销售内勤工作，热心为同事及客户服务。为了做好销售内勤工作努力，热心为同事及客户服务，我做了以下努力：

1、信息搜索方面，每天坚持上午和下午下班\_上搜索相关产品信息，进行汇总分类，有利可执行信息及时反馈业务人员，以开发新客户做基础。

2、客户咨询电话，做到登记清楚、详细、汇总、反馈;相关产品资料搜集、整理、分类、汇总，为业务员做好售前准备工作。

3、合同、标书的草拟、经办、备案、整理、归档。严格按照制度规定编写合同，做到条款清楚、明确，措辞准确，以确保公司利益;了解合同概况准备好相关资料，跟踪物流情况，确保货物安全到达客户地点，为客户做好售后服务。监督并督促业务员公司货款回笼情况，确保资金安全。对每月销售情况做出统计，以便统筹安排生产，确保年度销售计划指标的完成。

4、记录各类费用支出，确保营销费用开支合理，避免浪费现象的出现。做到每笔支出登记在案，清楚明确。

5、准客户、加盟商、代理商、供应商的信息整理、备案;客户投诉、意见及建议的记录、反馈、协商、解决;营销、生产、技术、财务等相关部门的协作，确保产销衔接顺畅。公司与公司、公司与客户、部门与部门之间的公关工作，以便做好有力后盾。

6、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与同事之间加强沟通，密切配合，互相支持，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动、热情。

四、严格要求自己，时刻警醒。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。自己在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽能力去做。在平时时刻要求自己，必须遵守公司规章制度，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

五、存在的不足。

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于销售内勤的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足，有时候工作不在状态，遗漏一些重要事情，对自我管理方面做的不到位。

2、对工作程序掌握不充分，对自身工作熟悉不全面，对整体工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3、缺少细心，办事不够谨慎。销售内勤的工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率、做事不够谨慎考虑不周全的情况。

六、今后努力的方向。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

**饮水售卖员工作总结范文12**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结

1、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。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成；

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

（二）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

（三）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（四）销售报表的精确度，仔细审核；

（五）借物还货的及时处理；

（六）努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，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。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**饮水售卖员工作总结范文13**

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在xx领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案,.通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然附出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20\_,展望20\_!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**饮水售卖员工作总结范文14**

20x年在各级领导和同志们的关心帮助下，始终坚守在销售第一线，不怕苦不怕累，不怕繁琐，牢记使命，始终以销售任务为工作的中心、重心和核心，积极贯彻公司的文件精神，同时积极参加业务学习，做到熟悉各种新产品的性能，努力克服新形势下的各种不适应，把各项基础工作做到常态化，不空喊口号，不让各项制度落空，实打实的抓好自己分担的工作，现将一年的工作汇报如下：

一、作为销售主管，认真学习理论，联系实际学以致用，及时深入学习公司的最新文件精神，联系自己的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化建议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵守公司的各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

二、踏实工作，认真完成各项工作任务

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自己敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束能力，对销售排名靠前的员工积极向总公司建议加薪，调动积极性。对没完成销售任务的帮助他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司建议调到其他能发挥特长的岗位工作。通过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部形成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

三、存在的问题和不足

1、办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足对工作开展中所面临的实际困难估计不足，致使有些工作虎头蛇尾

2、工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我一定总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮助下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

**饮水售卖员工作总结范文15**

回首20xx年，从pet上市，到gdb品牌转换再到打击gy。整个流程做下来我们众志成城，上下齐心，真正创出加多宝的奇迹。我们这一年过的是最匆忙也是最有价值的一年，让我真正感受到我们gdb人团结一心的团队意识，英勇奋战的作战本领，不怕苦不怕难的斗智斗勇，总之gdb的团队是秀、大、最有企业文化氛围感、最有团队意识感的优秀队伍。

20xx年本人主要负责批发市场及商超维护。批发市场的开发主要是争取将我司销量做到的极限，另外利用批发的特点，弥补邮差商没有辐射到的点位。在今年的批发的维护中我很好的把握了本年度公司要求的销售节奏。前期将公司该压产品都压到了批发。但是由于pet后期动销慢，批发客户对该产品没有了十足的信心。同时我们坚持销量及形象两手抓，一是广宣，再者是陈列的维护。通过同事们一年的努力宣传，目前无论终端店老板还是消费者都已经知道加多宝才是中国销量、也是喝的正宗凉茶。

客户方面，现有客户和我们有2年多的合作关系。我们对客户的性格、情况都有很好的了解，这对我们沟通和抵制gy产品有很好的帮助。gy聊城的第一个经销商由于没有可以压货的渠道，都直接撒手不干了。对于第二个经销商，也只是在铺货，并且效果特别的不好。

宣传方面：我们主要是做好我司形象在超市的维护及做好堆头及端架的维护，力求在形象上压倒gy。同时做好产品在商场的及时补单上货工作。力求将产品形象很好的展示给消费者。更加可喜的是现代全年的整体销量较去年增长了75%，对聊城的整体数据增长的贡献较为突出。但是对于现代gy的防御工作没有做好，所以在以后的工作中要加强对竞品信息的关注。

**饮水售卖员工作总结范文16**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，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，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

更多信息请查看工作总结

**饮水售卖员工作总结范文17**

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20\_年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20\_年做一个初步的规划。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的\_，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

二、自身的不足

(1)业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2)过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3)今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一致处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

三、明年的工作思路

(1)从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2)今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3)明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4)两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20\_年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20\_年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步

**饮水售卖员工作总结范文18**

20xx年对于某某污水处理厂是非同寻常的一年，经过了08年的工艺初调到今年的全厂投入试运行，对于处理厂来说是一个全新的开始，无论是工艺控制还是人员管理或是设备运行，都是在摸索中前进和成长。在公司及上级领导的关怀与支持下处理厂全年生产运行稳定，无重大安全生产事故发生，基本进入正常运行，现将处理厂这一年来的工作总结如下：

1、工艺控制

1-12月份处理厂累计处理水量x万吨，平均日处理量为x万吨，最高日处理量为x万吨，累计去除COD为x吨；2月份污泥脱水机房正式投入使用，1-12月份产泥量x吨左右，污泥含水率x%，污泥外运x吨；1-12月份共用PAMx吨，PAC7吨，共计费用29万元；目前处理厂出水水质基本稳定达标，1-12月份处理厂出水COD平均值为、SS平均值为、氨氮平均值为、磷平均值为、PH平均值为、BOD5平均值为。1-12月份出水COD达标率为x%；氨氮达标率为x%；总磷达标率为x%；悬浮物达标率为x%；生化五日耗氧量（BOD5）达标率为x%；总氮达标率为x%。污泥总铬含量xmg/Kg、铜含量xmg/ Kg、锌含量xmg/Kg，从数据上分析进水水质受到附近电镀加工企业以及五金紧固件企业的污水影响，故应响水质色度的偏高。1-12月份处理厂用电总量为2589600度，平均每月用电量为215800度；平均每日度。1-12月份累计产生各类运行报表1900余份。

2、设备运行

今年处理厂设备已基本投入使用，目前设备总台数为169台，其中主要设备有：工艺风机6台、反冲洗风机2台、离心式脱水机2台、潜水泵20台，还有阀门、电动葫芦等等。1-12月份设备完好率，使用率98%。在设备维护保养方面，风机保养内容主要为滤芯清洗、皮带收紧、机头加油；离心式脱水机保养内容为二端轴承加油、电机加油、传动皮带收紧。1-12月份6台工艺风机空气滤芯每周清洗1次，皮带适时检查收紧，机头换油xx00H /次，加油量台，用油专用罗茨机油；2台反冲洗风机空气滤芯每周清洗1次、皮带适时检查收紧，机头换油xx00H /次，加油量台，用油专用罗茨机油。2台离心式脱水机轴承加油为8H/次，加油量2-4g/次，加油类型专用润滑脂；电机加油800H/次，加油次。另外，潜水泵20台，电机换油保养周期为1次/年，加油类型是绝缘油，加油量按电机的大小分别为2升、4升、6升。

为保障处理厂设备的安全、高效、正常运行，1-12月份编制完成了设备设施操作规程；对处理厂各单体设备、管道的防腐、防锈上漆工作；完成了某某、某某池电磁铁移位改造工作；做好全厂设备零部件上油润滑保养工作，延长设备使用寿命；同时为了某某、某某排污的畅通，新增300米的PE排污管，缩短了两池的排泥时间；此外还对浓缩池的排泥泵进行了改造，改造后的泥泵比原先排泥速度提高了近6倍；为积极探索解决某某池堵塞现象，新增45KW水泵对某某加压进水，对某某池卵石间的淤积污泥进行快速冲散，起到了良好的效果。同时配合工程科做好各项厂内工程的辅助工作，包括水解池除臭装置的安装；浓缩池刮泥机安装；某某池手动控制阀改装；处理厂突发事件的相关修复工作等等。

3、化验分析

今年化验室围绕入网企业及处理厂水质开展各项检测工作。在做好对处理厂、入网企业、各运行泵站的日常水质常规检测工作同时，1-12月份对重点入网企业在保证每月3次检测量的基础上，每月对部分重污染企业进行一次夜间抽检，掌握企业水质状况。另外每月配合某某环境检测站，对现有各运行泵站进行每月一次的常规项目的平行分析，以掌握各泵站的水质状况；1-12月份某某公司运管科就7#泵站、某某泵站COD超标现象，对城西垃圾站、某某、7#泵站及附件企业水质进行了连续抽样监测及2次随机抽样，查找超标原因。在与某某某某污水厂的7#、某某泵站水样平行检测分析中，误差控制在5%以内。今年随着某某污水处理厂的正常运行，进水水质较投产初期变得复杂，在常规分析项目的基础上增加了重金属、污泥含水率等控制指标。9月份结合工艺优化工作陆续对总氮、硝酸盐氮、COD等检测方法进行人员操作培训，使得检测程序及数据更加规范化。此外在做好处理厂日常检测分析工作的同时，化验室还承担着厂内各在线监测仪的日常维护及校正工作；还配合公司办公室做好相关数据的上报工作。

4、其它

今年我厂在污泥处置方面也获得了重大突破，从最初的直接运输填埋到6月份开始成为砖厂制砖材料，这里倾注了厂部工作人员及公司领们的共同智慧。年初完成了厂部办公楼及化验室的搬迁工作；在完成厂区绿化种植的基础上，上半年共移植桃树113棵，基本成活。今年还编制完成了厂部各岗位责任制及相应的应急预案并上墙；完成了工艺控制性文件；完成了厂区露天设备防雨不锈钢罩的安装及办公楼等单体的防盗窗安装工作；联系完成了厂区室外汽车库的建造工作；完成了仓库及各泵站货架的制作工作；完成了厂部食堂的建设并投入使用；对厂区实行卫生包干制，卫生工作落实到组，并定期组织人员检查；配合工程科做好厂部相关工程工作；针对处理厂突发事件的发生，处理厂做好了各日常生产运行的部署工作，确保处理厂的`安全正常运行。

1-12月份我厂还接待外来参观及上级考察达xx多余次，厂部以最好的状态迎接每一次考察和参观任务，考察及参观人员对处理厂的运行效果和整体环境均给以好评及肯定。

目前某某污水处理厂在岗人员38名正式+临时）：行政3名、运行值班18名、化验7名、机电4名、驾驶员2名、门卫及卫生3名。处理厂全体职工本着工作第一的原则，无论刮风下雨都工作在第一线，认真、负责得完成好每一项工作任务。1-12月份结合处理厂实际运行，通过辅导+考试的形式,共组织各类厂部培训xx次，培训人数达220人次；组织各类考核7次，参加考核人数达140人次；化验室每季度对分析人员进行分析操作考核；通过一系列的培训及考核，一方面使全厂职工更详细的了解我厂的工艺流程及对工艺流程会产生较大变化的影响因素，以便在日常运行操作中及时掌控各工艺参数；另一方面也提高了厂部全体职工的专业技术知识及操作水平，为建设一支专业的污水厂员工队伍打下了较好的基础。

目前处理厂有xx多位职工还在利用业余时间参加专、本的学习，大家在通过不同的方式不断的提高着自身的专业知识和文化素质，为今后更好地开展工作做准备。

1、目前处理厂在工艺运行方面还存在着不少问题及面临着不少困镜，其中包括中控制台没有很好的利用起来以及来水含泥量的超标、进厂水质不稳定、水解池的翻泥不稳、某某池堵塞目前正在清淤工作、浓缩池容积严重不够等等问题；针对以上这些现象，厂部曾多次调整工艺状态，加强对水解池、某某池、某某池的排泥频率，并积极探索有效可行的办法来解决各类问题；还多次与STS公司联系，以求快速有效的解决以上现象的办法，但目前仍未得到彻底解决。

2、处理厂正处在有诸多问题阶段，一切工作都需要去不断摸索和整理，包括工艺的不断优化；制度的不断健全；人员管理的不断合理化和人性化等。

xx年某某污水处理厂的正常运行倾注了全厂职工的心血和汗水，今年在年初目标任务及环太湖流域节能减排工作的指导下有序的开展着各项工作，但由于工艺运行控制的不稳定，前部分出水指标达标率仍不理想，需努力去完善。20xx年处理厂全体员工将在xx年的工作基础上继续做好工作，在今年编制完成的各类制度及控制文件上继续加大力度结合处理厂实际不断来完善；在工艺优化的基础上进一步完善处理工艺，使出水水质能长期稳定的达标排放；进一步加强对厂部员工的技术练兵，建设一支高素质的污水员工队伍。

新的一年，在公司及上级领导的关心和支持下，我们处理厂全体员工必将一如既往，全力以赴，尽最大努力完成各项任务及新年度的工作目标任务，为污水处理事业交上一份满意的答卷。

**饮水售卖员工作总结范文19**

捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，我们又迎来了年终工作总结会会的召开。对于我个人来说，是丰收的一年，特别是在这20\_\_年里收获了太多太多，需要感谢的人太多太多。在这里，我谨向关心支持我们电话销售部的领导和广大员工表示衷心的感谢!并对电话销售这方面工作做一个总结：

一、工作完成情况

我们对电话销售团队进行了整合，渠道部销售人员现有人，网站部销售人员现有人，客服部销售人员现有人;完成了呼叫系统上线，对呼入呼出业务进行了详细分工;制订了销售规则，与产品部门合作进行了职称英语、四六级等多次电话销售促销活动，完成总业绩百分之\_\_，其中，完成重点产品电话销售工作百分之\_\_。我们具体做好了以下几项工作：

(一)、强化培训。强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。教师做到分工明确，责任到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。如，\_月\_日，老师为我们进行了职称英语培训，取得了很好的效果(我用27号前后的两组数字进行比较)。

(二)、更新系统。聘请专业技术人员，积极进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

(三)、细化分工。对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人了解到学校，了解到学校的产品，为学校争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果;呼出方面，进行未付款订单的跟进，在学员跟进方面，及时了解学员处于哪个进度及时进行跟进。每个新开发的学员，都制表统计，在开发学员的得失之处做分析。通过召开每月一次例会来分析近来学员的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进，对于成交的学员我们及时分享经验，以供大家学习。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不接受，我们作相应的改进满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。

在平时，我们也和老学员保持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，可以登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量达到个。

(四)、完善制度

为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情况明显下降。

各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

二、存在的问题和不足

虽然在20\_\_年来我们的工作取得了一定成绩，但是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

1、呼入方面。咨询应对能力不足，部分课程仍然缺乏深度咨询能力，需要与产品加强协作，加大培训力度。

2、呼出方面。目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

3、有的仅凭感觉销售。对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析。

4、团队氛围一度出现问题。业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩。

三、下步打算

新起点，新希望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

1、加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们希望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改进或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

2、加强数据统计与分析。及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

3、积极研究发掘销售规律。以指导好销售工作的开展，为学校创造更多的经济效益。

以上是我半年来的工作总结和计划建议，有什么不当的地方还请领导指正。

在新的一年里，我们将紧紧抓住教育发展的战略机遇期，尽的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家会一起努力，紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更美好的目标迈进，将工作做到更好!在不久的将来，我相信学校一定会发展得更好、更快!

**饮水售卖员工作总结范文20**

20xx年是伊春市中心城污水处理厂投入生产运行的第4年，在今年7-8月份，我司维修部对全厂设备进行了大规模的检修和更换，在正常的检修过程中出现了一些突发事件，造成氨氮超标，经过后期一系列的整改，目前我厂运行正常、出水达到合同约定的标准。从今年整体情况来看，无论是从工艺控制还是人员管理或是设备运行，都在运营的过程中取得了一些进步和成长，在市、区领导的关心与公司领导的支持下，伊春市中心城污水处理厂全年生产运行基本稳定，无重大安全生产事故发生。现将处理厂这一年来的工作总结如下：

1、工艺控制

我厂1-12月份处理厂累计处理生活污水预计达到1320万吨，日均处理量约为3、6万吨，最高日处理量为4、4万吨，平均进水COD184mg/L，出水COD43、7mg/L，累计削减COD为1852吨；平均进水氨氮22、5mg/L，出水氨氮8、3mg/L，累计削减氨氮为187吨；1-12月份产生剩余污泥2860吨，共耗用PAM絮凝剂1吨，污泥含水率平均低于80%，其中2860吨剩余污泥已全部运送至伊春区生活垃圾填埋场进行无害化处理；1-12月份处理厂共用电总量为228万度，月均耗电量约为19万度；日均耗电量6246度，平均吨水耗电量为0、173kw/h/吨。

我厂于20xx年7月末至8月末对反应池内曝气设备进行检修，在检修结束恢复使用后，反应池内活性污泥出现不同程度的流失及减少，造成生化处理效率下降，出水氨氮超标。通过采取一系列恢复措施后，目前我厂运行稳定，出水水质各项指标平均值检测情况如下：CODcr36mg/L（标准值≤60mg/L），BOD58、1mg/L（标准值≤20mg/L），SS8mg/L（标准值≤20mg/L），总磷0、3mg/L（标准值≤1、0mg/L），氨氮4、5mg/L（标准值≤15mg/L），符合《城镇污水处理厂污染物排放标准》（GB18918—20xx）国家一级B标准的规定。

2、设备运行

自20xx年10月份运行以来，我厂已经运行4年多，为保障处理厂设备的安全、高效、正常持续运行，今年对设备进行了全方位检修、更换，除了按照设备说明做好零部件上油润滑保养工作，延长设备使用寿命外，目前已经完成的主要工作为：3台曝气风机的润滑油及皮带更换；3台提升泵润滑油的更换及止回阀的检修；4台推理器更换润滑油；压泥机系统更换润滑油及高压清洗系统；8台水阀及气阀的检修；16台回流泵及污泥泵检修；3#曝气风机更换扇叶；3#滗水器更换液压螺杆；紫外消毒设备更换灯管、套管及镇流器；对生化池曝气盘进行全面检修、更换；对生化池在线监测设备（污泥浓度计、溶解氧仪、液位计）进行全面的检修、更换，；完成对污水厂各池体旁防护栏杆刷漆、防腐工作；完善了中控系统等。，我厂根据实际运行中出现的问题，逐渐完善设备设施操作规程，并对全部职工进行了培训，保障污水处理厂设施、设备正常运转。

3、化验分析

污水处理厂化验室通过对进、出水水质开展各项检测工作，指导配合运营工作。根据化验室监测结果表明：今年1-8月份我厂运行稳定，出水基本达标，9月、10月出水氨氮出现部分时段超标现象，化验室在日常水质常规检测基础上加大了对各池出水氨氮的检测频率，为工艺调整提供依据。从今年10月底开始，出水逐渐恢复到达标，目前各池运行正常，各项污染物指标均达标排放。另外化验室每月配合伊春市环保局监测站对污水厂水质进行取件监测；配合在线监测设备运营维护商对在线监测设备做比对试验、保证设备准确度；此外在做好处理厂日常检测分析工作的同时，化验室还承担着相关数据的上报工作。

4、其它

今年我厂接待外来参观及各级领导部门检查达10多次，每次都争取以最好的状态迎接检查和参观任务，对各级领导提出的问题我们积极进行整改，好的意见积极采纳。今年年12月2日，市政府白市长、区政府陆区长、园区张主任、市环保局郑局长、区环保局高局长等带领专家组莅临我厂，在听取了污水处理厂工作汇报的基础上，对我厂的实际运行情况进行了现场检查，对我厂的整改情况及运行情况都给予了充分的肯定，专家组也为我厂的运行提出了宝贵的`意见。

1、人员培训情况

目前污水处理厂在岗人员18名，其中管理人员3名、运行值班人员8名、化验2名、财务1名、电气维修2名、采购1名、厨师1名。今年结合处理厂实际运行，通过辅导+考试的形式，组织全厂人员培训6次，考核1次。通过一系列的培训及考核，一方面使全厂职工更详细的了解我厂运行的工艺流程和对工艺流程会产生较大变化的影响因素，以便在日常运行操作中及时掌控各个工艺参数；另一方面也提高了全体职工的专业技术知识及操作水平，为建设一支专业的污水厂员工队伍打下了较好的基础。

2、管制制度

制度化、规范化的管理是污水处理厂发展的主要方向，今年我厂制定并完善了一系列的规章制度，包括各岗位的岗位责任制、安全生产管理制度、交接班制度、失职追究制度、卫生管理制度、早会制度、化验室管理制度、食堂管理制度、值班记录填写制度及运行报表管理制度，另外还根据实际运行情况，完善了设备操作规程、各类报表及生产资料。通过上述一系列规章制度及规范规程的实施，我厂的管理工作更上一步，为今后的正常运行打下了坚实基础。

1、二期工程进展情况

由于伊春市城市发展需要，目前我厂已经上马的二期工程项目预计投资6500万元，主要建设两座CASS池、一座格栅间及配套设备、管道及电气安装工程。二期项目于20xx年6月1日正式开工建设，至今已累计投资3800万元，目前二期两座CASS生化反应池土建施工完成，细格栅间主体工程已完成，剩余格栅间的装饰装修部份预计将于明年5月20日前完成，其余二期配套的土建部份将于5月30日前全部完成并进行设备安装，约8月底完成全部工作，争取9月开始进水、调试、运营。

2、目前二期工程的工作重点

目前已经进入冬季，由于伊春市地理气候因素，不宜继续施工，当前的工作重点是二期土建工程的越冬防护工作，为明年的工作打下良好基础，我们准备实施的措施是：

1、外墙采用砂石土等不膨胀材料进行回填2米；

2、内池壁粘贴1、2m高保温板，池内注水3m深；24小时专人巡查、破，削减池内冰水对池壁的内压力。

3、裸露在外的梁、柱四周采用保温板或保温棉覆盖防护。

4

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn