# 砼销售年终工作总结(热门31篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-05-16

*砼销售年终工作总结120xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临\*\*终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的...*

**砼销售年终工作总结1**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临\*\*终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，\*\*对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和\*\*和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、不断的学习产品知识

收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的.应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！

二、本年度存在的问题

在20xx年x月x日的\*\*，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对20xx年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的情况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

四、20xx年个人工作目标和计划

我在20xx年中将坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**砼销售年终工作总结2**

时光飞逝，水月如梭，一转眼功夫我到公司已经三个多月了，回顾这几个月的工作，有成绩也有教训。

>一：工作方面

在这段时间的工作中，做好每天的取样成型及检测试块的压力值。对每天进厂的原材料(如：水泥、粉煤灰、矿粉，外加剂，粗骨料，细骨料)进行检测， 如：检测水泥的净浆流动度及细度，水泥胶砂强度，还有粉煤灰的细度及需水等等。按照标准要求正确规范的进行每一样材料的检测，如有不合格及时通知并要求退货。对于目前的材料检测操作流程和标准要求已经基本掌握，在以后的工作中就是要通过多做实验来累积经验， 让自己通过观察和感觉能够比较准确的估计出他们的真实值。 当然，我还有很多需要去学习，比如配合比的设计，各种级配的设计， 对于目前学到基本技能远远不够，在今后的工作还要请教老邓师傅，还要继续付出更多的努力，还要花费更多的心思到工作中来。

>二：学习方面

通过工作的空闲时间在实验室里查看各种实验检测标准，学习实验操作步骤等资料。在今后工作还需积极主动去请教老师傅，要用虚心好学的精神去学习，从而把我们所学的知识与实际操作相结合，把我们的理论知识更好的运用到实际中去。

>三：态度方面

刚刚进入一个新的工作环境，有很多事情还没有完全去适应，但是我会时刻要求我自己，牢记岗位职责，努力做好自己的本职工作。力求在今后工作中做得最好。 对于这段时间我的表现，或许在工作中存在不足之处，希望领导和各位同事多多指教，常言道： “别人是帮助自己找出不足的最好镜子” 。 对于大家指出的缺点，我会去改正，希望大家多多指点。

总结：通过这段时间的工作，让我从中不仅学到技能知识，还学会了如何更好的去学会沟通，处好人际关系，能更加积极主动去跟别人学习新技能，在今后工作中得继续付出百倍的努力。

**砼销售年终工作总结3**

我于20xx年9月1日加入销售部门，目前当任销售助理一职，负责协助销售处理订单等后勤工作。

通过6个月的不断学习，在日常工作中的不断锻炼以及同事、\*\*的帮助，我已逐渐融入这个大家庭，个人的工作技能也有了明显的提升，虽然仍有不足，但是收获了不少，我感觉自己成长了，也逐渐成熟了。现将工作情况和展望简要总结如下：

1、通过简单的学习及介绍使我对公司有了一定的认识。

入职的第一周，通过对公司的一些宣传视频和宣传资料及进入车间的学习，使我对公司的发展历程、企业文化、产品的生产流程、公司主要业务有了清楚的了解。

2、日常工作总结

根据部门的工作需要，我主要负责各物流公司、一些线上商城后勤跟进和销售分析报表。由于乡村基、佳瑞、佐客、誉丰等客户合作比较久，工作内容和流程都相对比较简单，只需对运输和产品售后及客户沟通上多加跟进。线上商城由于产品套餐比较多，价格也经常变动，日常需较为仔细，也得时不时配合仓管盘点，确保系统账目上的准确。同时也给了一个机会和客户、合作物流有了更频繁的沟通接触，为以后的工作增添了一些便利。物流方面，除了负责目前5家物流公司的账单明细外，12月增添了普通顺丰快递账单的整理和核对。各部门的配合方面还算顺利。空闲时间，会多学习下食品安全相关方面知识。

3、个人收获及工作展望

通过这6个月的工作和学习，我熟悉了公司销售助理的工作职责及工作流程，当然，我也认识到自己一些不足，尤其是对食品行业、食品安全不太熟悉，在这6个月的工作中，我也认识挺多朋友，他们在工作上给予了很大的帮助。

20xx年，我希望我能够做好本职工作的前提下，多学习相关行业相关的知识。并且在工作过程中能更快更好地解决更多的问题，从而负责更重要的工作。

**砼销售年终工作总结4**

时间一晃而过，20xx年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在XXXXX工作已经两年零七个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20xx年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这一年来的具体工作情况总结如下。

第一：以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点。

我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作（标书、档案建立归类、资料、文档工作）利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

xx年，是xx的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

第二：完成本职工作，销售助理是一个非常讲究责任心的岗位。

一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司\*\*。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以程度保证公司的信誉，在这一年中，完成200多份合同的制订，800多笔货物的销售手续，尽能力没有出现工作失误。

文档的建立及\*\*的制订；由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司\*\*及工作流程。

第三：一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步，但是自身的差距和不足还是有的。

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给\*时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢XXXXX在20xx年给了自己这么大的一个工作空间和发展\*台，感谢同事、\*\*在过去一年工作中给予的\*\*与帮助。

20xx年是我们公司“二五”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“三五”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小\*\*活，实现价值的一年。希望在20xx年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。谢谢！

**砼销售年终工作总结5**

年底来到了秦皇岛汉拿混凝土有限公司，面对一个对我来说陌生的销售行业，虽然有着很多的疑问和无数需要学习的知识，但是要从自身努力学习和工作，尽早的熟悉工作环境和业务知识，为公司的发展做出自己应有的贡献。我相信自己能适应这份工作，能够在公司里发挥应有的作用。

现在的我在公司销售部门工作还没一个月的时间，所以还在学习阶段，但通过老员工的教导和讲解，对目前的工作也有了大致的了解，拟定了20XX年的工作计划，我相信在以后的工作中我可以做的很好！

刚接触混凝土行业时,对这个行业还不太熟悉，在选择客户的问题上不知所措,而且现在对产品了解程度不够，所以没有目标\*，尝试\*的寻找了一下客户，也都是一些零散要求苛刻的对象，但我相信在老员工的帮助和自己的努力下，不用多久我一定能明确目标，完成领导安排的工作任务。

20XX年工作计划如下：

一、对于本公司以前原有的客户要要经常保持联系，发展成固定客户的，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，稳定好与客户的关系，通过与老客户的沟通及时了解他们的最新工程和在建工程的进度情况，实时的确定工程中对混凝土的需求量和需求时间。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体和朋友获得本行业相应的新客户信息，及时做好客户信息存档，经常去走访新客户，通过相互的了解建立对本人直至公司的信任，以便在以后的工作中建立合作关系。

三、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相结合，无论是与同事还是同行之间要不断沟通，有问题及时询问咨询，把别人拥有的行业内涵转化为自己的知识储备，发挥到工作中。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月要增加1-2个新客户，同时维护好老客户的关系。

2、及时完成日报和周报，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公司的状态和需求，再做好准备工作，力争不丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。运用销售技巧和客户处理好关系。

**砼销售年终工作总结6**

1．总结必须有情况的概述和叙述，有的比较简单，有的比较详细。这部分内容主要是对工作的主客观条件、有利和不利条件以及工作的环境和基础等进行分析。

2．成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。

3．经验和教训。做过一件事，总会有经验和教训。为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

4．今后的打算。根据今后的工作任务和要求，吸取前一时期工作的经验和教训，明确努力方向，提出改进措施等。

销售助理年终总结范文

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\*\*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，使得销售工作顺利进行。

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。08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如下：

1、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

2、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；

3、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；

4、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；

5、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；

6、在日常的事务工作中，自己在接到\*\*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，08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）确保完成全年销售任务，\*时积极搜集信息并及时汇总；

（二）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；

（三）销售报表的精确度，仔细审核；

（四）借物还货的及时处理；

（五）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（六）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

（一）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。

（二）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。（这种现象非常严重）

（三）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。

（四）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！

（五）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。

（六）发货及派车问题。

（七）新产品开发速度太慢。

总之，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！

**砼销售年终工作总结7**

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司\*\*和同事们的\*\*与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的\'本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

>20xx年的主要工作内容如下：

>一、 销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，\*\*的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形\*\*的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要×××的、要×××的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户\_，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉\*\*信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

>二、 加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二， 不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理\*\*的严密性与连续性没有监管到位。

>四、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的\*\*，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水\*，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习混凝土专业知识和相关法律常识。加强对混凝土发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好\*\*的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章\*\*，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立 ，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

混凝土销售年终总结3篇（扩展3）

——混凝土销售部年终总结

**砼销售年终工作总结8**

时间总是无形的走过，我来到公司快两个月了，怯怯的面对公司的同事（毕竟自己的专业和从前从事的行业与现在的不同，不知道如何下手），而转眼间我和同事都彼此熟悉了，时间也就这样的过去了。我作为一名公司新人，大致知晓了公司的业务，也明白了，这个工作也并非想自己想象的那样简单，俗话说隔行如隔山我是真的体会到了。两个月时间真的不长，在两个月里，我在公司\*\*及同事们的关心与帮助下，完成了每项任务，虽然进入公司的时间并不是很长，还是写了这篇本年度的工作总结，内容主要有以下几项：

一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，

保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成工作，达到预期的效果，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，使工作水\*有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。（虽然在工作中有很多的不足）

三、专业知识、工作能力和具体工作

我是十一月份来到公司工作，担任公司销售助理，由于现在我们公司新产品投入市场的时间还短，我在这个岗位还算空闲，最多的时间就是学习新产品的知识，让自己更容易受本职工作，在同事的指导，还有部门开会过程中，看到了许多同事的优秀表现，也从他们那边学到了一些专业知识，从而在这个领域中也能有自己的见解。

在这两个月中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

1、负责自己办公桌及周边的卫生，让自己和他人的工作环境不受影响。

2、认真负责的完成各项任务，在进公司不久就和公司\*\*到河南去参加药展会，让我学习到了好多。

总结两个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如个别工作做的还不够完善，专业知识不够，这有待于在今后的工作中加以改进。在公司的两个月的工作中，我得到了公司\*\*和同事的大力帮助，这是我非常感谢他们的地方，在他们的帮助下，我快速的适应了公司的工作，我为此感到非常的感激。

**砼销售年终工作总结9**

20xx年已经过去，我来酒行也已有一年之久，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对一年的工作进行简要的总结：望各位给与评价与建议。

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，\*\*一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理咨询以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

存在的缺点：

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

11年年存在的市场问题：

1：产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。

2：促销力度加大，利润下滑。

3：促而不销。

4：对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

xx年就快结束，回首xx年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的xx年就伴随着新年伊始即将临近。可以说，xx年是公司推进行业\*\*、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下：

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能\*\*一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，xx年对于公司来说经历了很多，其中我身在的奇墅湖度假村项目内：

梓路寺的成功开光为广大信徒解开了它神秘的面纱、奇墅仙境中坤国际大酒店的开业终结了五年来工程的精心铸就，接下来的梦寻徽州水上舞台和度假会所以及别墅区的开业，我相信奇墅湖度假村项目的明天将更加美好，也坚定了我在工作岗位上努力奋斗的信心。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

下步的打算，在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和\*\*的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向\*\*汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在上级的正确\*\*下，京黟公司的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

**砼销售年终工作总结10**

20xx年上半年，面对新的工作任务及新的工作目标，过程中体会更多的是学习、努力与适应，在这个过程中，我深知销售部要时刻秉承其服务性与规范性的办事原则，积极开拓市场，协调处理在各部门工作中遇到的不便，而销售的工作压力很大，但从中把握细节，观察与用心才是进步的关键。领导交代的任务事事有结果，件件有回音，较好地完成了上半年的工作。下面将我在20xx年所做的工作汇报如下：

一、加强专业知识和业务理论学习

20xx年是个人不断学习与进步的一年，首先是通过报考项目经理，拓展领域内知识范畴；其次是从销售过程中认真领悟本职工作中的各项专业技能，通过努力，在领导和同事的帮助下，边工作边改进，较好地开展了销售管理工作。

二、20xx年上半年完成的重点工作

（一）、高新区检察院led屏、安检门销售。

led屏和安检门的销售属于第一次接触，当领导交给我时，自己边学边干，从了解客户需求到制定方案书再到签订合同最后到开票收款，自己亲力亲为，既完成了销售又学到了相关知识。其中采购部门对安检门的询价为8千左右，对比售价这已经有一定的差价，但是我不满足现有的利润，终于找到了安检门的厂家，进价只有4千左右，为单位争取了更多的利润，同时也优化了采购渠道。

（二）、完成了江苏恩伟驰的一系列销售。

20xx年3月起，陆续做了他们的防火墙升级、ups系统、综合布线系统、视频会议系统。仅此一客户上半年就完成销售额269543元，并且后期的监控改造和三期厂房it建设我们都很有可能参与。综合布线系统得到了客户的一致好评，并且此工程完工后追加了8800元。其中视频会议系统的设计方案在众多方案中脱颖而出，得到了客户韩国总部会长的认可，并发邮件给江苏恩伟驰的董事长明确要求以后的it方案必须有云联公司参与。从这些项目中学到了很多理论知识和项目管理经验，这为今后公司参与弱电的建设积累了经验。

（三）、配合单位完成药城四期厂房的成本核算。

（四）、积极配合公检法司共享平台的项目设计。

（五）、积极配合园区招商工作，已成功引荐一家企业入驻，正在洽谈中的还有两家。

（六）、全力指导部门员工完成销售任务。

对销售部同事的跟进的单子，帮他们出谋划策，努力让他们迅速成单，创造更多的利润。对于投标的业务，积极找同行来围标，确保以较高的价格中标。

三、积极要求思想上进

在思想上积极要求上进，于上半年参加红十字会组织的急救员培训，并取得证书，积极参加志愿者活动。

四、工作中存在的不足

经过这半年的销售岗位工作，我发现了自身的许多不足，主要表现在对项目管理经验不足，控制成本的能力欠缺；对系统复杂、周期较长的项目力不从心，不能把握其中要领，管理水平亟待提高。

五、下半年的工作思路及建议

（一）、根据公司发展需要应尽快成立工程部。建议由销售部改编，理由是与技术部相比起点一样但沟通能力较其他部门的人强，熟悉了工程建设的流程利于今后智能化的销售。

（二）、明确各部门职责，分工明确，坚决杜绝推诿扯皮现象的发生。跨部门的协调终究是治标不治本，唯有让每个部门树立起责任心，环环相扣才能把事情做好。

（三）、加大爱岗敬业教育，树立起员工的大局观和团结意识，减少内耗。

（四）、注重公司形象建设，做好售后服务工作，建立起长期稳定的客户关系。

（五）、注重销售团队的建设，强力的销售队伍对公司发展壮大意义重大。

（六）、优化流程审批应急响应制度，确保在建项目实施能不间断运行。

（七）、加强自主队伍建设，早日甩掉外包的包袱。

（八）、应公司发展需要尽快招聘合适的人才。

惧满溢，则思江海下百川；忧懈怠，则慎始而敬终。在20xx年下半年的工作中，我将时刻保持戒骄戒躁，奋发向上的精神，真正用心对待每一件工作。

**砼销售年终工作总结11**

经过前一段时间的工作和大干50天的拼搏，我们预计完成全年销售毛利平均计划的\*%，实际完成了\*%，有近50%的销售小组都已超额完成。排名前三位的部门是：生鲜部完成了105%，食品部，百货部。

20XX年两节销售额计划的完成，这样的业绩凝聚着全体干部员工的智慧和心血，在此，我谨代表\*\*百货向大家表示衷心的感谢和崇高的敬礼!下面就简要总结一下20XX年度两节销售的主要工作：

经营方面

(一)抓好营销策划工作, 求新求变。由于\*\*零售市场形势的变化，20XX年我们\*\*百货也在营销策划、促销活动上下了功夫，目的是抓住元旦、春节两大节日的销售，我们推出了一系列的促销活动：会员积分兑换奖品、抓奖、买赠、打折、特价、平安夜送平安果、幸运大转轮、大型文艺会演、春节送对联、送福字、送红包、元宵灯会一条街销售、情人节投许愿石羸现金卡、送玫瑰、装饰巧克力一条街等等，这些活动都为商场的聚集人气，扩大影响，促进销售，起到了一定的拉动作用。因为我们在促销策划上面没有什么经验，但经过张经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了一定的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。节日旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。

(二)抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理最优化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。

1、生鲜部：部经理与各组组长开会交谈，研究要货方案，最终的要货量基本上是准确的。为了吸引更多的顾客，部经理与供货商勤沟通，基本做到了进价最低、售价低于兴隆的进销策略。另外还补充了不少新产品，例如糕点组的北京特产糕点、糯米糍;干果组的红泥花生，低价位的冰糖、葡萄干;香肠组的十元一只的沟帮子熏鸡、锦江香肠等等，都提高了销售。

2、食品部：根据今年的实际情况，调整了上货量，啤酒、中低档白酒、礼包系列按去年的75%;茅台、五粮液、剑南春等高档酒按去年的50%;食用油随进随买、调料饮料宁多毋少。两节过后，看这个比例是正确的。为丰富商品品种，提高竞争力，又新进了黄金酒、进口品客薯片、好友趣系列薯片，吊炉花生、600g南方黑芝麻糊、砂糖系列、婴儿颗粒面等等。

3、百货部：部经理与各个小组分析现有的库存情况，经营情况，准确要货，保证了节后库存商品，无大量积压、无断档现象。根据民俗，中国人在春节有更换生活日用品的习惯，百货部将日用碗的种类达到了100多个品种，筷子达到了50多种，菜板规格40多种，不锈钢、塑料盆60多种，使销售得到平稳上升。

4、针纺部：与厂家沟通，争取了一些特价商品：床上用品组的“108”元特价双人被，销售了近300条，并带动了其它商品的销售。

5、鞋部：加强与各个联销商、供应商的协调，争取更多的优惠政策和促销资源。例如童鞋组新组装了一套货柜，改变了形象，增加了销量，平均完成计划的。

6、服装部：因原材料价格上升，商品价格偏高，购买力下降，整个服装行业都显得冷清，各厂家销售都较去年直线下降，部经理与营业员每天考查市场，共同分析、探讨。童装组的天津童装成了主打商品，价格适中、适合运动。又进了一种时尚的款式，使得童装销售非常乐观，完成了计划的。

**砼销售年终工作总结12**

一直走在学习的路上20XX年8月6日，我一生中难忘的一天。

连绵的阴雨，洗去了夏季的炎热，但却洗不去我心中的烦躁。在焦急的等待中，我终于接到了天元通知我报到的电话，心里很激动，我的秋天来到了，大学四年，终于到了收获的季节。在家的时候，亲朋好友问我在哪工作，我说在天元。在临沂，能在天元工作是一件很犀利的事，看着他们羡慕的眼光，我很庆幸，我选择了天元，但我更感谢，天元选择了我。

来到天元的第一天，我们学习了天元文化，天元在这50年来的成长过程。在这50年里，天元在全国各地，用自己过硬的技术，强烈的责任心，建筑了一座座在风雨中迄立不倒的`高楼大厦，成就了天元的辉煌。我想，我们的到来就是将辉煌延续下去。

初到混凝土公司，映入眼帘的是几个高高的大罐，一辆辆停放整齐的罐车。这热闹非凡的环境给我既新鲜又陌生的感觉，然而，到了晚上，这种美妙的感觉却消失的无影无踪，取而代之的是无休无止的噪音带来难以入眠的烦恼。这时，我想起有人说过，如果不能改变环境，那就改变自己，使自己更快的适应环境，加速自己的成长，从而能够影响环境。对于我们年轻人，来到一个陌生的环境，许多事情都会迎面而来，往往会不知所措，从而出现很多问题。这就要求我们在工作中多学多做多问，发现问题，解决问题，避免眼高手低，心高气傲。不要大事不会做，小事不愿做。想着这些，我烦躁的心慢慢\*静下来。

工作的第一天，我装满自信的心受到了前所未有的打击。在学校学习的知识竟然在实践中派不上用场，并且工作中很多知识都没有学习过。我茫然了，毕竟现实和理想存在着很大的差距。但是，我很快就清醒了，在大学学习的不仅仅是专业知识，还有学习的能力。现在，我要做的是将现实和理想之间的鸿沟填满。我开始拼命的学习基础知识，使自己能够在短时间内将它们应用于实践中；我开始拼命的做实验，在实践中能够更深刻的理解这些知识；我开始拼命的向老员工学习经验，使自己在拼搏中少走些弯路……渐渐的，我离天元“真正的员工”又近了一步。

作为天元的一名新人，我将秉承“自强，创新，诚信，奉献”的天元精神，发扬“唯实，争先”的天元作风，以“更新，更高，更好，更优，更强”的标准，认真学习，努力工作，使自己成为一名合格的天元人。

活到老，学到老。在学校，在天元，我一直走在学习的路上……

**砼销售年终工作总结13**

其次，是红酒的推广与销售方式。店内小册子、宣传单页与员工在销售时的宣传推广是提高品牌知名度的重要途径之一。销售与品牌推广是相辅相成的，在品牌价值充分实现的情况下，商品在客户心目中已经有了较高的定位，客户已经熟悉并认可了产品，销售工作更容易展开。在销售的同时，也对商品起到宣传推广作用，从而提高商品的知名度，提高商品的品牌价值。

再次是红酒的店面销售。售前要了解酩悦所\*\*系类红酒的资料和当时市场上相关红酒的信息，如酒价走势等投资创业。在顾客接待与销售过程中，让顾客感到被尊重的同时也要让顾客感到被重视。销售红酒也要有良好的售后服务。对于进店购买红酒的顾客以礼相待是必然的，而对于没有购买的顾客更要以礼相待，尤其是红酒销售，卖的不单纯是红酒，还是一种品位。售后服务要主动回访现有客户，以电话回访为主，主要了解其对本公司红酒的品质，价格意见以及其销售情况。这样也便于公司存货及以后更好的展开销售工作。

“xxx”期间,我区酒类流通管理工作按照商务部《酒类流通管理办法》(商务部令XX年第25号)的要求,认真履行职责,广泛宣传,以规范备案登记办理、全面推行酒类溯源\*\*为中心,以规范酒类市场秩序为重点,以广大人民群众喝上“放心酒”为目的,切实加强对酒类流通行业的\*\*管理,确保酒类市场的繁荣稳定。现将我区工作总结如下:

一、基本情况

XX年办理酒类流通企业备案211家。其中:批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

二、主要工作

1、\*\*重视,成立\*\*

自宿州市人民\*《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》(宿政发〔XX〕21号)下达后,区商务局\*\*\*\*\*\*,专门成立酒类流通管理工作\*\*小组负责全区酒类流通管理工作。

2、制定方案,明确任务

根据《酒类流通管理办法》的要求,制定了《埇桥区酒类流通工作工作方案》,提高酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强\*\*等方面,从全区的实情出发,提出了可操作性的工作意见。尤其对加强\*\*,分工配合,成员之间明确了具体工作职责,为形成合力促进酒类流通管理工作规范化,净化我区酒类流通市场,营造了氛围,奠定了基础。

3、深入基层,开展调研

根据我区实际情况,埇桥区商务局按“先城区、后乡镇,先抓批发、后抓零售”的工作方针,首先从市区批发企业着手,开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底\*\*和备案登记工作。在最炎热的夏季,埇桥区商务局\*\*精干人员在城区范围内,挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

4、广泛宣传,营造氛围

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展,加大《酒类流通管理办法》的宣传力度,进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识,我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义,让广大人民群众家喻户晓,营造共同遵守《办法》的规定氛围,为有效地开展埇桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

5、\*\*行政,办理登记

酒类经营备案登记办理是酒类监管工作的重心之一,为搞好登记办理工作,完善登记办理程序,埇桥区商务局对经营资质、申请资料、办理手续、办理时限进行明文规定,实施阳光操作;在办法登记工作中,我们有专人负责,建立台帐,做好《随附单》的发放、领取、登记、保管等各环节的工作。做到了没有酒类批发许可证的企业坚决不能发给随附单,防止将随附单发乱,失去其\*\*作用。

三、存在的问题及建议

酒类流通管理工作涉及的范围较广,点多、线长,由于今年工作刚起步,加之各方面的原因,存在的问题也比较突出,主要有:

一是实行酒类经营备案登记制和经营溯源制,是酒类流通管理的一项基础性工作和重点工作,但绝不是管理工作的全部,大量的工作是对酒类流通环节的日常\*\*管理,这是一项长期的工作。

二是建议对现有酒类管理人员进行全员培训,提高行政执法人员的思想素质,切实树立正确的管理理念和服务思想。

四、“十二五”年工作思路《酒类流通管理办法》是商务部成立后出台的第一部酒类监管的部门规章,实施酒类经营实行登记备案制和溯源制是\*\*性强、涉及面广的一项全新工作。这就要求我们必须把此项工作做细做实,积极、稳妥地推进酒类流通管理工作。具体做法:

一是进一步加大宣传力度,提高全民对加强酒类流通管理工作的重要性的认识,提高酒类经营者执行国家相关\*\*的自觉性,确保我市酒类流通市场的健康和安全。

二是进一步规范酒类经营行为,严格实行酒类备案登记和溯源\*\*,不断加强管理,对货源不清、渠道不明、手续不全的企业要及时整改,指导企业不断完善和规范经营管理。在酒类商品交易过程中保证质量安全,保证酒类商品交易信息的真实性,完整性和可追溯性,建立健全酒类商品安全信用档案,积极推进“放心酒”工程。

三是集中开展严厉打击制售假冒伪劣酒类违法行为的专项行动。“十二五”期间埇桥区将\*\*相关执法部门,对市区集中开展打击制售假冒伪劣酒类商品的行动。对酒的名称、原料、酒度、价格、出厂日期、生产企业、厂址等进行检查。严厉查处无生产许可证的白酒、散装酒的销售,防止假冒伪劣和有毒假酒流向市场。

四是积极开展“放心酒示范店”工程,建立酒类商品信用档案,对各个经销企业的资信状况、良好信用、不良信用和产品信用等信息进行记录,构建信用\*\*和失信警戒机制,建立优秀企业的光荣。

**砼销售年终工作总结14**

首先，非常高兴能够加入xx科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展\*台，谢谢!

20xx年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了xx，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过IT行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入IT行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入xx公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位\*\*和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20xx年12月31日，我总计开发有效客户 家，上门拜访客户 次，每天坚持打电话 30个以上，完成销售 万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

1、刚进入IT行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造\*\*为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力

3、不够勤快，我在今后的工作中，一定客服自己心中的\*\*，

全身心投入到工作中，增加自己的工作量，都说勤能补拙，我相信，在来年，我一定能创造出更好的成绩

4、我个人认为还有一些市场原因，根据客户的信息反馈，年底了，商家都忙着清理库存，不愿意再用现金向外面调货，从而造成我们销售困难，而且客户手上有些单子，也会拖到年后再交货

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章\*\*，服从公司\*\*的安排

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番\*\*和摸底，我觉得我收获了很多

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等

4、轮流主持早会，训练了自己的\*\*能力和应变能力

三、应收账款

我严格执行了公司的财务\*\*，截止20xx年12月31日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务\*\*，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要\*\*好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递

送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动

**砼销售年终工作总结15**

20xx年度混凝土公司在股东会的正确领导下，并在以总经理负责制的企业管理模式下，以经营工作为中心，以安全和质量为两个基本点，强力推进了企业内部改革，优化企业内部管理结构；全面落实企业各项经营管理工作，促进企业经营管理水平不断提升。

回顾和总结20xx年度，汇总分析工作中存在的问题，梳理公司发展方向和思路，调整公司市场经营策略，明确公司年度发展目标，全面部署落实20xx年工作，全面打造\_\_品牌新高度。

现将20xx年度工作总结和20xx年度有关工作计划作如下汇报：

一、20xx年工作总结

进入20xx年尤其是下半年以来，xx建筑市场严重萎缩，土地成交量基本为零，房地产市场受到沉重打击，在如此艰难的建筑市场环境下，公司上下坚定信心、开拓进取，落实目标、扎实工作、加强服务、成效显著，使公司经营业绩取得了一定的增长态势，各项经营指标和企业发展目标基本达到了股东会要求的有关目标。 20xx年公司除了受国家房地产政策出台和国内经济不景气影响外，建筑市场竞争日益激烈，银行资金不断压缩，加之混凝土行业已经进入了微利时代，本地区已出现多家同行停产、歇业现象，整个行业面临着洗牌重组。在面对企业生产资金紧张的情况下，公司通过调整营销思路，加强成本管理，强化货款收取力度，加大增效降本力度。同时紧紧围绕年初制订的方

（一）年度经济指标完成情况：

全年生产混凝土4\_方，净利润971万元，全年超额完成年度考核目标。几大经济指标完成情况良好，其中修理费、柴油润滑油耗用、行政办公费和业务费等全部满足股东会年度经济指标要求，电费超出考核指标5万余元，主要因20xx年度码头吊机开始投入使用，造成电费平均单耗较高；招待费超考核指标10余万元。本部招待费594145。9元，单耗3。23元/方，较20xx年度单耗同比降低6。38个百分点。 20xx年公司整个管理团队经过不懈努力和团结拼搏，在年度安全管理、质量管理和综合目标管理等专项目标管理全部达到股东会考核要求，专项目标的达标，从侧面体现出公司内部管理有方，外部管理有序，整体管理有度，为公司今后的发展方向和方式打下了坚实的基础。

（二）加强财务管理，强化资金管理，确保企业正常运转。 20xx年在总经理办公室正确领导下，围绕年初制定的目标，财务部积极推进财务管理工作，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求。

准确做好砼款收取以及资金支付工作，并按时编制资金日报表，使各级领导及时把握资金动态，对公司各项经济业务进行准确核算，及时完成成本利润分析表编制工作；20xx年5月会同营销部，按月销3万方、4万方、5万方分别编制了利润预测表及资金测算表，为领导决策提供参考依据；健全财务管理制度，规范报销流程；审核客户结算单，每月做好应收账款、应付账款对账工作。由于往来客户较多，仅应收账款就达三百余家，很容易发生窜户，往来对账工作显得很重要，财务部在克服人手不足情况下，按时完成往来对账工作；每月按时完成税务申报、发票领购工作，并对送货单进行分类。一年来，财务管理各项工作稳步推进，在货款管理上重点加大催款力度，避免呆坏账发生；对外加强协调力度，做好税务工商等部门沟通，营造良好外部财税环境；对内突出细节管理，要向成本要效益，加强成本核算，强化监督职能，对领料手续加以规范，各项费用报销，按公司规定严格把关；加强与公司内部部门横向联系，尤其是营销部门、核算部门联系沟通，对应收款核销及核减及时进行账务处理。在全年公司资金紧张的情况下，通过自身的财务运作和资金管理，始终确保生产资金、人员工资等相关费用及时发放支付，确保公司整个生产秩序稳定可靠。

（三）配置营销团队，开拓营销思路，稳定产品盈利能力。 20xx年度营销部门在公司总经理的正确领导以及生产技术部门的支持配合下，累计销售混凝土491840。5方，销售总额达157195685。5元。回款金额达到121071946。3元，全年回款率高达77%。我们公司已经建立了一支熟悉业务而且相对稳定的销售队伍，公司销售签订的大部分业务量是由业务员接洽，跟踪，结算。各业务员与营销部门上下团结，严格遵守公司关于销售业务的各项制度，营销内勤、核算按时完成工作，做到上传下达。做到每周一次例会，每周反馈市场行情，回款情况，严格控制垫资额度，不错不漏的完成销售、对账、收款任务。在供应的同时，也存在一些困难和问题，混凝土坍落度的掌控、还有因为种。种原因不能及时按需方时间供货，我们营销人员都能在第一时间出现在现场，尽可能帮助协调和解决。

加强对供砼单位工程资质，经济实力的审核，业务员接洽业务严格按照公司既定流程，及时与营销主管和总经理沟通，了解用砼单位市场信誉，能够最大限度的规避风险，同时综合利用各种收款手段，包括停砼、发财务催款函、律师催款函等，避免过量的垫资，尾款难收等情况；

销售市场的拓展做的很有成效，从起初在\_\_区范围内的几家，已经辐射到清浦区，\_\_市经济开发区并且我们公司供应了\_\_好多个标志性工程，比如\_\_中南世纪城、\_\_区天鹅湾、\_\_区奥体国际星城、四川英祥承德公馆等等。

当然营销工作在20xx年度依然也存在一定的问题，诸如：合同工地回款不及时，部分业务员缺乏主动性。不能做到穷追不舍；公司由于报价，调度发货不及时等原因导致竞争力下滑，市场混乱导致业务不能顺利谈拢；沟通不够深入，会发生不能及时发现工地违约，临时用其他公司的混凝土。这些确实存在的问题都将是今后营销部门日常管理中不容忽视的问题。

（四）落实生产管理，突出管理重点，保障生产稳定有序。

一年来，生产部整体运营良好，基本完成各项指标，基本无较大的人员流动，各项工作运营基本良好，对外维护公司形象，提高服务质量，20xx年重点加强与施工单位的衔接和协调作为工作重点，加大内外协调力度。坚持“以人为本，管理为辅”的原则，不断加强调度对外窗口服务水平。通过加强对调度员有关车辆调度、文明用语、勘察作业现场等方式管理，认真履行岗位职责，积极树立良好窗口形象，全年在有效的管理和岗位责任落实下，对外窗口全年无重大投诉。加强对外服务岗位满意度调查。通过对合作单位和施工单位的问卷调查，全面覆盖公司对外岗位、产品质量情况、服务水平等关键问题，及时发现公司对外服务过程中出现的问题，并寻求解决协调处理方案。并定期召开相关联系协调会议，切实解决生产服务过程中出现的问题。定期定期召开生产部门例会，落实生产任务。生产纪律落实，确保生产管理目标得到落实执行。

（五）细化安全管理，落实安全责任，夯实企业发展基础。

安全是一切工作的基础，一年来，我们高度重视了企业的安全工作，始终坚持了“安全第一，从严治本”的指导思想，坚持把强化安全生产管理放在各项管理的重中之重。全年重大交通和安全事故为零的目标。公司建立了以安全设备部安全主管为安全责任人的安全保障体系，建立健全了较为全面的安全管理规范；积极主动沟通外部道路交通关系，全年外协罚款费3。6万元，较去年下降12个百分点，外协管理工作显著。

加强安全基础设施检查力度，通过对公司所有生产区域、办公区域的不定期检查，强化岗位安全位置管理意识。积极主动寻求上级安全主管部门帮助，认真落实完善和做好安全台账建设。通过对存在安全隐患的位置及时悬挂警示标志、与码头船主签订安全协议等方式和手段，规范安全管理要求，杜绝隐患位置和码头作业安全事故发生，真正做到安全工作有重点，安全管理有方法。

**砼销售年终工作总结16**

进入20xx年尤其是下半年以来，建筑市场严重萎缩，土地成交量基本为零，房地产市场受到沉重打击，在如此艰难的建筑市场环境下，公司上下坚定信心、开拓进取，落实目标、扎实工作、加强服务、成效显著，使公司经营业绩取得了一定的增长态势，各项经营指标和

企业发展目标基本达到了股东会要求的有关目标。 20xx年公司除了受国家房地产政策出台和国内经济不景气影响外，建筑市场竞争日益激烈，银行资金不断压缩，加之混凝土行业已经进入了微利时代，本地区已出现多家同行停产、歇业现象，整个行业面临着洗牌重组。 在面对企业生产资金紧张的情况下，公司通过调整营销思路，加强成本管理，强化货款收取力度，加大增效降本力度。同时紧紧围绕年初制订的方 针目标，狠抓任务承揽、资金回收、规范成本管理等，有效地推进了公司各项工作。经过一年来的精心运作，产品营销有了新思路，产品质量有了新提高，管理水平有了新提升。

企业文化有了新拓展，企业实力有了新加强，成本控制有了新成效，安全工作有了新高度。

(一)年度经济指标完成情况： 全年生产混凝土方，净利润971万元，全年超额完成年度考核目标。几大经济指标完成情况良好，其中修理费、柴油润滑油耗用、行政办公费和业务费等全部满足股东会年度经济指标要求，电费超出考核指标5万余元，主要因20xx年度码头吊机开始投入使用，造成电费平均单耗较高;招待费超考核指标10余万元。本部招待费元，单耗元/方，较20xx年度单耗同比降低个百分点。 20xx年公司整个管理团队经过不懈努力和团结拼搏，在年度安全管理、质量管理和综合目标管理等专项目标管理全部达到股东会考核要求，专项目标的达标，从侧面体现出公司内部管理有方，外部管理有序，整体管理有度，为公司今后的发展方向和方式打下了坚实的基础。

(二)加强财务管理，强化资金管理，确保企业正常运转。 20xx年在总经理办公室正确领导下，围绕年初制定的目标，财务部积极推进财务管理工作，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求。 准确做好砼款收取以及资金支付工作，并按时编制资金日报表，使各级领导及时把握资金动态，对公司各项经济业务进行准确核算，及时完成成本利润分析表编制工作;20xx年5月会同营销部，按月销3万方、4万方、5 万方分别编制了利润预测表及资金测算表，为领导决策提供参考依据;健全财务管理制度，规范报销流程;审核客户结算单，每月做好应收账款、应付账款对账工作。

由于往来客户较多，仅应收账款就达三百余家，很容易发生窜户，往来对账工作显得很重要，财务部在克服人手不足情况下，按时完成往来对账工作;每月按时完成税务申报、发票领购工作，并对送货单进行分类。

一年来，财务管理各项工作稳步推进，在货款管理上重点加大催款力度，避免呆坏账发生;对外加强协调力度，做好税务工商等部门沟通，营造良好外部财税环境;对内突出细节管理，要向成本要效益，加强成本核算，强化监督职能，对领料手续加以规范，各项费用报销，按公司规定严格把关;加强与公司内部部门横向联系，尤其是营销部门、核算部门联系沟通，对应收款核销及核减及时进行账务处理。在全年公司资金紧张的情况下，通过自身的财务运作和资金管理，始终确保生产资金、人员工资等相关费用及时发放支付，确保公司整个生产秩序稳定可靠。

(三)配置营销团队，开拓营销思路，稳定产品盈利能力。 20xx年度营销部门在公司总经理的正确领导以及生产技术部门的支持配合下，累计销售混凝土方，销售总额达元。回款金额达到元，全年回款率高达77%。 我们公司已经建立了一支熟悉业务而且相对稳定的销售队伍，公司销售签订的大部分业务量是由业务员接洽，跟踪，结算。各业务员与营销部门上下团结，严格遵守公司关于销售业务的各项制度，营销内勤、核算按时完成工作，做到上传下达。做到每周一次例会，每周反馈市场行情，回款情况， 严格控制垫资额度，不错不漏的完成销售、对账、收款任务。在供应的同时，也存在一些困难和问题，混凝土坍落度的掌控、还有因为种种原因不能及时按需方时间供货，我们营销人员都能在第一时间出现在现场，尽可能帮助协调和解决。 加强对供砼单位工程资质，经济实力的审核，业务员接洽业务严格按照公司既定流程，及时与营销主管和总经理沟通，了解用砼单位市场信誉，能够最大限度的规避风险，同时综合利用各种收款手段，包括停砼、发财务催款函、律师催款函等，避免过量的垫资，尾款难收等情况;

销售市场的拓展做的.很有成效，从起初在xx区范围内的几家，已经辐射到清浦区，xx市经济开发区并且我们公司供应了好多个标志性工程，比如中南世纪城、xx区天鹅湾、xx区奥体国际星城、四川英祥承德公馆等等。 当然营销工作在20xx年度依然也存在一定的问题，诸如：合同工地回款不及时，部分业务员缺乏主动性。不能做到穷追不舍;公司由于报价，调度发货不及时等原因导致竞争力下滑，市场混乱导致业务不能顺利谈拢; 沟通不够深入，会发生不能及时发现工地违约，临时用其他公司的混凝土。这些确实存在的问题都将是今后营销部门日常管理中不容忽视的问题。 (四)落实生产管理，突出管理重点，保障生产稳定有序。

一年来，生产部整体运营良好，基本完成各项指标，基本无较大的人员流动，各项工作运营基本良好，对外维护公司形象，提高服务质量，20xx年重点加强与施工单位的衔接和协调作为工作重点，加大内外协调力度。 坚持“以人为本，管理为辅”的原则，不断加强调度对外窗口服务水平。通过加强对调度员有关车辆调度、文明用语、勘察作业现场等方式管理，认 真履行岗位职责，积极树立良好窗口形象，全年在有效的管理和岗位责任落实下，对外窗口全年无重大投诉。 加强对外服务岗位满意度调查。通过对合作单位和施工单位的问卷调查，全面覆盖公司对外岗位、产品质量情况、服务水平等关键问题，及时发现公司对外服务过程中出现的问题，并寻求解决协调处理方案。并定期召开相关联系协调会议，切实解决生产服务过程中出现的问题。 定期定期召开生产部门例会，落实生产任务。生产纪律落实，确保生产管理目标得到落实执行。

(五)细化安全管理，落实安全责任，夯实企业发展基础。 安全是一切工作的基础，一年来，我们高度重视了企业的安全工作，始终坚持了“安全第一，从严治本”的指导思想，坚持把强化安全生产管理放在各项管理的重中之重。

**砼销售年终工作总结17**

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的\*\*方针与\*\*。

一、竞品的信息收集和分析

目前市场上有四特酒、酒中酒霸、枝江大曲、白云边、丹凤、衡水老白干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中酒霸。竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

四特酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

二、市场销售情况

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位\*\*是我们古井贡酒的忠实消费者。

三、问题与建议

我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

四、今后的工作思路和目标

**砼销售年终工作总结18**

转眼20xx年即将过去，我们将满怀信心的迎接20xx年的到来。在过去的半年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在xxx的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们xxx的销售，进一步提升品牌的知名度。在xxx这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对xxx20xx年的总结：

>一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在 时代的不断发展变化中，不被淘汰。

>二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

>三、存在的问题

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

**砼销售年终工作总结19**

回顾这一年来的工作，我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求，按照公司规范，完成了自己的本职工作。过去的一年我从行政部调到了销售部，工作模式有了较大的转变，我知道这是我成长的机会，所以我很努力，同时个人的责任感也不断鞭笞着自己，必须认真对待每一个数字，每一位客户，工作态度也由之前的随流状态转为主动出击。做工作容易，但要做好却不易，只有通过总结，发现问题，解决问题，个人才会进步、提升。现将一年来的工作总结如下：

一、全年度的工作情况和取得的成绩

（1）2-12月份销量情况；在销售部经理的带领下完成约9500吨的销量，其中产量较低的是8月份和11月份，因为生产线产能不高，所以我们的产品，只能基本满足大客户的需求，甚至可以说是供不应求，而在今年7月份公司引进了新生产线解决目前公司产量低，产品供不应求的窘境。为了能更好的引导了资金的流动，销售部采取低库存甚至零库存的策略思想。

（2）在销售经理的带领下开拓了3个新的客户资源，一个外省客户和两个省内客户，其中两个省内客户对产品的需求量约为1吨/3个月，虽需求不高，但是我们抓住每一位客户，力求在客户心中树立良好的品牌形象，把新客户发展成我们忠实的老客户。

（3加深了与老客户的合作关系，话说老客户是一座宝藏，我们站在客户的立场看问题，而老客户对我们的产品较放心，认为跟我们的合作风险小，所以老客户的订单周期短，订单数量大。

二、工作中存在的问题及教训

（1）产品质量出现问题，在去年7月份客户验货的时候，我们有一批产品含镁量不足，这与我们销售部把关不到位有关系，我们应该保证每一批流出去的产品都是合格产品、优良产品。

（2）交货期限偶有延后，在此年度，因为新产线的安装、调试影响了我们原有的生产，致使我们的产品不能按时交货。

（3）对客户的回访量少，与客户的沟通不够深入，不能了解客户的真正想法与意图，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度。

（4）人员流动性较大，未能留住员工。销售助理从年后开始陆续换过4位员工，各种离职原因都有，但是我们应该反思，我们销售部为什么留不住人。除此之外，在管理工作上仍然存在诸多不足。

20xx年度工作计划

20xx年开始了，在这一年，我希望我会有更大的收获，因此对来年的工作做了一个规划，主要如下：

（1）建立一支熟悉业务，高素质且相对稳定的销售小团队，人才是我们部门最宝贵的资源，我认为公司的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一个优秀的销售团队和有一个好的工作模式是工作的关键。售业绩源自于一个优秀的销售团队，打造一个有凝集力、主人翁意识较强的森虎团队是目前最艰巨的任务。同时提高本部门的执行力，超前完成任务。

（2）开创新的销售模式与渠道 ，让公司的产品不依赖大客户的需求，因为是公司的大客户，拥有长期合作关系，他们的销售价格较其他客户来说偏低，我们的利润上不去，所以开拓新的客户资源是我们当务之急，但这并不是说我们忽略老客户，而是让我们有更多的选择，让自己的产品有更多的渠道。

（3）市场是良好的，形势是严峻的，现在是一个高风险、低利润的时代，降低风险，提高销售利润是我的工作职责，从被动销售转入主动销售，充分发挥销售部的主观能动性。针对20xx年3万吨的销量，不再是一个简单的数字问题，而是在达到销售目标的时候，让利润也跟上一个台阶。为了保障产量，采购部每月至少2500吨的原材料供应，按目前状况，采购部要加快步伐，收集更多的供应资源，让我们更好的协作，同公司一起发展。

**砼销售年终工作总结20**

今年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在今年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

一、 回忆过去

对新销售区域的拓展。

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到今年底止，总计销售金额为28万美金。从今年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。今年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户和意大利客户的跟踪和服务。今年销售金额总计为32万美金，面对今年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月，25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二、 总结现在

产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以今年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、 展望未来

海外市场的开拓没有终点，在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，明年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果明年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

**砼销售年终工作总结21**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临\*\*终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1、我是20xx年2月份到公司的，20xx年x月份，我调到了\*\*部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，\*\*对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到\*\*部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真\*\*检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

2、自20xx年x月份月底到现在，承蒙公司上级\*\*的厚爱，我调动到了\*\*办事处担任后勤！这几个月我完成的情况大概如下:

1)财务方面,我天天都做好日记账,将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司、应收账款,我把好关、督促销售员及时收回账款!财务方面,因为之前没接触过、还是有很多地方不懂、但是我会虚心讨教,把工作做得更出色!

2)至于仓库的治理,天天认真登记出库情况,铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货,但有时因为疏忽,零库存订货、造成断货的现象,这点我会细心、避免再有零库存订货的发生!

3)帮销售员分担一些销售上的问题,销售员不在的时候,跟客户洽谈、接下订单!(当然、价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表现在电话,还有QQ上~!因为之前在\*\*部担任助理时、与客户的沟通得到了锻炼、现在跟客户交流已经不成问题了!不过前几天因为我粗心、客户要货,我忘记跟销售员说、导致送货不及时、客户不满足!接下来的日子、我会尽量避免此类事情的发生、

4)认真负责自己的本职工作,协助上司交代完成的工作!

3、以下是存在的问题:

1)总公司仓库希望能把严点,、自办事处开办以来,那边发货频频出现差错、已经提议多次了、后来稍微了有了好转、但是这几次又出现了以前同样的错误,产品经常发错型号!

2)返修货不及时、给客户留下不好的印象、感觉我们的售后服务做得不到位!

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。\*\*办事处是今年x月份开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

以上是我的（20xx年重阳节诗歌:采桑子重阳节感怀）总结、有不对之处,还望上级\*\*指点!

延伸阅读：

销售助理年终总结ppt

一、对\*\*公司的印象。

\*\*公司，\*\*：徐\*\*，赵\*\*。同事：小于，小郑。\*\*公司就像是一个家一样。给人家一样的温暖，多了一份人情味，少了一份世故和冷漠。

二、工作内容

1、工作伊始，对专业知识进行了解和学习。如铜的各国牌号，材质标准，技术标准。

**砼销售年终工作总结22**

时光飞逝，水月如梭，一转眼功夫我到公司已经三个多月了，回顾这几个月的工作，有成绩也有教训。

一：工作方面在这段时间的工作中，做好每天的取样成型及检测试块的压力值。对每天进厂的原材料（如：水泥、粉煤灰、矿粉，外加剂，粗骨料，细骨料）进行检测，如：检测水泥的净浆流动度及细度，水泥胶砂强度，还有粉煤灰的细度及需水等等。按照标准要求正确规范的进行每一样材料的检测，如有不合格及时通知并要求退货。对于目前的材料检测操作流程和标准要求已经基本掌握，在以后的工作中就是要通过多做实验来累积经验，让自己通过观察和感觉能够比较准确的估计出他们的真实值。当然，我还有很多需要去学习，比如配合比的设计，各种级配的设计，对于目前学到基本技能远远不够，在今后的工作还要请教老邓师傅，还要继续付出更多的努力，还要花费更多的心思到工作中来。

二：学习方面通过工作的空闲时间在实验室里查看各种实验检测标准，学习实验操作步骤等资料。在今后工作还需积极主动去请教老师傅，要用虚心好学的.精神去学习，从而把我们所学的知识与实际操作相结合，把我们的理论知识更好的运用到实际中去。

三：态度方面刚刚进入一个新的工作环境，有很多事情还没有完全去适应，但是我会时刻要求我自己，牢记岗位职责，努力做好自己的本职工作。力求在今后工作中做得最好。对于这段时间我的表现，或许在工作中存在不足之处，希望领导和各位同事多多指教，常言道：“别人是帮助自己找出不足的最好镜子” 。对于大家指出的缺点，我会去改正，希望大家多多指点。

总结：通过这段时间的工作，让我从中不仅学到技能知识，还学会了如何更好的去学会沟通，处好人际关系，能更加积极主动去跟别人学习新技能，在今后工作中得继续付出百倍的努力。

**砼销售年终工作总结23**

做为一个刚进入销售行业的业务员，能开始销售产品我倍感荣幸！在来年的工作中，我会将压力以及把领导对我的信任变成动力，在学习业务的同时做好销售工作。20xx年度计划主抓工作：

>销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。

并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段

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