# vivo销售员工作总结(21篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-02-27

*vivo销售员工作总结1一、当年市场工作总结1、情况概述客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率...*

**vivo销售员工作总结1**

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何，A类、B类、C类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人（经销商和对应的销售人员），对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场、销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

销售总结范文（二）

xx年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。()在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？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：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的\'过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。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的什么程度，

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

销售总结范文（三）

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。

**vivo销售员工作总结2**

资料室是进校对全区中小学服务的一个窗口，主要任务是全区中小学春、秋两季的教材、教辅的发行工作，其次是进校广开财路，增加预算外收入的主要来源，因此对树立进校的良好形象和增加学校收入、保证学校正常运转起着重要作用。根据资料室的这些工作，重点结合学校计划，我与资料室同志一起，主要做了以下工作：

一、加强处室建设和管理

资料室现有职工6人，其中\*\*1人，会计1人，出纳1人，发行员3人，由于人员少任务又急，所以在资料室没有专职人员。到发书的时候不论是会计还是了出纳、\*\*都要进行发书工作。为使工作有条不紊地运行，年初确定了几岗位，每个岗位都明确了细致的工作内容，使每位职工对自己的工作职责做到心中有数。同时根据资料室的工作特点，特别要做到既有分工又要合作，在每季发书的时候大家都是发行员，之后大家再各忙自己的工作。由于分工的明确，虽然人员少，但也比较圆满地完成了每一项工作主。

二、\*\*召开全区教材征订发行会

在20xx年的九月和20xx年三月月分别召开全区中、小学教材、教辅征订发行工作会，在每次开会前都要做大量的准备工作，如教材、教辅、学具征订单的绘制、打印、装袋、分发，学校上报订数后还要进行仔细核对有没有错报、漏报现象，然后汇总上报市发行部门和教委。

三、协助中小教研\*\*教辅材料的编写

教辅材料不但是全区中小学辅助教学的重要\*\*和形式，更是我校预算外

收入的主要来源，因此，这项工作的做得好坏直接关系进校的发展，所以在每季的教辅编写之前要分别与每科的教研员核实，确定教辅名称，再给教材内容确定编写页码，为了让学校认可，使教辅不但实用，还要美观方便，在封面、装订格式上都进行精心设计，特别是交稿后的校对工作，循环往复，每次都要做好详细的记录，只有细心和负责才能把这项工作做好。

四、扩大教材、教辅的发行品种，提高学校征订率

增加了发行品种和数量就等于增加了进校的经济效益，在学生自然减员的情况下，力争保证进校收益不下降，在\*\*的范围内借助进校指导全区教学业务的优势，尽量扩大教材、教辅的发行品种，比如文件目录里的选用教材，新华书店、社会书商都想竞相发行，特别是用一些优惠的条件说服学校，所以每次的征订单上报后，仔细审核，把没从进校征订的学校及时向中小教研反映，一同做这些学校的工作，力争纳入进校的发行渠道。

五、做好教材、教辅的发行工作

20xx年秋季和20xx年春季发行中小学教材201种，共计599293册，教辅资料127种，计658727册，学具48种，共计123224套，品种多，数量大，发行时间短，按市里要求进校发行的教材都要在寒暑假前发行到学生手中，可是每季的教材从入库到放假不到10天，而且每次的发书时间一次最热，一次最冷，但看到学校领书的车排成队，我们就忘了一切，一干就是半天儿，中午赶不上吃饭是常有的事，但并没有因为环境条件的艰苦而耽误发书，而是比较圆满的完成了每年两次的教材、教辅的发行任务。

六、热情服务，树立进校良好的形象

我们之所以认为资料室是进校的一个对外窗口，因为资料室的人员每天接触的都是中、小学领材料的教师、资料员和需要买书的学生家长，接触面极广，稍有不慎，就会产生磨擦矛盾，给进校造成不良影响，因此，我们在工作中服务的宗旨是：积极主动，热情周到，不推不托，不怕麻烦。只要有人买书或询问些关于书的问题，不管是学校的领书的老师、资料员增书、退书，还是社会上的买书人员，我们都热情主动地去办，不能办的做耐心的解释工作，因此也赢得了学校和社会的好评。

七、开源节流，增收节支

最近几年由于学生数量自然减少非常快，由20xx年的每个年级一万六千人减少到现在的每个年级只有六千多人，这就极大地减少了进校的收入，每年的纯收减少一半以上，为了保证学校预算外的正常开支，除想方设法减少成本以外，比如在每学期的订书的时候，反复与各校核实学生数，核准核实，尽量不出现或减少库存，最大限度地降低库存量，把损失降到最低。另外积极找到与校合作的出版社协商，调整分配

比例，如与\*书店出版社按原来协议如果学生人数不够七千人，进校发行比例为35%。现在全区大部分年级两年后各个年级都不足七千人，因此我们主动找到出版社，根据实际情况双方分配比例，这样每年不但为进校增收三十多万元，也取消了对每个年级人数的限制。

为了减少开支，进校书店由良乡搬到房山，使房租由原来的每月2200元，降到现在的每月800元，一年减少租金16800元。书店经营\*\*纳税是应该的，但在合理合法的范围内尽量减少纳税额，应该是企业经营的一个理念。书店自开办以来，一直是小规模\*\*\*，年缴税额在25万元左右，为了减少税额，在变更地址同时，通过关系，找税务部门协商，由小规模\*\*\*改为一般\*\*\*，这样一改，就抵消了大部分增值税，因此，全年交税只有五万元左右，为学校节省20万元。

八、积极催收书款

由于一费制的出台，现在收款非常困难，有的学校怕\*\*没跟学生收钱，

有的想搭车收费往后托，有个别学校收了钱或是不交，或是挪作他用，但我们不怕麻烦，一周打两次电话，找资料员和校长催款，同时打印书款明细表送到校长手中，与他们约定交款时间。通过各种方式追缴，欠款学校越来越少，绝大部分书款都能按时交到学校。

总之，资料室根据自身的工作特点，结合学校工作计划，在学校\*\*及各处室的\*\*帮助下，比较好地完成了本的工作任务。今后我们还要继续努力，把全区中、小学的教材、教辅征订好、发行好，广开思路，精打细算，创造更多更好的经济效益，为学校改善办学条件、提高教职工待遇，提供有力的经济保障，为进校的发展做出我们的贡献。

进校资料室周彦林

二OO七年六月

**vivo销售员工作总结3**

回顾20xx上半年的工作，我们车间以围绕、保质保量完成生产任务为前提主要做了以下几方面的工作：

一、积极配合各部门确保完成生产任务

在生产工作中根据生产管理部的生产计划安排，为了确保生产计划的顺利完成，不影响需方的生产安排，车间与生产管理部、仓储部、销售部，进行了密切的沟通。当生产计划需要临时变更时，面对生产上临时调整的诸多难题，车间管理人员通过与各班组长一道积极努力的配合，充分调动生产技术骨干和员工的积极性，以及时保质保量的完成生产任务。车间完成了公司及生管理部下达的生产任务，及各项生产质量技术指标，保证了销售的供货需求。

二、严把质量关

1.车间在生产过程中各班组对自己的产品负有责任感

作为集团六家子公司饮片原材料的指定供应商，我们深知自己肩上担负的责任的重大，对产品工艺的稳定性和质量的均一性都提出了很高的要求。我们将书面培训方式和现场操作技能相结合，并实时的进行督促和思想，使员工对产品的质量和自身工作的重要性与整个集团及相关公司的利害关系有高度的认识。车间本着对消费者负责和对公司利益负责的精神，严格按生产工艺要求严格把好质量关，在批生产记录、物料标示签、中间产品流转证的基础上车间实施了物料、标签交接审核登记\*\*，做到人人\*\*、有据可查，不管是工段长、班组长都对自己所生产成品负责，配合质检员层层把关，有效的杜绝不合格的产品流入下道工序，保证了产品质量，降低了生产成本，提高了产品的市场竞争力。随着我公司对外市场的逐渐放大，车间也正在积极努力的提高自己的生产水\*，以满足市场多元化的需求。

2.稳步提升的人员竞争力

我公司现处于操作员工新老交替的关键时期，明后两年将陆续有老员工退休，车间将新员工的培养作为重点项目来抓，以满足新设备、新技术、新产能、新需求对于人员素质的基本要求，人员是企业存在的根本，专业技术人员是企业成长、发展的核心竞争力，对于新一代90后青年员工的培养才用了循序渐进的教育方法，树立正确的人生观、价值观。引导并帮助他们度过人生迷茫的择业阶段，调整积极心态，培养良好的。针对不同岗位分别培训岗位sop、相设备sop、清洁sop、维修维护保养，并以考试的形式对学习效果进行。

3.新设备、新技术提升生产能力

我公司所使用生产设备均为现代中药饮片加工技术最前沿的创新，上半年较去年又新增了qg-37气流网带干燥机一台、最新型的自控温燃油炒药机二台、tdp-600大型破碎机一台、剁刀机二台，加工小包装的多功能切片机一台、加工川芎饮片的旋料式切片机一台、磨刀机一台，使车间的加工能力在去年的基础上又提高了40%以上。通过x月份的人参加工项目的初步摸索，总结为生产设备是限制生产能力主要瓶颈，因此公司在x月份对人参烘干房进行改造扩建、并建设了人参净制房、购买了大量的晾晒干燥工具、新增了人参蒸箱一台、现在筹划建设的楼顶阳光房项目将\*\*的降低干燥的劳动强度、节约生产时间。突破设备的瓶颈后预计下半年人参的瞬时加工能力、总能力将是现在的三倍以上。为了能够满足需方对炮制品种产量需求，公司于x月份新购入了5t蒸制箱一台、多功能提取罐一台，使炮制工序的生产能力增加了一倍。随着车间新技术、新原理的生产设备的增加，在增加了产能的同时对于设备管理方面也提出了新的要求，要求员工要会使用、会维修、会保养、而且要能创新。车间对现有设备的小改进如：转盘式切药机的电机护板、剁刀式切药机的底座等。合理的生产安排、熟练的操作技能、正确维护保养才能够完全的将设备的全部能力发挥出来，车间将通过不断地培训学习、加强现场管理、设备管理来保证生产设备安全、有序的正常运转。

4.物料管理

不同的需方对同一品种的使用方式、质量需求、需货日期不同的这样一个问题，最终会体现在生产上。为了能够满足不同的需求，车间加强了物料的管理并与不同的质量需求相结合，严格按照生产管理部下发的生产计划和需方信息，按照药典要求并有针对性的进行生产加工，物料管理员与质检员、物料接受人员共同核对，减少误差的产生。加强了物料摆放、标示标签的管理，做到帐物相符、清晰明了。物料管理员、质检员严格\*\*物料\*衡，出现偏差立即按照偏差处理规程执行。在严格按照gmp的物料管理执行的基础上，车间建立了物料收率统计、物料接受发放登记\*\*，凡是与物料管理员直接交接的物料均有签字审核。做到了接收发放有审核，出现差错有据可查、责任到人，从而增强了员工物料管理、质量管理的责任意识。

5、环境卫生车间整体环境卫生有了很大的升，随着生产管理的日趋稳定，在完成生产任务的同时能够将环境卫生良好的保持。上半年多次迎接大、小型参观数十次，面对中药饮片加工生产的特殊性，多次受到参观人员的好评。一个良好的生产环境，能够给予员工良好的工作状态，从而为完成生产任务打下基础。一个良好的生产环境，\*\*了一个企业的管理水\*、员工素质和企业的整体形象。我们将不懈努力的保持下去，并争取做得更加好。

三、安全生产

1.上半年生产过程中认真宣传贯彻公司的各项，严格执行安全生产，严格按操作规程进行操作。车间向员工进行、培训、答卷，使员工清楚的认识到安全工作的重要性，提高员工的安全工作防范意识。同时车间加大了自检自查和处罚力度，有效的避免了各类事故的发生。另外，上半年对《安全紧急疏散预案》、《消防》、用火、用电、节约用水等多方面安全知识进行了培训，\*\*人员实物、实地的进行消防演练和紧急疏散。

2.车间对安全事故做到了齐抓共管。x月一名员工将烟火带入车间，车间配合人力资源部对当事人进行教育及严格按照规定执行。车间对此事\*\*\*\*，再一次对全体员工进行了安全教育培训，增强员工的安全意识。车间安全员严格履行安全职责，做到\*时多巡检巡查、有厂房、设备改造、动火的关键作业能抓住安全重点，一旦发现安全隐患的苗头，就一直采取跟踪、改进等相应的，杜绝安全事故的发生。车间力争做到人人讲安全，人人懂安全，人人做安全。

3.通过车间工段、班组、安全员的细致工作，车间在上半年的安全生产基本达到了公司对车间的指标和要求。

四、优化车间管理、加强团队建设

1.员工薪酬

车间在上半年施行了工资定额\*\*，一改以往的按产值系数分配方式的决算方式，通过近半年的施行，车间员工的生产积极性有了显著的提高，薪酬与每日的工作息息相关，每个员工都有了积极主动生产的动力，不劳不得，多劳多得是现在员工的普遍心态。但此种方式也有一定弊端，就是不顾质量，只求数量。车间利用现有的管理团队进行加大力度的质量\*\*，并提高了相应的质量问题的处罚力度，通过培训树立员工良好的工作心态、职业道德。在管理上围绕着质量第一的管理观念，以质量第一工作重心，使员工明白，一切与质量相违背的行为都是不可取的。

2.整体素质的提升

人员是企业存才的最基本单位，是企业的未来发展的主要因素，是企业总体竞争力的体现，因此提高员工整体素质是车间必抓的一件大事，公司先后派遣人员到省内参加与gmp相关的培训、到延边公司参加生产管理类的培训、写作基础知识培训，提高了员工的管理水\*。公司与摩尔训练基地合作开展了一次化户外拓展训练，通过此次训练，达到了预期的训练目标，增强了团队凝聚力、建立高品质沟通、拓宽思维、增强员工抗压能力、解决问题的能力、团队协作能力和执行力，使我公司员工的整体素质得到明显的提升，并且员工在本次培训中挑战自我、突破自我，为自己的人生打开新的一页。此次活动受到员工的一致好评，对员工的生产生活产生了巨大的影响。

3.丰富员工业余生活，增强车间凝聚力

公司于x月份举办了全厂职工的运动会，车间在比赛前\*\*员工利用个人休息时间训练，车间员工在完成生产任务的同时不畏炎热、疲倦，始终用饱满的热情为车间的荣誉而战，赛场上的运动员相互合作、相互信任、勇于拼搏、胜不骄、败不馁，很好的体现了车间员工的精神面貌，赛场外的车间员工同样以整齐、洪亮的为车间队加油助威，通过此次运动会，车间员工的凝聚力、团队合作能力得到了很大的提升。在比赛中我们赛出了友谊、赛出了风格。

五、下半年的计划与目标

下半年就要到了，在即将开始的下半年的工作，车间将继续带领员工加强自身的思想和业务学习，将继续调动生产技术骨干和工段，班组人员的积极性，配合各部门保质保量的完成公司、生产管理部下达的生产任务和各项指标。在生产过程中加强加大现场管理的力度做到安全生产，消除隐患。要让安全生产在车间员工心目中警钟长鸣，安全生产意识不减。加强质量管理严把质量关，杜绝各类事故的发生。随着生产设备的逐渐增加，生产产能的逐渐放大，对外市场的不断推展，车间在下半年的工作任务将会任重而道远，我们会积极配合各部门、努力完善生产现场条件完全符合gmp要求，高标准的完成下半年的各项工作。

**vivo销售员工作总结4**

一月： 服装冬装鼎盛季节，属疯狂旺季。具体日期在元旦假期、双休日。此时气候严寒，冬装买价高、利润高。

二月：服装冬装最鼎盛的季节，属疯狂旺季。具体日期在春节前后、元宵佳节、国际情人节、双休日。此时天气依旧较冷，冬装买价高、利润高。

三月： 服装换季季节，冬装开始甩货，春装陆续批量上市，属标准旺季，具体日期在三八节、双休日。此时天气冷暖交替温度过度，适合冬装甩货，春装上市。

四月：服装春装销售季节。属标准旺季。具体日期在双休日，此时天气温和，冷暖适中，春装热销中。

五月： 服装春夏装过度交替季节，属标准旺季，具体日期在五一长假期间，双休日。此时天气气温逐渐偏热，春装下市，夏装开始上市，夏装热销，春装甩货。

六月：服装夏装销售季节，属标准淡季，具体销售日期在儿童节，双休日，此时天气气温偏热，夏装热销，跑量大，但价格低，利润少。

七月： 服装夏装滞销季节，属疯狂淡季，具体销售日期在双休日、傍晚时分。此时天气异常炎热，夏装销售基本停滞不前，建议促销。

八月：服装夏装滞销季节,属疯狂淡季,具体销售日期在双休日、傍晚时分。此时天气异常闷热，夏装销售完全滞销，秋装少量上市。开始大量夏装清库甩货。建议低价促销。

九月：服装夏秋装过度季节，也是淡季过度旺季的季节，属尴尬淡季，具体销售日期在双休日、傍晚时分、九月中下旬。此时天气开始降温，日夜温差较大，风大。夏装清库，秋装全面上市。此时消费者多有持币观望心态，故人多成交低。此时各位DZ应当心态平稳，不焦不躁，积极调整好店内的货品和陈列，准备迎接旺季。

十月：服装秋装销售季节，属疯狂旺季，具体销售日期在国庆长假期间、双休日。此时气温适中，日夜温差大，秋装全面热销。此时国庆的到来也宣布了服装旺季正式开幕。消费者疯狂购物期集中在国庆长假，人多，成交量高，但秋装价格适中，利润适中，故需配合促销来最大限度加大成交量，充分利用国庆来跑量。十月的销售旺季主要集中在国庆七天长假，长假过后由于消费者地心理疲劳，还会出现一段销售低谷(约维持15天左右)，所以希望各店主充分利用起国庆长假做销售，以便能平安地度过剩下的15天低谷。

十一月：服装秋冬平稳过度季节，属标准旺季，具体销售日期在双休日、傍晚时分。此时气温逐渐降低，秋装甩货下市，冬装稳步上市。秋装甩货热销，冬装陆续上市，价格高，利润大。

十二月：服装冬装全面上市季节,属疯狂旺季,具体销售日期在平安夜、圣诞节、双休日。此时天气寒冷，冬装卖价高，利润大，节日期间配合促销提升冬装成交量

**vivo销售员工作总结5**

时光如逝转眼间我来到xx工作将近一年了。时间催促我即将告别，憧憬激励我在xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将xx年工作情况总结如下：

一、工作汇报

自20xx年月加入xx工作以来，我认真完成工作，积极将自己掌握的经验用于工作，同时努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着xx事业的蓬勃发展，特别是xx年又开展了等公益活动，我所工作的会务部作为公司形象传播的其中部门之一尤为重要。\*\*的每一项活动，主持人说的每一句话都\*\*着公司的形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于xx的文化底蕴极为丰厚，作为我本人刚参加xx的工作，无论从会务策划能力，主持风格，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司\*\*的正确引导和帮助，使我工作能力提高，方向明确，态度端正，对自己的发展打下了良好的基础。

二、思想汇报

20xx年是我真真正正感受到工作责任重大的第一年，对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我已经通过我的工作努力探索和发现到工作的乐趣，也只有这样才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识请允许我用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个想在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。我相信通过努力，我能够很好地运用我所掌握的知识和发挥我的潜能。

20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高策划、主持能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章\*\*。

三、主要活动及成绩

1月，学习营销模式，了解xx文化底蕴，如饥似渴地读完了《思想力》，收获颇丰，迅速将自己的工作状态调至xx的营销节奏，参与洛阳公司大型活动的策划、主持

2月，\*\*xx集团河南省公司，负责河南省二级市场会务管理工作，任会务部门主管，承接总部孝心工程方案，策划联谊活动方案并亲自在二级市场推广，配合二级市场开展孝心工程的启动及孝心进社区后续活动

3月，除继续帮助二级市场启动孝心工程外，策划了父亲节、端午节、建\*节、大连国际节活动会议营销方案，内容涉及会前资源的收集，会中流程、串词，会后售后服务等细节问题，并在河南二级市场推广

4月，在炎热的夏季，保健品销售进入低销量的季节，河南省公司会务部策划了以主推提升企业形象和文化形象的方案，包括纪念\*\*战争胜利活动、世界人口日活动、“生命健康\*\*”主题活动和迎建军节活动等

5月，设计为爱国\*\*宣传月，为了热烈庆祝\*\*战争胜利周年，拉近与老年朋友的距离而开展了一系列活动，极大地提高了xx的企业形象，为销售做了良好的伏笔，同时，结合开展七夕情人节“执子之手与子偕老”\*\*联谊活动，拉近与顾客的距离，促成销售

6月，伴随《疯娘》即将来到河南公演，策划了一系列小型活动宣传《疯娘》，作为孝心工程的一项内容，极大地渲染了珍奥的企业文化和公益形象，同时结合教师节、中秋节策划大型活动方案进行销售

7月，\*\*\*，重阳节是十月的两个重要节日，也是xx的销售契机，针对两大节日策划\*\*联谊活动方案并推广，开始打年底的促销战役，通过大小会议活动提高销量

8月、主推周年店庆活动，各二级市场根据地方特色，围绕“店庆”开展会务活动，通过为xx过生日，结合为老顾客过生日，达到宣传企业，提升企业形象，促成销售的目的，效果明显

9月、承接总部xx\*\*“辉煌九年真情见证”――xx集团九年大庆活动方案，通过开展老顾客答谢活动，新老顾客家庭联谊活动，员工答谢餐饮活动以及大型庆典活动，前期签单，庆典现场提货的方案把河南xx秋冬战役推向\*\*。通过xx集团九年大庆活动带领顾客和员工回顾xxxx年的辉煌，共迎新年，策划迎新年活动方案，展望更加美好的未来，为来年的销售工作夯实基础

总结一年的工作，河南省公司会务人员不但作好了会务策划工作而且担当二级市场的会务推广和主持工作不辞辛苦任劳任怨工作能力的到了\*\*的肯定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有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我也将更加努力地通过多方学习，提高策划能力和主持水\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，为xx的发展做出更大更多的贡献。

**vivo销售员工作总结6**

我自20xx年x月份参加工作至今已经x年了，在医院、科室\*\*的关心及同事们的帮助下，较好地完成了各项工作任务，使自己较快地熟悉了新的工作环境，在工作态度、专业技术水\*等方面均取得较大的进步，主要有以下几个方面：

一、端正工作态度，热情为患者服务

作为一名医生，为患者服务，既是责任，也是义务。我们医院对于内陆居民来说还是新生事物，要想在最短的时间内做强做大，我认为首先要提高服务质量，让每一个就诊的患者满意，并以此来扩大我院的知名度。参加工作以后，我努力提高自己的思想素质和业务道德水\*，摆正主人翁的心态，急病人所急，想病人所想，竭尽全能地为患者服务。耐心对待每一位患者，不管自己多累，都不厌其烦地做好解释和沟通，争取将两好一满意工作落实到实处。

二、认真负责地做好医疗工作，提高专业技术水\*

1、坚持业务学习不放松。参加工作后我仍然坚持每天学习，每天掌握一种疾病。同时不忘学习本专业研究的`新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维。

2、坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照医疗操作常规进行，避免及差错的发生。在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，遇到不懂的问题勇于向上级医师请教，努力提高自己综合分析问题和解决问题能力。严密观察病情，及时准确记录病情，对患者的处理得当。作为一名新医生，戒骄戒躁，精神饱满，不断学习。

三、严格要求自己，积极为医院的发展建言出力

作为医院的一员，“院兴我荣，院衰我耻”，建言出力谋求医院更大的发展是义不荣辞的责任。在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希望明年的工作量能够再上新高。

总结xx年，在医院\*\*和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，因为以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

**vivo销售员工作总结7**

一年的工作也接近尾声，我非常充实，也是抱着很多感激之情，对xx这里我一直都是非常感恩的，来到xx这里工作的这几年，我变化很大，每一年的年终我都会回顾，我希望能够在这个过程当中摸索到，学习到，因为这些都是细节的东西，在今后工作当中还是会有很多东西要注意的，当然一年的工作到头了，我也是希望能够让自己继续坚持，这份对工作执着，还有热爱，我希望这份工作，我把自身的精力很多都投入进去了，的也仅仅是想让自己快速的去适应环境，这对我的帮助很大，对于这一年也总结一番。

一、加强能力、适应工作

在工作当中会发生很多，但是我一直不忘了提高自己，我想过想把这些细节工作做好，当然我希望自己能够把握住这些，往往很多事情都是需要一份责任，过去在工作当中我也有很多不足，这一年来，影响了我很多，当然很多时候这对我来讲也是一种帮助，不仅仅是为了自己，还有自己今后的一个工作状态，我希望能够提高自己能力，能力也是工作的一部分，很多时候，细节的东西都需要注意，不管是自己知道的还是不懂的，都需要虚心的对待，在能力上面我一直对自己有很高的的要求，当然在这个过程当中，我一直都在学习，学习如何工作，学习怎么去正确看待自己，但事实上，还是会有狠毒问题，这个过程是非常艰难的，在今后的工作当中，我会记住这些，细节的工作，然后寻找突破口，让自己成长进步。

二、提高工作效率跟业务水\*

往往就是在做一些细节上面的东西时候，会容易出问题，当然不仅仅只有这些，回顾这一年来，咋业务水\*上面我还是进步的，工作当中业务是一个很关键的因素，不管你愿不愿意去想，不管你是否在加紧学习，它一直都在影响工作，我一直都在提高业务水\*，跟同事们虚心请教，让我感受很大的就是这一年来，很多优秀的同时，很多精英分子，业务水\*都很高，对于我来讲这是我学习的对象，但是这类同事都在学习，始终是觉得自己掌握的东西不够，就是这种心态让一个人在慢慢的强大，当然有很多时候这些细节的东西都是我们要注意的，在今后的工作当中在效率这一块继续加紧，加强，作为一名xx员工，我也会本着端正积极的态度，保持一个明确的方向在继续做好这些。

**vivo销售员工作总结8**

时光飞逝，转眼就到了期末。回想起在学生会工作的时候，总觉得开心又紧张。选拔之后，我如愿进入了\*\*部。在学生会这个大家庭里，我受益匪浅，学到了很多东西。同时也得到充分的锻炼，真正懂得了集体观念和合作精神的重要性。在此，为了下一步工作的顺利进行，对本学年的工作做一个总结。

这学期，化学与材料科学学院xx校区\*\*了“魅力飞扬新”迎接新文学晚会、体育文化节、“魅力星辰杯”主持\*\*赛等活动。在这些活动中，我积极参与，\*\*部主要负责写\*\*稿、现场拍照、拍照。通过这些活动，我受益匪浅，真正参与其中，体验到团队合作，增强了集体观念，同时也提高了\*\*能力。我体会到了团结的力量，只有各部门积极合作团结，我们学院的学生会才能变得更加精彩。最后对自己的工作经历做了总结，为下一步的工作做了铺垫。

1、“在其位，谋其政”，我既然进了信息部，就要尽职尽责，做好自己的本职工作；

2、虚心学习，诚实上进，不断提高自己的写作能力和\*\*能力；

3、加强与其他部门的交流与合作，树立团结协作意识，增强学生会的凝聚力；

4、尽量\*\*完成本部门的工作，不能事事依赖其他部门的帮助。这样才能真正提高个人能力；

虽然我的工作还有很多不足，但我坚信天道酬勤。只要我一如既往地热爱\*\*部，认真为学院服务，我一定会在今后的工作中取得更好的成绩。同时，衷心希望信息部越来越好，祝愿化学材料研究所有一个更加光明灿烂的明天！

**vivo销售员工作总结9**

20xx年度，警务督察工作紧紧围绕我所\*\*发展的整体工作思路，以规范干警履职行为，增强干警警容风纪意识，强化干警纪律作风养成，大力开展警务督察活动，强力推进各项业务工作，确保了警务督察工作的顺利开展，现总结如下：

>一、大力开展警务督察工作

1、积极主动做好日常警务督察工作。警务督察室开展了对干警值班履行职责问题、警容风纪问题、监管安全问题，重要工作部署、重大活动存在问题的日常督察工作。做到每周不少于两次的日常督察，并做好督察现场记录，现场取证拍照，物证留存等工作，每一次督察工作结束后，将现场督察的工作开展情况、督察结果、发现的问题及整改情况进行汇集整理，及时进行分析评估，得出结论形成书面工作\*\*上报所\*委。

2、建立、健全警务督察工作台账，做好信息上报工作，提升软件实力。根据《河南省司法厅警务督察工作办法》和我所督察工作内容和采取行政措施的具体需要而制作工作台账，已建立、健全《警务督察工作\*\*》、《警务督察人员学习记录》、《警务督察现场记录》、《警务督察日志》、《警务督察报表》、《督察通知书》、等多项工作台账。

>二、创新工作方法，紧紧围绕全所工作重点开展多样式督察

在全所开展“\*的群众路线教育实践”主题活动中，督察室

人员实行“随机式”督察。就是在正常学习活动中，随机抽查个人学习笔记，会议记录本；课后会后，随机抽查\*\*。如干警回答不出，由科队长接替回答，并计入绩效考核成绩。这种督察方式非常有效。现在上课开会，没有不带笔记本，没有开小差，没人不认真准备回答\*\*。目前先后抽查干警职工学习笔记100多人次，现场抽点答题90余人次，抽阅心得体会60多篇，促使干警职工自觉学习，成效明显提高。

在全所\*\*全体干警职工赴商丘\*\*进行针对性的挂职学习和培训活动中，警务督察人员采取“跟进式”督察。督察室人员在每次学习培训前坚持点名考勤\*\*，对积极参加学习的干警职工提出表扬，对无故不参加培训学习的人员提出批评和\*\*。在学习中，督察室人员表现积极优秀，率先垂范，起到了模范标兵作用，督察室人员以自己的实际行动带动了全体干警职工学习的积极性。

>三、严格警务管理，严格执法，率先垂范，积极树立督察工作权威

在所\*委的\*\*下，督察室工作人员积极强化对干警职工上下班考勤，警容风纪及值班人员履行职责情况的检查。在值班所\*\*的带领下，督察室人员积极深入到各科室、大队检查工作，对个别迟到、早退的同志及时提出批评或\*\*，确保了我所正常工作秩序和充足的在岗警力。对干警职工值班在岗情况严格督促检查，坚决杜绝干警脱岗、漏岗现象。严格检查干警警容风纪，

将《人\*\*\*着装管理规定》分发到各科室、大队，完善\*\*上墙工作。严格着装要求和佩戴上岗证，以促进提升\*\*队伍的整体形象。坚持每天深入一线检查，干警基本做到了着装规范，警容严整，警姿端正，精神饱满。强化了人\*\*\*执法工作规范用语，督促干警提高了执法规范化水\*。

督察室干警在\*时的工作中坚持原则，公\*公正执法，对各种不良现象敢管敢问。对严重\*\*影响场所安全的隐患问题严肃查处，及时\*\*。真正树立起了警务督察工作的威信。

>四、积极配合所纪检组，做好廉政建设

一是严格依照《\*政机关办公用房建设标准》，开展工作人员\*\*使用办公用房清理工作，对面积超标的进行了清理和\*\*，规范了用房标准。二是严控三公经费支出，坚持勤俭干工作。公务活动严格按标准进行住宿和交通，坚决不安排无关的考察参观活动；在经费\*\*过程中，严控支出标准和支出范围，确保各项开支符合规定要求。三是严格公务用车管理，严格执行公务用车配备管理有关规定，严格执行节假日封车\*\*，坚决杜绝超编超标配车、\*\*换车和借车、豪华装饰公务用车等行为。四是开展会员卡消费卡专项清退、畅通举报渠道等方式，开展了整治“会所中的歪风”专项治理工作，对专项治理工作进行了全程\*\*。

>五、积极开展警容风纪学习教育专项活动

根据省委\*\*\*“轻刑快办”试点工作的需要，我所被省司法厅定为轻刑犯收押试点。按照省厅要求，为进一步提高我所的

软实力，我所深入开展了警容风纪学习教育专项活动，为我所的完美转型，夯实了思想、作风基础。

（一）积极宣传动员，提高思想认识

警容风纪是指人\*\*\*在着装、仪容、举止、礼节等方面的行为规范，是人\*\* 察\*\*素质、文明程度、精神风貌、纪律作风和战斗力的综合反应。 《\*\*\*\*\*\*\*人\*\*\*法》第 23 条对此作出了规定: “人\*\*\*必须按照规定着装，佩带人\*\*\*标志或者持有人\*\*\*证件，保持警容严整，举止端庄。”为此全所上下积极动员，大力宣传，使广大干警充分认识到了警容风纪的严肃性和重要性，认识到了警容风纪是人干\*\*必须遵守的\*\*纪律， 是\*\*更是义务。

（二）加强学习教育，增强\*\*意识

首先全所各单位充分利用每周一、三、五的学习日时间认真\*\*干警学习了《\*\*\*\*\*\*\*\*\*法》 、\*部、司法部《人干\*\*着装管理规定》《人干\*\*警容风纪管理和纠察办法》的规定以及《人\*\*\*内务条令》；其次、规范了干警着装，要求干警按规定佩戴警衔标志，警衔佩戴应与所授予的警衔相符，严禁无授衔佩戴警衔或低授高戴、高授低戴以及硬式、软 式、套式的混戴；在警服的穿着上，严禁不同制式的警服混穿、 警便服混穿，切实做到了让干警从思想上重视着装，从行为上规范着装，从\*\*上严明着装，从管理上强化着装，确保了我所干警着装规范。

（三）加强队列训练，严肃警容风纪

在每周二、四上午。对全所干警进行 1 小时的队列和内务训练。队列训练主要包括队列指挥、 队列队形和单个干警的队列动作等内容；内务训练主要包括着 装、警礼、报告、日常养成等内容。队列训练由\*\*带头，全员参与。由警务督查室每天对训练进行现场 督察，开展现场考评，对训练好的单位及个人及时\*\*表扬，差的\*\*批评，并将督察结果作为创先争优活动评选依据。

通过警容风纪学习教育专项活动的开展，增强了我所广大干警严格遵守警容风纪的意识，牢固树立了“我即形象、形象即我”的观念，养成了警容严整，举止文明、纪律严明、令行禁止的良好作风。

>六、认真学习督察业务，不断改进工作方法，提高工作水\*

我所督察工作起步较晚，各项工作需逐步规范，工作\*\*还需不断完善。为适应督察工作，督察人员认真参加了省厅\*\*的全省警务督察人员培训班学习，熟练掌握了有关国家的法律法规、劳教工作有关规定和警务管理与督察工作业务知识，将所学知识运用到实际工作中去，不断在实践中提高工作水\*和能力。虽然工作取得了一些成绩，但不足之处仍然存在。在今后的工作中我们还要不断加强学习，向全省督察工作先进单位学习先进经验，不断提高工作水\*，切实做好服务和保障工作，为我们的整体工作再上新台阶做出不懈努力。

总之，通过开展警务督察工作，进一步精细化管理，为确保我所持续安全稳定，做出了应有贡献。

**vivo销售员工作总结10**

XXXX年的前三个月已经离我们渐渐远去，告别了寒冷的冬季又迎来了一个\*\*\*\*。俗话说的好一年之际在于春，春天意味着一个新的开始，新的开始就要有新的气息。

在第一季度公司完成了部门的整合，各个系统部也逐渐的完善，当然我的工作也转向了更加的专业，公司的转化带着我们工作性质向更专业的方向发展，在这一点上已经很明显了。

在第一季度里，我完成了在港中旅最后的调试任务，过完了春节与XXX开始承担软件园的前期，滨州小区的开工准备，济南军需仓库的设备维护，以及遵义仓库的门禁温湿度系统的硬件实施;编写吉林地税的初步推荐方案与成都油库的初步设计方案。

在港中旅工程中最后的调试中，我碰到了很多有关弱电实施中没碰到过的实际状况，在调试工程中将原先的理论解决变成了实践解决，像这种提升自己技术水\*的机会是很少能够碰到，我觉得这是我在成长中一笔可贵的技术财富。

在软件园的前期中，我只帮XXX作了一些日常的工作，工程上接触的不是太多，在与XXX日常接触上，我学到了在工程管理中与人处事的另一种方法，及各家之百长，补己家之短，这是也是一个提高自身水\*的机会。

在滨州小区前期，又碰到了与甲方、监理、配合单位等多方单位协调的艰辛，向这种艰辛也是一种过程的体验，也是一个自身业务水\*提高的机会。

在济南军需仓库的维护上，前期实施人员没有留下任何文档，也没有在用户处留下任何关于工程的文档资料，这给后期的维护带来了很大的不便，且用户的培训做得也不是很系统，根本就不能在电话中进行指导性维护。因此，工程后期的资料汇总也是必不可少的。

在遵义项目的实施过程中，接触到了温湿度设备，虽然温湿度设备不是什么很难的东西，但这对我在今后的方案设计上又多出一条能够利用的素材。

在遵义的实施中，又出现了与软件脱节的现象，因此推荐我们硬件实施的时候软件也能够进场，已做到顺利交接，最终为用户做出一个满意的工程。

在这个季度里，我觉得部门之间的沟通越来越少，这在我们相互之间的配合上出现了很多的不协调。虽然工作能够做好，但工作中出现的不\*\*是能够避免的。每个人都有好几个任务，大家之间都不相互理解的话，工作是无法干好的。例如成都油库的前期推荐方案编写期间，我身上有很多其他的任务，但这个方案有规定了时间，且各个任务又都几乎是同时完成，因此我在工作安排上就不能只按一个项目走，因此造成了一些不\*\*的花絮，虽然都是为了工作，还期望大家都能互相的谅解以下。

**vivo销售员工作总结11**

XX年在院\*组的\*\*和关心下、在同志们的帮助和\*\*下，能够听从院\*组的工作安排，对工作认真负责，并做到严格要求自己。自己在思想上、工作上都有了很大程度的提高，较好的完成了全年纪检监察工作任务，借此机会，向同志们汇报一下本人今年来的思想、学习和工作情况，请同志们多提批评意见，以利我更好的在来年开展工作。现将自己一年来的学习、工作、廉洁自律等情况总结汇报如下。

>一、思想和学习方面

一是坚持\*\*理论学习，努力增强\*\*理论素养。一年来，本人能自觉认真学习\*\*理论和业务知识，努力在工作中提高自已的\*\*和业务能力。\*时能注重\*\*理论及\*的基础理论知识的学习，能充分利用工作之余的时间自学，关心时事\*\*，注重读书看报，以提高学习的实效。在学习中不断提高\*\*\*\*\*的理论水\*，提高运用\*\*\*\*\*的立场、观点和方法观察处理\*问题的能力，不断增强从事纪检工作的原则性、系统性、预见性和创造性，并能坚持做到\*\*思想，实事求是，与时俱进。

二是坚持业务学习，切实提高业务水\*。坚持每日自学法律专业知识和\*纪检监察业务学习。同时，通过加强与上级\*\*\*\*的沟通与联系，并采取到先进兄弟\*的纪检监察学习取经，加强纪检监察业务调研等方式，努力增强学习的针对性和有效性。

>二、结合检察工作实际，认真负责地做好纪检监察工作

一年来，我注重结合检察工作实际，认真做好纪检监察工作，较好地履行岗位职责。及时贯彻落实市\*、区\*\*年度\*风廉政建设工作会议精神。年初，我把全面贯彻落实市\*、区\*\*纪检监察工作会议精神作为年度\*风廉政建设的一项重要任务，在全院干警大会上传达了会议精神，并及时\*\*落实会议要求，对年度\*风廉政建设工作做了具体安排部署。\*\*全体检察干警层层签定\*风廉政责任书，使全体干警不断增强廉政责任意识，\*\*、文明办案。元旦和春节期间积极开展全院廉洁自律工作，切实加强廉洁从检教育，筑牢拒腐防变的思想道德防线，不断学习廉洁自律规定，要求\*组成员要以身作则，做好廉洁自律表率。凡在重大节假日前及时\*\*学习各项自律规定，提出廉洁要求，防止接受吃请、送礼等不良现象的发生。根据我院检察工作实际，对院\*组成员进行了\*风廉政建设责任分工，对各责任人在\*风廉政建设中的基本责任和具体任务进行了明确。全年认真开展了各项专项检查工作：

一是积极协助区纪检监察，开展城乡环境综合治理督察工作以及区\*\*交办的临时工作，较园满的完成了区\*\*交给的各项工作任务。

二是开展对自侦案件督察工作。根据上级院关于纪检\*门对自侦部门侦查工作实行内部执法执纪督察的规定，开展对自侦案件回访考查工作。通过学习有关法律和规定;认真查阅有关案件材料、与承办案件干警交谈，走访发案单位和听取当地群众意见等内容，按督察的范围和事项，对自侦案件的案中、案后开展了督察。

三是多次对全院车辆及全体驾驶人员进行了检务督察，今年以来，四次\*\*全院干警认真学习车辆安全管理相关文件和规章\*\*，要求全院干警必须时刻绷紧车辆安全这根弦，时刻牢记安全责任重于泰山。特别要求全体驾驶人员安全意识要入耳、入脑、入心，筑牢车辆安全防线，确保车辆安全无事故。认真开展了重大节假日期间的检务督察工作。结合省、市院\*\*的各种专项活动，还自行对本院枪与\*\*管理、车辆管理、办案安全、机关作风、禁酒令落实情况等方面工作进行了自查自纠。

四是开展学习《廉政准则》和《廉洁从检若干规定》活动，规范从检行为，促进了各项主题教育活动。要求全院干警深入学习领会，提高思想认识，引导全院干警增强道德意识和法纪观念，准确把握廉洁从检的各项\*\*界限，切实增强如实报告个人有关事项的自觉性，自觉接受\*\*\*的\*\*。并在我院内部网站，廉政建设专栏连续登载《廉政准则》和《廉洁从检若干规定》学习内容，并举行了知识测试，全院干警取得了较好的成绩。

五是充分发挥检务督察工作在检察工作中的推动作用，努力创新思维，全力抓好检务督察工作，不断强化内部\*\*，今年开展检务督察5次，开展了对执\*\*案安全、检风检纪、警械警车管理等方面的专项督察，把\*\*工作贯穿于办案全过程，逐步把对执\*\*案活动的\*\*，从事后\*\*扩展到事前\*\*和事中\*\*。通过开展检务督察，有力的促进了各项检察业务工作的健康有序进行，为确保目标工作任务的完成打下了坚实的基础，为办案安全、车辆安全起到了积极的促进作用。

六是积极开展廉政文化宣传工作。在院局域网廉政建设栏，挂出廉政建设、警示内容文章近30篇。年初，院纪检组致干警家属的“家庭助廉信”沟通了单位与干警家庭的联系，进一步树立了干警们正确的世界观、人生观、价值观，促进了各项工作的顺利开展。

**vivo销售员工作总结12**

服装日销售工作报告总结精选(一)

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多:在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报:

一、工作方面:

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的 情况 、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪:在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例:邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题:一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素:工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户:主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说:口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

服装日销售工作报告总结经典(二)

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势:不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度···这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

服装日销售工作报告总结推荐(三)

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

203月自己有幸加入了sunwin这个大家庭，负责matalan的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

第一关，批量大货关。

作为一个普普通通的merchandiser,首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍(matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单)如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不知道，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie、笪总﹑bobby、karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货…也就是经历了许多，让自己明白了一点:无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解:无事时如有事般提防,方可消意外之变;有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

第二关:处理危机能力

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架，qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订(matalan指定香港的辅料商)，发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

第三关，宏观把握问题的能力。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

服装日销售工作报告总结热门(四)

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

一、销售

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如:运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive、休闲上衣bossini。之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi’s,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如，jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男T恤的销售份额占到了40%，女T恤的销售份额只占到20%，那么我切不可以将库存调整为男T恤40%，女T恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女T恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男T恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他?这个推断必须要有根据和战略的眼光。

服装日销售工作报告总结最新(五)

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

**vivo销售员工作总结13**

2o\_\_年即将过去，回首这一年的工作，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的惆怅，时光飞快，不知不觉中，充满希望的20xx年即将到来。可以说，本年是公司推进行业\*\*、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度个人工作情况总结如下：

1、目前，生产计划的流程已成模式，在现在的基础上，加强精益生产的意识，提高为生产和销售服务的意识。加强了解物料的前詹性、客户的需求、市场的动态，朝着：“由订单式生产到计划性生产”的生产模式转变。

2、对于物料跟进方面，仍需要大力强捉，仍要寻找更好方法改变目前的模式。加强与物控、采购人员、收发员之间的沟通，提高沟通效率与沟通的质量，即时产生共享的信息。

3、自身的加强，加强与部门与部门之间的沟通，提高沟通工作效率和工作质量。加强团队意识。加强培训学习，提高工作能力，具备更快、更好的工作能力，更好的为公司服务。

4、觉到部门与部门之间缺乏主动沟通的意识，甚至出现无效沟通的现象。出现了以自我为中心的思想。不利于高效率、高质量的完成工作，虽然当别的部门提出配合时，大家也会配合，但是主动协助其他部门完成工作，或者很愉快地配合其他部门提出的要求及其他配合时，仍然还不是很到位。

5、密切联系客户，努力实现、维护、发展公司和客户的根本利益。本人牢固树立正确的\*\*观、地位观、利益观，树立为人民服务的思想，把客户满意不满意、拥护不拥护、赞成不赞成作为工作的出发点和落脚点，努力为公司办实事、办好事。为客户创造利润就是为公司创造价值。

6、按规定执行个人重\_\_事项报告\*\*。总的来说，一年来，本人分管、协管的部门较多，工作范围广、任务重、责任\_\_，由于本人正确理解上级的工作部署，坚定执行公司和\*\*的经营方针\*\*，严格执行公司的规章\*\*，较好地履行了作为行政职务和作为专业技术职务的职责，发挥了\*\*管理和\*\*协调能力，充分调动广大员工的工作积极性，较好地完成了分管和协管股室全年的工作任务。

非常感谢公司给我这个成长的\*台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，\*\*对我的\*\*与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的\*\*以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的\*\*\*，要着眼于\_\_局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。最后，感谢公司\*\*对我的关怀，为我提供这么好的机会与场所，为我积累经验增强自身工作能力做好了铺垫。我一定认真克服缺点，发扬成绩，对待工作兢兢业业，精益求精，全力做好所有工作。为了白银中天的美好明天努力奋斗！

**vivo销售员工作总结14**

销售日工作总结

总结的点点滴滴和细节内容，哪怕是读书的心得，都要形成文字记载，以备日后更深层次地总结和归纳，也为了给自己留下更深的记忆和印象。时常将总结的内容进行对照，对其质量优劣进行二次总结乃至多次提炼。

在实际工作中，销售人员可以从以下几个方面进行总结：

1、日常工作总结

在日常的销售工作中，总有一些工作内容是不断重复的，如：文件整理、打字、分销、市调、拜访八步骤、大客户管理、客情建立、表单填写等。我们确立了自己的职场生涯规划后，就要对自己一天的工作进行归纳和总结。比如消费品行业线路走访的业务代表总结一下自己一天的工作：我今天拜访了38家客户，为何10家没有进货?为何有的对我态度不好?××新品好像很难占住市场，经理为何说我的铺市不错，我不是第一啊，在激励我吗?还是我的潜力比较大只是发挥得不好?这个日报表设计有问题，太繁琐。我应该重新设计一个交到市场部。通过业务代表的思考和总结，其工作能力和技巧都会不断地提升和飞跃，时间长了就会发生质变，令人刮目相看了。这对于各个层级的销售人员都是实用的，每个人都应该不停地总结自己的工作，这是提高业务能力和素质的行之有效的途径。日经一事，必长一智，这话是真理也是公理。

销售人员进行日常工作总结的目的是提高工作效率，找到更好的工作方法，挖掘其中的规律，以提高自己的素质，从而使自己有所发展并提高自身的价值。除日常总结外，销售人员对阶段性的工作更要做好总结和归纳，使自己的工作方法更具全局观念、更全面、更规范。比如周总结、月总结、季总结、年总结甚至更大周期的总结，同时对照自己的职业规划，看看差在哪里，如何弥补，成功的原因又是什么，等等;也有必要针对一个工作周期进行总结，比如对某次铺货、促销的总结。

3、日常学习总结

在日常学习中，无论是有组织的学习还是自学都要及时地总结其中的内容，挖掘规律，提炼真谛。这样才能由思路决定出路，由心境成就舞台，由知识理论经过总结和实践验证后变成生产力，从而改变人生。比如学习中的4p，走市场时验证一下，思考一下，4p新颖在哪里。经过思想的振荡和实践的验证，日后对这些理论一定会有更深的认识和见解。

4、培训后总结

企业提供培训和学习的机会都是给有心人准备的，机会也垂青于有心的人。所以一定要珍惜企业以及自己创造的受培训机会，认真汲取知识，积极配合老师的互动和思考，训后温习反馈和总结分析，哪些观点比较新颖，哪些我不太认同有争议，讲师说的是否都能执行下去，是否浪费人力物力、劳民伤财。有些内容我应该日后验证一下是否真的有效，听了今天的讲课我应该修正自己的.职业规划。如此态度和精心，岂能不水滴石穿?所以说培训和学习是销售人员提高的手段和资源，是销售人员成长和提升之阶梯中的零部件，但是只有靠总结的能力才能将其组合成实用的攀登高处的梯子。

5、换位总结

这是一种新的思考和总结的方式，避免思考者陷入自我迷恋和盲从之中而找不到方向。总结他人成功的经验和失败的教训，总结他人工作的过程和过程之后的结果。这样参照的内容更加丰富也更有可比性，共性也更容易提炼，从而使好的、成功的经验得到发扬，差的、失败的教训作为前车之鉴，照亮成功之路和两侧的陷阱深沟。比如思考我的上司有什么特点，凭什么提拔这么快?哦!做事认真，善于分析总结，对表单体系有研究。好了，我可以借鉴，就从基本的表单做起，先填好它，发现不足再想办法制订新的。那么我敢肯定地告诉你，有这种思考和总结方式的人日后都能成为经理。

最后应该提醒大家不要忽略一个细节，所有总结的点点滴滴和细节内容，哪怕是读书的心得，都要形成文字记载，以备日后更深层次地总结和归纳，也为了给自己留下更深的记忆和印象。时常将总结的内容进行对照，对其质量优劣进行二次总结乃至多次提炼。

**vivo销售员工作总结15**

(一)、工作总结的打印要求

1、工作总结要用A4纸打印，正文中的任何部分不得超出A4纸边框以外，A4纸不得随意接长或截短。(页边距上下左右均为2cm)

2、每页应有页码(在页面的底端，居中)，工作计划如果多于1页应当装订起来。

(二)、工作总结的格式细则

1、大标题：

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找