# 销售夜场工作总结范文(热门50篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-05-09

*销售夜场工作总结范文11、治安安全安全是公司经营最基本的保证，与公司的发展紧密相连。从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，确定安全工作重点区域，从每一个环节入手，周密细致地检查，将安全隐患消灭在萌芽状态。在维持秩序方面，部门先从地下停车场车...*

**销售夜场工作总结范文1**

1、治安安全

安全是公司经营最基本的保证，与公司的发展紧密相连。从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，确定安全工作重点区域，从每一个环节入手，周密细致地检查，将安全隐患消灭在萌芽状态。

在维持秩序方面，部门先从地下停车场车辆停放开始，规范员工停车场车辆指挥动作，有效地保证了车辆停车入位，有序进出，为公司的经营营造了良好的外部环境。

2、消防安全

安全责任重于泰山，消防工作始终都是工作重点。为了把消防工作做好，为安全公司安全运营保驾护航。我们以后的工作重点，就是本着“预防为主”的思想，每周组织一次防火检查，及时消除火灾隐患。并定期对各种消防设施进行检查、维护、保养。

**销售夜场工作总结范文2**

近一个月的时间，保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在以下的问题：

（一）、队员形象素质需要进一步提高，以适应公司之发展趋势。

（二）、部门管理水平需要提高，以适应社会之发展趋势。

（三）、部门工作离公司领导要求还有一定距离，需要进一步努力。

对于这些不足之处我们会高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部门实际情况，扬长避短，在树立公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫。相信在公司的领导和部门全体人员的努力下，公司会坚持不断的走创新、突破、超越的发展道路。

市场部工作总结范文

1、 部门多次召开会议就如何完成公司的年度目标进行认真的讨论，充分挖掘每一个人对杭萧钢构工作的饱满热情和主观能动性，最大程度的发挥他们的聪明才智。并对部门内人员工作内容作了更加明确的分工。

2、 努力提高信息管理工作的团队协作精神，明确公司整体协调一致的工作要求。杭萧钢构事业必须靠全体人员共同努力，高度服从指挥，整体协调一致，才能保持可持续的增长和健康的发展。所以，把教育本部门人员加强与办事处的沟通和协调，与其它部门人员的协作作为一项日常工作来抓，同时敦促办事处不但要做好业主的销售前的服务工作，还要增强为企业内部其它部门提供工作允许范围信息或工作便利的服务意识。

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

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

一、销售情况总概：

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

二、具体履行职责：

1、实习考察期：\_年年1-6月

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

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

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

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

2、任务承包期：\_年年7-12月

XX夜场工作总结

灯红酒绿的夜生活，无疑是城市里最引人神往的。实用夜场工作总结范文

您们好，我是\*\*，紧张而忙碌的一年马上就要结束了，回顾我这一年的工作，有许多的收获和体会。为了明年部门的工作更上一层楼，总结一下今年工作中的得失很有必要，下面对我的工作进行一下总结。

一、工作的整体回顾：

一个企业赢利是第一目标，也是企业能否生存下去的唯一保障，一个部门的工作也要紧紧围绕企业的中心工作来做文章。客房部做为一个服务性部门，做好清洁给客人提供一个清洁、安静、舒适、温馨的休息环境是我们的首要工作，但同时我们还担负着为企业创收、节支的责任。一年来，经过全体员工及部门管理人员的共同努力，有经营指标的部分都完成了山庄领导在去年工作会议上给我们下达的任务。在努力创收的同时我们也不忘节约，部门全年把节约工作贯穿始终，在保证工作质量、不影响对客服务的前提下，尽最大的努力降低成本，我们深知节省下来的每一分钱都是集团的利润。

二、XX年我完成了以下工作：

1.学习、规范岗位的服务用语，努力提高对客服务质量。为了体现从事酒店人员的专业素养，针对我本人对各岗位服务用语存在不熟悉、不规范现象，我在同事中、在负责本集团客房的主管经理的培训中学习岗位的服务用语，进行留精去粗，而后吸收为已用，做为我对客人交流的语言指南。自本人规范服务用语执行以来，我在对客交流上有了显著提高。以致在工作的任何时期，好东西贵在坚持，贵在温故而知新，我将对此加大学习应用的力度。

2.开源节流，降本增效，从点滴做起。客房部是公司的主要创收部门，它的本本本费也很高，本着节约就是创利润的思想，我和同事们本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，主要表现在： ①回收客用一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用②每日早晨要求对退客楼层的走道灯关闭，夜班六点后再开启;查退房后拔掉取电卡;房间这样日复一日的执行下来，能为公司节约一笔不少的电费。

3.为了做好客房的卫生和服务工作，领导经常对我们打扫房间技能和查房技巧进行考核和评定。从中发现我们在操作时有无不规范、不科学的问题，针对存在的问题，管区领班级以上人员专门召开会议，对存在的问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯。我们也利用淡季不断实践，认真打扫和检查好每一间房，通过考核，取得了一定的成效，房间卫生质量提高了，查房超时现象少了。

4、领导采取对员工集中培训、专项培训、个别指导培训等方式，促进了员工酒店意识得到较大提高，服务理念进一步深化，有声微笑已成为员工的自觉行动。对什么是个性化服务，从感性到理性已有了形象的认识，整个集团形成了xxx一切工作都是为了让客人满意xxx的良好氛围。从而加深了员工对前期的岗位培训、部门培训、班组培训从理论到实际的全面梳理和提高。

三、由于各种原因，使我的工作中存在一些问题：

1.容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种情况，在思想中真正树起：顾客就是上帝的意识。

2：房间和公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。

3：各个岗位的服务规范需要进一步加强。

4.设施设备维保计划未落实到位。

5.交接班时由于考虑不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，塾不知小事易酿成大错，今后一定严加防范，以免出错。

四、关于明年，我的计划是：

1、认真做好每一天的每一项工作。

2、细化服务措施，提高宾客满意度。

3、加强教育培训，强化员工队伍素质。

4、规范管理，促进企业健康有序发展。

5、加强市场营销，不断调整客源结构。

6、认真做好上门散客的销售工作。

7、做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额。

8、规范留言服务，使客人感到我们专业的管理水平和酒店服务档次。

9、多学习其他东西，充实自己。

实践证明，随着市场竞争的加剧，客人选择酒店余地增多，要提高酒店xxx营销竞争力xxx，首先应革新观念，及时调整经营策略和政策，优化和设计自身产品，使策略求新多变，经营政策按不同季节，不断灵活推陈出新，才能使客房入住率在严峻形势下继续保持较高水平。

在XX年即将到来的日了里，我们又要扬帆起航，踏上新的征程，我将以更高的标准要求自己，为开创公司新效益而努力奋斗。

最后，希望大家到下一年的今天，都踏上一个新的台阶，更上一层楼，谢谢!精彩夜场领班工作总结范文

时间仿佛是一条从远方流淌下来的岁月之河,以永不懈怠的步伐穿越每一个春夏秋冬。不知不觉时间已临近XX年的尾声,为了能更好地保护酒店的安全和维护车场的正常秩序,使自己的工作做到安全无事故,我把一年的工作总结如下:

首先,工作中,队员的思想比较稳定,内部之间都比较团结,当班期间能保持警惕性,。xxx在人员紧、任务重、工作量大、工作时间长xxx的情况下全体队员都能克服一切困难。严格把关,能严格按照酒店的各项规章制度去办、去做、去干。其次,全年没有发生过任何违法行为和其他安全事故。队员对酒店的环境以及周边环境都比较熟悉。不关天气的恶劣,队员们都能监守自己的岗位,没有因为天气问题而影响正常上班。在这一年里,能不折不扣的完成酒店领导所布置的各种任务。

但还存在着一些不足:

一、队员工作态度还不够积极,工作方法还不够灵活,行为语言上还不够到位,在上班期间存在着侥幸心理,在上班期间对劳动纪律的遵守还不够,有些队员在岗位上吃东西的现象始有存在;上班期间队员与队员之间没有监守岗位,经常站在一起聊天。导致车子来了后,不能及时对车辆进行指挥,出现了擦车和车子不能停到位的现象,浪费车位比较严重。

二、交接班不够准时,接班前后没有对车辆进行检查的意识。有少数队员没有时间概念,对上班不够重视,出现了拖岗现象，在交接班前后没有对车辆进行检查,以至于后一班接班不知道上一个班车辆的情况。

三、队员礼节礼貌做得不够好,见到酒店领导和客人都没有敬礼和问好。在指挥客人停车的过程中,用语不行,甚至和客人进行争吵的现象都有发生,让客人听了不舒服。没有顾客至上的意识,严重损害了酒店的公共形象。

四、队员的普遍素质比较差,军训时,训练场上嬉笑打闹的现象比较多,接受能力比较差,没有我要练的意识。都要领班随时跟在背后念,才能做好。

到xx一年多了,从队员到领班,我一直对工作负责,遵守酒店各项规章制度、团结队员,严格要求自己。在当队员的时候,我积极配合领班和刘经理的工作,做好了交接班制度,在上班期间,我和其他队员互相协调、通气。在酒店我不但礼节礼貌做得好,上班也比较认真负责。而且还负责了队员的军训任务,在训练中我听取大家意见,改进训练方式,使队员们在比较短的时间内,学会了一些队列动作。而且也得到酒店的肯定,8月份我因工作相对突出,被酒店推荐参加市里的明星保安员比赛。在比赛前我严格要求自己,一有时间就自我训练参赛科目,在比赛中,我全力以赴获得了比较明显的成绩,也得到酒店领导的表扬和称赞。9月份我因工作突出被升为领班。在担任领班后，一、我更加严格的要求自己,努力学习消防知识和各项制度,遇到不懂的我就谦虚向其他同志学习请教。

二、严格交接班制度,做到了交接班前后有小结,在上班期间发现队员有做的不好的,我会及时指出。

三、工作期间,发现问题我会及时去处理,在自己无法做出决定的时候,我会及时向上级反应,并协助上级把问题解决。

虽然这一年里我取得了不错的成绩,但是也有一些做的不好的方面。

一、由于快过年了,我在后面这一个多月里,放松了对自己的要求,对队员的管理力度也没有以前严格,队员在岗位上聊天吃东西,我也没有总是强调。

二、有时候没有坚持交接班前的小结,对楼巡也没有以前检查的仔细,而且有时上班还减少了楼巡次数。到车场检查的的力度不够,对队员督促也不够,所以才导致了停车场出现了擦车现象。

针对以上总结,在来年,我个人会继续发扬好的方面,多加学习。坚决改正自身存在的不足,在下步的工作中,要时刻保持清醒的头脑,严格管理,严格要求,从实际出发,从根本上解决,力争把事故消灭在萌芽状态。同时,也要好好发动全体队员继续保持好的方面、继续努力,做到相互帮助、相互关心,xxx心往一处想,劲往一处使xxx,做到统一着装,文明执勤,虚心待人、热情大方的工作氛围。确保酒店人员生命、财产安全和车场的正常秩序。

经典夜场领班工作总结范文

做为一名洗浴部浴区的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。我每天的职责是:

1、落实主管下达的各项指示，管理好所属员工。

2、监督员工为客人服务，组织员工现场调配，确保服务质量。

3、检查下属员工的仪容仪表、礼节礼貌、工作态度，并带领下属员工做好卫生清洁，严格记录本班员工考勤。

4、负责本班组的物品领用，填写领用单交主管审核后，领取保管。

5、每日开好班前例会，传达本店及各部门的指示及通知，总结上个班次工作情况及注意事项，提出各岗位的服务要求。

6、对所属区域的设备设施经常检查，确保经营区的设施、设备保证良好的状态。

我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的东西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩以成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，具体将从以下几个方面进行:

第一、我们将致力于维护酒店宾客关系，积极推进建立客户关系管理，通过我们的努力积极建立有效的客史档案，使对宾客的管理真正实现有效科学的管理。

第二、树立n以客户为中心口，的思想，并将这一思想通过与客户富有意义的交流沟通、理解并影响客户行为，最终达到提高客户获取、客户保留、客户忠诚、客户创利的目的，是一个将客户信息转化成积极的客户关系的反复循环过程。

第三、在酒店必须以身作则，敬业乐业，作风正派，仪容优雅大方。自信、果断、沉着、睿智、活泼、细腻、真诚、高效是浴区领班岗位的性格描述，也是领班的自我要求。作为今天的报告结尾也用以与各位共勉，请各位审议!谢谢大家!

通过9月x日-15日摇一摇“博好彩”活动，微信关注率有了很大的提升，活动总体很成功，结果超出我们的预期，通过这次活动我们也了解到了关注我们微信的群体年龄范围。在取得的成功的同时，我们也发现了一些问题。基于此次活动我们做出了如下总结。

一、活动数据分析

本次活动净增关注人数352人，同比上月日均关注人数增长7倍。预计费用是2140元，发出去代金券面额为850元，实际使用消费为700元，平均一个微粉的费用是2元。据了解外部微信平台吸粉的费用在3-4元/位，相对外部微信加粉费用，我们微信加粉费用比他们低30%，而我们的微粉都将是我们商场的潜在忠实客户，这是我们最大的资源。

二、活动成功之处

1、我们活动的成功是所有部门密切合作的结果，每个部门都尽职尽责；百货和超市的极力配合代金券的使用，后勤各部门配合物资的安置为活动的顺利进行提供了有力保障。

2、微信摇一摇“博好彩”是我们微信部第一次做的大型抽奖活动，引起了很多原有微粉们的关注，同时也吸引了大批没有关注我们的顾客，他们在此次活动中也成为了我们的微粉。

3、通过此次活动我们得知了关注我们微信的大部分是80后，年龄在18-35岁左右。为我们下一步活动做了很好的铺垫。

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

在上半年的工作中，营销部全体员工本着“提高服务质量，开拓销售渠道，增进最优效益”的宗旨，紧紧围绕经营目标任务，在人员不齐的情况下，齐心协力，勇于创新，不懈努力，取得了一定的成绩。现将半年来的工作总结如下：

一、继续开拓会议市场

营销部认真贯彻酒店领导关于重点保障\_\_系统接待的指导思想，同时加大系统外会议的促销和开发，在每月初及时了解本月的会议信息，注重加强与\_\_单位的联系，定期拜访，对会议的各项要求进行落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次大中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了领导的一致好评。在系统外会议市场的开发上，加大信息捕捉，量身度势，加大会议接待的宣传力度，上半年逐步开拓了一批新的商务会议客源，同时注意加强了与会展酒店、会议代办机构和旅行社会议接待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

二、稳定旅游团队市场

在过去的半年里，通过严谨细致的市场调查后，结合酒店的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了酒店在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使酒店的知名度也随团队的大量入住而提升。

三、拓展协议单位市场

协议单位市场一直是酒店的一个销售弱点，近些年，\_\_酒店业市场的迅猛发展，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，销售人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理，销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的客房入住。

五、加强内部管理和培训工作

面对较为频繁的销售人员流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

六、存在的问题

销售队伍不稳定，由于种.种原因销售人员紧缺，特别是有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。信息的捕捉和处理能力有所欠缺，缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，提高信息的处理能力，强化内部信息的沟通。宣传力度不够大，有待提高。市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

在充满挑战的下半年，营销部全体员工在酒店领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入酒店的经营发展，在确保完成酒店下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界!

我从20xx年x月加入深圳人人乐商业连锁集团有限公司，成为一名公司旗下崇尚百货XX店的一名营运课长，我感到非常荣幸。

，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把\*\*\*品牌服装招商进常基本完成了领导交办的各项任务。

俗话说“隔行如隔山”。如何做好楼层主管，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质.

注重规范管理,提高员工整体素质.今年来,专柜的营业员调动频繁,新员工对商场纪律和经营业务不够熟悉的状况。我在平时

的工作中，加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜，营业员多数是临时招来的，人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄，上班窜岗，吃东西，带小孩现象时有发生。我从开始的提醒，到警告，最后的罚款来提高员工的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，维护了商场的良好形象。

阴似箭，转眼已经过去了\_\_月，回顾这\_\_月来的工作，心里颇有几分感触，首先感谢x给了我机遇和发展的平台，让我的销售技巧和谈判能力的有了提高，感谢我们销售部精英团队的相互鼓励和默契配合，这些都是我知识、财富的积累。现将试用期的工作总结如下：

一、销售任务完成情况

1、在市场经济的大环境下，各家家居品牌的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售上的一个大关口。同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

2、个人还存在很多不足，要不断学习，提高销售业绩，加强服务意识，要有急迫感和危机感。

二、抓住重点，促成订单

1、售前准备工作

除常规工作外，熟识所售商品名称、型号规格、价格、功能、质量、用材、保养、展示位置、目标顾客及与其它同类的差异、卖点清晰，商品设计特点及组合、搭配原则，体会顾客购物心理，提高自身综合素质，为成功导购打好基础。

2、售中工作

顾客购物有8个心理阶段：引起注意、产生兴趣、联想、产生购买欲望、比较、信任、决定、购买行动。相应的总结了销售对策8个阶段：等待顾客、走近顾客、招呼顾客、向顾客推介产品、确定顾客决定购买、开订单、把收据交给顾客并送客。

3、售后服务工作

①及进送货：落实订单货源，抽出到期送货单据，落实送货时间，根据有关规定开出送货单。

②品质保证：送货前检查产品(如包装有损坏需开包检查)，如存在质量问题不得送出。

③受理售后投诉处理：与跟单人员保持日常沟涌、协调、衔接，并了解有关生产厂家的情况;热情对待，耐心倾听顾客意见，按规定售后服务流程式操作。

三、下阶段工作计划

(一)工作目标

1、尽全力超额完成销售指标;

2、做好订单的售前、售中工作，并跟踪售后服务;

3、无论多么忙碌顾客第一，没有任何工作比接待顾客更重要。

(二)提高专业知识

1、产品知识：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：认真贯彻执行、遵守公司的各项规章制度。

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

4、市场知识：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：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。

6、服务知识：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言传递信息是获得信任的有效方式。

(三)提高自身销售修养

1、职业心态的调整，以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。不仅要单子多，服务也要做到面面周到。

2、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;韧性能力和业务技巧还有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好提高销售业绩。

新的一年快来到，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，积极和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作。

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的20\_\_年弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的半年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我半年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的半年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进半步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

二、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，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

三、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，使工作业绩有了长足的提高。

四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

20\_年党员个人民主评议总结

孟连县水务局班卡水库管理所赵正雄

20\_年在繁忙的工作中已然过去，新的一年即将拉开序幕，我在局、所领导的指导、关心和同志们的帮助下，在工作、学习和生活中都取得了新的进步。同时我也意识到自己在学习、生活与工作中的问题和不足。下面我就针对我的问题和不足进行自我剖析，希望各位领导与同事给我提出宝贵的意见和建议，帮助我找准问题根源，明确整改方向，不断提高进步。

一、存在的主要问题

第一：理论学习不够全面。对党的理论知识和国家、部门政策知识没有学深学透，导致党性修养不是很强，工作前瞻性不足。

第二：业务知识和经验欠缺。由于大学我所学专业是法学专业，而之前工作过的地方是办公室，导致个人专业知识面狭窄，特别是有关水务方面知识一问知之甚少。

第三：未能与水库周围群众建立起互信关系。比如说来水库钓鱼的群众还没有那个是自愿交钓鱼费的，很多人甚至是和我们玩起了躲猫猫游戏，你去收钓鱼费时，他们就把鱼竿收了，装作是放牛的人，你一离开他们又开始垂钓。再者就是故意损坏大坝设施，在坝面乱打酒瓶等现象，好像是故意要让管理所人难堪。

二、今后努力的方向

第一：作为一名党员，今后始终要从思想上重视党的理论学习，同时更加注重对外界时政发展变化，党的最先理论成果和国家方针政策的了解。并坚定立场和信念，适应社会发展的需要，并时刻保持清醒的头脑。

第二：在工作中，时刻严格要求自己，对于工作经验及时总结，对于缺点及时改正，通过不断的思考和积累，逐步形成理论联系实际、学用结合的综合性、系统性工作方法。

总之在日后的学习、生活、工作中我会量身制定改进问题与不足计划，并严格落实改进计划，使我各方面的能力得到增强，同时要虚心向领导、同事学习，争取取得到更大的进步。

xxx纳夜镇委员会 纳夜镇人民政府

20xx年工作总结及20xx年

工作打算

一年来，在县委县政府的正确领导下，纳夜镇党委、政府根据年初制定的以“农业生产为主、种养业为辅、扶贫推动、示范带动”的路子，强基础、强产业，全力实现农业产业化、规模化，努力把纳夜建成望谟县东南部五乡镇中心城镇和农业产业示范乡镇。按照科学发展观的要求，把握“发展、服务、责任”三个关键，遵循“负责尽责、务实唯实、亲民爱民、勤政廉政”四个要求，扎实推进政治、物质、精神“三个文明”建设，努力为构建纳夜镇社会主义新农村与和谐社会建设打下坚实基础。在全体镇干、村组干部的支持和努力工作下，一年来，我镇在交通、水利、计生、教育、文化、卫生、安全等社会事业中有了更进一步的发展，基层组织等政治建设取得了较好成绩，各项工作稳步推进。主要体现在以下工作中：

一、党的建设

一年来，在县委党建部门的指导下，纳夜镇党委努力加强自身建设，带动村支部及党员群众提高科学文化素质，培养他们创业致富的本领，努力把年轻有为的青年吸收到党组织中来，一年来，共发展预备党员7人，培养入党积极分子12人，给党的队伍注入了新鲜血液，使村级党组织后备有人，为加快农村经济社会发展奠定了坚实基础。

我自\_\_年十一月到公司电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将一年多来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学\_\_方略、\_\_和公司工作会精神、\_\_省\_\_公司关于节能减排的规定等文件资料、\_\_董事长和\_\_总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

二、不断努力学习，提高专业知识

三、认真做好本职工作，提升工作能力

在过去的一年多时间里，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一)营销监控中心建设

(二)县级公司“一体化”工作

这次ERP沙盘模拟实验中我的职务是营销总监，模拟公司经营结束后我的感触颇多，首先介绍一下我所负责的主要工作：

一、对企业的经营环境进行分析做出市场开发决策。比如说，产能分析及预测，确定销售计划之类的。

二、要有自己的核心竞争力，根据企业的财务状况和发展方向进行新产品开发、产品组合与市场定位决策。

三、根据公司产能来获取订单以及按照客户的要求及时完成订单，最终实现交货，以免出现违约的现象。

营销工作对企业的运营来说是一项极其重要的环节，而且作为营销总监必须准确及时地了解市场变化取的有竞争力的市场份额，又要熟悉市场规则，做到整体把握。在日常业务中与CEO并肩作战，商讨市场开发、定位以及新产品开发决策，必要时给予企业一个合理的建议，又要与生产总监有效的沟通，听取生产总监的规划方案，然后进行营销规划，还要与财务总监商议广告费用等支出同时还得对各个市场上的产品需求量预测进行分析，结合产品的价格预测表对广告的投放进行安排。

虽然营销总监在物理沙盘上所占的空间只有很小的一角，但是他的工作将在一定程度上决定企业的成败。在第一年经营中由于不熟悉操作造成了经营上的困境，但是我利用了空余的时间与其他组员一起商量下一年的对策与方案，虽然我们公司依旧未盈利，但事先的准备果然在第二年带来了上升趋势的成绩。所以，以后无论我们经营哪一年，我们全体成员都一起讨论并决定对策与方案，也许我们的方案不是最佳的，但我们都尽力做到最好，实现全体成员意见一致。终于在我们的这次模拟三年公司运营训练中，虽然没有过多的盈利，至少我们通过不断的分析及预测让我们的所有者权益逐年增加而拿到了保本的成绩。当然，这种业绩算不上好。毕竟，初次运营一个模拟公司，这期间错误的决策也是在所难免的，这也是阻碍公司快速运营发展的最主要原因。

通过我自己的摸索，我深切感受到市场的波动性及其竞争性。如何做好市场预测和生产销售计划是公司成败的关键问题。尽管时间不长但却让我们体验了一个企业的经营流程。以下是作为营销总监的我在这几天的模拟中所作出的总结：第一年我们就开了一个ISO9000认证。开发本地、区域、国内市场。研发P1，P2，P3产品。当然我们知道ISO如果全开，主要是为了在后期更好的接单。由于本地与区域开发时间较短所以能保证P1、P2产品的销售。但重点是集中在国内市场销售P3产品，选单严格依照产能。在第二年的经营中就可以看出这些。作为营销总监的我是认为第一年必须开发国内市场，仅仅只是每年多增加了少量资金却可以在以后几年将产品投入该市场从而减轻其他市场带来的压力，且在该市场P1、P2产品价位与需求一直稳定。然而，我们并没有这么做，而是选择了其他的投资方案来继续运营我们的公司。这期间我们所面临的竞争压力很大，由于我们的订单的获得是靠摇色子。所以，这方面的不确定性因素也会阻碍公司的运营与发展。总而言之，这次的沙盘试验让我受益匪浅，给了我很大的启发与教育，让我对企业各个方面有了初步的认识，也更加深了我对自己所学专业的理解，可以把平时所学知识运用到实践中去发展思维、得到提高，启迪颇深。另外，我觉得作为公司的一份子，除了做好自己的本职工作外，还需要和其他部门和同事多联系和沟通，加强团队合作。毕竟每一个公司都是一个整体，各部门配合得好的话，就能很好地发挥公司团队整体的优势而达到更高的业务水平。

**销售夜场工作总结范文3**

当前中国一直在不断地发展，经济情况越来越好，居民的消费水平也在不断的提高中，因此居民都有了更多的享受消费资历。正是在这种情况下，我们国家的酒吧、ktv这几年轰轰烈烈的开展发展起来，现在去ktv唱歌，去酒吧喝酒已经成为时尚。

但是在酒吧、ktv的管理上，我们还是有很多的漏洞的，这些都是需要不断的进步的，这样我们的管理只要跟上去了，酒吧ktv才能更长远的发展下去，这些都是我们要不断的进步的地方。

一：主题

在酒吧的人群里，从消费的角度说即销售者与消费者，这两种人，不仅仅是消费的关系，更要沟通、交流，让消费者不仅仅是在酒吧时，在消费时，才知道，才想起酒吧这个场所，这就是所谓的人性化营销手段。 目的：沟通、交流、互知，扩大酒吧知名度!

二：当今娱乐市场背景及消费心态分析

强力打造，追求世尚，高品位的生活，成了现代都市人的生活目标，酒吧便成了一个放松、休闲、娱乐、会友的好去处，酒吧不失为夜生活的首选，也是都是消费的闪亮增长点。

消费群，泡吧一族的心态分析：

1. 追求主题\_，不为放松，不为休闲，只为追求艺术，与志同道合者相聚。

2. 追求放松，追求刺激，释放生活的压力，是泡吧中狂热的一分子，要high出激情，high出状态。

3. 追求高雅的格调，绝不到震耳欲聋的迪厅去折磨耳朵，他们要的是恰当迷幻的灯光，适合氛围的放松的音乐，或欢声笑语，或侃侃而谈，或轻声笑语，他们绝不允许别人的打扰。

纵观：所以在酒吧的市场定位上要根据当地的市场以及主流形式确定准确的市场定位以及广告宣传，建立起酒吧与消费者沟通的桥梁!

三：娱乐场所大概营销框架

公司是一家集慢摇和ktv为一体的综合性娱乐公司，运用先进的管理体系，引进最新的娱乐方式，本着宾客至上，质量第一的经营宗旨，竭诚同心，求实图强的企业精神，打造一流的娱乐品牌。

市场形式：结合多方资源，做综合性娱乐场所，了解大众消费心里，突出特色品牌优势，没天有不段的更新，在硬件配置完善的情况下，提高软件的服务质量，提高出品质量，每天有不段的更新，让消费者感觉好玩，新鲜又实惠。

市场定位：做中高档次的娱乐公司，突出特色优势，打造企业品牌文化，服务，出品质量高，节目互动形式精彩多样化，瞄准中高层次消费群体。

1. 企事业单位----国家企事业单位中高层领导-

2. 私企、个体----个体私营老板

3. 中档散客---旅游、商务人员

4. 团队----企事业单位、私企、团队组织

市场推广：

准确的市场定位，高品质的服务，两好的信誉都具备的同时，信息输出是最关键的。娱乐公司的广告不可能像其他的产品一样大量的投放媒体广告。选择合适的媒体进行广告宣传，通过自身的酒水营销策划与整合策划相结合，完成市场推广的目的。

1. 销售部

把酒水促销做为杠杆，并在媒体及自身演出，软件设施服务来吸引客人，在节假日追求利润最大化。

2. )团队客源。以企事业单位，个人团队组织为主要销售对象，通过各种途径进行联络，通过各种合作方式来进行引导消费，

3. )散客市场。散客市场的开发是最主要的市场，也是最难开发的市场，重点是高收入的白领阶层和没有夜会的宾馆。

加快行业的连锁网络，加强各企事业单位的联系，稳定现有客户，大力开发新客户。根据客人不同的需要，提供不同形式的套餐。联系出租车公司，采取差价带客提成方式，既宣传公司，也为公司带来了一定的客源，针对市场整合营销，开辟抢定热线，并给予一定的优惠。

2.内部消费链的建立

通过外部宣传，结合内部全员促销完成内部消费连接

外部宣传与促销

新闻媒体的全面合作(除正常的广告和栏目合作外抓住时机策划炒作一些临时性的新闻，提高公司的知名度和美誉度。

加强与媒体栏目间的合作，进行票、券营销。

交通工具上的宣传。

人员促销，团队联系，建立网站论坛及其他媒体等，把客人吸引进来，并通过自身环境，服务，节目内容留住客人。

3.内部宣传

客人来到要促成消费，必须把自身特色，产品介绍给他们，这样需要建立内部宣传网，从客人进入大厅开始，就要让客人了解经营特色和模式

4. 提高回头率

通过各种途径，把客人吸引进来，留住客人，提高回头率是关键所在，只有留住客人，让客人满意才能提高回头率，才能提高存量，只有累积，才会有存量增加，才能保证相对稳定和较高的客流量。留住客人的手段，除了场所的硬件设施外，还包括软件服务，节目质量，玩的内容，自身特色等，同时还可以采用赠送让利等优惠手段，进行前进的客源稳定并逐渐增加客流量。

XXXX经营管理现状分析与对策.

1. 工程装修有问题，因为场地大，里面没有装出慢摇吧的味道，灯光光线不适合，没有体现暖色调，具体的工程改造见具体的方案。

2. 没有确定的市场定位，具体定下来是以什么模式在做，一旦确定就要一成不变的追随着这个目标去做。

3. 没有自己的特色。

4. 公关人员形象素质不够，人员数量不够。

5. 营销推广力度不够

6. 缺乏有效有力的管理手段。

7. 会议无实质性的效果

8. 业务管理混乱，人员散漫。

9. 宣传力度不够，好多人都不知道这里是做什么的。

对策：

1. 简单的工程改造，确定明确的市场定位，这个要详细的分析，如果这次要是在确定不准确，对场所以后的发展非常的不利，详细了解市场，再做出决定。

2. 改革重组：实施机构机制改革，人事改革、工资改革、业务改革、。

3. 加大招聘力度，进行人员重新组织，以一个新的起点开始培训。

4. 建立完善的规章制度，员工手册，奖惩制度……等

5. 组建营销团队，确定薪资定位标准，制定详细管理办法。重点放在这一块，招聘专兼职公关人员，介绍以往营销经验，进行培训沟通介绍工作模式。实行新的营销模式。

6. 实行公司全员营销，包括舞台上的演员也要加入到营销的队伍中来，制定详细的操作方案和管理方案。

7. 健全各部门的管理制度，加强约束力度，实行所有人按规章制度的原则，违者必罚。

8. 所有公司员工一律着工装上岗。

9. 人员重组后各部门经理下达一定的任务，给予一定的权限，遵循谁管理，谁负责，谁盈利，谁得利的原则，责任到人。

10. 重新组织质检部，可由管理人员兼并，每天定期对卫生、服务等各项工作进行检查。

11. 制定新的营销及宣传推广方案，以新的形势进行炒作性宣传。

12. 前期放在人气的炒作上，重点放在女孩子这一方面。利用以前操作过的一个暖场计划。

13. 实行会员制营销。制作靓女卡、会员卡、储值卡。制作会员手册。

14. 制定行之有效的任务计划，联系经验丰富，客户多的妈咪。

15. 组建营销部增强对外业务联络的力量，白天也开发新的客源市场，晚上应酬，提升消费率，要求先进行业务培训。

16. 增强节目的可欣赏性和精彩性，做出自己的特色。

营销策略

不能抓住顾客就不能生存是企业最基本的经营原则。

首先确定自己的优势

1. 确定我们的档次规模在经营价格中针对市场做相应的定位，产生价格优势。

2. 通过各种媒体宣传创造一定的广告效应。

3. 舒服的环境，高档的硬件，优质的服务，好的资源，新的经营模式及管理理念。

4. 口碑是一种既省钱又具有实在可信度的传播方式，可以充分发挥公司人员，通过平时的工作和社交来宣传，企业对顾客所传达的信息一定要突出顾客可以从消费中得到什么实惠，而不是向顾客要求什么。

有一个清晰明确的目标，否则会迷失方向：

1. 经营娱乐的最基本理念是“以人为本、以客为尊”，积极创造都市生活，营造温馨浪漫的环境。

2. 保证客户的满意和忠诚度，以良好的软件服务及出色的公关服务让客户满意。

3. 明确制定行政、营销组织框架，制定各部门的规章制度、奖罚制度及各级岗位职权和职责。

4. 组建完整的公关及营销推广人员队伍

5. 制定营销公关经理合理的业绩定位及酒水推广方案，称职定位。

6. 制定合理的适应市场的产品价位，保证出品质量和速度。

7. 在软件服务上，保证本公司的服务的专业性和一流性，通过严格的培训和强有力的管理使服务人员的服务水平和公关应酬技巧得以发挥。

8. 公关人员的管理需有一个完整的体系，秩序管理，安排其相关的管理人员。

9. 薪资定位。全员营销薪资定位，各个部门负责人的工资与本部门的业绩挂钩，多劳多得，不劳不得。

10. 各项工作开展时间表。(待定)

11. 每月的营销目标。(待定)

职权是执行任务的权利，职责是完成任务的义务，当工作出现有权无责或有责无权时，就会产生有心无力或消极现象，职位并不重要，重要的是责、权相符。

经营管理计划

想管理好一家娱乐场所，便要其社会效益和经济效益都达到一定的水平，即管理科学制度化，服务规范优质化经营品牌效益化等，需要做大量的工作，作为管理者就在认识客观实际的前面下，执行决策、组织、指挥、协调等 管理职能，使娱乐场所形成最大的接待能力，保证场所的双重效益。本人结合所学的管理知识和工作中总结的经验，拟定如下经营管理方案，以供参考

本草案分为管理与经营两部分进行阐述。

一、管理部分：

娱乐场所的管理要管理在内部的特定环境，即内部的实际情况这个客观前提的基础上，进行组织机构的管理，规章制度的建立完善，服务质量的管理，现场营运的管理，企业文化的建设等。

(一)组织建设和管理：

作为一个企业，必需对其所拥有的人力物力、物力资源、财力资源进行组织和管理，娱乐场所作为服务性行业，其特点是业务多而杂，物资繁多等，为了确保营运工作的有序的进行。我们更有必要对组织内各管理层次和业务层次的职责、权限进行合理有效的划分。组织的建设与管理，主要从两方面入手：

其一，形成娱乐场所的组织结构和组织的管理体制。即设置组织机构，岗位的设立和确立岗位职责，各岗位的业务和权限的划分、班组的编排、管理人员的配备等，进行合理、有效的设置，使现场的大小事情有人做， 有人管;配备的人员知道自己该做什么、该如何做，做到什么程度才能不超越自己的范围，人 员不至于闲置。

其二，合理而有效的组合和调配人力、物力、财力、信息等资源，娱乐场所的营运不可能一成不变的，它会随着季节、气候、外部竞争等情况，时好时差，有分为淡季和旺季，这就要求作为管理者掌握娱乐场所的营运规律，消费者的消费心理等因素，对现场资源进行合理的调控。使现有资源不至于浪费也不会溃乏。

**销售夜场工作总结范文4**

一:其实对于做夜总会的人来讲，最难管的就是夜总公关小姐(下面指营销人员)一块了，但对于一个夜总会来讲没有营销人员这个夜场KTV是无法生存的?可她们的流动性是非常厉害的，更是很现实的?那么我们改如何去管理她们呢?

1、先稳定她们的基础保障，其实她们也不想动奔西跑。

2、保护好她们的权益，她们很现实但也很需要呵护，所以要让她们知道公司很重视她们。

3、关系她们的并在可能条件下提供统一住宿、与统一培训、这样就可以统一管理、

4、她们年龄都不大，所以她们也需要一个学习的空间，让她们学到她们最需要的东西如：沟通学、顾客消费心理等专业知识。

5、可以统一着装这样她们可以感觉到她们是这个公司的一份子。不是另类!

除了要管理好现有的公关小姐，还要源源不断的引进新的资源，不定期组织新的佳丽进场，然后自然淘汰掉无法在本场所体现自身价值的佳丽。引进——管好——淘汰...这是个循序渐进而有不断重复上演的过程，这将成为一家夜总会成败的关键因素。

KTV——公关的四能、五有、六善、十不准、十化说得很具体。她们与客人是相互相存的，公关流动性大不可避免，这取决于K场人性化管理，生意好坏等等。她们是老板的财富。

四能：能说、能唱、能喝、能跳

五有：有组织、有纪律、有素质、有职业道德

六善：善解人意、善于沟通、善于表现、善于攻守、善结情缘、善待小费。

十不准：

1、服从管理、安排、不准与上司发生争吵，出言不逊。

2、不准挑选、冷落客户、工作中不得显出厌烦的姿态和神情。

3、不准在房内接听外界电话

4、不得用恶劣语气指挥、训斥员工

5、不准与客人争抢唱歌、随意插播歌曲

6、不准欺骗客户

7、不准对客人说公司不是及泄露公司机密

8、不准在客户面前数落上司，同事的不是

9、不准偷 骗客人财务、与客人发生争执、对骂、甚至纠缠

10、不准向客人额外索取小费或追加小费

十化：形象包装专业化、公众场所文雅化、队列行走整齐化、入房受选礼节化、坐台服务全面化、。

二:对于公关小姐，不外乎以下三条：

1：感情的拉拢。也就是在她们的生活中给予力所能及的帮助，使其能够感受到家人般的温暖。用心去关爱她们，让她们感到你是最可靠的人，最值得信任的人，对你的话深信不疑。

2：金钱的诱惑。作为女人来说，大部分都是在走投无路的情况下才干这一行的，她们需要的是钞票，人为财死，鸟为食亡。只要能让她挣到钱，挣很多钱，她会不听你的吗?怕是赶也赶不走吧。

3：武力的镇压。(一般不要使用)这是一条下下之策，是用来对付那种很飙，不听话的小姐的。到了我们没有办法控制她，而她给集体造成了很坏的影响的时侯只有教训教训她了。

**销售夜场工作总结范文5**

总体来说，保安部已逐步迈向正规化，发展趋势良好，但在工作中还存在一些不足之处，现将二十多天的工作做以总结，以便扬长避短，为下一步工作打下坚实的基础。

1、治安安全

安全是公司经营最基本的保证，与公司的发展紧密相连。从思想上让每个队员绷紧“安全“这根弦，确定安全工作重点区域，从每一个环节入手，周密细致地检查，将安全隐患消灭在萌芽状态。

在维持秩序方面，部门先从地下停车场车辆停放开始，规范员工停车场车辆指挥动作，有效地保证了车辆停车入位，有序进出，为公司的经营营造了良好的外部环境。

2、消防安全

安全责任重于泰山，消防工作始终都是工作重点。为了把消防工作做好，为安全公司安全运营保驾护航。我们以后的工作重点，就是本着“预防为主”的思想，每周组织一次防火检查，及时消除火灾隐患。并定期对各种消防设施进行检查、维护、保养。

为了打造一支过硬的保安队伍，配合各部做好对客服务。通过对仪容仪表、文明用语、行为规范的学习，使公司的文化深入人心。真正的实现创新、突破、超越。

由于安保工作的特性，保安就是与客人的第一个接触点，是公司的第一道靓丽风景线，所以保安必须有高素质的服务理念和行之有效的待客方法。从服务至上出发，个人能解决要求的马上解决，需要其它部门处理的主动联系，不让客人再多跑路。对客人的意见及时反馈给公司领导。我们把服务做为对客工作中的主要内容，为营造安全、温馨的经营环境和提高服务质量起了重要作用。

作为公司的一个职能部门，我们还承担着一些日常工作。

（一）、区域卫生保持。

保安部承担着地下停车场卫生的清理保持工作，这也是不简单的。因为能把简单的事情长期的做下去就是不简单，所以我觉得我们的员工就是不简单，因为我们就是把简单的事情会长期的做。

（二）、工作流程。

为了把日常工作做扎实、做细致，制定工作流如下：

1、安保部岗位分布情况

（1）、大厅分为四个区域，四名保安员（着西装值班），每45分钟巡视各自所管辖区。对各类安全隐患进行检查，发现情况及时汇报，把安全隐患解决在第一时间。

（2）、公关房通道一名保安（着西装值班），每30分钟巡视所管辖区。对私自进入公关房通道的非公司人员进行盘查的同时向上级汇报，并将其带到保安室。

（3）、停车场五名保安（着制式保安服），每60分钟巡视所管辖区。首先，对进入停车场车辆严格进行车辆的损伤检查，认真填写《富丽盛豪停车场车辆检查情况登记表》。其次，及时将客人入场时乘坐的电梯序号及时报告前台接待。

（4）、两名机动保安备岗（着西装），随时听安保部经理调遣。

2、具体工作流程

18：00部门点名，检查着装是事整齐；领发对讲机，检查通讯装备性能是否良好。

18：40—19：25大厅各区值班保安配合前厅经理、服务部经理、PA检查包房，保安主要检查应急灯和消防系统否运行正常，安全通道是否畅通，并检查消防器材是否符合安防标准。

19：30—19：40参加公司例会（除车场、公关房过道和电梯入口值班人员） 。

19：40—19：55部门例会

01：00检查所有包房、公关房、和出入员工随身携带的包，防止场内物品丢失。清理闲杂人员在场内逗留，并和夜间值班人员交接。

01：30由安保部经理总结今日工作，布置明日工作。

3、情况处置

（1）、发生打架斗殴的处理：

在部门负责人或当事人报告保安人员的情况下，保安人员应立即报告保安部经理处理。保安部经理组织保安人员控制场面，防止事态的扩大，并报告总经理。

（2）、紧急事件的处理：

a发生火灾事故：当火灾不大时，值班当事人和目击者及时采取恰当的灭火措施，并向保安部经理报告处理，并报告总经理。

b重大火情应该立即向119报警，保安人员及时通知监控中心或工程部切断楼层电源，协助楼层负责人组织客人有序疏散，撤离火场，在保证安全的前天下，配合消防人员救火！事后要组织的进行事故的调查。

备注：如果有特殊情况及时向上级请示汇报。

近一个月的时间，保安部在工作上虽然取得了一定的成绩，但还存在以下的问题：

（一）、队员形象素质需要进一步提高，以适应公司之发展趋势。

（二）、部门管理水平需要提高，以适应社会之发展趋势。

（三）、部门工作离公司领导要求还有一定距离，需要进一步努力。

对于这些不足之处我们会高度重视，在接下来的工作中，我们会针对不足之处及时进行改正和补救，结合部门实际情况，扬长避短，在树立公司形象和完善保安部内部建设上狠下功夫。相信在公司的领导和部门全体人员的努力下，公司会坚持不断的走创新、突破、超越的发展道路。

**销售夜场工作总结范文6**

在朋友的介绍下我来到了\_\_，得到要来\_\_学习的消息，我很高兴，很珍惜这样的机会，我学习了五年的酒店管理，都没有怎么实践过，我想一切从头开始，这正是一个很好的机会，于是我怀着热情的心来到了\_\_学习，刚开始是学习文化和理论课程，我很接受\_\_的文化，我也很乐意成为一名\_\_人，在十天理论课程完毕之后我迫不及待的怀着忐忑的心情来来到了\_\_店，来的第一周我被分到了客房，自认为可以吃苦的我已经做好的充分的准备，来到客房，主要和客房大姐学习的就是房间的清扫和铺床工作，虽然已经做了充分的准备，但第一天还是累的只叫苦，甚至怀疑自己能不能坚持下来，在客房大姐的鼓励下我在心里暗下决心，鼓励自己一定要坚持，六天的客房学习中，我学会了打扫一个房间的流程，酒店内最基本的做床，卫生间清扫以及简单的客房服务方法，使我对酒店出售的基本商品有了初步的了解。第二周我被分到了餐厅，向资深的餐厅服务员学习了如何摆台、撤台、点菜、上菜，传菜等一系列基本的餐厅服务方法。并对餐厅的服务流程有了进一步的了解。

第三周我被分到了前台，我很喜欢前台接待这个工作，但我很忐忑，我不知道我能否 胜任这份工作，不过令我感到高兴的是，酒店的员工大都都是那样的热情友好，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬，在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的“辛苦了”都会让人感动，总台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方。总台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，因此需要前台服务人员对酒店的各个部门都有足够的了解才能为客人提供满意周到的服务。在学习中，我 酒店客人如何登记入住和退房等的一些基本的前台日常操作有了深入的了解并进行了实际操作。

实习的日子就这样一天天结束了，这些日子我确实学到了不少东西，除了学习到一些基本的技巧和服务常识之外，更学习到了做人， 如何处理好自己的利益和酒店的利益、如何处理好同事之间的人际关系、如何调整自己的心态，更让我了解到的是作为一个服务员应该具有强烈的服务意

识。在一次与某部门经理聊天时，该经理提到了服务意识，我非常赞同他的观点：“服务意识不但是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿望，同时应该对自己的同事也具有同样的意识。”

**销售夜场工作总结范文7**

我于x年x月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务。在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

1、遵守岗位职责，认真履行本职工作。我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款;然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销;及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施。班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

3、正确对待客户需求并妥善解决。了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位(同竞争对手做比较)，有预见性地提出提高销量的建议。

4、工作总结认真学习拜访八步骤，灵活运用到工作中。客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

5、在今后的工作中我要作好以下两方面的内容：在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数pop等(包括同类竞争品牌)，要力争最好的位置。加强自己的语言表达能力。

在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人工作计划，为我们能把工作做的更好加油!

**销售夜场工作总结范文8**

我认为作为酒店服务员至少要具备以下几方面的服务能力：

一、语言能力

语言是服务员与客人建立良好关系、留下深刻印象的重要工具和途径。语言是思维的物质外壳，它体现服务员的精神涵养、气质底蕴、态度性格。客人能够感受到的最重要的两个方面就是服务员的言和行。

服务员在表达时，要注意语气的自然流畅、和蔼可亲，在语速上保持匀速，任何时候都要心平气和，礼貌有加。那些表示尊重、谦虚的语言词汇常常可以缓和语气，如您、请、抱歉、假如、可以等等。另外，服务员还要注意表达时机和表达对象，即根据不同的场合和客人不同身份等具体情况进行适当得体的表达。

人们在谈论时，常常忽略了语言的另外一个重要组成部分身体语言。根据相关学者的研究，身体语言在内容的表达中起着非常重要的作用。服务员在运用语言表达时，应当恰当地使用身体语言，如运用恰当的手势、动作，与口头表达语言联袂，共同构造出让客人易于接受和满意的表达氛围。

二、交际能力

酒店是一个人际交往大量集中发生的场所，每一个服务员每天都会与同事、上级、下属特别是大量的客人进行广泛的接触，并且会基于服务而与客人产生多样的互动关系，妥善地处理好这些关系，将会使客人感到被尊重、被看重、被优待。客人这一感受的获得将会为经营的持续兴旺和企业品牌的宣传、传播起到不可估量的作用。良好的交际能力则是服务员实现这些目标的重要基础。

三、观察能力

服务人员为客人提供的服务有三种，第一种是客人讲得非常明确的服务需求，只要有娴熟的服务技能，做好这一点一般来说是比较容易的。第二种是例行性的服务，即应当为客人提供的、不需客人提醒的服务。例如，客人到餐厅坐下准备就餐时，服务员就应当迅速给客人倒上茶、放好纸巾或毛巾;在前厅时，带着很多行李的客人一进门，服务员就要上前帮忙。第三种则是客人没有想到、没法想到或正在考虑的潜在服务需求。

能够善于把客人的这种潜在需求一眼看透，是服务员最值得肯定的服务本领。这就需要服务员具有敏锐的观察能力，并把这种潜在的需求变为及时的实在服务。而这种服务的提供是所有服务中最有价值的部分。第一种服务是被动性的，后两种服务则是主动性的，

而潜在服务的提供更强调服务员的主动性。观察能力的实质就在于善于想客人之所想，在客人开口言明之前将服务及时、妥帖地送到。

四、记忆能力

在服务过程中，客人常常会向服务员提出一些如酒店服务项目、星级档次、服务设施、特色菜肴、烟酒茶、点心的价格或城市交通、旅游等方面的问题，服务员此时就要以自己平时从经验中得来的或有目的的积累成为客人的活字典、指南针，使客人能够即时了解自己所需要的各种信息，这既是一种服务指向、引导，本身也是一种能够征得客人欣赏的服务。

五、服务员还会经常性地碰到客人所需要的实体性的延时服务

即客人会有一些托付服务员办理的事宜，或在餐饮时需要一些酒水茶点，在这些服务项目的提出到提供之间有一个或长或短的时间差，这时就需要酒店服务员能牢牢地记住客人所需的服务，并在稍后的时间中准确地予以提供。如果发生客人所需的服务被迫延时或干脆因为被遗忘而得不到满足的情况，对酒店的形象会产生不好的影响。

六、应变能力

服务中突发性事件是屡见不鲜的。在处理此类事件时，服务员应当秉承客人永远是对的宗旨，善于站在客人的立场上，设身处地为客人着想，可以作适当的让步。特别是责任多在服务员一方的就更要敢于承认错误，给客人以即时的道歉和补偿。在一般情况下，客人的情绪就是服务员所提供的服务状况的一面镜子。当矛盾发生时，服务员应当首先考虑到的是错误是不是在自己一方。

七、营销能力

一名服务员除了要按照工作程序完成自己的本职工作外，还应当主动地向客人介绍其他各种服务项目，向客人推销。这既是充分挖掘服务空间利用潜力的重要方法，也是体现服务员的主人翁意识，主动向客人提供服务的需要。

虽然酒店各服务部门设有专门的人员进行营销，但他们的主要职责是一种外部营销，内部营销则需要各个岗位的服务员共同来做。只有全员都关心酒店的营销，处处感受一种市场意识，才能抓住每一个时机做好对客人的内部营销工作。这就要求服务员不能坐等客人的要求提供服务，而应当善于抓住机会向客人推销酒店的各种服务产品、服务设施，充分挖掘客人的消费潜力。为此，服务员应当对各项服务有一个通盘的了解，并善于观察、分析客人的消费需求、

**销售夜场工作总结范文9**

20xx年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

(一)强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退;在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础;此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20xx年即将过去，我来到x已经有九个多月的时间。感谢x各位领导对我的关心和信任，感谢x为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢x运营管理区的各位领导，感谢x、x的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

**销售夜场工作总结范文10**

通过9月13日-15日摇一摇“博好彩”活动，微信关注率有了很大的提升，活动总体很成功，结果超出我们的预期，通过这次活动我们也了解到了关注我们微信的群体年龄范围。在取得的成功的同时，我们也发现了一些问题。基于此次活动我们做出了如下总结。

本次活动净增关注人数352人，同比上月日均关注人数增长7倍。预计费用是2140元，发出去代金券面额为850元，实际使用消费为700元，平均一个微粉的费用是2元。据了解外部微信平台吸粉的费用在3-4元/位，相对外部微信加粉费用，我们微信加粉费用比他们低30%，而我们的微粉都将是我们商场的潜在忠实客户，这是我们最大的资源。

1、我们活动的成功是所有部门密切合作的结果，每个部门都尽职尽责；百货和超市的极力配合代金券的使用，后勤各部门配合物资的安置为活动的顺利进行提供了有力保障。

2、微信摇一摇“博好彩”是我们微信部第一次做的大型抽奖活动，引起了很多原有微粉们的关注，同时也吸引了大批没有关注我们的顾客，他们在此次活动中也成为了我们的微粉。

3、通过此次活动我们得知了关注我们微信的大部分是80后，年龄在18-35岁左右。为我们下一步活动做了很好的铺垫。

4、现场吸引了大批顾客，提升了我们微信平台的知名度、信誉度、美誉度。

5、此次活动获得的新微粉，将给我们公司带来很大的无形效益，潜移默化的提升我们商场的美誉度和形象。

1、活动宣传的主题不够吸引人，下次做活动是我们的主题要鲜明吸引人。

2、宣传力度小，此次夜场活动的入场券上没有把我们微信的二维码印制上，以后每次活动的入场券印制我们微信二维码及我们的宣传语；每次活动信息内部员工需转发朋友圈和qq空间，加大我们的宣传力度。

3、奖项设置的少，以后我们活动的奖项多设置，中奖率提高。

1、活动前中奖率的测试，中奖率的测试范围要扩大，不能仅仅局限于后勤，楼层也要小范围测试。

2、活动现场布置，要做2个展架放置在活动桌两侧，这样我们的活动更明显。

3、活动现场登记信息要和电脑信息一一对应。

**销售夜场工作总结范文11**

夜场散文随笔

夜，静得出奇，挥发所有的心绪，孤苦地留恋于这首音乐，深沉地咂一口浓茶，苦，附带些许清香，此时已经失去了品味的情调，只是麻木地灌下去，没有感觉地灌下去，点燃一支烟，喷发着圆圈儿，仿佛吐出一丝丝深深的幽怨，弥散

到空中，渐渐地模糊在视线，心，随之深沉地抖暮然回首，岁月无痕，颤抖着双手敲击那一行行灵魂的呼喊，无力也无赖，一种落寞就这样再一次来到这间小屋，折磨着躯体，不知不觉间，胡茬都跑了出来，在脸上跳着，闹着，想把我蜡黄的面孔染成黑色，使劲揪下一根，溅了些血丝，还有些疼，这仿佛在告诉自己，该是振作起来的时候了，该是倔强的时候了。想过花前月下的美好，想过有温馨浪漫的记忆，只是一切的一切显得苍白无力，一切的一切都只是在此时此刻深深的向往，想想走过的路，无悔亦无怨，那些苦楚的失败使青春更加完美，使自己更加成熟。套用歌词里写的，人生如梦，梦里带着伤也带着痛，无赖于人生，咀嚼着人生，我是幸运的，至少我的灵魂是净的，没有尔虞我诈，没有欺骗，虽然心灵一次又一次被摧残，都是甜蜜的，虽然失败，但至少无愧于世人，无愧于良心，繁华的社会里，太多污浊，太多怨气，让没有被污染的心灵放飞于世界，落了，也起了，心酸了，也感知了。摘下一枚青涩的苦果，许一段甜蜜的愿望，成与败只在招手之间，遥望一种华丽的\'情思。

忽然一声清脆的呐喊，响彻无尽的黑暗，夜漫长，对着长空挤出一滴泪眼，无望在这清纯的瞬间，完美的容颜，昏暗的灯光，对影成一副矮小的躯壳，那是一份释然，一份无望。那些奋斗的结果被演化成凋零的枫叶，一声惊雷过，被劈的七零八散，再也找不到它的踪影，只留下一段伤痛的记忆，我想把它尘封起来，永远都不要打开，永远都不要让它再挥霍自己的灵魂，永远都不要再有永远。年华漂浮在清纯的这一瞬间，想甩掉那些没有表情的情思，依偎在幸福与温暖的港湾，就这样，少了痛楚，少了遗憾。

我喜欢夜，因为它很美！

**销售夜场工作总结范文12**

尊敬的各位领导，尊敬的经销商朋友们，同事们：

大家好！

20xx年上半年，在面对国家经济下行，白酒行业深度调整，市场品牌竞争无序的市场环境下，营销公司紧紧围绕集团下达的销售任务目标，在全力确保销售任务的同时，开展了以“忠羲勇”系列新产品上市为核心的市场转型工作，为破解市场难题，创新营销思路，扭转销售现状，全面提升品牌形象奠定了坚实的基础。在此，我代表营销公司衷心地感谢集团各级领导对我们的关心与指导，感谢远道而来的经销商朋友的信任与坚守，感谢公司各部门的支持与关注，感谢全体营销人员的辛劳与付出。

下面，我将半年来的工作情况向大家汇报如下：

截止6月30日止，公司共实现销售回款4、0024亿元，占年度计划35、84%；市场发货226、70万件，占年度计划36、63%。

</p

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