# 销售下月工作总结(通用18篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2023-12-09

*销售下月工作总结1从六月份销售情况看，一些不稳定因素突显出来，将在七月份加大对客户走访力度，以稳定七月份正常销售。走访客户，了解其投诉质量情况，以稳定七月份正常销售力争七月份不低于合同约定量，回款不低于60万元。走访客户，对前期提出质量原因...*

**销售下月工作总结1**

从六月份销售情况看，一些不稳定因素突显出来，将在七月份加大对客户走访力度，以稳定七月份正常销售。走访客户，了解其投诉质量情况，以稳定七月份正常销售力争七月份不低于合同约定量，回款不低于60万元。走访客户，对前期提出质量原因给解释，并对其去年全年销售要求返点事宜拿出促销方案，争取七月份销售在20万元。加强与上海客户联系，尽量解决其产品在进入商超前期质量不稳定原因，争取七月份销售不低于8万元，新客户因多在七月份回款不能确定，主要以客情关系维护为主。结合公司政策，认真做好客户每一阶段活动的解释说明工作，确保发货回款正常进行。从今年销售来看，销量提升空间不大，与其商议扩大市场的销售力度，在七月份尽快为其解决费用问题，以增强其销售信心，力争销量稳步增长。南方客户一直提出我方价格较高，去年对帐所欠差额一直未能解决，力争在七月份对其搞一次促销方案将去年问题给予解决，力争下半年发货稳定。在七月份尽力开发新客户。

结合第一阶段走访情况，认真分析，针对每个网点情况不同，做好各地区网点的实施初步方案并及时进行第二轮的走访调查，以确保在该地区以点带面扩大产品在当地销售的影响力，也为个人销售1000万打下基础。

几个月来整体市场销售出现下滑状况，初步了解原因很多，销售淡季、农忙、山东地区的打假、广西市场的冲击、以及我们质量问题等等，至于下半年销量怎样提升，将在七月份进行一次市场调查，以了解市场的动态及变化稳定市场销售。

**销售下月工作总结2**

xx年x月x日，我进入了xx店做一名销售顾问，此后x年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的xx这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：

第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视xx，在无形中造成了自己客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦。

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在xx等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第x天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

**销售下月工作总结3**

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员。有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的工作做一个小结。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

我代表公司感谢你们!

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来!

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难!在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡!众人捧柴火焰高!

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。在这个基础上。

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》 ，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障!

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来!

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果打折扣。

2.无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态

同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4.无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

**销售下月工作总结4**

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xxxx万元，纯利润xxxx万元。其中：打字复印xxxx万元，网校xxxx万元，计算机xxxx万元，电脑耗材及配件xxxx万元，其他：xxxx万元，人员工资xxxx万元。

能够完成的利润指标，利润xxxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办xx变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxxx公司建成平谷地xx计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

（1）爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

（2）岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

（3）岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和xxxx30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理。其工作职责就是开拓市场和xxxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大xx，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxxx建成在平谷地xx规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

**销售下月工作总结5**

九月份已过去，十月份来到了。九月份，一个很忙碌的季节，时间很短暂。在这个九月份我收获了不少的快乐和知识。

九月份我的业绩目标是完成17000，可是实际却只完成了13000，距离是4000.一个不少也不多的数字，我想可能我只要再努力一点点，可能现在我的目标就能达到了。九月份我给自己定了三个点，第一个点是完成7000，第二个点是13000，第三个点是17000，完成第一个点的时候我还很有激情去奋斗，当完成第二个点的时候我是轻松的感觉，后面不知道为什么，也很努力的去奋斗，可是就是一直没去单。每次到月半和月底最后一天冲刺我就感觉特别累，自己业绩还差一点，部门业绩也还差一点，得尽全力去整那些老客户，可是临时抱佛脚也并不怎么奏效，经常都是没什么收获，我知道这种结果来源于平常的不努力。偶尔的一次努力很难有奇迹降临在自己身上。

没有付出就没有收获，还记得在这个月月底冲刺的时候场景，很多的同事由于在季度业绩考核中业绩还差一点，有的急得晚上睡不着觉，还有的得求着客户帮忙，所有的这一切来源于我们的积累不够，我们的努力不够。当听到老大说以前部门的老同事在业绩还差的情况下，下班之后的半夜十一二点还打电话给客户我很佩服他。我没有他那么大的勇气，我怕打扰客户，我怕逼死客户，我怕，所有的一切来源于我的胆怯，来源于我一切为客户考虑。机会是摆在每一个人的面前，就看我们怎么去把握，没准我晚上打电话给客户，客户怕我老是打扰他，没准就跟我合作了。所有的一切都有可能，只要我们敢于去尝试。老大常说作为一名销售人员最重要的就是：胆大心细。想想的确如此，没有哪一个客户不喜欢胆量足而心思又细腻的员工，平时自己老是大大咧咧，丢三落四，我得好好改变才行。

行动决定结果，思想决定出路，十月份我会更加努力，并且会用我的实际行动来证明。

**销售下月工作总结6**

xx月新客户不多，老客户购买量也减少。新客户很少开发，有的还处于了解阶段。对于这种情况，以后要从不同渠道入手。现在重要的是培养潜在客户，让他们对我们有更多的信心和认识，挖掘更深层次的客户信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用入到工作中去。

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。

下月工作目标：

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括xxx，xxx还有xxx这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**销售下月工作总结7**

根据7月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推x纪念版，在7月21日的x晚报上刊登了“x车型”的软文及x天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在7月26日的x报就x车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年未的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了x与x交通\_合举办的“与F1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在7月12日邀请了x市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往x东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”(1、享受x年或x万公里内主要保养件免费更换;2、抽取“幸运车主”赴德亲临20xx世界杯;3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠)，总体价格已经跌破x万;千里马大幅度降价，跌幅达x元;故大多数是通过各种途径进行降价促销以剌激消费者的购买欲。而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

同时提两条建议：

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

2、应进一步加强对x双冠王及爱丽舍16V发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及x16V发动机的优良性能。

**销售下月工作总结8**

1、截止于7月xx日共签约：270套，已销售1—8#楼的53%。本月签约：29套，销售1—8#楼的5、74%。

2、签约户型统计表：

全部累计：

本月：

3、截止于7月xx日已签约面积为22，平方米。已签约金额为48，014，559元。本月签约面积为2，216。83平方米。签约金额为5，466，元。

4、截止于7月xx日已提取佣金892866、30元。

5、销售率统计：：

(1)本月销售套数/已开套数为：;

(2)本月销售套数/总套数为：;

(3)本月销售面积/6月份销售面积为：101%;

(4)原因分析：本月销售房屋29套，销售面积比6月销售面积增加了1%。

原因是：第一，非典影响逐渐减弱;第二，入住纠纷平息。

1、成交客户年龄统计：

2、成交客户付款方式统计：

3、成交客户户籍情况统计：

4、成交客户现居位置统计：

5、成交客户购房原因：

客户购买房屋意在解决目前自身的居住问题以及部分客户希望改善居住条件。

6、成交客户信息来源统计：

7、成交客户特征描述：

目前的成交客户主要居住在朝阳区占全部的43%，其次是通州区占全部的19%，客户年龄集中在20岁到30岁之间，客群构成年轻化的现象明显。八成以上的购房者选择银行按揭方式款，一次性付款的客户本月增加。外地客户的购房比例达到46%左右，他们购买房屋意在改善居住条件。

1、报纸广告绩效统计：

本月接听来电240通，接待来访65位，因报纸广告直接成交14套。报纸广告宣传总费用为984，172元，总成交数123套，平均每套成本8001元。

2、路牌站牌绩效统计：

路牌站牌宣传总费用为250000元，因路牌站牌广告直接成交成交总数63套，平均每套成本3968元。

3、原因分析：

从目前的广告反馈情况来看，报纸广告的来电量较少，尤其是本月。客户成交主要的主要渠道有路牌、京华、晚报三大类。

四、价格分析：

已成交客户实际成交均价2153元/平方米，目前待售房屋均价为2442元/平方米。

**销售下月工作总结9**

七月份，我队所定任务为原煤13万吨，5—1051巷起底更换皮带。预计到月底我队能生产原煤14万吨，5—1051巷起底已完成。下面将我队七月份工作进行如下总结：

到月底我队能生产原煤14万吨，5—1051巷起底已完成，5—1051巷皮带机头能安装完成。

出勤率76%；共得工分100268分，扣分5640分，得分94628；7月二日早班工作面偏帮大扣2分；7月3日早班下班机组停在前半刀顶板破碎处扣2分；7月4日早班9#架处回采哑铃销子坏槽子错口，正巷丢铁鞋一块扣5分；7月5日早班68#架十字头拉坏，51#架处通讯线挤破扣5分；7月6日早班2、3#架前梁不接顶，回采大链有2个掉头刮板扣2分；7月14日夜班副巷丢小梁一块扣2分；7月16日机头封口柱内网破，有一根帮锚未卸扣2分；7月19日夜班1、2#架间网挂破，50—70#架采高高扣2分；7月25日中班浇灌处第一块模型未支好，底部鼓起扣2分；得分76分；三小排共割煤57刀，查出隐患65条，全部处理；出勤率78%；共得工分114850分，扣分8190，得分106660分。7月3日夜班工作面支架部分倾斜未靠正扣2分；7月5日夜班坏护帮板一块扣2分；7月8日夜班正巷封口柱滞后一排扣2分；7月10日夜班坏舌板一块扣2分；7月12日中班接班不认真检查皮带头子造成班中断带扣2分；7月20日中班5—1051巷安单轨吊，螺丝没上紧造成单轨吊掉道扣10分；7月22日早班机组后滚筒少一个截齿扣2分，7月23日早班副巷单轨吊座2个没有卸口扣2分；7月25日早班83、78、79#架上无网，工作面平整度差扣2分；7月28日早班工作面支架不直扣2分；得分72分；检修排7月3日检修班没按规定悬挂数瓦检测仪、氧气检测仪扣5分；7月7日用皮带拉管子扣5分；7月10日检修质量低影响生产扣5分；7月12日检修皮带不认真，皮带断扣5分；7月18日至7月20日连续三天没有完成挂电缆任务扣5分；得分75分。综合排名：

第一名：一小排；

第二名：二小排；第三名：检修排；第四名：三小排。

本月我队按计划生产原煤14万吨，5—1051巷起底完成，5—1051皮带机头安装预计完成，但是在起底期间，仍存在着质量问题和返工情况，需要我们在抓工程质量上下功夫。

我队在工作中存在的问题还很多，比如说单轨吊螺丝没上紧，支架倾斜，没按规定悬挂数瓦检测仪、氧气检测仪等诸多问题。这充分反映出职工在规范操作上、细节问题上、思想上、队干在业务管理等方面存在着问题。可是我们通过领导的指导，队干的抓安全、抓质量、抓考核、抓落实等方法，有效地克服了这些困难。在八月份的生产中，我们一定要加强小队长的管理，配合我矿抓好副队长的跟班，一步一个脚印地把工作干好，遇到问题，及时制定制度并严格落实。遇到内部解决不了的问题及时向相关科室汇报，对小队长要从严从细考核。在对职工的手指口述上继续深化，让手指口述落实到现场，真正从安全和质量标准化上对所有职工抓起。认真贯彻执行科室下发的相关规定，切实做到让我队在管理上有新的局面。

**销售下月工作总结10**

x月份已经过去，在这一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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年x月x号来到xx酒店工作的，在进入贵店之前我有过对酒的销售经验，仅凭对销售工作的热情，为了迅速融入到促销的这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习对酒品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和酒方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握，在不断的学习酒品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于酒的销售了解的还不够深入，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周。以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们金种子酒的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**销售下月工作总结11**

自从来到xxxxxxx至今已经两个多月了，回想自己这两个多月所走过的路，所经历的事情，我多了一份镇定，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。现将今年销售部工作的内容和感受总结如下：

1.负责销售部销售文件的管理、归档、整理、建档和保管工作。

3.负责销售人员的销售指标统计，月度、季度、年度统计报表和报表的制作、编写等。

4.协助销售人员做好电话来访工作。在销售人员缺席时，及时转告客户信息等，并妥善保管。

5.协助销售经理做好销售部内务，各种会议的记录等工作。

6.配合销售人员做合同的起草、审批、盖章等工作。

7.合同款到账后的登记，与销售人员对账、催款等。

8.做好各部门的协调工作。

9.认真完成上级临时交代的工作。总结这两个月来的工作，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领导和其他同事学习，20xx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）努力协助部门领导和销售人员的销售工作。

（二）逐步接手发票，催款等工作内容，一定做到细心无误。

（三）销售日常文字性单据的精确度，仔细审核。

（四）和客服部门及技术部门的沟通，不明确事情得力求明确，不了解知识得努力学习。

（五）协助销售人员不断开发新的客户。

（六）努力做好每一件事情，坚持再坚持！最后，工作过程中出现的问题归纳为以下几点：

1.对于新入职员工，公司内部办公软件，流程，工作中会接触的表格的使用，希望能够加大培训力度。

2.希望技术部能在公司邮箱为每个部门设置一个群组，以便部门之间沟通发送邮件时，做到没有遗漏。

3.部门内部ftp，便于内部资料的及时发放，对于新入职员工所需的工作资料及表格的随时下载，提供方便。

总之，明年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司不断开发新的区域，无论是对于我个人还是对于公司，我都坚信：努力就会有收获！！相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，年终总结的目的在于吸取教训，提高自己，提高工作效率及质量，所以，我有信心也有决心把明年的工作做的更好。以上是我的总结。有不对之处，还望领导指点！

**销售下月工作总结12**

不经意间，四月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；进行x号、x号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对x项目名称的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，月份[x项目名称]分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高xx房产的美誉度，充实[x项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。

3、年底的代理费拖欠情况严重。

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位。

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望五月份我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献。

**销售下月工作总结13**

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解;信心来自了解,要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品;公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的,这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长!很荣幸能加入我们公司,在领导和同事的帮助中与公司共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学,多看，多做事!

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作.刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务,喜欢与人打交道,喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**销售下月工作总结14**

现在的人对于保险意识越来越深，对于出行医疗等等都已经知道购买，但同样竞争者越来越多，每个人都不在如果过去一样，激烈的竞争推动我们不断前进。现在总结在三月份的工作。

为了让自己在三月份取得好成绩我们开展了工作安排，我给自己三月份设定额完成的销售量，为了能够做到，每天都把上班时间安排的满满的，根本就没有任何时间在去浪费，为了保证自己的效率还好加大学习的投入，每天都要把任务的基本操作熟练与心，每天打电话的次数越来越多，打电话的工作也越来越多，每次都能够及时完成，得到了很好的发展，但是由于各种表现过多，很多人都对保险没有多大的信任，出现了很多的矛盾，这也给了我们工作难度。

但是我却没有抱怨，一个是因为灭有时间去抱怨，一个是因为自己还需要继续坚持工作，我的销售任务没有完成，就必须要坚持，我重视没一单保险，从不会漏过任何一点机会，只要有时间，我就会想办法的去做好，哪怕销售的成绩不好我也会继续坚持。

随着我销售的时间越来越近，月底就要到了，我不得已加大了工作效率，因为我我的目标还没有完成，上班的时间更多，在晚上我就会分析自己上班过程中出现的一些小问题，然后思考解决方案，压迫对我们来说非常沉重，如果不能在压迫中前进，那就会在压迫中淘汰，我为了提升自己的销售业绩，跑到一些公司里面去做保险销售，每天都把销售任务做好希望自己能够销售处去一些。

努力的人总是会得到自己希望的，我也是，我得到了自己想要的，成功的获得了一些销售业绩，让我在快要临近月底的时候终于达到了基本的业绩要求，这让我清楚的认识到了销售工作的重要，也因此我收获了很多的赞扬，毕竟我用自己的努力去拼搏出了一块天地，付出的汗水得到了很大的回报。

机会之后掌握在自己手中才可以获得更多，我也因为自己的努力收获到了自己想要的成绩，每天我都把自己的任务分的细，分的多，终于让我有了收获，这让我有了更大的信心去做好自己今后的工作，同时也让我清楚的知道了一点，就是，不要在事后后悔，只要在工作前加油，总会让自己没有遗憾的。

虽然三月的工作结束，但是四月份有到了，奋斗不止，我还要为工作继续奋斗，为工作继续坚持，去做更大的发出更多的努力展现自己的力量与实力，去发挥出更好的成绩，每天都在岗位上继续坚持继续加油。

**销售下月工作总结15**

五月很快就完了，在上级领导的信任和指导下，在同事的帮助下，依靠领先的手机产品和先进的销售理念，通过自身兢兢业业，任劳任怨的工作，终于取得了一定的销售业绩，现将各方面工作总结如下：

要做一个合格的销售员，必须脚踏实地，步步为营，多向同事学习，不断鞭策自己。众所周知，手机市场竞争激烈，这就要求我们在平时工作中注重思维方式，从细作起，从小开始，多和客户打交道，根据客户的实际需求，多方面满足客户的需求。

5月份，为了完成公司任务，我利用下班时间，在提高原有客户的拜访次数之上，又努力寻找新的尚未开发的售点来增加自己的业绩。五月日，在四会大旺开发了一个卖场，接下来还需对他们进行销售回访。但是，相对来讲本月市场还是比较惨淡，除了自身业务水平有待提高之外，产品本身也是一个因素。终端竞争激烈，在乡镇级市场的底端机型牌子众多，如国信通、邦华、亿通，等，这就要求我们充分利用公司的条件去吸引顾客，并做好售后回访。

1.加强对整个片区情况的了解。在销售的时候分清侧重点，不盲目，加强与经销商以及促销员沟通，让他们充分了解自己的产品，以便更好的销售。

2.加大对销售人员的培训力度，特别是对新产品的培训，针对部分销售人员实行业绩奖励，以提高他们的销售热情。

3.做好售后服务。对客户提出的问题，尽力解决。

**销售下月工作总结16**

在4月份我们从多方面入手，加速公司的销售力度，我们的具体工作和总结如下：

1、旅行社和大型团队的销售

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

3、会议销售

4、宴席销售

1、对内管理

销售部在上个月人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，本月特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

销售部经过了这个月的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与汤池温泉签定了七月-八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴

桌，为酒店创收 元，占京山升学宴市场份额的 %。

4月份们和京山旅游局、京山各旅游景区宾馆合作，以宣传京山风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们京山玉丰国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如

，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

4月份工作，经过酒店全体员工的共同努力，成绩是主要的，但仍不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉过来的反馈意见，有些是各部门自查所发现的。分别如下：

1、对外销售需要继续加强;

2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**销售下月工作总结17**

一：9月份共实现销售订单136万，实现销售收入90万，实现销售回款82万。

二：销售订单比例：成套设备63万，刀具12万，配套61万。

三：9月份销售中大部分客户基本维持在常规的销售量，但是德阳片区（特别是二重）配套销售不理想，这也是直接造成配套销售额不高的一个重要原因。

四：在9月份与客户的沟通中发现，有许多客户主要还是反映我公司的反映速度太慢，往往不能满足客户的需要，这也是公司一直存在的问题，也会影响销售。同时，对于部分客户采购的历史价格，我公司还需要和客户尽量的多沟通，如能给客户解决问题特备是采购，可能销售会有所增加。

五：从3个片区中的销售分析中可以看出，9月份3个片区的销售基本差不多，泸州片区有所回升。但是3个片区的回款极不平衡，泸州最多，德阳最少。各销售片区的销售员对销售发票的处理和催回款的问题上还没有引起足够的重视，这也是导致回款不好的原因之一。

六：从目前销售环境中分析，配套销售的增长幅度不会有很大的增长，公司的销售增长一定要从数控刀具及配套设备中发掘。

七：从9月份的销售订单情况来看，关于我公司的销售价格从各个客户的情况反馈：各客户现在对价格审核非常严格，比价和询价的过程也非常全面和详细，因此要争取销售订单可能我公司对价格问题上（特别是配套销售）还要多考虑和核算（特别是采购成本和渠道）。思想汇报专题只能以销售量来提高销售利润。

**销售下月工作总结18**

办公室11月份共有19项工作，其中重点工作5项，日常工作9项，临时工作5项，分别汇报如下

1、按集团批复为员工办理医疗保险、按照集团对我公司关于申报医疗保险的批复，办公室及时准备了申报医疗保险的各类资料，并于11月8日向未央区医疗保险经办中心进行了76人的保险申报以及收集照片工作，同时为了保证每一位员工的身份证号码的正确，以便办理医疗保险IC卡，办公室又对参保员工的身份证号码进行了逐一确认。由于公司期间出现人事变动，经过与医保沟通，又以报告的形式将申报人员更改为73人。因为“医保”需先交费才可以使用，所以在12月初公司交纳费用后，员工的“医保本”盖过钢印即可使用，IC卡于缴费后10个工作日发放。

2、按照《细节决定成败》一书的学习安排进行优秀作品评选和演讲比赛、按照《细节决定成败》一书的学习安排进行优秀作品评选和演讲比赛根据集团办字〔20xx〕04号文件关于开展学习《细节决定成败》一书要求，办公室起草印发了现代办字（20xx位43号“关于开展学习《细节决定成败》一书活动的通知”，将本次学习共分为四个阶段开展，11月份进行了优秀作品评选和演讲比赛。

（1）优秀作品评选：本次共收到班组长以上人员心得体会文章36篇。除各部门中层心得文章外，共有30篇参加公司评选活动，初评是由郑斌、赵定军、任恋进行，共选出10篇进入复评，复评由萧总监、李主任、姜总、张总、葛助理进行的，最后评选出了一等奖1名、二等奖2名，三等奖3名，优秀奖4名。

（2）演讲比赛：为将学习《细节决定成败》一书的活动做得更加深入，公司在11月28日晚举办了以《细节决定成败》为主题的第四届演讲比赛，本次演讲比赛在优秀作品评选的基础上，要求各部门以获奖作品为主要内容，各选1派一名共6名选手进行演讲，为保证本次演讲比赛的顺利进行，11月27日下午办公室组织全体选手及主持人进行了彩排，当晚在各部门的支持和配合下演讲比赛顺利进行。同时通过此次演讲比赛，作为组织者我们还应该认识到以下不足：首先没有督促参赛人员认真准备稿件，要求脱稿的但大部分人员都没有做到；其次是在议程和串词上面，没有反复与主持人进行彩排，对于选用新人我们应该承担的辅导责任没有做到位，对她欠缺指导。第三是没有考虑到评委评分时间短，没有将计算器准备到位。

3、按集团年终工作安排，分步落实我公司的各项工作、按集团年终工作安排，终工作安排按集团办字（20xx）08号《关于20xx年年终工作总体安排的通知》精神，办公室起草了印发了我公司20xx年年终考核的工作安排，具体考核项目，落实考核责任人及时间要求，截至目前为止，除对各部门基础管理指标未进行考核外，其他指标的考核均已完成。

4、组织落实员工、导购员、商户老板参加运动会的各项工作、组织落实员工、导购员、为了活跃员工文化生活，增强部门之间员工的沟通与交流，按照文体活动的总体安排，在10月充分准备的基础上，在商管部和保卫部的组织下，11月13日—29日进行了公司员工及导购员的乒乓球比赛。本次乒乓球比赛共有70人参赛，其中公司员工36人、导购员34人，经过17天的激烈比赛所有奖项均已评出。

5、配合做好油漆板材经营区开业的各项工作、配合做好油漆板材经营区开业的各项工作

（1）前期准备工作

完成了抽奖活动相关表格的编制；恭贺花篮的订购及摆放到位；起草了开业仪式上姜总的讲话稿及开业仪式的议程及主持词

（2）做好油漆板材区开业抽奖活动

在各部门的密切配合和大力支持下，所有参与抽奖活动的人员都能克服天气寒冷和雨雪等不利的自然因素，始终坚持在抽奖现场，认真做好每天的奖品2交接工作，做到了帐帐相符、帐实相符，顺利完成了抽奖工作。

本次抽奖活动累计抽奖总额为137857元，其中日抽奖金额62519元；2527日抽奖金额75338元。

共抽出一等奖（小天鹅全自动洗衣机）1个、二等奖（蚕丝被）1个、三等奖（精品蚕丝套件）2个、四等奖（电子秤）7个、五等奖（热水瓶）35个、纪念奖（纸杯）224个。

从抽奖结果来看，销售情况比前期预计的差距较大（13。78元/93万元）。但抽奖促销活动为开业期间提升人气起到了较大的作用，受到了商户和顾客的认可，基本达到预期的目的。

开业期间，除“台湾德一”店面外其他各店面均已开张，其中“都芳”、“来威”、“漆海”、“大光阳”、“中飞世家”、“兔宝宝”等店面的销售情况相对较好。

1、汇总10月份考勤、加班并发放工资

①10月份发放工资合计元，加班工资元。

②10月份为76名员工缴纳养老保险、失业保险和工伤保险共计元。

其中个人部分元，单位部分12687元。

2、将制度进行汇总并补充修订完善从制度的可行性、规范性、配套性等方面作了进一步的完善，本月主要对各体系的制度，并按统一标准做了详细、规范的整理并定稿，待装订成册后报领导审核。

3、全力配合商管部集中收款工作，做好协调及车辆安排等工作为保证商管部集中收款做好后勤服务工作：

①安排办公室前台接待引导商户进行缴款；

②收款高峰期为加班的收款小组员工安排好晚餐；

③确保资金安全及时出车将款项送抵银行，共出车30余次。

4、开始进行年终文艺节目的组织3根据集团文件要求，集团年终大会文艺节目是年终各项工作重点之一，各公司必须高度重视，提早安排、保证节目质量。办公室接到文件后便开始策划本次文艺节目，在思路较为成熟后，召集公司文艺骨干进行讨论，并将所定节目和参与人员以通知形式印发至各部门，征询各部门意见。现已按集团要求将5个节目全部落实到位，节目排练正常开展。

5、组织办公室人员进行业务知识培训为提高办公室人员的管理水平和个人素养，开拓员工思路，11月2日—11月23日组织办公室全体人员利用中午和晚上时间进行内部培训，学习了余世维《赢在执行》的全部课程，本次培训共进行6课时，到目前为止办公室按公司要求已完成了全年培训课时。

6、履行监督检查工作职责，11月份情况如下

（1）实施各部门主管以上人员参与的对出勤、工作纪律及着装规范的检查为了提高员工的工作执行力，全面推进各项规章制度的贯彻和落实，达到管理工作的制度化、规范化、科学化，根据公司具体工作实际及要求，办公室起草了《行政综合检查制度》（试行稿），按照制度要求，11月22日—24日组织公司主管人员对各部门进行检查，对发现的问题以通报形式印发各部门，并按处罚标准对出现的问题对部门进行了处罚。

（2）对各部门值班情况进行检查按照《值班工作制度》要求，办公室分别对午间值班检查2次、夜间值班检查3次，通过检查认为各部门都能较好遵守值班纪律，履行值班工作职责，但同时也发现有个别员工脱岗和值班睡觉现象。

（3）11月16日和28日对各部门月度工作进行督办，整体情况良好。

7、整理、建立20xx年至20xx年保险缴纳情况的个人台账以及汇总台账因我公司个人社保缴费情况复杂，导致个人缴费在管理上出现漏洞，10月份与财务部核对保险缴纳帐务时出现了种种问题。为规范管理11月办公室就原4保险台账中存在的不合理的地方进行了完善，经过近5天的努力，目前的社保缴纳个人台账已能全面客观地反映员工缴费情况以及欠费情况。

8、进行员工社保缴纳情况的调查，规范我公司保险管理体系为了规范员工社保关系的管理，办公室于11月初共发《参保情况调查单》76份，共收回76份。调查情况具体统计情况如下

（1）在前单位已参保，并已办理转移手续的共计8人；

（2）在前单位已参保，暂未办理转移手续的共计8人，其中需要转移的7人；

（3）前单位与我公司同时缴纳保险的员工1人，已告知其将原单位缴纳证明交至办公室办理停缴退费手续，公司将于12月起停止交纳公司参保险种；

（4）1人要求转移至东区缴纳保险，公司将于12月起停止交纳；

（5）58人直接在我单位参保。

截至目前，需转移的7人中已有6人领取办公室下发的《社保转移介绍信》办理转移手续。另外一人要求在20xx年再办理转移。缴纳重复人员已将原单位缴纳证明、个人申请以及身份证、户口本复印件交至办公室，办公室将在办理12月份保险时申请其在重复期间的个人保险退费手续。

9、积极做好通讯稿件的收集上报工作，本月共在《大明宫报》投稿11篇，发表5篇；另外，对1～11月份在《大明宫报》发表的稿件进行了统计，共刊登稿件43篇。

1、组织公司员工进行体检；根据集团办字[20xx]06号文件《关于组织员工检查身体的通知》的文件精神和要求，办公室于11月14日～16日分三批组织公司179名员工进行了体检，为保证本次体检的顺利进行，办公室在每次体检的前一天下午组织全部体检人员召开会议，明确要求、明确纪律，在各部门的支持和员工的配合下，本次体5检顺利完成，体检结果于12月6日前全部到位。

2、配合团市委做好“青春、为创卫添彩”主题活动的相关现场工作。

3、顺利完成了“工会经费”交纳代码的申请、审批工作，保证了地税的按时申报。

4、申报“陕西省绿色建材大卖场”；根据集团领导批示，于11月5日和“陕西省消费者协会”联系填写了相关申报表格，现已办理完毕并将奖牌领回，其余相关杂志于12月初拿回来。

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