# 手机店销售员工作总结

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-12-11

*手机店销售员工作总结(（精选16篇））由“多多范文网”投稿提供，下面是小编整理过的手机店销售员工作总结，欢迎大家阅读借鉴，并有积极分享。篇1：手机店销售员工作总结20xx年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当...*

手机店销售员工作总结(（精选16篇））由“多多范文网”投稿提供，下面是小编整理过的手机店销售员工作总结，欢迎大家阅读借鉴，并有积极分享。

篇1：手机店销售员工作总结

20xx年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7\_\_\_\_台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系;

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

5、营销渠道网络、持续发展、“合纵联横，渠道分销”的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖场、ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强\_\_公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内最优秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为公司网络成为在市场竞争中的基础;

6、以ka攻略，推广期下沉为策略，展开20xx年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

7、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对ka及大卖场客服工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有规模的服务推广、创服务美誉度。

在经过20xx年的转折后震荡，20xx年大家激情飞扬，必将再创辉煌。

篇2：手机店销售员工作总结

销售人员需要清晰的知道，无论你怎样降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。无论你怎样强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。当顾客把最后的决定建立在价格上时，没有门市能够通过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样子还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。这样的方式很容易让顾客产生质量没有保证的想法。正确的回答方式应该是：“是的，只要我跟您说明我们贵的原因，其实我们贵得很值得，再就是对这个价格看您跟哪个档次的卖场比了。”通过这样的回答，门市人员可以再次包装营业厅的产品、服务，提升自己卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也可以借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，达到成功的目的。可以讲述别人盲目选择价格低的手机以后带来的烦恼，可以再次提醒顾客购买一部手机，质量和服务的重要性，让顾客启发自己。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是多余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样可以有效解决“太贵了”的问题。

综合以上问题，门市人员可以通过观察顾客的谈吐、穿衣打扮、职业类型来判断顾客的收入水平，判断他所说的是借口还是事实，然后灵活地进行处理。

说得太多了，反而不容易抓住重点，总的来说平时多学习，将理论和实践结合起来就行了。加油吧!

篇3：手机店销售员上半年工作总结

手机店销售员上半年工作总结

我在这家手机店待了了两年了，唯独今年上半年的工作表现我最为满意，我觉得我终于把自己的才能发挥出来了，店里每个月的销售之王的桂冠也经常被我收入囊中，但是我也不会骄傲自满，要想一直保持自己这么良好的工作状态，自然是需要时刻的自省，反省每一天在工作当中的不足，这样才能让自己越来越优秀，以下就是我对自己上半年的工作总结：

一、觅得良师，进步飞速

作为一个销售，要想进步是很难得，因为早就有了自己固定的销售方式了，很难做出改变，但是我清楚的知道，自己的销售方式是有问题的，否则自己的\'销售业绩也不会迟迟止步不前，一直处于一个十分尴尬的位置，上不上下不下的，当我意识到问题之后，我就时刻都在寻找机遇。今年年初，店里从总公司那边调过来一个金牌销售，说是希望能带动我们店的销售动力，不得不说她来这里真的是屈才了，无论是口才还是长相都是那种特别讨客户喜欢的那种，有了她的到来，我的店的总销售额是直线上升。大部分的功劳都在她身上，我就开始让她教我东西，一开始我只是给她打下手，自己去摸索她的销售方式，后来就开始教我东西了，有了她的指点我才知道，我以前在销售的时候，存在太多不对的地方了，自己的销售能力也是飞速增长着。

二、改变工作方式，效果初显成效

今年我的工作方式大概，很多方式可以说是跟以前的我是截然不同的，我开始去揣测客户的心理。客户在来店里买手机的心理无非就是两种，一种要想高性价比的，也就是价格低配置高的。还有就是尽可能的让自己赚，让手机店送东西，比如送话费什么的。其实这些我都可以做到，我不会再守死规矩，在我们手机店有个规定，每当一款手机出新品了，尽可能的去销售这种，其他的先放一边，我不会再去遵守这种规定，而是按照客户的要求去给他推荐最适合他们的手机。还有就是小恩小惠这一点，我也是可以办到的，我能底价从厂家拿钢化膜，还有一些跟手机相关的小玩偶，这些我都是可以送的，为了服务周到，我甚至都有了一手很好的贴膜技术了。

三、总结销售情况

今年我的销售总业绩比去年整整高出50%，这是一个极大的突破进步了。各个品牌我都有涉及，而不是拘泥于一种，上半年我一共卖出将近两百台手机，我自己都没想到，我有一天能这么厉害，希望自己能保持好这种工作状态，继续加油。

篇4：手机店个人工作总结

总经理办公室：

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的一年已经过去，回首往事，这一年通过上级领导的帮助和指导，加之全部十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年工作的顺利开展和管理水平的提高，得益于以总经办各位领导的正确决策和各级基层员工的共同努力，明年要提高北街店总体业绩及综合管理水平，发挥各级员工优势，加强“与狼共舞”的竞争优势，争取使北街店的销售得到公司认知。

在即将走过的迎来新的一年的日子里，看到公司蒸蒸日上的成绩，祝贺公司在一年里取得的成就与辉煌，不论是老店形象的提升，还是新店开业的热情，无一不在业界取得了较大的反响，盘点，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从一般到壮大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，连锁药店到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。今年本着“巩固优势，稳步发展”的原则，总结如下：

一、盘点工作

a、加强北街店的人力资源、商品缺断货追踪、公共财物管理。

b、店经理配合员工做好商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作。

c、完成对各班次贵希药品的交接。

D、对个本次业绩的对比分析，相互取长补短，共同促进发展。

g、配合公司组织的各种培训考核与活动。

二、存在的问题

公司问题：

北街店在公司领导下，全年01—12月合计销售： rmb，全年平均每天客单价： rmb，平均每天来客数：XXX位，商场业绩的影响主要来自于以下几个方面：

a：今年4月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b：场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对所有近点顾客的场外促销活动，特别是每月中旬，这对于提高卖场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：劳动节、国庆、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c：8月至元月份是销售旺季时期，顾客需求增大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断货，有的畅销商品甚至断货一到两个星期，畅销商品到货速度慢，周转率低，一定程度上影响销售业绩。

d：新品引进速度快，开发新品力度有限，陈旧的中草药多，似乎违背了“新鲜药品真低价”这一经营理念。e：医疗器械返修率高，一旦器械发生质量问题，维修时间过长，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面药店还要承担商品死货的责任，严重影响业绩及对外信誉度。

f：顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：腕式血压计因质量问题维修时间过长引起的抱怨较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

g：人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对柜台业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对卖场的损失较大，一支稳定、高效的团队是卖场参与竞争的根基，今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。

卖场问题：

a：商场在防损、防盗意识上还需严格把关，员工对公司的理念认识还欠缺，防盗意识较弱，新员工工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及促销商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，专业知识欠缺。

b：卖场环境及现场管理强度还需加强，带班经理及员工的沟通、指导、考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级，对商品的缺断货追踪不能坚持，只存在三分钟热度，时有时无，不能做到商品的断缺货要常抓不懈的观念进行追踪。

c：卖场对公司目标的宣传和理解程度不够，鼓动员工工作的积极性方面灵活程度还要进一步提高，员工在经营理念上未树。

篇5：手机店个人工作总结

时间过的真快，转眼间，进入xxx公司已近两年，虽然说以前有独立的经营管理一个单体酒店的历程，但时间不长；虽然说以前有星级酒店管理的经历，但都没有像现在这样能有机会独立的去思考、去决定一些日常经营管理方面的事情。因此，加入xxx，我感到很庆幸，很荣幸，也很感恩。

在xxx的这段时间里，我不仅增加了知识，提高了对社会、对行业、对人生的认识，而且也提高了实践管理的能力，提高了对行业、市场的感知度，提高了对事物的判断力，提高了处理复杂问题的能力。

篇6：手机店个人工作总结

在七月份，牡凌志共销售手机xx台，完成销售额xx元。随着市场环境的`变化和公司的经营现状，本着先赢利再发展、稳中求胜的方针，我们先调整了经营点位，关掉了费用过高的广汇分店和步行街分店。在选址和增加市场份额上，我们会继续努力。七月的重点放在一店的经营管理上，公司以人为本，我先后对人员进行了优化调整、店面业务知识培训和岗位竟聘，在共计十二次的培训中，员工的素质得到了普遍提高，对工作的内容、方向以及责任，有了清晰的见解，为今后销售的控制、利润结构的调整打下基础。

1、抓销售，在关注进货价格和厂商政策的同时，要放大流水机的销量，增加利润机销量，结合厂商的单品政策和活动支持，与店内的主推模式有效的结合，争取带动利润增长。

2、外部宣传，店内现有三处广告牌，室外两处墙体广告，以“买正品行货、首选凌志”为主题，对凌志的品牌、公司实力、信誉、价格低等方面进行宣传，有效的利用厂商联合宣传和促销。

3、店庆，在本月利用店庆达到宣传和销售提高，利用现有人员组织店庆的筹备工作和备货，争取厂商最大支持、力求扩大影响。

4、加强内部管理和与总部的对接工作，市场现状，更需时刻报有责任感和危机感，逆水行舟，不进则退。在整合完牡分公司的产品资源、人力资源和客户资源后，要更进一步的完善经营模式下的每一个细小模式，加强员工的向心力，加强服务理念的升华。使每一位顾客对凌志有信任感和忠诚度。在与总部的对接上，要有改变，保持勤汇报、勤沟通、勤关注，使总部更了解分公司的经营状况和发展方向，从而有效的指挥和改进分公司的运营。

总之，在八月份围绕着销售计划和目标，我会不断加强店面管理，寻找更有效的盈利模式，为了凌志的品牌推动和整体发展做出自己的努力！

篇7：销售员工作总结

三个多月以来，在同事们的帮忙下，自我在电销方面学到了很多东西，下头将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自我的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不明白自我要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，之后就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到此刻想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。可是自我必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自我看成被“逼”上梁山的好汉，每一天都在打电话，打好多的电话让自我遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮忙以及熏陶下才慢慢的适应，别人能够做到，为什么我就不能够作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当应对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当应对完不成销售任务的沮丧时，当应对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每一天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自我，不能互相激励，那我们可能每一天都会愁云罩面，每一天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不明白要有什么样的结果，在此必须明确了：至少一场会坚持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自我来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自我的努力中能够充实自我，给自我的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自我的人放心，会认为我过的很好就ok了!

一年已成为过去，勇敢来挑战明年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

【销售员工作总结(15篇)】

篇8：销售员工作总结

过去20xx年的一半以上时间已经过去。上月底，我们公司还召开了为期半年的销售会议。公司领导在会上还做了半年的工作总结，使我们对公司过去半年的工作情况有了更深入的了解，并总结了一些经验供大家分享。因此，在这次会议之后，领导人要求我们总结下半年的工作。我们希望通过总结，更好地了解自己，向优秀同事学习，更好地做好下半年的工作。

目前，我对过去六个月的工作经验和感受总结如下：

一、脚踏实地，认真做好本职工作。

首先，我可以从产品知识入手，在理解技术知识的同时仔细分析市场信息，及时制定营销计划，及时跟踪客户，分析客户数据。其次，我经常与其他销售人员沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案，以便共同改进。

我们应经常开发新客户，并不断将客户划分为我们的竞争对手，将最有可能使用我们产品的客户视为重要客户，关注最近有项目的客户，跟踪客户，并根据他们的需求分配访问次数。努力推广清单，以达到销售的目的。

在分析客户时，我们必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点找到合适的客户群是成功的关键。在过去的六个月里，我交易过的几位客户对这个行业不太了解，也就是说，他们刚刚进入这个行业，他们的技术相对薄弱，名单相对较少，但成功率相对较高，价格可能会更高。这样的客户可以包括在主客户组中。他们一般是从其他相关行业或新成立的部门转移过来接受监测项目，因为他们在这方面有客户资源，有发展前景。因此，如果他们能够维持这些客户，他们将在未来付出相当大的代价。

二、积极主动，力争按时、按量完成任务。

每天积极拜访客户，确保拜访质量。回国后，认真分析信息，总结工作情况，制定次日工作计划。拜访客户是销售的基础。没有参观就没有销售。因为人们有感情，我们只有在与客户建立情感基础并提高对我们的信任之后，才有机会向顾客推销产品。

主动协助客户工作，如帮助查找信息、帮助制定计划和预算。这是增加客户对我们信任的方法之一，也是向他们推销我们产品的最佳机会。即使当时没有立即达成交易，他们也会永远记住您的信用，并在将来主动找到我们。

三、做好售后服务

产品再好，也会有次品和各种问题。因此，售后服务尤为重要。做好售后服务是维护客户状况的重要手段，也是再销售的关键。当客户报告我们遇到问题时，我们应该在第一时间从客户那里了解更多情况，并尝试找出问题所在。如果我们找不到原因，别担心。首先稳定客户情绪，安慰客户，然后承诺帮助客户解决问题，安抚客户，然后与公司技术人员一起应对问题，然后找到解决方案。

我签过协议的许多客户都做出了回应并遇到了问题，但经过协调和帮助解决后，大多数客户对我们的服务非常满意。他们中的许多人立即表示将继续合作。如果有需要购买的项目，请立即与我们联系。

四、坚持学习

人们应该不断学习以提高自己。首先，我们应该学习我们的新产品。我们的产品知识应该通过测试。其次，我们应该学习沟通技巧，以提高我们的业务技能。然后，我们可以了解同行的一些产品特点，并与我们的产品进行比较，以便在客户面前了解我们产品的优势，发展他们的优势，避免他们的弱点。

五、了解更多有关该行业的信息

了解我们的竞争对手、同行、目前市场上表现良好的产品以及该行业的相关政策。这些都是一个优秀的推销员必须时刻关注的问题。只有了解外面的世界，我们才不会成为一只袖手旁观的青蛙，对手中的信息做出正确的判断，并适应问题。

六、下半年计划

在半年销售总结会上，我的数据与同部门同事XX的数据有很大差距。她上半年的销售额超过15万，收到的付款超过8万，而我的销售额只有2万多，远远落后，所以我不得不在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间加入公司，但我们都面对同一个市场，拥有相同数量的客户。差距只存在于人与人之间。在未来，我将从她和其他同事那里学习更多的销售技巧，努力提高我的销售水平，并努力赶上他们。

我想为自己设定一个明确的目标，力争在下半年实现15万人，即每月约3万人。同时，我们应该制定销售计划，并将任务分配给我们手中的客户，从行业到每个客户。这样，我们就可以清楚地了解我们每天的任务，明确拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于上半年的工作计划不详细，我盲目地拜访客户，对产品也不是很熟悉，所以销量相对较小。下半年要转变工作方式，努力提高销量，努力完成公司下达的任务。

最后，我要感谢我们的领导和同事们对我上半年工作的支持和帮助。我希望今后通过我们的共同努力，下半年能够取得更好的成绩。

篇9：销售员工作总结推荐

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

一、xx公司xx项目的成员组成：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

篇10：销售员工作总结

三个多月以来，在同事们的帮忙下，自我在电销方面学到了很多东西，下头将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自我的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不明白自我要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，之后就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到此刻想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。可是自我必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自我看成被“逼”上梁山的好汉，每一天都在打电话，打好多的电话让自我遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮忙以及熏陶下才慢慢的适应，别人能够做到，为什么我就不能够作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当应对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当应对完不成销售任务的沮丧时，当应对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每一天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自我，不能互相激励，那我们可能每一天都会愁云罩面，每一天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不明白要有什么样的结果，在此必须明确了：至少一场会坚持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自我来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自我的努力中能够充实自我，给自我的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自我的人放心，会认为我过的很好就ok了!

一年已成为过去，勇敢来挑战明年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

篇11： 销售员年度工作总结

回首八个月的的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；从一个从未接触过房地产专业的新人，见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20xx年。在这年终之际，现对来公司八个月的时间里所作的工作汇报如下：

一期共销售49套住房，二期一号楼推出200套住宅，共销售55套，三期截止到12月21号。

我一直觉得作为销售人员的第一项功夫就是客户能坐下来，这个问题说起来容易，做起来难。

我们很多的销售人员只能在客户面前站着，或者是在后面跑着，这些状况都说明我们的人员并不能赢得客户的认可，如果只能站在客户面前说话的销售，说明他与客户缺乏必要的信任，缺乏基本的人际交往，坐下来是一个基本的前提，这除了与销售人员的基本技能有关，还与销售人员心理素质有关，不是所有的客户都愿意你坐到他的面前，这时的死缠烂打似乎是必要的，不要被客户的表面态度所吓倒，一定要让客户跟着我们的思维走，就比如我接待一位新的客户，我就会先在讲解沙盘的时间先介绍自己，在询问客户姓名，是否住附近。一下和客户关系就能拉近不少，沙盘讲解完后就会询问客户家庭人口为他推荐适合他的户型，户型介绍完后，我并不会马上带客户到休息区坐下介绍，而是马上趁客户热情高涨的时候马上带客户出售楼部，根据之前沙盘上的讲解告诉幼儿园以后在那？商业超市在那？走到还在扩建中的二十七中小和中庭广场，就会根据围墙上的图纸，为客户讲述修建完成后的学校和还未动工的地下车位和喷泉广场和景亭，以及描绘客户住进小区后在广场散步的美景，到五号楼后我会带客户进到工地里面（因为现在安全通道没修好，进不到楼房里面，很多客户在外面看就会觉得五号楼后面离堡坎很进，其实走到里面才会发现其实离的是很远，而且后面还有面花二十多万修建的壁画）在围绕小区转一圈到经济适用房我就指着下面的广场在为客户形容以后广场修建完成后的美景，在从到小区侧大门走到小区商业广场在强调以后的商业及大型超市的入驻，最后在从售楼部外的喷泉景观走到大门口为客户指以后车站位置以及带到已经挖好地基的菜市场。一个流程走完期间我也会和客户吹牛打探他的家庭情况、收入情况、以及家里是谁做主等基本情况，以便更好和客户拉近关系。围着小区走一圈以后我才会带着客户坐下，但我最不喜欢带客户坐在售楼部的接待区，座位之间离得很近很容易被旁边客户误导想法。我一般会带客户在售楼部门口洽谈，攀枝花太阳晒着人很安逸，周围的绿化会让视野也觉得很舒服。在让客户很舒服的情况能够坐下来，坐下来是关键的一步。这时不光自己要坐下来，还要拉着客户坐下来。很多的时候我们发现，只要坐下来之后，客户的耐心就会比站着的时候强很多，我们就会有更多的机会。我才会慢慢告诉客户我们入会排号优惠的情况。

对于客户我永远会着让客户觉得舒服感觉到我的热情，事事做到为客户着想，把他当为我的朋友并不是客户为他着想。可试图以客户的角度去考虑他们心态，观察他们对你所推销的房子有什么要求，总结推销重点。在推销工作的进行中，售楼员必须具有说服力。一个有效的是通过一些事例，充分的证据及对客户需求的确切了解，去引导他们作出购房的决定。置业顾问我一直觉得是个很圣神的事业，置业？父母一辈子积蓄，年轻人下半生的房奴，只有和客户成为朋友了他才会信任你放心的把一大笔钱交予你，但绝不会被客户牵着鼻子走，而是让他跟着我的思路步伐走。

第二一定要加强自身的专业知识，除此之外如装修、风水、国家经济或者政策及竞争对手等。客户什么层次的人都有，要练就洗衣做饭买菜我能和你吹，国家政策经济我能和你聊，风水装修我能给你提出建议，以及竞争楼盘的缺点。

第三我坚决不会坐门等客，我会坚持每天打电话回访未成交客户，以及前一批售楼人员留下未成交的客户资源电话。我也会定期或过节时打电话回访已成交客户，加客户QQ微信等方式保持和老客户的联系，在推出新活动或户型时发短信通知已买房客户，让老客户介绍新客户给我。

第四要爱这份工作，摆正心态，得与失就一线之隔、我们意以为得、就是自得、意以为失、就是失意、多久才能悟透得失、便是大智慧。这是我现在最喜欢的一句话，也是我现在做的最不好的地方，太看重得失。经常情绪化。

篇12： 销售员年度工作总结

时间过得很快，转眼间我在奥奇丽公司的牙膏车间担任现场质检员已经一个多月了，虽然我大学时所学专业跟现在质检员这个职位所需专业是不对口的，但我一点也没有担心，凭着自己：干一行爱一行！做人做事脚踏实地，在学习中工作，在工作中学习的一贯思想态度作风，我很快的适应了这个新的工作环境并对工作内容有了一定程度的熟悉和理解。作为质检员，不但要学习掌握专业的检测知识，还需要认真仔细，才能发现问题，找出问题，解决问题。如果遇到或发现自己不懂处理的问题时，我会有效及时地通知领导并向领导和同事虚心请教学习，没有让质量不合格问题成批量的扩大和发生，抱着学习新知识和想尽快提高自身素质还有工作能力的态度，在这一个多月的质检工作里，我工作勤勤恳恳，令我觉得过的非常充实！我深有体会：在这一个多月的现场的质量工作中真的使我受益匪浅。

在这段时间，我认真的学习了解了牙膏产品的检验检测标准和牙膏车间质检员工作的规章制度。我对牙膏的每个品种的膏体质量，颜色，香气，名字，每种规格的净含量和重量和标准的判定有了认识和理解。对牙膏管体，包装盒，包装箱的外观和质量还有生产批号日期的标准和缺陷判定也有了认识和理解。对普通牙膏品种和特殊牙膏品种的生产工序和要求还有检验方法也有了一定的认识和理解。每天我都能坚持在车间开始生产之前提前到达现场，及时查阅质检交接班记录表，了解当天每条生产线需要生产的产品，或需要即将更换生产新品种新规格的情况，并且对每条生产线的电子称进行校称，对每条生产线生产所需的包材进行提前检验，配合生产人员对产品包材上的生产批号日期进行校对，做好准备工作。在生产的过程中，对产品需检验的各方面的项目勤于抽检，对每条生产线勤于巡查检。

配合生产操工对产品质量作全面的检查，对产品中出现的问题和操作工错误的生产操作方法及时提出、纠正，对由于工作疏忽态度不认真或对公司质量标准视而不见而生产出不合格产品的生产工根据公司相关标准制度作出相应的严肃的正面的处罚和处理，对不合格产品也作出相应的处理。对特殊工序的加工工艺的产品我会加大力度认真细心跟踪检查，确保每道工序合格，对进场的产品每道工序严把质量关，对事后结果进行总结分析，以便于工作的持续改进。每天下班后对检验过程找出往后容易出现的问题可取之处，不断地提高个人的专业检验水平，将现场存在的质量问题及须公司协调解决的问题认真反映出来。力求确保产品的合格从而保障公司的名誉，坚持秉承公司的品牌文化和质量方针精神！

但是，在这一个多月的工作中，我也深深地体会到了个人的不足，由于缺少相关的工作经验，所以现场检验技术不足、检验过程不够仔细，发现问题的敏感度还不够高，还需学习更多相关的检验和产品的知识和争取积累更多的工作经验。在操作工错误的生产操作和出现不合格产品时，本人对其的提出，督促其纠正，对其的处罚还不够大胆，不够果断，认为自己是新来的，心里底气不足，管理协调手段不够强硬。在与车间其他部门人员或领导的交流和沟通方面缺乏主动性等等。为此，在未来的质检工作中，我将继续认真钻研业务，虚心学习，提高工作及沟通协调能力，掌握更深的知识及技术，加强自我提高的意识。面对困难勇于接受挑战和考验，以积极，进取，务实，细心谨慎的心态投入到领导安排给我的工作上去！

公司的人性化管理，注重员工全方位素质的培养，以及集体员工之间的相互关心，相互学习提高，良好的企业氛围。我相信，我一定会在公司大家庭的发展中，成长成为一名真真正正优秀的质检员！

篇13：销售员年底工作总结

销售员年底工作总结

销售心得

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

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

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

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

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

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

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、让客户先“痛”后“痒”。

14、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

15、学会“进退战略”。

工作总结

一、认真学习，努力提高

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

二、脚踏实地，努力工作

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

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

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

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

篇14：销售员工作总结

不经意间，xx年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

xx年项目业绩

从元月至12月末的十二个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

xx年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份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；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]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，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]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。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇――\*\*\*\*项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在\*\*\*\*\*项目和[某项目名称]之间：[a项目名称]的尾房销售、[b项目名称]的客户积累、[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

xx年工作中存在的\'问题

1、[某项目名称]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。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

①公司提出市场费用承包政策之后，最大限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以控制。

②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

2、负面因素：

①营销部没有数据统计的支持，对费用的控制较为盲目。

②市场支持费用和人员费用报销等，营销部存在“知情难，无审批”的歧形现象，管理无法加强。

③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

④老板“一笔笔签”的现象依然存在。

三、营销团队的建设回顾及分析：

（一）团队建设业绩回顾：

1、销售人员的“放牧式”现象基本消除，营销团队的管理加强。

2、待待遇方面，基本消费了“大锅饭现象”，薪资待遇的挑战性增强，标准更科学合理。

3、团队的执行力有所增强。

4、提问题不提解决方案的现象减少，销售人员的工作能动性增强。

5、销售人员工作主动性有所增强，工作实效提高。

（二）团队建设分析：

1、正面因素分析：

①采取每日电话报到和每月工作汇报的管理形式，一定程度上可以了解销售人员在做什么？做得怎样？

②降低了销售人员底薪，并将提成比例随着回款额度的增加而提高，增强了销售人员的工作挑战性。

③通过“提醒式”的罚款和个人管理信用的树立，从制度要求和心理印象上让销售人员感觉到公司管理的严肃性，因此执行力随之增强。

④管理要求每一个销售人员必须提出问题的解决办法，从而“逼迫”销售人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了销售人员的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

⑤在管理实践中，不断地给销售人员心理压力和工作危机感，从而使得销售人员的主动性不断增强。“居安思危”的心理利于工作能动性和工作实效的提升。

2、负面因素分析：

①公司内部的辅助管理配合不到位，团队管理实效降低。

②公司部份管理人员管理意识保守，团队管理实效降低。

③销售人员长期适应了“放任式”的管理，从观念上、心理上和行为上有一定适应期去接受较为实效的管理。

④部分人存在“老油条”观念，有一定优越感，因此对于公司加强管理有“和稀泥”的想法存在。

⑤部分人心存不轨，希望钻公司管理的漏洞。所以希望公司管理的漏洞一直存在，甚至增加。

⑥人性特点的普遍反映：被管理者希望公司管理的能见度、透明度一致较低。因此对能见度逐渐增强的管理有一定抵触心理。

⑦公司管理高层调整，久经事故的销售人员见风使舵，左右逢缘，趁机蒙混过关，不遵从公司的管理，重新回到“放任状态”。

⑧谁都想做好人，缺乏主动做“恶人”的管理人员，管理原则不能坚持，等于一纸空文。

四、内部管理运作的回顾及分析：

（一）运作回顾：

1、基本解决了不按客户定单发货的现象。

2、公司制定工衣，并规定着装时间，公司人员有了较统一的形象。

3、文员工作有了一定分工，工作程序、方法和责任逐步明确。

4、制定并实施了新的行政管理制度，逐步规范了员工行为，出勤等管理一视同仁，趋于规范化。

5、客户档案基本建立。

6、周一和周六有开例会，工作有了积极明确的氛围。

（二）存在的负面因素分析：

1、部门协作性不强，都喜欢围着老板转，喜欢把老板推到“工作前线”。一方面不能形成管理层面；另一方面促成了“一笔签”现象，并让老板处于被动境界。停留于小公司的思想、观念、模式和行为，是阻碍公司科学化管理进程的最大障碍。

2、客户管理能力较弱，有待进一步的能力提高和完善。

五、存在的主要问题：

1、销售管理无数据：

一份正规地年度工作总结报告，应该用数据来说话，可是……真正的销售管理必须包含两部份内容：1）销售回款的管理；2）销售费用的管理。从而成为真正的经营。管理需要数据支持，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到最高目标准确度。而公司现时的销售管理，就等于闭着眼睛瞎放枪，只知道靶子的方向在哪里，至于每一枪的结果，只能凭着经验去判断，去调整射击位置。所以目标的命中率可想而知！所以我认为，正确地管理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门提供详尽的数据，帮助销售管理的判断和调整，以达到最高管理实效！

2、管理无层级：

公司的员工常挂到嘴边的一句“我要请示老板……”。本意没错，老板才是最终决策者！但是我认为老板花钱雇用我们，最少应当有三个目的：一、为公司创造剩余价值；()二、为公司解决问题；三、帮老板分解、承担责任。所以应当是员工主动帮老板分析问题，解决问题，把老板“藏到幕后”。否则的话，做好人做恶人的都是老板！――例如，某客户要申请某项支持，若公司给予了支持，客户会认为“老板不错”！若由于其他原因公司未给支持，客户自然会认为“老板太精了”！正确在做法，我认为是永远让老板是“好人”，时刻维护老板的正面形象。

身为公司的管理人员，是判断和处理一般问题的责任人，是帮老板做事的。如果大事小事都让老板判断和处理，那就等于是老板在做事！既然老板自己在做事，多请些文员就行了，哪需要那么多经理呀、老总呀！另外老板“一笔签”绝对正确！――正确的前提在于各级管理人员有责任帮助老板判断，确保老板每一笔都签得正确！

而且，从管理的角度来分析公司的管理。《a管理模式》一直强调管理的层级和跨度（事实上，无论任何组织或群体，成功的管理结构都是呈“a”形状）。管理的扁平化，适合小的组织。当组织不断壮大之后，人的精力和能力很难再直接适应不断膨胀的管理层和面，如果可以的话，各朝帝王都完全没必要设那么多部门，养那么多大臣！就相当于，如果公司大事小事都是老板处理，相信老板一天48个小时都不够用！老板雇用管理人员就等于养着一群光拿钱不做事的“闲人”，――老板不是在做生意做企业，而是在做“慈善事业”！

我一直的观点，公司的管理应当是一条自动化地生产线，老板就只是掌握开关的自动化操作员。当然，“生产线”要真正实现自动化，对每一个“部件”的品质要求都比较高，我想作为操作员（老板）来讲，最担心的还是“部件”的品质！――因为“部件”品质不稳定，一方面操作员心理压力和警惕性会加大，比较累。第二方面操作员会时常扮演更换“部件”的“机械维修工”；第三方面，生产出的“产品”很难达到“预期品质”；第四方面，品质不稳定的如果是“重要部件”，有可能会毁掉整条“生产线”！

3、管理无流程：

生产洗发水，需要配料――搅拌――灌装的基本流程。在配料一定的情况下，搅拌的过程决定了洗发水的品质！管理也一样，中间的管理流程直接影响着管理的结果。倘若省去中间流程，把配料直接装进洗发水瓶，就等于把原料变成垃圾，最多也只能算是半成品洗发水，并没有达到预期的结果，或者说结果的品质没有达到最佳！

当然，以上是从结果方面来分析。如果从过程来分析，就会出现有些事大家都在做，有些事没有人去做！有些人忙得实效低下，有些人却闲得无所事事！简单地举例，某份文件传真过来，文员不知道该给谁处理或者先给谁处理后给谁处理？唯一的办法，上面注明给谁就交给谁！结果，几乎全部是由老板去处理！

六、完善管理的建议：

无论什么样的观点，无论什么样的管理，无论什么样的人来建设和推行管理，必须从根本上解决公司存在的三大现象问题：

1、执行力太差的问题：

无论什么样的管理，不执行或执行不到位，不是一纸空文就是达不到预期效果，永远还是原地踏步！

2、责任不与职权、利益挂钩的问题：

有权有钱却没有责任，谁都可以乱搞！搞出了问题拍拍屁股就可以走人！打工的，谁都可以走，唯独老板走不了，所以最终遗留的问题只能老板自己负责！而且，任何员工要是都不用为自己享有的利益相应的负责任，都抱以“无产阶级思想”，说不定哪天还可以“杀富济贫”呢！

3、做事有始无终的问题：

《超级成功学》里有这样一句话：成功者永不放弃，放弃者永不成功！做事有始无终，如何能成功？

篇15： 销售员工作总结

三年的业务销售教会了我与人交流的基本理念,微笑待人,真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己. 我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

20xx年6月26日加入\*\*化妆品以来，已有四个月零十六天，在此期间，每一天对我来讲都似乎进步和考验，每一天都能得到累累的硕果，包括思想，包括技术，包括做事，包括做人。加入\*\*是我刚踏入社会的第一个岗位，也是我工作开始的舞台，在这个舞台上面我更加清晰得认清了自己的所长和所短，认清了自己以后的发展目标和方向，这都与经理的提拔和教诲有着密不可分的关系，在此首先感谢经理对我的帮助和教导。

我觉得我在实习期间的成长有以下几个方面：

第一，在思想方面，首先摆脱了学生式的思维，逐渐形成了适应于生产和管理的严谨务实准确灵活的思维模式，一切从实际出发，拒绝马虎大意与敷衍了事，出现问题立即解决，不拖泥带水，推三阻四。其次，要养成吃苦耐劳的好习惯，在生产上，技术人员应该时刻坚守在自己的工作岗位上面，纵使是加班、熬夜也要站好岗，尽职尽责，树立完全自主积极工作的意识，不怕困难，严于律己，宽以待人，自己多吃点苦，多做点事，让自己得到更好的锻炼和更快的发展。

第二，在技术方面，自从进入\*\*以来，经历了多款产品的研发和生产，这些研发过程都是在一点一滴的摸索中逐步成功的，包括日霜、晚霜、眼霜、润肤乳、洗发水、爽身粉、睫毛膏、粉底液、面彩、洗甲水等等等等，这些研发过程也见证了公司的成长和产品的日益丰富，当一款产品成功时，心中无比喜悦，之前的经历的苦思冥想与绞尽脑汁所带来的烦恼也随之烟消云散。当然，每一款产品对我来说都是一次孕育的过程，每一款产品的背后都有着相当长的故事，包括原料的选择和订购、思维的进化和改进、技术的成熟和完善、项目的总结和记录等等诸多过程，这些过程都与平时的知识积累息息相关，回想每一次成功和失败，都是自己小小的进步。

第三，在为人处事方面，进入\*\*是我踏入社会的第一步，在经理和各位同事的帮助下，我逐渐适应了公司的环境和工作的内容，学习到大家的一些优点，改进了自己的不足之处，并且在与人相处和合作方面都取得了不小的成绩，当然其中也有失败的教训。当今社会是竞争和合作并存的社会，企业需要竞争力，员工之间就需要合作，这两个方面是相辅相成的。我在以后的工作中一定会更加注意这一点，达到与同事之间最完美的合作状态。

总之，进入\*\*是我不悔的选择，也是我为之自豪的选择，在实习期间，我经历了失败也品尝了成功，犯过错误也获得过表扬，这就是成长所要经历的每一步。很荣幸能加入\*\*，也很荣幸能和公司一起成长。我会总结我的缺点，发挥我的所长，继续为公司的发展最大限度地尽我的力量。

篇16： 销售员年终工作总结

本人于20xx年2月1日来到xx第一分店上班，于7月1日正式转正。当然了，原先的单位总部打算安排我做与我的专业无关的物流仓库搬运工作，是我不可能接受的职业。值得庆幸的是，我于XX年2月，受志同道合的亲戚之邀，来到同益医药有限责任公司英林第一分店从事我喜欢的工作，重新回到了充满激情和挑战同时也是我喜爱的行业――――――药品及其相关产品的。自从我在药店工作以来，在店长和各位同事的关怀帮助下，在工作中，不断积累和拓宽工作经验，这半年来销售水平不断提高。

在药店工作期间，我认真学习《药品管理法》、《经营管理制度》、《产品质量法》、《商品质量养护》等相关法规，积极参加药品监督、管理局组织开办的岗位培训。以安全有效作为自己的职业道德要求。全心全意为人民服务，以礼待人。热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和业务水平，让患者能够用到安全、有效、稳定的药品而不断努力。

药品是用来防病治病，康复医疗的，作为药店工作人员，销售药品的最后把关者，我努力学习药学知识，礼貌热情地为患者提供相关咨询，并了解患者的身体状况，为患者提供安全、有效、廉价的药物，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量及和副作用，让患者能够放心的使用。配药过程中严格按照医生处方调剂，不随意更改用药剂量，有些药含有重金属，如长期使用将留下后遗症和不良反应，保证患者用药和生命安全，通过知识由浅至深，从理论到实践，又通过实践不断深化对药理学的理解也总结了一些药理常识，

一、掌握了的鉴别方法，常用的有基源鉴别法，性状、显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行（眼看、手模、鼻闻、品尝和水试、火试）以中药性状鉴别方法为例：如何鉴别茎木类中药：包括药用木本的茎或仅用其木材部分，以及少数草本植物的茎藤。其中，茎类中药药用部位为木本植物茎藤的，如川木通、鸡血藤等；药用为本草植物茎藤的，如天仙藤；药作为茎枝的，如鬼见羽；药用为茎髓部的，如灯山草、通草等。木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点。双子叶植物根茎外表常有木栓层，维管束环状排列，木部有明显的放射状纹理中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物根茎外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散布，无髓部，如黄精、玉竹等。另外，还有皮类中药、叶类中药、花类中药、果实及种子中药、全草类中药、藻菌地衣类中药、树脂类中药和矿物、类中药的性状鉴别。

二、践了中药的炮制、加工等技术，例如：通过炮制可以增强药疗效，改变或缓和药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂。增强药物疗效：如炒白芥子、苏子、草决明等被有硬壳的药物，便能煎出有效成份；羊脂炙淫羊霍可增强治阳萎的功效；胆法制南星可增强镇茎作用。改变可缓和药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床应用上会有副作用。如生甘草，蜜炙后有补中益气；生蒲黄活血化瘀，炒炭止血。降低或消除药物的毒性或副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性或副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌、川乌、附子用浸、漂、蒸、煮加辅料等方法可降低毒性；商陆、相思子用炮制可降低毒性；柏子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便致泻的作用。

中国医药学具有数千年的，是人民长期同作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族遗产的重要组成部分。我在多年的工作学习中，坚持理论联系实际，不断探索和创新，学有所有坚持服务宗旨，诚信守法，干好本职工作，为中药学的发展做出贡献。

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