# 2023年年终总结仓管员(四篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-22

*20\_年年终总结仓管员一因为每周有周报介绍客户情况，现在每月也有客户情况总结，所以在这份年终终结里我不想再把那些客户拿出来敝帚自珍，在月总结里，我几乎找不到一个稳定的可以找得到亮点的客户，有些行业大客户虽然都在我的名下，只有沟通的却没有稳定...*

**20\_年年终总结仓管员一**

因为每周有周报介绍客户情况，现在每月也有客户情况总结，所以在这份年终终结里我不想再把那些客户拿出来敝帚自珍，在月总结里，我几乎找不到一个稳定的可以找得到亮点的客户，有些行业大客户虽然都在我的名下，只有沟通的却没有稳定合作的记录，所以在这里，我想总结检讨下自己在客户沟通方面的不足，这样也好在20\_\_年更好的去处理客户关系，使业绩不断上升。

对于几家行业内的大客户，我每次拜访后并没有及时跟进，总认为见面后，没有任何有效地进展就放置一下，稍微再跟进，这样的一个冷淡处理，反而让自己之前的努力都白费了，久而久之，就处在一个怪圈中，对于这些客户形成了一个抵触心理，面对大华和华三，首先都不能说服自己，沟通的结果就很难说服客户。我必须抛下这个心理包袱，找到说服自己的亮点，这样在客户面前不至于处于劣势，造成始终在沟通的途径上徘徊，没有实质性进展。

下半年后由于现有客户的销售量支撑，使自己开始在开发新客户方面懈怠。更多的心思是花在维护客户关系上，对于老客户的维护到了一定时期后，会造成一种瓶颈无法突破，因为老产品生产周期固定，新产品研发周期较长，在市场竞争中一些老客户慢慢遭市场淘汰，或者新产品研发周期过长，就造成采购量的减少。我需要在新客户方面多下功夫，学习新领域的新产品，开发新客户，才能提升业绩。

翟鸿燊讲：很多事情失败的原因，不是在行动前没有计划，而是缺少计划前的行动。有时候面对一个新客户，我并没有好好研究它的产品，这就造成了我在和研发工程师及采购沟通时的信息缺乏，变成了简单的对料号，极大地影响了客户对我的接受度。

通过这次和华银当面沟通，他把订单立刻下给我，发现最有效的沟通方式是当面沟通，本来不是必须当时做的计划，客户会因为我的拜访而确定下来。然后，我并没有做到频繁拜访客户，甚至一些上海本地的客户也是放了又放，合作的客户除外，依然处于沟通状态的客户进展缓慢。在20\_\_年里，我需要重新和客户建立里良好的关系。

在这一年多的销售工作中，我更明白了作为一个销售，作为一个卖产品的sales，巴菲特讲的\"赔本的买卖是不能做的，一定要做赚钱的买卖。\"有的时候由于客户的一再压价，会觉得为了业绩，走一走也无妨，但是发现这样一来，会给自己造成一个心理，就是低价恶拼的心理，总认为客户掌握的价格一定是最好的价格。其实不然，刘经理告诉我，如果关系做到位，价格就不是问题。我现在明白狠压价格的客户可能是因为他掌握到更低的价格，但更大部分的原因在于我的客户关系并没有做到位，或者在于我的沟通中，不能让他肯定的认为我的报价已经是最低的了。尽管是电话沟通，我发现商务谈判的技巧也非常重要，我需要更多的去学习商务谈判中的技巧，熟练地运用在客户沟通中。

最后祝愿映伦集团这艘高扬起航风帆的航船，在20\_\_年踏上新的征程，向着更高远的目标奋进。

**20\_年年终总结仓管员二**

尊敬的公司领导、全体同仁：

大家好！伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了

紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。

一转眼，20xx年已经过去。在这一年里，led市场部门的全体同事尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人公精神，体现了高度的责任感，在过去的一年里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢夏总给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过1年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这3年的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

1）产品知识方面：加强熟悉产品的技术参数、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法；了解行业竞争产品的有关情况；

2）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

3）市场知识方面：了解led系列产品的市场动向和变化、不同顾客的购买力情况，进行市场分析。

4）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

1）首先谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确，业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

3）加强货款的回收力度。在尽量短的时内间回收货款，加强回收货款工作，保障公司生产经营的正常进行。

a:每个月作个报表定时跟踪货款的回收情况，必须对所辖区域的现有客户的销售能力和还款能力做一个总体评估，列出一个较具体可行的追收货款计划，并注意追款的方式和技巧

b:客户进货时必须同其签定销售合同，约定具体的货款支付方式和日期，以此作为追收货款的理由和依据，并不定时跟踪，婉言督促客户支付货款。这样，可减轻货款回收的压力。

c:追收货款应首先从长时间未进货的客户及拖欠最多的客户入手。可以通过关心他们的进货情况、销售状况、生活情况等作为着眼点，再和盘托出回收货款的意图，这样既可了解他们是否有心再从我司进货，也可回收到全部或部分货款

20xx年的展望及规划：

去年虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的售人员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：在产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

**20\_年年终总结仓管员三**

spin销售工具的具体运用：

案例9：利用spin推荐中国移动——随e行

销售顾问：张总，平时出差时经常需要用到互联网，你是如何上网的?(情况型问题)

客户张总：在固定地方(例如宾馆)，是利用电话上网的。

销售顾问：张总，电话上网必须在固定地方，而且上网速度比较慢，这两方面给你带来了什么麻烦呢?(难点型问题)

客户张总：繁琐，并且影响效率……

销售顾问：张总，上网速度比较慢以至于影响效率，这对于你这个大忙人，又会产生什么后果?(内涵型问题)

客户张总：工作效率得不到进一步提升，对客户的响应速度比较慢，会引起客户的抱怨与投诉，造成大量文件积压……

销售顾问：张总，假如解决了你这个问题，对你有什么好处?对你工作效率的提高又会有多大的帮助?(需要回报型问题)

客户张总：那非常好，提高了工作质量，会使客户满意度进一步提升……

看完了电话年终总结之具体运营希望帮到你。

**20\_年年终总结仓管员四**

20xx年已经过去，新的一年马上开始，为了更好的完成下年的工作任务，现将我过去一年中工作情况作一个总结。

在过去的一年里通过领导和同事们的支持和帮助，极力控制采购成本，严格按照公司采购管理制度，保质保量的完成了各项采购任务，保证了公司生产部的正常运营，全年完成采购项目共计700万元。但是还有一些尚未达到预期的理想效果，如迟发货、质量不达标等因素仍然存在，采购及时率尚且能达到88%，在今后的工作中继续努力学习，不断学习业务技能，征询产品信息，加强与客户沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作正确、准确率力争达到100%为了更好的完善采购工作，确保做好下一年的工作任务作如下规划：

1.要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，和有关部门进行协商处理。

2.在工作中边学习边实践，多总结，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量提供好所需的各种辅料。

3.严格控制采购时间和采购周期，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

4.每天写好每天所要做的工作，处理的事，对所做的情况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。

5.学会主动与人沟通，交流这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

6.我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析。

综上公司采购部年终工作总结，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，在以后的工作中，我会更加努力的学习，高标准严要求的完成各项工作向同一个目标迈进，争取更大的进步！

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