# 钢筋销售行业年终工作总结(汇总42篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-04-10

*钢筋销售行业年终工作总结1光阴似箭、岁月如梭，转眼之间一年过去了。自己从事统计工作以来，在工作中学到了很多知识并且积累了些经验。虽然我所学专业是工商管理，有学财务知识，但统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易...*

**钢筋销售行业年终工作总结1**

光阴似箭、岁月如梭，转眼之间一年过去了。自己从事统计工作以来，在工作中学到了很多知识并且积累了些经验。虽然我所学专业是工商管理，有学财务知识，但统计工作对我来说是一个陌生的工作，我由不懂到懂，由肤浅到深入，由难到易，可以说这个过程是艰辛而美丽的。从工作中我所得到和领悟的也很多。

这可以说对我以后的人生旅途都有很大的影响和帮助，也算我人生的一次不小的转折点和跨越。所以自已也更珍惜这个难能可贵的机会。我想无论开始从事何种工作对我来说都是一种挑战，也是一种磨练。做统计近一年以来在工作中不断的磨练了我的意志，同时增加了我对困难的征服欲，实现了我的人生价值。在此，我深深地感谢领导给予我成长和进步的空间及平台，感谢同事给予我工作和生活上的关心和照顾。总结过去，展望未来，争取以更饱满的热情投入新一年的工作中。

统计这份工作要求我，首先、要敬业。要用积极的态度全身心的投入工作，即然选择了这个职业，选择了这个岗位，就要全力以赴，尽职尽责地去完成。

要以严谨细致的态度对待工作。在工作中要严格要求自已做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致。要做到在刚统计时与相关报表核对数字相符，数字一定要准确无误，做表时要货物与表格数字相符。无误的数据便于以后的查账，所以，必须要认真，仔细无差错。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。

工作对我们来说就是一种责任，我们有义务尽心尽责的去完成，去负责，所以工作的好坏，也取决于你对工作的责任心。

对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，给自已制定严格的最后期限

我所从事的统计具有很大的保密性，保密性就是对数据的保密。新的一年又已来到。工作还在继续，但是新的一年自已要求自已要有一个全新的自我。理清自已的思路，把工作做的更细致化。

同时我也三分之一的时间属于行政部，作为公司后勤部门，说实话这部分工作是没有多少具体数据可以拿出来罗列、分析、总结的，因为没有直接创造经济价值，所以在很多人看来，行政部所做的工作都很不起眼，微不足道。但我想说：其实行政部的工作，没有任何一件事是徒劳和白费的，没有任何一点是可以马虎对待的，要求的必须是认真、在认真。

一个人对自己的工作如果有的喜欢，也许不是太可能，但是想做到百分百的喜欢，就在于我们怎样以好的心态去看待这份工作，也就是说，既然我已经选择了这份工作，我就应该义无反顾的投身其中，并体现自我的价值观，许多事业有成的人，并不是太喜欢自己的工作，但是他们有着高度的责任感和坚忍不拔的敬业精神，他们每天从事着平凡的工作，却做出了不平凡的成绩。可想只要你付出了就会有好的回报的。

在这一年的工作中，难免也出现一些不快乐的事情。我也曾为工作的压力狭益过、郁闷过、焦虑过。每个人的工作任务在逐步繁重与细化，工作压力大也是必然。因为在这个物竞天择的自然中强者生弱者亡的法则是不变的，如果自我消极、抱怨永远会成为弱者。不良情绪有时也曾影响过我的工作效率，只是适时调整自己的心态，寻找平衡切入点才是真的有效。我想只要超越自身的狭益、焦虑等消极心态，以积极、健康的情绪来面对工作中的困难与挑战就可以了。我发现快乐的工作法宝就是以宽恕与感激的心态看待我们每天的工作。

从中我也认识到：工作时，首先要以宽恕平和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格，对待工薪应有：得之不喜，失之不忧得态度，提高自己的抗干挠能力，有效转移注意力，使个人的心态在工作中得到转移、释放、调整，消除紧张与疲劳。时刻保持求知向上的心，爱上工作，使工作变成生活的乐趣。

这一年自已也是以抱着感激的心情迎接工作的考验，我时常在想因为这份工作，我体现了自我的价值;因为这份工作，我磨练了我的意志。当静下心来的时候，我会反思省悟，与诸多下岗失业者相比，感激自己有丰实的薪水;与年迈体弱者相比感激自己有青春与健康;与庸庸碌碌混世者相比感激自己每天充实的工作着。人们不能预测快乐，因为快乐是乞求不到的，寻找工作的快乐，达到忘我的程度，工作的满足感就会出现，因为这时我们已经忘记了时间，也就忘记了忧愁。快乐是因为你做了快乐的工作，当你把工作做好了，你对自己的行为感到满意，你就会快乐。

我想无论我做什么都会干一行爱一行。既然我从事了这份工作，就要爱岗敬业，尽职尽责的去认真完成我的工作。总之，在今后的工作中我要增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，力争做到不会成为公司问题的一部分。更要扬长避短，吸取他人优点、弥补自己不足，力争为公司的稳健发展而做出更大的贡献。

**钢筋销售行业年终工作总结2**

作为一名服装销售员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，今年我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一，接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四，看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

今年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。

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\*\*。

坚持学习产品知识和提高自身的业务水\*，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。

**钢筋销售行业年终工作总结3**

光阴似箭、日月如梳、一年的时间的确是很短暂的，更应该总结一下自己了。

xx年对于市场来说是有史以来最不景气的一年；对我来说也是最可悲的一年，市场由于经济停待，金融危机使得个人及中小企单位的经济下滑，更使我们做电脑的，在零售市场上所占有的百分比走了下坡路，电脑市场也变得如此疲倦。因此电脑市场上的竞争力度也不断增加，依然我们做售后的服务质量自然上档，对于一个销售公司或一个企业来说售后系统掌控着它不断快速发展的命脉，一个销售单位即使自己的品牌、价位、占有着据高的`优势而售后服务不协调跟不上步伐，一样会影响到与客户的长期发展。之所以售后服务质量在整个系统中充当着重要的角色，自然对于我们做售后的技术员来说也要不断的学习，跟随高新技术不断的茁壮成长。这样才不会让it行业给淘汰。

来到公司已经有很长的时间了，这段日子里对于一个内向的人来说是\*淡度过的，不过心里还是乐和的，不知什么原因每当听到‘老员工’三个字时心里老是发矛，感觉不舒服，不过在公司让我懂得了许多道理‘也学到了很多的东西，在人际方面让我深刻的了解出事和说话，在技术上让我学到前所未有的知识，是我觉得充实，在管理方面让我懂得怎么了解一个人与其交谈。是我觉得自己在真实的长大。挺感谢公司的。

我踏上复杂的社会路途已经有很长的时间了，没想到在08这个吉祥年度里，在我手里发生了不可想象的问题，从前听别人说过别的地方有这种事情发生，没想到今天轮到我的头\*\*，可悲呀，由于我的管理失职，没做到位，让小人钻了空子，也许他们很得意吧，这次对我来说是个天大的奇文呀，诶失败，我之后才明白长辈说过的话“人心换人心，八两并不一定换的半斤呀”真正含义，我想这些事会让我牢记一辈子的，得教训，就算长见识了吧。说到管理其实根本不懂，不懂管理这个字的真正含义，后来才通过\*\*的教导，和各途径的学习，才了解点东西，这方面还是欠缺的，以后要不断的学习、这才对得起身后默默注视自己的人们。

售后对我来说并不陌生，目前看来我们所做的一切售后服务可以说是合格的服务了，同事们每天都是为了达到同一个目的而努力着，我最近在网上也学到了一些售后的精华，也曾亲自感受过别家优秀公司优秀技术员的售后服务，现场与客户的交谈。让我感到我们的欠缺与不足，所以在xx年里我们也不得不改变学习的方法，要快速的更新自己以便在以后的新科技发展中不被自然脱轨。人生的路上难免会有磕磕碰碰，但是我们不要放弃，摔倒了再爬起来，同时思考为什么会摔倒，怎么爬起来，以后如何避免摔倒，从而领悟人生的真谛。

**钢筋销售行业年终工作总结4**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为大连xx机械有限公司的每一名员工，我们深深感到xx公司之蓬勃发展的热气，xx人之拼搏的精神。下面就是本人的年度工作总结：

xx担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到连美时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于xx年与迪尔公司，TMA公司，WCII公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的各位员工，以销售为目的，在xx和销售部主管xx的带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1—11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

xx年公司与通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

xx年的下半年也是公司进行TS16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的国际市场竞争中，占有一席之地。

**钢筋销售行业年终工作总结5**

光阴似箭、日月如梳、一年的时间的确是很短暂的，更应该总结一下自己了。

xx年对于市场来说是有史以来最不景气的一年；对我来说也是最可悲的一年，市场由于经济停待，金融危机使得个人及中小企单位的经济下滑，更使我们做电脑的，在零售市场上所占有的百分比走了下坡路，电脑市场也变得如此疲倦。因此电脑市场上的竞争力度也不断增加，依然我们做售后的服务质量自然上档，对于一个销售公司或一个企业来说售后系统掌控着它不断快速发展的命脉，一个销售单位即使自己的品牌、价位、占有着据高的优势而售后服务不协调跟不上步伐，一样会影响到与客户的长期发展。之所以售后服务质量在整个系统中充当着重要的角色，自然对于我们做售后的技术员来说也要不断的学习，跟随高新技术不断的茁壮成长。这样才不会让it行业给淘汰。

来到公司已经有很长的时间了，这段日子里对于一个内向的人来说是\*淡度过的，不过心里还是乐和的，不知什么原因每当听到‘老员工’三个字时心里老是发矛，感觉不舒服，不过在公司让我懂得了许多道理‘也学到了很多的东西，在人际方面让我深刻的了解出事和说话，在技术上让我学到前所未有的`知识，是我觉得充实，在管理方面让我懂得怎么了解一个人与其交谈。是我觉得自己在真实的长大。挺感谢公司的。

我踏上复杂的社会路途已经有很长的时间了，没想到在08这个吉祥年度里，在我手里发生了不可想象的问题，从前听别人说过别的地方有这种事情发生，没想到今天轮到我的头\*\*，可悲呀，由于我的管理失职，没做到位，让小人钻了空子，也许他们很得意吧，这次对我来说是个天大的奇文呀，诶失败，我之后才明白长辈说过的话“人心换人心，八两并不一定换的半斤呀”真正含义，我想这些事会让我牢记一辈子的，得教训，就算长见识了吧。说到管理其实根本不懂，不懂管理这个字的真正含义，后来才通过\*\*的教导，和各途径的学习，才了解点东西，这方面还是欠缺的，以后要不断的学习、这才对得起身后默默注视自己的人们。

售后对我来说并不陌生，目前看来我们所做的一切售后服务可以说是合格的服务了，同事们每天都是为了达到同一个目的而努力着，我最近在网上也学到了一些售后的精华，也曾亲自感受过别家优秀公司优秀技术员的售后服务，现场与客户的交谈。让我感到我们的欠缺与不足，所以在xx年里我们也不得不改变学习的方法，要快速的更新自己以便在以后的新科技发展中不被自然脱轨。人生的路上难免会有磕磕碰碰，但是我们不要放弃，摔倒了再爬起来，同时思考为什么会摔倒，怎么爬起来，以后如何避免摔倒，从而领悟人生的真谛。

**钢筋销售行业年终工作总结6**

销售部的新员工，刚到连美时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于XX年与迪尔公司，TMA公司，WCII公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的各位员工，以销售为目的，在XX和销售部主管XX的带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1—11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

XX年公司与通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

XX年的下半年也是公司进行TS16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

XX年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的国际市场竞争中，占有一席之地

**钢筋销售行业年终工作总结7**

20xx年即将过去，这一年在宾馆各位\*\*和同事们帮助关心鼓励下，使我克服了种种困难，较为出色的完成了全年的工作，得到\*\*和同事的肯定。全年保持全勤上班，无请假、迟到、早退现象；服务质量及工作水\*有所提高，无客人投诉情况；能够尊重\*\*，团结同事，做到礼让三分，工作为重。现将我在20xx年做的主要工作及明年的打算做以汇报，请各位\*\*和同事指正。

一、今年的主要工作

1、虚心学习，不懂就问。在这一年，我积极参加了宾馆\*\*的各项培训活动，认真学习服务技巧和礼貌用语，不懂的地方就向经理和其他的老同事请教，回家后仔细琢磨练习，\*时在日常生活中也能经常使用礼貌用语，改掉原来的陋俗，养成了良好的习惯。就这样在不知不仅觉中，我的服务水\*得到了提高，行为举止更加文明，在客人之中迎得了好评，得到了\*\*和同事称赞。

2、端正态度，爱岗敬业。通过这一年的锻练，我逐渐克服了心浮气躁，做事没有耐心，敷衍了事的毛病，养成了耐心细致、周到的工作作风，一年当中客人对我的投诉少，表扬多，和同事之间的关系也融洽了，之间的争吵少了，风凉话少，取而代之的是互相鼓励和关心的话语。使我对工作更加充满信心。对于宾馆的日常工作来说除了接待客人，主要就是打扫客房和环境卫生，虽然整天都在打扫卫生，原来总是会因为太高了、不起眼、不好移动等借口，放弃了一些地方的清扫，留下了死角，在这一年里在打扫房间和环境卫生时每处地方时都备加细心不放过每点污渍和每粒灰尘、毛发，高处够不着的就凳子落凳子，抬不动的就和同事一起抬，原来不注意的墙角、窗户角、抽屉角以及手放不进去的缝隙都想办法用抹布擦干净，让脏物无处可逃。

3、服从安排，任劳任怨。\*时做到尊重\*\*，不耍心眼，对于\*\*安排的事情，不打折扣，保质保量。今年除做好客房服务工作，同时在前台人员不齐的情况下，参加了前台接待的工作，开始由于对前台工作不了解，没有信心、有畏难情绪，后在酒店\*\*的关心帮助下，克服自身困难，认真学习、多方请教，不断演练，做到胸有成竹，遇事不乱，较为出色的完成了前台的工作任务，期间被评为当月的优秀员工。

二、明年工作打算

在即将过去的一年中，使我变得更加成熟，服务质量和水\*有了很大的提高，对客人的服务热情也更加高涨，工作信心大增，对以后的工作充满了信心。这一年总体上能够做到恪尽职守，遵守单位的各项规章\*\*，做到让\*\*放心，让客人满意，但我也有一些不好的地方需要改正，比如做事斤斤计较，为一些鸡毛蒜皮的事和同事起争执，工作中存在着惰性，工作的热情不够饱满，消极怠工。

在新的一年里，我要坚决克服这些不好的工作作风，乘着去年这股东风，严格约束自己，认真学习研究工作服务中的技巧，提高自身的服务水\*，从小事做起，高起点、高要求，让每一个客人都满意，和宾馆其他同事一起为每一位客人提供一个舒适、安宁、温馨的家。

**钢筋销售行业年终工作总结8**

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何?面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什么，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

**钢筋销售行业年终工作总结9**

一年来，在\*\*的正确\*\*下，在同事们的积极\*\*和大力帮助下，较好的履行楼层领班职责，圆满完成工作任务，得到宾客和同事们的好评和\*\*的肯定。总结起来收获很多。

1、加班加点工作，早日完成装修

今年客房最重要的工作是前装修工作，自4月份接到通知上班后，为了使新客房早一天投入使用，我和大家克服了重重困难，发扬不怕苦、不怕累的精神，每天在完成自己本职工作的基础上，加班加点、连续作战，利用了很短的时间就完成了房间新旧家具清理、摆放和装修前期，中期和后期的室内外卫生清洁工作，确保了客房的装修和及时出租，为公司增加收入做出了我们的贡献。

2、协助部门经理做好客房部的日常工作。

为更好的协助部门经理做好日常工作，今年以来领班一直进行常白班制。这项\*\*的实施就意味着领班必须每天参加工作，每天\*\*和参与各项服务工作。操心、费力、得罪人的活一个干了，还不一定落好。但是，为不辜负\*\*的重望，不影响公司的正常运营，我不辞劳苦的每天上班，除因伤不能参加工作的几天病休外一直参加工作。使我们二三楼未因\*\*不力或人为因素出现意外。

3、合理安排楼层服务员的值班、\*\*工作。

楼层服务员\*\*值班是一个非常重要的环节。做到让服务员既做好公司工作又不误家里的事宜，我们采取领班每天跟白班的方式，使领班将能操的心都操到，能够即时的\*\*服务员的每一项工作，尽可能做到只有做不到的，没有想不到的。使每个工作人员都能无后顾之忧的满腔热情的投入到服务工作中，每天以崭新的姿态面对客人。

4、配合经理做好各项接待、安排工作，工作期间发现问题及时处理，有疑难问题应及时上报\*\*。

做为领班，最主要的工作是配合部门经理做好各项上传下达疑难问题等。开张初，各项工作有待理顺。我在手伤未愈的情况下投入到开张顾客的接待工作中。很多的顾客，有的是住宾馆的，有的是来庆贺的，众多陌生的面孔来来往往，加上一大部分工作人员也是新手。我暗暗稳住自已，对每个工作人员的每一个细节进行跟踪，提醒，做细致的安排，使开张接待工作顺利进行。新装候的客房存在水、电、电话等各项维修问题，每一个细节都做详细记录并及时上报给经理迅速解决，以免给初来的顾客留下不良影响。同时也及时将工作人员的期望心声通过正常渠道上报给\*\*，期望\*\*予以解决。

5、做好楼层的安全、防火、卫生工作。

从参加工作的\'头一天，公司\*\*对安全问题再强调，所以安全问题始终是我们\*时工作的重中之重。所以每\*\*排工作的每一项我都强调安全问题。查房时注意环节，床铺上面、地板上面，楼道内地毯上面的烟头是隐患。理所当然是首查问题。其次，为做好卫生工作，我们也做了细致的安排：即“三净”“三度”“二查”\*\*，“三“净”卫生\*\*”，它包括房间卫生、床铺卫生、卫生间卫生三“净”等，“三度”即床铺被子有角度，家具擦示有亮度，工作过程有速度；“二查”\*\*即搞完卫生本人自查、要求领班复查。坚持空房“一天一过”\*\*，及时发现存在问题并及时解决，力争将疏漏降到最低。

6、以身作责，\*\*、检查楼层服务人员做好服务工作。

身先士卒，以身作则是我做好工作的关健，也是用来服人的法宝。除每天上常白班外。大卫生清洁过程中，本人一直直接参与打扫卫生，并且在发现有不合程序或者清洁不彻底时，不但指出问题所在，而且自己重做示范，使同样的错误不在同一个人身上出现两次。这样新工作人员会很快适应工作，老工作人员不但每个人都可以做好做到位，而且同样可以带任何一新参加的工作人员。在日常服务工作中，我们几乎做到有求必应，回答顾客问题，引导顾客开门，指导顾客用客房内的设施等，甚至在不忙的情况下帮助顾客在门口小超市购物。所谓大河有水小河满。我们希望用我们优质的服务换来公司的长足发展。希望我们的劳动不会被浪费。

7、做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。

思想工作是所有工作的首要工作。做好思想工作，其重点工作就完成了一半，在我们二三楼这个小团体里，怎样使其达到适当团结，充分发挥小团体的整体作用。这项工作是一个长期的也是日常的工作，我们的工作人员在不断的更换，结构也在不断的调整。思想工作的内容在不断的变化。在日常工作中了解她们的个性，讲话方式，生活状况，以便对症下药。我们总以公司的投放资金为引子，以公司将来的发展规模为目标，以目前全球经济状况为主例谈就业难，谈前景发展良好，谈公司效益就是我们自己人的效益。使工作人员从思想深入深刻认识，从而认真的投入到工作中。

8、切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作

对于经理安排的各项工作我们总是不折不扣的完成。当然对于工作人员的要求和希望我们也及时的上报给上级\*\*。我认为只有做到工作人员从内心深处满意才能更加热忱的全身心的投入到他所在的工作中。只有工作人员身心喜悦的面对顾客，才能使顾客有真正的宾至如归的感受觉。

几天来，二三楼在两级\*\*的正确指导和大家的共同努力下，共接待外来顾客人次，出售客房间，经济收入为元，尽管取得了一定的经济效益，但离\*\*的期望还很大很大，在xx年里，我将不遗余力，带领同事们再接再力，抓好我们的服务质量，提升我们的服务标准，全面提高公司效益。开创服务工作新局面。

**钢筋销售行业年终工作总结10**

喜悦满怀辞旧岁，憧憬在心迎新年。伴随着嘹亮的钟声，我们满怀胜利的喜悦和奋进的豪情，迎来了新年又一轮朝阳，在这辞旧迎新的时候，回首过去的一年，叁斗门市在总公司强大实力的支持下，在公司领导的指导和帮助下与公司各部门和门市的紧密合作下，艰苦奋斗，正视挑战，克服困难，门市全体同仁共同努力下，全年完成总销量8936吨，超过门市8000吨计划任务量936吨，比去年同期增长，这正是靠着公司的雄厚的实力及公司高层的指导有方，才能驾驭市场，争取销售。归根到底，能取得这样的成绩主要有以下几点原因：

>一、在失败中汲取迈向成功的经验：叁斗市场规模偏小，商家经营品种少，近而导致很多客户不愿意到叁斗提货，门市因为成立不久，客户数量上不是太多，开发客户就成了工作中的重点，我们在与每一个新客户的接触中，都尽最大的努力来实现销售，虽然失败是常有的事，但我们不怕失败，在失败中不断的总结自己，如何用更好的方法与客户沟通，就这样一点一点的积累经验，客户数量也在不断的增加；新客户增加的同时老客户的维护也不能有一点的松懈，我们在维护老客户的工作中，也做了大量的工作，每天不定时的通过电话做沟通，每周不定期的去拜访客户，及时了解客户资源需求的动向，才能掌握主动争取销售；辛勤而用心工作的结果，带来的是丰收的喜悦，我们坚信只有不断的付出，才有成功的回报。

>二、服务工作的重要性：任何一家企业，无论其所提供的产品是量化的物，还是无形的服务，最终都将受到市场和客户的检验，产品和服务终归还是必须服从和服务于最终客户的需要和要求，企业最终追求的是整个产品和服务链条的良性发展，以及如何获得企业的长期和可持续的健康发展。我们要做的是通过加入服务要素寻求更大差异化，并增加自身的产品附加值；良好的服务能够有效巩固现有的顾客，赢得更多的新顾客，获得顾客的长期忠诚，这样自然就会获得顾客的重复购买机会，从而促进企业的销售额不断增长，门市在服务工作上就尽力做好每一件事，无论大小，在努力完善服务体系及能力的同时也赢得了客户的可持续发展。

>三、团队协作的重要性：团队协作精神的重要性，在于个人、团体力量的体现，团队精神的核心就是协同合作，实现整体优化是企业的目标，这就要求团队里每一位员工都具备团结协作的精神，通过每个部门的紧密配合，使工作环环相扣，才能才能使企业正常运作，叁斗门市就是这样，每一位员工都彼此相互信任对方的工作能力，每个人都积极做好客户的销售工作及服务工作，工作中协调配合，大家团结一致，求大同存小异，互谅互助，心往一处想，劲往一处使，与公司和其他门市相互配合，有条不紊，也在公司和其他门市的支持协助下，顺利的完成了销售任务。

总之，一年来叁斗门市在公司的领导及各部门各位同事的支持与配合下，取得了一些成绩，同样也存在一些问题，如开发客户的工作做的不够理想，销售上应加大力度挖掘客户需求潜力，与公司及其他部门配合上应更加紧密，资金回款的力度加大，周期缩短等等。我同样会不断的总结自己的不足，不断的完善自己，努力发挥正昌门市的优势，主动出击，多开发新的客户，维护好客户，扩大销售量，加强风险意识，增强警觉性，让工作再上一个新的台阶。

**钢筋销售行业年终工作总结11**

很荣幸得到公司的青睐，成为公司的一员，并受命于公司营销总监一职，我定全力以赴，绝不辜负公司对我的期望和信任，不辱使命，完成公司的战略任务。由于初到公司，对公司所处行业及很多状况没有很深入的理解，“没有\*\*就没有发言权”，但这并不妨碍我就本人及本部门以后的工作方向方法做出一定的规划，规划中即便有不如人意之处，但经过一段时间的实践，加以修正，也可使之为公司本部门的发展基调。销售总监的职责之重大无可厚非。作为一名销售总监，就必须对公司、对客户及销售人员尽职尽责。对公司而言，销售总监是公司上级\*\*与销售人员和具体工作之间的纽带，对客户而言，销售总监与销售团队\*\*着公司的形象与品牌，对销售人员而言，销售总监\*\*着管理、指令、纪律、执行力以及提高收入、晋升职位的代言者。承上启下的销售总监，除了要忠实履行本岗位职责，更要有清醒的市场意识、经营意识、创新意识、服务意识，俱有掌控、驾驭、分析、解决问题的能力和强烈的使命感。

从营销总监的职务来看，包含以下几点内容：

1.对公司负责，协助公司\*\*进行决策；

2.组建营销部门、做好部门的划分与分工；

3.管理营销部门；

4.开拓市场，创造业绩；

5.协调各部门工作；

6.提升公司形象及公司市场地位。

工作主要表现具体以下几点在：部门划分与分配、督导督促销售人员的工作、制定销售计划方案、销售团队的管理、定期的销售总结、定期对销售人员的绩效考核的评定、上下级的沟通、员工的培训、大客户定单的制定、销售人员工作的分配、员工团队文化建设，提升团队凝聚力与战斗力等等… …

我的工作计划：

第一、部门划分与人员分配

台州市分为椒江、路桥。黄岩3区，临海、温岭2市，玉环、三门、天台、仙居4县，地域较广。

公司销售本部划分为3个部门

家用部，人员每个区2人，共计18人；针对小区别墅装修，住房精装修，小型公司厂房，定期开展小区推广活动，了解片区内的楼盘信息，装修信息；

商用部，3-5人；装修设计公司（家装工装两块）

公关部，1-2人；辅助、制定方案。\*\*执行、联谊、活动等等以下是我对三个部门的详细说明

1、考虑到明年春节公司将先后在温岭及临海开设办事处或分公司，两个办事处需人力4人；且考虑公司人力资源成本及销售经营性支出，销售本部正常人力构架组成及销售人员流动性较强等因素尚需6人，古公司市场主体部门家用部需10人规模（现阶段民用部门为我公司市场主体）。

2、公司需要发展及提高市场占有率，且公司经过相当时间的前期经营，已具规模，公司需要像商用领域进军，但此领域对公司而言（针对公司员工）具有一定的市场难度，是一个新的领域，他对销售人员的综合素质要求也相对较高，对市场及客户面临的很多问题需要

解决，并且可能适时教育市场，，此类人员的招聘难度也较大，人力资源成本及销售经营性支出的收支\*衡也很难把控，古可先设一名货前期不设人员从家用部门的优秀人员中选拔晋升。

3、公司向区的发展，就要有良好的团队作保障，不进表现在设计和施工上的保障，更需要在售前售中给予保障，一次设立公关部，可暂定1人力，进行\*\*性销售及维护性销售，在\*时亦可进行销售部门内部人员协调及管理，工作计划的辅助制定与执行\*\*，培训辅助。联谊与小区活动。

以上所述，销售部门共计需xx人，并可分两步走，先期以三区两市为试点，这样人力共计需8人。以上设计符合以下原则：

顾客导向原则、精简与高效原则、管理幅度合理原则，稳定而有弹性原则，公司经营性收支\*衡原则

部门薪资待遇公司研究决定，本计划暂且不予列出。

第二、督导督促员工工作

①督导销售人员的工作：其实要说督导还不是很确切。首先我要说，每位销售人员都会有自己的一套销售理念。一开始，我是不能够及时知道每位销售人员的特色在哪里，需等完全了解的时候，就应该充分发挥其潜在的优势，如果某个别销售人员存在可挖掘的潜力，我会对其进行相应的督导，帮助他（她）顺利完成公司下达的销售指标，从而来弥补其不足之处。作为销售总监，需要督导的方面：

1.分析市场状况，正确作出市场销售预测报批；

2.拟订年度销售计划，分解目标，报批并督导实施；

3.拟订年度预算，分解、报批并督导实施；

4.根据中期及年度销售计划开拓完善经销网络；

5.根据业务发展规划合理进行人员配备；

6.汇总市场信息，提报产品改善或产品开建议；

7.洞察、预测危机，及时提出改善意见报批；

8.把握重点客户，\*\*产品的销售动态；

9.关注所辖人员的思想动态，及时沟通解决；

10.根据销售预算进行过程\*\*，降低销售费用；

11.参与重大销售谈判和签定合同；

12.\*\*建立、健全客户档案；

13.指导、巡视、\*\*、检查所属下级的各项工作；

14.向直接下级授权，并布臵工作；

15.定期向直接上级述职；

16.定期听取直接下级述职，并对其作出工作评定；

17.负责本部门主管级人员任用；

18.负责制定销售部门的工作程序和规章\*\*，报批后实行；

19.负责统计成交率、费用率、利润率、月销量以及各类同期比较数据的准确统计；20.根据工作需要调配下级的工作岗位，报批后实行并转人力资源部备案。

②督促销售人员的工作：

1.销售部工作目标的完成；

2.销售网络建设的合理性、健康性；

3.销售指标制定和分解的合理性

4.工作流程的正确执行；

5.开发客户的数量；

6.拜访客户的数量；

7.客户的跟进程度；

8.\*\*的销售渠道；

9.销售策略的运用；

10.销售指标的完成；

11.确保货款及时回笼；

12.预算开支的合理支配；

13.良好的市场拓展能力；

14.所辖人员的技能培训；

15.所辖人员及各项业务工作；

16.纪律行为、工作秩序、整体精神面貌；

17.销售人员的计划及总结；

18.市场\*\*与新市场机会的发现；

19.潜在客户以及现有客户的管理与维护；20.成熟项目的营销\*\*、协调和销售绩效管理；

第三、销售业绩及销售计划的制定

销售业绩的制定要有一定的依据，不能凭空想象。要根据公司的现状，已及公司产品种类，细细划分。当然不能缺少的是销售淡、旺季的考虑。我应该以公司为一个基准进行实际的预估。随后要做的事情就是落实到每一个销售人员的身上，甚至可以细分到每一个销售人员周销售业绩应该是多少，月销售业绩是多少，从而很完美的完成公司下达的季销售业绩。最终完成每年的销售指标。

第四、定期的销售总结

销售总结工作是需要和销售计划相结合进行的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很具体的回顾在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售成功的法则。当然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若遇到这样的事情，我们也应该积极面对，看看自己在

销售过程中间有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应该改进的。定期的销售总结同时也是我与销售人员的交流沟通的好机会。能知道销售团队里面的成员都在做一些什么样的事情，碰到什么样的问题。

以便我以及可以给予他们帮助，从而使整个销售过程顺利进行。销售总结同样也可以得到一些相关产品的信息，知道竞争对手的一些动向。我们不打无准备之仗。知己知彼方可百战百胜。

第五、销售团队的管理

管理这一块很抽象，广泛来说所列举的这一切都是为管理服务的，管理当中我提倡管理以付出回报比\*衡为诱导，以\*\*为规范，以人性为关怀。除了日常的管理\*\*外还有列会\*\*，述职\*\*，客户管理\*\*等等系列的\*\*为指导。考核评估到位，权责利清晰.

**钢筋销售行业年终工作总结12**

时间飞逝，20xx年年末有到来了。首先，向各位\*\*和同事表示真诚的感谢。\_吃水不忘挖井人\_，销售工作取得的任何成绩，和公司\*\*的关怀及各位同事的努力\*\*是分不开的。失去了后方的支撑和推动，前方的销售工作将寸步难行。

现在我把本年度销售工作、存在问题及解决思路向\*\*和同志们进行简要汇报, 汇报共分两部分：

>一、主要工作回顾

军工是市场龙头，民用是有利补充，两者相互促进，相得益彰。按公司整体市场思路和方向，我们在过去的销售年度中，主要做了以下工作：

(一)进行了广泛的市场调研活动。

我们通过各种方式的调研活动，如网络、展会、客户访问等方式，收集市场资料，进行市场分析，包括客户密集区域、密集产业、采购周期、采购时机、客户贡献、本行业状态、主要竞争对手状况(产品优劣势、价格、主要营销\*\*)等。通过以上活动，我们可以做到有的放矢，以达到精准营销、高效营销。

(二)进行了频繁的营销活动

在过去的销售年度中，我们共联系客户1200余家、3500余人次，投递产品宣传手册2200余份，拜访接待客户200余人次，参加行业展会多次，取得了明显的营销效果;

(三)注重销售骨干的培养

人才是营销的核心资源，本部门组建两年来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、\*\*、招投标、合同签订等一系列\_以团队为主体\_的言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的\'市场价值。

(四)营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务、销售成本等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。

根据以上信息，对市场进行了多种分析，包括客户区域分析、行业分析、趋势分析、机会分析、客户贡献分析、成本分析、绩效分析等，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

(五)重塑客户关系概念，构建立体化的客户关系网络。

我们将双向的客户关系，发展为多元化的客户关系。一方面，建立起公司和客户之间的纵向关系，另一方面又努力发挥桥梁作用，建立起客户和客户之间的横向关系，形成了多元互动、立体交叉、充满活力、自我扩张的客户关系网络。

(六)根据不断变化的客户需求，向公司提出合理化建议，提高公司产品的市场适应能力。

>二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。

问题(一)尚未建立高效、规范的营销体系和业务流程

营销，是一个复杂而系统的工程。我们需要建立一套高效、规范、而不失灵活的营销体系和业务流程，来完成这样的工程。比如营销业务流程中的客户管理、渠道管理、价格管理、订单管理、合同管理、成本核算、绩效考核等，都应该有\*\*、严格的标准和规范。

问题(二)尚未真正建立起富有活力和战斗力的营销团队

市场如战场，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须建立一只有共同目标、有激情、有战斗力、有凝聚力的营销团队。游击战固然灵活，但要取得市场的压倒性优势，还是需要有相当规模的兵团作战。

问题(三)市场宣传力度不足，品牌号召力有待加强

营销分为营和销，即市场宣传和销售两部分。两者的关系为空中力量和地面部队的关系。现代化战争离不开空中打击，我们也应该大力加强空中力量的建设，依托航天品牌优势，广泛进行对外宣传，提高公司品牌形象，以保持公司在市场空间中的优势地位。如Intel、Microsoft、包括行业内的PCB、LMS等，我们并不见他们的销售人员满天飞，但他们的业绩却让我们望其项背。

问题(四)质量和用户服务需要进一步完善

个人认为，产品质量和用户服务，应该是营销体系中极其重要的两个内容。在买方市场背景下，我们应该以服务者的心态，向用户提供最优质的产品和最卓越的服务，以应用为本，切实帮助用户解决实际问题。从华为 \_狼\_文化中的抢肉者到\_蜂\_文化中的酿蜜者、奉献者角色的演变，以及海尔\_真诚到永远\_的企业理念，都能使我们体会到企业应该由单纯的利润攫取者向忠诚的用户服务者的角色变革。我们愿意和各部门共同努力，使我们的产品质量和服务更加贴近用户需求。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、思路和努力方向，我相信，只要有各位\*\*、同事的\*\*和帮助，一切问题将迎刃而解。

在新的一年里，我们将服从公司大局，听从\*\*安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。

钢材销售年度工作总结5篇（扩展2）

——销售企业年度工作总结5篇

**钢筋销售行业年终工作总结13**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为大连机械有限公司的每一名员工，我们深深感到XX公司之蓬勃发展的热气，人之拼搏的精神。

同志担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到连美时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于XX年与迪尔公司，TMA公司，WCII公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的各位员工，以销售为目的，在XX和销售部主管的带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1—11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

20xx年公司与通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

20xx年的下半年也是公司进行TS16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的国际市场竞争中，占有一席之地

**钢筋销售行业年终工作总结14**

不知不觉中，20\_已接近尾声，加入\_\_x房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。\_\_是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20\_这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

**钢筋销售行业年终工作总结15**

乃至生死存亡的一大诟病。德州公路是典型的一个钱办十个事，事先以小量、多次、关系取得信任，五月份用预付30万元订金签下130万元钢材，其余货款分多次六个月之久还清，至今仍未核算利息，实属失察。今后对此类客户倍加小心。石家庄市交通局公路管理处养护管理中心可以说是公司重量级老客户了，四月份预付100万元签下240万元合同至昨天刚刚还请货款，其资金来源全部是交通局，资金状况很难预料。

今后应对所有后付款新老客户有一个每笔业务交货前必考察（公司规模、资金状况、前期供货商、项目状况等）、交货中必观察（订货和付款决策人、收货和结算流程、工程进度等）交货后必监察（决策人去向、结算进度、货物状况、逾期未付款执行\*\*等）直至所有货款、利息到账的一系列\*\*。群策群力，必要时使用社会力量等一切方式方法，保证公司利益不受损失情况下方可交易。以下是我在钢材销售业务工作中的一些体会和感受。

（一）敬业：

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，并在工作中赢得公司的肯定和同事的尊重。

（二）积极：

不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。

对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此\*时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幕，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水\*。

（三）耐心：

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级\*\*能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。

同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事\*\*；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

（四）乐观：

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他去改正、学习、提高。要有团队精神，众志成诚，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

（五）归零思想：

在日常工作中，不能太倚重经验，过于自信，要不断更新思维，开拓视野。我有留意过，工地人员中，受伤的多为老工人，销售人员中，中招的多为老员工。因此在销售和交易过程中，出现的问题层出不穷，\*时在解决问题时要多分析多总结，既要避免类似的事情重复发生，也要防止其它可能出现的.新问题发生。

（六）学习：

在日常销售工作中，要多学习、多借鉴、多实践；在学习中多借鉴，在借鉴中多实践，在实践中多总结；每天上班前要多想想、我今天要做什么，怎样去做；下班时要多想想、我今天我做了什么，有无遗漏；回家后再对自己一天的工作做个自评；只有不断学习，不断实践，不断总结，才能不断\*\*\*\*，提升自己，发展自己。

（七）诚实：

作为业务员，对公司要诚实，对工作要诚恳，对客户要诚信；要以诚待人，以信服人。面对没有诚信的客户，要尽力去感化对方，实在无法改变的，要尽量多留意，少交往；对于客户，能发展为朋友的，生意可放心去做，不能成为朋友的客户留心做，对你有偏见的客户小心做或不做。

（八）勇敢：

作为销售员，在拓展业务时，要有攻无不克，战无不胜的勇气，但勇敢不等于鲁莽，还必须具备以下几个条件：首先要有气质，我走出去既是\*\*公司，又是\*\*个人，要注意自己的仪表着装和言行举止；其次要对本公司的营销运作过程了解；三要对自己的货物及价格了如指掌；四要对意向客户有初步的了解；五要对客户提出的问题特别是各种货物的价格能对答如流。

（九）自信：

作为一名合格的业务员，要有自信心，当然自信心不是人家能给你的，要靠自己去创造、建立。要如何去建立自己的信心？我是这样做的：一、要熟悉掌握每种货物的性质和价格；二要协助采购降低采购成本。第一条要靠自己，刻苦就行。第二条要协助采购。要如何协助？我认为要在原有营销中扩大销售量，从而加大采购量。为采购创造低成本货物的采购条件，并在强有力的低成本采购中为销售创造优势。要学习国美和苏宁，要不断调整策略。切忌少单时心急，多单时心躁。心急容易中招，心躁容易出错。

（十）证实自我价值：

要在工作中证实自我价值并在学习中提升自我价值。如何具体实现？

我觉得可从以下三方面着手：

1、心态要端正，对公司要有奉献精神，要在贡献中索取，不要从索取中贡献，要有“舍得”心，有舍才能有得，私心太大，思想汇报专题难成大事；

2、心情要愉快，对工作，要全身心去投入，不能有私心杂念。要让工作去影响你的心情，不能让心情去影响你的工作，如工作中夹杂太多个人情绪，工作是不可能做好的；

3、心理要健康，在日常处事中，要多做少说勤思考，少一点指责多一点协助，多尽一些义务，少争一些功劳。只有做到以上三点，凡事先从自我出发，才能成为一个真正合格的业务员。这些不但能做到而且能做好，我相信不久的将来，一定会成为优秀出

似水流年，20xx年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将一年来的工作情况做简要总结！

努力提高自身的能力。作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放失。同时向销售业绩高的同事学\*\*\*经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的.在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

3、自己的理论水\*还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水\*，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。

2、本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员。

3、自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章\*\*，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

回顾这一年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动。这得益于和\*\*，前辈的交流，我真正感受到了\*\*的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待\*\*和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位\*\*及同事，有了你们这样好的\*\*，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好!在这片热土上，我们将收获无限的希望。

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：

**钢筋销售行业年终工作总结16**

做为一个刚进入销售行业的业务员，能开始销售产品我倍感荣幸！在来年的工作中，我会将压力以及把领导对我的信任变成动力，在学习业务的同时做好销售工作。20xx年度计划主抓工作：

>销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。

并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对建材市场施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

>制订学习计划

做钢铁市场销售员是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善钢铁销售的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

20xx年，首先我要将自己所负责的过渡卷和二级品降低并保持在合理库存内；其次，我要随时清楚厂区生产情况，保证每天所上报库存的准确性；再次，我会与客户保持友好沟通，时刻为客户服务；最后，关注市场、分析市场，将自己负责的业务整理顺畅的同时了解其它业务及财务方面的知识，学习谈判技巧。我相信，只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态，才能为销售公司添砖加瓦！

值此20xx年来临之际，我真心祝福各们领导在新的一年里，身体健康、工作顺利，预祝港陆钢铁生意红红火火，蒸蒸日上，各位同仁工作顺顺利利！

**钢筋销售行业年终工作总结17**

(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。

**钢筋销售行业年终工作总结18**

弹指瞬间，20xx年已经如白驹过隙般的接近尾声了，回首这一年里的工作、生活，感触良多。进入公司到现在已经一年半多的时间，过去的一年多里，通过各位\*\*及同事的关怀和指导下，不仅监理业务能力有了长足的发展，个人的综合素质也潜移默化的有了很大的提高。在公司“立业于人，尊客于心”核心价值观的指引下，圆满完成了公司交付的各项工作任务，经过一年的监理工作，更加深刻的认识到公司“专家级的服务，可信赖的伙伴”服务理念的含义：为客户提供专业的解决方案，专家式的指导意见。

从信任到信赖，这不仅是对客户的，也对我们自己提出了更高的服务标准。

在20xx年的各项监理工作中：我认真的落实了公司及项目部\*\*对我工作的要求，参与了公司发文的各种倡议、活动，也经历了了很多次项目部自行\*\*的培训学习工作。加强日常工作管理，严格执行各种规章\*\*和考勤\*\*，落实现场监理检查工作\*\*和监理日志填写。同时兼xx移动无线专业信息接口人。

经常保持与建设方，施工方联系与沟通，征求意见密切配合、服务于移动。按照建设工程委托监理具体执行文件及甲方具体要求，依据监理规范、技术验收规范标准、设计文件，完成了无线专业xx年全年工程信息管理的监理工作。

>一、xx年全年度完成工程概况

xx移动无线专业20xx年的主要工程建设项目为TD六期二阶段及LTE一期的建设工作其中TD六期二阶段共XXX个站点，LTE一期共xx个无线宏基站。

在全体人员的共同努力下，积极配合甲方的建设要求，制定出科学合理的建设流程，于x月底完成了TD六期二阶段的建设任务，并基本完成验收工作。x月份LTE建设开工，面对xx移动时间紧任务重的4G网络建设工程，项目部\*\*\*\*\*\*，积极响应，安排了一批有经验的监理人员驻扎xx移动成立的合署办公，而我也有幸是其中的一份子，在大家的共同努力下截止目前完成了XXX个站点的建设及开通工作，按照整体工程分期年终可基本完成4G一阶段的建设工作。

>二、在工作中严格遵守监理员的职责

1、认真负责，严谨上进在xx年的工作中我主要负责本年度无线工建工程项目的信息管理监理工作，最主要的是每天对工程信息进行\*\*公示工作，作为信息接口人，负责郑州移动市区及郊县工程的信息汇总，每日如此，从未间断。虽然有时候会感觉枯燥无味，但是我深刻认识到信息管理在监理工作中的重要性，每当有懈怠情绪时，我就做一次阶段性的总结，把近期遇到的问题，解决的办法，进行梳理一下，并及时的跟项目部的\*\*交流，消除自己消极的情绪，继续以认真严谨积极的态度投入到每日的工作学习中。

2、加强监理业务能力，提高个人综合素质。

日常工作的经历也使我的监理业务能力有了长足的提高，对工程的关键点能够主动地把控并协调进展，本年的工程共经历了x个阶段的小\*\*，第一次是x月底，TD六期二阶段建设进入冲刺阶段，根据省公司要求，x月x日要完成此阶段的工作，xx移动采用监理牵头的方式进行工作开展，我负责每天的工程把控及信息汇总\*\*工作，经历数十天连续奋战，完成了xx个站点的安装及开通工作，创造了xx移动开站数日增量记录；第二个阶段就是现阶段4G网络建设一阶段的工作，从国庆开始至今，根据建设方郑州移动采用合署办公的要求，\*\*休息时间，负责整体指挥调度及主持工程建设例会，进行工程进度\*\*工作，衔接各环节之间的沟通及协调工作，并协助xx移动制定出了LTE建设环节流程图，安排每日的工作计划及整体进度\*\*。

说实话面对这个工程一开始始确实有点不适应，工作强度及压力都\*\*超出了以往的工程建设，但是经过项目部\*\*的指导，家人的理解及嘱咐，我很快就放开一切杂念的投入到工作中去。虽然每天熬夜，休息时间\*\*缩短，但是见证了xx一千多个4G网络宏基站的从无到有，市区重要道路的连续覆盖，主城区的全面铺射，充满了自豪。通过这两个阶段的工作，我个人的工程监理思路及项目管理经验都有了很清晰的发展及提高，在这里要十分的感谢公司、项目部\*\*对我的栽培及给我这么多次参与大型工程建设的机会。

>三、个人的一些其他感悟及不足

首先感谢我家人对我工作的\*\*，可以说这一年很少有时间去陪我的家人。面对双鬓白发愈来愈多的父母，有时候会感到深深的自责，可是他们给我的总是积极的鼓励，让我放心工作。其次是感谢公司及项目部\*\*，在我迷茫及懈怠时及时的指导我，让我回到正常的模式中。谢谢你们。经过这一年的时间，我也发现了我自身的许多不足。文字表达能力有待提高，由于经常协助业主进行工程数据分析，写过不少材料，但是总是在修改几版后才确定终稿，问题所在往往不是核心数据的准确性上，而是在文字语言的\*\*上；语言表达的准确性，由于每日主持工程会议并做相关整体调度报告，在语言表达中有时候会出现偏离，这无疑会影响到相关工作；现场监理能力的欠缺，由于近一年时间作为接口人都在xx联合办公，去现场的机会就相对来说少一点，这些不足，都是我在后期需要注意并加强的地方，请\*\*\*\*并指正。

20xx年监理工作目标和计划

1、加强和客户沟通：及时了解客户各方面的工作需要，积极配合客户处理各项工程，并向客户提出改进措施及创新管理思路，以确保工程稳步高效地进行。

2、加强内部管理工作以及人员培养，加强团队合作力度以及执行相关计划。

3、加强现场质量安全管理，提高安全意识：质量是我们服务能力的体现，保证了工程质量我们在工作中才能掌握主动，在工程建设中拥有决定性的话语权。安全无小事，无论是工程建设还是自己日常生活中的安全，都需要注意预防安全事故的发生。

4、加强学习：通信行业的发展是日新月异的，年初的TD到现在的4G就是很好的见证，作为监理，我们更应该及时的补充我们的业务知识，提高业务能力。作为我本人决定在新的一年里争取多补充自己的通信专业知识，并力争把职称英语及信息系统监理师通过。

**钢筋销售行业年终工作总结19**

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展xx年度的工作。现制定工作划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

首先，做到总结数据化，客观地用表格来表述任务完成情况，取得的成绩。XX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，人均销售额是多少，通道费用多少，完成利润多少，与去年同期相比增长率是多少，周转情况如何，是提高还是降低了。

与其他门店相比，我的业绩排在第几名？我们的很多主管不愿去看数据，更不愿去学习做数据图表。而我们的总结中必须多用图表化工具，如果你能熟练使用EXCEL的自选图形，就足够了，那里有好多不错的工具图样，能制作各类表格、图形（如柱状图、趋势图、曲线图、饼状图等），用图表做出来，可以使我们的数据结果更加直观，一目了然。

其次，针对以上事实（数据图表结果），总结分析其形成原因，对不足之处进行深刻的剖析，从市场因素、竞争、商品结构、陈列、促销、货源、服务、管理等方面检查总结，找出是何因所致，并用文字详细记录，以备后戒。同时，若是成功的经验，对公司其他门店有指导借鉴意义的，需要生动的记录成功的典型案例和经验，并广泛推广。

总之，做总结就象下完一盘棋，棋手都要复一下盘，对棋中留下的许多遗憾进行反思，为自己的技能、经验和心态做一个积累和调整，然后在下一盘棋中赢回来。

**钢筋销售行业年终工作总结20**

>一、前言：

我从入职到今天可以说就是5个月了，在这公司的5个月，看着公司的一天天变化，也看着自己的一天天的成长，生活是如此充满希望。每日永无止境的问题，不断的磨练着我们，也不断的坚强着我们，很快新的1年就要到了，新的挑战也会跟着而来，我希望我和我的团队明年会更加的强大，发挥着更多的作用。蛮想找个很安静的环境，喝个茶，听个歌，安安静静的数下自己今年的收获，然后再想想明年的事情！

>二、个人总结：

我是7月X日入职的，前期和很多新来的员工一样，刚来的那段日子，真的挺迷茫的，部门是刚成立的，没有专业的实施主管，没有人告诉我什么是商家编码，没有人给我介绍网店是什么样子的，我要如何开始学习这个系统。我刚后的第一个星期，我就跟着池龙发去了奥巴实施，那个时候，真觉得自己就是个二愣子，啥都不会！回来后的我，努力的整理着在奥巴那4天遇到的问题，靠着自己的感觉提出问题的`不合理，同时也告诉公司，我需要有人给我们一些系统的培训！

很快，所有的努力终于有了回报，公司\*\*了培训，详细的从网店到系统的操作，让我明白系统为什么能对接上网店，怎么对接的！我之前提出的问题，原来是可以那样解决的。同时终于我们也有了真正归属的部门：客服中心。

在客服中心的时候，因为是刚来的员工，每天做的工作就是学着别人测试系统，虽说没有测试任务，但是每天都会要求自己去测试每一个功能，我知道，测试不只是测试，也是一种学习！在9月份之前，我都是没有客户实施的，这段时间除了测试系统，我自己也学着做各种各样的操作视频。没有人要求我这么做，但是我知道我要去做这些事情，同样的目的，我做出了的视频不一定能帮助别人，但一定可以帮助我！

在9月初的时候，我终于实施了1个客户，上海能赢。非常非常的感谢这个客户，多谢他的宽容以及指导，我艰难的实施完成了这个客户，也让我明白，实施真的不是一件很轻松的活！整个实施过程，我学到不只是软件的技能，也学到了软件系统的分析，功能文档的整理！

后续的实施慢慢的开始顺利，不过由于性格上的急躁，加上长期的异地实施，让我情绪没能稳定，在给2个客户实施的时候言语过于急躁，着急着回去，没有把客户的事情放在心上，导致实施质量很不好，虽然最后这2个客户还是使用系统了，但是由于我的工作态度，给客户造成了很不好的印象，这也是我后来一直警告自己的！

>三、我的收获：

1、实施过程中，技能的专业度影响了客户对你的信任度，而信任度\*\*着客户的配合程度

2、实施后过程中处理问题态度，影响着这个客户对你的看法，一定要积极主动的处理问题，也许客户的问题我们无法解决，但是我们可以参与进去帮他们去想别的办法，那么再刁难的客户也会感激你，这点我很感谢业务部的伍恒才，我非常很认同！

3、实施过程中，要敢于告诉客户好的操作流程，建议他们规划出流程，为他们将来的发展做好基础，同时在与客户的讨论中，获取更好的建议，这点也很感谢伍恒才

4、实施过程中，要经常去整理收集各种问

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn