

销售内勤年度工作总结

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以帮助我们寻找学习和工作中的规律，不如我们来制定一份总结吧。那么总结应该包括什么内容呢？下面是小编为大家收集的销售内勤年度工作总结，欢迎阅读与收藏。

销售内勤年度工作总结1

在讲演会中，黄总指出，上半年药品销售公司健全了内部组织与轨制，运作越来越独立，部分职责更清晰，下一步运营更加规范。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，夸大办事处治理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。整个培训围绕着晋升办事处经理治理能力、执行力、销售技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面进步公司各办事处经理的销售能力，完善各办事处的治理模式。外勤汇报半年以来的销售工作情况、进展以及下一步的工作开展计划，并且采取“问答”方式，外勤职员提出存在的题目，杨总一一给予明确答复。通过总结讲演，充分达到内、外勤工作透明化、程序化的效果，同时使内、外勤之间的工作得以互相理解，为今后的沟通、协作奠定良好的基础。加强团队建设，使我们的员工步队更有战斗力、凝结力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同提高！

会议最后，经全体参会职员公然投票选举的方式，评比出半年度优秀员工，并对评比出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

会上，内勤各部分以幻灯片形式汇报六月工作总结及上半年工作总结，以黄总的要求“以数字为导向、以市场为中央、以客户为中央、以销售为中央”为宗旨，从销售、客户以及市场“四率”几个方面，用数据的方式分析各省区的工作情况，指出上风与不足。

黄总对药品销售公司下一步工作提出要求：要深度销售，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品公道定位，组成产品群，同时细分市场、细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透渗出到终端，更贴近终端市场，下半年将启动OTC市场。截止6月30日，药品销售公司成立了28个办事处，销售步队扩大到58人，但是目前销售步队较年青，整体经验不足，销售职员业务知识、技能、社会阅历等都有待进步，公司将会给予支持，加强教育、培训，以进步销售步队的整体水平。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特礼聘北京凯文金治理参谋公司讲师周诚忠老师进行培训。

一年前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入xxx药；现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定。

与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我今年的工作总结成如下几点：

一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、办公室日常工作

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一年来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

三、今后努力的方向

一年来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这

也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善；今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手！

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

销售内勤年度工作总结2

20xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印！我于20xx年02月份进入xx公司，在职期间，我十分感激公司领导及各位同事的支持与帮忙。在公司领导和各位同事的支持与帮忙下，我很快融入了我们这个团体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，，在任职期间，我严格要求自我，做好自我的本职工作。现将20xx年的工作总结如下。

一、内勤日常工作

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际本事。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展；

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情景，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5、各种促销活动情景了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟经过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20xx年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自我所能，多掌握一些技术上头的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自我的辨别本事，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上头的一些小提议

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

四、总结

一年来，经过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重研究，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就必须能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的确定来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才明白自我的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自我的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越此刻的自我，争取更大的提高！

在讲演会中，黄总指出，上半年药品销售公司健全了内部组织与轨制，运作越来越独立，部分职责更清晰，下一步运营更加规范。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，夸大办事处治理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。整个培训围绕着晋升办事处经理治理能力、执行力、销售技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面进步公司各办事处经理的销售能力，完善各办事处的治理模式。外勤汇报半年以来的销售工作情况、进展以及下一步的工作开展计划，并且采取“问答”

方式，外勤职员提出存在的题目，杨总一一给予明确答复。通过总结讲演，充分达到内、外勤工作透明化、程序化的效果，同时使内、外勤之间的工作得以互相理解，为今后的沟通、协作奠定良好的基础。加强团队建设，使我们的员工步队更有战斗力、凝结力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同提高！

会议最后，经全体参会职员公然投票选举的方式，评比出半年度优秀员工，并对评比出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

会上，内勤各部分以幻灯片形式汇报六月工作总结及上半年工作总结，以黄总的要求“以数字为导向、以市场为中央、以客户为中央、以销售为中央”为宗旨，从销售、客户以及市场“四率”几个方面，用数据的方式分析各省区的工作情况，指出上风与不足。

黄总对药品销售公司下一步工作提出要求：要深度销售，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品公道定位，组成产品群，同时细分市场、细分产品，销售不走单一路线，慢慢渗透渗出到终端，更贴近终端市场，下半年将启动OTC市场。截止6月30日，药品销售公司成立了28个办事处，销售步队扩大到58人，但是目前销售步队较年青，整体经验不足，销售职员的业务知识、技能、社会阅历等都有待进步，公司将会给予支持，加强教育、培训，以进步销售步队的整体水平。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特礼聘北京凯文金治理参谋公司讲师周诚忠老师进行培训。

销售内勤年度工作总结3

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长多少，产品见货率多少，是提高还是降低。经销商网络情况如何，a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的`主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得

到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

20xx年的计划如下:

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。

一、销售部办公室的日常工作:

作为xx公司的销售内勤,我深知岗位的重工性,也能增强我个人的交际潜力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽,把握市场最新购机用户资料的收集,为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件,应对这些繁琐的日常事务,要有头有尾,自我增强协调工作意识,这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署状况:

在签署分期买卖合同时,对于我来说能够说是游刃有余。但是在填写的数据和资料同时,要慎之又慎,我们都明白合同具有法律效力,一旦数据和资料出现错误,将会给公司带来巨大的损失,在搜集用户资料时也比较简单(包括:户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭

合同时，此刻还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期付款买卖合同同样，在填写的数据和资料同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在必须的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我推荐组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为xx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要资料是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。四、今后努力的方向：半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表此刻：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

销售内勤年度工作总结4

对于刚刚接触销售行业的人来说，学习是无休止的过程。20xx年是我加入销售大军中的第一年，在这一年里学习的很多东西，先对本年度的工作做如下总结：

一年的尾声开始想念很多东西。想念毕业那刻与室友们相拥而别的瞬间；想念收获第一份正式工作时候的激动；想起收拾行李那刻的表情以及沿途关于未来的设想；一年的尾声也想要感谢很多人。感谢那些曾指导过我的领导和前辈们，是他们的无私和包容使我能快速融入这个集体；感谢中国市场部每一个人，虽然没有太多的接触和表情，但是我已经把有关你们的记忆放在心中。

时间不经意间从指尖滑过。从进入兆吉鞋业有限公司到现在，已将近两个月的时间，而我也开始了一段新的工作学习历程。刚跨出社会的我，从来不关注时尚的我，连明星如果不是太抢眼都会被浊淆的我，在选择这里的同时，需要学习很多东西。关于时尚、关于美学、关于色彩、关于四季、关于设计等等。

两个月的时间不算长。短暂却印象深刻的军训，公司规章制度和企业文化的培训，来中国市场部第一天前辈们的循循善导，都好像是昨天才刚刚上演似的。两个月的时间，也足以让我们融入兆吉这个集体，并对它产生难以割舍的感情。它的历史、它的文化、它的核心价值以及它的规章制度等等。许多话语还在耳边萦绕。对质量的执着追求，“真”、“善”、“美”的核心价值观以及关于“杯奶头牛”的故事等。在这里的生活，少了几分奔波，多了份安逸，我们在宿舍、食堂和工作的地方穿梭，过着忙碌却也充实的工作。

两个月的时间，已经让我开始喜欢这里，工作也慢慢地步上轨道。从刚开始的全然陌生，到现在能通过模仿与整合或是自己偶然间蒙发的感动给每一双鞋子做注脚。

刚到这里的时候，每天浏览过往一些时尚类杂志，并试着把那些美的词句记录下来，思考他们为每件衣服或是鞋子写文案的角度。总有些文字会让我感动，或是引发我体内的某种欲望。这时候会发现自己有诸多不足。不太出色的文字，对时尚圈子的全然陌生，跟生活在那个层次的消费者的距离以及和关于设计和美学的种种。

为了能尽快适应工作，我努力去查寻各种资料，网上的、杂志上的，或是在购买来的书上的。拖学广告学的朋友介绍了几本广告学的书，也借机会了解了李欣频、许瞬英这两位台湾文案作者。

这个月，开始尝试着写关于某某流行趋势，以及主要鞋款的文案。这对我来说，是一个比较艰难的过程，而在这之前，我一直希望陈小姐能把我派去设计、开发组学习一些时日，了解鞋子的特性和以及材质的运用等。我反复看这些需要写的鞋子，并尽量把某些特征记下来，然后去一些时尚网站寻找一些类似鞋款的相关介绍，并翻开以往看时尚杂志所做的笔记，实在是没办法，会下楼去看每双鞋子，虽然还是不会给那个独特的地方取一个好听的名字，但是幸运的时候会碰到一些业务部的人，这让我收获不少。

不管结果如何，过程终究是享受的，但是多日的努力终于得到收获后，那种心境是无法用言语来表达的，就要这份工作所带给我的感动。在学到东西之余，也体验到工作带给我的乐趣。

在这差不多两个月的时间里，我主要负责如下工作：

1、公司对内、对外的一些文字内容的撰写。如：汤普30周年庆祝致会员的感谢信、公司对外新年贺卡和新年促销短信等等。

2、根据商场要求，提供统一的商场包装宣传文字，或是企业产品的文案撰写。如某某某等。

从进公司到现在，通过自己的点点滴滴的学习与积累，还有领导与前辈们的帮助，了解了各部门的作业流程，自己的工作也开始步上轨道。但是离公司要求的和我所追求的一个好的文案者还有一段很长的距离。当然，也有些不足的地方。比如：写的文案并不能打动我自己、存储知识过少，偶尔会觉得脑袋真空、不够细心以及与部门同事之间交流甚少等。20xx年是充满希望与挑战的一年，我会继续以一个学习者的姿态，去完成所交付我的每一项任务，并努力改正这些不足之处。

为了使以后工作更加高效、完美，我将努力做到以下几点：

- 1、端正态度，积极主动，努力学习，虚心请教并听取各方面意见；
- 2、继续用心去看每一份时尚杂志并做认真做好笔记；
- 3、收集与公司产品相关的讯息，争取对公司品牌进行全方位的了解。
- 4、以学习者的姿态，争取高效完成交付给我的各项作务。
- 5、加强对时尚、商场等与工作相关的知识的了解。

以上就是我这近两个月来的工作总结，不足之处敬请指正，谢谢！

销售内勤年度工作总结5

为了完成学校有关社会xx活动的要求，提高自己的学习能力了，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好的学习市场营销等专业课程，我利用寒假时间到亨达利眼镜专卖店进行了为期x天的眼镜销售xx活动。现将此xx活动的有关情况总结如下：

在这xx天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到xx的预计目的。但由于以前缺少工作经验，xx机会少，在xx的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的x天里，虽然我对眼镜的知识的了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感确良好。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在xx的前面x天就常常碰壁，俗语说“不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了！因为不理解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的的销售量甚至比老员工还好！

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求，这一点我深有感触，在xx初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西!我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有了这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功的卖出了第一副眼镜!这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路!要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看!放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的!

销售内勤年度工作总结6

XX年终工作总结XX年即将过去，我作为XX车间的一名员工，在公司领导的带领下，较好地完成了领导所交付的各项工作任务，个人的工作技能也有了明显的提高。

一、XX年主要工作内容如下

1、深入学习政治理论，坚定政治立场，爱岗敬业、拼搏奉献；在自身政治修养上，为了不辜负领导的信任，更好的履行好职责，就必须不断的学习。因此我始终把学习放在重要位置。在工作中，我按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措的要求，在工作中爱岗敬业、拼搏奉献，以建设先锋型炼化企业为目的，认真完成领导布置的任务。

使自己无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高。

2、增强责任意识，落实岗位责任，认真执行规章制度，积极为公司发展建言献策，实现安全、平稳、均衡、高效生产；为实现建设先锋性炼化企业，我认真履行岗位职责，遵章守纪，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作，工作上踏实肯干，服从组织安排，积极为公司发展献计献策，主动利用自身的优势和特长，合理合法处理好一切工作，发现问题及时向领导汇报，认真做好基础工作，准确、及时、完整、定期向领导汇报工作任务执行完成情况，除按时完成本职工作之外还能完成一些临时性工作任务。

3、积极参与HSE体系试点建设，认真落实各项措施；我以“增强安全意识，加强安全教育，强力推行各种安全制度，加强各种安全检查，消除各种安全隐患，确保安全生产”的安全生产管理方针为指导思想，以以往各单

位出现的典型事故为治理重点积极配合领导抓好安全生产，做好安全检查，重点治理、消除各类安全隐患，以确保安全生产。

积极进行安全经验分享，认真做好交通安全教育工作，认真检查施工现场安全，标注安全警示牌，利用领导给予的机会认真完成防火防爆消防安全知识的学习，针对本车间的安全制度、安全知识，提高自我防护意识。我也利用日常检查、值夜班等机会与主任、班长深入探讨，及时了解并学习经验丰富的老同志开展安全生产的办法。

4、自觉适应公司发展，加强岗位知识学习，刻苦钻研业务技术，不断提高自身素质，圆满完成岗位工作任务；为适应公司发展，建设先锋型炼化企业，应公司领导安排，我参加三级压力容器培训并取得从业资格证书，全面了解掌握装置的操作及问题处理方法，为正常生产做准备。无论平时工作是否繁忙，我都能保质、保量按时完成岗位任务，积极为公司发展贡献力量。

5、自觉遵守规章制度，自觉遵守职业道德；没有规矩不成方圆，完善的制度是保证安全的基础。我以XXX六大禁令以及企业规章制度手册为准则，认真贯彻遵守执行。

二、存在不足一年来的工作存在一些不足

主要是思想解放程度还不够，组织、沟通能力上还略有欠缺，和有经验的同事比较还有一定差距，需要时间学习，再有，工作中不够大胆，要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

三、明年工作计划

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/056131040102011014>