

2025 年中秋销售月饼总结 (33 篇)

2025 年中秋销售月饼总结 (33 篇)

2025 年中秋销售月饼总结 篇 1 1、 前期工作及销售背景：今年社会经济并不景气，而月饼市场的竞争又日趋激烈，在这样的背景下，公司的月饼产品资料及销售政策却都确定的相对较晚，从而业务员前期的准备工作就有缺口，没有充足的资料去发展客户，而一些有特殊采购要求的大客户一般会提前两个月左右就开始咨询相关的事项，这样的情况下，政策信息确定较晚往往会造成一部分客户的流失。对业务员而言，前期准备工作的不足，往往会影响到中后期工作的进展，给业务员的销售业绩造成了一定的影响。

2、 公司营销政策定位及市场实际需求：因原材料和人工等方面的原因，今年月饼价格普遍上涨，我们公司价格也相应的做出了调整，对此情况，大部分的客户都认为涨价的金额是合理的。但是在销售折扣相对于去年来说，普遍都反映出折扣过高，甚至许多客户明确表示折扣高出了公司的采购预算。同时，随着月饼市场的不断发展和日渐成熟，客户的品牌意识也在提高，许多客户不会再单一的接受销售方的报价，而会主动的询问和比较多家品牌的价格与折扣，同时，大品牌的竞争优势也很明显，在深圳，月饼的品牌多多少少有近百个，很多关外的客户并不了解我们公司，在这种对我们品牌不够了解的前提下，对公司的折扣就表示了质疑，普遍认为价格过高。现在购买 200-500 盒的一些企业都会觉得他们是很大的团购客户，会选定几家的产品做比较试吃。

在试吃方面我们传统的月饼都很有优势，但在价格上面的话劣势就很明显。按公司的前期折扣政策只能给到 7.5 折左右，这样的高折扣让很多客户往往都更愿意选择安琪，富锦这些传统的品牌。在品牌上我们没有优势但是在价格和折扣上又没有很大的吸引力。这样流失了很多中上的企业客户。

3、

产品的创新及包装的改革：虽然传统口味的月饼依然占据着市场的主导地位，但为了迎合个性市场的需求，适应不同的人群，各商家纷纷推出了反传统的新式月饼。而我们公司今年并未开发出新的产品，在购买了我们公司几年月饼的客户群里，有许多客户认为我们公司的月饼没有新意，同时口味也没有改良。比如我们的桃山礼盒，许多客户都觉得月饼外型很好看，但是口感过甜，认为不是很喜欢吃。（迈瑞）在包装上，比起去年的包装有了一定的改变，可是许多客户也表示我们的包装少了一些创新。作为公司的销售人员，我认为公司月饼的包装应该更多的体现出月饼所承载的中华传统文化以及公司的文化底蕴，把中秋团圆文化和富有特色的地域文化更多的融入到包装设计中来。

4、其他销售渠道的影响：随着网络销售方式的普及，许多小卖家通过不同的渠道销售我们的产品。一些客户在询价的过程中，看到了我们公司产品在网络上的零售价格明显低于公司批量销售价格，因此许多客户会认为我们公司应该给出更低的销售价格和折扣来，这样销售价格的不统一，冲击了我们传统的销售市场，给销售工作带来了更大的难度。

5、销售政策及公司奖惩制度：在公司制定的销售政策里，真正有利于做大单的政策很少，许多大客户认为我们的销售政策没有让他们感觉到身为大客户的优惠。同时，公司的奖惩制度力度不大，没有调动业务员的销售积极性，希望公司也能加大此方面的力度，多制定一些奖励激进的措施，让我们销售人员能积极响应，实现销售业绩的直线上升。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 2 一、关于财务管理专业就业形势分析包装：

1、今年的内包装虽然做了专门设计，比去年前进了一步，但与顾客的要求仍有差距，消费者反映我们的内包装透明度与亮度不够，他们的对比对象是尚康与佳嘉友。还有饼块，虽然我们的单块重量多于竞品，但在感观上却小于竞品，原因是竞品的饼薄而大，咱们的是厚而小。明年我们应改换模具，做出合适的饼块来，以有利于市场竞争。今年，客户普遍反映我们的外包装产品单调，不成系列，缺少卖相，零售在 100 元左右的礼品盒缺少，影响了在商超的销售。中国红与喜悦秋色两款，虽有南街村商标，但市场上相似包装礼盒比比皆是，与竞品不能形成差异。明年，我们要提前着手设计南街村专版，把南街

村的企业文化与鲜明特色附着在产品包装上，与竞品形成鲜明对比，争取上市后让顾客感觉耳目一新、物有所值。

二、关于口味及其它：

目前，我们的口味偏少，品种单一，明年，我们应按市场需求，在水果、杂粮、无糖等口味上下功夫创制新品，使之形成系列，以满足顾客的需要。还有保质期，现在的消费者越来越注重生产日期和保质期，我们希望在生产和技术部门的配合下，把我们的保质期增加到 100 天左右。因为今年的生产比较集中，9 月中旬，我们销售的散饼还基本上是 8 月份的生产日期，对此，消费者提了不少意见，希望明年能够改变这一现象。

三、关于价位：

根据市场反馈的情况，现在大众消费的散饼多在 2 至 4 元之间，我们也应据此制定出相应的价格体系，以迎合大众的消费心理。目前，以我们现有的包装，经销商那儿的利润偏少，这与其它品牌的经销商所得利润形成了巨大反差，如果不依赖客户对我们的忠诚与让他们感觉满意的售后服务，他们极易动摇。所以，我们应着眼将来，制定出合理的利润分配点，争取让他们每年都有钱可赚，提增信心，忠于品牌。

四、品牌定位：

南街村月饼虽然在市场上销售了两年，但我们应该对自己在河南省所处的位置有个清醒的认识，除在漯河、南阳的月饼市场上属于领导型品牌外，我们在其它市场上的表现还远远不够，在家门口的许昌市，虽然经过了连续两年的市场运作，但我们现在却属于挑战型品牌，在驻马店、周口、信阳等地市场我们连追随型品牌都算不上，只能沦为补缺型品牌，在省会郑州，虽然今年尝式着进入了流通领域，但表现平平，无所建树。所以，我们的任务非常艰巨，可以说任重而道远。

五、关于市场宣传：

明年，我们应该借鉴竞品的市场操作经验，印制带有自己商标的背靠背手提袋，不求华丽，但求实用，因为每年都得需要，可大批量印刷，以降低成本。也应考虑印制彩色吊旗、桌围、一拉宝展示架，以在商超悬挂、外卖展示，增加消费者对南街村月饼的认知度，还应考虑在局部市场做广告宣传，以提升品牌形象，增加产品的知名度。南街村商标在河南省拥有广泛的知名度，但具体到月饼，有的市场还鲜有人知，我们应该找到一个合理的切入点，制造点噱头

出来，然后广泛宣传，达到在河南人所共知南街村月饼的目的。

六、关于团购：

现在，各个月饼生产厂家都在细分市场上做文章，因为我们进入市场较晚，只能边干边学，今年通过伟毫的努力，走了几单团购，算是在这方面做了些许尝试，明年，我们要在这方面提前准备，利用各个方面的人脉资源，重点攻关，力争在团购中有所成绩。

七、关于队伍建设：

明年要扩大市场，以现有的业务队伍，个别人在综合素质、个人能力上还有所欠缺，但在一个团队中，个人能力最低的那块短板往往决定着这个团队的综合实力。所以，提高个人能力和素质成了今后主要考虑的事情，从现在开始，我们就要着手业务队伍的建设工作，有能力的继续提高，无能力的加紧学习充电，实在不适合月饼销售工作的人员，要坚决调整工作岗位。

八、关于网络建设：

除了继续对漯河、南阳市场进行巩固以外，明年，我们还将继续对驻马店、许昌等现有市场进行深入开发。在地深耕，永续经营。把市场做细，让南街村月饼在以上市场有所作为。除此之外，我们还将合理制定规划，开发新的市场，寻找合适的合作伙伴，今年，我们在周口市场获得了教训，原想跟着大客户当个学生，学点市场销售经验，现在看来，还得培养自己的客户，像漯河李喜刚，许昌杨超英，邓州段昭兵，能够充分理解我们的意图，积极配合我们的行动，厂商一家，合力行动，实现共赢。只有拥有了这样一支忠实的客户队伍，我们才算建立了自己稳定的月饼销售网络。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 3 （一）、设定走访目标

药品销售人员应制订每月、每周的访问计划，然后再根据计划的内容制作每日拜访顾客计划表。访问顾客的计划，应在前一天制定好，最好养成就寝前定计划的习惯。走访客户应考虑拜访的目的

（二）、准备推销工具

1. 皮包：包内东西要整理清楚，将产品目录和推销手册收集齐全，并放入订货单、送货单或接收单等。

2. 与顾客洽谈时必备的推销工具：名片、客户名单、访问准备卡、价目表、电话本、身份证明书、介绍信、地图、产品说明书、资料袋、笔记本、药品二证一照等。

3. 促进销售的工具：计算器、样品、相关报刊杂志、广告和报道材料、优惠折扣资料，其它宣传材料等。

（三）、巧用样品

样品虽是无偿提供，但要管好、用好及巧用，对企业及营销人员是十分必要的。

1. 发挥宣传作用。请医生将企业产品和产品手册摆放在桌上，病号排队候诊时可顺便翻看，能收到较好的宣传效果。

2. 扮演 礼品 角色，增进友情。把样品当礼品，要考虑场合、地点和人物，如果错用则得不偿失。

3. 让人人感知 她 。药品销售人员介绍自己的产品功能之优，疗效之奇特，而对方看不到样品，往往印象不深刻，效果不好。如果边拿样品边介绍，让顾客摸一摸、闻一闻、尝一尝、试一试，他们真正感知过，接受起来就容易。

4. 处理好 点 和 面 的关系。有些药品较贵，不宜见人就送，药品销售人员大多犯难。其实每种产品都有它的局限性和特点，分清主要与次要、点与面的关系，不必盲目 破费 。

总之，只要善于分析产品的特点，认真总结，巧用样品，每种样品都能挖掘出广阔的空间，在节省开发市场费用、节药营销成本等方面才会大有可为。

（四）正确使用促销材料

药品销售人员拜访前应带好整套的促销材料，但不能直接把促销材料给医生，而必须做到边叙述边使用。

使用材料时注意：（1）药品销售人员使用时，应一直拿在自己手上，并用钢笔指示重要部分给医生看，同时叙述。（2）药品销售人员应注意把无关的部分折起。（3）所有材料给医生之

前，应该先用钢笔把重要部分标出来。（4）药品销售人员与医生谈完后，再将材料交给医生，注意不要在谈话之前递送。

(五)医院拜访技巧

1. 拜访前心理准备

拜访目的是让客户认可企业产品。医生们大多忙碌，能给的时间有限，为了充分利用这段时间，在进入医生办公室之前应当有十分明确的思路以表达你的希望。有经验的药品销售人员在开始约见之前往往在医生办公室外停留十分钟，这十分钟的准备时间在拜访中可以起到十分重要作用。

2. 拜访第一印象

(1) 满足医生的需要是成功销售的前提。

这意味着必须尽可能了解关于医生及其工作的情况。与护士保持稳固关系是十分有用的，因为她了解医生及其工作；医生桌上的陈列、书籍、期刊亦可提供一些信息；医生的行为、神态、谈话的速度与内容均为提供医生个性的线索。注意这些细节，从接近医生至要离开这段时间的观察，可以帮助了解医生的侧面。知道的线索越多，就越能了解其需要，满足其要求的机会也就越多。

(2) 药品销售人员的着装原则

时间、地点和场合，是穿着打扮的三条准则，药品销售人员掌握了这三条准则，就能够和环境融为一体，易于建立与对方良好的关系。

不了解销售特点的人总是把 雪白的衬衣，笔挺的裤子再配上系得整整齐齐的领带 的西服作为销售人员的基本服装，其实，销售员根据产品和顾客等诸因素随时更换合适的着装，更能唤起对方的好感与共鸣，这样才能体现出恰如其分的礼貌。

当然，服装花哨，会给人一种轻浮、不可信任的感觉，所以药品销售人员的穿戴，应该从实际出发，力求整洁。对男性而言，白色是一种基调，整套服装颜色的搭配，最好是两三种，太多反而难以达到协调一致的效果；对女性来说，则应讲究花色的对比和款式的新颖，如能佩戴与年龄相当的饰品，效果或许会更好些。

销售人员与人接触，应注意每个细节。例如手帕。在正规场合，白手帕最合适。吸烟者，应经常刷牙，并洗掉手指上的黄斑；喜欢留长发和胡须者，特别应保持整洁；女性的口红、香水及衣服，都应该考虑到实际场合。

总之，无论男、女销售人员，在服装穿着上都应避免与顾客服装的差异太大，应巧妙地根

据时间、地点、场合的不同，穿戴不同的服装以获得良好的第一印象。

(3) 拜访名片 自身形象的延伸

每个人都有自我延伸的心理，如何正确地利用医生的这种心理，在销售活动中十分重要。对待名片的方式不同，可以使已成的交易化为零，也可以使它变成一个庞大的数字，所以作为药品销售人员，严禁无视别人的名片。正确使用名片，应遵守以下几个规则：

a 交换名片应站立。即使已经坐下，在交换时还是应该站起来。

b 右手递出，双手接受。要自然地送到医生的胸前，但在接受医生的名片时，应十分恭敬地用双手接住。

c 先给名片。药品销售人员应先把自己的名片给医生，以显示你的尊敬之情。

d 边介绍边递出。我是某某公司的。从今天开始由我负责这一区域的业务，还请多多给予指教。切记，别忘了微笑！

e 名片不要放在桌子上，亲手交接是一条准则。药品销售人员切勿把名片放在对方的桌上，同时，接受名片时也应该主动热情地接过来。

f 接受名片不要马上收起。没有仔细地端详就迅速地收放入名片夹中，是极不礼貌的。时刻想到名片是自己和他人的化身，举止就会慎重。

3. 如何使医生产生兴趣

大多数医生每天看见很多人(包括病人、同事、家人、其他企业药品销售人员)，他们连续不断地被信息包围着。那么，如何激发医生的兴趣呢

(1) 先让医生了解公司。应站在医生的角度去考虑，要从不熟悉的公司，特别是从一名素不相识的药品销售人员那里产生对产品的需求愿望是很难的。故药品销售人员应该让医生更多地了解公司。只有如此，才能打开销售之门。倘若只讲销售产品，一旦被拒绝，就不好意思再拜访了。

(2) 尽量了解医生的现状。初访前，对医生的情况是陌生的。有关医生的一般情况者诸如坐诊时间、家庭成员、生日、业余爱好、处方习惯、个人收入等，只要肯花精力，是不难掌握的。弄清医生的个人资料是初次拜访的最大目的。

(3) 让医生了解自己。当你想了解医生时，医生也在了解你。他想知道你公司的实力，你的信誉如何，产品的价格等，认识到这一点，你就会把握自己访问的态度、说话的方法。这里有两点需要注意：一是了解清楚谁是主要决策人。药品代表在拜访医生时，如果见不到可以拍板的人，说得再多也无用。此时，你应该弄清楚，到底谁是科室主任，是一个人，还是几个人共同决定。二创造再访的机会。即使初访没有深谈，调查也不全面，但如能有意创造出一个再访的借口，也是一大收获、理由、内容、时间、地点、面谈对象及拜访的方法。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 4 在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责，较好的完成工作任务，总结起来收获很多。

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

二、员工管理，要做好了员工的管理，指导工作

督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

三、现场的管理

这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管理-员工的现场行为规范。

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位。

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态，四、抓好一级工作，给领导分忧，做为一个督导，能够在营业员一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对商场里的大事，不失时机的向领导请示汇报。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 5 教育在后勤领导的正确指导和支持下，在各部门的积极配合下，在每一位员工的努力下。超市工作在良性循环中度过了 20xx 年。今年，超市工作总结如下：

一、立足后勤，服务师生：

1、经营范围：经营品种的增加从过去的 20xx 种左右的商品类型增加到目前的近 4000 种商品类型，在销售中不断淘劣保优，增加新产品和优质产品的销售，通过不断丰富商品品种，更加热情积极地服务，扩大销售。

2、通过市场调查，我们货比三家。我们应该尽力实现人们想要的，得到他们想要的。既要保证品牌效应，又要体现商品和品种的多样化。

3、加强宣传，送上门。

二、超市销售额稳中略升：

每个月基本毛利在 7 万元左右，个别月份旺季超过毛利 X 万元。

三、超市管理：

1、超市各项工作职能细则陆续完善。共修订了“销售人员岗位职责”、“采购员岗位职责”等 x 项制度。

2、为激励员工工作积极性，研究制定了《教育超市奖惩条例》，并报后勤部党政联络委员会审议通知，自 20xx 年 1 月起实施。

3、严格控制商品入库索证制度，严格执行《食品安全法》并与超市所有供应商签订供货协议，确保超市良好运行。

4、坚持每周例会，不断提高员工素质和管理水平。

四。工作中存在的问题：

1、工作中缺乏主动性。

2、工作中的合作能力。

3、工作要求不够详细。

4、对于每一项工作的落实，要注重工作的结果。

5、人事管理的`缺点：

①在组织员工执行一项小任务时，有时只做一些安排，但没有具体的监督。整个实施过程。

②在处理员工违章行为时，没有严格按照规定进行处罚，使违章员工感到放松和麻痹，意识不到违章行为的严重性。

20xx 工作计划

1、通过不断的创新和学习，培养员工的服务理念和服务意识，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以超市为荣，让每一个员工都能充分发挥自己的潜能，使他们拥有热爱本职工作、努力工作、服务热情周到的高素质人才。

二、做好销售接待工作，做到一人接待，全面协调，让客户感受到方便快捷的服务。

第三，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时做出调整，顺应市场规律，跟上时代的网络交易平台。

四、尽可能降低成本，开源节流，减少支出，做好基础管理工作。

5、加大对员工的培训力度，全面提高员工的整体素质，有明确的奖惩制度来激励和约束员工的工作，让超市成为一个团结协作的集体。建立良好的店面环境，尽力让顾客在美丽整洁的环境中享受购物的乐趣。

教育超市

20xx 年十二月十五日

2025 年中秋销售月饼总结 篇 6 六月悄悄地过去了，七月也很快就要过去了，回顾这个月的工作，对照上个月的工作情况，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作情况

在本月的工作中，我尽自己最大的努力，做好工艺技术管理的工作和领导安排的工作，定时和不定时的对钙盐分厂进行检查，严格控制产品质量，对产品质量进行抽查和跟踪。巡检时注意设备的运行情况，协调各部门工作，及时向领导反映工作情况。

（一）在这个月的检查中有以下几个情况：

1、dcp 生产的二水磷酸氢钙中和料浆细度仍然过粗，拿出了几个解决措施，效果不明显，细度波动大；

2、07 月 09 日对产品质量进行检查发现有 0070812、0070813、0070921 等几个批次的产品中控粉碎混样或点样出现了吸水量不合格，产品质量灼失偏低；

（二）完成氧化镁第二阶段的试用工作，并做好试用期间的材料收集，完成第一阶段和第二阶段数据整理，做好两个阶段的总结。

（三）多功能装置 4#釜做完防腐后在 7 月 6 日第一次生产，在开车前的检查过程中严格要求当班工作人员做好设备和现场卫生的清洗并做好消毒工作，保障产品质量无异味，产品质量稳定。

（四）7 月 5 日为应对云南名牌产品工作组的 7 月 8 日的现场审查，我部和品质管理部一起对钙盐分厂现场卫生和问题进行了检查，对存在的问题监督整改，配合品质管理部完成了审查工作。

（五）上个月三钙 ph 偏高不合格的情况，在这个的工作中我们完成了生产区间的工作总结和数据整理并对 ph 偏高的原因做了分析和调查。

二、收获与不足

1、收获

通过三个月的工作和学习，生产工艺技术管理的工作已经基本理清，清楚现在的工作职责和工作范围，现在已经能及时有效的开展工作，在工作中不段提高自己的综合能力和业务水平。

在这三月里工艺技术管理工作，对工艺技术管理的职责任务基本了解，在平时的的工作中重视学习专业知识，积极利用工作之余学习专业知识，向同事们请教学习，提高自己的能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，理论和实际结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

2、不足

1、由于专业知识跟不上和缺乏处理事情工作经验，中和料浆细度一直升不上来，中和料浆细度对产品的灼失和吸水量都有叫大的影响，导致产品质量不稳定。

2、工作思路不够清晰，工作创新不够，影响工作的效率。

三、计划

1、在接下来的工作中，我将继续做好对分厂工艺、生产管理等规程执行情况进行检查，对存在的问题及时督促改进；

2、在今后的的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下工艺管理工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。请大家给予我帮助、监督、建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩。

2025 年中秋销售月饼总结 篇7 月销售的工作总结篇一

作为一名营销员，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，九月份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，接待顾客时不要不厌其烦，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。

上个月我在这一方面做得不好，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。

3、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支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，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。

以上是我一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

月销售的工作总结篇二

X月已悄悄离我们远去，X月的到来告诉我们，20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享，XX年度销售半年工作总结。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情

绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的是同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 8

这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以 2：3 的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了 100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外 07 年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以 2：3 的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了 100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是

公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外 XX 年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

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。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 9

20xx 年即将悄然离去，回忆起我 11 年 6 月 24 日进的公司一直到现在，已经工作有了 1 年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不足。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有 20 个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络营销客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，

因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在 20xx 年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 10 概述本月工作，干了什么做了什么。交代自己本月做的任务，业绩。讲一下这些事情中有哪些中你自己用了技巧或者用自己的方法解决了这个事情。让领导要明白你每天坐在这里很用心。通过你解决了这件事给公司带来了某些好的利益，表自己的决心。

讲明白自己的优点，3 月份销售工同时也要把自己的缺点说一下。表明自己在接下来的工作中，会继续努力，取长补短。

给自己一个客观的评分，比如这个月我给自己打了一个 85 分。让老板明白，你的态度，没有因为一点点优势而沾沾自喜。

我知道网络销售是一项非常复杂的.工作，任务也很重。正如电子商务一样，无论是在组织工作还是在处理电子商务问题上，我们都要认真学习，才能做到单一性，所有这些电子商务都不能逃避责任。成为一名合格的网络营销人员，首先要熟悉业务知识，成为主角。有必要的能力承受压力，吃苦耐劳，一步一步，注意细节。二是认真做好领导工作。认真对待，及时处理，作总结怎么写不要拖拖拉拉，不要搞砸，不要混日子。经过一段时间的工作，我也清楚地看到，我自己也有许多缺点，不按照意向客户及时实现随访和回访，要在后期工作中对客户的意向分类，做好标注，定期回访，以免忘记客户数据。其次，由于能力有限，有些事情处理得不好。我应该加强努力，学习销售人员的标准。总之，在工作中，我一直在学习和摸索，收获很大，我坚信，只要努力去做，我一定能做好。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 11 一、x 月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

(一) 人员管理方面

1. 爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立以店为家，爱店视家，建店胜家的爱店思想教育至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：店就是自己的家，所做工作就是自己的事业的思想认识。

x 月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们以店为家，爱店视家，建店胜家的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2. 导购专业技能的掌握

x 月份进行的《体验式营销 6 步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购小技巧，小心得共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做面料知识小能手的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

(二)货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以一对一帮带制度中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

货品管理的不足：

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

二、x月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：

(一)货品管理方面

1.春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作采取点面结合的方法，以秋冬新品的到店种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2. 秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼儿童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用两个统一(统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距)，来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

(二) 掌握秋冬产品知识方面

1. 熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2. 掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间组织店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取 x 月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。九月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

综上所述从 x 月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 12 商场销售的四月份工作也是要结束了，回顾这过去的一个月工作，我也是感觉到复苏，不再像之前那样冷冷清清的，毕竟

疫情也是得到了很大的缓解，大家也是愿意出门，来到商场购物，对于这一个月的工作，我也是要来总结下。

从进入到四月份以来，商场的人流量也是慢慢的增多了，和之前冷清的氛围相比，也是让我们更加的有动力去做好销售的工作，作为商场销售的一员，我也是清楚，没有人流量，那么想要做好销售的工作并不是那么的容易，虽然我也是通过线上的形式去开发一些客户，但是总没有面对面这样的交流来的快捷，同时也是会虽然大家都是带着口罩，但是也是没有影响到大家购物的一个热情，我也是在这个月里面认真的去做好我本职的工作，积极的把商品推荐给客户，尽力的去达成交易，把自己的业绩去完成，经过一个月的努力，我也是完成了四月份的业绩目标，但并没有超出太多，也是和之前的想法有些差距，毕竟觉得还是会有更大的发展，但是终究还是有部分的人暂时还没有出门来购物的打算。

除了做好了本职的工作，完成了业绩，我也是多去反思，尝试新的销售方式，不单单只能依靠商场的人流量来把销售做好，同时我也是不断地去开发线上的客户，一些客户也是通过线上的渠道，了解到我的产品，开始有些还不是那么的信任，但是经过我耐心的解答，同时也是知道我做的是商场的销售，也是信任我了，对我的业绩也是有了一些帮助，通过这些方式，我也是不断的尝试，去为业绩目标而努力，不同的方式和方法，来完成业绩，我也是清楚销售的工作是不断变化的，只有自己多熟悉，多了解了不同的方式和方法，那么才能更好的去把工作给做好，而不是等待着客户上门，那样也是不够主动的，自己也是会去看一些相关行业的新闻，对现状有更多的了解，让自己跟上时代，不会落后。

一个月的工作结束，我也是看到了更多的希望，也是相信以后的销售工作能做得更好，人流量也是会更多的，而之前没有完成的业绩，我也是要在以后尽力的去弥补，去达成全年的一个目标，同时自己也是不断的去学习，去尝试新的方法，来促进销售，把自己的业绩做得更好。

2025 年中秋销售月饼总结 篇 13 今年 5 月份开始，明显感觉工程机械市场进入一个萧条发展期，通过与我区域其他品牌沟

通交流，整个工程机械市场销量上量缓慢。我部门将5月份将月供欠款的清收作为重点开展工作，在月供款清收的同时进行市场信息的走访、获取和跟踪。

5月份全公司累计销售装载机31台，路面机械3台，其中平凉装机销售部销售装载机4台，路面机械1台，装载机占全公司总销量的13%，路面机械销量占全公司总销量的33%；华亭分公司5月份无销售；静宁分公司销售装载机2台，路面机械2台，装机销售占全公司总销量的6%，路面机械占全公司总销量的67%；庄浪分公司5月份无销售；庆阳区域装载机21台，路面机无销售，占全公司总销量的68%。所有销售机械中融资销售22台，共占比例71%，分期销售4台，共占比例13%，全款销售1台，共占比例3%。根据本月各区域销量统计来看，西峰区域销量好于平凉。平凉区域中区域销量不均衡。

5月份平凉区域月供款，融资累计应收1341130.26元，截止5月30日共计收回1096784.25元，收款比例82%；分期累计应收534676.23元。融资回款情况好于分期回款，分期回款客户中长期欠款客户较多。另，今年新增客户中月供款回款比率100%，月供欠款客户大部分为11、12年购机客户。

另5月份与债权部共同集中清收定西区域客户欠款，思想汇报专题共收取徐宏斌、何建功、金宝明、杜建强、汪卫卫等客户欠款共计23万元。

5月份紧跟厂家对业务人员要求，结合厂家提供的业务人员营销指导书，对我部门人员进行培训学习，进一步提升了我部门员工专业技能！

总结5月份整月的工作，即销售和回款两点。主要存在问题为区域销售不均衡，签单率低。分析问题所在，重点为市场参与深度不够。对工作的投入程度和认真程度不够。部分分公司经理对工作浮躁，舍不得花心思，导致该区域市场客户信息量小，意向客户信息少，成交率低！

6、7月份债权工作应转变为一个重点工作，集中按片区将去年遗留的长期欠款客户问题彻底得以解决！该项工作需要销售、债权、财务共同协

力配合，提高工作力度！才能得以根本性胜利。6月份如有需要，我部门可随时调配人员，支持、协助债权部门工作。

6月份的工作任务依然很重，债权工作上升为重中之重，迫在眉睫，刻不容缓。在完成清欠工作的同时，我也有信心带领我的团队，将销售工作得以进一

步的提升！

2025 年中秋销售月饼总结 篇 14 一转眼一个月就过去了，在这段时间我学到了很多，现在我将这个月以来的所有工作做一个总结：

首先，我很高兴我找到了一份好工作。好工作在我的思想里并不是事业单位、公务员、教师等；也不是一个月固定能收入三千、五千等；而是能在有限的时间里让我得到充分的锻炼与社会人脉资源，为两到三年后创业打下坚实基础。对，这就是我三年里面的定位，所以我还在学校里面的时候就有过创业史。当然，这一个观念是我所在的大学给我的，我很感谢我上了那所大学，也感谢遇到了那些能激发我梦想的人……

是的，给到了我这些，说心里话，我很相信我的老板，因为我知道我能在他身上学到很多各方面的东西。“以情做人，以诚做事，以信经商”这句话真的在他身上表现的淋漓尽致了。我很喜欢他说话做事的风格，我更喜欢他严肃的给我提意见，这样我才能全面成长。

其次，对这个月的业务总结可归为几点：

一、得到

（1）坚定信心。不管做什么，我对自己一直都很有信心，到了，我对自己成功的将来就更加坚定了，老板的亲自带领与指导，还有每天拜访到的都是公司老板，相信每天和不同的老板在一起，让我离“老板”的目标也不远了……

（2）行业专业知识得到初步且较深层次的了解。从一开始的一窍不通到摸清行业的性质；从无法应对客户到顺利交流；从问题的表面化到深层的剖析，这一切都离不开公司领导的大力指导。

（3）学到并体会到许多业务技巧。x 总比喻的很好，做业务就是一个打拳击的过程，我想我现在从只能挨打到了可以出拳的阶段了，不过可惜的是，一出拳很容易就会被打到，所以我要更加加油。等到的东西真的很多，一时间也想不起来写，总之，我喜欢我在的公司。

二、不足

（1）在业务方面没有做到全力以赴。销售女神晚上十点钟还在外面拜访顾客，我 5 点就休息了。时间差不多的时候，本来还可以拜访一个 Boss 的，可是我没有。

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/677105163061010054>