公司销售部个人总结规范

公司销售部个人总结 1

20xx 年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过 20xx 年的工作还是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划：

a. 产品的开发

1. 每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。

2. 独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3. 对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4. 对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品牌，这对外销合内销都有好处。

b. 销售业务

1. 由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持 600X700 万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。

2.出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是xx年出口部要重点培训的内容。

3.要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo，cainzhome，沃尔玛的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱涝不均，对工厂来说，不是好事。

4.列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5.建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c.人员配置

1.加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2.在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3.多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4.定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5.鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6.参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d.与工厂的合作

1.对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2.多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3.为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4.延长交货期，工厂有充足的生产世间。(促销单除外)。

二、不足和挑战：

a.产品的开发

1.未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2.现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3.现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4.客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b.销售业务

1.总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2.外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在XX年已累计升值7%，出口退税由x%改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的'3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3.美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4.赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c.人员配置

1.nico作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2.目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3.新人的敬业精神不足。

4.业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。

5.日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6.我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d.与工厂的合作

1.总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2.客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3.工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4.模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

20xx年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

20xx年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好!

公司销售部个人总结 2

今年的工作让我学到了很多在以前那个行业中没能接触到的东西。在公司各部门领导的关心和同事的热心帮助下，我严格要求自己，努力工作，认真学习，使我在思想、工作学习方面得到了很大提高，思想认识更加成熟，业务工作能力也不断得到加强，学习积极上进。特别是公司最后这两个月，让我学到很多是我以前真的没有想像过的“感恩”！我们付出什么，一定要相信就会得到什么！宝宝文化让我深深觉得人与人之间真的不一定是要有血缘关系才会那么紧密，当你认为什么是你值得拥有的，它就会真的属于你。把心放开，能拥有的是你所看到的一切美好的事物行动成功日志，一定也会让我养成一个良好的习惯，每天不找任何借口，坚决完成任务，做好每一天的一个工作计划，每周的一个工作和学习的规划。这样坚持下来，我一定会完成我明年的一个市场开发和老客户销量增加，店面形象的提升。

对于明年的一个工作安排：杭州、嘉兴、湖州地区，我主要的目的还是以开发新客户为主，一定要做到每个地级市有一家主形象店，每个地级县有一定主形象或是以我们鸿姿情为主的组合店。老客户主要是让她们的店面形象升级，客情关系再加深，一定让每一个有质量的客户明年在和我们公司的合作中，不但愉快还得有钱赚，有钱赚还得赚得开心！

生活方面，工作期间的.同事们，我都虚心向他们学习，请教问题，做到团结同事，和睦相处，团结他人，乐于助人，并在生活中保持不畏困难，积极向上的乐观精神和良好风貌。同时我也深知自己还有许多缺点和不足，我会在以后的工作学习、日常生活中虚心向各领导，同事们学习，继续保持良好的工作作风和生活作风，不断提高自己的思想认识水平和业务水平，做一名合格的、对公司有价值、有贡献的员工。本人文笔水平有限，请各位领导多多包涵了！

公司销售部个人总结 3

我于 xxxx 年 1 月 1 日荣幸的进进 xx 牛肉公司，已满四年，在这四年之中也经历过多个岗位的磨练，由门市部调进车间，再到销售部。

并于 xxxx 年 8 月 11 日，负责公司开票工作，又是我新的岗位，同时又增加我的细心和责任，开票与做销售不一样，治理层次不一样，所有的销售金额我都会过目，有更高的销售业绩我很兴奋！由于我所拥有的事业兴旺发达也是个人思想进步。

自 xxxx 年 8 月 11 日，公司决定固定开票时，也就是我新的工作回宿，同时我也明白我的工作份量有多重，工作环境与体系完善会给个人进步综合素质，在这些时间我深感忙碌，由于我公司销售业绩不断上升，开票数目也就随之增多，我所接触的是我公司所有经销商，以及我们的分公司，我们川北有广安-广元-达洲-武胜-巴中-南充-西充-南副院长述职报告部等，以及其它地方，阆中客户比较凌乱，也特别多，阆中片区平销售方式是现款现货，川北不一样，有的是不含折扣，有的含折扣，他们是先款后货，在此我想说句最真的感受：公司所有客户是为我公司增加销量也是他本人增加收进，对我来说而他们不仅仅是属于公司也是属于我个人的客户，此话也许过重，由于接单出货是我个人更多地与她们联系，同时也感受到了一份心灵相通与责任，正如我们董事长说的那样：多一份压力也就多了一份责任，同进也是一个新的出发点，在新的岗位上，我性格变了很多，由于我所做的工作有很大的责任，有时不得不果断处理，当然，我想这也是我的工作职责！为了让我们能办好事，为了信任和销量我不得不这样，爱岗敬业是一个人的职责，让我做的事我会专心做！也给自己增添一分安心！

联通员工 20xx 年工作总结对公司发展而言，我有几点不成熟的建议如下：

1、为了体系完善需规范个人思想行为并不断总结工作经验；

2、为了工作流程和体系正规，每个人工作岗位有明确的安排，这是为了进步公司治理水平并进步每一个员工的工作责任心与综合职业技能，为了进步工作效率是要大家齐心协力走上规范的`行动，我所要求的是包装车间保持成品库房所有产品每样均不可少，无论是在销售淡季与旺季，都一直下往，这样也不会误事和忙碌。

3、在送货方面还有些弊病，因离城内有点间隔，除了特殊情况以外，要给我们的客户核定一定的时间订货，也包括我们送货的时间，因间隔不能快速达到他们的需求，如要象流水线一样的订货，会耗费不必要的用度，降低工作效率。当然，这只是指阆中片区，外面都是大量订货，多数是走托运，不会存在类似的情况。

公司销售部个人总结 4

一、20xx 年工作总结

20xx 年成为尘封的一页已被翻过去了。在过去的一年里，销售部在集团公司的正确战略部署下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，与各公司各部门团结协作圆满完成了全年下达的销售任务。

1、销售目标完成情况：

公司在这一年中经历了高层领导人员小波动后，在公司领导层的正确指导下，有针对性的对市场开展了促销活动，人员建设等一系列工作，取得了可喜的成绩。车辆总计销售 1690 台、精品销售额 496.4 万、保险销售额 484.5 万、车贷手续费及返利 43.1 万、临时牌销售 19.85 万。

2、目前存在的问题：

经过大半年的磨合，销售部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍。团队有分工，有合作。销售人员掌握一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想，相关部门的协作也能相互理解和支持。目前总体来看，销售部目前还存在较多问题，也是要迫切需要改进的。销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，自觉性不强。对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。手中的意向客户平均只有 40 个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动销售不佳。销售流程执行不彻底监督不到位，销售组长的管理职能没能化的发挥，服务意识没能更好的提升，导致部分销售顾问形成固化模式。销售部目前组员，内勤，主管的互动沟通不及时，不能保证及时，全面了解状况，以便随时调整策略。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。内部还是存在个别人滋生并蔓相互诋毁，推诿责任，煽风点火的不良风气，所以从就要提倡豁达的心态，宽容理解的风格，积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就能更好的前进，两军相遇，智者胜，智者相遇，人格胜。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理分配，工作局面混乱等各种不良后果。而新顾客开拓部够，老顾客不去再次挖掘，业绩增长小，增值业务主动推销性不足，利润增长点小，个别销售人员工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。增值业务开展的不好，现在店内的.增长利润点一方面是精品和保险的拉动，另一方面是SSI和厂家政策的推动。销售人员主动去推销精品和保险的主动性不足，如何调动大家的主动性，如何提高大家的综合素质，如何让大家能与公司同呼吸，共命运。

二、20xx年销售部工作计划

（一）销售工作策略、方针和重点

为确保销售工作具有明确的行动方向，保证销售工作计划的顺利开展和进行，销售部特制定了相应策略和方针，用以指导全年销售工作的开展。

1、销售部工作策略

要事为先，步步为营；优势合作，机制推动。要事为先：分清问题轻重缓急，首先解决目前销售工作中最重要、最紧急的事情；步步为营：在解决重要问题的同时，充分考虑到公司的战略规划，在解决目前迫在眉睫的问题同时，做好长远规划和安排，做到有计划的层层推进。优势合作：充分发挥每个销售人员的能力，利用每个销售人员

的能力优势为团队做贡献；机制推动：逐步建立解决问题和日常工作的常态机制，通过机制推动能力养成、管理改善和绩效提高。

2、销售部工作方针：

以提高销售人员综合能力为基础，逐渐形成销售工作常态机制，并最终提高销售人员和部门的工作绩效。

3、销售部工作重点

规划和实施销售技能培训：强化销售人员培训，并逐步形成销售人员成长机制。强化销售规划和策略能力：注重销售的策略性和销售的针对性（每接待一个客户都需要策略）。规范日常销售管理：强化销售日常管理，帮助销售人员进行时间管理，提高员工销售积极性和效率。完善激励与考核：制定销售部日常行为流程绩效考核。强化人才和队伍建设：将团队分组，组长固定化，垂直管理，并通过组长的形式逐步发觉团队中的管理人才。

（二）、销售部工作计划

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队。

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呢，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，建立一套明确的业务管理办法。

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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、因此不能单凭业绩来考核为尺度，应该从以下几方面：

（1）出勤率、展厅 5S 点检处罚率、客户投诉率、工装统一等。

（2）业务熟练程度和完成度，销售出错率。业务熟练程度能反映销售人员知识水平，以此为考核能促进员工学习，创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

（3）工作态度，“态度决定一切”如果一个人能力越强，太对不正确，那么能力越强危险就越大。有再大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

（4）KPI 指标的完成度。例如留档率，试乘试驾率，成交率等。

4、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己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5、建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

6、专职专业，强化对拓展客户资源的利用率。

销售部电话客户资源、汽车之家网站、车贷网络客户等不被重视，准备开展销售电话专人接待，专人回访，专人营销，电话营销，此人为两个组的组长，负责把网络的资源和客户信息进行记录和收集，并将顾客邀约到店。业务指标由销售经理直接考核。

公司销售部个人总结 5

20xx 年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为 46 家，销售额从 5 月份以前的 35 万左右递增到现在的月产出 55 万左右，递增率为 57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近 200 万控制在 120 万左右。

2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

销售工作存在问题及分析

1、大客户大包袱，20xx 年 12 月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比 60%多，费用占整个市场 40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：

a、金融危机有一点点

b、禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑

c、迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进

d、品牌调整导致部分顾客流失

e 促销员心态和积极性。

整改措施，由于我们签的是两年的'包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在

a 迪彩、牙博士重新导入

b 该系统每年下半年都是传统旺季

c 促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因：

a、不合理要货

b 一线促销人员和业务人员重视不够

c 季节性产品要货不合理

d 质量不稳定品牌 e 仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此,建议公司在仓库的陈列,货品的发放和管理,季节性产品的备货,即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

5、市场竞争现状，由于杭州日化终端供应商 20 多家，竞争白热化，对费用收取更多地倾向于部分现付和全部现付，导致我们在竞争中虽然最早获取信息，但最终因为费用支付问题流失很多店，并在市场开发中举步维艰，最终我们只有靠客情、靠信息和速度、靠品牌实力赢取部分网点。

公司销售部个人总结 6

20xx 年度销售部在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

1.20xx 年销售情况

20xx 年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的 X 牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。X 年度老板给销售部定下 XXX 万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额 XXX 万元，产销率 95%，货款回收率 98%。

2.加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达 3000 财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在 X 市 XX 科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。X 年我学习了 iso 内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践报告，其显示效果是满意的。

3.构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的`好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以X本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

4.关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

5.再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在X年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好X年度的销售工作，要深入了解电

子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福 X 迎春，祝我们 XX 科技有限公司在 X 年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

公司销售部个人总结 7

20xx 年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况总结如下：

一、20xx 年销售工作取得的成绩

20xx 年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的奥迪 4s 店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的%。总销售辆车，总销售额万元，回笼资金总计万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，特别是在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

(一)抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的'管理工作：

1.带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

2.时刻关注展厅内的水、急救药品等生活常需物品是否齐备，以方便为客户提供更加精细的服务，树立公司的窗口形象；

3.客户来店时，值班销售人员迎至展厅门外，主动微笑招呼客户，帮助客户打(拉)开展厅大门；

4.销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

(三)抓好队伍建设，全力做好工作

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/725243223321011341