# 内衣打版年终工作总结(精选28篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-07-05

*内衣打版年终工作总结1在各位\*\*和同事的\*\*和帮助下，我的工作能力不断增强。我本着改进工作的态度，认真完成了所承担的各项任务。我的工作能力有了很大的进步，为以后的工作和生活打下了良好的基础。现在我将我的一些销售工作总结如下：1、努力学习，努...*

**内衣打版年终工作总结1**

在各位\*\*和同事的\*\*和帮助下，我的工作能力不断增强。我本着改进工作的态度，认真完成了所承担的各项任务。我的工作能力有了很大的进步，为以后的工作和生活打下了良好的基础。现在我将我的一些销售工作总结如下：

1、努力学习，努力提高因为我毕业于家具行业的基层工作，所以在工作初期我对家具的\*\*也有了更多的了解，这对我目前的工作很有帮助。我还必须学习很多行业和销售人员的相关知识，以免在时代的不断发展变化中被淘汰，我们的工作也在随着时代的不断变化而变化。满足工作需要的方法是加强学习。

2、脚踏实地，努力工作作为一名家具推销员，无论是在工作安排上还是在处理问题上，都要慎重考虑并能够\*\*自主。所有这些都是推销员不可推卸的责任。要想成为一名合格的直销员，你必须首先熟悉商业知识并进入这个角色。有一定的承受压力的能力，努力工作，循序渐进，注重细节。二是认真对待自己的工作和\*\*交办的一切。认真对待，及时处理，不得拖延、拖延或敷衍。

3、存在的问题经过一段时间的工作，我也清楚地看到自己还有很多缺点，主要是：

（1）未及时跟踪和回访预期客户，因此在未来的工作中，应定期对客户的意向程度进行分类、标记和回访，以防止忘记客户数据。

（2）由于能力有限，有些事情处理不当。

我们应该加强并认真学习销售人员的规范总之，在我的工作中，通过努力学习和不断探索，我收获了很多，但我也有一点遗憾。我坚信，只要我努力，我一定能做好工作回顾20年，展望20年！祝家具生意在新的一年里蒸蒸日上，财源滚滚！我也祝愿自己在新的一年里有一个飞涨的表现电话营销年终。

**内衣打版年终工作总结2**

在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司 工作总结 记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对\*\*大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,AD绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略;要有系统结构：要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像NIKE的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在 圣诞节 时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。

2.邀请阅听人进入广告世界。在现今多\*\*发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。

3.要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非\*\*于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。当然，品牌为基本考量。75%的\*\*学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding.

广告的目标

1.消费者：解决消费者问题

2.产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

**内衣打版年终工作总结3**

导语：工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查和总评价。下面为大家带来的是关于销售部门的工作总结，仅供参考~

今年以来，工行支行把发展\*规模，抢占\*市场份额作为\*工作的重点，依托自身资源，通过争揽高端客户，营销集体办卡，抢占优质特约商户，扩大发卡规模，通过全行共同努力，收到了显著成效，截至9月10日，\*发卡量4500张，是去年总发卡量的5倍，位居工行分行\*发卡量榜首，实现\*中间业务收入66万元。

一是明确市场定位。为扩大发展\*规模，抢占\*市场份额，该行

**内衣打版年终工作总结4**

内衣销售技巧

(1)、顾客进店：导购员应微笑面对顾客，并真诚说“欢迎光临!”

(2)、关注顾客：导购员站在离顾客米远的位置，观察顾客、衣着打扮、身材等，并注意顾客的举动，如果顾客的眼睛停留在某一件商品或用手触摸产品时，导购员应立即来到顾客身边并解说、推荐产品，同时确认顾客的需求

(3)、激发顾客的需求：了解顾客的真正意图后，根据产品的特点向顾客介绍最关心的问题，激发购买欲望

(4)、如果这款产品没有顾客需要的尺码、颜色等，营业员应说“对不起，此款?，您可以选择这款?”，并强调这款产品比她手里那款更好销。(导购员根据现场灵活运用)

(5)、确定顾客购买意向后，导购员立即拿适合顾客的产品、颜色、尺码等给顾客，并进行试穿(如果顾客有要求，导购员应帮顾客试穿)。进试衣间时，导购员应该多带几款，以做备用

(6)、导购员在帮顾客试穿时，应该站在顾客的左侧边。穿上身后，导购员要把穿着效果调整到最佳状态后，才让顾客去面对镜子

(7)、如果顾客试穿后不满意;应该弄清顾客不满意的真正原因并做好相应的记录，还要抱歉对顾客说“对不起，没有让你挑选到满意的产品，有时间再来看看，我们过几天会有很多新产品到”。顾客走出店门时还应微笑说“你慢走，欢迎下次光临”

(8)、顾客决定购买产品后，导购员立即包装好放到收银台处，然后应继续向顾客推销关联产品，比如购买了文胸后推销配套的\_、睡衣等。

(9)、顾客挑选完产品后，导购员应立即按产品型号、颜色、单价开好售货小票，将第二联交给顾客，同时导购应该说“你购买的产品原价是多少，打完折后应该支付多少”。导购收银时应说“收您?元，应找您?元”然后把产品当着顾客清点好后，连同小票一起放入购物袋，询问顾客还有没有其它需要购买的产品。

(10)、根据顾客购买产品的金额，如果需要送上会员卡，这时就要拿出会员卡向顾客介绍会员卡购物所享受的优惠条件，同时做好登记客户资料，(包括电话、姓名、年龄、职业等)以便以后有新产品到或者有优惠活动方便通知客户。

(11)、成交后顺便解说一些正确的内衣保养知识、洗涤方法、晾晒方法，比如：深色产品前两次清洗有可能会掉色，但不影响产品本身的颜色，不可以使用带漂白的洗衣粉或者在太阳下暴晒等，并建议对方回去后认真阅读销售小票背后的说明

(12)、如果顾客在准备离开时继续张望，导购员应该继续询问顾客还有什么需要的，我可以帮你介绍。确认顾客准备离开后，如果没有其他客人，营业员一定要送顾客到门口诚恳的说，如果产品好穿就多带一些朋友来，不好也要来给我们提意见，“你慢走，欢迎下次光临”。

备注：

xx接爱顾客的七种时机：

①、顾客注视特定商品的时候;

②、用手触摸商品时;

③、顾客表现寻找商品的时候;

④、与顾客视线相对时;

⑤、顾客与同伴交谈的时候;

⑥、顾客放下手袋的一段时间内;

⑦、探视橱窗和驻足门口的客人。

xx接待顾客应该注意事项：

①、不宜站在顾客身后与侧后方介绍，应正前方或侧前方，距离顾客米左右;手势规范;(2)介绍时要注意顾客及陪同人员的谈论内容与表情变化。

②、介绍商品时不要用极端的形容词，赞词适中，审美以顾客要求为主，主动成为顾客进行购物的参谋。 ③、不可以衣冠取人，对所有顾客均保持平和态度。

xx跟顾客进行咨询回答时遵循的原则：

①、永远不要用否定性的语气;

②、永远不要用命令的语气，只能用请求性的语气;

③、用语应表示尊重;

④、拒绝场合应用对不起和请求性的语气;

⑤、不断妄下断言，要让顾客自己去进行决定;

⑥、在自己的责任范围内说话;

⑦、多说赞美和感谢的话。

**内衣打版年终工作总结5**

20xx年是xxxx海马汽车销售公司重要的战略转折期。\*\*轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xxxx海马汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出\*\*贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

>>对策一：加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于\*\*。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

>对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对\*采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌\*\*。\*时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展\_的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校\*\*免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

>对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的\*\*，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极\*\*车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务\*\*的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司\*\*多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务\*\*，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自xx年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检\*\*，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户\*\*。

内衣销售年终总结3篇（扩展5）

——仪器销售年终总结3篇

**内衣打版年终工作总结6**

自从我20xx年6月从事销售工作以来，在上级\*\*部门的正确\*\*下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20xx年12月，我总共完成了1253万元的销售额，完成了全年度销售额的20%。现将20xx年以来的销售工作总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报\*\*；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章\*\*；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成\*\*交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，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，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到\*\*安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对\*\*安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解\*\*意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，\*\*指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报\*\*并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报\*\*及相关部门，在接到\*\*的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、依据客户需求确定可\*\*的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排\*\*产品，通过自己对陕北区域的了解，\*\*的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35KV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局\*\*\*\*招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局\*\*招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，YH5WS—17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、PRW7—10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用\*\*的形式，让利给\*\*商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无\*\*采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向\*\*汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的\*\*商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因20xx年农网改造暂停基本无用量，20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合\*\*销售，自己计划在确定产品品种后努力学习\*\*产品知识及性能、用途，以利\*\*产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范\*\*的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，\*\*固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1—2天办理其他事务，如出差应向\*\*汇报目的地及返回时间，在接\*\*通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20xx年\*\*应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**内衣打版年终工作总结7**

我现在已经大三，社会实践对我们来说非常重要。因为社会实践是为我们进入社会做准备，是为了让我们毕业后能更好的去适应社会和工作岗位。现在正在进行的这段实践时间可以说是我大学两年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为再一次踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应;而充实则是在这段时间里，我再次学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实践也再次给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现在我真正明白了实践是检验真理的唯一标准，理论的知识来源于现实生活，学习了理论后没有应用于实际中，那就等于没有学，再好的理论知识没有应用于实际，只能是纸上谈兵，所以要付诸实践来检验所学，再辛苦也是值得的。现在我为期两个月的社会实践结束了,我在这两个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅，我在江苏中和苏州中一昆山区域做了两个月导购。那现在我将就对这两个月的社会实践做一个工作小结，希望这篇安踏销售实\*结可以供大家作为参考。

>一、实习目的

通过实习我深刻地体会到了社会与校园的区别。在走出学校课本知识的局限的基础上，学会在工作中运用课本知识，体验做一个社会人的责任和义务。在顶岗实习中不断充实自己，锻炼自身各方面能力，进而逐步融入社会，开始从校园生活进入社会生活，更好更快地适应岗位要求，做好从学生族到上班族的过渡，为彻底成为一名社会人打好基础。争取做好社会的一份子，为建设社会尽一份力量。

>二、公司简介

安踏有限公司是一家中外合资并且是\*\*最大的集生产制造与营销导向于一体的综合性体育用品企业，由安踏(福建)鞋业有限公司、\*\*安踏东方体育用品有限公司、安踏(\*\*)国际投资公司和安踏鞋业总厂等组成。 集团公司的前身安踏(福建)鞋业有限公司创建于1991年，地处三大鞋都之首——福建晋江市。

十多年来，安踏集团已从一个地区性的运动鞋生产型企业，发展成为全国性的营销导向型的综合体育用品企业集团。目前安踏集团拥有员工5000多人，厂房建筑面积达12多万\*方米，全部实行电脑化管理的六条现代化流水线，年生产各类休闲运动鞋达500多万双(套)。一个占地面积达100余亩、具备10条现代化生产线的花园式工业园坐落在美丽的侨乡晋江市。这10条全部实行电脑化管理的生产线，从20xx年1月开始全面投入使用以来，使安踏高端产品的研发、生产、配送得到了突飞猛进的提高。

从20xx年开始 ，安踏迈出了决定性的一步，即产品的多元化和品牌的国际化。开始跨向运动服、配件等服饰系列产品领域，这意味着安踏已经从单一的运动鞋向综合体育用品品牌过渡。

同时，\*商业联合会、\*\*全国商业信息中心的统计数据表明：安踏运动鞋1999年至20xx年连续三年市场综合占有率位居全国同类产品第一位，已成为众多消费者，尤其是广大青少年喜爱和追逐的时尚运动品牌。20xx年荣获\*体育用品界运动鞋类民营企业第一个“\*驰名商标”。

>三、实习内容

暑假给我们很多的发展空间，一份实践的经验对我们的学业有很大的促进作用。特别对将升上大三的我，实践的经验将对即将毕业的我很有帮助。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，提高自己的交际水\*，增加个人在社会竞争中的经验和实力，锻炼和提高自己的能力，以便在大学毕业后能够真正融入社会，走向社会，能够很好的适应\*\*外的经济形势的快速变化，并且能够在日常生活和工作中处理好各方面的问题，经过再三考虑之后，我选择了零售终端(专卖店)作为实习的地方。这在我看来这是一个对于目前状态下很适合我的地方，无论是从现在的能力的角度来看，还是适应以及目的的角度来看。因为这份工作能见识到各种各样不同的人，能极大程度地锻炼自己的口才。上班的第一天我几乎是在一直不停的走动中度过的，感觉都没有真正的休息过，身上都被汗水浸透，很累，快让我虚脱了。晚上我才蓬头垢面的回家，然后就倒在床上，在也不想起来了，工作的劳累让我似乎感到这个身体都已经不是我自己的了，感到自己都已经垮了。这种劳累是我近二十年以来，第三次经历。以前在家里的时候都是养尊处优的，被父母宠着，没受过这种样的苦。那天晚上我都开始后悔了，都在责骂自己是在自找苦吃，为什么当初不找一个轻松的工作呢，可抱怨是无济于事的，明天太阳还是会照常升起，工作还是得要干的，毕竟是自己所选择的道路，只能强迫自己走下去了，该坚持的还是得要必须坚持的。何况我这都已经是所谓的技术工作了，起码算是脑力劳动了，比起那些做体力工作的工人们来说，我想我自己算是很幸运的了，想想他们所经受的是何等的辛苦，对于这些，我都不敢想象，那些辛苦是我们这些从小在蜜罐子里泡大的人所不能承受的。

如果光学习不实践，那么所学的知识就等于零。因为它没有通过实践而产生价值，只是书本上的理论罢了。\*说过：“理论应该与实践相结合。”另一面，实践也可以为我们以后找工作打下良好的基础，增强我们在社会中的竞争力和实力，提高我们的自信心，也让我们变得更成熟稳重。通过这段时间的社会实践，我学到一些在学校里学不到的知识。因为所处的环境的不同，接触到的人与事也就不同，从中所学到的东西自然也就不一样了。我们要学会从实践中学习，从学习中实践，把实践和理论知识有机的结合起来。在\*的经济飞速迅猛发展，\*\*外经济日趋变化的形式下，每天都会不断有新的东西涌现出来，在拥有越来越多的机会的同时，也拥有了更多的艰巨的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经落伍被淘汰掉了，如今，\*的经济已经与外面接轨，对于人才的要求也越来越高，因此我们要有一定的紧迫感，要清楚的认识到自己的不足，不仅要学好学校里所学到的理论知识，还要不断从生活中，实践中学习其他知识来提高自己，不断地从各方面武装自已，充实自己，这样才能在这激烈的竞争环境中脱颖而出中，从而充分展现出自己的能力和才华，让自己的人生得到升华。

在实践的这段短暂的时间里，我感受着工作的气氛，体验着工作给我带来的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法体验到的，并且在很多的时候，我还要做一些工作以外的事情，比如说有时候要做一些清洁的工作或修电器、收银等等，在这里，没有人会告诉你必须做什么，可是你必须自觉地去做，要尽自已的努力把它做到最好，而且你工作的效率的高低会得到别人不同的评价。在学校里，只有学习的氛围，毕竟学校是学习知识的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力学习。然而这里是工作的场所，每个人都是为了获得更多的报酬而努力，但是在我看来，无论是学习还是工作，都存在着竞争，这是不可避免的，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，改进自己不足的地方，也要不断学习别人怎样和其他人相处，以提高自已的人际交往的能力!

在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在\*时看来学的很多东西总感觉与自己的想象相差甚远，但说不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的：在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却在记忆中消失，擦肩而过。想起这，真的要感谢在校期间学的那些本专业以外的知识。

现在很多还在读书的学生都说宁愿出去工作，也不愿在校读书;可是那些在社会工作的人却都宁愿回校读书，也不愿去工作。我们现在上学是为了学习先进的科学知识，为的是将来走进社会后，能贡献出自己的一份力量，所以我们应该在今天努力学习，掌握好专业知识，这样才能在明天更好地为社会服务。

通过这次58天的社会实践，让我懂得了要团结周围的群众，全心全力搞好工作，同时我也意识到自己也有很多不足，通过这次实践活动，我知道要虚心向别人学习。感谢学校为我们提供了这次宝贵机会。在实践中可以学到与书本截然不同的知识，是让你开阔眼界、了解社会、增长的见识的宝贵知识。

**内衣打版年终工作总结8**

1、思想上有放松现象，在大项任务面前，有畏维情绪，（主要表现在工作多，任务重的情况下）。

2、履行职责上缺乏雷厉风行的工作作风，存在老一套的思想

3、在学习理论上，只求表面的学习，而没有深入的探索，没有真正达到学以致用的目的；

4、工作积极性有待于加强

5、对全班人员的管理上在漏洞，没有真正深入战士中去。

俗话说：“万事开头难”， 千里之行始于足下，良好的开端是成功的一半，对于目前内衣市场的竟争格局来说，通过开业前后有效的营销策略扩大店铺及品牌的知名度，对于该店后期的生存、发展无疑起到举足轻重的作用。本人通过长期的市场实践，认为以下几种策略、方法对于开业前期店铺的宣传具有相当的借鉴意义。

以制造强大人流量为刚开业内衣店扩大宣传策略

以浓郁的购物氛围为刚开业的内衣店扩大宣传

内衣店铺开业一定要有开业的气氛，要让顾客知道你是新开业的店铺，说不定有便宜可占哦!我虽不勉强一定要放什么烟花，但一定要想办法搞些花蓝，而且越多越好，太少了不行，没有气氛;当然如果条件允许，也可以配备彩虹拱门，加之搞些乐队之类，但这都不重要，重要的是要有开业的气氛;开业气氛的营造可以增加进店率，有了进店率才可以有成交率。

此外店铺播放音乐也是非常重要的，而且是有动感的音乐，没有音乐的店面是沉寂、可怕的，开业时当你试着把音乐停下来，人们说话的嘈杂声一下子就凸显出来，大家会一下子显得不知所措;音乐声掩盖了人们的嘈杂声，同时也增加顾客的安会感。静悄悄的内衣店让女性顾客缺乏安全感，不敢去试身，也不利于放松心情购物，最终导致不能成交。

以奇异的促销策略为刚开业的内衣店扩大宣传

由于近些年来消费者长期养成的习惯，如果开业没有一些促销之类，顾客会不适应，其实并不是要求卖赠商品有多大价值，也并不是要求一定要让利;但是采取的促销方式或选择的促销赠品一定是“新、奇、特”。不能标新立异、独具匠心，面对当今社会浩瀚如大海之商品，就一定不能抓住消费者的眼球，吸引消费者注意，当然就更不能让消费者接受了。因此我在走访终端市场时，一般都会要求终端商促销赠品很精致，市场上一般是见不到的，女孩子一见就喜欢;也或者促销手段、方式很特别，令人在尝试后终生难忘，由于本人精心准备了西游记中很多人物的服装道具以致于走秀现场及最后拍大头照都具有创新意味，最终那次活动场面火爆，参加活动的络绎不绝。为此，本人认为我们终端内衣店铺在策划促销活动时，一定要不落俗套，结合自己身边的人和事，加以独创方可取得预期效果。

以促进第一次成交为刚开业的内衣店扩大宣传

新店开业，顾客进店，顾客图的是新鲜，而我们则要让顾客有购物的体验;当顾客有了一次在店中购物的体验后，下次来，就有熟客的感觉，下次来，心情就会放松，下次来，就有机会建立友情逐步成为忠实顾客。这就是为什么我们常说有了第一次就有第二次;另外当顾客选购了第一件商品时，会大大增加购买其它商品的购买欲望;这就是为什么本来我们到超市只是为了买一瓶洗发水，最后搞了一大堆东西回来。所以准备一些价廉物美、物超所值，人人都可以购买，多一个不多，少一个不少的商品，是非常有必要的;例如超市常常会把鸡蛋、洗衣粉、食用油做为此类商品;我们37度内衣品牌内衣旗舰店开业时总是会多准备一些小耳环，小饰品之类，也是这种通过层层递进、逐步渗透的方式来发展一批又一批的忠实会员、使得我们在全国市场节节攀升。

以周到、细致的开业前期预备工作为刚开业的内衣店扩大宣传很多店在装修期间的促销是一片空白，十多天的装修期，店门口人来人往，白白浪费了，其实这时可以做一个显眼的大喷绘，一个临时性的广告，花费不是很多，百余元就可以，广告内容可以是即将开业的品牌形象宣传，也可以是开店促销的一点透露或让人惊讶、感叹的资讯，还有一种省钱的方法就是拉一个条幅，上写“距某某店开业还有多少天”，也是不错的，造成顾客的期待与好奇感，为即将开业造势。此外制作精美的内衣营销人员招聘广告也是新店开业很好的宣传策略，很多店只是简单的写个招聘二字或几句招聘要求;因为开店必然要涉及招聘导购人员，精美的招聘广告有时意义大大超过招聘本身，起到很好的宣传作用。其实我们以前也经常看到一些公司在报纸上通过整版的招聘广告以及巨资招聘某一职位来显示公司的实力，其目的和道理都是同样的。

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

一、面对问题要冷静而不应该急躁

先要分析原因，再提出解决方案。在刚进营运部时，在打造教练店，我和彭吉负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我(表情有点不高兴)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

二、学会了与人沟通

我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

三、授之以渔，而非授之以鱼

在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我所知道的教给我的同事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

四、宏观把握问题的能力

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油!

齐心协力，努力把工作做得更好。

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

一、 八月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

㈠ 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”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。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。

九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

八月份进行的《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。㈡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着。

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。

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、 九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：

㈠ 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，以秋冬新品的到店的种类、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。

㈡ 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。

总结吸取八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。

首先，作为一名导购员，荣美大家庭的一员，非常感谢荣美管理层能给我这次珍贵的工作机会，从事导购员这个职业一段时间了，我更加的明确了自己的工作职责。顾客至上的理念更加的深入我心，我们作为商场的导购，要时时刻刻从顾客的角度做好本职工作，增强这方面的意识，态度要诚恳，严格遵守商场的行为规范。

其次，人有两种思维，一种是积极思维，另一种是消极思维。积极的思维会产生正面的效应，而消极的思维会产生负面的效应。这句话提醒我，在日常的销售工作中，要充满热情，面带微笑，用诚挚的服务态度去影响顾客，用积极的心态去影响周围的同事，努力营造一个积极向上，服务至上的氛围。

再次，要想成为名副其实的优秀导购员，除了良好的心态以外，还要注重学习：向同事学习，向竞争对手学习，向顾客学习，要学会超越自我，态度要谦虚永不满足，通过量的积累，必定会实现自我超越，成为王牌的导购员，实现自己的社会价值。在工作中学习其乐无穷！

关于售后服务方面，我们要跟在销售的时候态度一致，要耐心的跟顾客沟通，找出问题的最佳解决方案，以顾客100%满意为自己的奋斗目标。此外，还要加强自己的安全意识，防微杜渐，排除一切的安全隐患，发现安全隐患要及时报告给商场的工作人员，富于责任感。积极的工作态度，良好的人际关系，礼貌耐心，防微杜渐，荣美以我为荣，我以荣美为家，相信我们荣美的明天会更加的美好！

一. 市场现状：

据调查， 60%的女性不知道内衣的型号，有些连自己的胸围尺寸也不清楚;90%以上的人认为内衣太贵是一种浪费;而关于内衣款式只有15%的女性选择性感。这一调查结果虽然未必全面，却也说明了内衣市场还有待开发，需要一些方法等去打开更好的市场。

二. 内衣店所在位置及现状

1.位置状况

东莞市是一个以工业区为主的城市，我司内衣店分布为，莞城，横沥，黄江，东坑，后街，茶山 ，人群的消费能力并不太高，对内衣了解及理念模糊;私人内衣店较多，价格和款式不亚于品牌店和连锁店。以上情况会给公司在市场流失不少客户。

2.人员状况

销售人员流动大，培养一位合格的员人需要一定的时间和物质。

销售人员销售技巧及专业知识不够扎实，会导入客户对新产品的信任度。 店长对公司的系统流程认识不够。

3.店面形象

店面形象也是一个产品的形象。产品的类型，款式和陈列，根据消费者的

不同来进行调配。现在很多私人的也主意到店面形象，形象好会更吸引有消费能力的或年轻人来购买产品。

4.促销活动

活动期间可以更快的消化不良库存或带动其它产品的消化。

5.库存的管理

需计划和执行补充库存，更好的确定进货和出货多少，何时定货。减少出

现过多的不良库存。

三. 针对以面不足订下以下营销方案及建意

1. 东莞市以工业区为主城市，可以中低档为主打市场，在价格不亚于私人店，以连锁品牌优于私人店。

2. 对人员进行相关的培训，可一个月进行一次培训，主要是销售技巧。要求是：销售人员以前的被动销售转为主动销售。现在市场无论是私人或连锁品牌都应该是采取主动。

对店长进行，公司系统流程的重点培训，更好管理店面。

3. 店面要有一个标准的陈列形象，每月给于考核。款式可根据当店的销售指数，实施发放。

4. 促销方式除了传统的打折外，赠品是不可缺少的东西，类似的东西女人喜欢的相关联的东西无非是袜子、丝巾、肩带、毛巾、化妆包、化妆镜等普通的东西，可以经过一些点缀，或者在包装下点功夫，取得能达到一定的效果。最大众化东西其实往往也是最受欢迎的。

5. 库存可以通过以上促销的方式进行消化，做好更准确的数据，以店长负责计划和控制，进行每个月的消化报告，做到多进多补少退。

暑假前，老师给我们布置了一项社会实践活动任务，寻找身边“守诚信、讲道德”的人或事，假期里，我们分三路，在公交车站，村场商店等场所进行了调查活动。

我们组叫“红领巾雏鹰小组”，七月十五日那天，我们一行人冒着酷暑，约定在中心小学校门口集会，首先我们来到一家经营种子、农药、化肥的店铺。老远一瞧，只见门前人来人往。走近一看，很多村民手里还捏着一叠钱，他们脸上挂满了笑容。我上前时一位汪姓大爷询问了情况，得知在上半年春播时，这店里销售的种子出了问题，导致老百姓的早稻减产，损失不少。店老板今天进行了赔偿，把我们的损失降到了最低。

店老板忙得不可开交，一家人又是赔礼，又是道歉，我们只好静观其变，临近中午，老板手中的活才停下来，我们说明来意，老板才接受我们的采访调查，谈话中我们才发现老板感到特别惭愧，然后又非常严肃对我们说：“作为一个商贩，讲究的应该是诚信，坑害别人，短斤少两是不可取的，这次我虽然损失了十多万，但我得到的是比金钱更可贵的东西。

我们继续搜索目标，来到公共汽车站，刚好碰到李师傅，他欣然接受了我们的调查采访。他说：“公共汽车上各种类型的人都有，有扒手、有无赖、有见义勇为的，有助人为乐的，令人欣慰的是好人多于坏人。前两天有个扒手把手伸进了一位老人的口袋，就被一位小学生发现了，小学生大喊一声：“提高警惕，小心扒手。”小偷听见喊声，连忙缩回了手，人们望着这个小孩子，都投以敬佩的目光，小偷不好意思连忙下了车溜了。我们正听着李师傅给我们讲述公交车上的发生的那些精彩的故事，突然，车上来了一位年近半百的大伯，大伯手里拿着十二元钱说是什么车费，他们经过一番你推我让后，李师傅才收下钱，我觉得有点莫名其妙，后来才明白：前两天，大伯从华容城来，上车前包弄丢了，没钱搭车，说是回去后一定会送来，这不，今天果然送来了。

天近黄昏，我们几路人在同学曹卓家碰头，虽然满身是汗，但也满心喜悦，虽然又苦又累，但也收获颇多，我们各自进行了总结性发言，这次活动培养了我们吃苦耐劳的精神，我们的语言交流能力也得到了发展。同时我们也还懂得了每个行业都有其职业道德，每个人都要有诚信，作为一名学生，理应遵守道德，那就是认真学习，尊敬老师，团结同学，厚诚信、守道德。

一年来，我兢兢业业地做好本职工作，一丝不苟地做好部队的后勤保障任务，得到了领导及战士们的认可。同时作为一名党员干部，我处处以身作则，以xxx员的标准来严格要求自己，做好战士们的表率作用。

一 政治学习与思想教育方面。

(一)全年以来在各级领导的统一领导下，我努力加强思想建设，提高自身的素质和工作水平年初以来，我把学习当作是干好本职工作的第一需要，当作是提高思想素质的第一需要，当作是履行职责和党员义务的第一需要，除了每次能认真学习支队政治部安排的理论学习内容之外，还自觉学习报纸杂志上的有关政策理论及党对军队建设的一些重要论述。我深深知道，作为一名新时期士官，政策理论学习必须走在部队的前面，只有这样才谈得上同xxx、中央军

(二)努力学习科学文化知识，不断提高自身的文化素质和道德修养。在新的历史条件下，部队建设日新月异，科学文化知识的重要性举足轻重，感到自己的文化基础知识与部队目前的发展形势从长远上是看很不适应的，为了改变这种状况，适应时代和部队发展要求，探索新时期基层管理教育和训练执勤、后勤保障的科学方法。

二、履行职责、严格落实各项规章制度。

(一)严格自律，加强养成。作为一名党员士官，自己管理好自己是很重要的，我深知：“今天对自己的放任，只会给明天的工作、事业带

存在的问题

一 党员模范作用不强，发现问题，不能够及时纠正

二 以队为家的思想不强，不能发挥队荣我荣，队耻我耻。

三 只知干好自己分内的事，不关心身边事。

以上是我的述职报告，不足之处我会在以后的工作中加以克服和改正，坚决杜绝类似问题的发生。在今后的工作中我一定再接再厉，提%xyz[\*]高业务知识。在党支部的领导下努力干好各方面工作，用自己的优异工作成绩回报组织的培养，为部队建设贡献自己的一份微薄力量!

在xxx服装店实习共计快两个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生，于是我从对的产品开始了解，现将我这两个月来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

**内衣打版年终工作总结9**

20xx年对于房地产行业来说是一个跌宕起伏的年份，对于从事房地产行业的工作人员来说更是一个难以忘怀的一年。随着贯彻一年的各种房产调控\*\*不断出台，对每一名从事房产工作的人员都产生了很大的冲击。

对于20xx年的工作总结有如下几个方面

一：个人心态方面

年初当房产\*\*存在波动期的时候，当时内心坚定的相信房产行业不会因为各种\*\*而受到影响，因此工作期间表现出来的都是充满信心充满激情，因为相信这次房产调控不会持续太长时间，在不久的将来便会过去，但是随着房产调控\*\*的不断深入，对房产行业的影响持续加大，自己的心态也随着房产行情的转冷而变的不再充满信心和富有激情了，因此无论是在工作上还是在生活上都比较失落，深知自己作为一个项目部销售负责人，自己的失落情绪和不自信都会在无形中影响到整个团队的士气。 自己虽故作坚强和自信，但是仍掩饰不了内心的彷徨，因此对因自己的心态问题而影响到团队的情绪和士气进行深刻的\*\*\*\*。

二：团队管理方面存在的问题

1、招聘面试方面的不足

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部门增添了不少麻烦！

2、团队培训工作方面的不足

没有计划的培训、没有目的的培训、没有统筹准备的培训。

对团队的打造目标不明确比较笼统，培训的计划做的更加笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候即使天天培训也达不到培训的预期和效果。不但增加了工作人员的负担更影响了工作人员的心情。

对于培训没有一个长期统筹的安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，使主管也得不到相应的磨练更使整个团队裹足不前。也没有研究过老销售和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大老销售也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、\*\*、督促工作方面的不足

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和\*\*，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如销售人员的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致销售人员在这方面的工作开展的不是很理想。有的销售人员甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的不足

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不\*\*自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司\*\*的执行和落实方面的不足

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司\*\*给予其罚款，从而导致了其它销售人员心理不\*衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理\*\*进行相应的处罚，对其\*\*行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。卫生虽然每天都在做，但是维护效果比较差，刚到中午时分售楼处的卫生已经开始变差，追根究底这都是我的\*\*和督促管理工作不到位，导致工作人员在这方面的意识比较差。公司最基本的管理\*\*自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照\*\*去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题\*\*性不足。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的\*\*策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于\*\*将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。例如销售一线产生分单情况很正常，但是明知之前定的一些分单\*\*不是很完善，但是自己作为一个销售经理仍不认真去研究和完善以前的分单\*\*，从而导致在销售出现分单情况后没有一个共识的\*\*参考，只能根据实际情况进行\*均分配，这样在一定程度上也影响了销售人员的工作情绪和积极性。

7、对不同职位的工作人员管理层次不清。

销售和主管按照\*\*标准要求和管理，因此不能使主管的职能和角色充分的体现和发挥出来，从而使主管不仅体会不到自身的价值，同时也降低了主管工作的积极性。例如当我\*\*尚城花墅项目的时候共10名工作人员其中三名主管，如何使一个主管在团队当中更好的发挥自己的才华？如何使一个主管通过自己的实践管理得到迅速的提高？这些自己都没有认真的想过，更没有认真的做过，以至于三名主管在团队中起不到任何主管的职责作用更发挥不出主管应有的水\*，反而使主管心生埋怨对他们的关心不够。由于自己的不严格管理导致团队松散，这些都是我不可推卸的责任。

8、团队之间的沟通也存在很大的缺陷。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，感觉沟通纯粹是在浪费时间，但事实却让我倍感遗憾，尚城花墅项目7月份施行末尾淘汰制，当时每个人压力都非常巨大，因为每个人会面临着同样一个被淘汰的结局，尤其到月末的时候李珊主管和两名销售人员都没有业绩，自己也观察到末尾淘汰已经影响到了他们的工作状态，但是自己仍没有主动找到他们与其进行良好的沟通，更谈不上排解他们的压力，因此最终导致李珊心态即将达到崩溃的边缘。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要，而作为一名销售经理对\*\*如此漠不关心，导致\*\*出现这种严重情绪深表自责。

通过团队管理失败的教训让我深刻的领悟到“严格是爱，宽松是害”这句话的含义。

**内衣打版年终工作总结10**

转眼之间，我来产区工作已是一个月了，想想也快半年的变化使我成熟了不少，经历了不少，每天都在忙忙碌碌中度过，过去的一年里在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。现将工作总结如下：

一、以踏实的工作态度，对待销售内勤工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要\*，一来能增强我个人的交际能力，比如和财务、仓库每天都在有工作上的往来，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，最重要的就是销售信息，以便及时反馈为销售部业务人员

**内衣打版年终工作总结11**

20xx年是xxx汽车销售公司重要的战略转折期。\*\*轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xxxx汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出\*\*贡献奖。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入价格战的误区。我常说价格是一把双刃剑，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于\*\*。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：

1、加强销售队伍的目标管理、服务流程标准化、日常工作表格化。

2、检查工作规律化。

3、销售指标细分化。

4、服务指标进考核。

5、晨会、培训例会化。

对策二：细分市场，建立差异化营销、细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对\*采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌\*\*。\*时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展\_的推荐销售，同时辅以xxx的品牌介绍和文化宣传，让他们感受xxx的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校\*\*免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

**内衣打版年终工作总结12**

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

**内衣打版年终工作总结13**

一、系统产品知识积累

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

二、业务渠道的摸索与建设

我所负责的销售区域为迁安，古冶，开\*三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为xx余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

三、品牌的建设尤其重要

xx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的\*\*\*\*与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxxxxx团队的拼搏与努力！

四、客户永远是上帝

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

五、销售数据统计

截止到20xx年xx月xx日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

回顾过去的20xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，也成为了老员工。在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步，但是也有许多需要改善和进步的地方。

作为部门的老员工，我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的置业公司来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理\*\*。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的营销方针，同时将公司的营销策略正确并及时的传达给每个新员工及组员，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好同事的思想工作，团结好销售小组，充分调动和发挥组员的积极性，了解每一位组员的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购买心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做新同事的表率。不断的向同事灌输企业文化，帮助员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让\*\*”到积极的“我要干”。为公司赢得一个号口碑，同事为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的工作安排；其次，积极主动的为客户服务，让客户满意；要不断强化服务意识和增强自己的专业知识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，提高顾客满意度。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。现在，公司步入飞速发展的时候。对部门负责人；对老员工提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营销指标。新的一年开始了，业绩只能\*\*过去，我们将以更精湛熟练的业务提高自己。

面对20xx年的工作，我深感责任重大，要随时保持清醒的头脑，理清工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

一、通过参与项目的过程了解到以下：

1）了解产品，了解相同行业的竞争产品情况；

2）了解其他竞争项目的背景、项目的优势劣势、及推盘量。

3）了解老业主情况，有效地传递我公司实力及产品等信息以获得用户信任，做到老带新最大的利用率。

4）加强和各部门团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不\*\*的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

二、工作感言：

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的\*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业务知识和销售经验，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\*\*成长起来。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不是很满意，希望能够尽快的提高自己，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，提自己高上升的能力。

20xx年是有意义的一年，在20xx年里，唯有全身心投入工作，切忌患得，患失才能取得进步。祝愿公司在\*\*的带领下，使每一名员工积极的面对市场调控，走出市场\*\*。在新的一年中勇往直前，使我们能够在明年疯抢钢需的竞争中，做市场的佼佼者。

**内衣打版年终工作总结14**

>一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是xx、xx车的销售淡季，询问一下xx经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车;从四月七日-四月十二日xx部买了十七辆车。

>二、近来网点提车较多，团购车自入保险

xx部近来销售车少一些，所以网点提车少;xx部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在xx城入;另外四辆车分别是xx队与xx局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

>三、修路造成近来xx、xx销车下降，客户减少

近来，xx路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，xx部便派两个销售员出外做宣传，xx部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

>四、一般客户入险情况具体分析

在销售员销车过程中，xx一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入xx保险：

1、客户有的入，xx向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保;

2、有的想入一个月或三个月的，只为挂牌，因xx险最少也只能保半年的，所以，客户只能到车管所去办理，或是另想途径;

3、有的客户到亲朋好友那里去入的不少，因为面临日益严峻的保险竞争，保险公司都在争先拉保险任务，在买车前，就已定下保险去向;

4、有的客户要挂xx地方的牌子，只为省钱，所以不入xx城保险;

5、有的客户嫌xx保险贵一些，想多家保险比较后再考虑，s想这也是有别的保险公司在争保险过程中，不合理降价所至;

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

>五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当xx去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把xx当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种种，xx提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务能力要继续提高，多向xx学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，xx看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是近期保险工作的总结，不足之处，请xx经理指正批评。有望更好的开展xx部的保险业务。

**内衣打版年终工作总结15**

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 xx%;其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房\*均出租率为 xx%，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和\*均房价，皆高于全市四星级酒店的\*均值。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严\*\*。酒店全年经营利润了 万元，经营利润率为 xx%，比去年分别增加 万元和 xx%。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 xx%、 xx%、 xx%。比年初预定指标分别降低了 xx%、 xx%、 xx%。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次\*\*对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级\*\*每天召开部门经理反馈会，\*\*情况提出要求。保安部安排\*\*员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

希望大家喜欢酒店销售经理年终总结。

**内衣打版年终工作总结16**

尊敬的各位\*\*，各位同事：

大家上午好!

众所周知，销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自xx年4月8日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解

职责阐述

1. 依据公司管理\*\*，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作。

2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3. 主持制定销售策略及\*\*，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4. 主持制定完善的销售管理\*\*，严格奖惩措施。

5. 评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6. 货款回收管理。

7. 促销计划执行管理。

8. 审定并组建销售分部。

9. 制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10.制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。

11.对部门工作过程、效率及业绩进行\*\*、服务、\*\*、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员\*\*动后，在宋总的正确指导下，撤某某区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的工作做一个小结。

>一.培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其\*\*售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售\*\*和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互\*\*，既突出了工作的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强的资本 。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

我\*\*公司感谢你们!

>二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强起来!

>三：敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难!在这样的情况下，销售部在宋总的力\*\*下，营销模式尝试\*\*，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡!

众人捧柴火焰高!

>四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项\*\*和规章\*\*能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理\*\*，是检验销售人员\*时工作的天\*，是衡量销售人员\*时工作的标准。在这个基础上，

**内衣打版年终工作总结17**

近期业绩明显下滑，现虽然处于抹胸内衣销售淡季但

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！