# 个人销售仪器年终工作总结(精选13篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-01-24

*个人销售仪器年终工作总结1在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水\*有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水\*。经历了上次开盘，从前期的续水到后期的...*

**个人销售仪器年终工作总结1**

在房地产行业工作也已经一年了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水\*有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水\*。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下，下面是20xx年的工作总结：

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，工作总结方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水\*，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这一年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

回顾这一年的工作，我在公司\*\*和同事们的\*\*与帮助下，提高自己的工作要求。按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：

一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，\*\*的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形\*\*的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突\*\*况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户\_，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，\*款\*\*信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

5、做好臵业顾问的培训学习工作。及时捕捉\*\*信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。\*\*召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；

第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理\*\*的严密性与连续性没有监管到位。

**个人销售仪器年终工作总结2**

----实验室仪器室工作总结

本学期在学校各级领导——特别是新任领导及其他教师的关心、配合下，学校实验室管理工作取得了一些成绩，在很多方面走上了更高的台阶，作为实验管理员个人来说，也在从思想到行动、从理论到实践等方面较好地完成了自己的任务。努力做到了管理工作和和教学工作的紧密结合，有力地促进了实验教学的顺利进行。

具体工作总结如下：

1、开学初就认真制定了xxxx—xxxx学年度第二学期工作计划和实验室课程计划。并对实验室的所有仪器进行了盘存工作。

2、开学初期就排出了三年级的四个班的固定的实验室座次表，并制订了由小组为单位的组长负责制。使学生进入实验室后，有序就做，并在实验后由课代表和小组长进行清点、整理、清洁工作。

3、打了一场漂亮的攻坚战!

学校规范化验收的进程其实就是一场艰苦卓绝的战争。那一个多月的工作量和工作压力是用任何语言--------也难以表述的。在那些“暗无天日”的日子里，上班和下班没有什么界限，白天和夜晚没有什么区别，最可怕的是自己兼任的两个科技班的教学工作成了我“误人子弟”的的追悔和尴尬，一个多月没有休息一天，一个多月的激烈拼杀，一个多月的殊死搏斗，一个多月的梦魇生活，一个多月（对3、4班）的痛心疾首，成了我教学工作中一个永远的缺憾和忏悔……要知道每个晚上整理档案我都要忙到十一、二点，哪里来得及钻研教材和周密备课。不说了，一切都已告一段落，况且自己作为行为客体本来就是身不由己的。

4、继续加强仪器室和实验室的安全保卫工作

不仅在平时教学工作中指导学生正确、安全的使用实验仪器设备，而且还对部分学生进行了灭火和防触电急救的的专题讲座，并定期检查实验室电学实验台的用电线路的安全情况。

5、继续做好实验室物理仪器的科学管理工作，努力做到仪器存放系列化和保管科学化，并做好仪器的保养、防腐、防潮、防尘、防蛀等工作。

6、实验教学是一个系统过程，教学时既要重过程，也应该注重结果，为此，我们在本学期依据中考的要求继续组织了初四年级的实验操作考核模拟练习，首先我在器材和其它事项上做了充分的准备，然后我和--------程老师分工，一个一个地、讲解、指点、把关，从而使得操作考试的进行基本做到了有条不紊。以力争继续蝉联前几年的实验操作成绩的冠军宝座。

7、拓展途径，兼顾其它

实验室工作与其它工作一样，同样是促进学生全面发展地一个主阵地。为促进学生的全面发展，培养学生创新精神和实践能力，本学期我对初三的三个班实施了定时开放活动，并大力提倡开展课外科技实践活动，如定期进行了小制作评比活动和小发明评比活动，努力为学生搭建一个提高实践操作能力的平台，使部分学生的科技创新能力上升到一个更高的层次。

8、继续实践着实验器材的“节约”行为

一些自己能够制作和组装的器材，我不惜花费时间和精力进行自制和组装工作，比如这学期我自己焊接了约150根导线，仅此一项就为学校节省开支约100元。修复各种仪器约百余件次，各种电表、光具座、焦耳定律演示器、滑动变阻器、天平、光具盘等等，同样为学校节省开支约200余元。

其它的工作依然杂碎而繁多，仪器的保养工作，日常的卫生扫除，仪器的归类摆设，帐簿的及时盘整和填写……在仪器橱的摆放布局上也费了一番思索，下了一番工夫。

--------

有一些现况仍然是令人遗憾的：仪器室不方不圆，仪器橱破旧不堪：样式不一、颜色不一、厚薄不一，好在我在冥思苦想后找到了更好的摆设方案。仪器数量不多，鸡肋不少。墙皮也因为多年没有粉刷而导致墙皮脱落严重。防盗门锈蚀严重。仪器室的窗户依然是原始框架。所有这些都影响和动摇了我抢胜夺优的信心和决心。

在看到成绩的同时，我也深感在不少方面还存在问题，反思一学期来的工作，认为存在的问题主要有：器材、资料的进出记录不及时，有时临时借用不记账且不按时归还，而自己碍于颜面又不好意思多说。另外，对个别仪器的使用方法，特别是不少旧仪器，因找不到对应的说明书而处于空白状态，各种科技活动及自制教具工作因经费问题根本不上档次，等等。

面对着教学工作和实验准备及仪器保管双重任务，我的感受真切而又自私：身不由己！“既得抓紧教学，还要维护、管理好两室，绞尽劲脑汁地想着如何让实验室再上点儿档次，因而常常是忙得一塌糊涂，工作生活也倍感压力。举一个最简单的例子：有时候我上午因上课找不到一点空闲，但又不能耽搁下午的实验，特别是初四的操作考核实验，我不得不利用放学后的时间来完成自己应该做的一切，因而常常在中--------午12点以后才拖着疲惫不堪的身躯踏上回家的路途。然后就是在出校门时因为惊扰了高大爷的休息而惭愧不已。

不过，我也要衷心的告知每位领导和教师：实验室地处一个偏僻的角落，平时你们是很少光顾的，所以你们到实验室的时候所看到的只是结果。有谁知道两室的管理在操作过程上也需要一丝不苟的作风和废寝忘食的劳作。你以为那些仪器永远是听话的乖孩子吗？你认为那些仪器永远是那么健康而不需要诊治吗？你认为准备实验就仅仅只是简单地把仪器从厨子挪到提盒或搬到实验桌上吗？你认为那三十多个档案盒和五薄两单是像罗马一样在一夜之间建成的吗？你认为那些个自制教具是随意拼凑的吗？你认为实验室中的那些特殊气味不会影响到人的健康吗？你认为实验室的卫生工作……

实验室是学生非常喜爱的探究场所，也是学生成长过程中的一个必需环境，会为学生的成才带来很大的帮助。因此，在接下来的时间里，我会继续将她建设好，管理好，让她在实验教学中发挥更大的功能和作用。

让管理工作不再有所疏忽——为什么要摆出这样一个题目，其实我的用意就在字里行间，我要用这个--------概念反复地告诫自己，要履行好自己的管理职责，就不要让任何疏漏从自己的眼皮底下晃过，毕竟，实验室的管理工作更需要精雕细琢。

**个人销售仪器年终工作总结3**

(一)在已经过去的20xx年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级\*\*真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和\*\*下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20xx年度的工作简单地总结如下：

(二)不知不觉中我已在公司工作将近一年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段历史，第一期商品房的初建到现在的全部售出。回顾近一年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。

(三)转眼间，20xx年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这过去的一年里有失败，也有成功，遗憾的是;没有为公司的销售打开市场，欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。

(四)公司\*\*和各位同事的\*\*与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，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，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年的工作总结如下。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，厅的全体人员在的\*\*下，公司各部门的大力\*\*下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将的情况做如下总结：

一、销售情况

销售车辆共xx台，各车型销量分别为：xx牌xx台、xx牌xx台、xx牌xx台、xx牌xx台、xx牌xx台。其\*\*售xx车xx台、销量xx车xxx台较上一年增长xx%。

二、营销情况

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、\*台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx次，刊登报纸硬xxx篇、软文x篇、报花xx次、电台广播xxx多次并\*\*销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在x月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，x月任命xx为信息报表员，进行对公司的报表，在期间xx任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

为完善档案管理，特安排xx为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，x-x月期间信息同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

五、20xx年工作计划

最近一段时间公司安排下我在xx等地进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于20xx年的计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务\*\*，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的，争取优惠\*\*，加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

5、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

6、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

最后，在新春到来之际，请允许我\*\*专卖店全体销售人员，感谢公司\*\*和全体同事，在一年的中对我们的大力\*\*与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力，虚心学习以更好的成绩来感谢\*\*和各位的\*\*!

**个人销售仪器年终工作总结4**

光阴似箭，转眼间\_\_\_年即将进入尾声！作为保险公司一份子来说，

首先感谢\*\*在这即将一年的工作中，对我的帮助\*\*与指导。同时，在这工作期间，有得也有失，现就将\_\_\_年工作结如下：

>1、提高自身素质，履行自己的职责。

今年2月份我步入到\_\_保险公司，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事新型行业的毕业生来说，将会面临更大程度上新的.挑战和考验。为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身综合素质，特别是增强保险方面的知识，做一个真正的保险人。做为办公室一名机要员来说，主要工作就是上传下达、文件管理、档案管理以及零碎的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿出文件给\*\*看时，文件是一遍又一遍修改，一遍又一遍打印，甚至让自身泄气烦燥，可是后来将心比心，公司\*\*都可以不厌其烦认真对待每一个文件，乃至每一个字，而做为我显然是微不足道的，达到了培养耐心的良好目的。态度决定一切，在工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

>2、执行做好\*\*交办的任务。

做为自身来说，除了做好自己份内的事以外，执行\*\*交办的事情当然也是理所当然的。同时我积极配合\*\*安排的工作，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替\*\*分忧，提高了办事效率。

>3、在工作中存在的问题。

在这一年中，存在着很多不足之处，如在面对千头万绪工作中，未能总结出积极有效、简捷明了的工作方法，缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。同时，在工作中如有不对的地方，还需\*\*批评指出。

我深信，在\*\*\*\*正确指导和全体员工的共同努力拼搏下，\_\_保险公司会做的更大、更强、更辉煌！

**个人销售仪器年终工作总结5**

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。

**个人销售仪器年终工作总结6**

进入xx从事内勤一职，已有两个月，十分感谢公司给我这个实习的机会。现在仅对这段时间的工作做一个总结。

我的职位公司将其描述为销售部内勤，因为公司从始至终没有安排较为明确的工作给我，我依据复试时与刘总的谈话，将我从事的工作做了一个比率上的划分，内勤文员方面的工作大概占到70%，销售占30%，而实际上这个比率是有很大误差的。因为在第二个星期我唯一被通知参加的全厂的会上，刘总说的一句，“新来的小何，以后负责公司网络销售这一块”于是我重新将自己定位为网络销售。

公司所采用的百度搜索，实质上是一种由潜在客户寻找我们的过程，相对比较被动。而我这个网络销售的除了\*时看看帐户消费情况，其他的动作也是白用工。为了对得住网络销售这个词，于是我在网上注册了几个免费网站并找个几个专门针对化工设备采购和供给的网站，更重要的是信息免费。

这相当于是化被动为主动，这两个月时间我从这些网站也陆陆续续摘录下来一些有价值的信息——江苏或周边省市的客户并且是我们公司能够生产的产品的求购信息。当然，完成以上的工作花不了多少时间，除了曹经理偶尔安排的比如下发货单、做报价单、送个文件，以及顾仓管调到车间后，巫科长交待的工程图复印及文件发送工作之外，剩余工作时间还有很多，而这部分时间也是我比较迷茫的，因为我不太确定自己应该怎么来利用这些时间。

工作积极主动是一个有责任的员工对自己的最低要求。我相信自己是有责任心的，要不然不会在接到任务以后第一时间去完成它，不会在无所事事的时候诚惶诚恐，不会认不自己的付出和回报不成正比并且因此而坐立难安，不会在最初的时候主动询问——我可以做些什么，有什么可以帮上忙的。

显然以上的并不能符合公司有关积极主动的标准，十分抱歉，就目前来说我实在不知道哪些可以积极主动的去做，因为我对公司整个操作流程缺乏了解，我所见到的只是细枝末叶，我被安排去做的也是临时所需。仅管通过观察我已经大概的了解内勤需要做的一些工作，但我不敢贸然动手，因为这项工作没有安排给我，我很担心因此而产出越俎代疱之嫌。

综上所述，对我本职工作这一块，虽然工作已经有两个月，但我还是理不出一个头绪，我对此也深感抱歉，还请见谅!

虽然职位的称谓为销售部内勤，我从内心还是更倾向于内勤的，业务方面我不太熟悉，跑市场也不是我的初衷。收集信息我很乐意，实事证明，现在盲目的上门拜访，是有可能连大门都进不了的，大港的门卫多么的尽忠职守呀!网站的求购信息更有针对性，客户的需求一目了然。

然而，我认为十分有价值的并认真记录下来的，始终没有发挥实际的效益，我不能不面对一个现实，我所做的是无用工。没有后期持续的跟进，一个个的意向客户就这么流失了，我很遗憾也很无奈，因为我不是理科出身，跟进过程中可能涉及到的专业的知识我无法给客户一个明确的答复，于是按照公司的指示记录本被复印了好几次，也分别转交了好几个人，结果始终没有突码。

我现在仅针对有效信息，无效业绩的情况，提一点自己的想法，技术部、销售部内勤不能及时跟进的信息，能否转给专职业务人员，毕竟他们的主要工作就是发展业务，与其让他们自身毫无目标的找客户，不如让他们把精力集中发掘这些潜在客户，也许可以事半功倍。以上为我的工作总结，总而言之，我对自己这段时间的表现不太满意，也许我可以做得更好的。

**个人销售仪器年终工作总结7**

光阴似箭，20xx年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，\*\*淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

xx年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20xx年10月8日，我成为xx公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相\*\*，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位\*\*和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20xx年12月1日xx盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会\*\*自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

如果没有一个良好的.心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

20xx年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

**个人销售仪器年终工作总结8**

进入福满花园项目已有一年了。20\_\_年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员的共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20\_\_年工作情况总结如下：

>一、销售人员培训

销售部于20\_\_年\_月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

>二、客户来访统计

20xx年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

>三、销售文件档案管理

在20xx年\_月\_日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到20xx年\_月\_日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺（vip增值确认书）、款申请书、退款确认书\*\*管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

>四、销控管理和统计

销控管理分为对外和\*\*两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。\*\*是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号\*\*，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

>五、销售现场管理

按排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行\*\*解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

>六、20\_\_年工作存在问题

虽然20\_\_年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的\*\*度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是都是陆总的提醒才去做的工作，在20xx年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20\_\_年的销售成绩比220\_\_20年的成绩更上一个台阶。

**个人销售仪器年终工作总结9**

销售部内勤是一个承上启下的工作，把握市场是销售的关键，做好年终工作总结能让销售变得更加顺利，下面是销售内勤个人年终总结，一起来看看吧！

20xx年我又有了新的开始新的挑战。20xx年年初公司开会决定将我从办公室职位调到营销部做内勤。经过一年的办公室工作，已经熟悉了自己岗位工作的重要点，对办公室工作已经游刃有余，正准备新年新开始创工作最佳绩的时候，接到这样的通知，要到完全不了解的岗位上去，对我也是一种考验，当我接到这个通知的时候，心情一落千丈。经过激烈的思想\*\*，我毅然决定自信的面对新的挑战。从陌生到熟悉 从不懂到了解，经过一年的艰苦的磨练，让我对销售内勤职位有了深入的认识。现将我一年来的工作情况简要总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应销售内勤工作

二、加强学习、注重自身素质修养和能力的提高

刚开始接受销售内勤这项工作的时候，一时转变不过来角色，还一直处理着办公室事物，接受\*\*交办的一些事。由于没有完全适应销售内勤的工作，导致工作上的失误，经过\*\*批评指导，经过自己内心思想\*\*，认识到这是我一个新的挑战也是我提高自己的一个\*台，我必须努力努力再努力的去适应，去做好这个工作，珍惜这次的学习机会。

因此，我通过上网、书籍和各类文件资料搜索一些销售内勤工作内容和职责等等。同时，虚心向\*\*、同事请教学习，取长补短，来增强服务意识和大局意识。对销售内勤工作，能够提前思考，对相关工作都能做到计划性强、可操作性强、落实快捷等。

三、坚持做事先做人，努力做好销售内勤工作，热心为同事及客户服务。

为了做好销售内勤工作努力，热心为同事及客户服务，我做了以下努力：

1.信息搜索方面，每天坚持上午和下午下班\_上搜索相关产品信息，进行汇总分类，有利可执行信息及时反馈业务人员，以开发新客户做基础。

2.客户咨询电话，做到登记清楚、详细、汇总、反馈;相关产品资料搜集、整理、分类、汇总，为业务员做好售前准备工作。

3.合同、标书的草拟、经办、备案、整理、归档。严格按照\*\*规定编写合同，做到条款清楚、明确，措辞准确，以确保公司利益;了解合同概况准备好相关资料，跟踪物流情况，确保货物安全到达客户地点，为客户做好售后服务。\*\*并督促业务员公司货款回笼情况，确保资金安全。对每月销售情况做出统计，以便统筹安排生产，确保年度销售计划指标的完成。

4. 记录各类费用支出，确保营销费用开支合理，避免浪费现象的出现。做到每笔支出登记在案，清楚明确。

5.准客户、加盟商、\*\*商、供应商的信息整理、备案;客户投诉、意见及建议的记录、反馈、协商、解决;营销、生产、技术、财务等相关部门的协作，确保产销衔接顺畅。公司与公司、公司与客户、部门与部门之间的公关工作，以便做好有力后盾。

6、关系处理方面，在工作上能做到主动补位。并能与同事之间加强沟通，密切配合，互相\*\*，保证整体工作不出现纰漏。在工作中我自己确定了一条工作原则，属于自己的工作要保质保量完成，不属于自己的工作范围的配合其他人员能完成的也要按时完成，做到了主动、热情。

四、严格要求自己，时刻警醒

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。自己在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在\*时工作和生活中，做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做。在\*时时刻要求自己，必须遵守公司规章\*\*，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

五、存在的不足

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于销售内勤的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足，有时候工作不在状态，遗漏一些重要事情，对自我管理方面做的不到位。

2、对工作程序掌握不充分，对自身工作熟悉不全面，对整体工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

**个人销售仪器年终工作总结10**

来到市场部工作已有半年了。在这半年的的时间中，公司领导、部门领导、公司同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也体会到了市场部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。这段时间以来，在领导和同事们的帮助和指导下，通过自身的努力，各方面取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

>一、销售业绩状况

在实习期以及实习期结束的这段时间里，在销售任务上没有给公司创造任何价值，没有完成市场部规定的每月销售任务。

>二、工作成绩状况

1、在产品认识上

通过这段时间，一切从零开始，熟悉适应了公司环境，熟悉了解了xxx产品的用途、型号、材质、特点等，以及产品在目前市场中的基本情况。xxx目前在医院里没有普及使用，客户和医院对xxx产品的了解知之甚少，由于产品原材料等因素导致产品价格高，但是由于其产品有特点和优势，客户和医院对xxx产品都比较感兴趣，对此类新产品、优质产品未来的合作充满期盼；

2、在客户开发上

通过这段时间，每天通过网络寻找客户信息，网上、电话拜访客户，加强与客户交流合作，做好每日客户拜访记录情况，客户资源有

了很大的积累，并有部分客户正在开发医院中，为下一步客户成交奠定了基础。如海南xxx科技、潍坊xx医疗器械等公司目前都在医院开发过程中；

3、在医疗耗材招标上

通过这段时间，关注全国省市、医院医疗耗材招标，参与协助医疗耗材投标工作，寻找有合作意向的经销商参与投标工作，为产品中标后操作医院做准备。如20xx年xx市耗材招标，xxx和xxx产品已中标，xx市xxx器械和xxx医疗器械选为公司配送商，并同时操作医院。20xx年xx肿瘤医院耗材招标正在进行中，xxx和xxx已授权xxxx商贸参与投标，对方公司经理对产品比较满意，托人找肿瘤医院院长介绍公司产品，业务已带彩页和样品去医院走临床。20xx年xx市耗材招标正在进行中，已有公司对投标产品感兴趣，愿意帮忙递交标书，年前完成产品报价等相关事情；

>三、销售工作中存在的主要问题

经过这段时间的努力，在销售工作中也发现了自身很多存在的问题。

1、对产品的熟悉程度还不够

在客户开发过程中，发现自身对公司产品的熟悉程度还不够，如产品的供货价、进医院建议价、产品详细使用方法等。尤其是对同类产品在市场中的情况以及与自己本公司产品在价格、质量等方面上的区别了解的还不够；

2、与客户沟通技巧不够成熟

在客户开发过程中，发现自身在与客户沟通技巧方面需要加强，经过部门领导的指点和帮助，这方面也有了明显的改进和提高；

>四、明年以及今后的计划

1、努力完成每月销售任务

通过之前积累的客户资源以及以后不断开发的新客户，加强客户拜访沟通，充分利用好每天宝贵的.工作时间，不断开发新客户及时回访老客户，签订合同，完成每月销售任务；

2、提高业务能力

通过平时与客户的沟通交流，发现问题解决问题，不断提高与客户的沟通技巧，提升自身的业务能力；

3、熟悉产品、熟悉市场

在平时的工作中，通过自身学习以及通过向客户介绍产品，不断熟悉产品、熟悉市场，了解产品医保报销、医院操作流程等情况，随时能解决客户提出的任何问题；

4、开发产品中标市场

目前xxx和xxx产品已在铁岭中标，对目前有意向的客户及时跟进沟通，并不断开发新的有意向客户开发当地医院。对xx肿瘤医院和xx市耗材投标进展及时跟进，并时刻关注各地区、各省市耗材招标活动；

5、完成公司领导交办的其他工作

服从公司领导安排，协助完成公司其它部门工作，加强公司部门之前的沟通。

以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人20xx年的销售工作总结，不足之处，请领导指正。

**个人销售仪器年终工作总结11**

葡萄酒作为全人类的一种健康而浪漫的饮品，千百年来一直在谱写着它自己的经典与传奇。葡萄酒美在它本身所包含的文化底蕴：感受文化、品味时尚。更何况，日新月异的今天，人们不光注重享受，对健康也更加重视。许多客人都讲到说为了健康，从白酒改喝葡萄酒。也有许多中年老年人和养生爱好者知道葡萄酒中的单宁对血管硬化疾病有着预防作用。所以，以此来看，至少葡萄酒未来的市场是很广阔的。

作为一个销售人员，也在网上查阅了一些销售心得之类的资料。以下是我对于红酒未来市场方向和销售结合了自己和网络上的一些想法总结。首先，我认为品牌效应的影响非常巨大。在城市市场中，红酒消费者购买一只红酒首先考虑的是品牌，然后是品质、价格。四川成都地区的经济\*\*来呈飞跃式的发展，人们的生活水\*也得到较大的提高，尤其城市人更注重享受品味生活，同时成都是四川最具发展潜力的地区之一，经济发展前景十分看好，红酒存在着广阔的市场空间与机遇。而要在众多的进口红酒中独树一帜，那么我们的品牌知名度和宣传尤显重要。

其次，是红酒的推广与销售方式。店内小册子、宣传单页与员工在销售时的宣传推广是提高品牌知名度的重要途径之一。销售与品牌推广是相辅相成的，在品牌价值充分实现的情况下，商品在客户心目中已经有了较高的定位，客户已经熟悉并认可了产品，销售工作更容易展开。在销售的同时，也对商品起到宣传推广作用，从而提高商品的知名度，提高商品的品牌价值。

再次是红酒的店面销售。售前要了解酩悦所\*\*系类红酒的资料和当时市场上相关红酒的信息，如酒价走势等。在顾客接待与销售过程中，让顾客感到被尊重的同时也要让顾客感到被重视。销售红酒也要有良好的售后服务。对于进店购买红酒的顾客以礼相待是必然的，而对于没有购买的顾客更要以礼相待，尤其是红酒销售，卖的不单纯是红酒，还是一种品位。售后服务要主动回访现有客户，以电话回访为主，主要了解其对本公司红酒的品质，价格意见以及其销售情况。这样也便于公司存货及以后更好的展开销售工作。

最后是潜在客户的开发与二次销售实现的潜在客户开发：维系老客户的同时，也要从老客户方面着手开发新客户。正所谓人以群分，喜爱喝红酒的客户或者红酒零售商身边或多或少都有对红酒感兴趣的朋友，这些人就是我们潜在的客户。对于潜在客户可以通过各种渠道去寻找开发，如刊发广告，派送传单等。对于刚发展起来的新客户，要将其发展成为老客户，实现其二次购买时相当关键的。二次销售的实现也是客户对于本公司红酒商品的肯定。听取客户的意见是相当重要的，根据客户的意见自我改善，尊重每一位客户，将其发展成为老客户再开发新客服，从而使市场更加广阔。一家公司企业的发展壮大不是只靠一个人的努力，是靠团队的共同配合。红酒销售也是，要靠整个销售团队的有效配合，发挥个人的特长，这样才能更好的提高销售额，使公司与个人得到更好的发展。

仪器销售年终总结3篇（扩展6）

——销售内勤年终总结

销售内勤年终总结

**个人销售仪器年终工作总结12**

20xx年对于我而言是一个具有挑战性的一年，我非常感谢公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助。在公司\*\*和各位同事的\*\*与帮助下，我逐步融入了我们这个集体当中，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，在在这个辞旧迎新的时刻，我把工作总结如下：

作为康百氏医药公司的内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。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、申请发货单的录入、客户\_的邮寄、高开返利的填写等等都是一些有益的销售的文件，面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，这一年来基本上做到了事事有着落。

一年来，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。

主要是表现在：

第一，\_邮寄过程中，\_的邮寄速度慢，邮寄的地址出错；

第二，不随货的出库单、质检单有的时候没有及时抽出；

第三是有时工作\*\*性还不是很强。对\*\*交办的事不够\*\*，有时工作没有提前商量，上报情况不够及时。

对于新的一年的工作打算，我的计划书是进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作的\*\*性。根据公司\*\*的工作要求，对新的一年工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，加强各部门的协同配合，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

**个人销售仪器年终工作总结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\_的销售助理工作取得了一定的成绩，基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结。

刚到xx时，对xx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\*\*的帮助下，很快了解到公司的性质及其\_市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时\*\*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xx市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。针对今年一年的销售助理工作，从四个方面进行总结：

>一、xx公司xx项目的成员组成

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

>二、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为\_公司的\*\*，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的\*\*，是我们下一步工作的重中之重。

>三、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、\*\*\*会议和大会议等不同的\*\*形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

>四、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定\*\*来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理\*\*和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

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！