# 化肥种子的工作总结(必备55篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-24

*化肥种子的工作总结1为认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益，根据xx〔20xx〕4号文件[转发《关于20xx年...*

**化肥种子的工作总结1**

为认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益，根据xx〔20xx〕4号文件[转发《关于20xx年深入开展农资打假工作文件》的通知]精神，我局近期对我县农资市场进行了执法打假检查工作，现就此次工作作如下总结：

>一、统一部署、“查农资保春耕”

县局根据《通知》精神，进一步提高认识，加强领导，把农资打假工作作为当前工作的重点，在20xx年工作的基础上，抓农时，在春耕前，开展“查农资保春耕”、“农资打假下乡”活动。加大执法力度，在“农资打假下乡”，狠抓查办假冒伪劣农资坑农害农的事件，严厉打击制假违法活动。因地制宜，充分利时机对农资打假活动进行重点宣传，普及打假知识，提高农民群众维权意识。

>二、提高认识、加强领导

在接到通知的同时，县局领导高度重视，迅速组织人力对我县县城以及xx乡、xx乡、xx乡进行了专项的农资执法打假行动，根据通知精神建立起了企业“黑名单”制度。根据《通知》要求，迅速建立本县辖区内农资和农机生产企业“黑名单”数据库，对所查到符合该标准的生产企业和窝点，一律列入“黑名单”，对列入“黑名单”的企业建立巡查制度，并且通过各种新闻媒体，定期向社会公布，加强舆论监督，防止反弹。同时加强与新闻单位密切合作，积极组织对“农资打假下乡”和查办大案要案、标本兼治措施等方面的宣传报道，努力营造有利于农资专项打假工作环境的舆论氛围。

此次农资专项打假工作，我局共出动了3车次、12人次，检查了4个销售农资的销售点，通过检查我县无一家农资料生产企业，只有隶属农业局的几个销售点，在此次专项检查中我们重点对地膜、复合肥料、农药等进行检查，在检查过程中没有发现假冒伪劣农资，今后我们将一如既往的加大对农资的日常监督检查工作，认真贯彻落实中央农村工作会议精神，深入开展以农资为重点的执法打假工作，加大解决“三农”问题的工作力度，进一步整顿和规范农资市场经济秩序，确实保护广大农民群众的切身利益。农资工作总结 篇9

为确保今年的春耕、备耕农资产品的质量，充分发挥质监部门的职能，根据省局件精神，组织执法人员开展以农用化肥为重点，以区域性整治为主要任务的农资专项打假活动，取得一定成效。到目前为共出动执法人员136人次，检查25个镇（办事处）化肥经销企业45家，查处各类案件32起，其中，立案5起，罚款到位近万元：

>一、加强领导、周密部署

农资打假是质监部门执法打假工作的一项重要内容，直接联系到农民切身利益，为进一步做好地区农资打假工作，我局领导多次召开会议，分析研究本次打假工作的重点和实施步骤，结合地区实际制定了农资打假实施方案，确定了工作目标、重点及各阶段打假工作任务，精心组织开展农资产品专项打假活动，突出以化肥产品打假为重点，狠抓源头，落实责任，建立长效工作机制，查处化肥产品质量违法案件，切实将农资打假工作落实到实处。

>二、深入开展^v^农资打假下乡^v^活动

根据省局《关于20xx年深入开展农资产品专项执法打假工作的通知》的要求，今年4月份，我局对全地区农资市场进行了一次日常监督检查，本次共抽取化肥样品16个批次，其中合格11个批次，合格率为，查获不合格化肥5个批次，货值近万元。同时继续深入组织开展了^v^进千村、入千户、抽千样^v^的农资打假下乡活动，将查办坑农害农大案要案、集中整治区域性生产劣质农资产品等任务落到实处。为确保打假效果、积极引导农民购买放心农资，我局联合市农业局深入开展^v^农资产品下乡进村^v^活动，开展了形式多样的^v^农资打假下乡^v^活动。一是现场设立了投诉举报和咨询台，()接受农资生产销售违法行为投诉举报，解答了农民存在的疑难问题，共接受咨询300余人次；二是发放了宣传资料，设立了宣传展板，宣传选购、识假辨假与依法维权等知识，共发放宣传资料800多份。

本次农资专项执法打假活动虽然取得一定成效，但从执法检查情况看，我市的农用化肥产品质量仍然存在诸多质量安全，其主要表现为：化肥主要存在的问题集中在养分含量不够；外包装标识不符合有关规定，标注不规范，未标注生产许可证；由于受今年农资价格波动、市场竞争激烈因素的影响，一些不法经销企业存在销售有效含量不足的化肥，等等。在今后的农资产品监督检查中，我局本着从源头抓质量的原则，严格清查市场调入关口，采取明查暗访、随机抽样调查等形式，查明摸清各种农资的进货渠道，实行长期监控，从源头上卡住假冒伪劣农资的流入，切实加大源头整治力度，坚决打击坑农害农行为，净化本地区农资市场。

**化肥种子的工作总结2**

我是去年十月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

对以上的不足我对自己做好了以下几点的措施，在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

2、灵活运用活动，提高销售质量

3、积极为销售目标而奋斗

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次，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。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**化肥种子的工作总结3**

全年销售目标20xx年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比20xx年第一季度销售订单完成情况(单位：单)20xx年第四季度销售额20xx年第一季度销售额20xx年第四季度20xx年第一季度季度下达销售计划按期完成未按期完成备注3500万元717、8万元733万元807、5万元436 417 19详见报表完成率：%增长率：x%增长率：x%按期完成率：x%未按期完成率：x%与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的绿带学习，我取得长足进步;不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

第二季度销售目标：￥950万元鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%;由此严重影响公司业绩以及信誉度;各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

市场开发战略：我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙;我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域;但XX公司品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标;对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、广东市场以大长江集团、广州大阳、广州奔马实业、豪进集团、江门轻骑、五羊本田、中港宝田、江门气派(力帆)、江门大冶集团、广州天马集团、江门迪豪、江门长铃、佛山比亚乔、广州嘉陵、番禺豪剑、广州大福为代表性企业;前六个企业年产销均在65万辆以上;其中大长江集团20xx年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机(柴油)国内主要客户有：潍柴、广西玉柴、湖北东风、湖北康明斯、\*一拖、云内、南充东风、陕汽集团等企业。销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合，①技术部门应拿出柴油机配套产品方案(全面的可以开发产品信息)。②各部门应严格按TS16949体系实施到位;确保外审通过的标准。③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本;确保公司产品市场竞争力。为XX公司全面进入汽车行业做好售前服务。

**化肥种子的工作总结4**

xx年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

自己也还存在一些需要改进之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**化肥种子的工作总结5**

阿龙山林业局20xx年在林管局和营销处的正确领导和关怀下，在林管局的销售方针指导下，不断完善管理机制，提高产品质量和服务质量，通过采取“适应需求，合理生产；狠抓管理，提等晋级；稳固客户，扩大市场；预先安排，抢占先机；简化程序，方便客户”等有效措施，按时完成了林管局交给我们的各项工作任务，现将20xx年各项工作完成情况汇报如下：

一、20xx年各项指标完成情况。

1．20xx年全年销售、运输完成情况：林木产品销售共完成78，710m3，计845车；销售收入完成：5，505。6万元；\*均售价：643。61元/m3。其中：

（1）主产品销售完成54，750立方米，计：657车，销售收入完成4。401。62万元，\*均售价803。95元/立方米。

（2）纸材销售完成2，691m3，销售收入完成141。73万元，\*均售价526。68元/m3。

（3）帐外杆销售完成3，880m3，销售收入完成186。92万元，\*均售价481。75元/m3。

2．原料供应计划完成情况

（1）玖龙兴安原料年供应计划为11，000m3，已完成11，000m3。

（2）金河板业原料年供应计划为15，000m3，已完成11，452m3。

（3）拓孚公司树皮年供应计划为100吨，已完成100吨

（4）华洋木业原料年供应计划为1000m3，已完成1000m3。

二、20xx年做的主要工作。

1、20xx年，我局按年初经济工作确立目标，在产品销售管理工作中加强了营销队伍建设，健立并完善了相应的管理制度，本着面向市场，面向运输，稳定现有市场，不断拓展新市场，遵循价值规律，建立了可靠的市场信息反馈系统，能准确及时地掌握市场行情及铁路运输动态信息，发挥木材销售人员的积极作用，努力开拓新的销售渠道，大力拓展需求空间。由于今年\*木材进口渠道不断增加，国内房地产调控政策等诸多因素的影响，木材需求量大幅萎缩，在仔细分析研究木材市场的基础上，先后调整木材售价达十余次，主动迎合市场。改变了以前的销售作风，积极走出去，寻找新的客户，积极寻找市场。加强了与矿山、用材大户等客户的联系，努力为客户服务，使购买我们木材的客户享受成本最低，服务最好的待遇。使我们抓住了时机，拓展了销售市场，提高了售价。

2、贮木管理工作是企业生产经济效益的源泉，贮木管理工作完成的好坏直接影响企业的经济效益，我们要不断提高对贮木管理工作的重要性的认识，继续按照《内蒙古大兴安岭林林区贮木管理检查办法》的要求，提高林区现队段贮木商品化管理水\*，积极推广效益造材机制，效益造材、合理造材的规章制度和奖罚措施，提高经济材比重，使贮木管理达到“现场管理程序化、楞头排摆商品化、产品质量标准化、产品结构市场化”的要求。在加强内部管理过程中，今年，我们在原有的基础上，不断完善激励机制，结合公司实际情况，建立起符合公司实际运作的《贮木场封闭式管理办法》、《木材销售管理办法》，宏观调控木材管理与销售工作，并针对各相关股室职能，重新修订岗位标准，同时，我们还要通过举办培训班、知识讲座等形式来进一步提高销售工作人员的业务水\*、服务意识和廉洁意识，增强业务和素质学习。在加强贮木场商品化和效益化管理，坚持合理造材、科学造材。在生产过程中做到清选、清归，努力做到材长清、径级清、等级清，确保贮木场“商品化”管理的实现。加大对量材员、木材检验员等一线职工的业务培训，为我们提高木材生产质量和促进销售工作有序发展打下良好的基础。

**化肥种子的工作总结6**

根据上月工作计划，本月完成情况如下：

1、机电队开展8#煤变电所内部、水泵房变电所、3901配电点亮化工作，整理南轨下山高压电缆约500米；

2、皮带队主皮带机尾硬化工作及刮板机安装工作已完成，三号皮带机头亮化工作因材料原因未开展；

4、包片队组人员档案建设工作完成50%；

5、岗位危险源辨识方法及控制的编制工作完成60%；

6、组织机电科成员进行井下隐患排查，共查327条，经复查，除两条正在整改外，其余全部整改完成。

7、皮带队召开班前会3次(2月9日、20日、22日)，机电队召开班前会3次（2月9日、20日、22日），信息中心召开班前会2次，贯彻相关会议精神及强调工作过程中存在的缺陷与不足。

8、本月至下井17次，其中跟班10次，发现隐患54条，无重大问题；三违5条，罚款1300元，其中两条严重三违（1）2月24日零班3807瓦斯员在移变上睡觉，罚款500元；（2）2月24日零班3807工作面综三队48号灯人员在移变上睡觉，罚款500元。

下月工作重点及计划：

1、加强科室人员素质提升教育，加大劳动纪律的查处力度及工效的考核，提高工作质量；

2、加大力度查处包片队组现场文明规范操作、卫生清洁及劳动纪律，发现一处（条）处理一处（条）；

3、岗位危险源辨识方法及控制的编制工作全部完成（包片队组）。

4、包片队组人员档案建设工作全部完成。

5、根据公司机电部工作要求，开展机电系统各大型设备及要害场所卫生清洁工作，利用拍照上栏，图片对比的方法进行考核，以达到现场规范管理，设备卫生清洁达标的目的；

6、督促皮带队3#皮带机头亮化工作全面开展；

7、开展机电、运输隐患大排查活动，台台过，点点查，发现重大问题，根据相关规定进行处罚；

8、做好两个综采队搬家工作的设备、材料、配件保障工作，确保按时、顺利、安全搬家完成；

9、配合信息中心完成胶轮车调度指挥系统的调试及培训工作，争取月底投入运行。

**化肥种子的工作总结7**

今年的市场比起往年来说还是有些不同于往年，这几年活动频繁的搞，市场出现了不规律的销售淡季不淡旺季不旺。今年各个品牌来势凶猛都以价格出击占领市场，价格打的是惨不忍睹。总有我们想不到的价格，想想这些厂家都不用吃饭了吗？针对这种情况我们也做了一部分调整与跟进，但是我们还是要走自己的品牌路线不能随大流！

九月二十八日每年的这个时候就已经进入了十一战斗中了，今年的十一，我们业务团队加上市场部的兄弟们，每个人都驻守一个区域。我呢就驻守在赵县，今年这个十一从我自己感觉来说：在郊县针对于十一的活动比往年十一活动收获不小，九月二十八日到三十日销售没有什么明显的起色，转价格的人特别的多，销售呢\*\*淡淡跟\*时比起来没有什么明显的差距。但是到了十一当天就大所不同了，按往年来说十一当天的郊县销售不会很好，比价格的比较多，可是不是我们想象的那样，今年十一当天销售还不错，客户自己都说今年的十一比往常年好，这次我的区域有三个人在帮我盯着井陉，栾城，赵县我自己盯，从十月一号的第一天来看销售都还不错有一部分顾客确实留在了郊县购买！

1、经验

这个十一对于郊县来说还是有一定的收获的，我们一共派出了12个公司人员对郊县的12个区域进行定点的跟踪蹲点，这样我们可以随时掌握主推机型销量以及督促导购员调整产品结构，还可以把库存进行调整，把一些库存较大的和库龄较长的机型进行特价销售，周

转库存让新型号更早的上展台，看着库存与销售随时补货。像这种大节日销售的价格会不稳定，第一天和第二天还算比较稳定第三天和第四天就会出现成套的开始打价格战，我们要\*衡价格主要关注的是北国的价格随时关注价格变化，北国能卖的价格及时通知客户进行调整，做到价格尽可能的统一。这个十一我们在郊县起到的作用还是很大的，不像往年所有的郊县都有我们自己一个人盯，一个是盯不过来提升不了销售结构，二来是价格不好跟进，更主要的是精力有限，所以今年这样点对点还是很重要的。

2、教训

今年十一的还是有些不足的地方，考虑到结构的提升光靠郊县的导购员是不够的，有时候他们定的考核不是看谁卖的结构好就能挣得多，还要看他们谁卖的数量多，所以这时候我们就要考虑到以后我们是不是要加派一些兼职导购员，这样更有利的抢占市场分量以及提升我们的销售结构；还有一点是价格跟踪慢不能及时作出反应，有一些是从市区看好的，有些是郊县北国报出的价格没能及时作出反应。

3、来年如何做好十一的充分准备

备战十一第一货源跟踪很重要，随时掌握到货时间到货数量，每半天都要整理负卖情况及时开货，于此同时必须保证客户账面有款；还有十一更重要的一点是卖哪个机型能让客户赚钱，这项工作是在十一之前就要打好基础，这样才能让客户信任你；像十一这种重大节日乱价是在所不免的，做好客户的工作，落实乱价情况如有属实及时反应给领导作出快速反应，能卖的争取到资源这样显得我们对客户的重

视度；还有一项工作也是很重要就是兼职导购员的使用，十一我们肯定会放大力量主推我们有利润机型还有一些新品的推广工作，这些工作我们自己的人会起到很大的作用，来年还是要重视起这个工作。

创维·创造无限辉煌！来年再战十一！

**化肥种子的工作总结8**

根据黄农牧【20xx】19号《黄南州关于转发青海省农牧厅关于开展农资打假工作的通知》的文件精神，我站结合春播农资供应工作，开展了农资打假工作，现将有关工作总结如下：

>一、严格自身监管

近年来我站一直负责我县春播期间的农资供应工作，主要供应农作物种子及化肥，为确保春播期间农资供应质量，我站一直以来严把农资进货、收购质量关，决不进来路不明或无正规手续的农产品，由于措施到位，近年来我站没有出现过因农资质量问题引起的纠纷。

>二、积极开展农资打假活动

为确保农牧群众购买到放心的农资产品，在春播期间，我站联合县工商局、州县农业技术推广中心及相关质监部门，在我县开展了农资市场打假、治理专项行动，由于我县农作物种子品种单一、种植面积小，群众种子来源多半属于各乡镇间的串换，再有一小部分为我站供应，因此未在打假行动中发现有假劣农作物种子的销售行为。

>三、发现的问题及建议

根据群众反映及春播农资供应期间的一些问题，现将我县农资供应工作中存在的一些突出问题做以下分析，仅供参考。

>1、农资质量市场监管不到位。

随着市场改革的深化，农资市场逐步形成了国营、集体、个体多渠道经营的局面。由于农资经营者数量太多（我县主要为化肥经营者），造成农资市场管理难度增大。特别是近几年，随着市场逐步放开，集体和个体经销商发展迅猛，而且还有大量无证经营者。这些经销者，商品进货渠道复杂，销售随意性，无票无据，经营行为极不规范，一些过期，失效的农资产品，甚至假冒产品常常通过各种渠道流入市场，在农药、化肥等品种中时有发生。

>2、农民自身维权意识不强。

一些农民消费者图便宜或省事，购买农资缺乏科学指导，存在盲目性，对新品种的种植方式及产量缺乏足够了解，没有弄清使用方法、适用范围或禁用事项，仅凭经验使用，以致给生产生活造成损失。

>几点建议

>1、进一步加强市场监管，规范农资经营秩序。

强化农资市场的整治工作，要突出对化肥、农药、籽种的监管，杜绝假冒伪劣农流入市场，严厉打击哄抬物价，牟取暴利等价格违法行为。建立健全价格、质量投诉举报处理机制。

>2、深化服务，加强农业科技普及。

涉农部门应深化服务，组织农技人员向农民传授科学配方施肥、配方用药和识别真假化肥、过期农药的能力，维护农民利益;加大对农业科技、市场行情信息的推广和提供，不断提高农业增产新技术，增强农民的致富本领。

**化肥种子的工作总结9**

转眼20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额\_\_万元，完成年计划\_\_万元的\_\_%，比去年同期增长\_\_%，回款率为\_\_%；低档\_占总销售额的\_\_%，比去年同期降低\_个百分点；中档\_占总销售额的\_\_%，比去年同期增加\_个百分点；高档\_占总销售额的\_\_%，比去年同期增加\_个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、\_店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开\*况

上半年开发商超\_家，\_店\_家，终端\_家。新开发的\_家商超是成县规模最大的\_\_购物广场，所上产品为\_\_系列的全部产品；\_家\_店是分别是\_\_\_店和\_\_\_店，其中\_\_店所上产品为\_\_的四星、五星、十八年，\_\_店所上产品为\_\_系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区\_家，乡镇\_家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是\_\_系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_\_”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌\_\_个，其中\_\_门市部及餐馆门头\_\_个，其它形式的广告牌\_个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保\_\_万元销售任务的完成，并向\_\_万元奋斗。

努力学习，提高业务水\*，抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是\_\_营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水\*、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

**化肥种子的工作总结10**

如果说20xx是拼搏的一年，20xx是勤奋的一年，20xx是转型的一年，那我的20xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到——路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进——路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访—行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出—行—支行和—行——支行的银行渠道，另外——银行和—发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：\*均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和—行——支行在——地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：—行——路支行、—行——支行、—行上——行和—行——路支行。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢—总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和——营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八，九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，20xx年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，20xx年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得20xx年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在20xx年初达到了，在20xx年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

如果说20xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的——，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

**化肥种子的工作总结11**

一年来，我区土壤肥料工作紧跟省、市二〇〇七年工作部署，认真贯彻中央、省、市、区农村、农业工作会议和中央一号文件精神，发挥土肥技术在提高耕地综合生产能力、促进农业增效和农民增收中的作用，充分利用各种有效方式，狠抓各项措施的落实，圆满完成了各项工作任务。全区共实施完成测土配方施肥×××万亩，其中×××万亩小麦测土配方施肥田平均亩产××3公斤，比习惯施肥亩产××5公斤，亩增产××8公斤，增产率×××，总计新增小麦×××万公斤，总净增纯收益×××万元；×××万亩玉米测土配方施肥平均亩产××6公斤，比习惯施肥亩产××8公斤，亩增产××8公斤，增产率×××，总计新增玉米×××万公斤，总净增纯收益×××万元；×××万亩棉花测土配方施肥亩产××5公斤，比习惯施肥亩产××4公斤，亩增产××1公斤，增产率×××，总计新增籽棉×××万公斤，总净增纯收益×××万元。高麦茬覆盖复播×××万亩，高茬休闲覆盖×××万亩，果园覆盖×××万亩。现将一年来的工作总结如下：

一、搞好土壤肥料各项基础工作 一是继续开展土壤墒情定位监测，为指导大田管理提供科学依据。全区×××个定位监测点全年共运作×××次，耕层监测结果表明，20\_年11月15日至20\_年3月5日表现为波动增墒变化，水分含量由×××上升至×××，旱情从重旱上升至轻旱－适宜情况，基本满足了小麦苗期、返青期水分需求。3月5日至4月25日墒情基本表现为跑墒变化，水分含量由×××降至全年最低点××0×××，旱情处于重旱-极旱情况。满足不了小麦生长后期和春播作物的需水要求。从4月25日至10月15日，基本表现为增墒阶段，旱情指标表现为从极旱逐步过渡到过多六个不同等级。4月下旬至5月下旬墒情较差，满足不了小麦生育后期和春播作物需要；6月中旬至7月中旬各点平均降雨××2mm，墒情适宜，基本满足玉米和棉花的生长发育；8月下旬至9月中下旬各点累计降雨最少××4mm，最多142mm，旱作区休闲麦田，充分利用了此次降雨，及时进行了耙耱保墒，适时进行了小麦播种，同时也充分满足了玉米生育期需要，但对密植棉田来说，通过增加棉行间的通风透光，减少烂铃损失；10月上中旬各点降雨40～70mm不等，墒情适宜或过多，影响了秋作物的正常收获，推迟了水浇地冬小麦的播种期。对每次监测结果我们都及时通报有关部门，发布相关情报，指导全区大田生产；二是认真完成国家级土壤肥力监测点样品采集工作，并按要求填写了有关报表；三是按要求完成省级土壤肥力动态监测点位的土样采集、野外调查、数据录入等任务，并将数据分析结果编写了专题总结，结果表明，与20\_年相比，除速效磷、缓效钾下降外，有机质、全氮、速效钾稳中有升；四是在不同作物上实施完成了校正试验×××个（小麦×××个、夏玉米×××个、棉花×××个、日光温室黄瓜×××个，苹果×××个）、效果跟踪观察点×××个，目前有关田间观察记载、数据统计分析等工作已完成，并填写了实验记载表，为今后修正平衡施肥参数提供了科学依据。

**化肥种子的工作总结12**

20xx年以来，县种子管理站在县委、县政府领导下，县农业局、州种子管理站指导下，认真贯彻党的会议、十八届四中、五中全会精神和县委十届五次全委(扩大)会议精神，立足工作新形势，以规范企业和代销户行为为切入点;牢固树立服务“三农”意识，以“求实、务实、落实”的工作作风，积极认真地开展了各项工作。现将我站20xx年工作总结及20xx年工作计划如下。

>一、全年工作开展情况

>(一)加强政治理论及业务学习，提高思想道德素质和工作水平

深入贯彻学习党的方针、政策，始终坚持把党的执政能力建设和落实科学发展观作为主线，坚持从严治党，贯彻为民、务实、清廉的要求，以坚定理想信念为重点，加强思想建设，以造就高素质党员、干部队伍为重点，加强组织建设，以保持党同人民群众的血肉联系为重点，加强作风建设，以健全民主集中制为重点加强制度建设，以完善惩治和预防贪腐体系为重点;加强反腐倡廉建设，使党始终成为立党为公、执政为民，求真务实、改革创新，艰苦奋斗、清正廉洁，富有活力团结和谐的马克思主义执政党，与时俱进抓学习，强认识，明确责任。

>(二)强化种子质量监督管理，保障农业用种安全

>1、开展种子质量监督抽检。

种子管理站始终把种子质量管理作为强化职能工作的第一要务，精心策划，切实加强对重点市场、重点区域、重点季节、重点品种的种子质量检查，认真开展打假扶优，把种子质量管理由事后管理变事前管理，将种子质量事故消灭在萌芽状态。

一是为种业单位把好调种质量关，保证合格种子调入，严禁调入不合格种子;

二是加大种子质量抽检力度，对经营量大的种子批次进行重点质量抽检。为保护农民群众的播种安全，以农民群众的利益为大局，根据农民群众的实际情况，种子管理站立即明确工作任务，精心组织、合理安排，按国家质量检验规程进行抽样检测。

全县经销店24家，共抽取种子样品29个，代表种子量278吨，采用室内发芽率复检，经检验室综合检验，种子质量净度、发芽率指标达到国家标准。

>2、积极宣传，努力营造氛围。

结合我县实际，利用“3·15” 国际消费者权益日、农资市场检查、放心农资进乡村等活动认真开展了《种子法》、《新疆维吾尔自治区实施〈^v^种子法〉办法》等法律法规以及种子基本知识和种子真假识别等内容的宣传指导，发放宣传材料202\_余份、印发我县主栽品种栽培技术资料300余份，同时利用冬春农业科技培训，对种子法律法规及种子打假知识进行了课题3期，发放宣传资料万余份，宣传人员达万人次。动员广大人民群众投身到种子打假行动中，公开举报、投诉电话，接受群众投诉举报。通过多个层次和多种途径的广泛宣传，真正做到了家喻户晓，人人皆知。通过开展扎实有效的宣传，使广大人民群众对种子质量有了全新的认识，树立了种子依法维权的法制观念。

>3、 做好种子储备工作，确保农业生产安全。

为了做好农作物种子储备工作，保证我县农业生产用种安全，20xx年年初种子管理站认真做好种子市场前期摸底调查工作，经调查统计，各种子经销部均做好了种子储备工作，全县各类农作物种子储备量较充足，满足我县农业生产用种。

>(三)突出重点，明确任务，做好依法行政职能

>1、严格种子市场检查，提升种业管理水平。

今年以来，严格按照“十一查”(一查种子经营人员是否具有从业资质;二查种子经营者是否证照齐全、有效;三查经营的种子是否通过审定并涵盖本区、是否在本区经过试验示范;四查是否经销假劣种子;五查有无假冒侵权品种行为;六查种子经营户是否建立经营档案、进货发票是否齐全;七查商品种子是否按规定包装、种子包装标签标注的内容是否完全有效;八查种子经营者是否超范围经营;九查委托代销种子手续是否规范、齐全;十查种子经营门店是否具备规定的条件，是否和百货、五金等商品混合经营;十一查是否经销已明文规定退出市场的农作物品种的种子)规定，采取突击抽查与集中摸排相结合的方式。组织执法人员对全县3个乡镇 31家农资经营店进行了检查，出动执法人员126人次，执法车辆15次。共检查农药150余种。重点对我县销售经营影响农业生产、质量安全的高毒农药和影响红枣品质的激素类叶面肥进行了检查，并与各农资经营店法人鉴定责任书;我县未发现销售甲胺磷、对硫磷、甲基对硫磷、久效磷等农业部全面禁止使用的23种农药。在“3·15”消费者权益保护日，发放宣传单500份，联合工商局销毁假劣农资6个品种万元。从而进一步规范了若羌县农资市场经济秩序。

>2、加强种子市场监管，优化种业发展环境。

按照中央，自治区、自治州开展打击侵犯品种权和制售假劣种子行为专项行动要求，坚持“属地管理、检打联动、部门协同、标本兼治”的原则，加大种子市场监督管理力度，进一步优化我县种业发展环境。组织质量抽检人员对我县市场进行抽样，对发现不合格种子采取果断清退处理，确保抽样检查工作取得实效。今年全县种子经营店备案24家，对于备案销售品种全部进行了登记保存，未备案进行销售的经销店并做出了停止销售处理。通过春季种子市场检查，规范了我县种子市场秩序，切实维护了农民的合法权益，确保了农作物用种安全。

>3、提升职工素质，加大干部队伍培训建设。

为提升干部整体素质，提高干部工作能力，单位制定学习计划，每星期五下午定为政治、业务学习日。加大干部培训力度，参加县^v^执法培训干部2名;参加种子管理站继续教育培训干部2名。通过各方面学习，使种子管理站干部队伍工作效能得到伸展，业务素质也进一步提高。

>(三)协助农业局做好其他工作

>1、春小麦种植面积核实工作

4月份利用10天时间到三个农业乡(镇) 逐块地核实了20xx年的全县万亩小麦面积。坚决做到乡不漏村、村不漏户，决不能出现弄虚作假，瞒报、漏报现象，杜绝人情账，切实做到核查面积真实性、有效性。

2、扎实做好“访民情、惠民生、聚民心”教育实践活动。20xx年我站下派2名职工深入吾塔木乡果勒艾日克村开展“三民”工作。他们走村入户了解民情，解决村民实际困难，维护村里的社会稳定。入户108户。

>二、20xx年工作计划

>1、进一步加强政治理论及业务学习。

深入贯彻学习党的方针、政策、会议四中、五中全会精神，新《党章》、党纪条规等内容。另外，在加强政治理论学习的同时，认真学习业务知识《^v^种子法》、《农作物种子生产经营许可证管理办法》、《新疆维吾尔自治区实施办法》、等业务材料。

>2、提高质检工作，杜绝不合格种子注入市场。

一是为种业单位把好调种质量关，保证合格种子调入，严禁调入不合格种子;

二是加大种子质量抽检力度，对经营量大的种子批次进行质量抽检。加强种子市场管理，确保为我县农业增效、农民增收保驾护航的作用。

>3、积极宣传，努力营造氛围。

利用科技之科、乡镇巴扎日，张贴宣传标语、发放宣传资料等形式，向全县广大干部群众和种子经营者广泛宣传《种子法》，普及识假辩假知识，提高农民群众的自我保护能力和经营者的守法意识，动员广大人民群众投身到种子打假行动中，公开举报、投诉电话，接受群众投诉举报，为进一步推进种子专项整治营造良好氛围。

>4、依法行政，严格执法。

认真开展有关种子经营的审查及备案工作。严格种子市场执法检查，严厉打击各种违法行为。重点做好种子市场专项整治工作，重点查处制售假劣种子、未审先推、虚假广告、种子包装标签不规范、无证经营、依法应包装而未包装、经营档案不健全等违法行为。

**化肥种子的工作总结13**

生活总是不能老是随人愿。没离开xx之前觉得海阔天空任我行，然后放着所谓白领级的工资无敌轻松的工作不要，毅然决然辞职。然后找工作，慌了一个星期，怕太阳晒怕辛苦一顺路就去了xx。跟最讨厌英文却做外贸一样，最讨厌忽悠却做车险了，还是电话销售!培训了四天，我是优秀学员，得了大红本本。自信满满以为自己无敌了。然后正式进入工作状态。最后一个破蛋出单的是我，第一个月出单最少的是我，这个月到目前为止出单最少最后破蛋的还是我。经理最照顾的是我因为我实在太笨了而且看起来好像挺弱的，她担心我想不开虽然比我小几岁，比我小几岁当经理了!好吧，通过辞职通过新工作，让我感慨良多受益匪浅。

没有文化真的很可怕，没有能力更可怕。我以为我没文化已经很可怕了，进了xx，发现没能力更可怕。主管，经理都是很年轻的小姑娘，有好多都是比我小的，但是做事却雷厉风行，严谨认真，心里常常暗暗叹服。同事的口才更是了得，能把活得好好的能捧上天当美猴王了。文化知识可以补充，很多企业都有培训，都是读过书的人，学习能力都不会太差。但能力并不是每个人都有，所以要多加锻炼。特别是趁年轻，尽量多学习多揣摩，可不能像我现在这样，老大徒伤悲。

口才很重要，说服力更重要做销售的，不单单要对所销售产品熟悉，专业，透彻，说明力更重要。口才只是表面的装饰，说明力才是重点。说服力不够，很难说到客户心坎上，同理性不足，达不到共鸣，当然不能引起客户对你的信任，就更谈不上和你合作，买单。怎么才能有说服力呢?首先要相信自己，说服别人之前必须要说服自己，只有自己肯定了你的话，才有可能让别人相信你的话。然后是有针对有重点，有的放矢的去说明你的产品，不能一大通乱七八糟不知所云。客户没有时间听你废话，尽量用简单有效的几句说出你的目的。当和客户发生异议时，要有同理性，顺着客户的心理往下走，才能增加客户的好感度，达到共鸣。最后主动出击，让客户看清利弊，做出选择。当然，很多只能说对的问题，最好都扔给客户自己去回答，这样的话，你在说明客户的过程中，也让引导了客户自己说服自己，事半功倍。

**化肥种子的工作总结14**

今年以来，市场运行调节科的工作在局领导和省厅调节处的直接领导下，在各企业支持、信息员的共同努力下，较好的完成了各项工作任务。现将第一季度的工作情况汇报如下：

市场运行监测工作是商贸流通主管部门的一项重要工作，是为\*对商务工作宏观决策提供参考依据的重要途径。到今为止，我市共注册监测样本企业共108家。监测工作已逐步走向科学化、制度化和规范化。

>(一)进一步完善监测系统，做好数据报送工作。

1、增加样本企业数量，扩大监测行业范围。到目前为止，全市共有监测点108个，监测样本企业94家，其中：重点流通企业55家;生活必需品企业17家;重要生产资料企业16家;应急商品数据库企业9家;百县农村市场9家;茧丝绸企业2家。今年新增监测样本企业10家，其中：

重点流通企业3家;重要生产资料企业6家;应急商品数据库企业1家。监测点覆盖全市9个县市区，涵批发、零售、餐饮等主要流通行业，监测商品包括21大类600种消费品和11大类300种生产资料，百县农村以及应急商品数据库，目前基本形成较为完善的市场监测体系。

2、开展全市应急供应企业基本情况调查。根据湘商运调41号文件的要求，针对我省暂缺的17个品种，在全市范围对具备应急供应能力的商贸流通或生产型企业进行了摸底，新注册了一家蓄电池应急商品生产企业，已通过商务部审核确认，新注册的企业已正常运行。

3、适时准确的催报企业信息、关注企业经营。做到信息报送工作的及时率、准确率、报送率均达到100%的同时及时分析判断企业上报的各项数据。并在报送时间段利用信息、电话、qq等及时催报。

>(二)做好节日市场监测工作，把握消费品市场动态。

1、黄金周节日消费品市场运行监测。

做好元旦、春节、五一、端午几个节假日期间的市场运行监测工作。在几个节假日期间，选定市城区几家大型综合超市、农副产品批发市场、餐饮企业，对他们的销售情况、商品市场运行特点、主要商品价格走势、食品安全、客流量和顾客投诉等情况进行了节日期间每日跟踪监测，然后汇总后每天下午4点以前向省厅、市委办、市\*办上报，节后又对节日期间的市场运行情况进行分析汇总形成文字综合材料上报。

通过监测显示，我市节日期间消费品市场一直处在旺销中，市场活跃，价格\*稳，运行有序，食品安全，商品销售呈稳步增长趋势，客流量也明显增长。

2、做好每月的消费品市场运行分析和跟踪监测。

每月12日前通过统计部门的数据、市场调查、企业信息员提供的市场信息和相关数据写出上月消费品市场的运行情况及运行特点，并对下月消费品市场进行预测分析。

3、加强全市社会消费品零售总额的监测工作。

根据省厅下达的全市社会消费品零售总额目标，我们把保证社零指标持续稳定的增长作为一项重要工作任务，按月跟踪监测指标完成进度，并积极和市统计部门进行衔接，总体来说，常德市消费品市场呈\*稳上扬的增长态势，城乡市场协调发展，其中零售业较快发展，仍为消费品市场发展的主导力量，1—9月份，我市实现社会消费品零售总额亿元，同比增长。

>(三)加强市场运行分析，完善监测考核制度。

**化肥种子的工作总结15**

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对近期的工作做一下总结：

工作上，本人主要市场工作是县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超，名言名酒店，副食品批发店，酒店宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场共得资料160份，发出资料138份。

有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

1.端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

2.明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

3.学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻，所以我们有资本，有信念，有毅力去开创一个属于自己的地方。

**化肥种子的工作总结16**

20xx年上半年市种子管理站以实施乡村振兴战略为指引，聚焦农牧业厅“推进农牧业高质量发展10大三年行动计划”，紧紧围绕全年工作目标任务，重点抓好农作物种子市场管理，农作物种子质量管理，新品种展示、示范等工作。

>一、农作物种子市场管理

1、组织开展种子市场专项检查。一是4月中旬到5月中旬，在相关旗县种子管理站的配合下对种子市场进行了检查，共检查了60多家种子门市部。二是在自治区种子管理站统一部署下，我站联合锡林郭勒盟、呼和浩特市、兴安盟种子管理站执法人员完成对呼和浩特市、通辽市、鄂尔多斯市种子市场的检查，共检查2区3县6旗145家种子经销户，并抽取23个玉米种子样品。

2、加大种子法等法律法规宣传力度。一是4月1日至4月30日，在乌兰察布市新闻综合频道播出农民购种须知公告;二是利用科技活动周，农资下乡、农资打假宣传周等活动深入旗县市区宣传种子法等法律法规。

>二、种子质量管理工作

1、春季农作物种子质量监督抽检。完成农作物种子市场监督抽查85份样品和种子市场专项检查26份样品的水分、净度、发芽率的检验及玉米样品转基因快速检测工作。

2、承接经销户及种植户委托检验14份样品，涉及向日葵、谷子、大豆、燕麦、亚麻、黍子、马铃薯、甜玉米。

3、马铃薯春季种薯质量检验。一是完成对8家马铃薯良种补贴供种企业8个品种15个批次原种块茎质量检验任务。二是完成对我市11家种薯企业冬季库检种薯室内病毒检测工作，共24个批次，2646份样品。三是受内蒙古自治区农作物种子质量检验中心委托，完成对全区6个盟市17家马铃薯种薯生产企业的冬季马铃薯种薯质量监督抽查工作的室内病毒检测任务，涉及13个品种29个批次2520份样品。

>三、新品种试验、展示

20xx年，我站继续承担新品种试验监管和展示工作。一是负责监督管理玉米新品种试验，其中玉米预备实验107个品种，玉米区域试验46个品种。二是开展玉米、马铃薯新品种展示、跟踪评价工作，落实玉米展示点两个，落实马铃薯展示点一个。市园艺所院内主要展示甜糯玉米，共14个品种，面积10亩，凉城县六苏木镇主要展示籽玉米和粮饲兼用玉米，共14个品种，面积20亩。后旗马铃薯展示点安排在乌兰哈达七倾地村，共23个品种，面积20亩。三是开展马铃薯示范，卓资县200亩希森6号;四子王旗800亩品种为中加2号、冀张薯12号。

>四、行业管理

4月召开全市种子管理工作会议，部署了全年种子监管工作。

20xx年统计上报全市种子市场供需、种子价格、马铃薯企业种薯繁育、良种补贴供种数量及种子管理机构及企业报表，截止目前共报送种业信息67期，其中报送自治区15期。

行政许可，核发1家马铃薯种薯生产企业，有两家正在审核。

配合自治区完成20xx年春季救灾备荒工作，20xx年马铃薯救灾备荒工作由民丰公司承担，民丰种业有限公司承担20xx年度国家救灾备荒种子储备任务3个马铃薯品种，原种共计100吨。确定了20xx年该项工作由中加公司承担。

>五、京蒙帮扶项目实施情况

乌兰察布市马铃薯种薯质量检验监测中心建设项目内容主要包括马铃薯种薯质量检验监测中心建设、检验监测仪器设备采购和田间鉴定日光温室建设。7栋日光温室主体工程已基本完成，拱形钢架即将安装完毕，其他配套设施预计8月底全部完工。

>六、存在问题

1、由于购种渠道多样化和品种市场准入门槛的降低，造成市场监管难度增大，农民选种盲目，种子质量纠纷呈上升趋势。马铃薯、向日葵仍然是质量纠纷高发的两大作物，订单农业和农民专业合作社代购种子引发的纠纷呈多发态势。

2、农作物种子包装标签不规范;种子备案制度，入户倒查制度落实不到位。

3、旗县种子管理站监管力量薄弱，由于旗县种子管理站普遍存缺人，缺车，缺经费的情况，同时工作任务比较重，造成种子监管力量薄弱，存在较多监管漏洞。

>七、下半年工作安排

1、继续做好品种展示田的管理、跟踪评价及测产、数据统计分析工作和区域试验监管工作。组织召开品种展示田现场观摩会。

2、完成对我市马铃薯企业田间检验样品室内病毒检测和自治区检验中心委托的马铃薯田检样品病毒检测任务。组织开展对持证马铃薯种薯生产企业冬季入库质量监督抽查和室内病毒检测工作。

3、组织全市种子管理机构、企业及种子经销户召开种子法律法规培训。

**化肥种子的工作总结17**

公司行政在党委和工会的协调配合下，紧紧围绕公司奋斗目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，大干快上，各方面的工作取得显著成绩的一年。在过去的一年里，公司全体员工充分发扬了“忠诚、团结、求实、创新”的企业精神，大力倡导“精、细、实、高、新”的管理理念，同心同德、真抓实干，超额完成了年度生产经营计划，各项主要指标均达到了历史最好水\*。公司全年生产尿素吨，比上年同期增长；完成产值万元，比上年同期增长xx%；完成销售收入xx万元，比上年同期增xx%；利税突破xx万元，比上年同期增长xx；工业增加值xx万元，比上年同期增长xx%。公司员工年均收入为xxxx元，与上年同期相比增加xx%。并对一届二次职代会所提出的17件提案，全部予以落实。完成上述指标，我们主要做了以下工作。

>1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。

安全生产和对环境的保护是公司得以生存发展的基矗在全年的工作中，我们以\*同志“安全责任重于泰山”的讲话为指导，做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。坚持加强现场安全管理，及时发现、消除隐患；坚持制止各种违章行为；坚持加强员工安全、消防知识培训，开展“安全生产月”活动和《事故应急救援预案》演习，提高员工们的安全意识；坚持每周五、节假日前的大检查以及日常巡查工作，及时整改安全隐患，加大安全硬件设施投入和特种作业人员的培训取证工作，提高安全人员待遇等，全年未发生轻伤、重伤和死亡事故。

2、整合“两大体系”，提升企业形象。

3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。

4、强化内部管理，夯实发展基矗

>（1）节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。

20xx年，公司面对生产原、燃、材料价格不断上涨和设备严重老化的挑战，着力于节能减耗降成本，寻求新的经济增长点。并从节约一滴油、一方气、一度电做起，加大现场管理的监督力度，严格管理，精心操作，减少跑、冒、滴、漏。公司在做好节能降耗的同时，严格按照体系要求，紧紧围绕“质量是企业的生命”这一主题，坚持每天对产品质量以及包装重量进行抽查，决不让不合格品流入市常经过一年的努力，公司尿素产品一级品率达到98．3%，优等品率达到63．5%，合格品率为100%。

>（2）完善制度建设，加大执行力度。

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是抓住机遇，靠灵活机动的生产、经营战术，二是靠广大员工的支持和严格的制度管理。20xx年，公司结合经营管理实际，新制订了《标准化管理实施办法》、《企业方针目标管理办法》、《市场营销管理办法》，修订了《劳动用工、工资福利待遇管理办法》。同时还要求中层以上管理人员在每个月末的办公会上就公司经营、管理、制度等方面提出修改意见和建议。充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，通过发动全体管理人员对制度的修订完善，使公司制度建设更具有合理性和可行性。在执行制度上坚持人人\*等、奖惩逗硬，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，真正实现把约束机制变为员工的自觉行动。

>（3）加强财务监督，保障资金需求。

为了保证生产经营、发展、技术改造的资金需求，20xx年，公司进一步对资金使用实行分级计划、分层把关，总经理严格审核，保证资金统筹安排合理运用，同时，加大资本运作力度，用好用活资金。

一是对银行贷款及时采取先还后贷，避免了贷款的逾期；

二是加强了存货资金的管理，对库房材料实行了定额管理，原材料实行以耗定进的办法减少存货资金的占用；

三是加大了对应收账款的清收力度，坚持每周一对应收账款明细逐一核查，编制销售周报表，督促销售人员对货款的回收，使应收账款降到最低水\*，减少呆坏帐损失，加快了流动资金周转。

四是由于xx年尿素价格持续上涨，公司利润逐月上升，公司强化资本运营管理，通过科学论证，先后控股、参股的

——季度工作总结销售-销售工作总结3篇

**化肥种子的工作总结18**

伴随着阵阵的钟声，我们告别了20xx年，迎来了公司发展新的一年。一年以来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不断努力，自己在管理、协调、沟通方面的能力得到了很大的提高，所带团队也为公司的经营与发展做出了一定的贡献。在看到成绩的同时，也发现了自己在工作中一些亟需要改进以及可以进一步提升的地方。在新的一年里，我们要立足现在，面向未来，在总结上一年工作的经验与教训的基础之上，为公司的发展继续贡献力量。

首先，我想先谈谈自己作为一名销售主管对于销售的看法。作为一名销售主管，对于销售这这一行业应该有着清醒的认识。销售，顾名思义，就是通过一定的一定的营销手段将自己手中的商品成功出售的一种过程，这是普遍存在的一种观点。其实，销售不仅仅是商品的成功出售，真正的销售定义应该是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人（stakeholder）受益的一种组织功能与程序。我们销售的不仅仅是我们的商品，还有包括在我们凝聚在商品中的价值观以及维护由此形成的客户关系。销售有三种境界，最低级的是卖产品，第二级是卖价值，最高的级别则是卖观念。销售除了销售产品以外，更为重要的就是要向顾客销售自己的价值理念。苹果公司的营销策略中的一个重要方面就是营销自己的价值理念，在一期的ted演讲视频中，演讲者明确指出，消费者所购买的不仅仅是苹果的产品，而是包含在苹果产品中的价值理念，我认为包含在苹果公司中的价值理念之一就是想顾客所想，急顾客之所急，不断改进产品以满足大众需要，正是这一价值理念，使苹果公司的营销变得异常之成功。因而，我们在销售自己产品的同时，一定要将包含在自己产品中价值理念成功出售，只有这样才能够帮助我们赢得市场，获得大众的青睐。

其次，我想介绍一下我们团队在12月份的工作情况，并分析其中的得失情况。我们在12月份的销售业绩是13万多，在公司销售团队中名列前茅，这离不开团队成员的辛勤付出，是团队成员不断努力的结果。但是我想说的是，我们团队在12月份的销售目标是20万，虽然取得了不错的成绩，但是距离销售目标还有着一定的距离，我们的工作还需要不断改进。现在我将对我团队在12月份的工作表现做一个完整准确的分析。在整个12月份的销售工作中，本团队整体的氛围还是不错的，大家都有着一种不服输的干劲，正是团队中有着这样一种冲劲，团队成员你争我赶，因而团队成员在12月份的.销售工作中都出单了；同时，在销售过程当中，大家都形成了一种团队精神，一项工作单打独斗是不行的，销售工作是需要大家团结协作才可以顺利完成的，在12月份的工作当中，大家在不断抢单的同时，都在互相协作，以保证整个团队的凝聚力和向心力。以上是12月份，我团队中的一些成功经验。事物总是有两面性，虽然团队在12月份取得了成绩，但是其实也不乏一些做得不好的地方以及可以进一步提升的地方。第一，12月份，我团队的销售目标是20万，而我们只做了13万多，这表明团队的目标感还是有待提高，20万和13万的距离在别人看来是销售业绩的差距，而在我看来，这是一个目标感危机，大家的对于达成目标的意识还是没有特别强烈，队员缺乏一定的紧迫感，这也是我以后工作中需要重点注意的地方。第二，由于销售是公司经营的第一线，大家在不断努力达成目标的过程当中，形成了不小的工作压力，对每个成员的心理状态我还没有做好调查，以至于在全员冲单的过程当中，有些时候形成了一些负面情绪，并给整个团队带来了一些负面影响。第三，在工作当中，团队成员对于销售基础知识还是有所欠缺，帮助团队成员形成良好的销售知识也是我今后工作的一个重要方面。

最后，我想将1月份的工作做一个简单的规划及管理心得。第一，要继续加强团队的荣誉感和成就感，这是促进团队继续取得优良成绩的一个重要保证，团队成员只有当有着强烈的荣誉感和成就感的时候，才会不断的去拼搏和努力，实现自身的人生价值，进而实现团队价值。第二，及时准确摸清队员的心理状态，分析其症结所在，并对症下药，适当的时候可以组织一些以减轻队员在高压工作环境中的压力为目标的减压活动，使队员始终保持昂扬向上的斗志。第三，加强负面情绪的管理与疏导，团队中负面的情绪是可以相互传染的，当负面情绪出现时，一定要及时发现和处理，使损失降低到最低，不能使负面情绪影响到整个团队的工作。第四，使队员形成强烈的目标感和紧迫感，没有目标感和紧迫感的团队是不会，也是不可能取得良好的成绩的，在以后的工作当中，我将重点抓好目标感和紧迫感的宣传工作，使团队始终保持一定的紧迫感和目标感，促使团队成员取得更大的成绩。第五，也是最基本的，就是在适当时机给队员灌输销售的基本知识，在销售的过程当中穿插讲一些销售经验和技巧，促进理论与实践的相结合。我相信我和我的团队一定可以在1月份，做好本职工作，并超额完成本月的销售任务。

良好的销售团队是公司销售战线上一个重要方面，我坚信在公司领导的正确指引之下，通过团队成员的共同努力，我们团队将在新的一年里为公司贡献更大的力量。

**化肥种子的工作总结19**

随着时间的推移，又过去了一年，特对此前工作进行汽车销售一年工作总结。在过去的这一年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是\*稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。承德现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总结出几点原因：

1、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进；

2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

因此我也针对自己的不足作恶一些计划：

1、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合；

2、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；

3、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。

以上汽车销售一年工作总结是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！

**化肥种子的工作总结20**

农资产品是指与农业生产有关的产品，包括种子、化肥、农药、农机具、农膜等各种农用生产资料，具有品种规格繁多、技术含量高、季节性和地域性强、产地不一等特点，是一个非常庞大的市场，行业前景无限。

>一、中国农资行业现状及存在的问题

近年来，受国家宏观政策调控和产业政策调整、城市化进程加快和基础设施建设规模的急剧扩大、农民种植和耕作观念的转变、严重的大范围气象及其次生灾害等诸多因素的影响，农资市场特别是农药、化肥以及种子市场，市场低迷，需求不振，库溢价跌，总的形势是主次混沌，价格行情扑朔迷离，诡异难测，乱象纷呈，走向不明，形势严峻。特别是优良种业（如蔬菜）九成以上的市场被国外进口种子所控制，同比价格高出国产种子20%，这不仅是中国种业的损失，同时还加大了全体国人的消费负担。产、销双方怨声载道，两败俱伤 随着农作物耕作模式的革新和反季节作物生产规模的快速发展，农膜市场需求较大，但同业之间无序竞争却颇为激烈。市场上“三无”农膜产品横行，劣质薄膜充斥农资市场，农膜质量参差不齐，新料膜市场份额被挤占。各品类供应状况差距极大。

传统的农耕工具已基本淡出市场。各种农业机械工具市场虽有国家兴农倾斜扶持政策的推广激励机制，但没有达到预期的效果，农机产品销售差强人意，旺季不旺，补贴效果不够明显。

假冒伪劣横行，农药、种子、化肥等假冒伪劣产品不断出现在市场上，尤其是农药市场监管不够严格，加上农民本身知识程度不够高，辨别能力有限，导致农民利益严重受损。 随着经济的不断发展，农资行业一体化趋势日益明显，农资产品企业化生产，在这过程中渠道的重要性及信息的作用日益凸显，行业数据库营销势在必行，但也随着这个行业的发展，农资营销人才必将从单一走向综合发展，但是现在国内对农资人才的培养及需求并未得到重视。农资行业整而不合，分而不化，洗牌后玩牌人数甚至在增加，但是经销商的素质及营销人才的技能并没有得到本质上的提高。

现在很多农资原材料处于高位，化肥需要进口，种子也要进口，国内自主研发水平低下，好多生产企业，按产能来说，不会出现肥荒，但不可预测的是，有国储任务的还没有大批量的储备，如果都上手来抓货，光大户拿货，势必会在短期内造成货源非常紧，再加上铁路运输的局限，肯定会出现这样一个阶段。目前主流现象是农民的购买力不足，由于农资需求不足，厂家生产过剩，通用名主导产品，常规产品价格竞争在所难免，没有特色、没有个性、没有核心竞争力和机制不灵活的企业将在生死线上徘徊，再加上国家宏观调控、国际国内经济环境、粮食价格、天灾人祸、原材料价格、出口关税、经营模式等等综合到一块，最近这两三年市场因素的影响已经明显地表现出来。

农资生产流通秩序的长期混乱，导致行业内企业间以高额的回扣、大量铺货为主要竞争手段，经销商以价格为主要手段来拉拢顾客。由于行业内竞争手段和竞争层次普遍不高，因此无法带动整个产业经营管理素质的大幅度提升。这也是泱泱农业大国无法孕育出经营能力和资本实力异常突出的名牌农资生产企业和企业集团根本原因。

>二、整合振兴农资市场的应对之策

一个农业大国，没有一个健康规范充满活力的农资市场做配套支撑，其产业地位肯定孱弱，可持续性发展的后劲肯定不足，投入产出比肯定不大，从业者的生产经营积极性肯定不高，如果长此以往，农业产业在国家的基础地位必然会萎靡动摇，必然会影响到国家的稳定。因此，从国家稳定的战略高度出发，农资市场乱象纷呈的状况再也不能继续下去了。

**化肥种子的工作总结21**

本人于XX年XX月调入XX公司任综合办公室主任，XX年XX月至今任销售管理部经理。现就XX年上半年工作简要报告如下：

一、内部夯产管理

应该说，原来销售部的内部管理是较为混乱的，职责不清，制度不全，业务流程存在较大的漏洞，执行力不强等等。我针对以上情况，制订了《销售合同管理办法》、《销售价格管理办法》、《应收账款管理办法》、《陈欠款管理办法》、《绩效考核管理办法》、《超发管理规定》等等，细化管理，完善流程，起到了较好的作用。另外，通过对执行力的考核，加大奖罚力度，使规章制度能够行之有效的、不折不扣的得以执行。

建立了周例会、月例会制度，使内部沟通协调高效，问题得以及时解决。建立了应收账款监控制度，对应收账款的异常情况及时预警，起到良好的效果。对核算、信用风险的职能重新划分，使职责更加清晰，管理有效，效率高效。同时，于XX月份，对营销公司机构重新进行调整，对营销模式进行调整，并对部分人员进行调整，使内部管理有效、高效。通过各种措施，提高了部门人员的凝聚力，变被动工作为主动工作。等等

二、外部开拓市场

由于XX公司在XX年完全释放产能以及XX和XX二线的相继开工，使我公司的产能猛增，这就给销售部带来莫大的挑战。不断扩大的产能虽给我们在销量方面带来巨大的压力，但更重要的是让我们有了掌控并引领市场的信心和动力。

要求各办事处建立《现有客户、潜在客户动态表》、《竞争对手动态表》，使我们能够及时掌握市场，为决策提供依据；根据市场动态，随时调整符合市场状况的营销政策；密切关注客户动态，确保现有客户不流失；加强市场信息、客户资源的调研，全力开发新客户，上半年共新增客户XX个，合计销量XX万吨；要求各办事处加强市场调研、竞争对手调研工作，及时了解市场信息。

三、控制应收账款

首先，根据《信用风险管理办法》对客户进行分级，筛选优质客户，适当给予信用额度，从根源上防止呆死账的发生。

其次通过制订相关规定以及加强绩效考核，使上半年应收账款得到有效的控制。根据不同账龄，采取不同的策略，并且责任到人，措施有效，使异常的应收账款得到及时的预警并解决。

四、下半年计划

上半年，由于雪灾、地震影响，销量、价格、回款均没有完成预算，故此，如何扩大销量、提高价格、控制回款是下半年工作的重点。扩大销量方面，对各办事处的开发人员设定任务量，加大开发力度。提高价格方面，加强与竞争对手的沟通，对价格实施联动，努力完成预算价格。控制回款方面，加强信用管理，实施客户分级。

XX年对于我来讲是学习的一年，随着公司新增产能不断扩大，XX年将是充满挑战的一年，我将带领部门同仁按照公司领导制定的整体战略思想，变压力为动力，发挥团结协作能力，强化工作流程，做好销售工作中的每一项环节，为我公司的可持续发展贡献自己的力量！

——销售工作总结

【精】销售工作总结

**化肥种子的工作总结22**

20xx年x月本部全体业务人员在公司的领导下围绕当月的目标任务展开一切工作具体总结如下一、总体目标完成情况3月x日—3月x日销售总额元销售重量斤吨跟去年同期相比较分别增长和。20xx年x月销售总额为2168774销售重量斤资金回笼3290736元资金回笼率为。

一在销售方面主要受以下几方面因素影响

1、节后公司整体销售额相比较2月份有一定程度下滑。春节过后令人担忧的消费力乏后劲不足的问题现已经以公司销售额的下滑体现了。再加上天气的逐渐回暖因打火锅烧烤而购买中高档鱼丸制品的客户份额逐渐减少而工厂、学校等低端产品消费大户的节后复工、复课直接拉动我公司的低端产品销量还有就是经销商的部分产品进货量相比二月份也明显减少对我们公司销售额的降低有一定影响所以就出现了公司的3月份的销量略高于2月份但销售额却比2月份少将近20万。

2、高技津津等竞争对手加大节后市场促销力度部分产品以十送一二十送一抢占市场虽然公司在得悉竞争对手市场营销策略后做出调整我部分产品如香葱鱼丸五彩鱼丸在3月x日起以二十送一的促销手段推出市场但在促销力度上的不足保证客户利润上的不足也使我流失部分客户。3、受产量及交货达成的影响。部分产品的产量未能提升客户落单时无法及时交付使客户对我们的信心产生了动摇影响了部分的销售。二在资金回笼方面主要是纵海、顺记、阳西吴金等部分客户的资金未能及时回笼我部业务员也加大了对客户催款力度部分客户已经进入欠款大户黑名单对进入此名单的客户我销售部在发货前会加强与客户的沟通尽量在客户汇款后或承诺付款后再发货。另外受社会及市场环境的影响部分客户支付延期造成我们的回笼计划不准时影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。针对本部个别业务司机组织纪律性差及工作效率低等不良现象一方面采取个别谈心另一方面我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度使业务司机的精神面貌有了明显改善工作效率提高了。同时我们及时地利用一些典型事例去教育和警醒我部人员养成良好的职业道德和素养并加大促进和监控力度防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、提高接单员及业务司机的服务质量和业务能力使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在\*时的日常工作中我们要求接单员及司机必须做到以下几点1加强与客户的沟通联系多想办法建立起良好的合作关系2工作要到位服务要跟上及时了解客户的销售运作情况和竞争对手的情况发现问题及时处理不能处理的要及时汇报

3及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门并加强与横向部门的沟通协作使我们的产品质量和服务能满足客户的需要4集中精力理顺与客户间的各方面关系做好售前、售中、售后服务把业务巩固下来且越做越大5加大资金回笼的力度回避企业风险。在货款回笼方面整个部门都形成共识将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来本部两位接单员分工协作亲自督促和协助业务司机按计划去追收货款从没有松懈过到目前为止绝大多数的客户回笼是比较正常的个别客户由于某些原因回笼速度较慢。如纵海、顺记、阳西吴金等3、加强专卖店管理工作落实专卖店管理制度将专卖店工作逐步导向正轨。由于之前专卖店属于店长管理制销售部不直接过问管理者经验的缺乏制度落实的不严格致使专卖店存在许多管理上的漏洞1店员工作积极性不高缺乏品牌形象及服务意识2缺乏有效地管理制度和力度3产品缺乏

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！