

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结 (大全10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇一

人力资源部主要负责公司的人员招聘、培训、绩效、薪酬、异动等管理工作，以及员工关系、档案、合同、离职等日常性事务的协调处理，目标是为员工和部门提供优质的服务和有力的支持，满足公司发展对人力的需求。

岗位部长科长科长副科长科长人员赵云良孙卫堂周俊龙（兼）于秋芬王金刚张霄张万莹（兼）侯和素（兼）

1、人员结构统计：分生产系统、营销系统、技术系统、运营系统；其中生产系统再分为一线人员和管理人员，营销系统再分为业务人员和管理人员，运营系统再分为基层人员、中层管理人员、高层管理人员，统计人数比例。

2、人员素质统计：包括学历统计；技能统计；

3、人员工龄统计：分5年、3年、1年、1年内四档统计。

4、分析：

1、本月人力资源整体费用为元，其中招聘元，人均招聘费用元；培训元，人均培训费用元；其它费用元，人均元。

- 2、统计实际费用与计划费用比较；与此前费用相比较；
- 3、本月人力资源人员工资总额元，比较上月，比较此前数据。
- 4、分析：

隶属集团公司底盘事业部制动器事业部铸造公司电源公司改装公司模具公司

部门/科室岗位人员人员素质（学历、专业、年龄、工作经验等）薪酬由上表可以看出，招聘的人员当中，学历、工作经验、技能等统计数据。

部门/科室岗位人数4

培训费用（元）备注本月人均累计（元）累计5

考察交流培训时间公司培训形式培训内容发起部门培训对象、人数培训讲师本月累计本月培训费用（元）备注人均累计（元）

1、本月公司在职员工工人，发放薪酬元，具体情况如下：应发工资

各类罚款项6

各类奖励项实发2、人力成本统计：同上，分生产系统、营销系统、技术系统、运营系统；其中生产系统再分为一线人员和管理人员，营销系统再分为业务人员和管理人员，运营系统再分为基层人员、中层管理人员、高层管理人员，统计工资总额比例，同时统计工资占成本和销售额的比例。

2、绩效考核奖惩情况：公司集团公司底盘事业部

1、员工晋升、降职、调动、离职（主动离职和被动辞退）统

计汇总公司

部门/科室8

晋升、降职、调动、离职集团公司底盘事业部

2、员工离职原因分析：

3、员工流失率考核：

1、“以人为本”工作：与员工沟通交流情况总结：

序号1234567891011

交流人员交流内容人数9

发现的问题实施的解决措施

2、制度建设工作：

3、公司领导交办的工作：

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇二

我于20xx年开始从事设备质量检验工作，工作中逐步掌握了阀门的结构，各部位的组成作用等相关知识，同时加强理论学习，虚心向师傅们请教，针对阀门检修、检验工作有了更深刻的认识。

检修阀门一般有5个步骤：

3、凡是油清洗的阀门零部件，应符合相关技术要求；

4、所清理和清洗的阀门要统一分类存放，特别是未回装的零部件严防再次弄脏。

2、所加工的零部件材质要符合或达到原阀门的各项要求，符合相关规定；

4、需要对密封面进行研磨的，研磨状态与正常工作时状态一致；

5、更换盘根填料时，应注意盘根切口型式要符合技术要求。

4、在组装时，发现有不符合密封要求的要进行检查，严禁强制安装；

5、回装完后，应对每台阀门进行检验，验收合格后要挂牌统一存放。

1、所有拆卸组装的阀门要进行壳体和密封试验；

3、按照产品工艺规程进行压力试验，绝不允许带压紧固；

4、试验合格的阀门要做出检验合格报告，方可投入使用。

通过2年多的工作接触，逐渐从对阀门检修的一知半解，到对结构功能的了如指掌，掌握了必要的的阀门检修、检验知识。今后，我将继续认真学习有关专业知识，以新的高度完成更严格的工作任务。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇三

尽一切可能完成区域销售任务，及时收回货款；努力完成销售管理措施中的要求；负责严格执行产品的出库程序；积极广泛地收集市场信息，及时组织并向领导汇报；严格遵守工厂规章制度和各项规章制度；有高度的职业精神和高度的主人翁意识；完成领导交办的其他任务。在工作中，我始终明白，只有上下级关系，对内对外工作一视同仁，对领导安排的工作不能马虎或疏忽。接受任务时，一方面积极了解领导的意图和

需要达到的标准和要求，努力在要求的时限内提前完成；另一方面，我应该积极考虑、补充和改进它们。

工作职责不仅是员工的工作要求，也是衡量其工作质量的标准。自从从事商务工作以来，他们一直以工作职责为行动标准，从每一点工作做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。在业务工作中，他们可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息，及时制定营销计划。他们经常与其他地区的销售人员频繁沟通，分析市场情况、存在的问题和解决方案。在日常事务中，接到领导交办的任务后，在保证工作质量的前提下，积极着手按时完成任务。

销售是一项长期的按部就班的工作，产品缺陷普遍存在，销售人员要正确对待客户投诉，把产品销售等客户投诉视为同等重要甚至更糟，同时谨慎处理。在产品销售过程中，我会严格遵守工厂制定的销售和服务承诺。接到客户投诉时，我首先要认真记录客户投诉，并做出口头承诺。其次，要及时向领导和相关部门汇报。接到领导指示后，我会与相关部门人员一起制定应对方案，同时要及时与客户沟通，让客户对处理方案满意。熟悉产品知识是做好销售的前提。在销售过程中，我也注重产品知识的学习。基本能回答工厂生产的产品的用途、性能、参数等方面的问答，基本能掌握相关产品的使用和安装。

为了积极配合代理销售，我计划在确定产品品种后，研究代理产品的知识、性能、用途，以方便代理产品快速进入市场，形成销售。在做好业务的同时，打算认真学习业务知识、技能和销售实践，提高自己的理论知识，努力不断提高自己的综合素质，为企业的进一步发展奠定人力资源基础。为了保证年度销售任务的完成，我通常会积极收集信息并及时总结，努力在新的领域开拓市场，扩大产品的市场份额。

四、关于销售管理的建议

条款要清晰简洁，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励。模棱两可的条款要删除，年底要对业务员进行全面考核。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇四

20某某年对于我来说是一个充满挑战的一年。特别是在7月份，我被任命为部门副经理工作，负责行政、人事、后勤等。虽然只是副经理，但对于我来说意味着领导对我的支持和信任。同时，我还是董事长秘书，负责董事长日常的一些工作，我认真去做董事长安排的每一项任务，并都能圆满完成。以前以为行政和后勤工作是非常不起眼的，但真正做起来才发现，其实是非常不容易的。

后勤工作，复杂繁冗，对于我来说，充满着挑战，同时也深感其中的责任重大。短信统计、人员变动等的统计工作是在新的一年中增加的，根据总部的期刊及时调整我们子公司期刊，解决投稿不足的困境。我们还申请了企业邮箱，提高员工思想交流和共享，同时也便利工作的进行。增加了新员工的入职培训，提高员工专业素质和能力，以便能快速高质量的投入工作。加强了入职人员的背景调查工作，原公司回访以及周边人力资源走访等工作，做到了解每一位员工，掌握他们的优缺点，做到人力资源的优化和合理分配。

（一）20某某年工作中的进步

内人员调配，学会了一个部门应该团结一切可以团结的人员和资源，发挥出最高的团队能量。

（二）20某某年工作存在的不足

虽然在这一年里我在工作中有了很大的进步，但是在进步的同时我也发现了我在工作中存在的不足。首先，工作经验不足。很多突发事件对于领导来说其实是很简单的事情，但是

对于我这个80后来说还是有些复杂，不能做到高效率的处理问题。其次，在工作中没有做到发散思维。在现在的工作中还是不会换个角度来看问题，看问题时没有多角度的找方法来解决。再次，看问题时没有长远性。有些问题应该看到第三步、第四步，但我只看到了第一步、第二步。

20某某年公司给了我新的机遇和一个新的平台，部门副经理和董事长秘书对我而言既是机遇也是挑战，因此在新的一年里我要不断的提高自己，从而实现各方面的进步和成长。

发挥自己中层管理者的作用，协调好上下级的关系，调动员工工作的积极性，从而创造出公司最高的利润。

做好董事长的秘书工作，做足做细董事长安排的每一件事，努力为董事长排忧解难，从而协助公司有一个高效、优质的工作环境。

（一）强化员工之间的协调能力增强主人翁精神

在现实工作中，一项工作多家负责的现象非常普遍，你中有我、我中有你、职权交错的问题往往会导致部门之间相互推诿的不负责任现象，这种推诿也使得工作效率严重低下。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇五

1、缺陷：

输煤系统20条，占缺陷主要是程控方面。

a□对设备安装及设计方面问题及质量差故障较高的设备，及时与电厂专工联系进行技术改造及设备更换。

b□加强巡检力度，每天认真巡检及时处理巡检时发现的缺陷陷患，将缺陷消除在萌芽状态□c□加强员工技术培训，提高员

工分析处理缺陷能力，对发生缺陷深层次分析，彻底处理，不要为消缺而消缺，避免重复缺陷发生。

d□加强值班及夜班处理缺陷力度，对当天白班出现的设备问题及时彻底处理，尽量不要将问题留到夜间及次日处理。

工作票统计：热控专业20某某年1月1日至11月30日共办理热控工作票302张，产生废票26张，已全部执行，办理二级动火工作票6张，已全部执行。工作票合格率为92%，相比去年同期288张工作票增加，废票减少3张。

工作票分析：在302张热控工作票中，其中1机办理17张，2机办理7张，3机办理25张，4机办理17张，安正达中水办理18张，化学运行办理72张，脱硫除灰运行办理144张，物业公司1张，输煤运行1张。6张二级动火工作票中，3机办理2张，4机办理1张，化学运行办理1张。26张废票产生原因主要为工作未执行或发现工作票存在错误无法对工作票进行修改需重新办理。因已执行工作票存在错误考核170元。

工作票中存在主要问题：工作票中存在错别字、语句不通、工作负责人工作结束后未签字、工作班成员代签现象，工作票格式不符，最主要是工作票危险点分析及预控措施不全面，对工作起不到安全保护作用。

定期工作监督情况：专业人员能认真执行专业制定的各项定期工作，但在月度定期工作记录上不能及时记录及记录不详细情况。在定期工作项目上做的不细今年未制定重要盘柜及设备的卫生清理工作，存在重要设备及盘柜由于积灰存在安全隐患。在明年的定期工作中要进行完善。

机组机修方面：今年共完成机组各类检修8次，共计完成检修项目143项。检修后设备各项指标都能达到预期目标，设备运行状况良好。

s数据传输至省环保监测平台空冷喷淋泵出口新增超声波流量计电源引接

、3、4机精处理8350ph在线仪表更改为8362ph表

绩效分配方面八月份按员工技能水平程度对员工绩效系统数进行了合理调整并通过专业内部分配绩效在生产管理中起到了积极作用，有助于管理人员对员工的管理。技术培训方面今年开展理论技术培训次数不少，收到了一定的成效，但是没有达到理想效果，特别是在程控系统、监控系统、在线仪表系统方面与现场设备维护方面衔接不上，各自只对自己专责了解，员工普遍没有主动学习技能意识，独自分析处理能力差，不能达到一专多能，在明年在这方面加大力度，建立起培训奖惩机制。

队伍结构、人员状况方面通过上半年对班组进行优化分配对班组人员技能水平起到了一定效果。存在问题是专业内技术员、安全员、资料员一人兼做没有起到应有的效果，形同虚设，哪个方面工作也没有做好，20某某年继续对班组人员优化，实行优胜劣汰，能者上，庸者下，将相关责任合理分配，真正做到责任到人。

20某某年热控专业通过全体员工共同努力，取得较好的成绩，但也存在很多不足的地方，为在明年生产工作中全体热控专业人员能安全高效优质搞好设备维护及机组各项检修工作，确保机组安全稳定运行，要做好以下几方面工作：在程控□plc□dcs□系统及现场监控系统维护上，技术力量比较薄弱，要加大这两方面培训力度，使现场设备维护人员都能渗透进来，多了解这些方面内容，通过一年的学习至少要有一半人员达到能够看懂简单程序及能修改简单程序和表计量程，对监控系统故障处理能得心应手。

利用机组检修及各类技术改造契机让新人员及技术相对较差人员多进行参与学习，多动手操作，了解系统，再加上理论

培训使员工在技术水平上有更进一步的提高。

对本专业内两个班组人员在不影响机组运行维护基础上定期进行专责区域调换，使班组人员能够对各系统能都有了解，达到一专多能。

在明年机组检修及技术改造项目上实行“承包制”培养员工在工作计划组织协调沟通等方面能力，增加员工责任心。

加强管理台帐及资料方面管理，设立专人管理，主管及技术员做好监督检查。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇六

1: 1*年销售完成情况:

2: 1*年与1*年1季度销售数据对比:

3□20xx年第一季度新产品及新客户开发情况

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年初分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。同时，我部门业务人员也制定了自己的销售计划，充分发挥自主性以完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1、 质量问题偏多。

20xx年第一季度，收到客户质量反馈并解决的质量异议有10起。其中槽锁圈类质量异议为1起，无内胎配件类有2起，挡圈类产品有7起。质量异议主要集中在产品外观，开口控制及轧制工艺等方面。例如5.5-16型挡圈从20xx年下半年起，不

合格率明显上升，裂纹圈数量不能得到有效控制。

我公司在行业内一直以质量取胜，现在我公司产品质量问题频出，在行业竞争的优势相应减弱。同时，也加大了业务人员的工作强度，质量赔偿及差旅费用也逐渐增加。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是唐山、中兴等供应商打价格战，造成了我公司创利方面的压力。

3、内部生产运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

4、欠款问题严重。现在我公司欠款户数量增加，欠款后，业务人员追款不及时。另外，对于欠款常户，没有相应的政策。

1、挡圈市场：

由于前期各生产厂家没有备货，第一季度我公司挡圈出现供不应求局面。第二季度随着各地的工程项目陆续开工，挡圈市场会稳重有升。

目前，各厂家对挡圈市场比较看好。由于无内胎钢圈能更符合市场的利益要求，所以随着无内胎产品的大量投入，挡圈中的20系列将会受到影响。

我部门第二季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好第二季度的销售工作计划任务。

1、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完善回款政策，使之有相对的奖惩措施。

2、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

调查、业务洽谈、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加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。

(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；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇七

1、了解客户需要什么，有什么特殊的要求，锅炉用在什么行业上，了解客户对锅炉知识了解多少。不要轻易反驳客户，先听客户的需求就算有意见也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度学会赞美客户。

2、向客户请教，虚心听取客户的反馈意见和使用心得，为以后的产品优化做基础。

3、熟悉自己的产品，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的. 向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在节能，热效率，受热面积与运行稳定方面就略胜同行，这就是我们的优势所

在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

4、要自信；与客户交谈时注意语气，语速。要站在客户的角度提问题，取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资。

5、应变能力要强，反映要敏捷。相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

6、注意仪表仪态礼貌待人，文明用语心态平衡，不要急于求成不在客户面前诋毁同行揭同行的短。

一、认真学习，努力提高

因为以前所从事的岗位与现工作不是很对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作我深知锅炉销售是一个比较繁杂的工作。作为销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。要做一名合格的锅炉营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、由于以前没有做过销售工作害怕去和客户沟通，在以后的工作中要积极大胆的和客户交谈。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强自己的处事能力总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇八

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节

都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇九

1、图书采购方面：20某某年我们加强了和各院、系的工作联系，在了解教师对文献资源的需求的基础上下功夫，满足教师读者对图书的要求。今年重点填补了心理学、管理学及大学生就业指导这三类图书的空白，加大了英语四、六级、考研英语、雅思英语、计算机等级考试用书的采购力度；充实了人民卫生、人民军医、北大医学、科学出版社近三年出版的高品质医学图书。在各位老师的帮助下，全年发出采购订单4万余册，几次远赴外地现场采购。本年度采编部共验收图书18批次30544册图；回塑建库600余册，修改、补充不完备的书目数据2700多条，并随时打印补缺因时间久而脱落的图书条码。

2、配合学院资产装备处，完成全院各系、部、处、室现购图书281册次的编目、验收工作。接待了全院20余人、光盘60多张的验收工作。并及时做好了每批图书的报账、汇款与各类统计工作。

3、协助完成了20某某年图书馆使用的各类数据库的续订工作。

4、20某某年全年共完成各类汇款171万余元，本人都能够做到每比汇款账目清清楚楚。

5、及时完成图书馆领导交办的各项临时性的工作任务。

总之，这一年来，我在思想上、工作上取得了一点点成绩，但仍存在着不少问题，问题还有待于我在今后的工作中去不断努力，加以克服、解决。新年新气象，新的一年我会向其它同事们学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同学习、共同进步，争取更好的成绩。

销售阀门工作总结报告 阀门培训工作总结篇十

1、销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1、质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完

成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动(例如:在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等)

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着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。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、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起更加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。

6、提高销售部人员自身的工作素质

(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；

(4)做好售前、售中、售后服务。

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先

进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！