

最新牛奶厂工作心得 牛奶销售工作总结(实用5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

牛奶厂工作心得 牛奶销售工作总结篇一

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情景今后我们要从不一样的渠道入手。此刻就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们的信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一向崇尚的，此刻我的本事还不足，所以我要一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自我喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但此刻这是我们惟一喜欢的工作，对于自我喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的活力投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括xx、xx还有xx这几个区的潜力都很大，之前也一向在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。经过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有xx和xx和我、xx和xx他们都是异常优秀的业务人员，我们要互相学习，共同提高，我们每个人也都在努力着。期望再上一个新的台阶，打造出一

片新的天地。

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
3. 经过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。
4. 做好新客户的开发吸引工作，不必须就每一个客户都能做到销售，我们应当慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。
6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，期望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。期望到年底时我们都能满载而归！

牛奶厂工作心得 牛奶销售工作总结篇二

2、加强了班组培训学习。车间班组长的责任直接影响车间的工作质量，因此，在xx年的班组建设中重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥技术骨干和模范带头作用。

积极配合质量管理部门对车间质量的检查力度，并强化生产技术的管理力度，使产品质量一次抽检合格率大大提高，水分超标现象减少，产品板结现象得到较好控制。

2、将东厂所有积压余料进行消化，避免了原材物料的浪费，节约了生产成本，改善了现场。

2、通过公司组织外出学习，对生产工艺进行改进，将新的生产工艺配方成功应用于生产，降低了生产成本。

1、安全方面：安全管理有好多没有到位，这主要表现在以下几点：

2、生产、成本方面

(1) 交接班不协调。比如个别班组以清理现场、准备交接为由，采取应付投料的方法，造成下个班次的产量降低。这一点对我作为管理者来说确实是个头痛的事，目前解决的办法就是首先尽可能的提高班组长的思想素质，并要求他们要考虑整体利益，其次就是硬性规定处理现场的时间，以保证交班工作的正常进行。对于发现有明显故意应付投料的班组，严厉处罚班组长，或者扣减当班的产量。

(4) 管理不到位，有跑冒漏现象，成本考核制度不健全，落实责任不到位。加大管理力度，建立成本考核制度，量化考核。

3、质量方面：

(1) 成品颜色不一；

(2) 成品内在质量不稳；

(3) 产品的板结有时严重；

(4) 产品外观大小不均，颗粒不圆。

2、设备现场管理没有完全到位。由于人人都有惰性，操作人员总是能省事就省事。这样运行设备上面的浮尘等经常不能

及时清理。为此，我们准备加强设备浮尘清扫的检查，对能够及时清理并及时检查出设备隐患的，给予一定的奖励，对没有及时清扫的班组，则给予适当的处罚。

2、技术革新主动性差。以往的技术改造大多是在工作过程中确实遇到了不得不解决的问题了，才去想办法，或者才去同一些技术人员一起探讨解决的办法，没有把技术人员在工作过程中的经验充分的发挥和利用起来。为此我们准备经常召开技术研讨会，让大家把工作过程遇到的问题摆一摆，共同研究对策，找出改造的办法。就是俗语说的“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”。

2、一般岗位的培训太少。我们现在只是在一些主要的岗位实行岗前培训，但是对一般岗位的培训几乎没有。这样大多数工人的各方面的素质差距太大，一般岗位人员认为自己不被重视，挫伤了一般人员的工作积极性。

4、缺乏有效的沟通，一是部门之间的沟通，二是内部沟通，下一步加强沟通。

2、做好节能降耗，降低生产成本；

3、强化质量管理；

4、认真落实公司下达的生产任务；

5、积极做好现场管理；

6、继续提倡和激励技术革新；

7、加强自身学习，并认真注重岗位培训；

8、做好环境保护工作。

综上所述，在新的一年里，我们在做好各项工作的同时，积

极配合公司搞好各项活动，全面完成公司交给的各项任务，为公司带出一支能打硬仗，吃苦耐劳的员工队伍。

牛奶厂工作心得 牛奶销售工作总结篇三

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，不仅要在选择阶段把好关，在之后的市场运作上也要给予一定的支持。在这一年里，公司根据各个经销商的实际情况，给予一定的政策倾斜，并针对部分销量不高的经销商，进行了业务跟踪及市场培训，效果比较明显。

在竞品激烈的终端，品相陈列就显得尤为重要，这不仅可以促进消费者的购买欲望，同时也代表了厂家形象。因此，对于如何生动化陈列，做了专门的设计，并随着业务员的下访市场逐渐推广下去，并取得了不错的效果。

在五一与十一两大节日，公司推出了相对优惠的经销商促销政策，与各大经销商联手上演了促销圣宴，处理了大部分的库存，并使新产品顺利的推到市场。

存在的问题

- 1、内外勤配合不好

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，让人有种使不上力的感觉。

2、广告宣传不到位

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，并不能很好的加深客户对本品牌的印象。

3、窜货

虽然公司一再禁止窜货行为，但是市面上还是存在这种情况，使得在与客户沟通的时候很被动。

希望在下一年度，公司整体配合上可以更加轻松愉快，同时也相信，明年一定会更好！

牛奶厂工作心得 牛奶销售工作总结篇四

实践地点：

xx市云龙镇敬老院

“只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间”。有些“狡猾”的人不情愿付诸于行动，便会以??我太小了帮助不了别人或者别人不需要我的帮助等等为借口来拒绝。我或许更欣赏“当别人摔倒了，顺势扶她一把”，“当别人口渴得像火烧一样时，能帮他获取一瓢之饮”。

今天是周日，我“组织”了一个小组：一共四人，来到了云龙镇敬老院。我们此行主要是想陪陪孤寡老人，帮他们打扫卫生，整理整理房间。

目标明确后我们向着目的地进发。我们来到了敬老院门口，映入我们眼帘的是??一个约莫七十来岁的老奶奶在扫院子里

的垃圾。我们按捺不住内心的激动，可是总不能直接上前去“抢”扫帚吧！为了不显冒失，我们决定先上前去“搭讪”。

后来，我们知道了那位老奶奶的故事：老奶奶姓李，明年就满八十岁了，是敬老院里最年长的。她的儿子夭折了，老伴儿也在前几年罹患癌症去世了。李奶奶现在就仅仅靠着国家每月发的微薄的补贴节省着过日子。可是我们一点也没有觉察出老人生存得悲悲怨怨。她对现在的生活状况非常满足，还不住地感念：“现在国家的政策就是好啊！”末了，她还劝我们一定要好好珍惜现在的大好时光，好好学习，长大后报效祖国。

大致我们能想到做的都已经帮李奶奶打理好了。我们接着又去了隔壁的几户老人家里干了些活儿便准备收工了。老人们见我们要走了，纷纷都聚过来了。他们握着我们的手，不停地说“谢谢你们了！”，“你们真是热心肠的孩子！”，“谢谢！”。李奶奶还追上来给了我们几块都已化了的糖果。盛情难却，我们象征性的一人拿了一颗糖美滋滋地品尝起来。其实这糖并不是很美味的，但它却胜于那些好的糖果，或许里面有我们真诚的付出。

在老人们感激的目光及话语中，我们渐渐离开了他们的视线。最后我大声回应他们“如果你们不介意，我们有空还会来的。”说这句话时，我觉得我真伟大。我能让一些年逾古稀的老人期盼着，我是多么幸福啊！

现在，我更坚信了：只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间。让我们都去使使我们的绵薄之力，让爱洒满社会的每个角落！

牛奶厂工作心得 牛奶销售工作总结篇五

年初伊利、蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远

在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路、树立品牌。无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对我们长富报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度——“一件送六盒”。而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境。十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一”活动是长富公司最后的晚餐。这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

二、20xx年度福州八县完成情况（附表）略

三、20xx年度福州八县终端铺市与陈列情况

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在二、三月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还得要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量（占总量的百分之六十），而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份福州八县20xx年初拥有终端的数量（附表）略。

四、20xx年度福州八县经销商与业务员的情况

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，由于公司改革的原因，有些经销商因为不符合公司的发展，现决定放弃经销权，目前连江、与闽候的经销尚在确定中，其余各地经销商的积极性也不高。现福州八县的业务员只留下五名（包括莆田），积极也不高。

五、对明年工作的一些建议

20xx年由于奶源问题引出的库存压力，导至必须大力度促销，市场价格不稳定，品牌知名度不段的下降，经销商与业务员没有积极性，还有老调重弹的倒货问题。在新的一年里，因

为没了奶源压力，希望公司注重品牌建设，还是从终端做起，强化铺市与陈列，让经销商与业务员重新树立信心，事情是人做出来的，希望公司应注重以人为本。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好，希望在新的一年里长富真正成为福建的第一品牌。