

销售季度工作报告（19 篇）

销售季度工作报告（精选 19 篇）

销售季度工作报告 篇 1

各位领导、各位同事：

大家好！

我是下面我对今年第三季度的工作情况向大家汇报如下，有不对和不符的地方，希望大家给予指正。在今年第三季度里，我的工作目标主要是：一、交工、维修，配合预算部做好决算工作。二、图纸会审准备工作、施工组织设计编写及施工方案的编制和计算书。向公司寻找推举施工队、现场布置等工作。

经过这段时间的工作，一、完成了的决算工作，并且节能部分已进行验收，但由于甲方单位工程验收还未进行，对于现场的维修工作，主要是甲方随时通知，随时到位，并达到甲方的.满意。二、工程已准备好图纸会审工作，施工组织设计已按图纸、现场、根据实际情况有针对性编制完毕，模板、脚手架、土方开挖、砼浇筑等施工方案已编制完成，施工队伍已基本确定。

下个季度的工作安排和计划：

- 1、根据甲方开挖时间编制施工总、月、周进度计划。
- 2、编写安全、质量、工期保证措施。

3、制定对承包施工队的管理措施。

4、加强合同管理。

述职人：

销售季度工作报告 篇2

尊敬的销售部各位领导：

您好！我很荣幸进入长酒业股份有限公司这个大家庭，自己也为公司感到骄傲和自豪，时间过去真快，一转眼进入也会认真对待自己的工作，完成主管下达的任务，维护好自己的区域市场，时间也真快20__年就过去了3个月时间，回想去这3个月时间里就总结下市场存在的问题和竞品的表现和动态。

第一受“三公消费”影响和现在淡季的市场白酒总体销量不是很理想造成第一季度没有完成任务量。

第二这第一季度走访过程中，各批发部库存比较大，由于20__年开了两场订货会原因吧。

第三价格问题，市场上客户反映价钱混乱，没有利润空间，透明度高，造成市场上客户不愿意介绍我们公司产品。第四现好多客户想做店招和垂帘，现公司就没有政策了，造成被其它公司做了，假如我们广告投入较多，对我们的市场效益也是很大。

第五竞品的表现和动态，第一季度竞品促销力度很大，价格合理，也在市场开了一场订货会效果很好，现

是红色的，价钱合理，现在喜庆上很受欢迎，现在平远市场大埔老窖促销，力度是订货送旅游活动。我希望我公司也能够出一种喜庆上用的酒。

第二季度的工作计划：

1、建议我公司统一零售价，严格控制好价格问题，防止冲货。

2、搞些陈列活动，多开发新网点、多推进我公司新产品，也希望上级主管按照当地环境制定销售方案，做到日常拜访客户，多鼓励客户介绍我公司产品，认真完成自己的当日工作。

3、回顾这3个月来的工作，我在思想、学习和工作上取得了新的进步，但也存在不足之处，希望领导们在今后的工作中批评指正，我只有刻苦学习，努力工作，向大家学习，取长补短。

业务员代表：

销售季度工作报告 篇3

崔莹

转眼间,第三季度已经过去,我们充满信心的迎来了第四季度,在上一季度里,我们部门的所有人员团结一致,协调配合,完成了领导交给我们的任务,取得了不错的成绩,尤其是在本季度8月初公司就进行了紧张的中秋备战状态,在30多天的销售工作中,我们了解了公司中秋工作流程、熟悉了中秋业务,得到了锻炼,学到了东西,也基本完成了公司交给的任务,对于期间的销售工作中,也让我们了解很多工作中的好与不足之处,为了使下一个季度的工作完成的更加出色,现将有必要回顾总结上一季度的工作、成绩、经验及不足,以

利于扬长避短，奋发进取，在下一季度里努力再创佳绩。现对上一季度的工作和学习作如下总结：

一、月饼销售总结：

1、散饼销售：广式月饼今年新增了新的品种，这个品种的上市突破了以往传统的不足，那就是无糖月饼。无糖月饼的上市让客人有了更多的选择，也丰富了月饼的品种。上市以来它的销售量也是得到了肯定，但更多的老顾客还是最钟情于九度缘的伍仁月饼，它的销售量一直是名列前茅。冰皮月饼现在也是广大消费者的最爱，今年的冰皮月饼也新添了一个品种——脆脆苹果冰皮月，但相对于其他口味的冰皮月饼，它的销售量不是很好，由于是与平常传统口味的不同，顾客并不是很容易接受，但是总体来说今年中秋散饼的销售量还是不错的，以祥宾为首，其次国贸、桂春、新竹。

2、精美礼盒销售：与去年礼盒不同的是今年更换了两个礼盒，分别是星语星月和花之韵。代替了以往的尊秋华彩与和福，今年礼盒的团购量很少，大多都是顾客到店面直接进行购买。今年南宁的月饼市场很大，大街上销售摊点很多，同行之间的竞争很大，所以相对与往年，今年礼盒的销售量并不是很乐观，今年礼盒售卖量最好的是星语星月，由于它盒子的设计色彩搭配丰富，图案优美且看起来送礼适中又不失大气，所以它是顾客购买的首选，花之韵就是盒子太大了，所以购买它的客人就少了些，不过今年的大饼销售量很差，五斤大饼比三斤大饼销售量要好，今年销售量最差的是缘聚锦秋，只有新竹店买了两盒，其他店有客人询问但却没有人购买，再来的话就是秋风印象，后期是卖得比较好的。

3、中秋礼饼销售：中秋期间有一项优惠活动，两盒礼饼捆绑式销售，前期的时候就黑芝麻和五谷好卖一些，但后期由于月饼的陆续上市，它的销售量就没有在持续上升，期中每个店的退货率很高，在下单方面也有在控制，顾客在礼饼的品种上还是比较喜欢绿豆，优惠活动没有得到顾客的注意，购买单盒的较多。

4、中秋月缘蛋糕销售：今年推出的中秋蛋糕款式较多，款式也很好看，不过最突出的是荷塘月色、花好月缘、吉兔金秋，在中秋期间订蛋糕的时候也会推荐我们的中秋款式，可能是顾客的消费观还不是很成熟，所以很多顾客都是以欣赏的态度来看，在期间订购率较多的是吉兔金秋、荷塘月色、丰收，中秋节当天也只是现卖了一个花好月缘，来年我们尽推。

二、人员情况总结：，

1、今年中秋期间我们销售整体表现还是不错的，大家都很积极及时的配合公司的进度进行推荐销售，今年中秋购买月饼的气氛总体来说不比往年那么热闹，顾客消费都会比较理性。临近中秋节那几天客流量明显较多，伙伴在订蛋糕的时候有时还要顾及礼盒区的顾客，今年人手不比去年，但是每个人都能尽自己的职责，在伙伴需要帮忙的时候都能很及时的配合协助，合理分工，做好防盗工作，大家都处在一种愉快的团队合作氛围里。宣传方面在中秋期间，大家都很积极，外场努力推荐，收银员也会进行二次推荐。在听闻各店售卖量的时候，各店的人员很是着急，仿佛有股力量爆发，即时积极推荐，希望赶紧赶上超越其它店。

2、中秋期间店与店间的合作默契还有所欠缺。当店面库存减少时未能及时协调新竹店帮助她们销售，但是在冰皮礼盒新竹及时的给予我们帮助，我们得到现在的业绩也是因为有了她们的配合。生产部与出货也给予我们很大帮助，在后期月饼销售大卖，库存空缺时，她们也能及时并准确的发货，按时送到店面保证正常销售。在卖场销售人手紧张时，裱花人员也很主动的帮助卖场，帮订蛋糕或者帮拿产品。所以也很感谢裱花部门的高度配合。

三、 货源管理总结：

1、货源调整情况总结情况：在月饼的预货前期还是比较合理的，都能保证月饼都能供应上，满足顾客的需求，但是后期月饼预货就没有那么合理了，厂房有交充足的库存量，也是由于临近后期了，所以

没能得到很好控制，货源的调整也没有很及时，各店的库存互动很少，所以这是今年的一项大的失误。

2、预货工作的总结：在月饼销售期间常温的产品受到很大的影响，也是由于我们把精力都放在了销售月饼上，所以对常温产品的销售没有得到很好的销售与合理预货，也是刚好处在高温的天气，导致各店大量的退货，而在后面也在慢慢的控制。

3、退货率情况以及预防退货的举措总结：中秋期间退货率较高，每次经过出货部，看到那么多退货的产品都堆积在一起成了一座小山，心里很是难受，特别是愧对于加班加点的生产人员，但在那么大的一个退货量后，各店都有在预货上控制了预货量，也有在卖场

尽量推荐。

四、中秋期间客诉事件及顾客对中秋产品的意见收集

1、在开例会时我们都会汇报月饼的销售工作，今年月饼的客诉较少，但还是有的，祥宾店有个客人购买了一个板栗蛋黄月，对半切却没看见有蛋黄，后来拿到店面，给其更换了一个，后来拿到办公室给邱副总检查，其实这个月饼并不是没有蛋黄，而是它偏在一边了，后来也有反馈到生产部，得到了改善。

2、今年顾客会觉得冰皮月饼没有往年的好吃，皮太厚了，蛋黄的口感不突出，太甜。

五、销售人员对中秋奖励项目的竞争气氛总结

今年的中秋奖励项目很优厚，所以大家在中秋销售工作的合作默契上表现较好，面对每一位进店的顾客都能积极推荐我们的月饼及礼

饼，每个人都希望自己能拿第一；收银员的二次推荐做得也很到位。对中秋的奖励项目大伙儿的激情更上一层楼，希望来年能继续保持下去。

总体来说，我们收银部很好的完成了酒店交给我们的任务和职责，认真落实了我们工作中的每一个问题，坚持认真对待每一个细节，努力工作，坚持不懈，从而取得了非常好的业绩。虽然有成绩，但工作中也存在着一些不足和需要改进的地方，现做如下分析：

(一)中秋销售工作的不足和更好的建议

1、大家要团结一致,及时了解市场上的产品信息,要了解各店库存的情况,也要了解各店个别产品的销售优势,这样会比较调货

2、增强团队的合作意识,要学会帮助不太熟悉销售环境的员工。

3、不管在中秋期间工作再忙,我们都要做好新人的培训工作.,

(二)报表问题

1、我对所有的报表都进行了审核,对工作中发现的小问题也和相关人员进行了沟通建议,发现的一时难以解决的问题也在报告上对公司领导做了汇报,一定程度上防范了财务风险。

2、一直以来,做为一个财务工作者,对国家相关的财经、税收政策都很关注,对本行业出台的相关法规和准则也时常学习,努力提高自己的业务水平和专业素质,始终保持着为公司的利益负责对自己的职业生涯负责的态度,坚持原则,信守职责,积极工作,为保障公司实现经济效益的最大化,作出自己的贡献。

以上是我对自己上一季度的总结总结,敬请领导给予批评指正。

在今后的工作当中,我将一如既往的继续努力工作,不断总结工作经验;努力学习,不断提高自己的专业知识和业务能力,加强沟通,我相信在下一季度里,我们的工作将会完成的更加出色!

201910月8日

销售季度工作报告 篇4

第一季度计划主抓六项工作:

1、销售目标

(1) 区域业绩目标落实到位

(2) 第一季度计划实现 40 万业绩(1 月份做好铺垫工作，2、3 月份必需做到 40 万业绩)

2、客户分类

(1) 根据客户关系，各地方购买能力及需求分为重点客户、一级客户和二级客户、三级客户

重点客户：南方电网超高压公司、广州供电局变电一部、变电二部、广东电网电力科学研究院，佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局，肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局。

一级客户：广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局、番禺供电局、白云供电局、花都供电局、增城供电局、从化供电局，南海供电局、顺德供电局、佛山供电(敬请期待好范文网推出更好文章：)局输电部、三水供电局、高明供电局、广宁供电局、云浮供电局。

二级客户：端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局 三级客户：各供电所

3、业务员重新调整：

现有业务人员客户分工

吴蒙(广州供电局变电一部、变电二部、广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局)

杨华(番禺供电局、南方电网超高压公司)

张敖日格乐(增城供电局)

周玉辉(天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局)

吕牧哲(佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、南海供电局、顺德供电局)

李满亮(肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局、端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局、云浮供电局)

马麟犊(从化供电局)

李茂明(花都供电局)

业务人员变动分工

吴蒙(广州供电局变电一部、变电二部、广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局)

杨华(番禺供电局、南方电网超高压公司、增城供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局，该业务人员的工作能力较强，而且现有客户较少，建议把上述客户交给此业务员) 张敖日格乐(工作经验不足，建议调整)

周玉辉(因该业务员的客户较多，无时间开发新客户，建议把该区域供电局交给其它业务人员，增进重点客户的工作)

吕牧哲(佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、南海供电局、顺德供电局)

李满亮(肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局、端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局、云浮供电局)

马麟犊(从化供电局)

李茂明(花都供电局)

新招业务人员安排在广州区域、佛山区域电力系统

调整相关措施：

(1)对业务员的综合能力进行测评：工作表现、社会关系、应变能力、销售目标、业绩达标情况

(2)对于销售业绩不达标的人员进行季度调整，或者从本单位人员进行内部招聘、社会招聘

(3)计划社会招聘2人，工作经验及相关行业履历！

4、业务员培训

(1)针对性找出客户需求产品

(2)针对性的产品培训

(3)针对性业务技能培训

5、工作安排及目标

(1)1月份初步完成广州、佛山、肇庆的市场摸底，找出客户对产品的需求品种，以便为市场开拓提供参考依据

(2)1、2、3月份落实市场计划销售任务，业务人员销售任务分配(广州20万、佛山10万、肇庆10万)

(3)带业务员熟悉客户各个部门人员

(4)重点培养有潜力的销售人员

(5)做好陪跑工作

(6)自己以重点客户及客户领导公关为主要工作

(7)为与客户加强交流，增进感情，对重点客户每周拜访两次；对一级客户每周拜访一次；对于其它客户根据实际情况安排拜访时间（但必需做到至少两周拜访一次）。

(8) 了解客户基本情况(附表)

(9)了解客户对产品实际需求并提交详细清单

6、落实产品交流会

针对重点客户开展产品交流会,主要联系该单位生技部门负责人,安排该单位及其下属供电所相关人员来参加产品交流会!

销售季度工作报告 篇5

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，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，及销售人员的相关知识，现在时代在不断的变化，我们要在这个行业里面生存下去，就需要不断的去学习，跟上现在的步伐。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，首先要把客户放在第一位，做到以诚待人，明白他们的需求，面对难缠的客户，也不要表露私人情绪，始终用微笑面对客户，时刻谨记自己代表的是公司而不是个人。对于本职工作，要做到烂熟于心，不要面对客户的时候反而回答不出问题。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

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：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在在这个过程中流失了很多的潜在客源，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太稳妥。要加强努力学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，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。在这个季度里面，我看到了自己的不足，也明白自己哪些地方还需要改进。在以后的工作中我一定会发扬优点，改正缺点，做一名合格的销售员。

四、对以后的工作的展望

1、先做好老客户的定期回访，避免老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到

有问必答。帮助他们解决一切问题，用真诚打动他们。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，达到以一带十的目的，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，不一定就每一个客户都能做到销售，首先我们要让他们信任我们，然后慢慢的让他们的客户，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，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下季度我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

销售季度工作报告 篇 6

工作总结

20204 月，硫酸厂全体员工以董事长、总经理新春动员大会讲话精神为指导，在公司各级领导的带领下，认真落实公司各部门下达的各项工作，紧紧围绕安全生产这个核心，逐步向精细化、规范化管理靠近。现将工作总结汇报如下：

一. 主要生产指标：

1. 产量：元至四月我厂共购进硫磺 96646 万吨，生产硫酸 299622.14 吨，完成全年计划 34.68%，去年同期生产硫酸 348152.79 吨，同比下降了 48530.65 吨。

2. 发电量：元至四月共发电 40313640.00 万千瓦时，完成全年计划的 47.03%，（其中一线开车约 90 天，二线开车约 122 天，三线开车约 79 天）共向磷铵厂送蒸汽 132432 万吨，一二三线吨酸发电量为 211.90 千瓦时，吨酸发电量较同期增长 6.08 千瓦时

3. 开车率：

(1) 停车频次：一线停车 3 次（其中 1 次因外部因素引起停车），二线停车 1 次（其中 1 次因外部因素引起停车），三线停车 2 次（其中 1 次因外部因素引起停车）

(2) 开车率：一线为 99.62%，二线为 99.83%，三线为 99.63%。
去年同期一线为 99.85%，二线为 99.45%，三线为 99.53%。

4. 台时产量：一线为 38.56 吨，二线为 39.83 吨，三线为 53.11 吨，均未达到（一二线 41 吨，三线 54 吨）相关标准。去年同期一线

为 39.86 吨，二线为 40.84 吨，三线为 54.35 吨

5. 辅材耗用为 1.15 元每吨，较计划略有节余，同比多 0.17 元硫磺有盈余。

6. 修理费用：元月至四月修理费共用 41.249 万元，吨酸小修费 1.377 元，控制在计划范围之内，略有节余。

7. 能耗情况：元至四月吨酸电耗为 72.17 千瓦时，较计划有节余；去年同期吨酸电耗为 72.72 千瓦时，同比少 0.55 千瓦时。

8. 管理费用：电话费、招待费、办公费未超支，今后要严格控制，厉行节约。

9. 职工离职：元至四月共辞职 14 人。其中，关键岗位辞职 3 人（发电主操 1 人，转化工 2 人，占总编制的 1.5%），非关键岗位 11 人。

二. 安全、环保工作

元至四月，我厂以董事长安全环保的讲话精神为指导，加大宣传力度，重在过程监管，提高对安全环保的认识，完善各种安全环保管理制度及检修流程。期间我厂发生轻伤安全事故一起，这次事故发生以后，我厂深刻分析原因，自查自纠，进一步规范票证办理程序，加强基层管理人员安全培训，增强危险因素识别，切实落实“四不伤害”原则展开检修。坚持每周四下午开展员工安全、环保知识培训，提高全体员工的安全意识；坚持加强岗位安全管理，及时发现、消除隐患；坚持严查“三违”曝光，重在纠错、教育，次在粗暴处罚，目前共查处 45 起违纪违章现象，其中 1 月 22 起，2 月 17 起，3 月 4 起，4 月

共 2 起，数据稳步下降，目前已经走上正轨；坚持每周由厂长组织进行一次安全环保隐患大排查，横向到边，纵向到底，并及时整改和建立台账。针对夏季防汛物质和人员准备工作，随时处于待命状态，保证我厂汛期安全生产不受影响。

元至四月，没有发生任何环保事故。但一线高过有漏气现象，开车难以处理，计划在中修或大修彻底解决。清污分流工作持续推进，改造原料工段水及干吸循环水，增加水循环利用率，进一步降低成本。加强工艺控制，特别是转化工段，保证了我厂三条生产线的转化率稳定，尾气排放始终保持在国标范围内。同时员工环保知识培训还需进一步加强，提高员工环保意识。

三、队伍建设

鉴于我厂元月至四月辞职人数较多，为扭转此被动局面，稳定员工队伍，本着对职工留得住，用得好的原则，牢固树立“不惟学历看能力、不惟职称看技术、不惟资历看业绩、不惟身份看素质”的思想观念，把人才作为无形资产，把管理的视角由工作移向人，尊重员工的人格和权利，理解员工的思想、个性、能力、兴趣和爱好，对员工进行准确的工作分析和定岗定编设计，搭建“想干事的人有机会，能干事的人有舞台，干成事的人有地位”平台。在发挥个体效能的同时，引导鼓励团结协作的工作作风，开展管理人员与职工帮扶结对，班组间通过工龄、居住地远近、婚否、学历高低及能力大小合理分配，促进团队和谐。同时，从实际出发，有计划、有目的性的组织员工学习新知识、掌握其他岗位操作技能，提高工作执行能力，培养一岗

多能的工作骨干和复合型人才。组织开展各种活动，调动员工积极性，丰富员工生活，增强员工的向心力和凝聚力，提高员工的工作热情和集体荣誉感。

四. 存在不足

1、基层管理人员管理水平亟待提高。车间主任多数时间花在忙于具体事情，忽略了人力资源调配，分工，检查，督办，特别是班长管理作用没有充分发挥好。

2、不到一年新员工较多，操作水平参差不齐，要全面提升业务操作技能，做好传帮带，老员工尽量实现一岗多能，储备人才。

3、员工的安全环保意识需要进一步加强，安全环保宣传培训力度要加大，要逐步从思想认识上得到提高；

4、设备维护保养责任到人需要落到实处，设备管理的指导思想和观念要改变，即变原来临时抢修为有计划检修，提高维修技术水平，强化实操检修培训，实施谁维修谁负责的原则，杜绝设备检修不到位事故停车。

我们后期工作重点将是全面提升基层管理人员管理水平，转变观念，以抓好安全环保工作为前提，以设备管理为基础，以精心操作为保障，稳定生产提高开车率，逐步培养员工讲原则守规矩的好习惯。在稳定员工队伍上，除了改善员工工作生活环境外，我们还需给他们提供锻炼的机会和平台，展现他们的才能；工作中生活中多关心员工，经常召开职工座谈会，了解他们的思想动态，为他们排忧解难，做他们的知心朋友。

销售季度工作报告 篇7

__年初制定的工作计划，又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、__年第一季度工作总结

1、基智团的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在银华90基金销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、__年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

我们营业部的基金销售工作至今已经历了八个年头，期间也积累了千余基金客户及上亿的基金资产。如何能够更好地服务这些客户，从这些客户中挖掘潜能，盘活他们的基金资产呢？

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对

自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行处理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

销售季度工作报告 篇8

销售季度工作总结范文

__年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结，销售季度工作总结范文。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务 9 部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握，工作总结《销售季度工作总结范文》。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

销售季度工作报告 篇9

新集乡创先争优活动20__第三季度

工作总结

第三季度以来，我乡在县创先争优领导小组办公室的指导与帮助下，严格按照创先争优活动的总体要求，结合本乡实际，精心组织，大胆创新，扎扎实实地开展创先争优活动，取得了一定成效，现总结如下：

一、活动开展情况

一是开展学习型党组织建设，使各党支部在思想理论上全面提高。把学习贯穿于整个创先争优活动的始终，组织全体党员和干部职工认真学习党的政治理论知识和各项法律法规以及相关业务知识。坚持把集中学习、业务培训、辅导讲座、讨论交流与个人自学结合起来，每周组织党员集中学习1次，重点抓好“三会一课”、民主生活会等制度的执行和落实，掀起学习型党组织创建活动高潮。

二是开展党员党性教育活动，使全乡党员干部在党性修养上全面提高。组织党员进行了党性分析，在职党员撰写了党性分析材料，并组织群众对党员进行评议。积极以建党__周年各项庆祝活动为载体，引导全体党员干部缅怀革命先辈、继承革命传统、发扬革命精神，提高党性。利用廉政风险防控机制建设的开展，全体党员干部

三是开展“党员先锋岗”活动，使全乡党员干部在工作上发挥战斗堡垒作用。继续借鉴党员先进性活动及学习实践活动中好的经验和做法，通过党员先锋岗评比，使每名党员立足本职工作岗位做奉献，充分发挥每名共产党员的先锋模范作用。通过完善支部各项

制度建设、丰富支部生活内容等形式，不断增强各基层党组织的战斗力和凝聚力。

四是围绕各项重点工作的开展，推动全乡党员干部在工作推进上实现突破。

开展以秋季林业生产和秋覆膜为主的农村生产工作，使秋季农村工作在短期内掀起高潮。目前，千亩造林点工程实施结束；退耕还林补植补造工作全面展开；苹果栽植各项准备工作已经就绪，进入栽植阶段；玉米秸秆青贮全面推广，青贮玉米秸秆 15000 吨；秋覆膜工作掀起高潮，共落实覆膜面积 2.8 万亩，实施覆膜面积__00 多亩，力争月底全面完成任务；积极部署农村公路养护工作，境内所有道路全面实施了养护措施。

二、存在的问题

自创先争优活动开展以来，我乡按照活动的总体部署，做了大量工作，取得了一定成绩，但与县委的要求相比，还有一定的差距，主要表现在：一是重视不够，个别党员对该项活动认识不够，重视不够，不积极参加该项活动；二是学习不够，秋季以来，乡镇干部忙于农村工作，没有充分的学习时间；三是后劲不足，难题活动没有项目资金支持，很难在短期内见成效。

三、下一步工作打算

针对存在的各种问题，我们将在以后的工作中改进：

一是大力宣传，加强领导。通过各种形式的宣传报道，提高党员干部对创先争优活动的认识，使各级党员干部都能够积极参与该项活动。同时要加强对该项工作的领导，及时解决各支部在活动中出现的问题。

二是扎实工作，创先争优。利用一切时间加强学习，提高党员干部的素质，并将学习的成果运用于农村生产工作，使以秋覆膜和

秋季苹果栽植为重点的农村各项工作全面开展，完成任务，为今年农村工作划上圆满的句号。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/996133235152010130>