# 饲料销售工作总结怎么写

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-09-14

*工作了一段时间是否有什么收获跟感悟呢？作为一名职场中人，一定要养成写工作总结的好习惯。《饲料销售工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>【篇一】饲料销售工作总结　　一年之计在于春，明媚的三月在不知不觉中走完了，总结本月在市场上的点点滴...*

工作了一段时间是否有什么收获跟感悟呢？作为一名职场中人，一定要养成写工作总结的好习惯。《饲料销售工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>【篇一】饲料销售工作总结

　　一年之计在于春，明媚的三月在不知不觉中走完了，总结本月在市场上的点点滴滴，有收获，也有不足，虽然完成了公司定下的任务，但在很多方面还有需要完善和努力的地方，现将本月的工作总结如下：

　　一、司徒服务中心成立：3月8号，司徒服务中心在一阵阵烟花和炮竹声中成立了，随着服务中心的成立，我们在司徒的工作正式拉开了序幕，虽然吴老板是第一年经销饲料，资源各方面都不是很丰富，但他信心十足，坚信能和我公司一起打响海特生的品牌，他有7个亲戚在司徒和武宁养虾，今年全部支持他，投喂我公司饲料，还有几家是和他关系好的朋友也在跟他吃料，而且司徒的成品虾收购和虾苗的经纪人吴朋友是他的同学，已经答应上大料的时候帮他销售料。邱小铭和谢晓敏在三千亩和米仓还找到两个二级经销点，都是养殖大户，本月司徒市场共销售开口料两吨，如果吴老板在中期能保证资金链不断且饲料质量有保障的情况下，相信今年司徒市场销售400吨饲料应该没有问题。

　　二、武宁服务中心成立：3月29号，武宁服务中心成立，虽然该中心成立的时间较晚，但该区域的销售工作早已拉开。武宁陈主任本月销售开口料3.5吨，共放了15个户，目前他的销售合同还没有签，据他说是想自己到公司和陈总把有些事情谈好后再签，估计还是想要点质量保证金的问题，他为人比较谨慎，凭他在武宁的地位，完全可以把我们饲料做得更大，他自己说现已经在信用社工作了20\_\_年，还有三年就到30年了，到那时他的地位就可以稳固，现在他做饲料已经有同事到总行告发他了，如果他再做大，怕是工作不保，所以他现在不太愿意做大。武宁张兵，已经和公司签订了销售合同，打了8万货款到公司了，本月销售开口料3.5吨，他由于要做虾苗生意，所以比较忙，经常不在家，发料的工作多是我公司技术员和他姐夫一起完成的，他的销售积极性还是挺高，就是资金到中期可能有点困难，以前他和陈主任的性格不太合，导致关系不太好，现在随着服务中心的成立，他和陈剑站到了一个共同打响海特生品牌的路口，加上我和陈剑的关系还不错，随着我在中间不停的做工作，现在两人的关系得到了很大的改善，陈剑现答应在张做海特生饲料资金困难的时候给予他贷款支持，所以他的资金缺口也不会太大，而且他在江都发展了几个养殖大户，全现金吃料，估计他今年300到500吨的销量在质量保证的情况下能完成。武宁于义祥和管国平，现在和旭达公司签订了销售合同，我公司饲料还照做，不过是在陈剑那调料，在公司不开户头，他们和陈剑一起订下了一个400吨以上的目标。

　　三、其他市场：卸甲朱勇，专职做饲料多年，什么问题都考虑比较全面，和他谈过几次，他对希望公司支持的力度太大，以致到现在还没能拿下，现在发了海辰的开口料，估计再去做点工作还有希望做点我们的料，但量可能不会太大。秦月华和我谈过两次，他的意思还想通过我在中后期做100吨左右的大料，不愿意在老魏底下拿料，横径目前还没有有意向的经销商。

　　本月虽然完成了任务，但暴露出来的问题也不少，具体如下：

　　一、销售区域问题：龙虬经销商在司徒三千亩和米仓都找了二级点，目前共发了有20个户的开口料，如果二级点能控制销售价格的话，问题都不是很大，一旦他们和司徒的经销商打起价格战，到时就会导致整个市场难以收拾，受到损失的还是公司。

　　二、饲料定价问题：今年本地几家饲料公司都采取了前期开口料维持去年原价的做法，他们和养殖户解释说开口料用量少，营养要求高，就维持去年的价格不变，一旦到上大料的时候，由于原料今年降价幅度较大，饲料价格会比去年同期降低300到500左右，现在我公司开口料的价格在高邮还与一定的优势，到上大料时如果和当地几家饲料厂价格相差太大的话，会给整个销售工作带来大的难度。

　　三、饲料质量问题：现在各区域经销商跟我反映最多的问题还是担心中后期我公司饲料的质量问题，像司徒经销点，下面使用我公司饲料的多是原吃大大饲料或有两个塘口拿出一个塘口使用我公司饲料用来对比效果的客户，一旦我公司饲料在中后期比不了大大饲料，和他相差太大的话，我们的品牌就很难打开了，其他市场也是如此，所以公司一定要严把质量关，尽快研发出一种高效的饲料添加剂，这样在我们才更有信心来和大大及其他饲料竞争。

　　下月工作重点：

　　一、增强团队凝聚力，提高团队作战能力：新员工的逐步增加，随着公司销售工作的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长，区域市场销售服务小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

　　二、维护好现有市场，尽快开发出目标市场：某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健络的思想，不断的开发新客户。

　　总之“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品质是否经得起考验“。我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，进行各方面资源整合形成“拳头”能量，希望有一天通过我们的共同努力定能吸引更多的经销商来经销我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品!我们一定能打造饲料第一品牌，我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见!

>【篇二】饲料销售工作总结

　　辞旧迎新，自我总结！众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。下面，我就自20XX年XX月份至今以来的工作开始总结。

　　一、个人自身方面的总结：

　　深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情。

　　二、工作方面的总结：

　　1、始终坚持公司的开发重点：以猪浓缩料特别是乳仔猪料为重点，扩大预混料的销售量。

　　2、关于销售网络的思路整理，以前在关中市场做工作的时候，始终围绕着客户做工作，忽略深入基层能看透问题本质，轻视了这对实现销售信息资料掌握和及时改变销售策略的重要性！因为错误的思路导致自己在关中市场失利较多，发展缓慢。最终公司领导能在关键时刻做出正确的策略：调换我到陕北市场。俗话说：新环境，新的挑战！因为陕北地势的特殊性，同时自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客，因为饲料是要给猪吃的，可是离猪最近的就是我们的顾客养殖户，原来饲料最终的消费者是养猪户，清晰的思路让我明白：应当思考如何给顾客方便购得商品，那就是靠近消费者，走直销到最后一级终端分销渠道。

　　在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

　　那么走直销到最后一级终端分销渠道有哪些好处呢？

　　①走直销到最后一级终端分销渠道可以说让养殖户的养殖成本最低。

　　②离消费终端最近，最为方便养殖户。

　　③强调消费者愿意付出的价格和方便的购买点都在这样的条件下等到了满足。

　　④对于公司和销售员来说，这种渠道便于掌控，稳定性强。

　　⑤利于培育忠诚客户，利于精耕细作。

　　市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的`，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

　　这些好处都是大家显而易见的，也可谓是得渠道者得天下！

　　开发新客户的意识一定要上一个台阶。例如我的片区的2个顾客赵雪红和王强，从事养殖行业多年，经验丰富，而且规模在各县都很是鼎鼎有名，其它厂家在很早切入的时候早都按这个思路去走了，结果都很成功，客户也是收益很大，很喜欢直接和公司合作！但是面对这些大的客户我们怎么能做到转换成功呢？就是工作方面的第三个。

　　3、自己给客户能带来那些更好的服务。因为我们做销售本来就是服务，通过自己使顾客的利益更大化，更长久一些，从而使公司获得利润达到共赢。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！还有就是我们必须运用科学，使得自己把一些高新技术授予顾客，这样顾客在你的服务下也在不断的成长！

　　4、货款的回收方面。以前在关中市场，对于货款的回收问题重视程度不够，容易给客户养成不好的习惯，同时还容易产生不必要的麻烦。到陕北市场后，面对市场上客户和顾客能很好的把握，大部分的做到了先款后货。部分客户存在的问题也不容忽视，力争做到货到付款，限度达到双方诚信合作，宽限1周，确保资金的安全和公司资金链的不断裂！

　　5、货物的物流方面。自己能积极的配合公司办公室内勤的工作，共同寻找物流资源，力争降低物流费用。客户报货及时报给公司，并提供随市场变动后的价格，方便公司开票和客户打款。并在公司发货的时候电话通知客户做好收货的工作！

　　销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售工作是朝预定目标稳步前进的。

　　市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的营销工作产生了负动力。我能及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重客户的意见，参考公司领导的建议，以市场需求为导向，不断提高工作效率。

　　三、工作中存在的问题：

　　1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间，工作的计划性不是很强。

　　2、公司产品的销售结构不够合理，没有能够很好的利用好资源，发展鸡的预混料和牛的预混料。

　　3、客户网络建设上，不能进行科学的网点布设，坚持个人传统的思想。

　　四、新年工作计划：

　　维持稳定原有的客户资源，加大绥德市场，米脂市场和佳县市场的开发力度，重点围绕王强和白占孝周围的客户开发猪料市场，在绥德龙湾重点做鸡预混料。

　　五、总结

　　市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

　　同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

　　我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的经销商来经营我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品。

　　面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来！到那时侯我们将大鹏展翅！

>【篇三】饲料销售工作总结

　　从20XX年XX月份到本公司开始从事饲料销售工作，十个月来在公司经营工作领导的带领和帮助下，加之公司同事的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，从事销售工作的心得和感受总结如下：

　　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;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领导;5、严格遵守公司各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;7、完成领导交办的其它工作。

　　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，一月来，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，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

　　总之，通过这些时间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。在顺德杏坛和均安这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、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，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导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。

　　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，严格按照公司制定销售服务执行，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，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导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、认真学习我公司产品及相关产品知识，依据客户需求确定可使用的产品品种。

　　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，对公司生产的产品的用途、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、使用。

　　总结以前的工作，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，6月份自己计划在上月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5月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。

　　(二)、在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。

　　(三)、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。

　　(四)、为确保完成六月销售任务，自己平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。

　　(五)、目标量10吨。

　　众所周知，销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

　　在这一年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

　　总体来说，这一年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

　　市场资源是我们生存和发展的根本，但是市场资源又是是有限的，对于目标市场，在经过调研分析之后，发现并不是所有的区域都能够迅速发展起来的，需要有计划、按步骤的开发。哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，哪些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违反的，甚至某个客户在什么时间应采取什么样的策略，什么时间应该回访，什么时间应该面谈还是电话联系，都是需要考虑的问题。盲目的、无计划的、重复的拜访，都可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生连锁性的负面影响。

　　自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。大家都知道2点之间的距离直线是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客。在确保产品在终端顾客“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，也就是要有计划、多层次地开展“面向顾客型”推广，门店销售，赶集宣传„„

　　市场是最坏的教练，还没有等我们热身，就已经开始竞赛;市场又是的教练，不需练习就能教会我们技能和发展的契机，重要的是市场参与者的眼光是否长远，品格是否经得起考验。

　　经过一年的艰苦努力，公司下达的销售任务超额完成。

　　全年销售：鸡料XXX吨，猪料XXX吨，杂料XXX吨.

　　这些成绩里离不开领导的关注与支持，也渗透着我的心血与汗水，也为20XX年取得更好的销售业绩奠定了良好的基础。

　　虽然20XX年取得了不错的业绩，但那只能说明过去，在新的一年里，我会更加努力，在领导的关怀和同事们的帮助下，争取在20XX年的基础上再上一层楼，取得更加辉煌的成绩!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找