# 最新年终总结

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-09-07

*最新年终总结一一年是长长的，又是短暂的，“个人农药销售年终总结”销售个人工作总结。在我加入国光这长长短短的一年里，完成了一个历史性的转变;从一个很傻很单纯的学生，变成了一个有用的社会主义劳动者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民同志，服...*

**最新年终总结一**

一年是长长的，又是短暂的，“个人农药销售年终总结”销售个人工作总结。在我加入国光这长长短短的一年里，完成了一个历史性的转变;从一个很傻很单纯的学生，变成了一个有用的社会主义劳动者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民同志，服务于中国第一产业------农业!可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。

成绩：在公司大力支持下，在xx经理的英明领导下，在xx同志的精心指导下，在xx女士的认真配合下，在xx女士的严格监督下，本年度完成工作任务情况：20\_年基础销量69.58万，截止xx-xx年9月9日本年度完成销量105万，增长率超过50%。尽管增量中大部分为大产品，但是基于客户实际情况，也是无奈之举!能多卖就多卖，挖到篮里就是菜。具体原因在后面差距与不足里面阐述。

一：客情关系。客情关系的好坏直接关系到客户是否进货，及进货量的大校在产品严重同质化的今天，在价格差别不大的情况下，你与客户建立良好的客情关系，就是一种无形的服务!让客户感觉到你的热情，以及公司对他的重视。那么，在他销售你产品的同时感到心情舒畅，你的产品就会随之舒畅地流向市常

建立良好客情关系的办法：

(1)，把客户当朋友。你们既是合作伙伴，又是朋友。

(2)，让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又帮助他工作。

(3)，维护公司信誉!一个强大的公司是你的坚强后盾。

(4)，建立个人品牌。比如：诚实，守信，善良，认真等个人品牌。

(5)，学习上进。经常学习，不断增长知识，让客户看到你有前途。

(6)，作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲道理，和气解决争端;和气生财嘛!

(7)，你不仅仅是自己公司的员工。在客户门市上开拓本公司市场的同时，你不仅仅是自己公司的员工，你还是客户的伙伴，帮助他分析市场，也分析其他公司产品的市常

二：市场的开拓。要亲自下到基层去观察，去学习，去体会。和批发商了解整体行情，和零售商了解小区域需求，和农民了解具体需求。及时掌握农时情况：生长情况，病虫害情况，竞品情况，农产品价格。总结种植结构及生长情况，结合公司产品，策划上市。

三：产品宣传。产品宣传的方法也有很多，下面具体介绍一下我所体会到的一些方法。

(1)，随车下乡。这是最基本的，也是最传统的方法。其好处有：节约宣传成本，方便，快捷，有效。随车下乡要带上目标产品，做好目标产品的准备工作：熟悉产品的质量，有效成分，价格，卖点，亮点，宣传画张贴，传单发放等。随车下乡也有许多缺点：受到客户时间的限制;目标对象选择限制;避免不了当搬运工的命运。

(2)，单独下乡。单独下乡要受到很多制约：主要是交通限制。可以选择交通便利的基地中心作为单独下乡宣传的重点，运用王良经理提出的“中心造势”理论，带动周边上量。单独下乡所做的工作也有多种：门市讲解;门市建设，包括张贴宣传画，悬挂横幅，货架整理等;挨家挨户发传单;农村街口聚众讲解;深入大棚了解情况，随之宣传公司产品。

(3)，做实验。做实验必须亲自动手，否则效果可能不理想，年终总结《“个人农药销售年终总结”销售个人工作总结》实验目标的选择必须是当地种植能手，管理经验好，名声好的人。实验效果出来，必须邀请零售商亲自观察效果，让他真正体会到你的产品质量，他在销售时才有底气。实验效果出来，必须召开现场会，以扩大宣传。

(4)，零售商会。优点：扩大公司知名度，提高零售商忠诚度，全面推出新产品。缺点：费用过高，纪念品风行增加了开会成本。零售商会要有针对性邀请有用的人来。

(5)，电视广告。其实，目前电视广告仍然是宣传面最广，最有效的宣传炒做方式!可惜费用过高。一般县级主要电视台，30秒广告在黄金时间播出要6000元/月。

我个人感觉与别人的差距与不足主要在于实际经验;由于从业年限短，市场实战经验不足，市场把握不够准确，植保知识有待提高。下面从一些方面具体论述一下我所负责的市场 情况。

(1)，客户。乐亭县客户孙树明，男，今年58岁，健康状况良好，存款丰厚，没有儿子，两个女儿已嫁人。基于孙树明情况，年龄大了，推广力度有限。后代无人，进去心磨灭，缺乏拼搏精神!年总销量400/500万左右，属于吃老本的客户。今年给国光销售55万以上，主要是大产品，因为他只喜欢销售大路货，大路货销售顺畅，无须费力推广，新产品推广困难，且新产品大都价格高。基于这种情况，一个老客户，大客户，推广不开小产品，实在头疼!只有，我们帮他宣传。他拿钱进货，我们帮助推广，这是唯一的出路!!!

(2)，交通工具。其他厂家基本没有xx市场做的细致，他们基本都是业务员负责大区域，很少有时间和精力下乡，城市间的交通非常便利，可是乡下的交通不可同日而语!相对来说，我所负责唐山-乐亭县，秦皇岛-昌黎县两个县，需要下乡宣传，而且公司也要求我们下乡!交通就是一个头等大事!没有工具怎么下乡，凭借两条肉腿就可以下乡吗?只有坐客户的车下乡，这样受到很多限制!曾经写过申请让公司提供一辆电动车作为交通工具下乡，可是xxx总经理没有批准。希望公司能够解决交通工具，明年才能完成任务!

(3)，宣传工具。当时公司招聘会上承诺的是：工作满一年后，公司提供手提电脑，数码相机，投影仪。可是，现在似乎变化了!我是农村孩子，当初上大学带了款，现在必须先还国家贷款，没有经济能力自己买电脑，投影仪等!所以下乡放科技电影及宣传片就受到限制。希望公司能够提供宣传工具!我们是为公司工作，公司希望我们好好工作，那么就完善自己的条件吧!

如果公司政策支持的情况下，在今年的基础上，明年继续增长50%的销量并不是梦想，是可以实现的。

一：公司必须解决交通工具。

二：公司必须解决宣传工具。

三：制定一套详细可行的个人销售计划!

(1)，昌黎市常其实，昌黎不仅仅是昌黎，下面还辐射了卢龙，抚宁，山海关，北黛河。市场比较大，当然也存在一些问题。比如：客户精力有限;这就需要我们扩大宣传。下面是简单计划：

a，狠抓葡萄基地，冬季进行大量前期宣传工作。利用冬季闲暇时光，一个村庄一个村庄的放科技电影，讲课!科技下乡的形式，让国光在农民心中根深蒂固，深深的抓住农民的心!

b，春季在葡萄开花前，选定定点客户，大力支持!建立专卖点。

c，重点推广产品施行奖励制度，对武宝悦门市上业务员进行激励政策。可针对重点产品负责到人，销售一件给予rmbxxx奖励!来增加推广力度，提高销售激情!他们收入都不高，如果能给他们带来额外收入，在同类产品中他们会很乐意地大力推广你的产品的。当然，费用从提价费用以及促销费用运做。必须事先与武宝悦沟通好。

d，20xx年昌黎销量38万，20xx年武宝悦处，目标销量50万，实现两年翻一翻。

(2)，乐亭市常乐亭市场可以简洁的这么概括：“大，杂，汇”!所谓大，就是市场空间大;一个乐亭县销售空间相当于同等规模的种植大田作物的三个县。所谓杂，就是种植结构杂;在乐亭县你能看到所有适合在河北省生长的植物：水稻，小麦，玉米，棉花，花生，红薯，豌豆，豆角，黄瓜，甜瓜，番茄，芹菜，韭菜，白菜，西葫芦，苹果，梨，葡萄，油桃，桃子等应有尽有，就没有你找不到的，只有你想象不到的!所谓汇，就是所有厂家的汇合，在这里厂家多如牛毛，所有厂家都抢滩乐亭市场，分一杯羹。竞争是异常激烈!20xx年春季内蒙古一个公司，在这里推广一种叫做“生命素”的产品，投入力量之大，历史罕见!据说最多的时候，业务员加上其他工作人员达20--30人之众，免费为选定零售商做门牌，配三条横幅，宣传画，报纸n多。电视广告每天18遍之多!竞争激烈可见一斑。在乐亭能找到你所知道的任何一个厂家;一肥肉块，众多狼。

简要计划如下：

a，客户老化，僵化。必须我们多家宣传推广。计划主抓乐亭规模以上作物：大棚黄瓜，大朋甜瓜，大棚油桃，韭菜，番茄等作物。

b，乐亭明年施行一个奖励政策。暨，客户完成目标任务报销运费，完不成目标按照实际比例报销。完成任务后给予一定奖励，现金或者实物。奖励费用从提价里运做出来!

c，孙树明20xx年销量55万，20xx年目标销量80万。

通过一年的打拼，我们更加成熟，更加自信!更加相信我们的公司是最有前景的，更加相信我们的营销团队是最优秀的!我们通过认真地工作，努力地完成了任务。尽管市场形势是严峻的，竞争是激烈的，可前景是光明的。只要公司明年大力支持，那么明年又是一个漂亮仗给你看!明年的xx更强大!由[]为您整理，感谢作者。

**最新年终总结二**

一转眼，来xx限公司已经过了大半年了。回顾这x个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这9个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

1）产品知识方面：了解产品的使用方法；了解本行业竞争产品的有关情况；

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

3）客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

20xx年的展望及规划：

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广；利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

**最新年终总结三**

微信营销年终工作总结做微商怎样增加客源，你也许经常苦恼，为什么自已的粉丝不够多，如果我反过来问你，为什么我要成为你的粉丝，就能找到问题的答案了。

你就应该去思考，遵循上家给你提供的含水分的方法真的有用吗?我想说，如果你把希望寄托在别人身上，不去投资自己的大脑，那么你就永远别想做大，做强，更别说成功了!

做微商最忌讳到处盲目加人，加来加去不是没购买需求的就是同行，留着没用，删了觉得可惜，有木有?忙活半天还没点成效，但凡是做微商的伙伴，谁不是想多赚米，不都是一群有理想，有追求的人吗?我们没有错，只是没有找对方法，所以才在微商这条路上走的艰辛，如果你有这方面的困惑可以来找我，让你拥有最强悍精准的营销思路和方法，只要你学以致用，就能达到预期效果，就能为你带来一个高收益的效果!在这个弱肉强食的微时代，不开拓创新，注定默默退出微商圈，相反，拥有自己的杀手锏，你的小金库也就越来越饱满，你的人生也会上一个台阶!

所以我从来不做批量加好友的事情，即便是自己主动加了一大批的好友，很大一部分也是不活跃的，难以产生价值。

想要客源，方法很重要，让好的客源主动找你，客户都不喜欢被动营销，所以你越是推荐，客户可能就越反感，只有做好自己，做好品牌，让客户自己觉得好，我们的方法就是让需要产品的客户主动加你，让你自己学会营销方法!你能不能脱离苦海，真正做好微商取决于你有没有马上来找我

作为有追求有理想的微微，必须让自己快速成长起来，所谓方法不对，努力白费!只有找到精准狠的方式方法，才能打破僵局，才能有精准客源和销量!不再盲目的去加人，加来加去不是僵尸就是同行，有木有?方法决定出路

但是每一行都有它的捷径，大家都知道的方法也就不是什么商业机密了，你的上家教你的那套方法是不是听起来很有道理，而实际却没有给你们带来销量?

只有不断找寻机会和掌握方法的人才能及时把握机会!掌握方法=掌握了财富!

顶峰助力微营销视频教程部分

(1)《初入微商我们该如何正确选择产品和团队》

让微商站在高处，对微商现状有个整体把握，做到心中有数，同时如何正确的选择“一手货源”让大家少走弯路，直奔目标。

(2)《顶峰首创实操精准引流篇》

多种独家引流方法，掌握核心技巧，手把手实操教学，让微商好友爆棚。

(3)《有效沟通话术篇》《及时促成交易篇》

有了客户，成交是目的，针对客户的心理运行相应的话术，让客户信任自己并主动买。

(4)《做强做大代理篇》

进阶高级微商必备。招收代理与代理培训双剑合璧，迅速做大做强。

(5)《十分钟原创软文法》顶峰再一次全网首创的方法。让小本毕业的人都能写出优质的原创文章。让你的文章被百度收录，增加你的曝光率。

第一教亲朋友圈塑造技巧，让你的朋友圈从此充满吸引力!

第二教亲选择一手货源，不用再担心进货价高利润低!

第三教亲有效沟通话术，快速提高成交率!

第四教亲精准引流技巧，引流，是教你如何让对产品有兴趣有需求的人主动加你，而不是整天乱加人!这也是教程最核心的技巧!微商之根本就在于客源!学会精准引流!不用再愁客源从哪找!

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