# 门店月度销售工作总结范文(精选30篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-07-30

*门店月度销售工作总结范文1在不知不觉中，20xx了一半，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，...*

**门店月度销售工作总结范文1**

在不知不觉中，20xx了一半，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。

可以说在九阳的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现对目前的工作做以下总结。

一、 任务完成

今年实际完成销售认购 签约 回款 佣金的情况 和竞争对手易居的对比的情况。

二、 团队管理方面

1、招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、 团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备

对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、 监督、督促工作方面

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、 及时总结学习方面

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、 销售一线工作出现的问题敏感性。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、 团队之间的沟通。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。

三、 案场管理方面

1、 案场谈客监督及把握方面

当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、 案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

四、 执行力方面

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、 首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司和团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、 其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、 学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽最大可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽最大努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。

用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

**门店月度销售工作总结范文2**

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，九月份悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己!

九月份，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。九月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，九月份后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程!

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少!广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

九月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果!

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

九月份既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功!!

九月份依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。十月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步!

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦;“为创造业绩走出去!”努力，努力，再努力!!!粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧!!!

**门店月度销售工作总结范文3**

作为服装店的店长，应该具备什么样的素质呢?下面我们来详细分析一下这个问题：

1、店长的素质要求

店长作为一个店铺的主管者和经营者，无论从哪个方面来说，对店铺内外都有重要影响。作为一个主管者，至少具备以下三个条件：

(1)能否带给部属“信赖感”

(2)能否激发部属的工作欲望

(3)是否具备领导、统御能力

作为一个经营者，店长不仅对店面经营风格有着深刻的理解，发展的前景有清醒的认识，另外也要求对经营的各个环节了如指掌。同时店长还应具有相应的知识储备，这样才能在经营中做到厚积薄发，游刃有余，概括起来有以下十点：

①具有能观察出消费者变化的知识。

②具有关于零售业的变化及今演变的知识。

③具有关于零售业的经营技术及管理技术的知识。

④具有关于公司的历史、制度组织、理念的知识。

⑤具有关于业界的变化及今后演变的知识。

⑥具有关于交易商,进货商有来往公司等的知识。

⑦具有关于教育的方法,技术之知识。

⑧具有关于店铺的计划策定方法的知识。

⑨具有计划及理解店内所统计的数值之知识。

⑩具有关于零售业的法律之知识。

此外，对成功的体验中表现出的优良行为特征加以确认，则将衍生出“自信”，而同时带动“挑战力”的提升。对于一名成功的店长，要提升自我的“挑战力”。

2、店长的能力要求

每天面对林林总总、千千万万使人眼花缭乱的商品，繁繁杂杂、千头万绪的事情，川流如涌、摩肩接踵的顾客，形形色色、忙忙碌碌的员工，如何抓住重点，保证商场有序运作，实现经营目标，限度地提高公司业绩，是每个店长须具备的能力。

(1)管理能力

店长是终端店铺的管理者，是店老板委派到一个终端店铺的运营的人。他的任务繁重，概括来说就是完成公司制定的营业目标、实行有效的工作计划。那么如何来完成公司制定的营业目标，实行有效的工作计划，就需要店长分解目标，从管理每天的营业活动开始。营业活动就是制定计划、实施、总结的重复循环的动作。其实店铺的营业活动，无论是按月、季度或年来计算，都应遵循计划、实施、总结的程序。在这个过程中，店长要具有一定的管理能力，学会用“人”和“数字”来管理。

用“人”来管理

管理，简单地说就是让人把你想做的事情做好。在店铺管理过程中，店长需要更多的伙伴来协助工作，更出色地完成工作，同时激发团队成员的主人翁精神。在此环节中店长要注意既要给下级权利也要明确责任。一方面让下级充分发挥，完成交代的任务，一方面监督过程，给予下级指导、训练、充分发挥人的作用和潜能。切勿凡事事必躬亲。

用“数字”来管理

用“数字”管理是依据店铺目标分解的数字来指导和考核店铺的日常管理。店铺也可以为各类时间制定一定的标准。比如：标准的时间分配要求员工的工作时间，60%花在售货上，28%花在非销售活动上，5%的闲散时间，7%的时间可以不在销售场所。对这些标准时间的任何偏离，应当进行了解，如有必要，应当采取纠正措施。在店铺的管理过程中，管理是个综合的过程。管理手段亦应根据实际需求灵活采用不同的方式。

具有条理性、良好的时间管理能力、情绪管理能力

一个店长的工作内容非常庞杂，所以需要良好的条理性来保证本店各项工作都能有条不紊进行;需要有效管理自己的时间，保证工作效率;也需要有效管理自己的情绪，以积极应对工作和业绩的压力，保持整个团队的良好状态和氛围。

(2)领导能力

解决问题的能力

良好的沟通能力

良好的执行能力

丰富的销售与客户服务经验

服装店店长应掌握的管理知识及运营技巧，作为店长要掌握的东西有很多，包括非凡的口才营销技巧，以及对商品运营的管理。

1、产品销售模式的管理

根据不同的服装品类、款式消费特征，有不同的导购销售技能，服装产品有其特殊性，不同的产品品类、不同的组合、不同的款式风格等都有不同的需求功能重点，服装零售管理软件项目也因此需要有不同的销售管理模式。比如：商务男装的衣橱销售法、和身份销售法，成\_装的体型销售法、时尚女装的风格搭配销售法等等。

服装零售管理软件这些销售方式机密贴合顾客购买需求，让导购员的销售互动成交过程有了更高的成交率和连带销售率。目前，一个服装店长这方面工作，通常是一个服装店长的前身是一个优秀的导购，后来被提拔为店长，而店长对导购的销售辅导培训，也通常是自己的经验。所以会出现每一个导购都有自己的销售风格的现象。严重的品牌门店还会出现一旦导购员工有变动，产品就会滞销，面临库存亏损的现象因此服装店长需要具备的第一个核心商品运营能力就是销售模式管理能力。

2、商品组合计划

一个门店的商品组合可以分为：主销品类、辅销品类、配销品类，每个品类中又分形象款、畅销款、平销款、辅助款等，考虑陈列展示角度通常会以风格系列、核心风格组合、不同时间波段展示为单位。而每个组合中还包括价格带构成：主销价格带、辅销价格带、形象价格带、竞争价格带等。

新一季度的商品计划关系着新一季度的销售业绩，要把新季度的商业目标确定，比如新季度的商业难点主要来自什么?应对办法是扩大竞争客群进店成交量、还是增加某部分类型客群、还是加强老客户的回购频率等。这些工作都做完以后，就是接下来清晰的罗列产品品类、款式审美消费系数、款式风格数、款式数量、各配比数量等各详细的产品组合计划了。有了明确规划的订货就会变得很轻松，只要把握好科学的款式过滤法，把适合计划要求的货品确定下来就可以了。

很多销售品牌推出了尽量缩短上货周期的做法，这种做法可以更快的应对市场变化，但不管怎样快速的上货周期，你每天呈献给消费者的都是一整店的货品，消费者是否购买取决与你的产品组合机构。而上货波段的频率决定着消费者来店的频率。但这并能代替全盘货品计划的环节。尤其对于哪些订货周期比较长的商务男装品牌、一部分女装品牌来说，这种产品计划能力的修炼是在所难免的。

3、产品应对变化能力

产品应对变化的能力，指的是当市场行情改变时的应对能力。商场行情的改变通常是主要来自三大方面的应对。

一是季节气候带来的穿衣购买需求的改变，这种应变能力主要来自快速的货品调整、如何挖掘老顾客、或者引导新客人的时令穿衣方式来获得提升营业额。没有条件调整货品的品牌只能从后两者里获得答案。

二是竞争品牌的产品特点、趋势等竞争力，应对这种现象的方法有很多，比如如何强化放大自己的优点等。

三是订货计划的判断失误导致产品品类比例倾斜，服装零售管理软件解决方案可以考虑细分产品销售应对方式来解决。

4、分析所销售品牌的市场销售

同一商圈内看似相似销售品牌定位，其实也可以找出很多差异点，这些差异点就是你就可以通过营销的手段放大差异点来赢取市场，这里的关键是你能否看得出差异点在哪里?是不是市场认可的差异点?

每个销售品牌的目标消费群会有所不同，而大部分老板都说不清楚所销售的品牌消费群是怎样的人?能说得出来的都是一些基础信息，什么年龄啊、收入啊、职业啊，这些信息根本起不到根据消费者确定产品策略、服装零售管理软件促销方式、销售应对等相对应的商业决策。而具体的消费群信息，比如服装购买关注点、消费价值观、购物习惯、职业环境、穿衣习惯衣橱特征等信息往往少有人研究了解。一切要靠产品促销和老板的投资装修环境说话，生意不好就调整店铺形象、生意不好就怪罪产品问题、季节问题等等。

**门店月度销售工作总结范文4**

时间一晃而过，20xx年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在XXXXX工作已经两年零七个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20xx年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这一年来的具体工作情况总结如下; 第一：以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点;我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作(标书、档案建立归类、资料、文档工作)利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这一年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

20xx年，是XXXXXX的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

第二： 完成本职工作， 销售助理是一个非常讲究责任心的岗位。一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会,认真处理每一位客户的来电,来函,积极配合销售经理工作,做到报价及时,发货及时,以最大程度保证公司的信誉，在这一年中，完成200多份合同的制订，800多笔货物的销售手续，尽最大能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订;由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

第三、一年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步，但是自身的差距和不足还是有的。

1、工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2、业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢XXXXX在20xx年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去一年工作中给予的支持与帮助。

20xx年是我们公司“二五”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“三五”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20xx年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。谢谢!

**门店月度销售工作总结范文5**

王经理在晨会上又发了一顿火，自己也记不清是第几次发火了，员工们似乎也司空见惯了，熬过晨会这十几分钟，依然我行我素，仍然是有工作无效率的老样子，销售部门月度工作总结。

也难怪王经理发脾气，已经连续几个月了，终端的老问题月月重复，新问题日日增加，缺品项、断货、无价签、陈列位置差、拜访频率不够、有促销无销量……这些问题总是困扰着他，终端很少有让他省心的门店，总是存在或多或少的问题，总监巡访市场的时候，每次都是劈头盖脸的训斥，身为区域经理确实有点承受不祝

王经理开始陷入深深的反思，产品是响当当的名牌产品，促销力度也大于竞品，人员配置也很合理，各项费用也很充足，为什么终端就存在这么多问题呢?一定是执行力出了问题，没有执行力，再好的策略也是空谈!

怎样提高人员的执行力，改变终端长期以往的现状呢?

王经理开始调整管理思路。

一、人员没有执行力，先找管理者原因

经常指责员工不对，有没有反思过自己呢?王经理仔细的反思了这几个月的工作内容和工作方法。每天一味的向员工要销量要结果，并没有认真的总结工作的得失，及时的给予指导;当工作压力来临的时候，将压力分摊给员工就算了事;不能清楚的掌握员工在终端上每天的工作内容，对于客户卡和拜访路线并没有认真研究过，也没有对问题进行追踪;对于客户开发和网点推进没有认真的总结过……

王经理倍感惭愧，基础工作不扎实，哪来的工作效率呢?每天都是围着销量转，销量围着促销转，有工作无效率，忙到最后，基础不扎实，哪来的增量空间?到了年底，还是向公司哭诉市场的艰难，任务的艰巨，需要公司的大力支持。

要求员工有执行力，就必须先把自身的执行力树立起来，凡事就怕认真二字，只要自身比员工更认真的去对待每一件事情，员工就不敢不认真的去做事。

二、将合适的人用到合适的位置上

怎样去改变现状，加强执行力呢?王经理再三考虑之后，决定先从人员下手!

经过仔细的人员分析之后，王经理将业务人员分为类：一类善于攻，一类善于守，一类善于混。有的业务员善于谈客户，与客户打交道如鱼得水，不善于按拜访路线天天铺小店，那就让他去开发特通和团购，管理分销商和二批商，发挥他的长处;有的业务员就善于按着既定的路线拜访拿订单，走店比较仔细，那就让他去巩固开发的结果，每天进行门店的维护工作;有的业务人员成了老油条，没有什么突出的光点，大错误不犯，小错误不断，每天混日子，市场和业务都很熟，就是没有主动性，淘汰掉有点可惜，毕竟培养了很长时间，成为业务人员中的“鸡肋”!

善于攻的业务员打头阵，开发弱势渠道的新客户，挖掘特通和团购的潜力，善于守的业务员巩固开发结果，加强维护，提高服务，善于混的业务人员在充分激励的情况下，仍然没有动力，就适时进行淘汰。

一个新的业务组织架构图呈现在王经理脑海里，在新的竞争形式下，将合适的人用到合适的位置上显得尤为重要，只要人员的布局合理，执行力的要求才能达到事倍功半的效果。

三、注重教给员工思路而不是方法

人员的重新布局完成了，王经理又想到了一个问题：为什么每天都那么累呢?总有解决不完的事情，有些事情很简单，稍动脑筋就能想出解决的办法，而业务人员却不愿意去多想，总是想到有事找领导。

在管理中存在这样的情况，有的领导什么都不会告诉你，只会要结果，有的领导却告诉的太多了，搞的下属凡事不敢私下结论，对领导的依赖性过强。王经理反思了一下，确实如此，每天晨会，只要有一个业务人员带头，其它业务就会随声附和，鸡毛蒜皮的小事也要提出来，让领导给予解决，如果能把领导当场问住，业务人员就会暗自窃喜，如果领导把所有的问题都给出答案，业务人员就养成了惰性，工作整天围着领导转，凡事都找领导解决，自己也不用动脑了，真正成了领导的千里眼、顺风耳，工作总结《销售部门月度工作总结》。

怎么办呢?王经理思考了半天，有了思路。

凡事不要急于给出答案，而是反问员工应该怎么办?对路的解决办法，充分肯定并授权执行，鼓励员工积极思考，不对路的解决办法，引导员工的思考方式，从思路上去纠正员工，一定要在最后一刻给予员工解决办法，既充分调动员工的潜能，又将事态尽在掌控中。

四、结果和过程同样重要

以前只注重结果了，没有重视过程，不重视过程也不会引起好的结果，王经理仔细想了想，确实如此，举两个简单的例子：

月底急销量。一到月底，就要为销量的达成而着急了，销量达成关系到每个员工的薪资，这时候就是拼命的压客户，压终端，客户压货多了就形成了窜货和砸价行为，门店压货多了要半个月的时间才能消耗尽，由此形成恶性循环。如果平时密切关注客户库存和网点开发情况，关注单店的生动化陈列和卖力情况，关注不同渠道的增长率情况而合理调配资源，关注业务的贡献率情况及日常工作表现，结果也不会那么糟糕!

应付公司报表管理工具。许多业务人员最烦的就是各种各样的报表，只要能把销量达成，什么都是次要的，有些报表甚至千篇一律，做个模版大家用，几笔改完就交差了，而管理者也没有认真的来看，完全成了走形式，很好的管理工具没有利用起来，也没有为市场工作做一些指导，反而成了累赘。如果认真的对待报表，通过月度不同的对比，还是有规律可循的，也能指导我们日常的工作，比如客户卡就能挖掘单店的订货规律，指导业务人员突破习惯性拜访，而改为重点拜访，重点客户重点服务，运用二八法则，20%的门店挖掘销量，80%的门店抓生动化陈列，渗透销量等等。

是呀，细节决定成败，基层的营销单位抓的就是细节和执行力，一个个细节的忽略导致了市场一片混乱的局面，大家都在忙，都没忙出什么结果。王经理决定专门成立一个督查小组，针对过程的各个细节进行全面的监督和考核，纳入月底薪资的奖罚当中，督查小组直接对经理负责，保证市场信息的随时沟通。

五、营造竞争气氛，激发员工斗志

要激发员工的斗志，必须打造一种内部竞争机制。

王经理充分利用了激励工具，打造出了内部竞争的气氛，制定了员工月度业绩记录卡，记录卡从销售达成、网点开发、品项达成、客情关系、月度增长率、销量同期比、渠道贡献率等综合指标，对员工进行客观评估，并按月进行评比，作为员工提升依据;会议室内设立员工业绩板，对员工进行月度销售排名，进行末位淘汰，设立销量达成警戒板，按日提醒员工的达成情况，设立月度销量状元、市场开拓状元，选拔优秀的员工并进行张榜，设立渠道主管岗位，连续三个月业绩排名第一的员工，评选为该渠道的主管，负责整个渠道的协调和管理，培养其小组领导能力，设立渠道之间的销售竞赛，设立小组奖励，调动渠道小组之间的竞争热情等等，通过一系列的内部竞争机制，调动全员参与热情，激发团队的活力，一改往日整个团队乏味和沉闷的气氛。

六、经常培训和总结

保持团队整体前进的步伐，就要经常性进行培训和工作总结，实现整个团队的思想统一，步调一致。

每个周六，王经理就把所有的业务人员组织到一起，进行培训和经验总结，培训采取互动的方式，一方面将搜集的各种培训资料进行共享，一方面将一周工作得失进行广泛发言，各抒己见，看着热火朝天的讨论场面，王经理喜上心头，从争论中，不但梳理出市场思路，也发现了一些有潜质的人员，成功的个案给了所有人员启发，失败的例子也增长了业务经验，同时，根据每周的培训经验总结，王经理也适时调整各项工作流程，与市场现状相匹配，以发挥出每个人员最大的主观能动性。

按照以上的思路实施了一段时间后，王经理发现整个团队的精神面貌一天天的好转起来，许多业务人员下班后仍奋斗在一线终端，大家都暗暗较劲，比业绩、比客情、比荣誉，销量也较以前有了大幅度的增长，门店的生动化陈列越来越规范，王经理的心情也一天天好转起来，要想将区域的业绩持续有效的做起来，就要将执行力进行到底!

**门店月度销售工作总结范文6**

xx年x月x日，我进入了xx店做一名销售顾问，此后x年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的xx这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：

第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视xx，在无形中造成了自己客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦。

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在xx等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第x天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

**门店月度销售工作总结范文7**

汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

>一、实习目的

1.更快的适应社会，增强自身的素质学习的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2.了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能。

3.了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4.通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

>二、时间：XX年6月2日——6月28日

>三、地点：xx

>四、公司组成：销售部维修部财务部综合办公室销售部职员：经理：xxx销售顾问：xxx信息员：xxx

>五、实习内容

1.掌握xx的销售流程。

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习的经验。

3.学会运用相应的销售技巧。

4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5.真正了解“4s店”的含义。

>六、汽车销售流程

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交——交车——售后跟踪

接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

**门店月度销售工作总结范文8**

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中\*\*20xx万，\*\* 1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

\*\*常规产品比去年有所下降，\*\*增长较快，\*\*相比去年有少量增长;但\*\*销售不够理想(计划是在1500万左右)，\*\*(DN1000以上)销售量很少，\*\*有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“\*\*”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如XXX客户的\*\*，XXX客户的\*\*等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如XXX、XXX、XXX等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，XXX、XXX等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，XXX在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们\*\*公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在\*\*州乃至\*\*行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2)例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3)定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

**门店月度销售工作总结范文9**

七月份的新客户不多，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，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，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x。 “不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学x，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。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己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己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激情投入到工作中去。

>一、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、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，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。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学x销售员的规范。

>二、下月工作目标

接下来的工作中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，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，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，我们要互相学x，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**门店月度销售工作总结范文10**

一、大区xxxx连锁店x月度工作开展情况综述

针对本月度xxxx连锁店销售、店面基础管理、店面培训日常工作开展情况进行概述总结。

二、月度销售数据总体概述

1、店面销售完成情况统计：

2、xxx店各品类销售完成情况统计：

3、月度销售情况总结分析（文字分析）

4、商品分析

（1）总部特级主推以及OEM产品销售情况总结分析

（2）延保销售完成情况总结分析

（3）重点品类销售情况分析（本月份主要分析黑电品类）

5、店面团购工作开展情况总结分析

6、竞争对手分析：对手强势店面进行分析，包括产品出样、产品布局、价格、货源、品牌及重点机型操作上与我店进行对比分析

7、对于下月度促销活动建议

三、店面管理工作月度总结

（一）月度检查工作总结：

1、对店面开展的自检进行数据分析及品类排名；

2、针对店面普遍存在或屡禁不止的问题制定有效的培训及整改措施，帮助各品类减少或避免各类违规情况的发生。

3、根据检查实际开展的情况总结检查中存在的工作不足，后期如何提升检查质量。

（二）环境管理工作总结：

1、宣传规范执行情况：对店面产品认证（3C、能效、产品合格证）的执行情况和下月度检查计划进行规划。

（三）服务管理工作总结：

1、八一广场店、老福山店服务标准店的推进情况，存在的问题，后期推进措施。

2、月度大区服务质量分析：

（1）连锁店投诉率分析（包括数据、及原因分析）

（2）连锁店服务差错率分析（包括数据、及原因分析）

1、针对店面的投诉率问题及作业不良问题提出的改进建议。

（四）资产管理工作总结：

1、大区月底盘点差异进行分析总结，主要针对促销品、样机、商品等当月盘点差异原因进行分析并说明解决时间节点

（五）其它工作总结：

1、针对月度连锁店重大事件，包括丢失被盗、媒体曝光、行政处理等方面进行总结分析，制定相应的防范措施；

2、月度工作中与其他部门工作对接存在问题进行总结，重点分析与采购、市场、行政、售后、物流、客服等部门；

**门店月度销售工作总结范文11**

一：9月份共实现销售订单136万，实现销售收入90万，实现销售回款82万。

二：销售订单比例：成套设备63万，刀具12万，配套61万。

三：9月份销售中大部分客户基本维持在常规的销售量，但是德阳片区（特别是二重）配套销售不理想，这也是直接造成配套销售额不高的一个重要原因。

四：在9月份与客户的沟通中发现，有许多客户主要还是反映我公司的反映速度太慢，往往不能满足客户的需要，这也是公司一直存在的问题，也会影响销售。同时，对于部分客户采购的历史价格，我公司还需要和客户尽量的多沟通，如能给客户解决问题特备是采购，可能销售会有所增加。

五：从3个片区中的销售分析中可以看出，9月份3个片区的销售基本差不多，泸州片区有所回升。但是3个片区的回款极不平衡，泸州最多，德阳最少。各销售片区的销售员对销售发票的处理和催回款的问题上还没有引起足够的重视，这也是导致回款不好的原因之一。

六：从目前销售环境中分析，配套销售的增长幅度不会有很大的增长，公司的销售增长一定要从数控刀具及配套设备中发掘。

七：从9月份的销售订单情况来看，关于我公司的销售价格从各个客户的情况反馈：各客户现在对价格审核非常严格，比价和询价的过程也非常全面和详细，因此要争取销售订单可能我公司对价格问题上（特别是配套销售）还要多考虑和核算（特别是采购成本和渠道）。思想汇报专题只能以销售量来提高销售利润。

**门店月度销售工作总结范文12**

(1)每天要专门拿出一点时间检查工作

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

(2)在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早巳不是这方面的专家了。你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

(3)要有选择地检查

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

(4)永远要越过权力的锁链

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的途径。

(5)要多问问题

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

(6)重新检查你发现的错误

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别!

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常;否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的。命令就是，服务于管理。请你成为一个管理!

**门店月度销售工作总结范文13**

>一、1—5月份指标完成情况：

1、精煤发运万吨，其中首钢发运万吨。北台发运万吨。唐钢万吨。

电煤发运万吨，其中齐鲁石化发运万。保定万吨。山东铝业万吨。邢台电厂万吨。张富强代发万吨。石家庄热电万吨。安阳电厂万吨。2、货款回收首钢1203万元、北台20759万元、齐鲁石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电20xx万元。3、清旧欠德州电厂270万元。

>二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、两会、矿难影响，煤炭采购难度大。价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

>三、采取措施：

1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。在运输部赵亮部长的大力协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。

2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。

3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。

4、以煤质管理为中心。首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

>四、存在的问题

1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。

2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

>五、完成工作计划保证措施：

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路双结合的方式来保证集团公司制订的.生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务水平，把销售工作与技巧相结合。

>六、市场信息：

进入5月份，国内用电量水平持续上升。动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。

**门店月度销售工作总结范文14**

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

>一、业务开展的情况

在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1、电话初次拜访客户75家。

2、电话有效客户10家。

3、实地拜访客户5家。

4、要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

>二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。

但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

>三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识！其学习方向如下：

（1）了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

（2）对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情（重要的事情）提前完成，B类事情（相对重要的事情）及时完成，C类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

>四、目标

20××.8~20××.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。

20××.8~20××.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

20××.8~20××.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

月度工作计划

员工姓名：

所属部门：

起始时间：

如何完成任务：

一、工作计划及目标（日常时间安排、解决什么问题、解决效果）

二、促销活动计划（内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持）

三、新品推出（包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持）

四、市场开发（包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持）

**门店月度销售工作总结范文15**

\_月份以经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我\_月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。\_月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

\_月工作计划：

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、\_月我们的目标是最基本做到\_0元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

**门店月度销售工作总结范文16**

2月全体紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

>一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1XX个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

>二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

2月狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

>三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

**门店月度销售工作总结范文17**

20xx年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会是当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽!我要求我的员工，尊重自己的计划!

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：

1、销售计划与行动

2、来电信息跟踪

3、清欠计划与推进

4、售后服务流水账

5、销售回款流水账。

每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情!《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态!

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关!然而还有一个方面的事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来!开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容!

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少!碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。20xx年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

写了这里，回头看看不知所云，不知道合不合书写的格式，最后我引用我手下一员大将的思想工作总结的一句话结束本述职报告：

20xx年，工作要很靠谱，杜绝浮躁。

20xx年，工作要非常专注，绝不不扯淡。

20xx年，要绝对给力，确保工作生活大踏步向前。

**门店月度销售工作总结范文18**

随着春节黄金周的结束，车市又回归到了冷市。春节前后已经消化了大部分的购车客户。这个月的整个车市都必将冷淡下来，单下最要紧的是不断地强化促销措施，乘热打铁，最后冲击春节前有欲望但是由于各种因素而导致购车日程延后的客户，同时促销的产品也要能够吸引那些潜在的客户群。下面就二月分的销售情况做个总结：

这个是二月份本人的销量情况：

这个月不论在车销还是精品保险方面的销售额都不是太理想，除了大的客观环境影响之外，还有就是进店量的客户明显减少，所以收集到的客户数比较少，而且进店看车的客户大多是购车欲望不强的，有望进行跟踪回访，使其达到级别转变。

二月份已经过去了，伴随着车市的将是数几个月的漫长的冷市，如何吸引客户进店达成成交这才是最重要的。在车市竞争如此激烈和残酷的现今，不做好软硬件方面的工作是不行的，随时可能会被淘汰。硬件摆在那，关键就要看软件了，销售顾问的言谈举止、服务技能、礼仪形象、服务态度等都至关重要，“差之毫厘，失之千里”这样的教训比比皆是。同时，销售顾问本身要不断提高销售技能，对竞品的把握胸有成竹，练就眼观六路耳听八方的本领，知己知彼，百战不殆。我有信心在三月份交上一份对得起自己的答卷，这就是我二月份的工作总结，我们不要做思想的巨人，我们要做行动的巨人。

**门店月度销售工作总结范文19**

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说:“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多:做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个二月，我学会了很多:在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

>现将二月份工作总结作如下汇报:

>一、工作方面:

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪:在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

>二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例:邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果(本文是由搜集整理)说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

>三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题:一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素:工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

>四、下月规划

1、维护老客户:主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说:口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我二月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**门店月度销售工作总结范文20**

针对本月内的情况进行评估。通过对财务数据，非财务数据，人力资源数据和非人力资源数据等等进行运营分析与管控。涉及的内容要根据门店月度工作要求来定。

1、整合财务报表。如三大指标详细数据，客户数据，厨房数据，计划数据等。

2、通过第一项分析。如目标完成情况，月度控制结果，计划完成情况，日常工作情况，长期性工作进展等，找出店面情况的正确及偏失。

3、根据第二项分析进行修订或者改变。

4、根据前几项来制定下月度工作计划，并根据年度工作计划进行修订并设定工作节点以保证下月度工作的顺利完成。

5、奖励和惩罚机制;临时事务安排等。

**门店月度销售工作总结范文21**

>一、自7月1日至公司接手人事工作以后，主要的工作内容总结为：

1、人员日常考勤、排班的设定，每天考勤情况的汇总

2、设定了人事工作的oa工作流程，包括入职、离职、转正、岗位变动、岗位增补等

3、根据生产部的要求开始招聘岗位有：操作工、电工、机修工、保洁员（本项工作流程没有走，生产部目前没有根据人事工作流程补上“岗位增补”申请）

4、人员招聘工作的小结：自7月1日至7月31日止，操作工女工报名数165人，男工42人，目前可确定能上岗的人员数分别为40人和16人；电工报名数19人，目前有两名合适人员，1名8月5日来公司报到实习；机修工报名数8人，目前有一人在跟进中，招聘网有合适简历在8月第一周会邀请来公司面试；保洁员5人报名，7月前期有1人试用，自己提出离职，目前存在1名较稳定人员。

5、7月中旬主要根据公司现有情况和制度，拟定修改了

《公司组织架构》《人事制度》、《假期、考勤及福利制度》，并在7月底定稿，8月1日开始施行。新的制度主要有几个方面的变动：加强每日考勤打卡管理，为做到制度有所定，执行有所依，以形成严格、规范的公司管理氛围，端正员工的工作态度；规范公司请休假流程，一些短期的请假程序在部门内协调安排后即可办理，长期的请假程序需报总经理审批，以提高工作效率为目的；员工福利制度内首次明确提出了生日福利的制度方案，确实使福利制度能提高公司凝聚力，提高员工工作热情。

6、员工购买保险的事宜已接手，对于用工劳动备案及员工保险办理过程能很好的处理，7月为5位转正满半年时间的员工办理的保险手续。

7、结合自身的工作经验和感受，及目前公司的工资制度现状，自己在没有占用工作时间的前提下，自发加班编写了《公司等级工资制度》、表格、绩效考核方案、考核表（统称为制度），制度本身目前存在不少的问题及缺陷，思及施行规范合理的等级工资制度能带来的好处，该项工作还是必要的。

总

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找