# 灯具整理退货工作总结(实用19篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-09-12

*灯具整理退货工作总结1对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际操作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写字楼保洁工作的要求。在对保洁员进行培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不...*

**灯具整理退货工作总结1**

对新入职保洁人员进行了清洁理论培训并针对不同岗位进行实际操作培训，使保洁员掌握保洁工作知识，达到写字楼保洁工作的要求。

在对保洁员进行培训的前提下，结合工作中的实际情况着重了以下培训：清洁剂的分类和使用，清洁程序，清洁不锈钢饰物，家具的清洁，清洁烟灰盅，清洁壁纸，电梯的清洁保养，锈的处理。

加强了员工考核制度的培训，创优和有关贯标知识的培训，建立了员工工作的责任心，目前员工已经能够努力工作并按规定标准完成，但在遵守工作纪律，行为举止等细节方面还需监督管理，下一步将加强这方面培训并使之成为习惯。

经过不断的培训与磨合，保洁员工已适应现有管理摸式和工作程序，人员基本稳定。

**灯具整理退货工作总结2**

回顾这一年的工作历程作为xxx的一名员工我深深感到xx蓬勃发展的热气和xx人开拓创新的精神。作为公司的一名销售人员，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象。这就更要提高自身的素质，高标准严要求。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识技能和工作经验。

20xx年工作总结：

从开厂以来截止20xx年1月1日，东南亚区域共有6个国家(xx、xx、xx、xx、xx、xx)共xx个客人有合作往来，总销售额约xx：

1、 xx：客户共xx个(20xx年新客户x个，之前的老客户20xx年未返单的共x个)，总销售额约xxRMB;

2、 xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx;

3、 xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx、00RMB

4、xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx、00RMB

5、xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx、00RMB

6、xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx、00RMB

按以上数据，东南亚区域国家，xx市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较校xx和xx市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20xx年，由于工作经验不足等原因，在工作中出现了不少大问题：

1：2月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的xx客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

2：9月份，xx客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求：

1、 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2、 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3、 发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4、 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水\*，把销售工作与交流技能结合;

5、 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6、 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

20xx年公司销售员年终总结20xx年工作计划及个人要求

1、 建议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水\*和实力;

2、 适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提\*\*化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**灯具整理退货工作总结3**

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的\*\*就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行这样的话，门市人员就能够对疑问和\_\_\_做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是\*\*顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

**灯具整理退货工作总结4**

自20xx年我部门提出“首问负责制”的工作方针后，20xx年是全面落实该方针的一年。在日常工作中无论遇到任何问题，我们都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连惯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。

根据记录统计，xx年前台的电话接听量达26000余次，接待报修10300余次，其中接待业主日常报修7000余次，公共报修3300余次；日平均电话接听量高达70余次，日平均接待来访30余次，回访平均每日20余次。

在“首问负责制”方针落实的同时，我们在7月份对前台进行培训。主要针对《前台服务规范》、《前台服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、〈举止行为〉、〈前台办理业务规范用语〉等进行培训。培训后还进行了笔试和日检查的形式进行考核，而且每周在前台提出一个服务口号，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使前台的服务有了较大的提高，得到了广大业主的认可。

**灯具整理退货工作总结5**

xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

>一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司\*\*了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

>二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的\*\*商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对\*\*商的情况很了解，既可以招到满足的\*\*商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

>三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，\*\*商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的\*\*\*做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。 “转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，\*日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年,总体工作有所提高,其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业,完满的完成公司交给的任务。

**灯具整理退货工作总结6**

为在\*等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1。订约人

供货人（以下称甲方）：

销售\*\*人（以下称乙方）：

甲方委托乙方为销售\*\*人，推销下列商品。

2。商品

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于\*\*的商品。

3。经销地区

只限在……。

4。订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5。付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6。佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的\*\*累计总金额付给乙方\*%的佣金。

7。市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8。广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9。协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为\*\*天，自\*\*至\*\*。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10。仲裁

在履行协议过程当中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11。其他条款

11。1甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的.商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的\*\*金额给予乙方\*%的佣金。

11。2若乙方在\*月内未能向甲方提供至少\*\*订货，甲方不承担本协议的义务。

11。3本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11。4本协议于\*\*年\*月\*日在\*\*签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（签字）乙方：（签字）

**灯具整理退货工作总结7**

目前，消费卡市场上有很多品牌，但主要是那些公司。目前，我们的产品在产品质量和功能上是优越的。从表面上看，各公司之间的竞争是激烈的，我们公司的出现加剧了这种竞争。但静下心来仔细分析，我们公司的核心竞争力，比如发行资金的监管，山西省境外客商的数量和质量，以及我们雄厚的资金实力和优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

回想一下，从刚进公司到现在已经工作一年多了。今年整个工作状态步入正轨，对这个行业的防伪标签有了比较全面的了解。与客户的成功合作也是日积月累的。同时，与一个客户的每一次成功合作都是对我工作的认可，体现了我所在岗位的工作价值。但总的来说，我还有很多地方需要提高自己。

我相信，在努力工作，以饱满的热情迎接每一天之后，我最终会看到彩虹，我相信公司明年会更好，我的业绩会比今年更有希望。我也期待相信，经过一年的工作实践，从中吸取的经验教训，经过一段时间的自我反思，我可以在一年后的更长一段时间内，在各方面都有新的提高，从而使我的工作更好、更精细、更完美。希望明年我的业务量达到质的飞跃。

20xx年我们的工作紧紧围绕集团公司“规划管理、提升素质、审时度势、与时俱进”的总方针，时刻践行着为集团公司的建设和发展添砖加瓦的总目标，加强了企业内部管理和员工自身素质的培养，不断创新，努力完成着各项任务，取得了一些成绩，现将主要完成的物业前台工作总结如下：

**灯具整理退货工作总结8**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，xx厅的全体人员在xx的\*\*下，公司各部门的大力\*\*下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了xx下达的销售任务。在新春即将来临之际将20xx年的情况做如下汇报：

一、销售情况

20xx年共销售891台，各车型销量分别为富康331台；xx161台；xx3台；xx2台；xx394台。其中xx销售351台。xx销量497台较20xx年增长45%。

二、营销

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊\*台的同时，把[网—找文章，到网]更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并\*\*销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命xx为xx厅营销经理。期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项，20xx年5月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表，在期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

20xx年为完善档案管理，特安排xx为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xx公司等，期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对20xx年各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于20xx年的计划做如下安排：

1、详细了解学习了xx公司的商务\*\*，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xx公司各部门的，争取优惠\*\*。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售\*\*，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我\*\*xx专卖店全体销售人员，感谢公司\*\*和全体同事，在20xx年一年的中对我们的大力\*\*与帮助。在此表示深深的谢意。在新的一年当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢\*\*和各位的\*\*。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**灯具整理退货工作总结9**

六月，对于我们伏岩人来说是充满希望的，然而也是艰难的！我们走过了从建设走向转产的艰难历程。面对重重困难，我们没有退缩，在公司\*政\*\*的正确带领下，在全体\*\*职工的共同努力下，我们看到了新的希望。本月，我机运队全体人员，坚决服从上级的安排，圆满完成了工作任务。

在皮带运输方面，我们完成了对一、二级皮带的维护与保养，比如一级皮带加带100米，更换其刹车电机，完成二级皮带打扣20余副等。此外，我们对主井皮带进行了前期的保养和维护，确保在运转是不出现安全隐患。在猴车管理方面加大了安全管理力度，确保运输安全。

在建设任务方面，我们主要完成了对3000皮带巷的地面硬化工作，并做了水沟，确保巷道整洁。此外我们还完成了走向鉴定正巷风桥底放顶出渣任务，完成了倾向副巷闭贯4道的建设任务，配合综掘队完成了千米转机的搬迁任务等等。在完成以\*\*务的同时，我们还完成了3000轨道巷的接管任务，对所接的管全部打钩安装，确保其\*直安全可靠。

在本月，我们还接受了由单位\*\*的安全培训，让我们进一步的认识到了安全工作的重要性，特别是对瓦斯的管理有了进一步的认识。

六月，亦是全国第十一个安全生产月，我们加大了安全管理的投入，参加了了全矿的安全宣誓，端正安全工作态度，牢记安全工作责任，确保安全生产顺利进行。

在下月的工作中，我们将继续发扬刻苦钻研，不怕苦，不怕累的工作作风。坚决完成上级安排的各项工作任务。

**灯具整理退货工作总结10**

1、完善各项规章制度，建立内部管理机制物业公司经营班子始终把提高物业服务水平、扩大服务范围、由内部服务逐步走向外部服务、争取从市场中获取效益当做今后可持续性发展的必由之路。

而要实现这一目标，优质服务是根本的基础所在，为此，我们本着实事求是的原则建立了一系列适应市场经济发展需要和公司发展需要的《岗位工作质量标准》、《效绩考核制度》、《员工奖惩条例》、《值班经理工作制度》、《商户回访工作制度》、《投诉接待处理制度》、《办公经费管理制度》、《工资管理制度》、《考勤制度》、《会议制度》、《文件学习落实制度》、《效绩考核检查落实制度》、《员工培训制度》等近二十项规章制度，并加大检查落实力度，使各项工作有计划、有方法、有依据、有目的的稳步展开；同时，为了建立完善的内部管理机制，采用“走出去、引进来”的方式，到昌乐园、银都、电信、建行等物业公司学习参观，在汲取先进管理经验的基础上结合我们的实际情况，对经营班子及各部门每个管理岗位的职能、作用、工作范围作了明确的划分，从而将各项工作细化到每个人，促进了各岗位的积极性、主动性和创造性，使各级管理人员在工作实践中不断得到锻炼，业务、管理水平不断得到提高。

2、公司上下团结务实，服务意识显著提高物业公司只有不断提高服务质量，才能最大限度的满足商户和业主的需求，才能稳步提升物业收入，树立良好的企业形象。

第一，从思想政治工作入手，发挥党、团员、工会积极分子的模范带头作用，带领全体员工转变观念、开展理论学习、加强业务培训，使员工的服务意识和自身素质得到不断提高，要求公司领导和各级管理人员经常深入基层做大量的答疑解惑工作，公司上下形成了团结一致、求真务实的工作氛围；

第二，为了能够在服务质量上更上一个台阶、资质评审中再上一个档次，物业公司加强了各类资料的查阅、收集、归档工作，按部门、形式、性质等不同合理分类、存档，极大方便了所需材料的及时查阅和利用；

第三，重视参加和开展形式多样的培训活动，在积极参加股份公司组织的各类培训、学习的同时针对公司内部的工作特点和性质定期或不定期的开展升旗仪式、安全生产、消防知识、仪容仪表、礼仪礼节、设备原理、物业规范等业务培训，使全体员工的服务意识和业务素质得到提高；

第四，狠抓各项规章制度的落实，促进工作迅速有效的开展，特别是为了切实落实实施的《效绩考核工资》我们下了极大的功夫，考核部门的同时管理人员也要接受《效绩考核检查制度》考核，起到了相互监督作用。实施以来，员工的工作作风和服务意识、水平以及有效投诉处理率有了显著提高；又如《晨会制度》实施后，每天晨会对前期出现的问题和当天安排的工作具体落实到相关责任人，要求当天能完成的必须当天完成，不能完成的要查出原因，制定计划限期完成，使各部门的工作效率明显加快，改变了懒、散、慢的不良习惯，对迅速提高服务意识、尽可能减少投诉和有效开展工作起到了至关重要的作用。

3、精减人员、节能降耗，管理效益明显提高物业公司领导班子清醒的认识到在开展外向业务前，只有通过加强内部管理、加大成本监控力度(尤其是人力成本的控制)，才能减少企业亏损、提高企业效益。

第一，采购工作是节能降耗的关键环节物业公司实施了严格的监控制度，要求外购材料必须两人以上，常置易耗品必须建立供货厂家详细资料并建立长期供货关系，同时，财务与行政办人员经常做市场调查，尽可能找到源头供货商。为了提高服务，在有偿服务项目上，采取自购、代购或协助购买材料方式，以最大限度满足委托方利益。

第二，通过减员工作使企业人力成本降低，xxxx年我们共与xx名员工解除了劳动关系，减少工资及附加费用近xx万元。

第三，为了降低费用，取消管理人员工作餐后改为部分补助就餐，值班经理和夜班值班人员取消快餐就餐而由员工餐供应，减少开支1万多元，此外，要求维修工作能修复的不换新，一人干的不用两人，一小时修复的决不用两小时；

第四，开展修旧利废活动，办公用品严格控制，废旧拖把2、3个拆开合成1个接着用，报废设备中能用的零件拆洗后再利用，还做到不必开的灯不开、能少开的少开，包干区域做到人走灯熄、水停，并用奖惩规定加以约束；

第五，xxxx年还加大开展了封堵、修门窗、挂门帘等保暖措施，加装近四十部旧风机盘管和维修清扫了几百部风机盘管，增强了末端设施排风效能，大量节约了燃油。经统计，通过采取各项节能措施全年使低摊、物耗费用降低近8万元，油料减少22万元，减少员工餐、办公费、洗涤费及其它费用近20万元，减少工资及附加费10万元，达到了降低成本、提高效益的目的。

**灯具整理退货工作总结11**

每天销售总结提纲：

1、今天是否是好的心情？

2、是否是成功者的打扮，衣服鞋手套等是否保暖？

3、出门时资料样品名片手机钱包钥匙等是否带齐？

4、见客户的时间是否安排合适？

5、出门的目标是否明确、是否约好客户等？

6、是否选择好乘车路线和交通工具，自驾安全等？

7、拜访的数量是否完成？

8、是否找到我们销售的对象？

9、说服的技巧是否熟练？

10、客户提出的问题是否解决，有哪些疑问？

11、客户影响力，是否可以做转介绍？

12、是否发现客户的潜在力量，可以合作？

13、是否写好报表和总结选出准客户等？

14、今天团队的执行力，凝聚力是否到位？

15、是否想到更好地营销思路？

16、时间是否有浪费？

17、下班回家后写总结和是否安排好第二天的工作？

18、安排每天学习的时间和所学的内容，最近都读什么书？

19、是否记住我们的\*\*：“报告长官没任何借口”

每天例会的个人8项内容：

1、今天的心态是否好？

2、时间安排是否合理？

3、拜访的数量是否完成？

4、有意向客户有多少？

5、客户的疑问及问题解答了多少？

6、自己的说服技巧是否熟练？

7、自己的销售思路？

8、第二天的工作安排？

学\*践老师的五项管理：

1、心态管理；

2、目标管理；

3、时间管理；

4、行动管理；

5、学习管理；

**灯具整理退货工作总结12**

20xx年工程部在提高管理质量、服务质量上下了大功夫，继续保持群策群力、以人为本的工作作风，充分发挥了每一个干部员工的工作热情，为完成全年各项工作指标打下了基础。

1、理顺管理流程，调整组织架构

由于前几年工程部工作的复杂性、多样性，有日常运行、有展览配合、有工程改建等等，在组织架构、管理流程方面也鉴于实际情况做出了安排和配置。20xx年，工程部根据新的工作任务和要求，在物业公司整体统筹安排下，对各专业主管工作作了详细安排，提高了部门工作效率。

2、按照iso9001：xx质量管理体系文件要求，细化管理

20xx年继续深入贯彻iso9001：xx质量管理体系文件要求，对于体系中相关文件做了一定的修改，以适应部门管理工作的发展需要。因此，在日常管理过程中，根据iso9001管理体系的标准，对设备运行中所有的记录进行严格的管理统计，制作成档案，并做好各班组日常运行记录。

20xx年7月，中心审计部对物业分公司进行了内审，其中在涉及工程审核项目中，发现存在一些问题，零星工程签证单不及时、保修单保存不规范、设备维保资料欠缺、备料间未建立盘点制度。对此，工程部依据iso三级文件及部门管理制度，对上述问题进行逐一整改，并落实具体责任人，至20xx年11月完成整改，并提交整改落实情况报告。措施如下：

①针对零星工程签证单不及时，工程部年初已安排各项目负责人，负责对20xx年所发生的零星工程量、施工质量进行验收，并规定工程签证必须在竣工验收后7个工作日内签署。

②针对保修单保存不规范，已指派工程部主管蒋金星同志专门负责此项工作。他的职责是对每天产生的报修单和领料单进行用途、数量核实确认。对无编号报修单现已手工编号完成。并从20xx年8月开始，工程部经理对每天在继续发生的领料单审核签字确认。

③针对设备维保资料欠缺，已指派工程部主管蒋金星负责锅炉、吕士杰负责电梯、郝敏煜负责弱电及消防、顾新伟负责空调设备的维保资料整理、归档。目前已经完成20xx年1～10月维保资料整理、归档。并规定以上各主管于每月第一、第二两个工作日，完成上月产生的设备维保资料整理、归档。工程部内审员徐茂川同志负责对上述工作每月进行检查。

④针对备料间未建立盘点制度，指派备料间管理员蔡春明同志在每月底对当月备料间的卡、帐、物进行盘点，做到帐物相符，并提交盘点情况报告，此项工作工程部备料间落实，并由工程部内审员王飞同志每月对备料间的盘点情况进行抽查。按照当月备料间物料总种类的10%覆盖率进行卡、帐、物抽查，并提交抽查报告和记录。

3、员工考核工作

工程部在会展中心员工考核制度的基础上，结合本部门的实际情况，制定了新的《工程部员工考核办法》、《工程部员工考核平分标准》，对各级员工根据每月的工作表现实施了公平、公开的考评，每月每季度汇总，评选出流动红旗班组，从而更好地提高工作绩效，调动员工工作积极性，奖勤罚懒，整改存在的问题，并通过考核，使员工知道自己在工作中的优势、不足和努力方向。

4、员工培训工作

在总结了前几年的培训工作后，工程部根据专业人员编写的各专业、各岗位的培训教材，利用电脑播放功能改变了以前纯文字的培训模式，使原本比较枯燥的技术培训变的生动有效。在此基础上，20xx年工程部对相关培训教材做了一定修改，进一步侧重培训的实际应用效果，同时，考虑到未来物业公司外部市场拓展的需要，有计划的培养了一批综合性工程维修人员。工程部20xx年有6名新进员工，全部参加了新进上岗培训及安全品培训，新进员工培训率为100%。本年工程部内部对员工共进行2次培训，员工培训率达100%。外送培训高配、锅炉、管道、电梯、压力容器、电工上岗等，合计34人次。

**灯具整理退货工作总结13**

回顾这一年的工作历程作为\*\*\*的一名员工我深深感到\*\*蓬勃发展的热气和\*\*人开拓创新的精神。作为公司的一名销售人员，自己的一言一行也同时\*\*了一个企业的形象。这就更要提高自身的素质，高标准严要求。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识技能和工作经验。

20xx年工作总结：

从开厂以来截止20xx年1月1日，东南亚区域共有6个国家(\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*)共\*\*个客人有合作往来，总销售额约\*\*：

1. \*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户x个，之前的老客户20xx年未返单的共x个)，总销售额约\*\*RMB;

2. \*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*;

3. \*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*.00RMB

4.\*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*.00RMB

5\*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*.00RMB

6 \*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*.00RMB

按以上数据，东南亚区域国家，\*\*市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较校\*\*和\*\*市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20xx年，由于工作经验不足等原因，在工作中出现了不少大问题：

1：2月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的\*\*客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

2：9月份，\*\*客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求：

1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3. 发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水\*，把销售工作与交流技能结合;

5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

20xx年公司销售员年终总结20xx年工作计划及个人要求

1. 建议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水\*和实力;

2. 适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提\*\*化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**灯具整理退货工作总结14**

订立合同双方：

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供需双方本着\*等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。

第一条 灯具的名称、种类、规格、单位、数量

第二条 灯具质量标准

1、附灯具样品，作为合同附件。

2、灯具质量由双方议定。

第三条 灯具合同总金额

1、灯具定价，供需双方同意按本合同定价执行。如因原料、材料、生产条件及时间发生变化，需变动价格时，应经供需双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

2、合同总金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第四条 交货方式

1、交货时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、验收人员：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第五条 验收方法：依合同所定质量标准验收。

第六条 预付货款：合同生效后按合同总金额的30%预付。货到工地验收合格后再付合同总金额的35%。安装调试完毕，再付合同总金额的30%。留合同总金额的5%作为质保金，合同签订之日起 年后，既 年 月 日余款结清。供货方仍承担所有售后服务准则。

第七条 运输费用负担由供货方负责。

第八条 违约责任

1、需方延付货款或付款后供方无货。使对方造成损失，应偿付对方此批货款总价\_\_%的违约金。

2、供方如提前或延期交货或交货不足数量者，供方应偿付需方此批货款总值\_\_%的违约金。需方如不按交货期限收货或拒收合格灯具，亦应按偿付供方此批货款总值\_\_%的违约金。任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担经济责任。

3、供方所发货品有不合规格、质量或霉烂等情况，需方有权拒绝付款（如已付款，应订明退款退货办法），但须先行办理收货手续，并代为保管和立即通知供方，因此所发生的一切费用损失，由供方负责，如经供方要求代为处理，并须负责迅速处理，以免造成更大损失，其处理方法由双方协商决定。

4、约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

5、 在产品验收合格后的安装或调试期间，产品质量及外观损坏由供方负责。安装调试，验收合格后，因需方工地人员人为埙坏，由需方自担。

第九条 当事人一方因不可抗力不能履行合同时，应当及时通知对方，并在合理期限内提供有关机构出具的证明，可以全部或部分\*\*该方当事人的责任。

第十条 本合同在执行中发生纠纷，签订合同双方不能协商解决时，可向人民\*\*提出诉讼。

第十一条 合同执行期间，如因故不能履行或需要修改，必须经双方同意，并互相换文或另订合同，方为有效。

第十三条 供方售后服务细则

1、 产品维修处理标准：仅负责“功能维修”，所维修处理的产品我们只保证其在照明维修完好，不保证该产品的外观完好无损（单属于本公司原因所造成的外壳等零部件破损残缺等情况本公司会给予维修处理）。

2、 保用期限：电感电器类保用 年，电子类 年。

灯具类保用 年

光源类保用 年

3、 保修期限的界定：产品的.保修期依验收合格之日起开始计算。

第十三条 产品的维修承诺

1、 正常情况下因产品的设计或生产的原因造成的产品部分或全部损坏，本公司提供免费的维修服务，因产品的已经使用公司只免费提\*\*品在功能性维修处理，不提供免费的外观维修处理。

2、 产品出现以下情况时保修失效：

⑴超出产品的保修期限的；

⑵产品非正确安装及使用，非正确的储存；

⑶产品受到未经授权的拆装或改动，未经授权人员的修理等、

⑷产品使用过后发生外观脏污、变色、老化等。

⑸产品在正确使用情况下而造成的自然磨损；

⑹光源产品玻壳破裂的；

⑺因不可抗力所造成损坏的。

第十四条 合同生效期 本合同经双方签字盖章后自动生效，本合同一式两份，双方各执一份，具同等法律效力。

第十五条 合同附件 本合同附件具有同等法律效力，如有内容与本合同有关条款抵触，以本合同为准。

第十六条 附加条款

1、 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_（盖章） 供方：\_\_\_\_\_\_（盖章）

法定\*\*人：\_\_\_\_\_\_（盖章） 法定\*\*人：\_\_\_\_（盖章）

签订日期：\_\_\_\_\_\_

**灯具整理退货工作总结15**

一年的努力让从事灯具销售行业的我完成了自身的任务，尽管销售额并不能让人感到特别满意却也算小有收获，只不过与往年相比略有不如让人感到有些遗憾罢了，实际上因为行情的转变导致今年能够获得这样的业绩也是令人觉得不太容易的事情，虽然不知道明年灯具市场是否会有大的变化还是应该先根据今年的销售状况加以总结比较好。

尽管在销售工作中付出了不少艰辛却因为灯具自身的问题难以打开市场，实际上从能够达到业绩要求的同事人数便可得知灯具销售的艰难，由于我们销售的灯具类型过于老式导致很难找到对其有需求的客户，这种单一而不够新潮的类型若非是大型订单的话几乎不会有人进行采购，这也意味着无论我们怎样奔波都会在销售过程中失去中小型灯具的市场，因此针对这项问题早已有销售人员向部门\*\*进行反馈并希望技术人员能够对灯具进行改善，否则若是灯具本身的问题迟迟得不到解决的话纵使销售人员再怎么努力终究会难以填补相应的空缺。

没能找准客户源也是导致灯具销售的业绩得不到提升的缘故所在，其实我早该明白这种老式的灯具除了部分大型企业或者酒店会选择采购以外很少会有市场需求，然而我在今年的销售工作中却花费了不少精力在无效客户的身上，尽管是抱着尝试的想法应对灯具销售却未免显得有些舍本逐末了，为此我应该学习与灯具相关知识从中找出对本公司产品有需求的主要客户才行，找准方向以后再来与客户进行沟通自然就会减少许多销售过程中不必要的损耗。

能够熟练运用脑海中的销售知识应对客户的疑虑算得上自身的工作优势，经验的积累对于\*时的灯具销售工作而言往往能够起到很不错的效果，尽管自己除了工作时间长以外没有太多优势却依旧还是积累了不少销售经验，尽管不能确保自己能够每次都获得高业绩却也在应对不同类型的客户方面颇有心得，而且许多看似对灯具没有需求的客户若是能够打消对方的顾虑往往能够起到不错的效果，因此我在今年的灯具销售工作中几乎没有浪费手中的任何客户线索并在积少成多下完成了业绩指标。

看似不够成功的灯具销售工作却为明年的发展提供了不少的思路，因此我在总结过后可以吸取其中的经验以免在后续的灯具销售工作中犯同样的错误，除此之外我也会的秉承销售工作中做得较好的地方并希望明年公司的产品能够有所改善。

灯具销售工作总结5篇扩展阅读

灯具销售工作总结5篇（扩展1）

——灯具销售合同

灯具销售合同

甲方：

地址：

乙方：

地址：

根据《\_\_\_\_\_》及其它相关法律法规的规定，甲、乙双方在协商一致、\*等互利的基础上，就甲方向乙方订购灯具一事，达成合意如下，以资共同遵守：

一、货物名称、品牌、数量、价格：

货物名称：

品牌：

数量：

型号/规格：

单价为\_\_\_\_\_\_\_\*\*\*，合同总价款为\_\_\_\_\_\_\_\*\*\*。

本合同价格为工地交货价（包括但不限于货物包装、运输、税费、\_\_\_\_\_、装卸费用，及双方约定的乙方应提供的售后服务）。

二、质量要求、技术标准：

1、货物的品质应符合以下约定：

以乙方所提供的样品作如下修改后，作为双方约定的货物的品质的标准：

（1）灯座板前移\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_cm。

（2）灯头后板两侧各开一个\_\_\_\_\_\_\_фmm的圆孔。

（3）内接线座旁的固定螺丝应往中间移动\_\_\_\_\_cm，以免外线破损时发生漏电。

2、乙方交货时需提供以下资料：

（1）每件货物分别列出内部主要元器件、型号、品牌、数量、单价、产地。

（2）各货物的规格尺寸。

（3）企业营业执照、生产许可证、产品检验报告或产品型式试验报告及有关质量证书。

（4）产品的质量保证及售后服务措施。

三、交货期限：乙方应于合同签订后\_\_\_\_\_天内交货。

四、随货文件：乙方于交货的同时应向甲方提交符合合同的产品的生产厂家的\*\*、包装清单、产品合格证、使用说明书等完整的随货文件；交货时若随货文件不齐全，视为逾期交货直至文件补齐为止。

五、交货地点和接货单位：

交货地点：

接货单位：

乙方应于货到工地之日起提前三日发出接货通知。接货单位接货后应签收确认。

六、运输方式和费用负担：

乙方负责运至交货地点，并承担货物运至交货地点的所有（包括且不限于运输、\_\_\_\_\_、税费、装卸等）费用。

七、包装标准：

按乙方出厂标准包装，但该包装应适合于长途运输及货物运至交货地后的仓储。

八、货款结算：

1、合同签订后七日内，甲方支付合同总价款的50%。

2、验货合格后七日内，甲方支付合同总价款的45%。

3、余款于质保期满之日起七日内付清。

九、货物的验收：

1、验收标准：按双方的约定及国家标准或行业标准（若乙方的企业标准高于国家标准或行业标准的，以企业标准验收）。

2、验货：

3、验收方式：

甲方应于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前\*\*验收。

货物的验收以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为准。

十、质保期：自货物验收合格之日起12个月内。

十一、售后服务：

2、货物若遇故障，乙方派遣专人在接报后二个小时内赶赴现场处理，并在乙方的故障纪录中签署意见。

3、质保期内，对于由质量方面引起的货物损坏，乙方负责解决，并承担维修及更换零部件的全部费用。

4、质保期满后，乙方以最优惠的价格（同类产品同等条件下七折）向甲方提供配备件及易损件。

十二、违约责任：

1、甲方逾期付款，每期一日，应按逾期付款额的.千分之\_\_\_\_向乙方支付违约金。

2、乙方逾期交货，每逾期一日，应按逾期交货金额的千分之\_\_\_\_\_向甲方支付违约金；逾期超过3日，视为乙方不能交货，按本条第4款执行。

3、对不符合双方约定的货物，甲方有权拒绝接货并\*\*合同，按本条第4款执行。

4、除本合同另有约定外，甲方中途退货或乙方不能如约交货，则另一方有权\*\*合同，同时违约方应向对方支付合同总价款30%的赔偿金。

5、乙方提前交货，甲方有权拒绝接货，提前期间的有关费用乙方自理。

6、甲方迟延接货，应承担迟延期间内保管、保养货物的有关费用。

7、乙方所提供的货物经验收不合格，视为乙方不能如约交货，除乙方应按本条第4款承担违约责任外，还应赔偿甲方因此而遭受的损失。

十三、任何一方不得随意\*\*合同，除法律另有规定或甲乙双方另有约定外，如一方擅自中途\*\*合同，应向对方支付总价款的30%作为违约金。

十四、不可抗力

若不可抗力事故发生在乙方延期交货期间的，乙方应承担责任。

十五、本合同未尽事宜双方另行约定。

十六、争议解决方式：双方因合同及本合同的履行发生争议，首先应通过友好协商解决，如协商不成，双方均可向合同签订地的人民\*\*\*\*。

十七、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲方执\_\_\_\_\_份，乙方执\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

十八、本合同自双方签字盖章之日起生效。

甲方：

法定\*\*人：

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地：

乙方：

地址：

法定\*\*人：

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地：

灯具销售工作总结5篇（扩展2）

——灯具销售工作总结

灯具销售工作总结

**灯具整理退货工作总结16**

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何，A类、B类、C类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司\*\*、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

年终总结要点：

一、怎样的总结才能既让公司\*\*满意，又对来年的工作具有指导作用呢？

漂亮的格式固然重要，但是一份有质量的总结应该言之有物，因此至少要包含以下几点：

1.这一年来的销售状况和体会；

2.个人销售中发现的问题；

3.来年的目标和计划。

当然，还要有4）对公司未来发展的意见和建议。无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。

二、销售工作总结的过程中随时注意以下几点：

1．用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈；

2．既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因；

3．目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。

4．提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

三、最后建议：

只有真正结合自己的实际情况和具体业绩，才能写出好的年终总结。最后预祝福各位营销人的总结报告都能获得好评，为自己的工作加分！

销售数据分析

运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据,把握市场机遇”的能力。

1）区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理（有与竞争品牌销售对比数据）。

2）管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况（有与竞争品牌销售对比数据）。

3）品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4）终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况（有与竞争品牌销售对比数据）。

**灯具整理退货工作总结17**

（1）为加强客户服务工作，公司设立了24小时服务专线，办公室为此制定了客户回访、投诉处理、接待、档案管理制度，以为客户服务的规范运作打好基础。为切实体现服务质量，对办公室人员的礼貌礼节、接听电话的文明用语都进行制度规范。

（2）通过组织开展“服务意识大讨论”、“提升服务品质”等活动，从思想上彻底树立全心全意为客户服务的观念，切实提高服务意识和服务质量，从被动服务转变为主动服务。

**灯具整理退货工作总结18**

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习物业和房地产专业知识和有关法律法规常识。

第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；

第三，注重公司各部门的协调与沟通，有效形成团结一致、群策群力的氛围；

第四，着实提高工作效率，充分利用自己的工作积极性，踏踏实实做好事。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”20xx，收获了经验和不足，经历了困难和迷惑，感受了启迪；20xx，我会一如既往，用一颗真诚的心加上自己的努力，全力奔向新的挑战！

20xx年x月x日

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1.订约人

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2.商品

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于xx的商品。

3.经销地区

只限在。

4.订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5.付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的`、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6.佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方x%的佣金。

7.市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8.广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9.协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为xx天，自xx至xx.若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10.仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11.其他条款

甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方x%的佣金。

若乙方在x月内未能向甲方提供至少xx订货，甲方不承担本协议的义务。

本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

本协议于xx年xx月xx日在xx签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（签字）乙方：（签字）

还可参考以下内容:

代理程序：

1、先看效果满意后确定代理区域，签订区域独家代理合同及代理授权书，办完手续后客户可以直接提货。

2、先汇款购买样品试用，满意此台灯的效果并调查市场后，先电话确定您要代理的区域，通过传真签订区域独家代理合同后，将所需费用汇入指定帐号，当天即将代理合同原件、代理授权书、货物办理托运。代理条件及奖励：县市级独家代理首次提货xxxx元。价格：xx元-xx元地区级独家代理首次提货xxxxx元。价格：xx元-xx元无店铺销售策略：您熟悉当地的消费水平及商家的信誉，可以直接与现有的电器商店、灯具等联系铺货.

3.代理商要注意回访合作商店及时补货或结帐，并发展新的合作商店。

4.售后服务：

1、本产品如有质量问题我单位负责调换，所需运费我单位承担；产品7天保换，1年保修，终生维修。

2、为了让广大代理商放心经营销售，由于自身原因退出代理，余货在不影响二次销售的情况下，经双方协商后我单位可以将其收回。

一年来，在总公司各级组织和领导的关心和帮助下，在各兄弟单位的理解和支持下，物业公司经营班子和全体员工经过不懈的努力，实现了年初预定的目标。现将物业公司20xx年各项工作总结如下：

**灯具整理退货工作总结19**

1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3. 发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

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