

城市管理工作经验心得总结(实用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇一

尊敬的领导：

时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一年结束了，今年也一久有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮助。

这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：1. 处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；2. 心态的自我调整能力增强了；3. 团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升；4. 对整体市场认识的高度有待提升；5. 学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一年的业绩还是很不多的：1. 奠定了公司在鲁西南，以济

宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;2. 成功开发了四个新客户;3. 年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：1. 我公司在山东已运作了整整三年，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗;2. 新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量;3. 虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有□a.公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心;b.新客户拓展速度太慢，且客户质量差;c.重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

整年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源！

对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：1. 没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;2. 没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点建议：1. 注重品牌形象的塑造；2. 完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；3. 加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

1.销售总结报告ppt

3.工作总结报告ppt

5.月工作总结报告ppt

6.销售年终总结报告ppt

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇二

首先，我们跟着老员工轮流地学她们所负责的工作，学了报库、调价、批付款等，了解了我们部门各项具体的工作，并独立操作了一段时间。

其次，我又接回来xx销售分析这项之前做过的工作，看着再次接手的xx销售分析表，觉得既熟悉又陌生。熟悉是因为一直跟踪着这项数据分析，对每个营业厅每个机型都是那样的熟悉；陌生是因为一个来月没接触过的表格一下子新增了很多新图表和指标。因此，要接手这项工作还得细心地去了解每一个指标的变化、公式的变化，其中发现一些问题也得及时加以更正，直到确定每个表格及里面的公式都正确了，再把这段时间所空缺的数据给填补上。终于又把表格赶上现在的时间进度了，这时强烈地感受到，表格需要不断改进，工作方法也需要不断地改进。如何借助现有的工具去把工作效率提高，成了目前值得研究的一个课题。用系统还是

用access来获取数据？用excel还是用powerpoint来做分析演示？一份优秀的分析报告不仅要考虑其实用性，还要考虑其美观性，要充分利用这些工具达到效率与美观并存的效果，还需要多花时间去学习怎样灵活使用这些软件。

再次，在跟进xx销售分析后，又接手了xx的销售分析工作，重新建立了一个分析模板，花了一天时间把所有设置好，把所有指标的公式修正好，新的一个品牌工作簿就这样诞生了。当我花了一个早上把上百张图表的数据源全好的时候，确实感觉到“一劳永逸”这词是何等贴切于这个步骤。同时也想到，假如某一个弄错了，那么整个分析结果的真实性的真实性也就被破坏了，工作簿就是分析的基础和依据，这个基础一旦打歪，那整个屋子也得垮了，所以，做计划分析这项工作一点都马虎不得，谨密的心思是万万不可缺。

我开始对国产品牌分外地关注了，从网页上浏览了大量国产手机品牌的发展状况，以及查阅了许多畅销机型的资料。低廉的价格、丰富的功能、清新的外形、低于2%的返修率，这些亮点使xx在国产品牌里突围而出，成为倍受关注的一支国产新力军。现在xx也加入我们的分销行列了，品牌的壮大、销售的扩张，这不仅带给我们不菲的利润，同时也带给我们一个启示——做好自己的品牌，希望在前！

今天接到任务，准备开始做另一支国产品牌——xx的销售分析，相信有了索爱 and 天语的基础，要完成xx的分析并不难。每个品牌都有自己的特色，负责的品牌越来越多，那么对不同品牌的了解也会越来越多，接而对手机的发展行情也会有了解，所以我非常乐意接受这三个品牌的销售分析任务。

以上是个人工作总结报告，最后，又开始学习做备货计划了，这项工作要求掌握预测销量和控制库存等技巧，为了更好地迎接九月份和“十一”黄金周的到来，得好好完成这项新的任务，希望从中学到有用的东西。

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇三

有时候你的同事们一会儿的功夫就能把工作总结写完，而你自己的却是挤半天也写不出几个字，结果晚上还要加班写总结，面对这种情况你肯定会很烦。如果你不想烦心的话，就上本站瞧瞧吧，下面是本站的小编和大家分享的工作总结报告的相关内容，欢迎大家前来了解、查询。

销售工作总结报告模板：回忆2018年的销售进程，我经历良多不接触的事物和事件；见识了很多从未见识过新鲜；好像从一开始，新年带来的所有都是新发展、新恳求，摆在我的眼前，昂首只能决定前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，仍是销售教训与新客户的联系工作，都在始终提高中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些见解；

- 1.销售工作总结报告
- 2.电话销售工作总结报告
- 3.房产中介销售工作总结报告
- 5.业务员销售工作总结报告
- 7.销售工作总结模板

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工

工作总结报告ppt篇四

进入房地产行业工作也已经3个月了，在盛祥现代城工作也3个月了!对于刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和同事的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。我把这段时间的工作总结如下，也从中提升，完善自己的销售水平。

下面是我的工作总结几点。

第一：最基本的对工作对客户对同事对领导对公司一直保持热情，积极向上的态度。

第二：做好客户来电来访记录登记，及进行回访跟踪了解客户购房动态，做好后期销售工作。

第三：经常性的约客户来看房，及时向客户讲解市场信息懂得我们楼盘的动态，加深客户对我们楼盘的印象，提高客户对我们楼盘购买的信心。并针对不同客户情况推荐合适他的房子，让客户尽快购买，避免不与其他人集中推荐一个户行，这样也提高大家的销售。

第四：提升自己的业务水平，增强房地产相关知识及最新动态，在面对客户的时候游刃有余，建立自己的销售专业，也让大家相信我们的产品相信我的推销认可，从而促进销售。

第五：在工作中都会遇见这样或那样的挫折，摆正态度，建立良好的心态，保持积极乐观的面貌，听取大家的意见改进自己不足之处。

第六：给自己建立目标，不断进行学习，完成目标，我相信只有坚持自己的方向，踏实向前，终可到达目标。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求

尚有一定差距。后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇五

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。回顾整个八月，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；在应届毕业生网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。

2、陈列问题的改进和创新；

3、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。另外要向客户推出品牌最新货品品，确定客户是否有需要。

1、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 product 知识和提高业务水平。

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。

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保xx的大货能够准时出厂。做好xx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。

以上是我八月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇六

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 12、让客户先“痛”后“痒”。
- 13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 14、学会“进退战略”。

工作总结：

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，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

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，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。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：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。

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇七

一、工作内容。

我主要负责__区域的客户开发工作，我本月的销售任务是__，我完成了__，完成率为112%。

能超额完成本月的销售工作我非常开心，感谢我的主管和同事，没有他们的帮助，我的完成率不会有这么高。我希望在以后的工作中，自己能不断学习，也能帮助其他同事。

二、进步。

1、不怕被客户拒绝。

之前我有点害怕打电话，因为怕被客户拒绝，那是很丢面子的事情。但当我看见一位同事被客户拒绝后，依然一脸微笑的打下一个电话，然后超额完成销售任务，拿到奖时，我十分羡慕，于是我也对自己说，脸皮厚一点，冲着目标，冲着奖拼了！所以，这月打电话时，心里就轻松多了，反正被拒了还有下一个。

2、与客户的沟通能力增强。

我一直相信，人际沟通能力是可以锻炼的，虽然目前与顾客的沟通能力我自己并不满意，但我一直在努力，遇到问题或者收获一种解决方法，我都会思考，然后做好记录，让自己消化，最后运用到实际工作中，我想，只要我坚持积累和学习，一定会在这方面有所突破。

三、不足。

这月的不足就是时间管理，由于自己与顾客的沟通技巧欠佳，在沟通时间上把握得不够好，导致我经常加班。虽然人们常说勤能补拙，但我希望自己能在工作时间内把一些工作处理完，这是我下月要重点攻克的难题。

另附销售工作总结注意事项：

1、一定要用数据说话。

用具体的数据告诉大家你本月的销售任务和实际完成情况，因为销售的工作性质决定了只有数据才是你工作能力的有力证明，大胆亮出你的完成率，即便这月做得不好也没关系，让这个数据激励你下月去挑战自己，突破现状。

2、分析自己的心态。

销售工作压力很大，如果没有一个良好的心态，是很难长期

坚持下去的，所以，销售在进行工作总结时，也要好好调整一下自己的工作心态，给自己时间放松，把心中的压力发泄出来，然后重新出发，努力拼搏！

3、总结自己的不足，不断给自己打气。

如今，销售人才很多，要想让自己不断进步，成为这个职业中的顶尖人物，定时总结自己的不足，找到解决方法是必须的，小编觉得月工作总结就是一个不错的时机，在写工作总结报告时，回想一下自己的工作，反省一下自己做得不够的地方，这样才知道自己哪里没做好，这样才能有目的性的学习。

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇八

主要工作有：

2、应收账款的核算、跟踪及对账；

3、开具发票前的资料审核、准备及跟踪；

4、销售业务的账务处理；

5、每月销量情况[此文]及收款情况的统计；

7、协助erp的上线及使用过程中销售模块的基础数据维护。本年度工作的亮点在20xx年销售会计的工作中，对公司的产品有了较深的了解、积累了销售会计的经验、且在工作中兢兢业业，及时准确的完成了销售部门要求的各项工作及账务处理工作。

本年度工作的不足在近一年销售会计的工作中，还是存在着些许不足：

- 1、对销售部门工作的配合未做到十分全面；
- 2、对部门领导交待的工作有些未能及时完成；
- 3、离部门领导的期望要求有较大差距。

其他（可重点阐述本年度工作中给你感触最深的事件及体会）在20xx年的工作中，有着痛与快乐的并存。很快适应了新的工作岗位，并将基础性的工作完成得较好，这让我很快乐；但工作量的巨大让我没有更多时间去将工作处理得更好、没有时间去完成领导要求的每一项工作，这让我很受煎熬。销售会计也只是一个平凡的工作岗位，那些基础事项、数据虽然简单但不得不做，且需要花大量的时间去做，真的不是想一想就可以完成的！对于20xx年工作的改进计划及工作展望

对于20xx年工作的改进计划：1、提高工作效率；2、加强学习，提高工作能力。对于20xx年工作展望：对于20xx年的工作，希望可以减轻基础工作量来抽出更多的时间做好20xx年未做好的部份工作，希望能达到领导的期望！

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇九

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：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；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，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解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，通过几年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。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、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。

人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws□□型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

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，严格按照厂制定销售服务承诺执行，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承诺，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、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

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，对厂生产的产品的用途、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、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我

厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，YHWS型避雷器销售价格仅为元/支，PRW型销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、年区域工作设想

重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）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。

（六）为确保完成全年销售任务，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率。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

销售月工作总结注意事项：

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

随着雪花一次次的飘落和项目工地的陆续停工，二〇一三年的各项工作也已步入尾声，在全体员工的共同努力下，新疆公司的年销量有了质的飞跃，不仅稳稳的保证了乌鲁木齐的市场占有率，同时对昌吉、阜康、阿勒泰等地州城市进行了业务扩展，让致盛品质影响和改变着每一个单位客户，培养出一系列忠实及潜在客户。

一、市场经营及区域市场状况分析

本来鱼龙混杂的彩钢板房经过几年在新疆的洗礼和市场需求的精细化已日趋成熟，客户逐步由价格观转为价值观，更加

注重质量、品牌及服务，文明工地、样板工程，成为每个施工单位的最基本目标，就乌鲁木齐市场而言，许多个体，质次价低的小厂家逐步退出市场蛋糕盘，雅致、致盛、宏联众、仟顺、宏兴等几个相对大的企业已占据乌市的大部江山，且由于今年对板房防火要求的完善，市场转型相对较快，对所有从事板房销售的企业无疑一场生死考验。

我公司在今年市场中紧抓市场先机，主要围绕市政、新城区开发和重点项目进行业务洽谈合作，以品牌和质量为企业的灵魂，将公司大服务理念 and 实际相结合，业务量比去年总体提高了80%，创造了新疆致盛公司跨越的新篇章，市场占有率也稳中有涨。赢得了众多客户的信赖。个人今年签单5800平方左右。销售额约为230万，跨区域转出签单2200方左右。

二、存在的问题与建议解决的方案

人活着就要犯错，只有犯错才能不断的成长，企业同样如此，高速的发展扩张背后必然会出现众多的问题。

首先，公司对市场的预估不足，没有提前掌握好今年市场的转型与变化，在4月份开始工地防火材料大量需求的情况下，没有充足的备货已经稳固的材料供应商，造成大批签单的流失，和有单不能做的尴尬局面，对已签单客户造成严重的工期拖延，客户满意度普遍受到影响，进而对后期的回款和客户关系带来不利因素；其次，公司各个部门统一协调能力有待提高，也许习惯了平时的常规化发展模式，所以在公司今年跨越式发展的步伐中，一度出现了部门配合混乱，人员沟通无果的局面，整体应急能力较低，措施空白，临时抱佛脚想办法，不但造成了很多资源的白白浪费，更是影响了很过工作的顺利开展进行；再有就是公司业务水平的良莠不齐，很多问题由于前期沟通和现场多次接触后，由于个人问题造成甲方不满，对个人或公司产生一定的负面影响，进而对后期的回款和再次合作造成障碍。

因此公司应亡羊补牢，从此刻开始，不但要及时总结今年的生产、销售、回款中出现的问题，更要开始预估明年市场变化和价格策略，进而达到先入为主，有市场必有销量的行业领头羊。还要对公司人员进行高效配置，对部门合理优化，提前进行高节奏，大忙碌下人员的储备和演练，以备不时之需！另外就是做好冬季期间的业务人员专业知识和技能的培训，进行销售专业方面的业务分析和沟通迫在眉睫。

三、个人的成长自我评估与工作感悟

回首一年的工作历程，有签单时的喜悦，也有丢单后失落，有客

1，自我管理与管理的能力：

作为销售员必须对自己的时间以及任务安排有明确的计划和安排，在有效的时间内最大的完成个人工作，有目标而不乱忙碌，有的放矢的高效工作，针对自己回款率地的现状，要制定切实有效的回款计划和方案，使得产销回款双丰收。

2，塑造良好职业形象的能力，加重成功销售的砝码

注意保持个人及公司的专业形象，严格掌握业务基本知识，注重公司形象及品牌意识的宣传，让客户产生应有的信任与踏实。自身的穿着比较随意，以后的工作中把自己穿着的更加成熟说话更加稳重。使得自己尽快成长。

3，注重客户关系维护，建立长期合作关系

4，做好工作反馈和同事直接的沟通协作

功倍的效果。

四、明年工作计划及工作思路

为了保证明年工作目标期望的顺利完成，从冬休就要开始进行老客户的回访和新客户的挖掘，对明年的市场情况进行初步的预测分析，利用一切可用资源进行项目信息的收集与整合，并努力学习专业知识和相关的谈判技巧，是自己成为企业成长必不可少的奠基石。

随着新建工厂的逐步进入尾声，各项生产设备已整装待发，真正实现公司由生产--安装--销售--售后一条龙，扬眉吐气的明天指日可待，二〇一四年新疆致盛注定不在平凡。

五、建议

对部门而言，良好的团队是创造奇迹的前提，因此迫切希望能重点培养每个业务人员的团队协作意识，一起面对困难，一起分享成果，对每一个成员不放弃不抛弃，多多组织成员参加业余活动，适当的减压和放松，快乐工作快乐生活。

对公司财务来说，制定一个好的提成制度对于业务人员的接单收款无疑不是一种强有力地催化剂，既提高了公司整体效益，又坚定了业务的工作态度，还有就是行政部门应不定期组织公司员工的活动，加强之间的接触和了解，从而加强公司内部员工的凝聚力和集体观念。另外就是基地的生产、安装、物流等部门能多和公司方面沟通了解，提前掌握市场的淡旺季周期和人员的调整储备，公司也要实时掌握工厂的生产安装能力，相互知己知彼，方能在市场上百战不殆。

六、总结

——刘小春

二〇一三年十一月二十九日

八月初销售工作总结报告 工作总结报告ppt销售工作总结报告ppt篇十

_月份的工作到了末尾了。这一个月的工作压力有点大，加上自己前一个月的销售业绩也不是很好，所以这个月下来，压力倍增，并且时间也非常的紧迫，根据我对这个月的计划去进行的话，留给我自己的单独空间是很少的了。这个月的结束，其实也是对我这个阶段的工作进行了一次完美结尾了。在此我对_月份的销售工作进行一番总结和整理。

一、工作态度

进入_月份之后，其实也就是进入了这个阶段最重要的一段时间了。我上个月的工作销售额不是很高，相比之前还降低了不少，所以这一点也是非常刺痛我的。八月底结束的时候我就给_月份的工作进行了一次计划，主要是想在_月份的时候把业绩突破上去。我给自己明确了这个月的工作态度，所以在行动的实施上，也是非常的顺利的。工作态度往往是决定着—件事情的发展方向，所以这个月其实我在态度上还是非常明确的，所以也取得了一个非常不错的结果，比之前的业绩额都要高出了一部分，这是对我努力的一种肯定吧。

二、工作方式

工作方式我们在工作当中非常重要的一部分，有时候方式是合适我们自己的，我们才能真正的施展出自己的能力来。有时候如若方式不对了，其实对于自己的销售工作而言，就是一个很大的隐蔽。所以在这一个月，我不断去反省自己，跟进自己的状态，从而改变方针和方式，尽快的去适应新的挑战 and 难关，进而去克服它、战胜它。一个合适的、好的方式总能为我们避免一些问题的发生，因此作为一名销售，我会注重在工作上面的一些方式方法，快速提高自己的综合能力，作出业绩方面的突破和改善。

三、工作效率

作为一名销售人员，效率是我们工作当中非常关键的一个部分。如果一个月的努力换不回一份成绩的话，其实对于我们每一位销售来说都是非常打击的一件事情。还记得以前自己一个月辛辛苦苦、忙忙碌碌，却没有得到任何回报的时候，那种莫名的失落感是很重的，也会加重对我们的压力。因此这个月的效率还是提上去了的，也让我看到了新的希望，对未来的日子也多加有了一些期待了！

_月份的结束其实也是开启了另一个阶段的大门，十月份注定又是非常忙碌的一个月，我会将_月作为基础，十月作为进发点，继续在销售工作上去创造更多的可能！