

表演区角设计方案 教师节表演活动方案(优秀6篇)

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。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

销售部工作总结 销售工作总结篇一

在上一年度的工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是xx年最大的成就。

xx年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修炼自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的`有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优

秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

这些是我作为一名木门销售员所收获到的智慧。

销售部工作总结 销售工作总结篇二

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。x年对于酒店来说经历了很多。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！

我相信：在上级的正确领导下□x酒店的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

销售部工作总结 销售工作总结篇三

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。

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。例如：、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而

承租人已离开，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，在装车的过程中，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、商务答辩和技术答辩，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。

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。

(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。

(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。

销售部工作总结 销售工作总结篇四

不知不觉中□xxxx已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验□xxxx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，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，现将今年工作做以下几方面总结。

；学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的. 心态去面对工作和生活。

；在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

□xxxx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿，。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

（一）、依据xxxx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）、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）、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（七）、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（八）、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。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

销售部工作总结 销售工作总结篇五

1、项目的整体定位直接影响着销售，针对目前马上临近开业的商业项目，空洞的说辞说服不了客户。

2、长时间的不动工、不装修对已购买客户及周边人群的影响力及其不好，直接影响着想购买的外地客户，望工程的进度有些新的起色。

3、项目已进行到现在，对客户应该能十分清晰地说明我们的整体运营情况，现在描述未来的前景固然重要，但最关键的是现在开始我们的措施如何，我们如何来运营项目，才能真正达到客户的信任并成交。

4、针对目前广告少的状况，希望能及时做一些针对销售的宣传资料，及时出去发放，做到更好的宣传。

5、建议将以前的排号政策改为买卡消费，以往的规则是按排号顺序依次选房，导致后排客户怕因买不到好的位置而放弃参加，而买卡方式，选房当天持卡的客户谁先来谁先选房必然能调动大家的积极性，效果也可想而知。

6、威海现在有些商业项目的不成功直接影响着本地客户投资的信心，针对我们项目的独特性对外地客户的吸引力还是比较强，希望能尽快打开大庆、江苏等地市场，可以参考电视台播出的“东北一家亲”旅游团，宣传荣丰品牌。

7、我个人认为，相对市里我们的位置不算优越，如果以零售为主，那吸引客户的除外部景观外，重要的是我们的产品要有特色，服装物美价廉，小吃独特实惠，娱乐韩国风情，使客户来过一次，马上就介绍朋友过来，客户口碑的宣传要比我们投入大量的广告效果好的多。

销售部工作总结 销售工作总结篇六

20xx销售x台，各车型销量分别为x台；x台；x台；x台；x台。其中x销售x台。x销量x台较去年增长x%

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、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20xx本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动x次，刊登报纸硬广告x篇、软文x篇、报花x次、电台广播x多次并组织汽车销售顾问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xx月正式提升任命xx同事为x厅营销经理。工作期

间xx同事每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

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

20xx为完善档案管理工作，特安排xx同事为档案管理员，主要工作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x公司等，工作期间xx同事按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

- 1、详细了解学习公司的商务政策，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x公司各部门的工作，争取优惠政策、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，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、汽车销售顾问的培训，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政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。
- 7、根据x公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，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，请允许我代表x专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20xx一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位的支持！

销售部工作总结 销售工作总结篇七

1□20xx年由于受商品量市场影响，农民所产商品玉米价格低、出售困难，造成商品玉米大量积压，再加去年东北地区天气干旱，部分地区玉米大幅减产且价格又低，农户没有效益。食用油价格大幅上涨，今年大豆、花生、高粱、绿豆等作物的种植面积增加，玉米种植面积减少10%左右。

2□20xx年国内部分种子企业纷纷效仿先锋种业，推出一批单粒播种的精品种子及配套的单粒播种设备，并在市场占领了一定的销量，使整体销量下降15%左右。

3、农民的种植习惯有了根本性的转变，有以前的稀植品种转为密植品种，使稀植品种的销量大幅下降，甚至有退出市场的趋势。

4、由于20xx年大旱之年，郑单958和先玉335在东北地区的突出表现□xx年使其销量空前高涨，部分地区郑单958的销量占到80%。因此郑单958和先玉335的套牌品种也是脱颖而出大量拥入市场，导致其他品种的销量大幅下降。据统计，每个地区销售的近200个品种中，各种套牌品种约占1/4，且部分品种的销量也占据了一定的市场份额。此举让当地一些企业获取了相当丰厚的利润，外地企业只能望而兴叹。

5、整个种子市场供大于求，尽管20xx年各生产公司都压缩了生产面积，由于20xx年种子积压太多，整体市场还是供大于求，虽然20xx年郑单958的销售市场如此之大，但其种子还是有大量积压。

1、我公司现有品种少且适应范围小：丹玉92属大穗稀植、晚熟型品种，适应范围局限于辽宁省和吉林省南部地区，但通过近几年所售种子的信息反馈，该品种整体表现一般，果穗偏小，农户种过一年第二年便不会问津，再加之去年所售种子纯度差，经销商怕种子售出后出问题影响自己的声誉，态度也不是很积极，今年大部分种子都是赊销出去的，所以我们在市场的形势很被动。

2、吉单257也属大穗稀植型品种，其适应范围在吉林省和黑龙江第一积温带，在辽宁省种植生育期短，表现早衰。就品种自身而言，该品种在该区域内的综合表现是卓越的，但该品种在我公司买断前已经有吉农高新销售几年，现在已属老品种，而现在吉林和黑龙江品种更新换代较快，经销商和老百姓都比较乐于接受新品种，再加种植习惯已从以前的稀植型品种转为密植型品种（部分山区除外），所以使稀植型品种的销量逐年下降。

3、销售人员业务能力低，不能及时准确的掌握市场动向和经销商心理，缺乏对市场的分析能力和应变能力。

根据今年整体销售状况及后期的储存情况，来年的种子市场还是不容乐观，越是大公司种子积压的量越大，而当地一些有加工包装资质的小公司却搞的有声有色。鉴于此情况，我个人认为应打破现有的营销模式及策略，从目前情况来看，东北地区种子市场的监管环境会越来越严格，部分县市的工商行政管理部门成立了生资管理分局，鉴于此情况我公司应在东北当地选择几家有资质有实力的公司联合开发，合作销售。公司负责提供散籽，由经销商对市场进行具体操作，根据来年市场情况，适当的加大经销商的利润空间，调动经销

商的积极性，使公司能尽快甩掉沉重的库存包袱，争取早日轻装上阵。

加强种子质量管理，提高市场竞争力。单粒播种及精品种子在东北地区已初具规模，高纯度、高芽率、高净度的高质量种子，也是目前种子市场的需求。所以我公司要在种子质量上严格要求，为市场提供高质量的种子，提高公司的市场竞争力。

以上是我在东北市场学习、工作几个月来对工作的简单总结和一些亲身体会，不足之处请公司领导批评指正。

销售部工作总结 销售工作总结篇八

7月已经过去。在这个月里，我从我的努力中得到了一些收获。我觉得有必要总结一下我的工作。目的是为了吸取教训，提高自己，以便我能把工作做得更好。我有信心和决心把未来的工作做得更好。接下来，我将简要总结本月的工作。今年6月1日，我来到这家专卖店工作。在进入贵店之前，我有过女装销售经验。我只依靠自己对销售的热情，缺乏男装行业的销售经验和行业知识。为了快速融入男装销售团队，到店后一切从头开始。在学习男装品牌知识的同时，我探索市场，在销售和服装方面遇到困难和问题。我经常咨询店长和其他有经验的同事，共同寻找问题的解决方案，并针对一些困难的客人研究有针对性的策略，取得了很好的效果。此时此刻，我能够逐渐清晰流畅地处理客人提到的各种问题，准确把握客人的需求，与客人进行良好沟通，对市场的了解也更加透明。在不断学习男性品牌知识和积累经验的同时，我的能力和销售水平也比以前有了很大的提高。同时，也存在很多不足：对男装市场销售的了解不够深入，对男装技术问题的掌握太弱（如质感、如何清洗和熨烫等），不能很清楚地向客户解释，一些大问题也不能很快拿出好的解决方案。在与客人沟通的过程中，他们过于依赖和信任客人。

在下个月的工作计划中，以下工作是重点：

1、在店长的领导下，团结店友，建立一支相对稳定的销售团队：销售人才是最有价值的资源，所有销售业绩源于拥有一支优秀的销售队伍，建立一支有凝聚力的团队，具有合作精神的销售团队是我们店的基础。在未来的工作中，我和我们所有的导购员的主要目标是建立一个xxx和致命的团队。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中充分发挥主观能动性，对工作有高度的责任感，提高销售人员的主人翁意识。这是我们下个月完成17万营业额的前提。我坚决遵守商店的规章制度。

3、养成发现问题、总结问题、不断完善自己的习惯：养成发现问题、总结问题的习惯。目的是提高我的综合素质，发现工作中存在的问题，总结问题，提出自己的意见和建议，使我的销售技能提高到一个新的水平。

4、销售目标：我的基本销售目标是每天都有一份销售清单。根据店内下达的销售任务，我们将坚决完成店内下达的17万营业额任务，年底打一场硬仗，并根据具体情况将任务分解到每周，每天将每日销售目标分解到每个导购员身上，以便在每个时间段内完成销售任务。在完成销售任务的基础上，努力提高销售业绩。

我认为金坝男装店的发展离不开全体员工的综合素质、店长的指导和团队建设。建立一支良好的销售团队，拥有良好的工作模式和工作环境是工作的关键。

以上是我一些不成熟的建议和意见。如果有任何错误，请理解

销售部工作总结 销售工作总结篇九

时间客户数量金额(rmb)评估备注

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望!房价经历了由低至高,又由高至平稳的局面,令我记得房地产这个行业真是变幻莫测,很富挑战性。辗转间,又到了xx年底,对今年的销售和行业的看法,作了如下总结。

(一)市场形势分析由xx年10月4600元/平方的均价开售,客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化,土地资源短缺,土地价格随即飞涨,证券市场的全线飘红,加上外来投资者的追捧,令楼价在短短的半年时间里,升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面,可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长,由于全国范围的炒楼风气的兴起,令很多

真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住,有人没房住的局面,属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房,每平方最高单价竟达到了1xx0元/平方,跟本无法想象。到了年底,国家为了防止经济过热,陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐,个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况,由于银行政策的收紧,证券市场的不稳定,很多投资炒房者也退出了市场,购房者的态度亦由热变冷,购房者亦持观望态度购房,希望楼价会有所回落。回望过去,展望未来,本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的□xx年的房地产市场,随着银行放宽资金政策,证券市场或会回升,必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展,楼价应该会逐步回升,公司在xx年亦会有新盘推出市场,应该会有比较好的发展空间。

(二)工作汇报xx年的销售业绩比xx年稍有上升,全年共销售单位107套,销售总额为31047344元,面积为9353.78/平方,可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下,同事的帮助下,工作能力也得了很大的提高。在实际工作中,我认真完成工作,虽然有时也会有出错,但我也能端正态度,诚心改正,工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作,积极思考,在销售方面加强自身的硬件,学习更好的销售技巧,令自己有更大的提升。

(三)小结总结本年的总体销售市场,对比上一年还是比较理想,发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望xx年,本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战,为公司更好的发展作出贡献,为来年创造更大的利润。

营销部销售人员比较年青,工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力,但在经验上存在不足,尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作,销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高,今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问

题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

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，作到这些最好的手段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异见做出适当的回答，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。这将加强你是代表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。