

# 写字楼销售半年总结(优质8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 写字楼销售半年总结篇一

半年来，在各级领导的关心支持下，我乡教育突出教育教学质量的中心地位，规范管理，创新奋进，教育呈现出良好的发展态势。现将半年以来的教育工作总结如下：

我乡第一初级中学教学楼建设项目正在建设中，认真做好了教学楼开工建设的前期准备工作，并经有关部门立项，设计院人员现场勘查规划设计，制定了建设方案和图纸，取得了教学楼建设项目规划许可证；做好地质勘探并形成地质勘查报告；对该项目的工程施工进行公开招标，完成教学楼建设项目施工许可证等手续的办理，形成了监理等文件。项目总投资150万元，资金已全部到位。该教学楼设计为四层框架结构，东西走向。总建筑面积1980平方米，建成后将容纳16个教学班。在该工程的施工过程中，严格按照国家校舍安全质量标准施工。目前存在的主要问题是，开始施工中发现教学楼西部地基深达10米，工期将受到影响，在保证工程质量的同时建筑公司正加赶工期，力争8月底完工。

我乡第一初级中学的教学楼新建项目正在建设中，严格工程质量关，督促工程按时完工。现在教学楼地基已全部完工。一楼主体正在建设中。争取我乡中心小学新建工程动工，同时完成中心幼儿园建设。

积极开展我乡素质教育活动。我乡组织中小學生参加新泰市春季，取得了较好成绩，获得泰安市教育局体育工作先进单位荣誉称号。

乡党委政府高度重视幼儿园布局调整工作，清理幼儿园非法办园，共清理非法办园10处。今年东邱幼儿园已通过泰安市规范化幼儿园验收。

积极参加上级组织的各项活动。包括班主任、体育教师、幼儿教师、幼儿园园长、校长培训。各科优质课评选以及上级组织的研讨会等。积极迎接视导检查，力争通过新泰市级“三层三步”课堂教学验收合格。

学校校舍安全检查中，现在已完成安全检查整改的落实工作，取得了良好效果。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 写字楼销售半年总结篇二

(一)努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

## (二) 扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

## (三) 严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

#### (四) 存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

销售部：

xx年7月6日

### 写字楼销售半年总结篇三

现在进入公司已经将近 有半年的时间，这半年的学习历程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了许多 新的器械，比如 业务上的谈判，产品 知识的实际运用以及新情况 下同事之间的和蔼 相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

总结：

x月份截至目前出了六单的造诣 ，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感激 ，协助 。没有她们的赞助 这个票据是不会这么顺利拿下来的。

经由 半年的德律风 销售，自己也总结了一下小小的心得经验：

1、首先确定产品 的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不克不及 为了打德律风 而打德律风 ，是为了成单而打德律风 。针对不合 的客户着重讲不合 的内容，正如每小我 的心态不合 ，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前认可 自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们自己十分健康，根本 不需要这些。此刻作为最年夜 的消费人群，我们要换个角度，从父母 下手，百善孝为先，可以以情感人。

2、其次要有正确的抉择计划 者。在工作中能找到一个真正的抉择计划 者也是需要下一番工夫 的，在没有确定接德律风 的人是否是抉择计划 者时轻易不要裸露 自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有抉择计划 权，要出德律风 与姓名，这时需要的我的说话艺术，对年夜 数的人来说，他（她）们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示 出你的感激 马上挂德律风 。

3、再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须 蒙受 压力和调节好小我 情绪的变更 ，每天工作时都要保持 一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4、对于意向客户。对于意向客户要时时实时 的跟踪，保持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感到 有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本 下手，争取一举拿下。

5、但经由 耐久 的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃 ，也许一小我 的时间可以换来二个客户。同时不克不及 气馁，心态摆正，卖不出，不一 定永远卖不出。

## 筹划

接下来的时间，每天还要连续的保持 德律风 量。在即将到来的最后一周我的筹划 是期望自己有新的突破，能够锤炼好自己的谈锋 ， 向前人学习经验。争取能够全额完成目标。

## 写字楼销售半年总结篇四

### 学生顶岗实习技术总结

### 实习总结

(杨凌职业技术学院药物工程系生物化工工艺09008贺容容)

#### 1实习概况

1.1实习时间： 201月1日到2019年6月1日

1.2实习单位： 西安常隆正华作物保护有限公司

1.3实习岗位： 销售助理

1.4实习性质： 顶岗实习

#### 2实习单位简介

西安常隆正华作物保护有限公司是一家股份制农药制剂加工企业，由江苏常隆化工有限公司和西安正华农药有限公司共同合资组建而成，是国家农药生产定点企业。江苏常隆化工有限公司是全国十强农药生产企业之一，年原药产值达18亿元。西安常隆正华作物保护有限公司成立九年来，建立了完善的销售网络体系，在市场上树立起了良好的品牌形象，制剂销售量逐年递增，具有较强的竞争优势。公司位于西安市临潼区新丰工业园区，占地55亩，厂、库房面积6000多平方

米，办公楼2019平方米，拥有水乳剂、乳油、可湿性粉剂、除草剂等生产线共5条，年设计加工能力3000吨。公司总投资3000万元，现已建立了先进的农药分析实验室和农药剂型研发室，拥有较完整的农药分析和剂型研发体系。

目前公司拥有50多个品种的证件，不同规格的产品达100多种。剂型以乳油和可湿性粉剂为主，同时积极地向悬浮剂、水乳剂等环保剂型发展。公司在“诚信为本，以质取胜”的经营理念下，开拓进取、不断创新，倡导绿色环保型农药，积极应对农药发展中遇到的历史性挑战，为中国农药产业的振兴而不懈努力。西安常隆正华作物保护有限公司作为再升级、再整合的优秀企业，我们把目标定位于以自然与环保为基础，科技研发为先导，产品质量为生命，为中国农业事业奉献自己的力量，将产品做到符合中国农作物病虫害的防治需要，同时更加注意保护自然生态环境。

西安常隆正华作物保护有限公司的主力产品包括杀虫剂、杀螨剂、杀菌剂、除草剂等多种品种。在原有畅销品牌的基础上，再加大研发力量，不断为中国农业奉献更加完善的优秀农药产品。

## 2.1 西安常隆正华作物保护有限公司核心价值

我们的核心价值观是我们永不动摇的承诺，渗透在我们所有的行动中。这些核心价值观是我们传统的一部分，将继续指导我们今后的决定和行动。

可持续发展意味着在继续繁荣经济的同时减少污染和更少使用自然资源，使人类生活得更加美好，更加舒适。可持续发展的全球尺度是在为消费者不断提供更多价值的同时减少环境污染的痕迹。

我们还将可持续发展定义为在提供现有的和新产品及服务的功能时，要从根本上减少能源和原材料的用量，在生产中或

在产品使用寿命结束后，只有少量的或者没有废物产生。

## 2.2 可持续发展

西安常隆正华作物保护有限公司的使命是实现可持续发展；在增加股东和社会价值的同时，减少经营活动给环境留下的“印迹”。

常隆正华的愿景是成为农药界上具活力的公司，致力于创造可持续的解决方案，让全国各地的人们生活得更美好、更安全和更健康。

## 2.3 加大在高增长市场的力度

我们将“加大在高增长市场中的力度”定义为我们的增长策略之一的时候，我们有两个目标市场——地理意义上的新兴市场和需求尚未被满足的市场空间。这些市场空间为常隆正华的产品和创新提供了独特的机遇。

## 2.4 发挥西安常隆正华作物保护有限公司整体实力

常隆正华的业务运营分为五大平台，每个平台下辖不同的业务团队。各个职能部门，包括运营、人力资源、采购等部门为公司的业务发展提供支持。为了(请您支持：)更好地实现业务目标，常隆正华公司鼓励员工在市场进入、科学研究、客户关系及各职能能够将常隆正华公司作为一个整体，充分发挥常隆正华公司在市场进入、科学能力、顾客关系和职能素质方面的作用。协作将在提高生产率的同时，为整个公司创造更大的机遇。

提高生产效率和产品质量是实现可持续发展的关键。常隆正华通过对农资市场供应链和各职能部门的不断优化和标准化，提高了企业效率，从而节约了成本和流动资金。



通过在上述领域的不断改进，公司将在每次保证质量地向顾客准时交付产品和服务的同时，强化我们端到端的供应链能力——即常隆正华整体实力的证明。

常隆正华农化一贯坚持“诚信为本，以质取胜”的企业精神和经营理念，以其优质农化产品和优良服务为我国农村广大农户提供丰收的保证。“给我信任，还您丰收”已深入农民心中。

常隆正华农化将继续引进更多高效、安全农药产品及其它方面的业务，一如既往地全力为中国农业的持续发展做出贡献。

### 3实习岗位简介

(1)2019年1月，在西安常隆正华作物保护有限公司进行为期一个月的学习调查

(3)病虫害发生情况，作物种类，及农民喜好的农药品牌和厂家。

指导，整顿管理市场等工作。

(4)2019年3月9日，在参加第四届中国(杨凌)合作社发展论坛，并参加果树管理培训。

(5)结合当地实际情况和公司2019年的大方针，在陕北宣传适合当地作物的西安常隆正华作物保护有限公司产品，指导农民田间管理，转换农民的思想观念用药水平。

(6)整顿管理市场，拜访发展新的客户，了解竞争对手及产品的动态，进行市场规划。

(7)设计宣传资料、宣传品，做新老产品实验和做示范园。

(8)根据上推下拉政策，通过在上面调动起经销商的积极性，

在下面通过开农民培训会、宣传车、电视广告等的宣传拉起农民用药的积极性，从而使销量上升。

## 4技术工作总结

### 4.1田间指导

4.1.1洛川县凤栖镇给农民学习讲解果树、番茄、黄瓜、芹菜当前的主要病虫害及田间管理知识。

4.1.2洛川县石头镇在蔬菜大棚里针对作物当前的早、晚疫，灰霉、霜霉、斑点、软腐、叶霉、细菌性溃疡等病害和虱、菜青虫、地下害虫等虫害问题，给农民在大棚里现场讲解指导及农民会培训。

如：番茄早疫病病原为茄链格孢，属于真菌中的半知菌类，一年四季均可发病，主要危害幼苗/成株的叶片/茎秆/花和果实。坚持预防为主，定期喷药保护的原则，从定植开始每隔7~10天选择优秀保护剂。常用的保护剂有：代森锰锌1000倍，61.4%百菌清锰锌500倍，发病初72%硫磺锰锌600倍。病害发生严重时，正华·甲托(彩托)加52.5%抑快净1500倍。特别要强调的是，在发病后用治疗剂时，一定要混入保护剂，以保护未发病的植株并杀灭病菌孢子，对控制病害流行非常必要。

4.1.3在洛川等地下乡给农民现在指导果园栽培管理和用药问题。

### 4.2农民培训会

4.2.1在洛川县凤栖镇、石头镇跟随公司专家老师给当地农民带来一些作务上的一些技术要点和致富信息，根据当地每年大发生的病虫害，让农民提前做好防治工作和针对手段。

4.2.2在洛川苹果种植地通过当地政府和农民要求，陪同专家老师一起下乡给农民讲解果树修剪、病虫害防治、平时果园管理的知识等。

4.2.3在洛川的一些蔬菜区域和部分果区，自己给农民开一些小型的农民培训会，讲解当前作物的一些病虫害知识及如何用药。

#### 4.3田间实验

4.3.130%乙霉威·百菌清1500倍在洛川县石头镇蔬菜大棚里预防番茄灰霉病持效期13~16天，早、晚疫12~15天。

4.3.250%丁醚脲1500倍防治金纹细蛾，持效期50~60天，8000倍防治桃小食心虫，持效期40天左右。小麦、花生，锈病、赤霉病、病稀释6000~10000倍液喷雾。

4.3.3用47%护树宝300~500倍涂抹腐烂病病疤，治愈率98.3%，治愈后再次复发率低，而且伤疤愈合非常好。

#### 4.4蔬菜综合管理防治病虫害(大棚番茄)

4.4.1温度：白天维持在25~28℃左右，夜温维持在13~17℃，午前25~28℃，午后充分换气通气下降到20~25℃，傍晚前后停止通换气，前半夜要求温度14~17℃，后半夜要求12~13℃，夜温17℃时间较长，会导致顶端停长，温度高于30℃以上易疯长，低于5℃易冻害。

4.4.2湿度：覆膜栽培，小水勤浇。

4.4.3肥水：底肥追肥(npk中微量)；微生物+有机质

4.4.4整枝：连续生长：只留主杆连续生长，每穗3~4个果实换头栽培：主杆六七穗果实后，再留侧枝生长适时打岔：地

上第一盆芽20公分长打去，有利于促次生根，以后宜早。

#### 4.5整顿保护网络，管理市场

4.5.1通过在下面的了解首先找每个地方威望最高、信誉度最好、有推广能力的客户作为我们第一个考虑的发展对象，然后帮助他建立常隆正华网络，铺货宣传。

4.5.2自己在宣传产品常隆正华的同时也不断提醒农民怎么去辨别假货，不定期的查处市场保护整顿网络，开客户会议进行培训和管理市场。

#### 5实习体会

经过为期半年的实习生活，让我从做过的点点滴滴中，为人处事中，接触形形色色的人中，各种突发事件的处理中等等。卓见走向成熟，走向社会，慢慢真正地步入了工作的行列中。在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足感觉收益非浅，以下是我在实习期间对工作的总结以及一些自己的心得体会。首先，我想谈一下实习的意义。

实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

对我们而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不

同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富

了阅历，促进整个社会人力资源的优化配置。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。其次，我介绍一下我实习所做的工作。再次，我要总结一下自己在实习期间的体会。

自主学习工作后不再像在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的。作为西安常隆正华公司在中国陕北片区的一名推广人员，我所做的工作重要是管理市场、发展新客户、开农民培训会、田间指导、做产品试验和示范园建立跟踪等。首先能进入常隆正华公司我感到自己很荣幸，公司的理念深深的熏陶着我这个刚走出校门步入社会的新人。他给了我一个展示自我的平台，给我提供了各种有利的资源，虽然工作中有许多地方不懂，接触了许许多多的人，碰了很多在学校没有见过的事遇到了许多难题……但是我觉得只有这样才能锻炼、才叫锻炼、才能使自己尽快成熟，经过了一次，下次做起来就得心应手。

走进西安常隆正华让我从中学到了做事认真负责的态度，懂得了做人从容进取的宽厚，看到了工作不懈努力的成绩，明白了谦虚谨慎的重要，感受了团结互助的力量，体会了真情奉献的伟大。走在西安常隆正华之路上心酸与汗水一路伴随着我们，但却让我们硕果累累。在以后的人生之路上我们也将不断总结自我、完善自我、超越自我。我们也将以此鞭策自己，努力学习，努力迈向人生新的阶段。

## 写字楼销售半年总结篇五

半年过去了，为这半年来的销售工作做一个总结，本文是本站小编为大家整理的半年的销售工作总结范文，仅供参考。

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人20xx年上半年工作总结，不足之处，请领导指正。

## 一、上半年个人成绩总结

2□

3□

4□

## 二、存在的缺点

1、在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。自我感觉业务能力和应变能力尚且存在较大提升空间。

2□

3□

4□

## 三、下半年工作措施

1、对于老客户、重点客户和潜在客户，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，使我们的产品销售得更为广泛。

3、加强多方面知识学习，开拓视野、增长见识，采取多种途径提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

4□

5□

#### 四、下半年销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到 下达的 任务量。根据销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周 、每日。将销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

#### 五、相关建议

1□

2□

以上是我对今年上半年销售工作的总结，以及对今后工作的一些不成熟的建议和看法，恳请领导斧正。

20xx年4-6月在这短短两个多月的工作中，在公司同事们的协助和帮助下，也有了一些收获;虽然在公司工作只有短短的两个多月而且尚处于实习期，但也有必要对自己的工作做一下总结，总结不足、提高自己，这样便于把下半年的工作开展的更好一些。

在进入led这个行业前，没有led产品销售的相关经验，仅憧憬led是处于朝阳的行业，因此投奔而入。为了便于迅速的开展工作，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和 market 经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。

首先 自身存在的几个主要问题点：



对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户拜访量太少。20xx年5月初开始进行市场销售拜访工作，两个月的时间，供给市场拜访约20多天，拜访了齐祥灯饰、菜园坝、五里店、红旗河沟等专业灯饰市场；拜访了同心工业园区、井口工业园区等工程团购客户，两者共计约20多个客户，但有效(潜在)客户只有2-3个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。

另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，没有了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

## 其次 市场分析

目前重庆市场led灯具市场品牌很多(欧普、飞利浦、雷士、佛山照明、众明、勤上等)，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前红旗河沟温川照明公司因为价格合作意向犹豫不

决;巴福火锅店改造、西彭蜘蛛王皮具店改造等客户因为价格终止继续交流谈判。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 写字楼销售半年总结篇六

半年的时间就这样匆匆的过去了，回顾半年的工作，在领导及同事的帮助下在工作上也是有了一个较大的改变，现将半年来的工作情况总结如下：

### 一、纪律

每个单位每个集体都有它的管理制度，对于我们电台来说，这里的纪律更是严格的，在这里不管做什么事情都得做到精益求精，严格要求自己，细心做好每一件事情，遵守台里的各项规章制度，服从领导安排。所以说无论大事小事，都要以一个好的心态去面对工作，做到敬业乐业。

### 二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历

与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步，但是离自己的要求还是有一定的差距，所以还更应该继续努力，积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质。

业务方面对于这半年来很不理想，截止目前已完成(3800元)虽与我预定的任务还差很多很多，看看自己的客户名单，大多数都是老客户，新的客户基本没怎么增加，我觉得这也是存在的一个大的问题，新客户为什么这么少?我觉得这个问题应该放在自己的心里好好的反思一下。这半年自己在心态上转变了很多，现在的工作时间只有8小时，可以说现在的工作时间比以前相比较轻松了很多，工作的时间少了，那么跑广告业务的时间就有了，对于自己来说，存在懒惰的现象不能坚持出去跑业务，没有一个好的心态去面对工作。我觉得现在自己最重要的就是应该多从谈业务的技巧上下功夫，多跟同事做交流，学习他们的业务技巧，严格要求自己按照自己制定的计划去完成的任务，给客户服务周到，多与客户交流与沟通，在广告创意上多下工夫，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在业务上有所提高。

### 三、节目

半年的时间匆匆过去了，可是我仍然看到自己还有很多很多不足，业务水平的欠缺，思考问题过于草率，经验不足都是我需要努力的方面，在20xx年，我相信只要我找到了方向，一定会有所突破，有所成功!

## 写字楼销售半年总结篇七

半年的工作下来，我也有了很多的收获，当然工作中也存在一些问题需要继续改进，继续努力做好。

## 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；

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：\_(\_)\_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；\_(\_)\_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 and 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。

## 写字楼销售半年总结篇八

销售部自\_年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

### 一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

### 二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我

们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

### 三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫。并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。