

种业销售方案策划 酒水销售人员工作总结 (实用5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

种业销售方案策划篇一

__年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。__年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然x__的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨：

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、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；

(二)、业绩分析

- 1、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：

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，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个__年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。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。

份决定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础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，__年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，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。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒 - 沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致__年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不

同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

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、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

种业销售方案策划篇二

销售人员要努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应本职工作的需要。下面小编就和大家分享销售人员半年工作总结，来欣赏一下吧。

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。

并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

时间过得真快，回望这半年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于2020xx年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学到了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我

开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

对办事处团队的想法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

我有幸成为xx公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师-父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

(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。在今后的的工作中我会尽最大努力，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。

种业销售方案策划篇三

忙碌的 20xx 年即将过去，崭新的2xx年即将展开新的画卷，回首这一年，水泥在李总经理的领导下，在各部室的密切配合下，圆满的完成了年初制定的水泥、熟料销售计划。通过一年来的学习、工作，我在慢慢成长和完善，使自己的行为标准、思想觉悟和工作能力向公司领导要求的标准靠拢，从每件小事做起，默默的发挥作用，尽我所能，为销售科各项工作的完成发挥着自己的一份光和热。现将一年来的工作总结汇报如下：

20xx 年是我们山新型建材有限公司水泥销售的丰喜年，从20xx年1月截止11月底，熟料销售333088.36吨，开票15876张；本厂水泥销售715768.70吨，开票30916张；外调水泥278344.36吨，开票10266张。一个个数据表明，我们水泥人凭借过硬的水泥质量，真正的打造成为老百姓家喻户晓的水泥品牌。

辉煌成绩的背后，有每一位同事的辛勤劳动[] 20xx年我们根据实际情况将销售部内部责任分工，下设四个科：信用合同科，资金保障科，合同执行科，销售管理科。信用合同科负责合同签订、信息收集、回条收取，日清月结，客户对账等工作；资金保障科负责货款回收工作；合同执行科负责计划的执行、车辆运输管理、开票、与外调厂家对账、每个月给生产部报月销量、协助化验室给车辆发放化验单等工作；销售管理科负责和各个工地的联系，计划的收集工作。对每项工作

都制定了详细的管理考核办法，使得人人都知道自己的职责是什么，知道自己每天要干什么、怎么干。通过加强管理，销售部的工作进行的井然有序。

作为合同执行科的成员，我的工作从每天早晨的6点钟开始，到科里首先是根据前一天晚班工作人员留下的销量表编辑短信息，发给李总，张总，张部长，郭科长，安科长，焦科长，车队郭队长7位领导。然后开始根据临汾办事处前一天晚上发过来的水泥发放计划，根据工地需要，车队配合我们安排车辆开票，进厂装货。每天早晨熟料车，散装车，袋装车三种车辆集中进厂比较忙碌，大约一个小时左右的时间所有车辆就能进厂完毕，我们开始打扫科室内外卫生。

尤其是6s管理任务安排后，大家干的热火朝天，大有过年时候的架势，我们分工明确，打水的，扫地的，洗抹布的，各司其职，确保每天都有一个窗明几净的工作环境。说句心里话，水泥厂在大家心目中是扬灰漫天的印象，销售科外面每天经过的原料车，水泥车，熟料车来来回回有上千辆，想保持一个整洁的办公环境就得忙里偷闲，没事就扫扫擦擦，自从水管接到了家门口，打扫卫生更方便了。

每天电话铃声是忙碌工作中的交响曲，“喂你好！水泥销售科！”每天会有不同的客户打来电话，有询问水泥价格的，有询问水泥往工地安排情况的，有查户上还有多少水泥的，有查某个时间段户上拉了多少水泥的，有打来电话投诉水泥破袋的……能解决的问题我们就直接处理，存在问题的我们就向上级领导汇报。不知不觉就到晚上，这是一天比较轻松的时候了，23点左右，临汾办事处就会给我们发过来明天的计划，把一天的票据，派车单规整起来按顺序放好，打印水泥发放计划，整理一天的本厂水泥、外调水泥、熟料销量，填好报表，关掉电脑、打印机、饮水机，关灯锁门，一天的工作就完成了，第二天周而复始的开始新的一天的工作。

20xx年下半年，厂办公室通知我接手销售科党分会小组组长，

我很欣然的接受了党交给我的任务，负责每个季度党费的收缴工作，各种事项通知配合等工作。我很喜欢这个工作，积极的向党组织靠拢，时刻以一名党员的要求来衡量自己做人做事的标准，给自己的人生找到了标尺，明确的定位，更好的改正自己的缺点和不足，发挥优点，做更完美的自己。

展望20xx年，全新的一年，我要立足本职，把做的好的工作继续发扬，做的不好的工作要虚心接受领导同事的批评并加以改正。在过去的工作中和对未来工作的憧憬里，心里有几点建议想说：

1、每年冬季都要限电，我不懂水泥的生产工艺，也喊不出节能降耗的倡导，在我们的小家庭里，我跟殷长亮讨论制成电耗的问题，从比较专业的他那里了解到1吨水泥生产出来需要50°左右的电，而从网上看到别的生产厂家需要40°左右就能生产出来了。请教有知识的人的建议是：建议制成车间使用辊压机。电耗低了，对厂里水泥生产成本和厂里家属都是一个好消息。

2、每年水泥销售的黄金季节水泥的制造环节总掉链子，如果没有兄弟单位的鼎力相助，真的不敢想我们要失去多少个工地，多少个客户。销售员在外面很辛苦，当预付款打到公司账号上，可水泥迟迟送不到工地上，亚萍姐姐给我打电话：你知道人家怎么骂我吗？骂的有多难听，我都不敢接人家电话。姐姐在电话那端哭了，听着姐姐的哭诉我却无能为力，我只能倾听，陪她默默流泪。首席员工背后有多少艰辛的付出啊！闫岩姐半夜12点给我打电话，她被工地的材料处长拉到工地上，因为没有水泥迫使工程停工了，不能正常进行。

工地管事的问：水泥车不来你给我解释，你看看我该怎么办？闫岩姐在工地上守了一夜，那又是怎样的辛酸呢！每当这个时候，我真恨不得把自己装到水泥车里……说了这么多，我真诚的恳请领导能考虑，在冬季水泥销售淡季，给包装机、水泥磨进行一次大检查，争取一点问题也没有，真正的能做到

散装15分钟一车，袋装一天装1500~20xx吨小ks□过完年，以崭新的面貌迎接水泥销售的黄金季节的到来，为公司树立水泥龙头的形象。

3、打造学习型组织。曾经好一阵子我迷茫了，休息了不知道该做什么？我建议厂里组织大家一起学习，考取证书，把每个部门需要什么人才定向培养，让大家在一个浓郁的学习氛围里充实的过好每一天，每一年。这样，企业员工的工作素质提高了，整个企业文化也随之提高了。

回想xx年的工作，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力完善自我，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受领导和同事们的批评。工作中要和同事们搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成。

种业销售方案策划篇四

转眼间，_年已将过去，我现在已是__的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20__年_月份开始在本办事处实习，_月份在总厂培训，至_月份分配到__县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根据近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在_办继续担任业务工作，并分配到_县部担任驻__业务员，这使我对在__实习期间的工作

作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢__部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。

当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于__气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高。

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为__酒业以及呼市办事处在__的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼。

我今年_月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过__客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。

由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作。

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。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，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。

并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟。

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺。

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单

一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20_年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

种业销售方案策划篇五

销售人员是最常见的职业之一，那么销售人员月工作总结怎么写呢?下面小编就和大家分享销售人员月工作总结，来欣赏一下吧。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品;公司为我们带给的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一齐成长!很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮忙中与公司共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，透过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时刻;在公司这样一个用心向上的平台上，自己这样一

个新手，必须要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际潜质安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一齐去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会十分深刻，熟悉公司产品，了解公司业务状况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜爱跑业务，喜爱与人打交道，喜爱社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一向就很喜爱做销售工作，喜爱挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将发奋提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向发奋：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，务必不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有职责感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的潜质，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的职责感，用心、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就必须要！如

果你必须要有，你就必须行！

(3) 善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握潜质以及分析潜质等等都还是显得稚嫩和欠缺，因此这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握潜质更是无从谈起，因此我务必比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

回顾这一月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不

同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一月的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

x月份已经过去，在这一个月的时刻中我透过发奋的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下方我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一

个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜质，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和坚信客人。

在下月工作计划中下方的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

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发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度□

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜质提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时刻段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，

店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的推荐和看法，如有不妥之处敬请谅解。