

销售出差总结报告(汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售出差总结报告篇一

1. 进入车间内实习，提高了实际动手能力

通过进入车间内实习主要掌握了各车间的基本工作、产品主要生产流程、作业人员配置及生产检测设备配置。嘉定工厂内配置有四个生产车间，综合车间主要生产按钮la39-e□f□g□系列、指示灯ad16系列、微动开关系列、警示灯系列、蜂鸣器系列；一楼二车间主要生产电流互感器，二楼两个车间主要生产控制继电器zy/dy系列及控制箱系列；产品的实际组装现已实际操作的有□la39-e□f□g按钮、指示灯、警示灯的部分组装及焊接、微动开关的部分组装。了解了库房的配置使用状况以及物资的分类及存放。

2. 解公司的管理流程

通过与各别部门经理的沟通了解各部门的管理流程（生产、检验及库房管理流程）。

3. 质量管理体系□ccc等体系运行的学习

通过参阅公司的质量手册及程序文件，以及ccc文件了解公司质量管理体系的运行状况。并了解了ccc中国国家强制产品认证及iso14000环境体系的认证流程。

二、本公司的优势总结

3. 公司资金力量雄厚，财务管理完善，保证了公司的发展能力及市场竞争能力；

9. 原材料检验、过程检验及成品检验控制环节较完善，可有效保证产品质量的稳定性；

以上是我在近两周的实习期内的总结报告，对于我们新员工来说，要充分学习公司的全方位的知识结构，不断完善自己，提升自己的能力及工作效率，才能为企业贡献自己的力量。我相信在未来的日子里，我一定会做的更好，也请领导们给予我信任与机会！

销售出差总结报告篇二

这次40多天的出差时间转眼间就过去了，通过这次市场走访让我成长了很多，下面是我工作的总结报告。

这次出差主要以辖区的有一级客户经销商的城市为主，附带也到了湖北襄阳、江西吉安有分销客户的城市。具体详细行程路线见附表一。

1, 再次拜访前面的几位意向客户。

2, 拜访辖区内一级经销商，筛选有潜力做电力局工作的企业。

3, 拜访电力公司、电力三产□柜企业、成套厂以及设计院单位。

4, 寻访意向客户。

针对电力公司和电力三产企业在找对关键人的关系下，必须把我们的品牌入围省网公司，一般下面的电力三产企业拥有一定的非两网改造的自主采购权，只有我们做好入围的准备工作，才能够开展后续的业务工作，但是就目前电力公司属

于长期固定销售客户，费用涉及较多，让代理商处理相关发生费用问题，目前能够真正能够做好的代理商主要精力又没有在公司产品上面，故公司在省网入围这一块的工作思路和政策很明显是不适合公司目前发展现状的。

针对规模比较大一点的三箱及jp柜企业和成套厂，国内品牌大部

分都是以正泰为主，并且目前正泰和德力西针对这一块的业务操作模式是公司拿出力度支持其代理商开展，同代理商、第三方达成一份三方协议进行供货，对比我们操作模式依旧慢了半拍。以武汉盛隆电气集团为例，目前其元器件年使用量有十个亿以上，正泰用量3000万，而我们用量不到50万，公司下浮力度、产品质量和售后问题等各方面的原因导致供货的代理商也没有真正用心做这一块的业务，并且因为一些其他原因我们的代理商还以扰乱市场秩序为由不希望我们公司插手这一块的业务，这样影响了业务提升只是一个方面，更重要的是影响了品牌的提升；再有就是武汉盛隆电气集团指针表使用的一个小品牌，价格相对我们低20%的优势，所以也就导致我们失去了一个重要的展示提升品牌的窗口。

针对设计院这一块的工作，通过拜访相关的建筑材料设计院、水利水电院和有色设计院的，在设计院工作这一块，目前没有直接指定品牌的权利，只能通过标注技术参数方式来暗示品牌使用问题，但是能够达到我们仪表公司的产品技术含量的竞争对手可以说在数不胜数，这样我们就只能通过我们的信息费用力度来操作相关的工作，并且我们仪表公司走的设计院主要以电力设计院、铝镁院、水利水电院、及化工院以及建筑设计院（建筑设计院权威性较低）。所以我们必须提升产品竞争力和相关支持力度才能操作相关的设计院工作。

这一块的工作，从各个方位的提升品牌。

结合目前的工作方式，以华中地区四个省，通过这半年三次

的出差工作，每次出差时间35天左右，四个省基本都要走到，所以就像游击战一样，工作没有重心区域，所以在接下来的工作中希望能够以某个地区为中心，把主要精力放在中心发扬北极熊扑杀海豹的精神开展销售业务工作，先出业绩后面再扩大区域开展相关其他工作。后续工作思路：

1. 改图、上图，主要针对电力设计院、铝镁院的设计师在设计方案是进行技术参数设定，适当的倾斜到我们品牌的产品，但是这一块的工作采用的放长线策略，毕竟工程从设计到施工是需要一定的时间。

2. 电力三产跟进，主要针对县市级电力三产企业物资采购部门进行相

关的公关工作，但是做一块的相关工作需要品牌做好国网、起码是省网的入围工作。

3. 房地产行业，这一块的.的工作主要重心放在水电安装企业和甲方上

面，这方面的工作后续涉及的问题比较多，希望公司领导可以给予一定的支持。

销售出差总结报告篇三

此次广东出差已将近一个月，首先感谢领导对我的器重和信任，能把这么重要且光荣的工作交给我。

本人在荣幸的同时也深感责任重大，一定不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自己背负了很大的压力，使得自己寝食难安，有那种如履薄冰的

感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。

夜不能寐的时候自己也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛？总结如何做好自己的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的进步。

通过反省和自我批评，发现在广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自己的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。

通过及时的反省和总结，才使得自己重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。

以下是我在本次出差总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助，把情况汇报给公司希望能对领导做决策时有所帮助：一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想把其攻克，把关系打好。

他是公司物流品种在广州的客户，不仅让其做物流，更要其把招商的产品也一起做，通过几天的努力，终于和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，而且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。

最后客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导请示。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低于18元。

另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的建议是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。

客户也没有否决我的建议，但是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最后的'决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，但是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中标问题，目前羧甲司坦口服液中标面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最后只能选两家技术标得分较高的进入最后的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司现在一直在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

四、拜访了广州的几个客户，解决了之前没解决的问题，解释了公司的情况和实力。

表达了对客户的重视和对客户的诚意，都收到了一定的效果，回款也在逐步的增加，同时也增加了客户销售公司产品的情感和对公司的忠诚度。

在广州的工作就暂时告一段落了，总之是自己的心理压力很大，工作中做的也不太完美。

不过最后收到了一个比较好的结果。

本次出差的重点就是做东莞朝阳药业的工作，以下重点汇报朝阳药业的情况：

对朝阳药业的工作，面临了前所未有的困难。

时间建立起的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自己

很失望。

像这种公司没有关系就举步维艰。

二、而且以前负责采购的女孩交接工作时没有和现在的这个采购员

交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。

而且之前谈得1053家会员店进店铺货的情况只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。

也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，现在却只能重新来和采购员来建立关系。

等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，而且对公司的印象不太好，总是

说公司工作不到位，不负责任，说公司不开出库单，说最讨厌今天到一件明天到两件，很麻烦。

我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的情况。

并且邀请其一起坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多

工作都不能与其直接进行沟通交谈。

这也带来了很多的困难。

虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，但是皇天不负有心人，

付出就有收获。

通过不断的努力终于有了不错的进展。

新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，但是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。

关系逐步的缓和了。

而且下了个3万元的订单，但是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货情况。

这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。

才能保证朝阳这里的政策运转。

另外1053家会员店铺货的情况又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。

这个到下个月会有所动作。

采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。

把下一步的工作安排计划安排下去。

以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。

同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇

报。

下一步市场操作计划：

通过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。

广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。

这样刚好把广东全省覆盖完毕，而且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的情况，同样也能刺激客户销售的积极性，更便于管理和规范市场。

个人建议，还请领导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。

所以最后特向领导申请回公司，出差一个月，工作上的很多事情都必须回公司才能处理，身上带的钱也花完了。

个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自己回去选一下更妥善一点，所以家里一直催我赶快回来。

亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，清明回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展有必要的話我就在出差来帮助客户操作一下。

特向领导请示。

希望领导能够批准。

近一周来，随着气温的回升。

万物复苏，大地春暖花开。

我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。

就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。

要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。

使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，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服务品牌。

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周的工作总结，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！

销售出差总结报告篇四

次出差工作重点去银川考察市尝协助经销商做终端零售市场以及培训店长 店员卫浴销售软件。

1. 考察银川市场：市场中做卫浴比较好的品牌有法恩莎、恒洁等，他们专卖店内也有橡木浴室柜。我们的产品银川市场算一个不错的品牌，知名度及广告力度都比较高。而本地比较好的建材市场是建发装饰城，该市场离市区较近整个市场也有统一管理，市场有序的管理对市场内的经销商有很大帮助，也能提升整个市场的形象及档次。目前建发市场是当

地最高档的市常而赵姐所在的长城市场属于二线市场管理不是很到位，产品价格也不能卖的很高。

2. 在银川期间的工作：

〈1〉 第一天和店长张佳去跑了两个小区《福兴苑》 《政兴苑》其中福兴苑有一位以前联系了几次的客户，我们去跑时带上了销售软件演示给顾客看她当场就签单了并预付了500元的定金，还走访了几个单元内在装修的客户也有5、6家有意向需要设计效果图的客户，有待她们进一步的跟进。下午去政兴苑看到各单元楼的进门处都张贴有我们做的kt板的广告，我们跑了几个单元楼内在装修的主家，有很多说卫浴产品在十一期间都定了，水 电都是按所定产品的尺寸所改的；也有很多已经装上了其它品牌的产品，我们也进去看了实际的摆放。

〈2〉 之后一天和店员焦娜出去跑了另一个有潜力的小区《尚景世家》情况和前一天跑的情况相似，在跑的过程中我也向她们学习零售及对待终端客户的方式、方法，而她们在跑业务时一些没处理好的细节，我也给她们指出并教给一些解决的方法。如：她们往往进门就会先问“您好！房主在吗？”或是进门很久客户都不清楚我们是来做什么的自然就有很高的警惕性，通常要等到客户问“你们是做什么的呀？”才会让人家明白是来做什么的。出来后我就纠正她们，“进门问一声好后就要先亮明自己的身份以及来这里的目的，这样客户就会放心一些，如果客户有这方面需求的话也会认真、详细的听我们讲解。”

〈3〉 晚上听课培训及培训销售软件

计划是安排听四次培训课，但在那边时考虑到他们对电脑这一块都不是很熟练也没有那么多台电脑及密码锁，就安排听了三次课〈处理客户异议的方法之基础知识〉、〈如何应对客户的投诉抱怨〉、〈店长的实战技能之店面日常管理流程〉

并要求他们听完课后都写一篇自己听课的感受以加深他们所学的知识，我也全程听课并写了听后感。安排了两个晚上培训圆方销售软件，而走之前的晚上还进行了软件使用考试，考试结果他们都做的不错只是欠缺熟练，我让他们日后有时间要多练习，下次做好一点再发给我检查一下看是不是哪里还有遗漏。

关于销售软件我也根据当地的情况讲了一些帮助客户设计效果图的方法。首先，一个比较好的楼盘交房后应该先去这个小区将各单元内的各种不同户型的卫生间尺寸测量好，抽时间将测量回来的卫生间尺寸做成多种不同类型的效果图或打成图片。待这个楼盘开始装修时就可以带上电脑或图片去进行现场销售，这样客户对我们会更感兴趣，也容易记住我们从而增加成交的机会。

4 经过几天的考察我选定星期六和星期天两天在福兴苑做一个小区宣传活动，周六上午我去找到该小区的物业，他说要交三百元钱才能在里面摆两天，与他谈的十几分钟才答应交一百元。交钱后我们就在里面支起了两个展架(促销活动和免费卫浴设计)、放了一个桌子、电脑、宣传资料及产品图册等。两天活动下来客户来咨询的比较少，大多数顾客是十一的时候定了。有几个客户过来咨询觉得很有新意也要求我们去他房内量尺寸。这些客户我们都记录在案，待效果图做好后再与客户联系，此类顾客有待进一步的跟踪。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索销售出差总结。

销售出差总结报告篇五

这次出差的时间只有短短一个星期，可是这对我的'帮助还是有很大提高的，这也是我第一次出差，这一点上面我还是应该要做出更好的成绩来，这次出差确实让我感觉非常的有意

义，对我的工作能力也是有很大的提高，在此之际我还是需要做的更加认真一点，从这次出差当中，也学习到了很多，掌握了很多知识。

这次出差之后，我确实还是觉得各方面自己比较有成绩感，当然在出差的时候我还是比较激动的，这也是我第一次的出差，所以我还是比较有动力的，我也是做好了心理准备，这让我也是认识到了自身各方面的本职，在各方面我都是对自己比较有信心的，虽然有些事情还是做的不够好，但是我也能够做出更好的成绩来，这次出差我对自己充满了信心，这是我应该要去维持下去的，首先我这次出差也是带着任务的，目标就是为了公司接下来的一个项目，这次派出了十几名同事，我就是其中一员，我们一起去xx学习，为了接下来的项目能够顺利的进行，我们需要好好的学习。

这段时间以来出差的学习当中，在这一点上面我还是应该要做的更好一点，所以我还是要做的更好的成绩来，也认识到了很多的朋友，我意识到了自身的一些问题，这对我的影响比较大，这是我应该要坚持去维持下去的，出差的经历，对我是一种磨砺，通过近期的工作，我也一直认真思考，出差的经过我还是需要一点点去积累经验，这对我还是很有锻炼的，这次来出差的工作我也是能够有足够多的锻炼，对于接下来的项目，我还是应该要努力维持下去的，这对我的影响还是比较大的，在这一点上面，我还是很有信心的。

这次出差的经过，我确实还是能够得到更多的提高，在工作方面我更加熟悉了，也对接下来的项目很有信心，在这一点上面我还是应该要做的更好一点，这一次出差的行为，我还是需要做的更好认真一点，虽然只有一周的出差，但是我一直都觉得这是对我各方面都有锻炼的，虽然这一次出差的时间不多，可是我还是尽心尽力的在学习，不想辜负了公司的期望，这对我还是很有意义的一件事情，感激在xx这里学习这段时间，确实这让我觉得非常的有动力，我接下来一定也会全身心的投入到工作当中。