

最新销售总结改进计划(通用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

销售总结改进计划篇一

时光飞逝，不知不觉20__年11月又在忙忙碌碌中过去了，现在对11月的工作做一个总结。

一、销售工作总结。

20__年1月至11月，我从事店面销售工作，服务人员是展现公司形象的第一形象，在工作中我严格按照公司要求，以礼待人，热情服务，认真学习业务知识，不断积累经验，并在不断实践中提高自身素质和业务水平，成为一名合格的销售人员。至11月底接待客户__人次左右。

二、工作中的不足。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全，不够细致，我不应该太封闭自己，要主动与人交流，要大胆地讲出自己的想法，不要在意别人是怎么看的。

三、下个月工作计划。

加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，服务好销售人员的工作。积极学习老员工的工作经验，提高服务水平，提升物流服务人员形象。做好本职工作，加强沟通交流。

20__年即将过去，充满挑战和机遇的20__年工作即将开始，

我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己绵薄之力。

销售总结改进计划篇二

一、寻找目标客户 销售工作的第一步就是确定自己的目标客户，即判断销售机会是否存在，那么如何搜寻目标客户？哪些客户才最有可能是你的目标客户？一般我们寻找客户都有几方面：

1、 公司现有资源：学会利用，整合，短期内获得结果，累积信心！

3、 通过网络、行业论坛、展会、刊物等寻找新客户。

对于新客户的开发是一个艰难和漫长的过程，就像在生活中，如果想钓到鱼，你就得像鱼那样思考，而不是像渔夫那样思考。

当你对鱼了解得越多，你也就会越来越会钓鱼了。

所以我们首先要站在客户的角度去想问题：了解客户需求就变得尤为重要，这就是在拜访陌生客户或者说第一次拜访客户时“听”要比“说”更重要，当我们介绍了我们的产品后，认真观察客户的反应，如果客户会提出“这个问题能解决吗？”“那个问题怎样处理？”，这就是客户有兴趣，我们要倾听，了解客户的需求。

然后针对客户提出问题给他解决方案，做到有的放矢。

4、同行之间的资源互换与合作 通过与同行业的销售人员保持交流与沟通，达到一定的资源共享与资源互换，同行并不一定是冤家，有竞争对手的追赶才能激励我们前进的步伐加

快，并且我们也要了解同行的发展状态，知道他们水平已经到达一种什么样状态，这会让我们思考我们要怎样努力才不会被他们追赶上。

二、掌握销售技巧的同时，取得客户的信任尤为重要 在和客户的接触过程中，取得客户的信任是销售成功的第一个环节。

如何取得客户的信任一直是我们的销售人员在不断探讨的课题

1、 我们要充分了解我们产品的优势，同时了解客户的需求，在接触的过程中把我们的核心竞争力完全展示出来。

2、 我们在销售产品的同时也是在销售我们自己的“人格魅力”，一个诚实的人不一定会成为一个好的销售人员，但一个成功的`销售一定是一个诚实的人。

我们诚恳的对待客户，让客户感受到我们合作的诚意，让客户有意愿和我们进入到下一轮的谈判。

3、 基于上面的两点，我们在向客户介绍我们的产品时要相对坦白，不要无 限夸大优点，也不要放大缺点。

在了解客户的需求之后，像客户讲清我们的产品能给客户解决什么问题。

客户之所以要购买我们的产品，是因为我们得产品能给他们带来便利或者能够帮助他解决问题，我们在介绍产品时主要围绕这个问题来进行推介。

通常人们认为从事销售工作的一定得能言善辩，巧舌如簧，口才不是不重要，但更重要的是取得客户的信任，只有信任才是合作的基石，客服购买的不仅是我们的产品同时也购买了我们的服务，我们的销售过程也是客户购买的”服务”一部分，客户接受了我们的服务也就接受我们的产品。

以个人客户为例，某教育培训机构需要搭建网络培训平台，因此在市场上寻找合适的主机托管机房，参与同一机房竞争的共有五家，最后远洋胜出，后来跟客户聊天中客户说，你们的价格其实并不具备优势，而我们还是选择你们远洋，其实是选择的你这个人，而我在像他介绍我们地产品优势后，同时告诉他哪些服务是我能做的哪些是我不能做的。

三、 客户关系维系 不管是新客户还是老客户都需要我们悉心的维系，除了我们要坦诚的对待客户，还有一点尤为重要的就是“服务”我们要让我们的服务贯彻始终。”

customer is always right”我们要时刻谨记，要不断提高我们的客户满意度。

大家可能都遇到这种情况，我们的客户在购买我们的产品后，如果遇到问题，他第一想到的是销售人员而不是售后人员。

因此我们不能因为已经完成了销售过程就推诿不管，我们依然要秉承一颗“服务”的心，积极的帮助客户解决问题，协调公司的售后部门给客户解决问题。

这些客户依然会成为我们二次开发的客户，会有二次购买行为，或者会介绍潜在购买客户。

四、 不断总结与坚强的毅力 在每次拜访完客户后都会把客户说的话回忆一下，静下心来客观的分析他说的话，哪些是他的需求，哪些可以做为下次去拜访的突破口。

然后把一些重要的信息记录下来，完善客户档案。

同时回忆一下，哪些问题是处理的比较好的，哪些是我没有处理的妥当的，下次要注意和规避哪些问题，如果再遇到同样的问题我要怎样做？总结经验，然后重整山河，继续前进。

如果是在签约成功后，我会总结这次成功的经验，同时保持“归零”心态，也就是当我们完成销售任务后或签了大单时，会欣喜若狂，但当庆祝结束后，要让自己冷静下来，一切归零！庆祝过后不要沉浸在之前成功的喜悦中，要向更大的目标进发。

时光飞快，加入赛优快一个月了。

近一个月的时间里，每天忙碌而充实。

由于我之前本身不是做自动化这个领域，所以对产品型号和行业信息了解也不是很充分，在此感谢公司前辈的热心指导。

首先汇报我近端时间的业绩，由于对行业处于摸索状态，业绩完成情况也不甚理想。

目前我这里总共签单：21376.22元。

今后的时间里我会更注意加强学习产品知识，并注意搜集行业信息。

其次是我工作中遇到的问题，由于刚刚开始接触自动化，碰到的问题可能比较多，最多的便是对折扣体系的不熟悉，比如我之前只知道140plc的折扣，却不知道140不同型号的折扣也不一样，还因此差点签错合同，幸好销售负责人张楠及时发现。

这个我会加倍注意，希望能在工作过程中有得到改善。

再其次是我从现在到年前的销售目标，每年的冬季是电气行业的淡季，但是我希望通过努力能完成公司的任务，达到20万每月。

我的策略是重视每一个打进公司电话的客户，最快最准确的

给客户报价，然后重视开发新客户，深度开发老客户以及之前我手上低压行业的客户。

最后，由于经验方面的原因，我在工作方面难免有差错或不足，请各位同事及时指出并指导。

我会在公司政策和销售负责人的指导下努力拼单，争取完成业绩，正如我们销售部上周开会提出的口号：拼了!!!

时间飞逝，转眼间已到了20xx年年末，这一一年在工作中，我得到过表扬也犯过错误，在这里做一下09年工作总结前瞻。

我今年新近加入公司，承蒙领导的器重和信任，让我主管大无缝的业务，开始我很担心因为我年轻阅历浅，会做不好，辜负领导对我的期望，但是也正因为我的年轻，有活力，有拼劲，使我逐步适应公司的工作，迅速进入了工作中，最终在同事的帮助和我自身的努力下，虽然没使大无缝的业绩走上去，但在其它方面还是取得了一定的成绩，也使我从中学到了很多的知识。

前一阵我获得过最佳员工的殊荣，这是公司和领导对我工作的认可，也是对我的激励，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，尽我最大的努力把工作做的更好，尽快把大无缝的业绩搞上去。

在今年的工作中，我也犯过一些错误，经过领导的批评教育，让我印象深刻，以后我绝不会再在同一个地方摔倒，这也成为我人生中一笔宝贵的财富。

在以后的工作中我会加倍努力，为公司增光添彩。

销售总结改进计划篇三

span >__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有化妆品行业销售经验的，仅凭对化妆品销售工作的热情，而缺乏化妆品行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教化妆品经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对化妆品市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于化妆品市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

卖化妆品1年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢？我大概的总结了以下几点。

一：店面的整体形象就是店铺的“脸面”，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五：我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六：做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

看了销售总结工作中不足及改进的人还看了

销售总结改进计划篇四

销售是一种点对点的营销方式。点与点之间不是一条直线，而是绕过所有障碍的一条曲线。今天本站小编给大家为您整理了销售总结工作中不足及改进，希望对大家有所帮助。

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产

的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

xx年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。*因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

回首过去的16个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、 积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去长隆欢乐世界一日游；5月1日前一个晚上，公司组织了番禺的全部管理人员去k歌；7月29日，和番禺办公室的同事们去清远黄腾峡漂流，28日入住清远新银盏温泉酒店泡温泉；9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去长隆水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、 认认真真，做好本职工作。

1、 责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、 勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给

错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了中国台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、 进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、 加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、 加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、 进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、 如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、 争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的发展做出自己应有的贡献。

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有化妆品行业销售经验的，仅凭对化妆品销售工作的热情，而缺乏化妆品行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教化妆品经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对化妆品市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于化妆品市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影

响市场部的销售业绩。

卖化妆品1年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢？我大概的总结了以下几点。

一：店面的整体形象就是店铺的“脸面”，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五：我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六：做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次

销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

销售总结改进计划篇五

20__年3月28日入职昆明__以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明__的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识 and 了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难

险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司,在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我,他们是我最好的老师,通过学习他们的经验和知识,可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上,自己这样一个新手,一定要多学,多看,多做事!

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,刚刚进公司的前几天,同事小郑带我去拜访客户,使我摸索和感悟了整个销售流程,现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤,每一环节,每一事项,都能尽可能地进行分析,几天过后,我就和小郑开始独立去拓展周边业务,自己本来就是耐不住寂寞的人,喜欢与人打交道,喜欢社交;看大家从不认识到认识,最后成为朋友;看着一个一个客户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,很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限,但我一直坚持用心去做好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯;

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识,这与自己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,必须不断的学习,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) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多,刚进公司就犯了严重的错误,为了个人增收,利用公司给我的资源跑其他公司的产品,承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎,给予我改过从新的机会,人要想在行业中有沉淀,就必须热爱自己所在的行业工作,

必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以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。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务” 而是：“业精于勤于实于务”。