

# 最新销售员年度总结报告个人(模板9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 销售员年度总结报告个人篇一

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。本站小编为大家整理了一篇关于汽车销售部年度销售工作总结报告，仅供参考。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将本年度汽车销售部年度总结报告做如下汇总：

### 一、销售情况

销售891台，各车型销量分别为331台，161台，3台，2台，394台。销量497台较增长45(私家车销售342台)。

### 二、营销

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。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员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9月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按

时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

### 三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的.完成此项，5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

### 四、档案管理

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要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公司等，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

## 销售员年度总结报告个人篇二

时光飞逝，时光飞逝。随着时间的忙碌步伐，20\_\_年悄然结束，20\_\_年的钟声敲响了。我们已经进入了新的一年，忙碌而充实的工作生活即将开始。年底年初，回顾过去的一年，在上级的正确指导和同事的帮助支持下，基本完成了公司下达的销售任务，在技术和工作上有了—定的提升。

回顾过去一年的收获，让我在公司领导的带领下，在健康的道路上稳步前进，继续奋进;这一年的压力和挫折也让我感受到了自己的不足和学习努力的重要性。根据上级领导的要求，我20\_\_年的具体工作总结如下：

### 一、个人工作经验

20\_\_年对我个人来说是不平凡的一年。年初以来，客服一直

很忙。回想20\_\_，我主要是做销售客服的。通过一年的销售客服工作，我意识到对于一个销售客服来说，做客服工作的感觉就像是一个学会了吃辣椒的人。整个过程感受最深的只有一个字：辣。如果有一天你习惯了这种味道，不再咳嗽或摸鼻子流泪，那你已经是一个很有经验的老员工了。

我在工作中遇到过这样的挫折，让我有压力，但同时也极大地触动和启发了我。一段时间上班电话讲解软件的功能，下班发短信打情感牌。客户最后同意在公司交钱的前一天，客户因为我打错了钱数，心态不平衡，导致取消合作的心理。也让我停止了大力推广，想着让客户等一段时间，但是第二天我在上海做了一笔交易。对我打击很大！我一遍又一遍的寻找问题和原因，几乎想放弃这个客户，却没有意识到是自己的问题，责怪别人。后来从客户那里了解到，我当时误解了他说的话，因为先入为主，觉得差价大，觉得客户不接受，等等，但这些只是我的想法，不是客户的想法。幸运的是，还有恢复的空间。在我的坚持下，客户终于同意在上海退货，然后从我这里购买。从这件事我反复思考，总结自己的不足，认识到在以后的工作中，只有充分认识到自己的问题，并加以改进和解决，才能提高个人的销售业绩。

## 二、销售业绩

20\_\_年，完成了公司安排的销售任务，取得了良好的销售业绩，得到了上级部门和同事的充分认可和肯定，并获得了一定的荣誉。但是从具体的月度销售业绩来看，我去年\_月和\_月的工作业绩并不理想。主要是那个季度脑子比较懒，没有积极开展销售任务。感觉工作没有分配的任务压力，工作态度不积极。那一年的\_月，我修了\_这方面，我深刻的意识到了自己的问题，也多次反思自己的情况。在20\_\_年内，我将尽最大努力成功完成每月的销售任务。

## 三、工作内容

一年来，我一直坚持为购买了沂蒙贸易商软件的用户提供售后服务，耐心细致地讲解用户在使用软件过程中遇到的各种问题，努力做好qq远程处理。在接受现场课程的时候充分发挥你的工作热情，协助用户使用软件分析自己的股票，在服务的基础上努力让用户在软件每年到期的时候续费。此外，在过去的一年里，我坚定地完成了客户服务部安排和部署的销售任务，通过我不懈的努力和耐心的沟通，我公司的软件销售在用户社区得到了重新发展，为确保我司贸易商有限公司良好的销售业绩做出了应有的贡献。

#### 四、自身不足以及未来计划

我从\_来到\_操盘手有限公司工作已有一年半的时间。在此期间内，我虽然能够较好的完成公司所安排部署的各项工作任务，做到热情服务，耐心售后，良好销售。但是在具体的工作过程中，通过我所亲身经历的一些挫折与压力，也使我充分认识到了自身所存在的不足与问题。首先，我存在有脾气较差等问题，有时在遇到一些不满的工作分配等问题时，我就会产生冲突心理。此外，在遇到较大年纪的用户咨询电脑问题时，我缺乏耐心。对此，我感到十分的愧疚与悔悟，在未来的工作中我将进一步改正自身的脾气问题，多向老师以及前辈学习并请教销售技巧，以及应对能力。进一步加强自身对客户的亲和力，不断提升自身的沟通技巧和工作方式，加深对证券理论知识的学习，提高自身的专业分析能力和业务水平，以保证我未来年度工作的良好成效。

#### 五、公司管理建议

为了更好做好未来的销售任务以及其他各项工作，实际提升公司的团里销售热情，提高公司的销售业绩。我结合自身\_年来的工作经验，对公司提出以下建议。我公司对于销售管理具有良好的奖罚制度，我公司的惩罚制度规则很具体很明细，哲恒好的促进了我公司的管理力度。但是如果在此同时能够，进一步完善和落实奖励制度，确保每个月的任务都不一样，

补齐不完善遗漏的制度，保证落实制度，而不只是口说而已。并加以公示摆明，时效执行，如果奖励制度是让人激励的，而不是消极的，则将会更好的促进我公司客服人员的销售热情，并将会提升客服人员对工作的认真负责，实际提升我公司的销售绩效。

## 销售员年度总结报告个人篇三

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将本年度汽车销售部年度总结报告做如下汇总：

### 一、销售情况

销售891台，各车型销量分别为331台，161台，3台，2台，394台。销量497台较增长45(私家车销售342台)。

### 二、营销

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。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员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9月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

### 三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，5月任命

同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

#### 四、档案管理

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要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公司等，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

汽车销售年度工作总结 | 汽车销售年终工作总结 | 汽车销售个人工作总结

## 销售员年度总结报告个人篇四

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们\_\_橱柜全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

### 一、指导思想

- 一是要有一个专业的管理者；
- 二是要有良好的专业知识做后盾；
- 三是要有一套良好的管理制度。

### 二、本年度总结

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳

为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；

最后，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

### 三、下半年计划

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们门店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理。
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

### 销售员年度总结报告个人篇五

回顾201x年的工作，我们资生堂品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了资生堂在“亚洲范围中压倒性领先的地位”。作为资生堂的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，201x年我们店专柜也较201x年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

#### 一、销售方面的情况

截止到201x年12月31日，店专柜实现销售额，于201x年同期



相比，上升(下降)x%□本柜台共计促销次,完成促销任务达%。

## 二、会员拓展

### (一)新会员拓展

截止到201x年12月31日，本专柜新发展会员人。与201x年相比，递增了x%□

### (二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

## 三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

## 四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

## 五、201x年工作的展望和20xx年工作如何开展

201x年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

## 销售员年度总结报告个人篇六

20xx年1月9日和10日我们四位内勤带着集团领导的器重和信任参加了辅音国际在济南举办的为期两天的中国农牧企业销售内勤效能提升实战研习班。短短两天的培训让我感受深刻，受益匪浅。回味两天一夜的课程和收获，情景历历在目，泪水涌动。现就我个人在培训中的一些感悟和收获与大家分享。

此次培训中收获最大的应该就是二次销售以及销售内勤如何正确促成二次销售。所谓一次销售是企业围绕产品展开的销售，它是企业最基本销售过程，包括产品的研发、制造、传播以及产品的使用一系列过程。中小型企业往往注重的都是一次销售。而二次销售则是通过企业为客户提供的体验将客户由价格忠诚、利益忠诚、垄断忠诚等虚假忠诚转变为信赖忠诚，从而达到客户的持续购买。二次销售的内涵就是在努力提高事后获得的同时，降低客户的事先期望值，进而提高客户的满意度。客户满意度=事后获得-事先期望。销售内勤做为销售的中间环节，是二次销售的执行者，通过售后追踪实现客户对产品的效果体验，通过售后沟通实现客户对企业的合作体验，通过售后服务实现客户对产品的成就体验，通过伙伴关系实现客户的情感体验，从而达到客户持续使用、产品延伸、与朋友分享的这种用了还想用、要了还想要、用

了还要送的最终销售目的。客户的期望值在心情愉悦的时候是直线下降的。以上四种体验，客户的体验的越多投诉抱怨就会越少，忠诚度就会越高。我们公司在二次销售方面是个薄弱环节，销售内勤在工作中往往注重的是一次销售，而对于售后追踪、沟通、服务方面做得还远远不够，以市场为中心，将服务理念贯彻到工作中的每一天每一个人，将是销售内勤工作中一次质的飞跃。

第二，树立积极的思维和心态，学会高效的沟通。这是对销售内勤工作的素质要求，更是一个人工作和生活中的必修课，需要我们在工作中不断地学习和总结，努力提升自身素质修养。积极心态是一种对任何人、任何情况或任何环境所保持的正确、诚恳而且具有建设性，同时不违背人类法律和权利的思想、行为或反应。积极的心态将帮助人成长，解决问题，激发人的潜能，改变人生。做为销售内勤如何保持良好的心态，应做好几下点：

- 1、经常学习，保持比较旺盛的求知欲。
- 2、任何事物都存在着好与坏的两个方面，没有绝对的好事，也没有绝对的坏事。因此，要一分为二地正确看待当前面临的困难与挫折，并且多从积极的一面去理解和引导事物的发展方向。
- 3、经常总结经验和教训，避免再犯同样的错误。
- 4、为人坦诚，保持爱心，爱家人、爱朋友，与人友好相处。
- 5、遵守法律法规和规章制度。
- 6、学会忘记不愉快的人和事，多记别人对你的好，不要记别人的不好。

沟通无处不在，有效沟通的基本原则是准确、完整、及时、

策略，要注意场景、气氛、情绪等三要素。良好沟通的本质在于换位思考，要会听会说，是双方之间信息的传递、愉快的感觉，从而达到双赢。在培训中讲师运用视频、案例声情并茂的讲解，并通过实际工作中的问题来一一剖析，让我们学会了如何把握客户的心理，根据客户的不同心理需求来为客户服务。同时讲师与学员间主动、友好、亲切的沟通，让我深深地感受到高效沟通的魅力所在。

第三，对销售内勤的素质要求。首先是销售技巧，以产品或服务之优点对客户的益处做出销售，或者是了解及协助处理客户提出的异议，在自己不能处理时要及时反馈给相关人员，或者留意购买讯息并及时反馈给销售主管以利于作出行动，促成和确认交易。其次是销售内勤良好的习惯，包括自我启发、目标设定和时间管理。再次，学会八个实用管理工具与方法(戴明循环、冰山资质模型、四象限分析法、80/20法测、团队纺槌分析、木桶原理□oec管理法□6s管理)，灵活动运用到工作中去。最后就是改变自我十大基本心态。

通过这次培训让我看到了自身工作中的不足，同时也意识到要在工作中不断学习提升自己，要时刻保持学习的状态和求知的欲望，与时俱进。目前我们销售内勤工作中在客户服务方面还存着很大欠缺，以市场为中心通过日常业务、营销活动的追踪、检查、客户回访等环节加强对客户的服务意识，将服务意识贯穿到工作中的每个环节，融入到每个员工的心中，这是销售内勤岗位要不断完善和追求的目标。

农牧行业是中国的朝阳行业，它的不断发展，将会使市场管理与维护的重要性越来越高，销售管理必将越超销售本身，集团服务得天下的理念也将会不断的验证与实现。

文档为doc格式

# 销售员年度总结报告个人篇七

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20\_\_年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任\_\_专柜店长一职。

而面对激烈挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了我们品牌会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

## 一、本年业绩

本年总体任务\_\_，实际完成\_\_，完成任务的96%。经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，\_月份和\_月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在\_\_左右，\_月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，\_\_月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因\_月份\_\_撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

## 二、本年促销活动

\_月份举行大型促销活动，\_\_连续8天，总体任务\_\_但我们只完成了\_\_多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训：

- 1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动；
- 2、卖场播音不频繁；

- 3、赠品供应不及时；
- 4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客；
- 5、连续几天阴雨天气客流较少。

以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

### 三、结账

\_月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

### 四、对人员要求

对本年的工作，我知道要做好橱柜产品品导购，要做到以下几点：

#### 1、始终保持良好的工作心态。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

#### 2、察颜观色，因人而异。

对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如\_\_，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的`问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

## 五、问题与解决方案

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，\_月份因商场过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但\_\_的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去。

下面几句话，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备：

- 1、勤快不懒惰。
- 2、找问题不找借口。
- 3、积极向上的心态。
- 4、遇事不退缩。

## 销售员年度总结报告个人篇八

1、我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的

工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，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。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

2、回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

3、一年已经过去，今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。

4、总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，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！

## 销售员年度总结报告个人篇九

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的\_\_年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的\_\_销量数一直都是几个店当中最好的，\_\_店的\_\_销量数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对门店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在



严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。

其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。

为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。

记载的贵宾顾客有\_\_\_个，其中有\_\_个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费的大概\_\_个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

## 2、沟通不够深入。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

## 3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。

没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

## 4、对店面要求也不严格。

特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

## 5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。

\_\_店从开业，\_月份橱柜一直占比都比较高73%，\_\_品牌橱柜只占27%。后来意味的要求提高\_\_比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月\_\_是提上去了\_\_却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。