

2023年销售工作总结和计划 销售月工作总结计划(大全6篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售工作总结和计划篇一

xx月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来xx月销售方面有以下几点：

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。

新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。

现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。

“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努

力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。

有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

xx月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。

通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。

希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。

同时重点加强学习全面综合的理論知识和销售技能

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和產品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。

希望到年底时我们都能满载而归！

6月总结

6月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。

对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也正在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来6月销售方面有以下几点：

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。

一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4. 在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。

米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

7月工作计划

七月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好7月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好

的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2. 加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。

同时重点加强学习全面综合的理論知識和銷售技能

3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。

所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。

上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。

并且可以得到更多客户的认可。

销售工作总结和计划篇二

写工作计划实际上就是对我们自己工作的一次盘点。让自己做到清清楚楚、明明白白。以下是由求学网pq小编为大家整理出来的销售员上半年工作总结和下半年工作计划，仅供参考。

销售员上半年工作总结和下半年工作计划(1)

一、xx年工作总结

(一)个人成长

xx年7月2日，我有幸进入了中技这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看xx年即将成为过去，回顾与中技同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了中技，再次回归到销售的第一线。来中技的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与中技一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快

递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来中技的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在中技的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在中技可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在中技的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

(二)业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比

较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0.5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。9月份没有新增客户，业绩主要靠威胜体育和盛丽光电两个客户支撑，总业绩3063元。10月份新增3个小客户，货量都不大，威胜体育和盛丽光电发货量也减少，整个月业绩低迷，才1766元。11月份新增5个客户，月业绩7046元，但由于一票报关件原因，盛丽光电一票货折腾了近一个月才到达目的地，估计以后合作的可能性不大。虽然11月份货量有所增长，但客户量还是偏少，常走货客户单一，总有一种危机感，所以以后还是要把开发新客户放在第一位，只有有充足的客户资源做支撑，货量才有保障。

我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，11月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

(三) 工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在中技，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了14个客户，这是很失败的，在客户的跟踪与维护上也做得很不到位。好不容易打电话留下几个qq□因为没有及时去跟踪与联络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有引导客户去看报价表。自己在这方面也存在很大惰性，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，而是过分依赖现有的apl系统，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

4、客户询价之后，没有及时跟进。经常是客户一个星期或更长时间之前询价，由于没有整理这些记录，结果客户要出货都不知道，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

5、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的电话量，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，电话效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

首先，加强与客户的沟通与联系。电话量还是要继续保持，但也要抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于电话，还可以尝试网络推广，或者是通过扫楼等方式。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划。在上一份工作的时候，公司要求我们每天都要写工作总结，其中有一项就涉及“昨日计划完成状况”和“明日计划”，这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

第四，针对不同客户类型，制作一份合理的价格表，引导客户自己查价格。这样一来方便客户，也节省了我们自己很多时间。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

二、xx年工作规划

凡事预则立，不预则废。xx年马上就要到来，应公司及个人发展的需要，我对自己在新的一年的目标和任务做了详细的规划。

(一) 业绩规划

xx年元月份，国外圣诞节刚结束，节日性产品货量可能会有小幅下降，但其他工业品还有发展的空间，估计还可以赶上年底最后一波出货高峰，这个月要积极寻找货源，争取业绩达到8000-10000元。2月初是中国的春节，国内大量厂商都已放假，发货量回落，业务也渐渐进入淡季，业绩要尽量做到5000以上。3-7月份应该是相对比较清闲的，应抓紧时间通过电话、邮件、网络以及陌生拜访等方式积累潜在客户，每个月至少新增4个新客户(也就是每周新增1个)，每月业绩至少增加1000元。8月是一个过渡期，物流行业将再次进入旺季，此时应把前几个月积累的客户再逐一回访一遍，增加与客户之间的沟通与联系，尽最大努力将潜在客户转化为成交客户。9月和10月是俗称的“金九银十”，是外贸公司发货的高峰时期，也是我们做业务的黄金阶段。这两个月一方面要集中精力做好对老客户的维护工作，把服务做到位，另一方面，要利用前几个月积累的资源，厚积薄发，实现业绩上的突破，平均月利润达到1xx以上。11-12月份国外又临近圣诞节，在中国的采购量势必大增，这又是我们业务开发的大好时机，作为一名老员工，业绩应稳定在15000左右。

考虑到受假期、淡旺季等季节性因素的影响，我将xx年的各项指标分解到每个月中，如下表所示：(略)

随着快递市场日渐饱和以及竞争的与日俱增，快递行业的普货利润率已呈下降趋势，为适应市场需求和公司发展方向□xx年我们不应仅仅局限于快递市场的开发，空运和海运必将成为新一轮市场争夺战的焦点。从目前我公司空运和海运业务来看，利润还是比较客观的，而且还有很大的发展空间。

到目前为止，我还没接过空运业务，海运知识也相当匮乏。我计划在新的一年里要渐把工作的重心向空运和海运方面转移，积极利用一切可利用的资源完善自己的业务知识、提高自己的业务水平。具体到实际操作上，可以参加公司组织的系统培训，多向领导和同事请教，同时还可以通过相关书籍，使自己的知识储备有进一步提升。

(二)自我实现规划

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍□xx年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中；工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然，在新的一年里我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

销售员上半年工作总结和下半年工作计划(2)

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我

提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失：

- 1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结：客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

明年计划：

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于*局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

销售工作总结和计划篇三

一、成功案例分析：

- 1、老客户是如何维系的；
- 2、新客户是如何开发的，而且保持了他的稳定性。
- 3、投诉是如何解决的。

二、从以上案例中总结得到的好的经验。

三、出现了什么问题——从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做可以得到更好的处理。

- 1、订好年度大目标——比如：你要开发多少新客户、你要赚到多少钱、你要给自己添一些什么硬件设施等等。你想得到的，全都是你的目标。不要怕写出来。写都不敢写的话，那你完蛋了，不用努力了。因为你没有方向。
- 2、将年度目标细化，每月每周甚至每天的工作是哪些。
- 3、从问题中总结出来的不足之处，新的一年如何来学习，补足。

最后，给自己一些好的激励和奖励计划——如果达到哪些目标，可以给自己奖励一些什么。

销售工作总结和计划篇四

呈：公司总经理XXXX□

由：酒店总经理XXX□

事由：本周工作总结及下周工作计划。

日期□20xx年12月26日。

- 1、完成了酒店全年任务、月任务经营责任状，制定好了客房二次消费品奖励提成计划；
- 10、继续跟进了各部门的工作流程及服务技能的培训，来提高酒店的整体服务水平；
- 5、继续跟进酒店各部门的人员招聘工作，及时的进行补充，能够维持酒店正常营运工作；
- 6、联系周边小区和花园，找一间二房一厅承租，给鑫圣公司钟宏居住；

销售工作总结和计划篇五

20_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_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏_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_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_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_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。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

销售周计划工作总结

销售工作总结和计划篇六

外场工作中最基本最常用的就是主动开发，外出扫楼(主要应以一些商务楼盘为主)

d.自己做好会谈的内容记录并写好每日工作报表。

二、小区设摊

由于现在整个x小区楼盘众多，各店可以根据自身所辖区域做一个前期的市场调查，将一些新、老中高档楼盘的基本情况做一下统计(楼盘名称、地址、所属物业公司等资料)。然后于一周前确定好下周将开展工作的小区楼盘，由会籍顾问、销售经理或主管前往与该小区物业公司的具体负责人良好的沟通(明确说明来意、具体了解该物业公司的需求)。可以分为二种工作形式：

a.物业公司沟通情况不错，我们可以进入小区在其主要通道和中心绿地等人员较集中的区域进行为期一周或仅周六、日二天的定点设摊咨询，其中穿行dm的派送和vip调查表的工作以此做好宣传健身中心、发展新会员的工作。具体工作安排和小区楼盘的分配步署按健身中心人员配备等实际情况进行(每周每一个小区安排专人3-4人进行工作或以小组团队进行工作)，在小区楼盘中进行工作，尤其以周六、周日二天为工作重点。进入小区定点开发其实就是将一个内场工作小组搬

进了小区，进行现场接待和接受现场咨询，也就是一个名副其实的流动型内场。

b.物业公司沟通情况不理想，上述工作性质未得到许可。我们应该将无法进入设摊工作的小区楼盘内部的住户情况了解清楚(门牌号码)，在获得这些信息后，我们以邀请信函的形式通过邮寄或直接由会籍顾问投递的'方式把我们健身中心的情况介绍给每一户家庭(通过信函才会提高客人真正地阅读率，才会让客人真正了解到我们的健身中心，才会有可能提高我们健身中心日益减少的访客量，增加销售额)。

三、派送dm单

dm(宣传单张)的派送有两中情况：一种是流动型的工作，会籍顾问无固定地点工作，最好在以健身中心为圆心步行500米的方圆地区为工作重点进行派送；另一种就是定点型的派送，由销售经理或主管规定一地区为派送点，会籍顾问则在指定的地点进行派送(建议主要以健身中心的门口为宜，因为在派送过程中会籍顾问便于将有意向的客户带至健身中心参观)。

派送dm是最简单的外场工作，虽然成效不会很大但可以从这个方面做到对健身中心的宣传工作，使我们健身中心的品牌更加深入人心!所以派送dm是必不可少的外场工作!

四、问卷调查

在公司内有统一的vip会员招募的问卷调查表，通过这样的一个市场调查我们可以从中了解和得知大部分客人对选择健身中心存在着何种心态;可以以此分析和判断得出目前市场需要怎样的健身中心(不足的没有的地方，我们有能力的就可以改进);除此之外做vip是为了从另一个渠道获得更多的客户资料，这样有利于会籍顾问日后的再跟踪、联系，有利于开发出新的会员和提高访客数量!工作形式与派送dm相一致，与派

送dm可以结合进行。

注：上述就是外场工作的一些形式和流程，对于健身中心来说只有做好了外场工作才会不断地提高，保证一定销售额！

特别注意：不论是内场接待或是外场开发，每位会籍顾问都必须做好每日工作报表。