

2023年销售员总结报告(大全7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

销售员总结报告篇一

在_一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1. 电话初次拜访客户75家。2. 电话有效客户10家。3. 实地拜访客户5家。4. 要求试料客户2家。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

销售员总结报告篇二

20__年即将过去了，现在就这一年的销售工作总结如下：

一、销售工作

1、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。其中__销售351台。__销量497台较__年增长__%（__年私家车销售342台）。

2、营销工作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__为__厅营销经理。工作期间__每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

3、信息报表工作报表是一项周而复始重复循环的工作，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工作，__5月任命__为信息报表员，进行对__公司的报表工作，在工作期间__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，对车辆销售工作作出了贡献。

4、档案管理__为完善档案管理工作，特安排__为档案管理员，主要工作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，工作期间__按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。以上是对__各项工作做了简要总结。

二、下年计划

最近一段时间公司安排下进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于__的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销

售在价格方面创造有利条件。

2、协调与__公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的.突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据__公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表__专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20__年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在__新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

销售员总结报告篇三

成都出差工作报告与总结

尊敬的领导：

您好，我于3月24日至4月1日赴四川成都参加2015年春季糖酒会，现将我出差的过程、建议和感想向上级领导作一个整体汇报。

时间：3月24日至4月1日

地点：成都、自贡

任务：1、了解我司产品在当地的销售情况

2、寻找特色产品，学习其他厂家产品的成功经验

3、约见老客户，倾听客户需求，解决客户遇到的问题

4、拜访、搜集客户资料

具体情况：

一、市场情况

首先，说一下成都的特产市场；

1、我们走访了春熙路附近的几家特产超市，如“成都特产”超市、“八方品”超市等，这些特产店整体装修档次高、产品陈列整齐有序，且产品陈列主次有别，以牛肉、兔肉、糕点、苦荞茶等产品为主，烟酒、饮料等产品为辅。

2、各个特产店的零售价基本相同，且店员没有自主定价权，

不可以随便打折销售。

3、特产店之间良性竞争，店员不会因为你在别处特产店买了产品而恶意的中伤其他特产店。

4、定价高，特产店、经销商利润可观，如蜀都480g蜀八件超市零售价29元□450g小特产零售价29元□300g特产零售价25元，国琳600g特产组合零售价62元等，利润非常高。经销商、零售商都有足够的利润。

其次，蜀都产品在成都的销售情况

来成都之前就已经发现蜀都订货量下降较大，经过这几天的进店走访我们发现了其中的原因：

1、产品陈列并不是很理想，陈列面混乱，品种较少；

2、销售人员也没有主动推销“蜀都”的系列产品，而是推销竞争对手的同类产品；

3、竞争对手相继推出新产品、新包装，如紫薯糕、红豆糕、鲜花饼等，对我司产品

有所冲击。

最后，说一下我司产品在自贡市场的销售情况

自贡市场较复杂，既有本土超市：家和超市、九鼎超市等；也有外来的大商新玛特、人人乐、沃尔玛、好又多等；还有众多小超市。购买人群比较分散，没有生意特别出众的超市，竞争非常激烈，经销商费用支出较大。经过对各个卖场的实地考察，总结自贡市场的有以下几个特点：

1、我司产品在当地具有一定的消费市场，当地人比较认可我

司产品。

2、竞品少，目前只有越南绿豆糕在当地有销售，且零售价格较低，对我司产品销售有影响。

3、经销商支出费用较大，因为超市多，所以进场费也相应较多，经销商压力较大。总结得出，我司产品还是比较适合在自贡市场的销售，但需要给予经销商一定的市场开发支持，包括进场费用支持、产品搭赠、品尝品等来提高经销商销售我司产品的积极性。随着市场的变化，我们公司的经营策略也需要跟着改变，要不断加大对经销商的支持力度。

二、成功产品的案例

黄老五花生糖案例（陈麻花案例）：

以黄老五花生糖为例，公司成立于2002年，以生产花生糖、米花酥为主，进几年发展飞速，一年一个台阶，经过和经销商的交谈了解到，黄老五花生糖经销商进价约20元/斤，零售价在38元左右，黄老五公司年销售花生糖销售额为一个多亿，年毛利利润在6000万元左右。为什么黄老五单单一个花生糖就有这么高的利润呢？我总结有以下几点原因：

1、明星效应，由宋丹丹代言，明星代言对大众消费有一定的引导作用。

2、产品口感好，包装新颖。

3、卖点好、宣传好，黄老五花生糖选用不使用农药的绿色生态粮食，且在生产过程中不添加任何食品添加剂。

4、支持力度大，以四川自贡为例，所有超市进场费，堆头费、海报费都有公司承担，且每批货物都会搭赠一定数量的品尝品，经常举行宣传推介会（比如组织老年秧歌队为公司产品

做宣传等）。

5、售后服务好，有专门人员管理市场，经销商只需要配送货物等，给经销商减少人员费用压力。

由“黄老五花生糖”成功的案例我们可以得出，产品品种多不一定利润多，如果把产品做精做细一样可以赚大钱。由此我认为我们公司生产的产品要有重点，那些利润低、竞争大的产品要淘汰；利润高、有特色的产品要重点开发，如我们公司的花生糖、贡品酥等。

三、新产品开发的一点建议

市场是不断变化发展的，我们要时时刻刻盯紧市场动向，不断地推陈出新，开发有特色、有卖点的新产品。

如今随着经济持续、快速的发展，人民生活质量空前提高，保健意识不断加强，健康消费也成为社会最大的消费热点，珍惜生命、追求健康成为一种新的生活方式。也因此紫薯糕、红薯糕、苦荞糕等五谷杂粮类产品成了消费新宠，我司也要抓住机遇，多开发一些五谷杂粮类的健康产品出来。

四、客户资料搜集

3月28日，我去了成都最大的批发市场——百家新华丰食品城，走访了批发城相关的商户，桂林产糕点在成都也有销售，以150g系列、袋组糕些列、散糕系列最为畅销。与我司产品相比较，他们的价格较低、包装质量差、版面陈旧，这些产品主要走流通渠道，在低端市场销售较好。我司产品口感好、包装新颖、品种齐全，成都迅强食品、成都兴天府食品、成都友鹰食品等都对我司产品比较感兴趣。我们要及时跟踪好，争取一到两家能做我司在成都地区的代理经销商。

通过在百家华丰食品城的走访，我们发现市场对袋装组合糕

的需求量是很大的，建议公司能多开发几款袋装组合糕，如160g□200g等。外区市场无限大，我们要抓住发展机遇，确定我司的重点推广产品，增加外区业务人员，不断的扩大外区市场。以上是我本次出差的一点感想和建议，希望会对公司的决策有所帮助。

特此报告

2015年04月12日

业务员：某某某

20xx 年度销售人员出差工作总结 时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的 xx 年年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的 xx 年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补；总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。星月公司有着十几年建厂历史、有13 亿总资产、拥有4600 多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动(汽油机)车辆、特种车辆、门业、电动(汽油机)工具、太阳能□it□房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的平台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢？在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问出答案，因为所接触到的客人大多比较专业，几次下来，太多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产

品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品 and 优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不断地实践和生活中摸索得到的，这一点是我在今年的工作中得到的最好的经验。

以上是我个人的一点总结和心得，有做的不够的地方，请领导指正，以待在以后的工作中有更好的提高。

尊敬的领导：

你们好！

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。

一、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，这里总结出来希望对日后工作有所帮助，把情况汇报给公司希望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热情和对公司的忠诚度。

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。主要包括以下几点：

一、以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起来的关系突然就没了，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了必要的`话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。

林州销售部：杜永波

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告2015

年的销售工作情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作给以支持、帮助、指导和批评。

一、**年销售工作回顾

**年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给予了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力；产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台，同比增长16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，装载机262台，挖掘机7台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长141.03%，收割机2073台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%同时处理多年积压不良资产1784.22万元。市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显著提高；忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已经充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的工作奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观销售情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，

驾驭市场和统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场；三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素。06年，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷，有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多；就连我们的农机产品也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。在外部因素方面，一是春节过后的原材料、外协外购件价格的持续惊人上涨，我们没有作好充分的思想准备，生产组织跟不上，旺季缺货，生产与销售局部脱节，保守地说，因为缺货造成的销售损失不会低于1个亿；二是农机产品短时间内的连续价格上调，使经销商利润减少，积极性下降，更重要的是助长了一些小厂家的竞争水平，不同程度地瓜分了我们的一部分市场；三是工程机械销售在四月底以来，国家一系列金融政策和行政干预手段出台来抑制固定资产投资过热，形成“急刹车、硬着陆”的局面，客户购买力下降，加上我们集团推行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反应不过来，造成了工程机械销售进展缓慢。

总之，的销售工作可以说是历尽艰辛，喜忧参半，重要的是我们得以吸取教训和总结经验。回顾的销售，我们主要做了以下几方面工作：

1、销售制度逐步健全，绩效考核体系稳步完善而合理。

**年是销售政策全面大幅度调整的一年，农业机械、工程机械、肥料等执行不同的销售政策、并根据不同的回款方式执行不同的价格和销售提成，根据总部的销售管理制度，销售公司以办公室为主，及时对费用及提成系数进行了测算，先后制定出台了《业务员薪给加级管理办法》、《费用报销审批制度》、《工程服务人员、三包司机、业务司机薪金费用管理办法》等十余项适合2015年销售实际的配套管理制度。

考核改变了过去的单一任务考核形式，实行以效益为中心，即以产品销售和货款回收为主，兼顾资金管理、市场开发等七项指标在内的绩效考核，通过对业绩的考核累加，使业务员分级分等，按级按等加薪，形成一种相对永久性的激励。

2、严格规范市场运作，严谨销售作风，强化业务员忠诚度教育，着手培育的销售铁军已现雏形。

针对05年个别市场出现的不规范现象，销售公司主动并配合总部出台了系列规范措施。在费用控制上采取定向区域包干、权力下放、总公司调控；在风险防范上继续推行风险金保障制度和区域分片联保、业务员互保制度；对不规范合同、潜在风险合同，加大审批把关力度；配合纪委成立了市场核查清理领导小组，定期对区域的自查自纠进行督促和检查。

**年销售公司重点强化全体业务员的忠诚度教育，培育销售队伍成为懂经营、善管理、求实效、讲奉献、作风严谨、团结一致的 sales 铁军，从业务员的日常行为开始到业务运作、市场谈判都严格按制度按规定要求及考核。我们在不同场合以不同形式，深入贯彻学习《棋行天下》中著名人物董明珠的销售理念及对企业的忠诚，强化培训业务人员的销售技巧、业务能力及提高对企业的忠诚度。6月1日，首期46名销售骨干人员封闭式脱产强化培训班已开始按计划军训及学习，将为销售铁军的培育起到先锋模范作用。

3、初步确立了以办公室为核心的销售信息中心，销售工作的灵活性和针对性大幅度增强。

根据矩阵式销售模式的特点，销售公司确立了以销售办公室为核心的信息中心，辐射各市场区域及后勤处室，从计划提报、生产组织、业务发货到市场销售、服务反馈，办公室积极协调各部门进行，通过办公室及时收集市场反馈的销售信息、产品质量、同行业产品市场状况以及售后服务等各种情况，汇总后报有关领导及部门，为领导决策调整及工作改进提供客观真实的参考，同时把集团生产情况及产品改进或总部决策等信息反馈到市场，便于市场灵活调整销售策略。信息中心的确立，使市场信息及总部决策在第一时间内汇融，销售的灵活性和针对性大幅度增强。

4、严抓内勤管理，严格区域考核，军事化管理与人性化管理相结合。面对错综复杂的市场变化，面对纷繁交错的市场业务，销售公司通过严抓内勤管理及严格区域考核来弥补我们产品质量、价格、品牌无明显优势的不足。后勤处室严格按目标卡中的关键绩效考核指标考核，各区域按市场七项指标考核。5月份报请总部同意，对连续三个月销售业绩完成较差的区域，已有12位经理9位副经理被降级降职使用。在实行严格管理的同时，销售公司内部也大力推行人性化管理，结合总部对销售的优惠和照顾，我们自五月份开始推行集体出差迎往接送制；对**年孩子高考的销售业务员，我们召开了慰问座谈会，每个考生发送了纪念品。

出差地点：合肥、南京、上海、南浔、杭州、嘉兴、宁波、温州

出差天数：200*年*月15日—— *月22日 8天

拜访经销商数：14

第一站：合肥，联系人：***；电话：1305*****

走访日期：*月16日上午

走访情况：

所在商场好美多，在合肥站前路，楼下一层经营装饰材料，是合肥面积较小、档次较低的家具卖场。

店面100多平米，商场统一的简装，经营品牌较杂，周围其它卖场均为杂牌，档次不高，我们的餐台所占比例为四成，茶几、电视柜没有。建议他将装修和灯光做小的调整，比如做地台、围栏、装射灯等，产品突出黑白两色，摆放不要太紧密，增加饰品等，规划好卖场环境，提高些档次，和周围区别开来。

据介绍由于所在环境影响，产品价格卖不上去，旁边有一家茶几和我们j1052几乎一样，卖价400元，他从乐从拿了些进价为六十元的餐椅配着卖，十月份下到其它厂家的订单已有十万。

对我公司产品提出品质不够细致、供货时间不及时。

当地主流户型为中小型，九十到一百二十平米，购买人群为35岁以下的年青人，少有超过40岁的。

当地高档的家具卖场有集中的长江东路一带的环宇、金太阳、还有18日才开张的美凯龙(13万平方米)；城北的环湖家具城；城南的中洲家具明珠市场；*老板在金太阳看中一个铺面，有一百多平米，想拿下来做我们的专卖，他其实想做“银*”，因为面积小人家不给他。“银*”产品款式新、配套齐，价格比我们略低。只做专卖，不做散户。

随后我们一起去看了环宇、金太阳两大卖场，看到了左右、顾家、惟特思、宝狮龙等品牌。也看了他所看中的铺面，位置还可以。

评价：合肥市场潜力巨大，*老板实力不足，其它几大上档次的卖场均没有我们的产品，如果他不能尽快做新店，我们可以在其它大卖场寻找新的经销商。

第二站：南京，联系人：***;电话：13002*****

走访日期：*月16日下午

走访情况：

所在商场金盛，在江北，过南京长江大桥就是，比邻江北新区，该区商品住宅开发较快，高端消费需求上升，前景较好。经营家具、装饰材料，是南京面积较大、档次较高的家具卖场。*经理只在此有一家店。

店面主营“**”沙发，300多平米，做为配套产品，我们的餐台所占比例为四成，茶几、电视柜没有，说款式太少，没喜欢的。配了些广东进的热弯玻璃茶几，还有汉其自配的茶几及电视柜等，但品质有问题，用料规格不科学，结构不合理等，准备退回工厂。

商场的装修和灯光由**设计，较专业，家具摆放及饰品的搭配都较到位。获得文明商户称号。

质量投诉及建议

y1065椅固定背板的椅架上有一端没打孔，椅管内流出大量锈粉，被客户退货(此问题在宁波左右也有发生)[]t1065餐台还有三张有问题，玻璃损坏或螺丝规格不符无法安装，建议我们把t1065做到1400，减少承重，降低损坏。另y1052会掉漆。

她很担心这样的弱智问题还会出现(原话)，因为一张椅子从打孔到最后装箱要经过多少道工序啊，没有打孔和里面的大

量锈粉没人发现么，工人的责任心不强！

第三站：南京专卖，联系人：**；电话：13851*****

走访日期：*月16日下午

南京高力国际家具城，差不多和金盛隔江相望，装修高档、大品牌多，不过位置不太好，附近生活区少，没有新住宅区，客流量少。

走访情况：庄经理不在南京，其店内未见一件我公司产品。

第四站：南京**，联系人：***；电话：13805*****

走访日期：*月17日上午

走访情况：*老板不在，向老板娘了解情况。

南京**位于南京市中心中央路红星美凯龙内，面积约300平米，我公司产品的此店所占比例为二成，据说**月星店(龙蟠路，在市中心偏东)我们的产品较多，还有一个新店在卡之门美凯龙(市南面)装修中。因时间关系都没去。

本地住房餐厅均为厨房和客厅过道，不适合摆放尺寸较大的餐台□t1054卖出去几次都被退回换成小款的，大方茶几也是卖出三次都被退回换成小款的。想处理掉换成小款的。想订些新款配套的电视柜、茶几、餐台。*老板这次展会没来。新款稳定后可发图片促其订货。

商场的装修和灯光由**专业设计。饰品少，建议多摆些饰品。质量方面没什么大的问题。

j1058和宝狮龙碰单，宝狮龙在斜对面。要求我们协商处理好该问题。老板娘心态很好。

第五站：南京红星宝狮龙，联系人：***;电话：1377*****

走访日期：*月17日上午

走访情况：*经理不在，到其店内察看，店员也不在，拍了几张照片。

南京市场概况

新成交住房100平米以下为主流，购买人群以年青人为主，我公司产品在该市分布情况较合理，北面有金盛的**，中部有红星的**和宝狮龙，东面有月星的**，南面卡之门多家卖场近几个月相继开业，有百安居、家乐家、永隆、月星、宜家、美凯龙等，这个号称南京新开的最高档的家具大卖场内就有**在美凯龙星开设了个新店，正在装修中。

第六站：上海美凯龙，联系人：***;电话：13817*****

走访日期：*月18日上午

走访情况：

上海红星卖场巨大，18万平米，位于上海以北汶水路，集家具、建材、家饰、设计、装修、房产展示以及休闲、餐饮、展览、娱乐、服务等综合功能为一体。几乎所有知名品牌都在此有铺面，为一站式购物中心。

该卖场由中环线连接杨浦、虹口、闸北、宝山、普陀、嘉定、太仓等七区中心，通过南北高架辐射市中心。加上地铁、轻轨等轨道交通线汶水路站，交通十分便捷通畅。是上海以北及周边地区主要的家具购买首选之地。

*经理经销“**”沙发，我们做为配套产品，数量并不多。反映欠货及品质问题。餐桌、茶几之类产品需要三包证书、质

检报告等证书上，当时是周六客户较多，没了解到更多信息，因时间关系赶往上海金盛。

第七站：上海金盛，联系人：李**；电话：13901*****

走访日期：*月18日上午

走访情况：

位于上海西南角，一大片商住楼的底层开发为家具卖场，所占面积很大。客人进来不可能全部转完，李经理在这个31号馆内有两个铺面，一个是沙发配餐台等在卖，一个主要做床，有一两张餐台。

从上面的照片可以看出，该商场灯光布置多而不当，饰品搭配不专业，饰品档次很低、且搭配不美观，告诉他回来发一些我们由专业饰品公司搭配的照片给他参考，灯光的问题是减少不必要的照明，突出重点(产品)即可，其它地方不要那么亮。

质量投诉及建议：这张t1054餐台面上油漆的内部有污渍，无法擦除，被客户退了一次货□y1052有掉漆及整个椅面脱落等问题。但李经理对我们的产品还是很喜欢的，说做过英之朗的产品再做别家的自己都看不过去，其它厂家的五金曾经进过，质量问题太多，导致售后成本太高，在上海市内送货每次成本在二百元左右。其对我公司近来出现的品质问题深感担忧。送货路途远，最怕出问题。告之近期出现的品质问题很快就会解决。

上海市场概况

据李经理介绍，上海房子太贵，房厅多不大□1400mm左右的台子就好卖了。上海市场巨大，家具卖场众多，客户跨区域购买家具的情况不多，我公司产品所占份额不成比例，可在

其它区域发展经销商。

走访情况：

据说有八家分店，是顾家工艺在湖州地区的经销商，我们的产品湖州也是他在卖，因时间关系走访了南浔店和织里店，南浔店有一千多平米，织里有三千多平米，由多家品牌连成一片，有板式、欧式、布艺及真沙发等。我们产品所占五金比例为三成，其它另一大品牌为“银*”，所占比例均五成多，如果我们的产品在他这里每个月能卖十万的话，那么“银*”最少能卖二十万。另有“**”五金也占一定比例。

对五金类产品他更看重的是品质，产品只要和顾家配都会好走，但品质一定要好，一个是不会坏了顾家的名声，一个是少了售后就少了成本。原来我们的t1056卖疯了，后来有一次椅子出了问题，变色，就停了，进了一款其它家的餐台，那款也好卖，这个位子被占了，我们的就再也没进了。不注重饰品，认为和顾家配就好卖。

对我公司的评价和建议：英之朗硬件较好，体现在材料和工艺，但发展慢，做了这么多年产品配套不全，保守！希望能有一些配套的产品配起来好卖，如买沙发会配茶几，配了茶几又可以配电视柜，然后就是餐台、椅，再来就是餐厅柜，这样下来一个客户光沙发外的配套就能到一万以上。新的问题就是品质检验一定要做好。（*老板原话）本地住房偏大，一百三、四十平米是中等，大一点的要一百七、八十平米。

其它：老板娘提出返点的问题，*老板在杭州开了个“银*”的专卖，他的其它各个店也都摆了不少，每年都有一两百万，有返点，在广州一家只订了一款椅子，到年底卖了有差不多二十万，该厂的销售员就会和她谈返点并提出扩大合作的要求，不是在意有多少返点，厂家这样的支持让人觉得有诚意。（老板娘原话）

银通的配套参考

图1餐台配餐厅柜，图2、3、4是一个系列配套，大小茶几、电视柜、餐台椅、餐厅柜。

在他的边上就有域之高和康耐登，图片如下：

布展、灯光专业、产品搭配合理，康耐登色彩较明快，域之高及标卓以黑白为主。

走访情况：

*老板在海宁，没见到，他在海宁包了个家具商场快要开业了，很忙。到他的店内和店长聊了一下，因为厂家给配了些餐台、茶几，所以我们的产品进得很少。

和江老板电话沟通了一下，很客气，我提出请他在他的新家具商场内介绍个能做我们产品的经销商，他说会帮我们留意。保持联络。此处市场可开发。

走访情况：

地处城中心偏东，属吉盛伟帮的东方家具商城，内有多家品牌，新红阳店面积一百多平米，我公司产品只见餐台椅，比例为四成。老板和老板娘都不在，和店员聊了一下不得要领。

分析：杭州是个休闲旅游城市，这里的消费水平很高，市场潜力巨大，房产户型以80-100为主流，另从嘉兴到杭州一路上是不间断的农村别墅，全部都是别墅(见左图)，大小规格产品均有市场，我公司在此只有一处经销太浪费了，在杭州及周边县镇开发经销商刻不容缓。

走访情况：

*老板在环城北路西段的华康名家私开了家新店一联丰店“欧

陆印象”，对面是顾家、左边是标卓、右边是汉其，一百多平米，主营沙发，配有我们的三张餐台，茶几由其厂家自配，其老店在该路段的日湖公园旁，主营餐台，时间关系没去。华康联丰店是上个月才开张的新店。

走访情况：

*老板不在，和其店员沟通了一下。宁波左右在市中心的百货大楼的六层，商业繁华地段，有约两百平米，在宁波有五家分店，在华康联丰店就有三家店，因此和**产品上有冲突，联丰店有规定：在同一家商场内若有两家在卖同样的产品，价高者双倍给客户。所以两家希望我们商讨出一个可行的办法。是否可以将产品款式分开拿。现在左右已不敢在华康内放我们的货。在金华有分店。

质量问题□t1065-1桌脚有裂缝□y1065椅子管内流出大量锈粉，被退货□y1052油漆变色、爆裂等。

分析报告：宁波为全国十佳文明城市，人的素质较高，对产品的款式及品质要求较高，现两家经销都经营的不错，卖场的分布也合理，首要问题是解决产品的冲突，使两家可以和平共处。

走访情况：

龙港属苍南县下的一个镇，是个新开发区，产值达全县一半。在龙港的另一家经销商**也有五千多平米，做得也不错。

新丽华卖场有五千多平米，商住楼的整个底层都是，经营多个品牌，有些其它杂牌五金，我们的产品不算多，老款她不想进，希望能进些新款，要求发些新品图样。

走访情况：

商场所占面积五千多平米，经营多家品牌，同时在经销“丽*”五金，现整个商场缺货，很多位置是空的，希望能进些大款的餐台。要求发新款图及其它经销商报摆展效果图片。

市场分析：新丽华在市区内，馨*在市区边中国最大礼品城内。两家的产品较好协调，新丽华想做新款的，而馨*有大款的就可以，推荐我公司的几款都想要，有货可以马上下单。

下午因赶三点半火车，没去温州舒美乐，返回。

近一个月的市场走访，通过与经销商、分销商、二批商他们的交谈、交流过程中，坚定了做好、做大、做强龙一品牌鱼罐头的信心。真正的对品牌有了更深一步的认识，对产品的了解更深了一步，在经销商的经营管理上明确了思路，对客户的需求有了本质的认识。从一个对龙一品牌一无所知到对产品充满了信心。通过走访自己有以下几点想法：

1、对经销商的管理方面

（2）供货管理：保证供货及时，在此基础上帮助经销商建立并理顺销售子网，分散销售及库存压力，加快商品的流通速度。并在过程中与经销商多交流，共同研究出好的销售思路。加快销售，提高销量。

（3）减少临期产品：妥善处理销售过程中出现的产品损坏变质、顾客投诉、顾客退货等问题，切实保障经销商的利益不受无谓的损害。

（4）管理培训：不定期的对经销商以及其下的业务员进行品牌、产品知识等方面的培训。增强经销商对公司理念、价值观的认同以及对产品知识的认识。提高经销商对公司、对品牌、对产品的忠诚度。

(5) 协调厂家与经销商之间、经销商与经销商之间的关系。尤其对于一些突发事件，如价格涨落、产品竞争、产品滞销以及周边市场冲击或低价倾销等扰乱市场的问题，要以协作、协商的方式为主，以理服人，及时帮助经销商消除顾虑，平衡心态，引导和支持经销商向有利于产品营销的方向转变。

2、市场方面

(1) 市场铺货率：通俗的讲可以解释为点-线-面，面约大消费者接触的也就越多，品牌认知度也就越高，提升了品牌，提升消费者对品牌的信赖和忠诚度。从某种意义上说终端铺货率与该品牌在市场上的销售表现呈正比例关系，凡是铺货率好的企业，其市场销售量也比较大。下一步在市场上言语上要鼓励经销商，行动上要支持经销商，在市场铺货率上争取没有死角。

(2) 销售比例：用名词解释和计算比较麻烦，说一下我的理解也许不一定正确，在一定的时间内，产品动销与市场总铺货的一个比例。再进一步理解就是动销，产品动销的快慢和好坏，直接反应的是这个产品的前景问题，所以产品动销是一个大问题。下一步公司应该重点在动销差的市场做做活动，让产品能过活起来。(3) 市场占有率：这就跟一个蛋糕一样，蛋糕就一个你占多了我就少了。想挤掉别人的市场不是那么容易的，市场占有率的提升需要一个过程，这个过程需要厂家和经销商的共同努力、齐心协力才能实现。通过厂家的大力支持，经销商的积极的推广，让更多的消费者对产品产生信赖感和忠诚度，增加销量，从而提升市场份额，提升市场占有率。鼓励和接纳经销商提出的有利于市场开展的建议和活动，集思广益，共同把市场做大，把龙一做大。

3、市场上目前存在的问题

市场上产品动销的问题：刚才在上面也提到过产品的动销问题，如何去解决这样的问题，就要制定出一套策略来应对。

如佳木斯，双鸭山市场，当时客户就提出几可行方案：

流通和卖场好比人的两条腿，缺其一就不完整。一个是利润增长点，一个是做的是品牌形象。个人觉的老市场这两方面都要兼顾，下一步的市场可以从这方面落实一下。再就是新市场的开发，空白市场或暂时经销商够不到的市场，是下一步工作的重点，空白市场不用说就是找好的经销商来操作。经销商暂时够不到的市场，可以跟经销商商量帮他找个分销商，来帮他做市场。

4、经销商的选择

1通过市场调研，走访争端店，具体了解的基本情况。如实力（资金、铺货能力、车辆人员多少，现在有什么品牌等），口碑（信誉怎么样，有无窜货和倾销现象，终端店拜访是否及时等）。有没有接新品牌的欲望等前期准备工作。

2拜访前的准备工作。准备好名片、宣传画册、样品、报价单，准备好开场白，公司的介绍，好的前景与实力，做的比较成熟的市场的举例，给经销商的利润空间，合作意向。重点选择一二个经销商重点谈判。

三、感想

通过22天对东北客户的走访学习，我从一个对鱼罐头市场认识几乎为零到现在对鱼罐头市场有一个比较理性的认识，感谢刘经理教授给我的知识，使我收获满满，对公司的企业文化、产品、销售模式等知识有了更进一步的认识，还教会我怎样更好跟客户沟通，把握客户心里，以后怎样去管理经销商，怎样做市场。在学习中我也发现了自己的不足，在与人沟通中度的把握不到位，知识面的不足，这些都是需要学习的，在日后的工作中会更虚心地向公司领导和同事请教，努力摸索，加强学习。以提高自身的业务水平能力。相信在未来的工作中，我一定会成为一个合格和优秀的销售人员，从

而把市场做的更好。非常感谢公司领导给我这次出差学习的机会，谢谢！！

篇一□20xx年度销售人员出差工作总结

时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的xx年年即将过去。在此我深刻的感到，面对即将过去的xx年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补；总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。

星月公司有着十几年建厂历史、有13亿总资产、拥有4600多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动(汽油机)车辆、特种车辆、门业、电动(汽油机)工具、太阳能□it□房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的平台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

进星月公司两年了，随着市场导向的变化，集团公司的决策也在变化，从03□xx年滑板车的火暴，到如今的卡丁车、沙滩车、摩托车，这些变化也要求我们销售人员的营销理念、专业知识随着转变，不断地要自我学习、自我提高。以前的滑板车应该属于低端的产品，技术含量不是太高，自己对车子的性能以及基本的问题解决方法，都能够在较短的时间内掌握；然而在今年的产品中大多是大排量的摩托车、卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢？在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问

出答案，因为所接触到的客人大多比较专业，几次下来，大多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品 and 优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不段地实践和生活中摸索得到的，这一点是我在今年的工作中得到的最好的经验。

今年的业绩与去年比较有所下降，但我认为还是客观的原因占了很大的比列，随着美国市场的不景气，大家都在努力寻找新的欧洲以及其他地区的客人，上半年基本上比较无序，下半年随着几款车型拿到了欧盟认证，客人的意向逐渐清晰，也尤其是卡丁车以及大排量沙滩车的市场，目前我们公司包括车型的开发设计还是走在比较前面的，在下半年的米兰车展上也取得和很多客人的青睐，现在也有一些客人在商谈当中，等待欧盟的认证，如果我们能抓住这个市场的先机，那我想2012年又是个大丰收的一年。

xx年即将过去，以上是我个人的一点总结和心得，有做的不够的地方，请领导指正，以待在以后的工作中有更好的提高。

篇二□20xx年销售人员出差工作总结

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异. 不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别. 前一个月都感觉自己没有进入状态, 找不到方向, 每天都不知道要做什么事, 在xx领导的几次会议上, 经过相互讨论与发言提建议, 针对具体细节问题找出解决方案, . 通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感, 慢慢融入到了这种工作环境与工作模式, 后面的工作时间里我每天都过得很充实, 从打样与接待客户是陆续不断, 虽然附出的劳动没有得到结果, 很多次对我的打击也不小, 但我相信, 付出总会有回报的. 努力了就

会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下,我不断加强工作能力,本着对工作精益求精的态度,认真地完成了自己所承担的各项工作任务,工作能力都取得了相当大的进步,为今后的工作和生活打下了良好的基础,现将我的一些销售心得与工作情况总结如下:

销售心得:

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳,对客户予以肯定态度,学会赞美客户。
- 2、 向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、 实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、 知己知彼,扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解,了解自己产品的优点与缺点,适合哪些行业,客户群体是哪些,才能更好的向客户展示自己与产品的专业性,才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药,用我们的优势战胜客户的劣势,比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行,这就是我们的优势所在,在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提,但是设备本身存在的缺点与不足,也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚,毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好,别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判,要引导客户去分析判断,建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 12、心态平衡，不要急于求成，熟话说:心如波澜，面如湖水。
- 13、让客户先“痛”后“痒”。
- 14、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 15、学会“进退战略”。

工作总结:

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

篇三：销售人员出差工作总结

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！

篇四：业务员出差总结范文

一、出差前必须做好客户分析工作：

1、客户的经营状况，了解客户的目前的经营现状：网络状况、代理品牌状况、资金实力、仓储状况、配送状况等。

2、客户经营竞品的状况：

a□竞品的品牌、品类，月度销量和年度销量详细情况

b□竞品的零售价、销售量排名前三位的款型和供货价

c□竞品给其的供货折扣，利润空间

d□竞品的售后和服务状况

e□竞品给其的支持和促销方案

3、客户经营本公司产品的现状：

a□本公司产品的库存、销售额、网点分销，

b□本公司产品的零售价、销量的排名情况，

c□本公司产品给其的供货折扣，利润空间

d□本公司处理客诉、服务的状况，客户的满意度情况

e□本公司给其的支持和促销力度

4、客户的客诉状况:把客户的所有客诉单做个整理分类，给客户做个分析，根据客户的经营现状，向公司申请给该客户相关经常出现客诉的解决方案。

5、客户的需求和本公司的配合情况

6、客户应收款及明细

7、客户应该增添的品类及品项

二、出差前必须携带：

1、公司的三证、帐号资料；

2、报价单□ppt资料、目录；

3、洽谈记录表、合同范本；

4、自己的名片，需要拜访客户的名片资料

三、出差过程中必须做的工作：

1、客户终端的走访，了解竞品和我公司产品的详细情况，掌握好第一手资料，向客户的销售、采购和总经理做分析。并给客户做好产品的规划，并做新品的推介工作。

2、走访客户的竞争对手，并了解具体情况。并可以拜访其负责人，做个交流。

3、了解客户的分销状况，和其把规划做好。要求客户按时间、

区域去完成既定的目标，本公司可以把当地市场的客户资料给客户，并帮助其完成该项工作。

4、和客户一起制订好当地的分销和零售价格体系，可以把本公司其他客户的成功案例结合当地市场的实际情况给客户做分析。

5、根据客户的销售和库存明细做个整理，并和客户的负责人做个分析。

6、根据合同的全年目标和其负责人拿出具体的完成方案。

四、出差后的总结：

1、把本次出差的情况做个整理，把问题找出来，并拿出自己的解决方案。

2、把需要本公司其他部门配合的明细列出来，并和其他部门的一起研究好，拿出具体的方案出来。

3、出差后的跟进和执行。

一、本年度工作总结

xx-x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xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx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xx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xx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xx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。本职的工作做得不好，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

销售员总结报告篇四

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己的，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

一、实习过程的心得体会

在服装店实习共计快x个月，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在产品知识的欠缺和对这个行业的规则的陌生。于是我从对的产品开始了解，现将我这x月来的实习工作总结如下：

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在几天的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的销售人员，成交的机率大很多。

2、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

3、专业知识的准备

在一次接待顾客的时候，由于我对店里的产品不熟悉，在顾客要一件大号的毛衣的时候，因为我不知道大号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把大号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。

4、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

二、销售小结

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。x个月的店堂生活，让我学到了很多的东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有x个最基本的坚实支柱，在x个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。

你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。如□
a.服务技能培训□b.商品知识与管理培训□c.店务作业技能培训□
d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。

真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

销售员总结报告篇五

先了解顾客的问题和需求，再塑造你的产品。今天本站小编给大家为您整理了工作总结报告销售员，希望对大家有所帮助。

我于*进进市场部，并于*被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议，市场部销售优秀主管工作总结。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出往的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定往做，我们能协调的尽量往做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部分员工将工作衔接的非常好，丝尽不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持专心、用品质往做。20*年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情往做这是必然的。相信即便是在以后的过程中碰到题目，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20*年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我碰到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段长大的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年，过往的已经过往。每一年都是一个新的出发点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的气力在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要进步自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、往年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。

将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满足。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑往做事，学会用自己的聪明往解决题目。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清楚的，定位是正确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过往，我们热情洋溢；展看未来，我们意气风发。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部由于在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司由于我们的工作而自豪！

三年的业务销售教会了我与人交流的基本理念，微笑待人，真诚以待。为了有更好的实践平台，我会不断的锻炼完善自己。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每一位客人，为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

20xx年6月26日加入化妆品以来，已有四个月零十六天，在此期间，每一天对我来讲都似乎进步和考验，每一天都能得到累累的硕果，包括思想，包括技术，包括做事，包括做人。加入是我刚踏入社会的第一个岗位，也是我工作开始的舞台，在这个舞台上我更加清晰得认清了自己的所长和所短，认清了自己以后的发展目标和方向，这都与经理的提拔和教诲有着密不可分的关系，在此首先感谢经理对我的帮助和教导。

我觉得我在实习期间的成长有以下几个方面：

第一，在思想方面，首先摆脱了学生式的思维，逐渐形成了适应于生产和管理的严谨务实准确灵活的思维模式，一切从实际出发，拒绝马虎大意与敷衍了事，出现问题立即解决，不拖泥带水，推三阻四。其次，要养成吃苦耐劳的好习惯，在生产上，技术人员应该时刻坚守在自己的工作岗位上，即使是加班、熬夜也要站好岗，尽职尽责，树立完全自主积极工作的意识，不怕困难，严于律己，宽以待人，自己多吃点苦，多做点事，让自己得到更好的锻炼和更快的发展。

第二，在技术方面，自从进入以来，经历了多款产品的研发和生产，这些研发过程都是在一点一滴的摸索中逐步成功的，包括日霜、晚霜、眼霜、润肤乳、洗发水、爽身粉、睫毛膏、粉底液、面彩、洗甲水等等等等，这些研发过程也见证了公司的成长和产品的日益丰富，当一款产品成功时，心中无比喜悦，之前的经历的苦思冥想与绞尽脑汁所带来的烦恼也随之烟消云散。当然，每一款产品对我来说都是一次孕育的过程，每一款产品的背后都有着相当长的故事，包括原料的选择和订购、思维的进化和改进、技术的成熟和完善、项目的总结和记录等等诸多过程，这些过程都与平时的知识积累息息相关，回想每一次成功和失败，都是自己小小的进步。

第三，在为人处事方面，进入是我踏入社会的第一步，在经理和各位同事的帮助下，我逐渐适应了公司的环境和工作的内容，学习到大家的一些优点，改进了自己的不足之处，并且在与人相处和合作方面都取得了不小的成绩，当然其中也有失败的教训。当今社会是竞争和合作并存的社会，企业需要竞争力，员工之间就需要合作，这两个方面是相辅相成的。我在以后的工作中一定会更加注意这一点，达到与同事之间最完美的合作状态。

总之，进入是我不悔的选择，也是我为之自豪的选择，在实习期间，我经历了失败也品尝了成功，犯过错误也获得过表扬，这就是成长所要经历的每一步。很荣幸能加入，也很荣幸能和公司一起成长。我会总结我的缺点，发挥我的所长，

继续为公司的发展最大限度地尽我的力量。

转眼间又要进入新的一年——20xx年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年，出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性开展工作”的指导思想，确立工作目标。特订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

二、 制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

三、 增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

四、 以下是对个人的要求：

1、 每月要增加1个以上的新客户。 更多 销售总结和计划

2、 坚持每天做好当日计划，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误及时改正，下次不要再犯。

3、 多了解客户状态和需求，做到忠诚对待每位客户。

4、 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系。再有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

5、 要不断加强业务方面的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

6、 对所有客户的工作态度都是一样，但不能太低三下气，给客户一好印象，为公司树立更好的形象。 7、 客户遇到问题不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决，要先做人再工作，让客户相信我们的实力。 8、 自信是非常重要的，要经常对自己说你是最好的!你是独一无二的!拥有健康和乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨才能不断增长业务技能。

10、 我要努力在今年的工作中争取业绩达到10万左右，为公司出一份力。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一笔业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

以下是我对公司的个人想法与建议：

1、 合理分配调动内后勤工作人员(特别是出纳人员、收付人员)再比较忙时显得太乱。

2、 多开展业务讨论会，演讲，已提高如何解决理赔等方面知识加强记忆!锻炼语言技巧。

3、 多组织户外活动或内部小活动，(可邀请客户一起参加)。

4、 对业绩好的员工给予物质或实质奖励。

- 5、 公司若完成下达的任务可给予全员聚餐或其它庆祝办法。
- 6、 员工的新酬要按照规定时间发放，不得拖欠。

销售员总结报告篇六

自从我20xx年加入xx公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的8月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一，品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二，工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三，工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，

顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客最好的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四，工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着。

销售员总结报告篇七

务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款。以下

是豆花问答网为大家推荐销售员工年终总结报告参考资料，欢迎你的阅读与借鉴。

销售员工年终总结报告一

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，20__年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本职，有收货也有遗憾。

一、迎着公司的发展而学习

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的效率，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

二、自身的不足

(1)业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2)过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3)今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我遗憾。

三、明年的工作思路

(1)从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2)今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3)明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争

对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4)两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点。20__年希望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行，20__年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

销售员工年终总结报告二

加入__公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从__来到__感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做什么事，在__领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知

识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在__各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。

先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。

要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。

针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能

迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药,用我们的优势战胜客户的劣势,比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行,这就是我们的优势所在,在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提,但是设备本身存在的缺点与不足,也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚,毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好,别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判,要引导客户去分析判断,建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;

与客户交谈时声音要宏量,注意语气,语速。

6、站在客户的角度提问题,分别有渐进式与问候式。

想客户之所想,急客户之所急。

7、取得客户信任,要从朋友做起,情感沟通。

关心客户,学会感情投资。

8、应变能力要强,反映要敏捷,为了兴趣做事。

9、相互信任,销售产品先要销售自己,认同产品,先人品后产品。

10、注意仪表仪态,礼貌待人,文明用语。

11、心态平衡,不要急于求成,熟话说:心如波澜,面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

销售员工年终总结报告三

回顾过去一年来的工作与成效，我们几个做外贸工作的同志都深深地体会到，我们是在__公司领导的亲自关怀指导下成长起来的，是在各部门同事们的积极帮助配合下进步的。受外贸组其他同志的委托，在这里我要代表他们感谢领导、感谢同事们。

下面我分两个方面向大家汇报自己过去一年来在外贸这个全新的工作岗位上的收获和体会。

一、克服困难，在工作中边学习边摸索，做到从内贸到外贸的成功跨越。

我不是外贸专业出身，最初转到外贸岗位时，以为自己有事内贸业务的基础，外贸业务不会难到哪去，没想到工作一上手后，其中的感觉完全不一样，除了外语要过关，专业知识更是至关重要的。国际贸易实际上是由贸易洽谈、签约审证、备货订仓、制单结汇几个部分组成，而每一个部分都具有很强的专业性。所以我一上岗，就感受了不小的压力。

知道要想胜任这项工作，首要任务就是学习。但由于我们人手少，任务在身，不可能是先学习再上岗，只能是一手托书本，一手干工作。

在工作中为了弄懂一个概念，我一定要多问几个为什么，工作中碰到难题，有经验的同志帮助解答了，我都会仔细记在本子上，班后再找时间细细消化，逐步提高。学以致用，让我增长了知识，练就了本领，提高了技能，在工作中的自信心也在不断增强。

例如，外贸业务中的审证工作，是一项很重要的内容，如果有问题我们不能及时发现，就直接导致我们公司结汇的风险。所以用户往往会为了保护自己的利益设法打擦边球，我们收到的每一份信用证都会存在一些开证行或申请人提出的特殊要求，这其中就会隐藏着对我们的不利条款，这种情况碰到的多了，我们外贸组的几个人也就习惯了对信用证中自己拿不准的条款，都会提出来相互之间进行切磋，经验不够用了，就查找相关书籍寻找依据，请教银行也是家常便饭。

20__年，我共经手处理了16份信用证，在自己的审证过程中发现有些条款不利于我们安全结汇，每一次我都会坚持要求外商修改，虽然要求外商改正信用证是一件特别麻烦的工作，有时外商为了自己的利益经常会坚持自己的意见，甚至很不客气地同我们发脾气，但为了公司利益，我都会在耐心的商谈之中，坚持不放弃原则。16份信用证中曾经有40多处都是在审证中发现于我公司结汇不利，我都坚持据理力争，直到信用证修改满足我们的要求为止，从而确保了资金正常回收。

外贸合同的履行是以单证的往来为基础的，专业人士通常称其为单据买卖。我们制作的单据和交单时间如果与信用要求存在不符点，就无法保证货款及时、全额的收回，单据的作用和其重要性是可想而知的。

所以单据制作同样是我工作中，重点学习和把握的内容。起初因为业务生疏，总是越着急越抓不住重点，屡屡出错，当辛辛苦苦加班加点赶制出来的一大堆单据，被银行挑出毛病退回来重做时，心里真不是滋味。

记得有一次中板合同交单，由于外商要求将几个合同交叉发货，又在一个信用证下，分出多套单据议付，经过反复调整，离交单的时间只剩一天，这个时候我只能抱着所有单据，在银行与审单员一块过单，直到银行快关门了，单据才终于寄出去了。为了抢时间，银行工作人员陪着我饿了一天肚子。

经过近半年的实践积累和不断摸索，到下半年，制单工作对我已不是太大的难题了。年我共制单套，每一套都是数十页的单据和数不清的数据，按时、如数收回货款余万美元。在制单中我体会到不仅需要娴熟的专业知识和清醒的头脑，更需要是对工作的高度责任心。

二、精心尽力做事，努力为公司多创效益

年月份以后，总公司出于业务分工的考虑，__的出口业务只能在__以外的市场寻求发展，只能通过外采的方式组织出口资源。这种方式对于我们这种冠以__头衔__的公司来讲是很艰难的，因为外商知道你隶属于__，他就希望从你这儿拿到首钢的产品，规模大一点的钢铁企业都有外贸经营权力和能力，而我们拿不到稳定的出口资源，这对于我们都是不利因素。

可是__公司的特点就是要变不利条件为有利条件，用自身的努力，开创出一条自我发展之路。

在大家的帮助配合下，我从__厂采购欧标圆钢965吨，__厂采购美标扁钢吨，包钢采购欧标圆钢吨。分别出口到墨西哥和欧洲。加上上半年出口的首钢产中板吨，年，由我经办出口钢材合计吨。这些成绩的取得，与自己坚持不懈的努力和精心尽力的工作是分不开的。

当时我公司与包钢友谊轧钢__厂签订了圆钢采购合同吨。因为要赶在国家退税调整之前发运，所以我们要求他一定要在月日前将全部圆钢运抵__港，具备装船条件。

因为此批圆钢是首次出口欧洲，所以在外包装、挂牌、材质证明等方面都有特殊要求，保证产品质量和履约信誉很重要。

尽管我们在与包钢的采购合同中作了明确的约定，包钢也紧赶慢赶，终于在12月4日将我们所需要的货物运到了天津港，

但当货代理货时却发现了许多与合同规定不相符的小问题，如包装、刷色不规范等。

接到货代的信息时已是周五的下班时间，可如果不去现场验货就有可能出现问题，造成外商索赔，不及时处理，错过船期，就有可能造成退税损失。

想到这些，我只能把孩子交给生病的婆婆照看，周六一早赶往天津港，与货代一起按工厂的明细一一理货，对于出现的问题反复与工厂沟通、确认，最终得到了厂方的理解和支持，问题部分很快得到处理，保证了此批货物在12月14日前具备报关条件。

通过年的工作总结，我的确有很多感受和体会，但让我感受最深的是：自己很幸运，虽然在外贸工作中吃了不少苦，受了不少累，但我有一个领导关心、同事支持、蓬勃向上的集体，有老同志的传帮带，我从中学到了很多东西。

最突出的体会是：新钢联的外贸比起首钢国贸，比起其他专业外贸公司，的确面临许多困难，但我们相信，只要大家共同努力，这个“难”字也会造就出能吃苦、敢打硬仗的外贸队伍，敢于战胜困难，就能创建出具有新钢联特点的外贸事业。

20__年是我公司外贸业务的攻坚年，我们要总结年的经验，重点在产品开发和市场拓展上下功夫，在队伍建设初见成效的基础上，以更加饱满的热情，为我公司外贸事业做大做强而努力工作。

无意中看到这篇范文，很赞。

销售员工年终个人工作总结报告范文

销售员工个人工作总结报告

销售工作总结报告

服装年终销售总结报告

销售年度工作总结报告