

最新销售月总结与计划(大全7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售月总结与计划篇一

20__年上半年度我公司进一步全面落实公司工作会议精神，在张总的正确领导下，在全体员工的团结努力下，截至六月份为止，男装厂共计生产服装__万件/套，总产值__万元。

上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。

为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。设备的配置上增加了多台专用设备和一批电脑车台，使车间的生产效率大大提高。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们有针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对版型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。

同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。正如一直以来张总教育我们技术质量的事情不可有半点马虎，只有在研究中得到提高，在学习中得到锻炼。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会，将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈地灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。班长和质检员间合理分工协作，互相监督信任，同时参照优秀质检员的考核标准，把不合格品杜绝在半成品阶段，有效地提高了产量，返修率控制在规定标准以内。

五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。通过这次集体活动，让我们更加坚定地看到在公司各部门同事之间都是心连心，共同协作团结，充满了凝聚力！我们就这次出游在员工中形成的积极影响，大力抓好员工的思想工作，大家的工作激情都非常高涨，员工的潜力得到了进一步的挖掘。

在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力，不辜负领导对我们的信任。

- 1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。
- 2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。
- 3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。
- 4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。

5、制定更加详细的员工培训计划和内容，使员工能够真正的提高自身素质。

销售月总结与计划篇二

一、工作总结

20xx年即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获;2013是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。

吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。

我于13年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led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，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识及技巧。

通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。

自身还存在的缺点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，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，专业知识十分匮乏，不能及时地给

客户专业指导与帮助。

这些大大影响了销售工作的质量与效率。

2013年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。

led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。

13年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。

从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。

另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司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;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。

在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

二、市场分析

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。

现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。

在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。

面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。

在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。

在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

三、 工作计划

2014年的工作规划(重点销售工作规化)

3: 目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。

(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点

扩面，带动并辐射周边区域市场)

4: 与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。

不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5: 不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务;并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

四、 近期项目

1: 徐州奥彩照明工程公司 (户外亮化为主)

桥洞照明(隧道灯)项目跟踪，效果图已经提交，等待客户审核确认;

2: 徐州汉晶科技照明中心 (户外亮化工程及led产品零售、批发)

楼体亮化项目: 洗墙灯等 共16栋楼体需要亮化，由于在我们没有进入前，客户已经订好了春节前的产品合同，但争取客户后期订单采用我们的产品，以达到初期合作目的。

(客户计划春节前后来我司访问考察)

3: 连云港梦想亮化工程有限公司 (户外亮化照明工程类企业)

户外亮化照明及产品展厅，该客户在连云港地区亮化工程项目上还是比较有规模和实力的，经过拜访与多次沟通，原则

上有合作意向，对于亮化项目及产品展厅再行详细商谈沟通。

(客户计划春节后来我司进行考察)

4: 徐州布嘉泽广告有限公司 (户外广告及亮化为主)

护栏管及投光灯等户外亮化产品，反应价格偏高(客户要求使用低档低价产品)。

及时跟踪沟通，期待寻找其他合作空间。

有压力才有动力，有目标才有方向。

作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

销售，年终总结怎么写？

又是一年春草梦，不觉又闻鼓角声。

随着“硝烟弥漫”的元旦和春节的临近，销售人员又该紧锣密鼓地忙活起来了。

岁末年终，对于销售人员来讲，是一个承上启下的“关口”。

在这个“节骨眼”上，销售人员不仅要赶在春节前想方设法去冲销量，以平衡淡季带来的“亏缺”，或争取在年底打一场漂亮的“翻身仗”，而且，销售人员还必须要考虑另外一个至关重要的事情，那就是要做年终收尾工作的销售总结。

年终总结的撰写很重要，它能为你一年的销售工作划上一个或完整或完美的句号，同时，还能帮你展望未来，让企业和领导由此看到你所负责销售区域的巨大潜力与广阔前景，从而能够给你更多的指导或更大力度的支持。

那么，如何来撰写年终总结，以更好地回顾过去，提升自己呢？

销售总结的内容，应该包括如下块面：

第一、年度销售任务总体完成情况：此部分要列出本年度公司下达的销售任务、实际销量、达成率、上年度同期销量、同比增长率等等。

这部分最能够直观地看出自己一年的销售状况，体现了自己一年的辛勤成果，因此，需要浓墨重彩地予以重点描述。

当然，我们也可以更细一些，将各个市场的销售达成状况，做一横向比较分析，也可以按照20:80法则，对市场进行分类管理，方便我们找到下一年度的销售增长点及需要重点扶持、提升或优化整合的市场。

附：年度各市场销量达成表(单位：)

这一模块，主要是做一个整体销售情况的展示或汇报，从宏观层面总结年度销售达成状况，并要“突出”在过去的一年里所取得的成绩和进步，它能够增强我们做市场的豪情和自信心。

当然，也要找出自己存在的一些大面上的不足或失误，以督促自己在未来能够更好地去改正或完善。

第二、以营销4p为基础，总结分析影响销售目标达成的一些主客观因素 1、产品：销售目标的达成与否，最直接的就是

各产品在市场上的表现，我们可以先从各产品在市场上的反应、销售达成及产品结构，尤其是各产品与上一年度相比的增减状况，来分析达成的原因或未达成的原因。

(附：年度分品种销量达成表)

如果企业推广的有新产品，我们也可以分析新品表现，尤其是对于竞品、经销商及市场增长带来的影响，包括新品是否具有差异化，卖点是否鲜明等。

2、价格：企业的产品价格在市场上有没有竞争力，产品的性价比是否高，都在一定程度上决定着区域市场的成败。

我们可以从产品价格制定策略，比如低定价的渗透策略，高定价的撇脂策略，价格跟随策略等的作用，以及价格梯次设计的合理性，渠道及顾客对于本品及竞品价格政策的接受程度等等，以此来检核价格的表现力。

以下是主销产品及对标竞品价格体系分析表，通过此表格，再结合swot分析法，可以得出我们的价格优势、劣势，存在的机会和面临的威胁，进而找到目标达成与否的价格层面的原因。

3、渠道：渠道是产品销售的“跳板”，渠道的结构、质量及精细化操作的程度，决定了产品能否快速到达消费者，并实现“从商品到货币这惊险的一跳”。

首先，我们要总结分析渠道结构对销售的影响。

渠道结构包括：

渠道的长度：指渠道环节的多少，比如零层渠道(直销)、一层渠道、二层渠道等；我们要检核是否根据不同的区域，采取了不同的渠道长度。

比如，成熟市场我们可以采取短渠道，非成熟尤其是地广人稀的区域，要采取长渠道。

渠道宽度：指合作渠道的数量：独家分销、选择分销、密集分销。

新市场可以采取独家分销，快速成长的市场要采取选择分销，根据地市场可以采取密集分销，我们是这样做的吗？渠道广度：是指渠道类型多寡：一种渠道还是多种渠道？可以分析一下，在市场上，是否将所有能够销售产品的渠道，都给开发出来了？渠道存在不存在较为单一的情况？渠道深度：是指对渠道操作的精细度：包括深度协销、深度分销等。

深度协销，是以经销商为主导，厂家协助；深度分销，是以厂家为主导，经销商做配合。

3、渠道：渠道是产品销售的“跳板”，渠道的结构、质量及精细化操作的程度，决定了产品能否快速到达消费者，并实现“从商品到货币这惊险的一跳”。

首先，我们要总结分析渠道结构对销售的影响。

渠道结构包括：

渠道的长度：指渠道环节的多少，比如零层渠道(直销)、一层渠道、二层渠道等；我们要检核是否根据不同的区域，采取了不同的渠道长度。

比如，成熟市场我们可以采取短渠道，非成熟尤其是地广人稀的区域，要采取长渠道。

渠道宽度：指合作渠道的数量：独家分销、选择分销、密集分销。

渠道深度：是指对渠道操作的精细度：包括深度协销、深度分销等。

深度协销，是以经销商为主导，厂家协助；深度分销，是以厂家为主导，经销商做配合。

企业是否根据具体的市场，来选择不同的分销模式？

分析当前渠道结构，我们要看它是否充分地结合了行业、企业、市场及客户状况，包括竞品采取了什么渠道模式，深度协销或分销这些渠道精细化方式对销售的影响。

总结这些，其实主要是找出它们的利与弊，以与时俱进，扬长避短。

其次，我们从渠道商的选择方面，比如，渠道重心是否下移，渠道客户是否有强烈的合作意愿和经销激情，是否具有服务意识，是否具有大进大出的物流、库管能力，是否具有分销能力，是否对不合格的劣质客户进行了汰换、优化，有没有开发新的渠道客户，来总结分析渠道与市场的匹配度。

再次，从渠道商的管控上，我们可以分析公司有没有制定和强化市场游戏规则，增加“犯错”成本？是否严格管控市场秩序，尤其是价格秩序，是否快速妥善处理跨区窜货、乱价等恶性冲突等，分析总结销售人员对渠道的控制能力及其对销售产生的重大影响。

另外，我们也可以从渠道覆盖率状况来进行销售总结分析。

产品再好，如果在渠道尤其是终端看不到，都只能是“养在深闺人未识”，要想实现最大化的销售，就一定要审视当前的渠道覆盖率状况。

我们可以从分管的各市场覆盖率提高还是降低来分析它对市

场销售的影响。

附：各市场覆盖率分析表

4、促销：促销拉动销售，促销效果的好坏，决定了一个市场的投入产出比。

以下表格是本品及竞品所采取的有针对性的促销活动及其效果分析，目的是找出差距，为制定下一年度的促销安排提供参考依据。

附：市场促销分析表

除此之外，我们还要从：促销是否选择了合适的时间、地点、是否选择了准确的目标对象、活动力度是否足够、赠品是否具有吸引力、目标顾客是否乐于参与、是否提前进行了告知、是否提供了价格外的价值、活动执行过程是否高效、预算执行与目标达成是否达到预期等，来进行全面分析总结促销执行的状况。

5、销售预算执行情况。

市场是需要投入的，一分投入一分回报。

因此，总结了产品、价格、渠道、促销之后，我们还要总结、分析销售预算的执行情况。

比如，公司是否按计划对市场进行投入了？费用是超了，还是节余了？在哪些方面的投入，取得了较好的效果？哪些投入，业绩提升不明显，下一年度需要改进？最后，销售目标是否完成，费用率是多少，与年初预算相比，是高了还是低了，来年的销售预算有何建议。

6、组织建设。

组织是销售的保障。

在总结里，我们也可以谈一谈在组织建设方面，我们所做的一些工作或取得的一些成绩，比如，在公司的指导下，制定了区域管理制度，招聘和培训了新的员工，帮助下属成为骨干，凝聚了大家的士气等等。

一位销售主管在总结中这样写道：“在过去的一年，我们围绕‘让公司满意、客户满意’两大准则，打造教导型服务团队，从改善终端入手，开展现场管理与走动管理??”提纲挈领地总结了他在团队建设方面的一些做法。

当然，如果是业务员，我们也可以写如何帮助经销商打造团队，如何对经销商的员工进行传帮带，如何制定经销商员工管理手册等等，让主管领导看到我们工作的高度，以及一些创新性的做法，从而为自己能够升任更高的职位做些积累或铺垫。

除了以上六个方面之外，如果不是上交考评的年终总结，我们还可以对自己其他方面的目标达成情况，来做一个全面梳理。

比如，生涯目标：晋升的目标是否达到?收入目标：是否实现了自己想要的报酬;进修目标：有没有参加外部的一些培训班或研修班等??对这些目标进行总结的目的，是给自己来年一个更大的驱动力，激发自己的热情，信心满怀地迎接新的挑战。

第三，归纳存在的问题及不足

其实，在第二块里，我们已经对影响销售任务达成的一些不利的方面进行了总结和分析，在这里，我们只不过要形成一个纲领性的归纳，以期公司能够重视或改善。

1、公司存在的一些问题和不足。

比如，产品质量不稳定、老化严重、新品推出不及时、价格缺乏竞争力、企划力弱、促销形式单一、产供销不协调，促销审批太慢、财务不能及时对账及结算返利等。

2、市场存在的一些问题。

比如，“夹生”市场，以往遗留问题未解决，经销商墨守陈规、小富即安、“坐商”观念严重，分销客户设置不合理，竞品投入力度较大等等。

3、给出问题解决的方向或改善的措施建议。

这里有两点要注意，一是“多提建议，少提意见”，意见是光抱怨，却没思路，建议是，不仅指出问题，还给出解决的方向或方法。

二是多出选择题，少出问答题。

意思是可以给出几个让领导去选择的解决方式，不要问领导这些问题怎么处理。

第四，充满希望，寄予未来

既总结了成绩或成果，又分析了问题和不足，接下来应该是表决心的时候了。

因为除了做销售总结之外，销售人员还要做具体的年度销售计划，所以，在这里，可以简要地讲一讲自己未来的大致思路或做法等一些方向性的东西。

比如，一个业务员写到：“在新的一年里，我会管好自己的腿：勤于拜访客户；管好自己的嘴：不吃客户的饭；管好自己的手：勤理货，做好终端陈列与生动化建设；管好自己的脑：凡事多

总结，勤思考，爱学习??”从而让领导看到一个很有干劲的销售人员的形象。

当然，我们也可以写一些迎合上级的“好听”话，诸如：在公司的大力支持下，在某某总监或经理的指导下，我们区域将齐心协力、励精图治，坚决完成公司交给我们的销售任务，为公司辉煌灿烂的明天而努力奋斗等等，表心迹，扬斗志，让人看了热血沸腾。

年终总结，是销售人员对过去一年成绩的展现，也是对即将到来的一年做未来展望。

它通过总结分析影响销售达成的一些关键要素，尤其是深层次挖掘一些未达标的核心原因，能够有助于下一年度销售目标的更好达成。

对此，销售人员要从思想上予以足够的重视，一份规范而有文采的销售总结，对销售人员新年度的职务、岗位、销售区域等，都有可能产生很大的影响。

最后，为了做好年终总结，销售人员还需要通过一些图表工具，比如销售曲线图、扇形图、柱形图等，来直观了解一些销售数据变化状况及内在的规律，并要注重平时对各种销售数据的收集和整理工作，只有这些基础工作做好了，我们做年终总结报告时，才会省心省力，才会顺风顺水。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从

工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，工作时间以来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务

对领导安排的工作丝毫没有马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面积极考虑并补充完善。

但我今年没有完成自己的年销售任务，现分析说明原因：1、今年南京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个新的变压器制造企业，因此对于这里公司领导的考察我公司、认可我公司，是我在这里最大的工作任务；2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可；3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

三、电气产品市场分析

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内

蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

四、xx年区域工作设想

总结大半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习。xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(1) 依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

(2) 为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以便形成代理大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

(3) 自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(4) 为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

五、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

销售月总结与计划篇三

我于__x年__x月份任职于____司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将这一年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客

户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

一、当年市场工作总结

1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何□a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实(数据)，简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人(经销商和对应的销售人员)，对各种资源进行合理的配置。最好用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，

但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

在200x年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选择一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

200x年的计划如下： .

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在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。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

销售月总结与计划篇四

在一年中，通过市场部全体员工共同努力，使我们公司的产品知名度上升，在河南市场上渐渐被客户所熟识，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。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

下面是公司2__年销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的不是很好。在河南市场上，__产品品牌众多，由于比较早的进入河南市场，__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司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；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写个人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)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面

对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在__区域，因为__市场首先从__开始的，所以__市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南__市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

2__年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，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于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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是与整个公司的员工综合素质，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，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

销售月总结与计划篇五

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在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。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，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。

四;今年对自己有以下要求

1. 每周要增加__以上的新客户，还要有____潜在客户。
2. 做好电话销售工作总结，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. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一直的。
5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
6. 对所有客户的工作态度都要一样，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。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
8. 自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的，拥有健康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. 为了今年的销售任务每月我要努力完成____元的任务额，为公司创造更多利润。

销售月总结与计划篇六

如果人生需要一个完美的符号，没有比微笑更合适的了。今天本站小编给大家为您整理了销售月总结计划，希望对大家有所帮助。

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，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；在公司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！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；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，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，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；看着一个一个项目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，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售

人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员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) 具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

(3) 善于总结与自我总结；

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更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

转眼间，入发展公司已经两年半时间了，xx年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我感觉房地产行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了xx年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

(一) 市场形势分析

由xx年10月4600元/平方的均价开售,客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化,土地资源短缺,土地价格随即飞涨,证券市场的全线飘红,加上外来投资者的追捧,令楼价在短短的半年时间里,升幅达到70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面,可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长,由于全国范围的炒楼风气的兴起,令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住,有人没房住的局面,属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房,每平方最高单价竟达到了1xx0元/平方,跟本无法想象。到了年底,国家为了防止经济过热,陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐,个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况,由于银行政策的收紧,证券市场的不稳定,很多投资炒房者也退出了市场,购房者的态度亦由热变冷,购房者亦持观望态度购房,希望楼价会有所回落。回望过去,展望未来,本人觉得房地产市场还是比较健康的□xx年的房地产市场,随着银行放宽资金政策,证券市场或会回升,必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展,楼价应该会逐步回升,公司在xx年亦会有新盘推出市场,应该会有比较好的发展空间。

(二) 工作汇报

xx年的销售业绩比xx年稍有上升,全年共销售单位107套,销售总额为31047344元,面积为9353.78/平方,可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下,同事的帮助下,工作能力也得了很大的提高。在实际工作中,我认真完成工作,虽然有时也会有出错,但我也能端正态度,诚心改正,工作亦得到了上级的肯定。我决心在xx年更加努力工作,积极思考,在销售方面加强自身的硬件,学习更好的销售技巧,令自己有更大的提升。

(三) 小结

总结本年的总体销售市场,对比上一年还是比较理想,发展商

亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望xx年,本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战,为公司更好的发展作出贡献,为来年创造更大的利润。

(一)努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍

惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

(三) 严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

(四) 存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

销售月总结与计划篇七

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，____元，纯利润____元。其中：打字复印____元，网校____元，计算机____元，电脑耗材及配件____元，其他：____元，人员工资____元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。__年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润____元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在____元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润____元；多功能电子教室、多媒体会议室____元；其余网络工程部分____元；新业务部分____元；电脑部分____元，人员工资____元，能够完成的利润指标，利润____元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办__成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把____司建成平谷地__计算机的机构。