

# 个人销售岗位工作总结(优秀7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 个人销售岗位工作总结篇一

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。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。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然\_\_\_\_\_行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？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。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

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)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 个人销售岗位工作总结篇二

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。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。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？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。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，

总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

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) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 个人销售岗位工作总结篇三

7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，所以我们要用的激情投入到工作中去。

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。

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产品推介。

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！

## 个人销售岗位工作总结篇四

踏入新的工作岗位后，经过这段时间的锻炼，使自己的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了

更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到最好，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是能力问题，我觉得可以分成专业能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20xx年是不平凡的一年，我们经历了公司刚刚起步，资金短缺，区域保有量不足以及价格混乱带来的不利影响。公司员工在董事会的关怀指导下，抓住机遇迎接挑战。

20xx年已经过去，新的一页已经掀开，回顾过去的一年，在董事会及日产公司的指导下，通过员工齐心协力，我们取得了可喜的'成绩，完成了20xx年的任务指标，公司业绩也在稳步的增长。同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工，他们在自己的岗位上兢兢业业、一丝不苟、他们对顾客用心服务、无怨无悔。在新年到来之际，我代表xx店向关心支持江河店的董事长表示衷心的感谢，向在岗位上付出艰辛的全体员工表示亲切的慰问!-店于20xx年3月xx日正式开工建设，

历时4个月建设完毕并于20xx年7月开始试营业，8月24日正式开业。公司注册资金500万，耗资250万建成了xx一流的标准汽车4s店。

在短短的半年时间里，公司全体同仁在“立足xx服务胶东”的公司精神指引下，团结一致朝“建设‘打造模范4s’”的目标努力。公司现有员工44人，其中专科及专科以上学历21人。先后有16人参加了厂家开展的各项培训，全部取得了优异的成绩无一人补考，共花费培训费用8万余元，获得厂家颁发的证书7份。

20xx年是不平凡的一年，我们经历了公司刚刚起步，资金短缺，区域保有量不足以及价格混乱带来的不利影响。公司员工在董事会的关怀指导下，抓住机遇迎接挑战。销售部20xx年度整车销售目标为120台，实际达成127台，年度达成率105.83%；cs秘密检查第四季度整体得分：89.31，大区排名：第16名，全国排名：第45名。售后服务部售后产值达43万的好成绩，为20xx年工作奠定了良好的基础。

回首过去，展望未来，在新的一年里，我们既要居安思危，增强忧患意识，又要振奋精神，充满信心，增强迎接挑战的勇气，认清发展形势，坚定发展信心，把握发展机遇，找准发展重点，公司上下团结一致、埋头苦干、求真务实、开拓创新，就一定能在激烈竞争的汽车行业中赢得主动，走上持续发展的健康道路；我们要抛弃思想包袱，摒弃私心杂念，把全部精力投入到各项工作中去，以实际行动唱响发展的华彩乐章！

## 个人销售岗位工作总结篇五

虽然xx月虽然销量很不错，但是相比xx年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

有很多不足之处：

- 1、追踪不是很到位。
- 2、回访也不是很到位。
- 3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）。
- 4、没带人去发传单。
- 5、我们没有外拓都是0。

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在xx月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。争取把销量提上去。大家一起努力！

## 个人销售岗位工作总结篇六

\_\_年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的`工作总结经验教训的时候了。

### 1. 对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和地区的客户建立了商业合作关系。

### 2. 注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用[]xx年成功把xx品牌产品销售到xx[]就目前来说，销售情况良好。

### 3. 对老客户的优质服务。

重点为xx客户xx和xx客户的跟踪和服务□xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年xx对eu2标准的实施，历时6个月□25cc汽油锯问题现也得到了解决。

#### 1. 产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

#### 2. 跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点□xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的□xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

## 个人销售岗位工作总结篇七

20\_年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20\_年x月x日，才有

幸加入\_公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

## 一、第3季度工作总结

### 1、销售任务完成情况

1)第3季度轿车部共销售\_x台，我个人销售\_x台，其中\_车\_台，\_车\_台，\_车\_台，占轿车部总数的\_%。

2)结合总办销售工作安排，每位员工轮流到\_飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有x个。有力的给竞争对手一个重要打击。

### 2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

### 2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会

从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

## 二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！