

最新销售员季度工作总结报告(模板5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

销售员季度工作总结报告篇一

1、销售目标

(1) 区域业绩目标落实到位

(2) 第一季度方案实现40万业绩(1月份做好铺垫工作，2、3月份必需做到40万业绩)

2、客户分类

重点客户：南方电网超高压公司、广州供电局变电一部、变电二部、广东电网电力科学研究院，佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局，肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局。

一级客户：广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局、番禺供电局、白云供电局、花都供电局、增城供电局、从化供电局，南海供电局、顺德供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、广宁供电局、云浮供电局。

3、业务员重新调整：

调整相关措施：

(3) 方案社会招聘2人，工作经验及相关行业履历！

4、业务员培训

(1) 针对性找出客户需求产品

(2) 针对性的产品培训

(3) 针对性业务技能培训

5、工作安排及目标

(2) 1、2、3月份落实市场方案销售任务，业务人员销售任务分配(广州20万、佛山10万、肇庆10万)

(3) 带业务员熟悉客户各个部门人员

(4) 重点培养有潜力的销售人员

(5) 做好陪跑工作

(6) 自己以重点客户及客户领导公关为主要工作

(7) 为与客户加强交流，增进感情，对重点客户每周拜访两次;对一级客户每周拜访一次;对于其它客户根据实际情况安排拜访时间(但必需做到至少两周拜访一次)。

(8) 了解客户根本情况(附表)

(9) 了解客户对产品实际需求并提交详细清单

6、落实产品交流会

针对重点客户开展产品交流会，主要联系该单位生技部门负责人，安排该单位及其下属供电所相关人员来参加产品交流会!

销售员季度工作总结报告篇二

公司员工销售员应加强学习**公司专业知识，踏踏实实的工作，加大宣传，扩大市场。下面小编为你提供销售员第一季度工作总结范文，希望你有所帮助！

一、第一季度的工作小结

今年第一季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长16.77%，其中瓶装水增长26.4%，配制奶增长8.52%，发酵奶增长15.66%，碳酸饮料负增长28.97%，果汁饮料增长62.36%，茶饮料增长45.09%，八宝粥增长32.58%，纯牛奶、花式奶负增长49.33%；但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少5.21个百分点，其中瓶装水少2.76个百分点，碳酸饮料多负27.11个百分点，八宝粥多增26.13个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%，反差极大，果汁饮料落后11.82个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

二、目前主要存在的问题

1经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的67.24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2经销商、业务员无法进行全品项销售

公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%20%，就要增加1020个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3 经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因此各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4 厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经

销商的制约并未按公司要求去运作;二是经销商受我们业务员的欺负,亦不按公司的要求去运作,有时不会给经销商带来损失;三是经销商与业务员关系太密切,甚至成为利益共同体,骗取公司的政策,牟取私利。这些现象都有不正常,必须坚决取缔!最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人员上告现象,公司认为这种状况是绝不正常的,与公司行事的风格格格不入,一旦查明真相,坚决查处,公司认为有什么问题可以直接向上级反映,但决不允许帮结派;公司相信的是事实下成效,而不是相信人多与口头表面现象,各省要端正风气,我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系,而不应该有其它的关系形式的存在。

5 业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议,发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位,而且营销策略方式几乎没有,唯一的法宝就是一味低价倾销,生意越做越死,而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍,是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍,是出一个新产品打响一个新产品的队伍,当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司,希望宁可贴我们费用,让我们不涉及茶饮料,而如今我们是出一个新品败一个新品,搞得经销商商都胆战心惊。而且当初人没有现在多,销售人员的收入出没有现在多(按人事部汇总统计xx年省能经理人均收入22.46万元,区域经理人均收入为9.14万元、客户经理人均收入为4.78万元)但效率与业绩都比现在高得多,而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处,当然也更难说如何执行公司的指令与政策了,公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行,因此公司认为迅速整顿队伍,激发销售员激情与斗志是当务之急,否则是打不好仗的。

《销售员第一季度工作总结范文》全文内容当前网页未完全显示,剩余内容请访问下一页查看。

销售员季度工作总结报告篇三

一个好的房地产营销方案必须有一个好的方案书，以在整体上把握整个营销活动。

市场营销方案更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销方案。

1. 房地产营销方案的内容

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销方案十分重要。一般来说，市场营销方案包括：

1. 方案概要：对拟议的方案给予扼要的综述，以便管理局部快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 时机与问题分析：综合主要的时机与挑战、优劣势、以及方案必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定方案在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成方案目标的主要市场营销方法。
6. 行动方案：本方案答复将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
7. 预计盈亏报表：综述方案预计的开支

8. 控制：讲述方案将如何监控。

方案书一开头便应对本方案的主要目标和建议作一扼要的概述，方案概要可让高级主管很快掌握方案的核心内容，内容目录应附在方案概要之后。

方案的这个局部负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

1. 市场情势

2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4. 宏观环境情势

应说明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

应以描述市场营销现状资料为根底，找出主要的时机与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

1. 时机与挑战分析

2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与时机和挑战相反，优势和劣势是内

在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势那么是公司要改正的东西。

3. 问题分析

在这里，公司用时机与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在方案中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术确实立。

此时，公司道了问题所在，并要作为与目标有关的根本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标-----财务目标和市场营销目标需要确立。

1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

2. 市场营销目标财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，那么其必须售出90套房屋。

目标确实立应符合一定的标准：

各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。

各个目标应保持内在的一致性。

如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

效劳：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

销售员季度工作总结报告篇四

20xx年的第一季度已经过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的`更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

销售员季度工作总结报告篇五

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不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的7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。

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。