

最新销售团队年度工作总结(优秀7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售团队年度工作总结篇一

- 1、明确团队整体的任务。
- 2、确定主要目标。
- 3、保证队员都有明确的、感兴趣的'任务。
- 4、保证队员的绩效能够被评估。
- 5、保证团队绩效可以监控，队员可以得到有关个人和团队的绩效反馈。
- 6、建立常规的团队沟通方式。
- 7、制定多种方案，以备不测。

团队成员之间有效沟通，分享经验。

主动寻找问题，并能有效解决问题。

成员之间相互补充，优势互补

团队目标及成员的角色，职责明确，相互间诚恳交流信息。

由于销售人员本地化、流动性大，因此要树立战略意识，逐步建立、巩固、发展、销售队伍。

明确人数、素质、能力要求，把好招聘关，科学测评应聘者，挑选德才兼备者。

产品知识培训，

销售技巧培训，考核上岗。

公司制度学习，一来就要知规矩。

明确任务，用人所长，合理配备销售人员。

防止不良风气蔓延，腐蚀整个队伍

销售队伍的建设是销售经理们唯一最重要的责任。无论你的管理职责是什么，你的业绩都将在很大程度上由你的下属实现其目标的有效性来判断。

- 1、销售目标达成率；
- 2、毛利目标达成率；
- 3、应收账款回收率；
- 4、每天平均访问户数；
- 5、客户数量；
- 6、产品比例等；
- 7、制度遵守情况。

销售团队年度工作总结篇二

- 1、年度销售目标600万元；
- 2、经销商网点50个；
- 3、公司在自控产品市场有必须知名度。

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观，随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：

- 1、夏秋炎热，春冬寒冷；
- 2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；
- 3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；
- 4、长株潭的融城；
- 5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；
- 6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商

的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作，对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式，为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就能够挤进湖南市场，目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展，在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展；

5. 致力于发展分销市场，到20__年底发展到50家分销业务合作伙伴；

6. 无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展。

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、

经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场——长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场——郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场——娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场——吉首，永州，益阳

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系，严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间，为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴，二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议;b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上;c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场;d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场;e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量，要快速的增长，就要采用推动力量，拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸;b.战胜自我;c.专业精神

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。
团队建设扁平

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(4) 编制销售手册;其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和带给的支持等说

明。

销售团队年度工作总结篇三

刚做销售员或者刚到一个新的公司，你所要做的工作是先了解产品，再了解销售渠道，再了解市场。先不忙着写销售计划书，等你觉得对市场情况，产品情况都有一定的了解后，就要写出第一份销售计划书。这份计划应该是你销售思路的体现，并不需要写出具体的任务，只需要写出你自己销售途径，怎样培养客户以及你对产品销售的熟悉。总之，是一份销售渠道和销售方法的概要。当你已经更进一步得了解市场后，再对自己的计划做以调整和补充。一般写销售工作计划书包括以下几个方面：1. 市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。2. 销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和办法。3. 客户治理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们进步销售或购买；对潜伏客户怎样进行跟进。我觉得这一点是非常重要的，应在计划中占主要篇幅。4. 销量任务。就是定出公道的销售任务，销售的主要目的就是要进步销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。完成了，要总结出好的方法和模式，完不成，也要总结，还存在的题目和困难。5. 考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。6. 总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。营销销售营销师销售培训营销培训电话营销更多文章来源[]/news/31/优秀推荐：工作计划的重要性办公室工作总结与计划职场规划之年终总结怎么写?写好2009工作总结的五大要点职场牛人总结的面试成功守则友情链接：杭州人才网浙江人才网杭州招聘网浙江招聘网

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

销售团队年度工作总结篇四

计为了顺利实现公司的既定销售计划及任务，有必要建立一个完整的，富有卓越销售力和工作效率的销售团队，是整个销售部正常运作，发挥销售的组织、控制和调整作用，进而保证销售计划和销售目标的顺利实现。

本计划主要针对销售部体系、职能范围内的组织和管理；销售团队建设和培训；销售团队激励机制等作一规划，以期顺利有序的完成销售团队的组建，进入销售工作的实际开展中。

目录：

一、销售团队的组织架构设计

二、销售团队的激励制度

三、销售团队培训

四、管理流程制度化

销售团队的组织架构设计

销售经理：制订销售计划、确定销售政策、设计销售模式、销售业绩的考察评估、销售渠道与客户管理、销售情况的及时汇总、汇报并提出合理建议。

销售主管：

- 1) 完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求；
- 3) 不断建立和完善销售网络，带领和督促销售成员达到既定销售目标；
- 4) 完善重点潜在客户的跟进工作，完成重点客户的跟进和维护；
- 5) 勇于探索和创新，善于将自己和销售成员的工作经验加以归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。

销售专员：

1、建立团队文化的几点要素

- (1) 成就的认同。
- (2) 互相协作，不推诿，不抱怨。
- (3) 有共同地切实可行的业务目标和实行路线。
- (4) 竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

- (1) 每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。
- (2) 安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有

牺牲者。

(3) 内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

(4) 鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

(5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司知道。

销售团队的激励制度

根据个人的能力设置不同的职位来激励和肯定销售团队成员的能力。如：成员--销售组长--销售副经理--销售经理，等。

设置不同的业绩奖励可以激发销售人员的斗志和激情，从而使工作更加有意义，从而会给公司带来更大的效益。

如：月销售100万的产品提成1万，月销售200万的产品提成3万，等。

公司设置福利可以增进公司和员工的感情，可以为公司留下雄厚的人力资源，能够更好的发展公司。

销售团队培训

定期组织销售人员做产品知识的培训，加深对产品的认知及熟练运用实际当中，让销售人员快速掌握商品构成要素及用途等，正确熟练的在操作当中解答客户所提问的疑问并推荐相关的产品。

定期组织销售人员做客服销售相关的销售技巧的培训，增加销售人员的'相关销售技巧和经验，使其能更好的把握客户、更好的转化客户，从而销售更多的产品，为公司创造更多更大的价值。

公司定期可做一些其他的培训，如：礼仪、礼节等方面的培训，提高公司销售人员的素养和素质，从而提高公司的形象。

管理流程制度化

完善完美的销售的前提条件是有一个销售流程的制度化，通过这个制度化，公司才能按照完美的流程来不断的发展壮大！

销售团队年度工作总结篇五

做到“走在前面，面对才能”。市场变化像电子更新周期那样快，一步小心就被新产品给替换。如果我们不学习，不接受新知识，不自我审视，那么就会被新环境下的市场所替换。所以我们在自我认识上要跟着时代步伐走，甚至要超越时代的步伐，只有在自我认识的基础上明白我做什么。为什么而做，要怎么做才能做到，而这些认识必须体现到工作中去，在每一个店面里，我们面对经销商，面对营业员，面对消费者，必须在自我认识清楚的前提下，去满足他们及他们的需求，才能解决问题，才能提高业绩，提高自己。

做到“四心”。哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师”。所以心态的层次高度决定了命运发展的方向。在工作中面对自己，我们必须拥有一颗乐于工作和解决问题的心；面对经销商，我们必须拥有一颗乐于协助开展市场工作的心；面对店员，我们必须拥有一颗善于引导和培养的耐心；面对消费者，我们必须拥有一颗不厌其烦的心。

做到“把握重点，产生销售”。记得有这么一个故事说：“一天一位女士到店里买鞋，在试穿了很多双以后还是不满意，其服务店员发现该女士的一只脚比另一只脚大，于是就对该女士说，你的一只脚比另外一只脚大些，因而穿起来不是很舒服，所以.....没等店员说完话，该女士就走了。同样，该女士进了另外一家鞋店，在同样的问题下，服务店员对该女

士说，你的一只脚比另外一只脚要小些，可能穿起来会有感不适。随后该女士在这家店买走了两双鞋子。这个故事告诉我们，只有把话说到点子上了，成功销售的机会才会更大。这就要求我们必须不停的在工作中去学习，去锻炼口才，掌握与人打交道的方法。只有在积累了的技巧的基础上，我们才能在每一次工作中面对经销商，店员，消费者圆满的营销价值。

做到“切入实际，找到问题的解决方法”。在市场中，我们的品牌在某些地方由于跟经销商合作原因致使被排挤，失掉优势，使得公司直营后一时半会无法赢得市场。所以这就得要求我们在该地区多考虑，多下功夫，把市场做活起来。怎样做好市场，我们必须做好客观市场调查，市场分析，利用市场策略，改变现有促销手段，通过对店址，门面，装潢，图像效果，背景音乐，公关广告手段带活市场。例如需要这些方法的市场有福泉等。

“极度推崇5s理论”。销售导购的5s就是微笑(smile)迅速(speed)诚恳(sincerity)灵巧(smart)研究(study)

销售团队年度工作总结篇六

作为交通行业销售，自己的岗位职责是：

- 1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标；
- 2、努力完成销售过程中客户的合理要求，争取客户信任，提供完成可靠的解决方案；
- 3、了解并严格执行销售的流程和手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策；

6、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者

7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

8、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己到岗至今已有近半个月的时间，期间在公司的安排下参加了杭州总部组织的交通行业销售培训，现对公司产品有了一个虽不深入但整体完整的了解，对产品优势和不足也大家深入沟通过。为积极配合销售，自己计划设想努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划设想认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

2。见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合集成商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5。填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合集成商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。集成商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并

及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目方案设计，为集成商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中，提前两天整理好相应的授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9、争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询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，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询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。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数。安装基本能做到有问必答、必答。

智能交通市场整体前景看好，智能交通本质上就是交通行业的信息化。中国智能交通市场主要包括城际高速公路通信监控收费系统、城市交通综合管理系统等。目前国家正在大量投资与交通基础设计的建设，预计国家每年对智能交通系统建设的投入在50亿到70亿之间，其中还并不包括一些中小城市的一些btbot或自筹资金的项目。而电子警察、卡口、号牌识别等产品在其中的占有比例超过20%。

北京区域虽然市场潜力巨大，但公司销售目标以集成商为主，大多数集成商以项目建设为公司的主要业绩，其中较大的集

成商项目的建设的范围一方面遍布全国，一方面又呈现分散的趋势，无法形成有效地、紧密相连的网络。

我公司产品在智能交通领域中略显单一，这些就要求我们一方面要通过渠道销售，争取公司产品在北京市场上的占有率，快速凸显自身优势形成品牌效应，打品牌战，打价格战；另一方面又要在前期尽可能地广泛收集信息、跟进客户、跟进项目，提供完善的售前售后服务以及系统的整体解决方案。

1、尽力发展新客户，维护好原有客户，对有潜力客户多关注，并把所有的产品包括摄像机进行更深层次的推广。近期已经开始给各个具有行业背景的集成商做产品技术交流。新年假后，将拜访博瑞凯诚、美能等公司进行技术交流及产品测试。

2、对有特殊行业背景的客户，一定要做出拜访计划，定期的见面沟通，频率至少每周一次。只有这样才能真正把工作做细。

3、国家在治理城市交通拥堵方面大力投入，有些公司正在积极的参与到交通行业中。现有做城市交通，尤其是系统集成的这些客户，在11年是关注的重点。已经跟几家做过沟通，约见他们更高层次的领导，以求达成公司与公司之间的战略性合作。目前的工作还停留在与他们招投标、商务部门的沟通上。

4、关注ipc的市场推广，加强其与nas产品的配合使用。

6、应收款方面，也尽量不要放账到年底来回收，平时就做好控制管理，也能减少不少因应收款带来的工作量。

以上就是我对20xx年工作计划，不够全面之处，请求领导能够给予指正。

希望xxxx年能是我给公司带来惊喜的一年！

销售团队年度工作总结篇七

为了顺利实现公司的既定销售计划及任务，有必要建立一个完整的，富有卓越销售力和工作效率的销售团队，是整个销售部正常运作，发挥销售的组织、控制和调整作用，进而保证销售计划和销售目标的顺利实现。

本计划主要针对销售部体系、职能范围内的组织和管理；销售团队建设和培训；销售团队激励机制等作一规划，以期顺利有序的完成销售团队的组建，进入销售工作的实际开展中。

目录：

一、销售团队的组织架构设计

二、销售团队的激励制度

三、销售团队培训

四、管理流程制度化

销售团队的组织架构设计

销售经理： 制订销售计划、确定销售政策、设计销售模式、销售业绩的考察评估、销售渠道与客户管理、销售情况的及时汇总、汇报并提出合理建议。

销售主管：

1) 完成上级领导制定的销售拓展目标以及团队业绩要求；

3) 不断建立和完善销售网络，带领和督促销售成员达到既定销售目标；

4) 完善重点潜在客户的跟进工作，完成重点客户的跟进和维护；

5) 勇于探索和创新，善于将自己和销售成员的工作经验加以归纳和提升，向上级领导提供可行性建议。

销售专员：

1、建立团队文化的几点要素

(1) 成就的认同。

(2) 互相协作，不推诿，不抱怨。

(3) 有共同地切实可行的业务目标和实行路线。

(4) 竞争，团队内部的竞争以及团队之间的竞争。

2、建立共同目标观念

(1) 每个团队的成员必须相信，当公司获利时，他们也会得利。他们必须相信，当区域的运作顺利时，他们也是赢家。

(2) 安排有赢家的善意竞争，但如果达成目标的话，就不要有牺牲者。

(3) 内部竞争是健康的，不是特别指明某个业务员对抗另一个业务员。

(4) 鼓励团队中的成员一起努力。要他们彼此帮忙，平衡优缺点。

(5) 销售团队中任何人的杰出表现都要让公司知道。

销售团队的激励制度

一、职位的奖励

根据个人的能力设置不同的职位来激励和肯定销售团队成员的能力。如：成员—销售组长—销售副经理—销售经理等。

二、业绩的奖励

设置不同的业绩奖励可以激发销售人员的斗志和激情，从而使工作更加有意义，从而会给公司带来更大的效益。

如：月销售100万的产品提成1万，月销售200万的产品提成3万等。

三、福利的奖励

公司设置福利可以增进公司和员工的感情，可以为公司留下雄厚的人力资源，能够更好的发展公司。

销售团队培训

一、产品知识的培训

定期组织销售人员做产品知识的培训，加深对产品的认知及熟练运用实际当中，让销售人员快速掌握商品构成要素及用途等，正确熟练的在操作当中解答客户所提问的疑问并推荐相关的产品。

二、客服技巧的培训

定期组织销售人员做客服销售相关的销售技巧的培训，增加销售人员的相关销售技巧和经验，使其能更好的把握客户、更好的转化客户，从而销售更多的产品，为公司创造更多更大的价值。

三、其他培训

公司定期可做一些其他的培训，如：礼仪、礼节等方面的培训，提高公司销售人员的素养和素质，从而提高公司的形象。