

# 商场销售员半年度工作总结 销售员半年度工作总结(实用5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商场销售员半年度工作总结篇一

明确工作目标，提升行业自律水平，促进市场规范健康发展去年伊始，协会及时召开五届四次理事会，对过去一年的工作进行了总结，确定了xx年工作思路，按照省保监局和省协会的部署和要求，明确提出新的一年要以提高全行业经营效益，防范风险，强化自律成效，提升行业自律水平，促进业务规范健康发展作为协会工作目标，重点从三方面抓起：第一，依据监管的重点，根据市场不同阶段存在的问题，确立财险、寿险、中介保险市场自律工作重点；第二，在自律方式上坚持省市联动原则的同时，侧重自律关口前移，从源头上事先预防苗头性问题，提升会员单位合规经营意识，做到事前早发现，早解决；第三，不断完善行业自律工作机制，创新突破自律手段，保证市场有序竞争的发展环境，提高行业自律成效和水平。（一）财险方面：以车险业务为核心，切实加强财险自律管理。一是不断完善财险自律公约和规定，规范市场经营行为。针对地区市场运行情况，协会秘书处严格执行省协会制定的财险有关自律公约规定外，去年先后制定下发了5个文件：如《锦州市保险行业大型商业保险投标业务自律公约》、《关于进一步做好交强险承保服务工作的紧急通知》、《关于对20xx年一、二、三、四季度车险业务自律检查情况的通报》等。

## 对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、 服务流程标准化
- 2、 日常工作表格化
- 3、 检查工作规律化
- 4、 销售指标细分化
- 5、 晨会、培训例会化
- 6、 服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我xx公司的专用汽车销售量。

## 对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体

销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分

发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司xx年公司各项工作的顺利完成。

看完了最新的汽车销售员年底总结，希望你自己的也可以写出来了。

现将xx年锦州市保险行业工作，作如下述职报告：在过去的一年里，我市协会在省保监局、辽西监管组、各位理事的正确领导下，在省协会的指导关怀下，在会员单位的大力支持和秘书处全体同志的共同努力下，紧紧围绕全行业“转方式、促规范、防风险、稳增长”中心工作，认真履行协会工作职责，以强化自律服务为重点，以创新服务会员单位为工作目标，以加强自身建设，提高专业化水平为基础，在辅助政府监管，服务会员单位，加强自身建设，促进地区保险业务持续健康发展中发挥了积极作用，圆满完成了协会各项工作任务，具体归纳总结如下。

记得上次写工作心得的时候，我几乎是毫无头绪，半天也写不出什么心得体会。因为那个时候刚接触到不同行业的人和事，还处在对新工作的学习期，所以只能简短的说些琐碎的事情。而今，在这工作快半年了，工做和生活上都有很多的改变，工作方面也有很大进步，无论那个方面都可以得心应手的了。光阴似箭日如梭，转眼间半年已经过去。回顾半年来的工作，可以说是受益多多，体会多多。同时，也让我有了新的进步：

一、加强了对产品的学习，不断提高了业务素质，通过半年的学习和前几天店长对我们店内员工进行专题销售技能的讲解，在提升导购技巧能力方面取得了很好的效果，组织讨论学习销售理论，并举例运用实践和交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大，让我加强了注重细节工作态度和销售上的语言功底。

二、积极工作，完成各项任务，在上班之前，努力把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照店长的安排，认真做好了每位进店顾客的产品宣传和营销，全方位为顾客搞好服务。

三、货品管理方面也有了很大的进步，店里现有货品的数量、价格都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》，店内盘点工作实行交接盘底的制度，效果也很明显。通过吸取上次的失误教训，现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高。

## 商场销售员半年度工作总结篇二

回顾xxxx年的工作，我们资生堂品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了资生堂在“亚洲范围中压倒性领先的地位”。作为资生堂的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，xxxx年我们店专柜也较20xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

截止到xxxx年月日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升（下降）%。本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

### （一）新会员拓展

截止到xxxx年月日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了%。

### （二）老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜（占有情况），洗面奶（占有情况），由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

xxxx年即将过去，在未来的xxxx年工作中，本柜台力争在保证xxxx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在xxxx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

从事销售工作，可以说是众行业中较为锻炼人的一项工作，这份工作会给人很多压力，承受能力的锻炼，同时也随之成长，销售员工作总结报告。做了一段时间的销售工作，以下一起来看看一位销售员工作总结：

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，

原因在于集团总部结款不及时□xx年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，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。

总结一年来的工作，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、全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；
- 3、确度，仔细审核；
- 4、物的及时处理；
- 5、的维系，并不断开发新的客户。
- 6、每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

- 1、的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2、回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3、购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4、应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5、门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6、及派车问题。

7、品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

## 商场销售员半年度工作总结篇三

从事销售行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重



要的是自己的一种心态。今天本站小编给大家为您整理了销售员半年度工作总结，希望对大家有所帮助。

## 一、2-x年销售情况

2-x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*万元，产销率95%，货款回收率 98%。

## 二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市-xx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

## 三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，

利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

#### 四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

#### 五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

自x年4月17日我加入行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责\*项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

一、工作总结营销策划员转正工作总结房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

广告跟进广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况(工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦)，将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽

误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做得好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

推广计划刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人！

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点；另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

会议纪要记录每周例会的会议纪要我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中

的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

二、存在问题和今后努力方向在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师！

三、结语在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌！

从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自己的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到非常荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力可以给与我推动力，在这里我也想与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自己在打开一片天地经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

做为一名在广发银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一直以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

### 1、对自己要有信心。

在我刚开始从事营销工作的时候，要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，后来领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已经成功了一半。

2、给自己在不同时期制定一个力所能及的目标每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，这种情况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标3、要瞬间获得客户的信赖在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感、信赖。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾心。

4、在营销失败中学到新知识常言道：“失败乃是成功之母”！在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事物的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些心得体会，如果我们能做到：“把握现在、向过去学习、着手创造将来。想象一个美好的将来是什么样子的，制定一个切实可行的计划，今天就做些事情使之成真。

## 商场销售员半年度工作总结篇四

天气越来越冷了□xx年已接近尾声了。年终总结却不知如何下笔，因为有太多的故事，太多的感动，太多的酸甜苦辣，不知从哪件事情说起！

从xx八月份来公司已经两年多了，今年一整年都在做营销。

自己的客群从十个到百个一个一个在增加，这些客户都是靠平常维护来的。我们平时所说的服务在于上班时给客户服务，这上班这段时间服务好来场的客户，建立我们与客户之间的客情必须靠双手干出来。用劳动去给客户做事，客户印象最深刻，一次，两次，三次这个客户就认识你了，久而久之这个客户就会产生依赖性，来到新奇特洗车就会想到你，当然做项目也会想到你，你说你还会没有单做吗？给我印象很深的是开君越的车主。自从我们店的老接待走后，这个客户就很少来新奇特洗车。因为他对我们这里感到陌生了，感觉不到家的感觉，所以他最近都很少来。有一次他来打蜡，我就跑过去给他打漆面。他的漆面很粗糙，我又想做他生意。我就给他推荐了一瓶微晶护理剂。由于价格的原因他不干。他有这个想买的欲望，我就二话不说就帮他处理漆面了。心想干了再说，不做我也不吃亏。我就很认真的帮他漆面全车处理过去。当时夏天天气燥热我干的汗流夹背，客户都看在眼里。最后不是我在推销了而是客户想买。他就直接问我最低多少钱，我买了。这个客户买了这护理剂，他就认识我了。以后他来都是找我，经过几个月的服务这个客户保险，轮胎spa等等都给我做了。这个客户的维护案例让我体会到服务的重要。我们店还有很多类似这样的，我相信只要我们维护好了这些老客户反而更好做生意。后期很多我通过电话短信回访的方式通知他们做项目，也捡了一些客户。

今年我们大多时间都在做品质活动。一场场活动下来，虽然很累，当我个人却获益匪浅。从美容的spa到太阳膜，到保险，到轮胎，到最后的美容节，每场活动下来都提升了很多。从最简单的内室干洗，升级美容spa才知道原来汽车内室还可以这样洗。从不懂太阳膜到了解太阳膜，有几种品牌有什么功能等等。今年每场活动下来学会了全场营销。

xx年7月份我们轮胎节活动。我们金山店的轮胎量是全国新奇特排名第一，这场活动的前期工作，我们准备了很久。每天全场的接待，没有业绩指标，只有轮胎量指标。我们的目标



是一致的，就是金山店的轮胎量要做到全国新奇特第一。不管美容，用品，机修还是喷漆，我们都在卖轮胎。轮胎卖到什么程度呢？就是客户进场我们每个接待都会去摸轮胎，摸轮胎安全线磨到什么程度，甚至我们金山店全体的人员都在关注客户车子的轮胎。整个金山店上下团结一心卖轮胎。接待跟客户聊天的话题都是以轮胎为话题，告诉他这个月轮胎节。第一步给他介绍我们新奇特的轮胎发展史，新奇特轮胎的品质以及施工品质，而且轮胎特价。几乎所有的客户都会来订几条放在我们这边。因为有品质的保证，客户就很好的接受我们的轮胎，我们店有的客户直接刷两万放前台买轮胎用。是什么原因让客户直接把卡放前台刷两万呢？因为我们新奇特的品牌，更关键的还是我们的施工让他放心。轮胎节活动让原来对轮胎一窍不通的我也至少认识了很多。比如说轮胎的品牌，尺寸规格等等。虽然价格全部背不出来，但对轮胎的基本常识都知道了，这就是我的成长。

9月份做保险活动，活动当天100单保单怎么做？其他同行也在做保险，怎么才能有新奇特的特色，九月份保险节我们才真正知道什么是新奇特车险。买保险无非是保证万一。不出事则好，万一出事找不到人去帮你解决，那你就头疼了。在新奇特买保险，你能享受到其他保险公司无法提供的服务。新奇特就是以服务品质来打造新奇特车险的品牌。新奇特保险的十大优势，让很多客户在我们这做了保险。因为我们给客户提供了快捷，方便，省心的服务。保险是我们汽车行业的纽带，做好了保险，我们新奇特将有做不完的生意。

全体接待都是一条心的干。大家虽然也有组里的业绩，当为了整个店我们都毫无怨言。这活动也考验了我们金山团队的向心力。今年从店长身上学到的是知人善用，做好岗位的分工合作。我们店的邀约肯定是全新奇特最好的邀约团队。因为我们做邀约领了xx个客户到场这个任务后，我们大家都在拼命打电话做邀约。我的一个客户就因为我们打太多个电话影响到他的正常工作，结果活动过后我被骂的狗血淋头。我是该生气呢？当反过来想我还是得为我们默默在后面打电话

的女孩子说声谢谢。听到她们的声音都有点沙哑我很是感动。

活动的前几个晚上我们都在布置商场，商场的布置看似简单可做起来真不容易。商场的布置花了我们很多精力和时间，整个商场焕然一新不得不佩服，我们凤姐是新奇特现场布置第一人。在她身上也学到了很多。

今年一整年活动下来，都是展现我们得品质，因为这个行业只有做好品质，才能让我们新奇特走得更远。因为我们得品牌越做越大，客户群体也越来越广泛，一点点小事没做好，就可能被媒体曝光。所以必须做好每一个细节，必须抓好品质关口，稳扎稳打，走好每一步。只有做好了品质于服务新奇特才能立于不败之地。

在新的一年里我要不断提高自己的综合能力，去承担我的责任，这样才能体现我的价值。祝新奇特在新的一年里事业蒸蒸日上，何总身体健康！

## 商场销售员半年度工作总结篇五

20xx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，临近年度，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。

对于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，感觉自己还停留在原来的位置上，影响市场部的销售业绩。

从个人的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是

销售做的十分的失败。这对于我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。在开始工作到现在有记载的客户访问记录有50个，加上没有记录的概括为100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。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。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) 新业务的开拓不够，业务增长小，工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

5) 个人不够勤快、没有严格要求自己，工作和爱情都没有把屋好，爱情是我的一大失败。

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，主管把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到我身上时，我要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。

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。

总结人：唐xx

20xx年12月09日