

最新销售半年度工作总结和计划(模板6篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

销售半年度工作总结和计划篇一

在一定时期内, 一个企业销售工作的好坏, 不能单纯以其销售额的大小、销售利润的高低来衡量, 而要通过一系列科学的销售工作指标来考核。今天本站小编给大家整理了销售个人下半年工作总结, 希望对大家有所帮助。

转眼20xx年上半年已经结束, 为了更好的开展下半年的工作, 我就上半年的工作做一个全面而详实的总结, 目的在于吸取教训、提高自己, 以至于把下半年的工作做的更好, 完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下, 及经销商的共同努力下, **市场完成销售额157万元, 完成年计划300万元的52%, 比去年同期增长126%, 回款率为100%;低档酒占总销售额的41%, 比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%, 比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%, 比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是**大酒店和**大酒店，其中**大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，**大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售

周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水准

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

**市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

我来自湖南，是典型的生于农村长于农村的青年□xx年毕业于四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放弃了专科学业的机会。两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由(我要去实现自己的理想)就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务(送货上门、搬运、安装家具、维修家具)、进购原材料、进购成品家具、收货款等工作。

同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少

不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是那时候开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

今年7月初我离开了亚洲知名企业--xx集团。离职后我直接到株洲，通过网络我看到了招聘启事，很幸运我通过了面试，但是我也心存疑虑，因为电视新闻上曾报道过很多关于保健品的负面新闻，再者我对公司销售的产品不了解，心里一直怀疑公司产品的质量，也犹豫是否该参加公司的培训。纠结过后，我做出了去的决定，不好再退出。然而在经过周部长和左老师一天的授课后，我对公司有了进一步的了解：公司对顾客无微不至的服务，公司对社会的无私回报，公司员工团结合作的精神，公司因材施教的育人理念，公司严明的纪律风范，公司丰富的业余生活……让我觉得作为公司的一名员工而倍感荣幸。课程中，周部长还讲到了公司的成长和王总创业的经历，这无疑是激发我们年轻人努力奋斗的典范楷模。当轻松愉悦的课程快结束的时候，周部长叫我们作总结的时候，我只说了一句话：“我对有感兴趣了，我会努力做好！”

明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：第一，我敢做，敢于挑战自己；第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业；第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多；第四，我对销售这行很感兴趣；第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

知识：每个人与生俱来就是一张白纸，在经过后天的学校培养和社会历练，纸上的字迹就会越来越多，懂得的道理、知识、专业技能自然而然的就会越来越丰富，那些理所当然的会成为你实践的理论依据。

方法：众所周知，学生时代的我们成绩有好有坏，最主要的原因就是学习方法不同造成的，销售员也是一样。一位卓越的销售员会考虑到如何让客户接受自己的产品：第一他会了解竞争对手的产品，知己知彼，百战不殆；第二，真心的从客户的利益角度考虑。从表面上来看，第二点会损害公司的利益，但是从长远来看，可能你的举动打动了那位客户，从而为公司也为自己赢得了更多的客源。

经验：每一次的失败，每一次的成功我们应该归纳总结一下经验，不断努力完善自己。

共2页，当前第1页12

销售半年度工作总结和计划篇二

转眼半年过去的，尽管在上半年工作的一路来算不上顺风顺水，但在各位同事的努力拼搏下，最终还是顺利的.达到了我们年初定下的销售目标。在上半年来，我作为销售的一员，在工作中也一直努力的奋斗，让自己能在工作中不断的进步，

给公司做出贡献。

半年过去，我不仅完成了自己的工作，还在工作中有了很多的收获和成长。现下半年工作将至，我在此对上半年来自身的工作情况做如下总结：

作为销售员，上半年来我的主要任务还是在开发新客户上，通过在网络以及电话的中的不断沟通交流以及实际的走动，我在新客户的开发上完成的还算顺利。

在这段时间的工作中，我更加注重客户的维护工作。总会在第一时间去做做好客户的拜访工作，及时的处理好客户的要求。半年来，不仅在销售方面取得了不错的成绩，客户那边也得到了不少的良好评价。

除了在客户方面的努力，我也一直在对上半年来市场的情况进行分析。不仅通过网络和数据去分析和安排，更通过自己的双脚去市场中积极走动，通过与各方面的分析和了解，不仅加深了我对市场的了解，也让我在工作中，更能找准方向，加强了自己的工作技巧。

在上半年里，我除了在工作中的锻炼，也一直在工作外加强自己的学习。除了一直在于前辈们交流学习外，我还通过市场的圈子和其他同仁讨论市场情况，加强自己的工作认识。此外，日常的空闲中，我也会去加强自身的学习，通过移动设备学习学习销售技巧等。此外，我还在x月左右的空闲中认真向技术部同事进行了学习请教，不仅加强了对产品的了解，还提升了自己的知识面，让自己在销售的工作中也更有准备。

回顾这半年的工作，我在销售中最大的不足还是没能做好个人计划，导致自己的事情上处理的有些混乱，也影响到了不少工作中的原本的安排。但好在没有引起太大的麻烦。

如今，下半年即将到来，除了做好工作方面的计划，对于我

自身行动我也要做好管理，防止出现额外的影响！下半年的工作即将到来，我在此也祝愿各位同事们的工作都能顺利的完成！我也同样会在工作中继续努力，让自己能在下半年做出更好的成绩！

销售半年度工作总结和计划篇三

20xx上半年即将过去，在上半年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。现将上半年工作简要总结如下：

我是20xx年xx月xx日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业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。但对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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，缺乏经验。

我所负责的区域为xx周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握[]xx区域现在主要从xx

要车，价格和差不多，而且发车和接车时间要远比从xx短的多，所以客户就不回从xx直接拿车，还有最有利的是车到付款□xx汽车的总经销商大多在xx□一些周边的小城市都从xx直接定单。现在xx政府招标要求xx以下，排气量在xx以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

xx的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在xx要车□xx主要从xx□xx要车，而且从xx直接就能发xx□

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从要车，但是价格没有绝对的优势□xx和xx一般直接从xx自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是xx去xx的运费就要8000元，也就没什么优势了。

上半年我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。下半年我也给自己定了新的计划，销量达到x台，利润达到x□开发新客户x家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

销售半年度工作总结和计划篇四

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的半年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。销售部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对半年来的工作和学习作如下总结：

1、白坯销售状况：实际销售米数xx万米，折合米数xx万米，达成率xx%□销售金额xx□达成率xx%□

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数xx万米，销售额xx万元。

3、全年销售xx□xx布种合计米数xx万米，折合米数xx万米，销售额xx万元，占总销售额的'xx%□

4□20xx年销售科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还超额xx%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如xx布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的xx确决策下，我科此布种完成销售米数xx万米，折合米数xx万米，销售金额xx万元。

1、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

2、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

3、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

4、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

1、销售科方面

(1) 销售方面：白坯全年计划销售米数折合xx万米，销售额xx亿元；成品销售xx万米，销售额xx万元。

(2) 销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对xx□xx布种的销售力度，计划销售米数折合xx万米，销售额xx万元。

(3) 货款回收方面：严格控制超期货款，减少x—x个月超期款的产生。

(4) 人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，销售科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

(5) 客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单一无遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

2、生产计划科方面

(1) 制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

(2) 主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

(3) 对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

销售半年度工作总结和计划篇五

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的半年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。销售部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对半年来的工作和学习作如下总结：

一、销售科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数__万米，折合米数__万米，达成率__%；销售金额__，达成率__%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数__万米，销售额__万元。

3、全年销售__d□__d布种合计米数__万米，折合米数__万米，销售额__万元，占总销售额的__%。

4、20__年销售科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还超额__%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如__布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的__确决策下，我科此布种完成销售米数__万米，折合米数__万米，销售金额__万元。

二、生产计划科工作事项

1、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

2、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

3、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

4、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

三、来年的工作重心

1、销售科方面

(1) 销售方面：白坯全年计划销售米数折合__万米，销售额__亿元；成品销售__万米，销售额__万元。

(2) 销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对__d□__d布种的销售力度，计划销售米数折合__万米，销售额__万元。

(3) 货款回收方面：严格控制超期货款，减少x—x个月超期款的产生。

(4) 人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，销售科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

(5) 客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单一无遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

2、生产计划科方面

(1) 制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

(2) 主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

(3) 对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

四、对公司之建议

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

销售半年度工作总结和计划篇六

回顾，展望，转眼间加入我司以有三个月有余，回想起来时间过得还挺快的，从康震来到金田感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在林总的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训、工地现场勘察和明月公司（老厂房）的学习认识及多次在陈部长的带领下参加业务谈判。这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，深知业务基本知识，并要熟悉生产流程，技术及要求。在公司各位领导及同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得、工作情况、方向、计划、建议及问题总结如下：

销售心得

- （一）实事求是，针对不同的客户才能实事求是。
- （二）向客户及同事请教，做到不耻下问
- （三）不要轻易反驳客户，先听客户需求，若与客户持有不同意见也要委婉的回答，并对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- （四）知己知彼，扬长补短。
- （五）取得客户信任，从朋友做起，情感沟通，关心客户，学会感情投资。
- （六）站在客户角度提问题，想客户之所讲，急客户之所急。

(七) 心态平衡，不要急于求成。

(八) 不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

工作情况

(一) 脚踏实地，努力工作

我深知一名销售人员的工作繁杂，作为一名合格的销售人员不论是在工作安排还是在问题处理上都的慎重考虑，做到独挡一面，所以这些都是销售人员不可推卸的责任。首先要熟知基本业务知识，进入角色。有一定的抗压能力，勤奋努力、一步一个脚印，注意细节问题，并熟知市场向导及行业动态。其次要认真对待本职工作和上级赋予的各项任务，做到认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍。

(二) 认真学习，努力提高，工作初期遇到了一些问题，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识及业务能力的学习提升。才能在时代发展的变化中不被淘汰。而我们所做的工作也在随市场变化而变化，要适应工作需要唯一的方式就是学习。

今后的方向，加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司同事的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。

明年计划

首先对市场摸排调查，并结合公司信息平台寻找潜在客户需求、并促成签单。加大学习力度，提高自身业务知识和销售技能。

整改建议

第一、参加地方行业协会，更有利与收取更准，更有利的客户信息及购买需求。

第二、公司每月开展至少一次业务交流会，进行业务分析，学习行业理论。

第三、事业部与设计部的交换意见会，为了业务员更好更全面的了解产品性能及现场布局，提升业务员的理论知识和现场布局，长期以往业务员也如是销售工程师，让每一名业务员都是一个主体。

第四、业务转换，电销与陌生拜访同力而行，主要针对行业集中园区及地级市高新科技园为重点摸排走访。以此增加客户数据库。在此对数据库客户进行分类：潜在客户、意向客户、即将促成客户分类。避免放空枪，减少公司差旅开支。

第五、充分的做到资源整合，和谐处理客户关系，每年一度客户交流会，交流心得，为此达到市场一体化，形成客户转介绍并有效得到市场信息。

存在的问题

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且这些问题有效解决，也正是我们下度目标之所在。问题主要有下几点：

第一、工作没有一个明确的目标和详细的目标。

没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理分配。

第二、沟通不够深入。

与客户沟通的过程中，不能把公司产品细节十分清晰的传达

给客户，了解客户真正的想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品及工程状况有几分了解或接受到什么程度，在两次拒绝后没有再次客户回访跟踪是一个致命的错误。以上将是我下年度需要解决的主要问题、思路、和努力的方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题都可以迎刃而解。