

最新销售工作总结及工作汇报(汇总9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

销售工作总结及工作汇报篇一

x年就快结束，回首x年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，可以说x年是酒店推进行业改革、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下：

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要x年对于酒店来说经历了很多。

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验

办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！

我相信：在上级的正确领导下□x酒店的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

销售工作总结及工作汇报篇二

见习以有20多天了，学到的东西很多.首先对于一个90后的我，家纺可以说是不太了解也是有点陌生的。在大中路洪金萍店长指导下，首先认真学习到多喜爱家纺股份有限公司的文化：品牌理念：品牌优势：产品&品质风格及价位。专业从事：以芯类产品(含枕芯、被芯)、套件类产品(含枕套、被套、床单、床笠等)为主的家纺用品的研发设计、外包生产、品牌推广、渠道建设和销售等业务，具备行业领先的自主研发设计能力、严格的供应商筛选机制、完善的生产控制体系、强大的渠道拓展能力及健全的销售服务为一体的公司。

零售行业一直有一句很流行的话叫“决胜终端”，讲的其实就是零售行业在终端比拼的4大要素：“人、场、货、客”，在4个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。针对以上4点，学员在店实习中进行分析。

店长营运各种知识包括：导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5对时尚家纺的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售以小博大，不断取系总结)

1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)。
收银员的结账管理(结账前准备结账流程后工作填写收银日报表)

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的商品质量良好是不够的。你必须能够帮助顾客找他所想要找到商品，得体家纺的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识性服务;在加强员工对本月目标的奖惩制度，的提高初进员工的积极性。当然，必须让导购通过每期的培训;确定培训目标。如□a.服务技能培训□b.商品知识与管理培训□c.店务作业技能培训□d.思想观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养各店团队精神。

1货架管理(货架的吊牌及pop的摆放)(区域风格的'分类和上架数量)(补货上架及质检)

2商品陈列标准(中岛精品导台橱窗正面展示销售辅助产品陈列)

3门店卫生(人员的分配及更进)

4安全管理(防风防盗水电安全)

5活动商品折扣规定及活动推广

店铺尚存不足之处

提供解决方案。比如，作为店长，因定期做出滞销商品主推陈列，让店铺不留死角，对店铺管理人员定期检查。货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。

店铺尚存不足之处

1货品的补货上货的速度慢2商品的维护及次品处理3加强滞销的主推

提供解决方案。比如，作为店长，货品补充，商品部对接店铺商品及时补充。商品的维护，如店铺可以解决因及时解决。次品处理，可以反厂修护。滞销的主推，加强激励方案奖励和活动商品反馈信息查看活动是否到的所要结果。

20多天的的实习生活，怀这一颗感恩的心，十分感谢公司对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的家纺专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。

学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地，同样能和公司一同成长。

销售工作总结及工作汇报篇三

1、节后公司整体销售额相比较2月份有一定程度下滑。春节过后令人担忧的消费力乏后劲不足的问题现已经以公司销售额的下滑体现了。再加上天气的逐渐回暖因打火锅烧烤而购买中高档鱼丸制品的客户份额逐渐减少而工厂、学校等低端产品消费大户的节后复工、复课直接拉动我公司的低端产品

销量还有就是经销商的部分产品进货量相比二月份也明显减少对我们公司销售额的降低有一定影响所以就出现了公司的3月份的销量略高于2月份但销售额却比2月份少将近20万。

2、高技津津等竞争对手加大节后市场促销力度部分产品以十送一二十送一抢占市场虽然公司在得悉竞争对手市场营销策略后做出调整我部分产品如香葱鱼丸五彩鱼丸在3月x日起以二十送一的促销手段推出市场但在促销力度上的不足保证客户利润上的不足也使我流失部分客户。3、受产量及交货达成的影响。部分产品的产量未能提升客户落单时无法及时交付使客户对我们的信心产生了动摇影响了部分的销售。二在资金回笼方面主要是纵海、顺记、阳西吴金等部分客户的资金未能及时回笼我部业务员也加大了对客户催款力度部分客户已经进入欠款大户黑名单对进入此名单的客户我销售部在发货前会加强与客户的沟通尽量在客户汇款后或承诺付款后再发货。另外受社会及市场环境的影响部分客户支付延期造成我们的回笼计划不按时影响了公司的整体运作。

3及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门并加强与横向部门的沟通协作使我们的产品质量和服务能满足客户的需要4集中精力理顺与客户间的各方面关系做好售前、售中、售后服务把业务巩固下来且越做越大5加大资金回笼的力度回避企业风险。在货款回笼方面整个部门都形成共识将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来本部两位接单员分工协作亲自督促和协助业务司机按计划去追收货款从没有松懈过到目前为止绝大多数的客户回笼是比较正常的个别客户由于某些原因回笼速度较慢。如纵海、顺记、阳西吴金等3、加强专卖店管理工作落实专卖店管理制度将专卖店工作逐步导向正轨。由于之前专卖店属于店长管理制销售部不直接过问管理者经验的缺乏制度落实的不严格致使专卖店存在许多管理上的漏洞1店员工作积极性不高缺乏品牌形象及服务意识2缺乏有效地管理制度和力度3产品缺乏推广品种过于单一产品更新速度慢针对以上存在问题我部人员在其他部门同事协助下重新制定《平海专卖店管理制度》一方面加强管理力度另一方

面将店长、领班、店员等职责细化出现问题可追究到个人再有就是重新调整薪资架构将每个店员的个人薪资与店面销量挂钩以调动员工积极性我部还安排人员不定时到各专卖店进行暗访以观察存在问题及此次整改效果。

1、部门的日常管理工作需要进一步加强

2、整体的资金回笼不理想未达到预期要求

4、由于回款数额的差异导致销售部内部的猜忌及不信任5

、与其他部门的相互沟通不够导致部分工作的滞留

6、公司业务的市场开拓不够业务增长率局限在一帮老客户身上

7、由于接单员李眉提出辞职申请4月x日前离职望人事部同事能尽快招收人员填补空缺。

1、销售部下月目标为340吨350吨与去年同期比要增加25以上销量□20xx年x月销量为296吨。

2、锦湖专卖店下月将开展烧烤外卖业务也准备增加副食品种类以增加客户购买欲以期提高整个店面销售额。

3、东源及银湾专卖店要开展让利促销销售额要同比增长810.

4、开拓阳江酒店业市场带动专卖店高端产品消费。

销售工作总结及工作汇报篇四

时光荏苒，一年又要结束，截止到今年，我做网络销售推广工作已有三年。现将20xx年，20xx年，20xx年这三年的工作情况和业绩总结如下：

整理近三年的网络客户和寄样品次数的客户资料数据，我发现虽然成交额总的数量不是几十万、几百万。但从成交额增长百分率上看，今年比去年同期增加了3倍多、09年比08年增加了将近5倍。09年寄样次数比起08年增加了63%；10年寄样次数比09年增加了233%。看到这些数据，真是很高兴！（当然、小数字增加起来更容易也是一个原因、10变成20容易、100变成200就需要花点时间精力了……）

即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使20xx年网络销售的成绩再上一个新台阶。

根据几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！

所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

诚信是企业成功的钥匙，在以后的工作中，我将继续秉承信誉第一的原则，努力工作。

销售工作总结及工作汇报篇五

光阴似箭、岁月如梭，转眼间已接近年底，思之过去，放眼未来，为更好的开展新的工作，特对x年销售部工作做一个全

面总结，并对x年工作计划做一简单规范，具体如下：

一、全年主要工作

1、人员招聘：为保证新项目的顺利销售，今年销售部重点在储备人员，自x月开始，经过招聘、培训、筛选和个别销售人员的流动后，目前销售部共有销售人员x名，均较为稳定。

2、培训工作：今年销售部最主要也是最重要的工作就是培训，自x月开始到x月，近一年的时间销售部全员均在做系统而全面的培训[x月和x月重点针对第一批招聘的销售人员进行培训，为提高培训效果，另聘请了专业讲师进行授课。由于第一阶段销售人员综合素质和稳定性都不够理想，第一阶段培训后，只留老员工在公司继续工作;x月开始，公司调整招聘思路，新招一批没有销售经验的大学生，综合素质、稳定性以及上进心均很理想，经过x个月的培训，均掌握了房产销售的基础知识。为了明年项目顺利销售，培训工作目前仍在有序的进行。

3、市场调研[x年，因为新项目未开始进行蓄客，培训之外，给销售人员又增添了更多的机会和时间去实践培训内容，也就是做市场调研，从x月开始培训起，结合实践课以及配合市场部做调研，销售部先后开展全面的调研共计x次以上，包括新项目周边楼盘调研、同质楼盘调研、商铺和车位调研以及全市性的整体调研，经过调研锻炼了销售员的分析能力，并增加了对全市所有楼盘的熟悉，从对房产市场的陌生到目前的基本熟悉，在这近半年的锻炼中，均有一定的效果，并且很显著。

4、老项目收尾工作[x年上半年直到x月底，除去平时培训之外，销售部重点工作就是在持续对老项目尾房和商铺进行销售和租赁，同时在7月底配合物业公司对新业主办入住，截止目前，仅剩余x户未办理完入住，客户的盯催工作仍在继续

中。

5、日常业务：自x月底开始，销售人员经过培训后，以小组形式分配到两个老小区对剩余尾房的销售以及商铺的租赁工作。销售期间，主要依靠个人网络发布信息、老客户回访、悬挂条幅和外出派单的形式搜集新客源，销售难度较大，虽然业绩不够出彩，但是对于新一批销售人员来讲，通过实践性的销售又进一步巩固了培训所学内容，尤其是销售技巧的实践，为来年新项目的蓄客和销售奠定了一些专业基础。

6、日常管理：由于新项目没有启动，老项目又进行了收尾，销售人员日常开展的业务工作就相较减少，多数时间在公司报到，仅x月一个月销售员在新项目售房部进场模拟工作了一个月，对案场日常工作的开展进行了熟悉。目前经过规范，销售部每日晨会、周会以及月度会议均按时召开，自10起又对全员开始实行了绩效考核机制，从制度和执行力上对销售部全员进行规范和强调。

7、其他工作：主要是配合市场部做市场调研以及年底配合公司做好年会的策划和节目编排工作。

综上所述□x年主要以团队的建设、人员的培养为主要工作，经过近一年的努力，目前团队人员较为稳定，凝聚力也较强，协作力较好，整体团队的执行力也有所提高，对于制度的遵守也日渐规范。

销售工作总结及工作汇报篇六

在未来一定时期内关于行动方向、内容和方式安排的管理事件。接下来小编为大家带来销售员年终工作总结，希望对你有帮助。

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，临近年终，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。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。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xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，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xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx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，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市

场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

下面是公司20xx年总的销售情况：

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。xx产品价格混乱，这对于我们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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

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，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。

销售工作总结及工作汇报篇七

我来到中联水泥已经有九个多月的时间。感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时间，那是我人生中最重要的一段经历，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢四川运营区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求

以求的真正本事。

我于20xx年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于20xx年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。下面我就20xx年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示中联水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标（如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等）知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任德阳区域的销售工作。

20xx年7月22日，德阳区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到安县和绵竹袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感谢中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。这六个月来，我所做的工作主要有：

- 1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。
- 5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前安县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自己能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体现在以下几个方面：

- 1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。
- 2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自己！以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

销售工作总结及工作汇报篇八

我是20xx年2月份到公司的□20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

工作快5个年头了，工作方面一年比一年充实，一天一天在长大，总在追求完美，那个骄傲无知的现代人没了，换来的是那个依然对工作充满激情、对生活充满渴望、对追求幸福依然执着的大男孩。

也许是职业病的原因，我最愿意逛的商场是手机商场，只要逛街基本上都是去手机商场，我在我们的店里看一看销售价格，脑袋当时就蒙了，因为这些手机基本上都是我亲手采购进来的，对采购价格、销售限价、销售基准价、终端零售价太了解不过了。

我是一个无比倔强的男人，就是我们常说的认死理，只要认准的事通常会一条道走到黑，朋友们总劝我，但是我自己并不认为这肯定就是错误的。

每个月的最后一天是公司例行盘点的时候，在办公室的中层管理者都要到店面进行监督盘点，昨天到第二个店面盘点的时候发生的事令我很既震惊又气愤。

一直对公司大部分店长不满，除了能力方面更重要的是工作态度方面，还有做人方面。

今天一早就找到这个店长的销售主任，好好喷他一顿，爽死了，不过没关系，这个人老熟人了，他没来我们公司前在mt公司，现在关系也铁的很。

手机行业，采购部和市场部联系最密切，也是最敌对的两个部门，大多情况下我们采购进来的产品如果卖不好，市场部就会说我们采购的价格高了，要不就是产品性价比不好，同时采购部又说了，卖不好是你们市场部销售能力不行，管理不善，哎，这两个部门又爱又恨，互相牵制吧。

总在工作之余或多或少想到民族和民族，国家和国家，人与人，我是一个有着强烈民族自尊心的人，最怕的是被别人瞧不起，不被别人认可，想做到这点，只能拼命的工作。

这两天我正在做一个关于控制终端零售价格的方案，初步想法已经被总经理认可，做完这个方案的目的是想让公司认识到不但我们要控制店面销售手机价格不能太低，影响我们

公司的利润，更要让他们意识到销售手机也不能有过高的销售价格。

我们总监去美国旅游 8 号就回来了，他走的日子还有点不习惯，也不知道他回来会发生什么事情，他走的时候说在他走的这一周，要销售20xx台手机，最近销量一直不怎么好，估计是肯定实现不了了，还真点愧疚的感觉。

说到经营每个企业的老板都不喜欢他下面的员工分崩离析，也不喜欢他的员工打成一团，每个老板都在找这种平衡。

透过现象看本质，有时候各位韩国领导做的每次变革，如果细心观察都会发现很多意想不到的用意。用心良苦啊！取之于民，用之于民，韩国这几大公司发展的好的道理，取之于它，将来用之于中国。

在这种企业工作，最怕的是韩国人瞧不起中国人，每次他们大声向我们喊的时候，我都想上去给他们两拳，但冷静思考一下，他们的很多思想都是对的，他们发展的好的道理，学习吧，我们不如人家，就要学习！

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望猴年能够圆满结束锦绣江南销售的工作，鸡年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿锦绣江南所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的—年中，生意兴隆、财源广进！

销售工作总结及工作汇报篇九

时光荏苒，xx2年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战

绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

一、存在的缺失：

- 1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结：客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

明年计划：

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，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与员工综合素质，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。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于*局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。