

销售年终总结个人总结(精选8篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售年终总结个人总结篇一

自二0xx年九月进入公司到现在已有一年之于，经过今年一年的时间之后，相比去年我学到了更多，但仍有很多不足之处还需不断提高！

去年由于整个房地产市场都比较疲软，导致整个重庆的房产销售都不算太理想，市场虽不景气，可竞争却是相当的激烈，但公司对我们进行了正确引导并做出相关的营销策略，经过我们的努力之后最终我们算是基本完成了xx年的全年任务！在当时的市场下，虽然无法预知xx年整个行业的走势会如何，但是自己也相继地对xx年制订了更高的任务，希望能够顺利完成！

现在回顾一下这一年来，我的个人收获是怎么样一个状况！

首先值得开心的是我已经超额完成上一年自己定下的计划！我从一月份至今共计销售房屋100套，总金额为9600万左右（月均800万左右）。其中1月（8套）；2月（5套）；3月（10套）；4月（4套）；5月（6套）；6月（21套）；7月（16套）；8月（18套）；9月（4套）；10月（3套）；11月（1套）；12月（6套）。由此可见，1、2、3月的销售量为23套，在整个市场都不太活跃的时候能取得这个销量，我个人认为是我自己由于年初我的拼劲比较大，对工作也是充满了热情，所以相当的努力；4、5、6月的销量为31套，这个时

候整个市场开始慢慢活跃起来，这3个月当中，我在4、5两个月中带有一定的情绪，所以导致销售状况不是很好，这是我需要检讨自己的地方，至于6月的销量之所以会那么好，是因为整个房市掀起了购房热潮，当然，市场虽好，个人的努力也是必不可少的，在这个月我们每个人都是相当的疲惫；7、8、9月的销量为28套，这3个月继续延续6月掀起的购房热潮，让整个房市达到了顶峰，在这3个月中我由于身体原因对工作稍稍有些放松，特别表现在9月；10、11、12月的销量为10套，这3个月整个市场受到了国家政策的强力冲击而震荡，所以导致整个市场又开始进入一个低靡期，整个市场的销售量明显降低，甚至有的项目的销售价格已经开始有下滑的迹象，这对我们的销售加大了难度，对接待客户始终提不起太大兴趣，10、11两个月我曾想过放弃，但是似乎觉得那样太堕落了，所以在12月份我决定打起精神不放弃，我必需学会在逆境中求生存！

从以上分析，不难看出我在9、10、11这3个月中的表现确实是非常的糟糕，在此我感到很抱歉，希望公司可以原谅，在今后的日子里我会尽量地避免以上错误再发生！

如今，转眼又到了年末，眼看xx年也即将成为过去式，回顾这一年我们的收获如何？表面看似乎还不错，那是因为我们早已超额完成了集团给我们下达的销售任务！当然，我认为能够取得这样的成绩确实是值得让人高兴的，可是究竟是什么让我们能够在今年取得如此好的销售业绩呢？为了明年能够取得更好的销售成绩，我认为这个问题值得我们深思！

是因为我们的努力吗？是的，我们确实都很努力，可是我们的努力并不是单单只是表现在今年，在去年我们同样也都非常努力啊，可为什么就没能取得今年这样的成绩呢？这是因为我们忽略了一个很重要的因素：对，市场趋势！今年是一个非常特殊也极具特别意义的一年！为什么这样说呢？有如下几点：

1、百年难得一遇的洪灾发生在今年，这是一个不幸的事件，它夺去了多少人的生命也损坏了多少庄稼。

3、房产“牛市”——虽然房价是一天一变，可是仍然无法挡住市民们的购房热潮！

4、今年是史上调息次数（加息）最多的一年！

5、国家出狠招！首先是不断加息，其次是对按揭购房客户强行控制，最后还放出明年将会征收物业税的风声。以上种种都表现出国家想要极力打压和控制房产市场价格的过快增长，明年的趋势将会如何呢？我们只能拭目以待！

同样的，虽然明年的趋势我们无法预知，但是我还是在这里为自己定下明年的目标，我希望自己的年销售量能超过今年，希望自己明年的销售额能突破一个亿以上！

20xx年即将到来，在这个极具代表性的奥运年，我希望我们公司能够比今年发展得更好！不管明天的路有多苦、国家又会有多少惊人的举动，我们都要坚定一个理念：不要放弃，要在逆境中求生存！

此致

敬礼

销售部□xxx

二0xx年十二月二日

销售年终总结个人总结篇二

即将过去的一年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为一迪的一名员工我深深感到一之蓬勃发展的热气和一人之

拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。在上级领导的带领和各部门的大力配合下，一年的'销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

从开厂以来截止一年12月31日，东南亚区域共有3个国家（一、一、一）共一个客人有合作往来，总销售额约一；客户共一个（一年新客户x个，之前的老客户一年未返单的共x个），总销售额约—rmb[]按以上数据，东南亚区域国家，一市场较为稳定，且返单率较高（未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息），但市场单价竞争激烈，利润空间较小。一和一市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的一年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4—5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的一客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，一客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都

无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于一年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

一年工作计划及个人要求：

- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
- 5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
- 6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司应有的贡献。

销售年终总结个人总结篇三

20xx年有太多的美好的回忆，经过这一年的学习，我深深的感受到了自己有所进步，同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入xxxx博物馆是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

1、销售工作总结、分析

1) 入职感言。在销售岗位上，我在接触文物销售时，对文物知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在有些资料上了解的、所以有时候在销售中遇到很多不懂的。正因我在资料上懂的了、在工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以在这几个月里我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说在这学习中得到了很多。

2) 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多~那么我和别人比服务。

3) 自己工作中的不足:

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解更多的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘游客的需求，投其所好，搞好游客关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望今后公司的业绩更加辉煌！

销售年终总结个人总结篇四

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为xx吨，实际完成销量：_____吨，完成目标_____%。全年销售金额：_____元(其中含运费：_____元)，回收资金：_____元，资金回收率达到_____%;降老款任务建德耀华李副总同意收回 70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员；(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；(3)协助公司其它部门开展企业文化活动；(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

回顾自己xx年年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期；在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工

作做得更好，进行以下几点反思：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转

产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱□xx年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着xx年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析□xx年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

销售年终总结个人总结篇五

xx年，对我来说是难忘的一年□xx年1月8日，我积极响应了浙江移动领导对我的工作安排，前往北京进行移动援奥人员的工作，出发前，我深知这一去将承担多么大的工作压力和责任……如今，整整365天过去，北京的工作紧张，充实而幸福，紧张是这里的工作节奏，充实的是复杂的工作内容，而幸福的是我因此而拥有的一切收获。感谢浙江移动领导给我这样的一个历练机会，感谢北京移动各位同仁对我工作的认可以及生活上的关怀。下面是我一年工作和生活的汇报，请领导审阅。

第一部分：工作职责与荣誉提炼

1-5月份

负责中心区分公司大客户部负责外呼工作，此阶段很好的实现了业务的开拓。

此阶段所获荣誉：

5月份：“奥运支撑之星”——发奖单位：北京移动中心区分公司大客户部

5月底到10月初

主要负责西城区“税信通”业务。面对新工作，开拓新思路，实现业务量的逐步上升。

此阶段所获荣誉：

8月份“半年度优秀客户经理”——发奖单位：北京移动中心区分公司

9月份“奥运之星”——发奖单位：北京移动中心区分公司大客户部

9月份“璀璨之星”卡拉ok最佳歌手——发奖单位：北京移动中心区分公司

主要进行mas业务的推广。对于新的业务，敢于“走出去”，并协助经理和组长召开多场新业务推荐酒会，最终帮助中心区完成了mas业务发展指标。

此阶段所获荣誉：

10月份“奥运之星”——发奖单位：北京移动中心区分公司大客户部

11月份“奥运之星”——发奖单位：北京移动中心区分公司大客户部

其他荣誉

在xx年，我在中心区分公司奥运人员积分排名第三；

11月份参加中心区分公司金点子活动，以《开展“物业通”》项目被评为白金奖。

12月13日作为援奥人员代表参加移动借调组委人员座谈会，并作为vik人员代表发言。发言稿见附。

xx年1月份被选为北京移动中心区分公司大客户部小组长，负责东四十条，东四附近五十座写字楼的bb□信息机推广。

第二部分：具体工作总结

xx年，我在北京公司领导和公司同事的关怀、帮助、支持下，在浙江公司各级领导的关怀，鼓励下，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一、一年来的工作表现

(一)学习专业技能，提高自身素质。为做好大客户经理这个岗位的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。市场部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过一年的学习和锻炼，自己在营销策划案上取得一定的进步，向北京公司贡献的金点子“物业通”成为08年北京移动第一季度首推产品。我利用北京公司学习资料传阅或与全国各省援奥同事交流同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在综合素质特别是管理水平上有所提高。

(二)严于律己，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

(三)强化职能，做好客户经理工作。工作中，我注重把握根本，时刻提醒自己“桃李不言，下自成蹊”，发扬浙江移动人勤劳，肯干的传统精神，以自己的实际行动来获得同事和领导的尊重和认可。部门人手少，工作量大，这就需要科室人员团结协作。在这一年里，我经常利用业余时间加班加点，回到宿舍经常是晚上十点多。遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想高度不够、专业技能不足，和有经验的同事比较还有一定差距，例如在制定和实施营销方案的时候，没有全方面的考虑北京市场现状，而进行盲目推广；继续加强英语学习，在xx年援奥工作中，需要与外宾沟通，维护公司形象。俗语说“吃一堑，长一智”，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把本职工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对大客户经理工作事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长能力。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览

群书，在向书本学习的同时注意收集各类相关产业信息，广泛吸取各种“营养”。力求把工作做得更好，树立个人的良好形象。

(三)当好项目负责人。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。协助公司综合部的相关管理，及时把奥运人员的思想动态向领导反映。

第三部分：生活和学习方面

生活上，我积极参加公司组织的各类工会活动：

参加9月19日的璀璨之星卡拉ok比赛，以一首《高原红》获最佳歌手奖；

参加9月25日“尝家乡美食，赏中秋之月”中秋晚会，演出越剧《何文秀》；。

xx年1月份参加北京市副市长，奥组委副主席在北京移动的现场动员大会；

xx年1月21日参加中心区分公司年度表彰大会，现场进行越剧折子戏《洞房》演出

我刻苦学习，不断提高自身综合素质，以求更好完成北京之行的工作任务：

2月起，参加首经贸《金融学》专业在职研究生学习。每周六参加业余学习；

5月初，经笔试，面试后，被选为奥馆多语人才培养对象。是浙江奥运人员中的第一位；

6月中旬，参加第一批奥馆服务人员礼仪培训；

9月经北京移动中心区分公司选派，参加并通过奥组委vik人员笔试；

10月12日参加并通过奥组委vik人员面试。

1月14日，通过奥组委vik人员体检。

第四部分、对xx年工作的展望

一、能顺利进行奥组委。目前我的岗位比较倾向于vik中的移动和奥组委之间的沟通岗位。我将充分发挥自己在沟通上的强项，服务好奥组委管理部门，服务好各场馆项目经理。当好这两者之间的联系人。在不违反组委管理制度，信息安全管理制度的前提下，把奥组委的最新信息反馈到北京移动。

二、继续以一个积极向党组织靠拢的年青人的标准来要求自己，工作上狠抓业务，思想上继续锤炼自己，让自己尽早地从一个入党考查对象迈向预备党员的行列。

三、参加援奥工作,我真的学到了很多,无论是北京公司业务流程、还是北京公司的管理体系、工作方法,一切的经历都会成为我一生的宝贵财富。援奥结束,希望公司能继续考验我,非常希望能到一个市场更加广阔,竞争更加激烈的竞争环境中为公司效力。我已经做好了承担更大工作压力的准备。

。

北京的工作压力很大,有时会压的人窒息,可是我们心里高兴,因为我们收获了.前方的路是漫长的,可是前方的路是光明的.我们既然接受了援奥任务,就早已经做好了战胜一切困难的准备.现在我们正努力的工作着,感受xx,感受北京奥运!

请领导相信我, 考验我, 我会用我的实际行动来证明自己, 不辜负浙江移动和浙江移动领导的期望!

销售年终总结个人总结篇六

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。
2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。
3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。
4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，

二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房. 我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所

在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1. 认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。
2. 营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。
3. 提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

销售年终总结个人总结篇七

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。

一转眼，来安溪铁观音集团公司已经过了一年了，而担任店长工作。回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识

到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这8个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

以下我将从专业能力、个人能力、管理能力三个方面总结：

2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打茶叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买茶的基本要求目的等。

4) 市场知识方面：了解本地茶的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与茶有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。

1) 工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己

定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比态度、比服务。

3) 客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20xx年。

一转眼，来安溪铁观音集团公司已经过了一年了，而担任店长工作。回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这8个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

以下我将从专业能力、个人能力、管理能力三个方面总结：

2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、主打茶叶产品、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及买茶的基本要求目的等。

4) 市场知识方面：了解本地茶的市场动向和变化、顾客购

买力情况，进行不同区域市场需求分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与茶有关的种植、加工、冲泡方面的知识，以便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递各类市场信息及获得新老客户的信任，建立良好的联系方式。

1) 工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的

机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比态度、比服务。

3) 客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，

主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的

没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

1) 资料整理：

首先，对于顾客，我们日常通过与顾客交谈中发现，不同层次的顾客对茶的口味有不同需求，铁观音本属于乌龙茶类，但有些初尝茶的顾客并不太清楚了解其中的特点，我公司的茶产品分为韵香、清香、陈香三类，在销售过程中，我们针对不同客户的口味来介绍不同茶品，然后采用excel的数据库功能，对不同层次的顾客信息分类管理，通过自饮、送礼、机关采购、潜在加盟商等不同客源建立分类顾客资料档案，以便在日后联络追踪管理。

其次，对于员工，我店做好分配分配、排班等工作的记录和管理，及时理清工作工程中出现的各种倒班、加班、请假、调岗、培训等事情，对于突发的变化，及时做好协调和调配，并认真记录，避免由于自身员工问题影响我店的营业。

最后，对于产品的记录，我店一般备足日常销售量数倍的货品，或积极与总店和周边附近的店加强联系，积极补货，满足潜在销售能力，每日清点销售量，及时核对数量，避免出现缺货、断货的情况发生。对于潜在节假日消费高峰期，我店提前进行备货。

2) 订单跟踪：

3) 货款回笼：

4) 了解市场需求：

维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是

否有需要。在与客户沟通过程中，我们发现，不同客户对于不同层次的茶叶需求非常明显，而且很多时候采用赠送和搭售的方式更适合他们的选择。对于新开始品茶不久的顾客面对五花八门的茶产品并不熟识的时候，我月坛店经常积极做讲解，同时邀请客人来我店现场品茗，在品茗过程中不仅推销了产品，更加加强了联络工作，为即将到来的中秋和国庆两节的销售起到了积极的作用。

5) 新员工培养：

人才流动最为我公司新陈代谢的一个重要过程，有利于我公司人才的逐步提升，销售水平的提高，服务水平的提高，采用优胜劣汰的模式是月坛店乃至全公司一直以来最有利的人才管理方式之一。茶本为消费尚品，档次高，对于我公司而言，北京地区，特别是月坛三里河片区更是国家机关部委林立，购茶顾客往往是高层次有知识文化的人群，因此在销售过程中新人素质必须提高，对于个人而言还有加大提升空间。整个8~11月份，月坛店人员流动较大，员工进出频繁，为保证服务质量保证员工素质，我店对于新员工采用以点带点和以点带面的方式，采用一对一帮扶带练，以及定期集体培训的方式。同时还积极选派优秀有潜力的员工送往中心店进行技术培训。这不仅大大提升了员工的工作素质，更激发了新老员工的工作热情，提升了企业文化内涵，加强了员工之间的沟通交流和团结。

6) 环境卫生及形象建设工作：

日常卫生以及店面管理工作是月坛店日常必需每日强调的工作，作为连锁经营的企业，更作为销售一线的专营店，我月坛店不仅是公司的一个销售网点，更是我集团的一个重要的对外形象窗口，特别是在月坛南街国家部委及各大金融机构林立的地方。因此日常管理过程中，我店积极组织形象建设工作，着力打造精品专营店，努力成为我公司在北京地区的一个旗舰店。

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在铁观音的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先要规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、人脉情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解高端茶叶销售行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，特别是季节变化、人员流动变化等要提前准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成。

销售年终总结个人总结篇八

有时候真的觉得做销售员很辛苦，特别是做家电的销售员。

在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，坐下来写点什么，此时此刻我提笔回顾我20xx年整个一年的历程，一种艰辛的感觉油然而生，虽然记忆中的自己总是忙忙碌碌的身影，但在我内心深处依然充满了浓浓的幸福和感激。

我做了四年的xxx彩电销售，从未看到过像今年这样的情况，一个月调三次价，整千的往下降，而且生意出奇的难做，各大连锁卖场怪招连连活动不断，对我的冲击很大，在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用激情去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

作为一名销售员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告诫自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的销售员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

我一直为我们家电城这个优秀的团队而深深自豪，从我们这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精

神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此!大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是激情而主动的。

我们xxx彩电在整个家电卖场中占有率毫不逊色，遥遥领先。对于20xx年，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20xx年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。