

销售工作总结 销售个人工作总结(大全17篇)

公司企业需要建立良好的企业文化和价值观，以激发员工的工作激情和创造力。出纳在处理现金报账和核对资金余额时的技巧和步骤，以下是一些操作指南供参考。

销售工作总结篇一

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被

自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

（1）养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

（2）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

（3）善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

销售工作总结篇二

xxx月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢_，_的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2. 其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他（她）们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，

从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限（没有自己的物流配送）。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

1，以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市场。

2，对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3，在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习, 在和客户交流时, 多听少说, 准确掌握客户对产品的需求和要求, 提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息, 对于重点客户建立档案, 对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型, 采用不同的销售模式, 完善自己和创新意志相结合, 分层总结。

1, 做到一周一小结, 每月一大结, 看看有哪些工作上的失误, 及时改正下次不要再犯。

2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作。

3, 对所有的客户工作态度要端正, 给客户一个好的印象, 为公司树立形象。

4, 客户遇到问题, 不能置之不理, 一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心, 用者放心。

5, 要有健康的体魄, 乐观的心情, 积极的态度。对同事友好, 对公司忠诚。

6, 要和同事多沟通, 业务多交流, 多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7, 到十二月份, 要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8, 十二月份是个非常严峻的时期, 业务刚刚开始, 市场刚刚启动, 对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9, 在最后一月中要增加一至两个客户, 还要有三个至四个潜

在客户。为下年打下坚实的基础。

“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

（一），整理所有可能用钢管的客户资料，分为主客户，潜在客户和有意向客户。

（二），从中找出使用我们的产品客户，重点跟踪。这分两种：1，用量大的客户2，用量小的客户。

销售工作总结篇三

新年的钟声马上就要敲响了！算算下来，已经在广丰工作一年多了，马上就要喜迎20xx年了，回首20xx年，是一个满载收获的一年，在没来川达以前，刚刚走出象牙塔的我，对社会是无限的向往和期待，充满着对未来的美好憧憬。在各个高校喊着大学生就业困难的时候，我就坚信，我跟别人不一样，我学的是工商管理，我可以应付一切的工作，我的工作适应能力很强，只有我挑单位，没有单位挑我的时候，但是那时候我对社会其实是很不了解的。

刚在河北回来，去过大中小各种招聘会，也被录用了几个单位，但是都是因为感觉不合适没有去上班，后来回到了家乡学车，刚刚考完驾驶证的我，来到了川达，当时的我对车是一点都不了解，丰田本田还不分呢。

当我很荣幸地进入川达后，我就感觉，这个平台是我喜欢的平台，是一个我能有所收获和发展的平台，可以提成自我的一个平台，川达更是我愿意为之付出的单位，之后很光荣地去了广州学习，让同学亲戚羡慕不已啊！才真正的了解到汽车销售也是一个很大的学问啊。

后来进入了广汽丰田，结交了一群兄弟姐妹，加入了一个新

的大家庭，成为其中一员，看着大家都很年轻，一下子压力没有了，大家都是那么和蔼可亲，都是同龄人很好相处。之后呢，努力地抓住一切摸车的机会，慢慢提成自己的驾驶技术，那时候对工作很好奇，因为一直不知道上班是什么感觉。真正到了卖车的时候才发现自己的汽车销售知识太缺乏了，跟很多社会工作时间长的同事来说我的汽车知识严重欠缺，社会经验可怜的很。我只有观察，先做好自己，再去学习别人的优点！

喜欢销售，在大学的时候就喜欢看图书馆里面的经典销售案例，但是到了现实生活中才发现，每个客户都是一个经典的案例，而且都是很棘手的！销售中没有那么顺畅的。深深地感觉到大学市场营销学白学了，书本上的文字都是肤浅的小儿科。实践才是检验真理的唯一标准！

在一年的销售生活中遇到过各式各样的顾客，有指着我脸骂我的，有要打我的，有买完车要退车的，有报错价的，有高兴的，有买完了又来买的，有特满意给我送袜子的，有趁着我不注意偷东西的，有让我给他儿子找工作的，很多很多，有的因为没给让价格销售不满意，但是买走之后我售后跟踪做的很好，结果到现在几乎所有的客户都很满意，每次遇到车辆问题能第一时间想到我，想到找小白，很信任我，这我就满意了。而客户呢，更是各种各样的，每次来都能分享他们的喜悦和悲伤，一起讨论各种创业经历，有换大米发财的，有卖衣服发财的，有收废品发财的等等。让我知道一点，不要看不起任何人！尊重你的客户，客户才能尊重你。

取得的小小成就：

- 1，车练得很好、驾龄满一年，从来没有刮过，碰过，撞过车，就是在车展的时候碾压了汽贸一个桌子！总的来说各种车，只要不是特种车辆应该都能开走了。开过很多品牌的车了，很高兴！

2, 销售技巧大有长进、跟客户砍价更加的圆滑、明白很多书本上不能的, 也是不可以告诉销售者的很多销售技巧、砍价方法。

3, 以前更多的为客户着想, 到现在的更多的是为公司着想。

4, 对车辆可以进行简单的漆面处理, 和基本操作。

5, 几乎市面上的车都能叫上名字了, 性能、油耗、安全性、优缺点基本有个大致的概念了。这个是关键, 不是一天两天就能学会的, 需要一个量的积累, 才能达到质的飞跃。

6, 社会经验有了很大的提高, 比刚毕业的时候更适合这个社会了, 更了解了当今社会缺少的, 需要的是一个什么样的人才了。

7, 小钱包鼓起来了, 买了个自己一直想买没舍得买的能照相的智能电话。(自己花钱买的)。还想买一只喜欢老久的狗狗!

8, 认识了很多顾客, 顾客满意度都很高。

取得的大大成就:

认识了xx□等等, 太多太多了。

这是最宝贵的收获, 所有的人都没有私心, 当我遇到困难的时候都会努力地帮助我, 鼎力相助。部门与部门之前协调的也特别的好!

新的一年马上就要来临了, 整装待发迎接大学毕业后工作的第二个年头。要有感恩的心, 牢记帮助过我的人, 点拨过我的人。

在心的一年要牢记过去一年发生过的错误和经验教训。时刻警告自己要认真，要全力以赴。发扬优点，弥补不足。

在这里要特别感谢我的销售经理刘远帆刘哥，您是我工作生涯的第一位领导，您的销售经验，技巧，已经深深地让我敬佩。让我心甘情愿跟随您，以前一直以为大学教授的话术很经典，但是到了广丰才知道，刘哥一点也不比教授差啊。相信您会让我的社会经验，销售技巧都有很大的提高。

销售工作总结篇四

20xx年是一个充满机遇与挑战的一年□20xx年也是xxxxxxx汽车销售公司重要的战略转折期。

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xxxx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下□xxxxxxxxxxx汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xxxx汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面的总结，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于xxxx□对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

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

1、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xxxx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xxxx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xxxx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展xxxx的推荐销售，同时辅以雪铁龙的 brand 介绍和 文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xxxx市高校后勤集团强强联手，先后和xxxx理工大后勤车队联合，成立校区xxxx维修服务点，将xxxx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

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，一有需求立即做反应。

同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。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。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xxxx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从xx月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，

为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xxxx台次，工时净收入xxxx万元。

今年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。

在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。

在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

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轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和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，对xxxx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，

进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。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，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

销售工作总结篇五

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司x部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情□x公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20__年的个人工作情况进行如下总结：

一、20__年销售情况

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进__区域x代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20__年，我积极与部门员工一起在x地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作□x的销售是我公司x销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜

在市场，利用我公司的x带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。

我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20__年度，我销售部门定下了x的销售目标，年底完成了全年累计销售总额x□产销率x%□货款回收率x%□年度工作任务完成x%□主要业绩完成x%□

二、个人能力评价

x销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解x市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢

于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20__年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20__年度的销售工作，要深入了解x的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们公司在20__年的销售业绩上更上一层楼，走在x行业的尖端，向我们的理想靠拢。

销售工作总结篇六

年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

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，现在对我们现在处的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，也成功谈成了

一些用户购买我们的产品，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

一、把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。

在年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级中兴公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在年7月1日国家实施“国三”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在7月1日和6月30日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

三、对2年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司

和部门的资金压力，让我们人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

四、年个人工作目标和计划

我在年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

以上是我在年的工作总，写的有什么不足之处，望领导谅解！

销售工作总结篇七

本文是由范文工作室上传的：广告销售个人工作总结。您可以通过本文底部的“下载”来下载本文的文档。

20xx年即将结束□20xx年的工作也即将告一段落，大学毕业后我的第一份工作就是在现在的公司从事ebay广告销售，在经过了3个月的学习和工作后，我已经完全的适应了公司的工作和生活。

现在，我的工作业绩也开始慢慢的提升了，这使我很高兴，因为我开始走上正轨了，之前的彷徨和无助已经消失的无影无踪了，取而代之的就是兴奋和干劲了。

在这短短的3个月里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在部门领导和同事的大力帮助下，我了解了作为一个ebay

广告销售员，每天所需要完成的工作流程和销售应该掌握的基本工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。让我在公司的3个月的工作和生活中是有意义的、有价值的、有收获的。

现就工作以来的学习收获，取得的进步，及个人的不足与改进做以下总结。

一、个人工作中的学习收获

个人觉得，作为一个ebay广告销售员，必须要掌握一些基本的工作技能及销售技巧，才能将产品的广告做透、做好，才能将产品更好的展现在顾客面前，将产品更好的销售出去。以下几点是必不可少的需要了解：

(1)、了解ebay政策

ebay制定了一系列政策，确保会员可以在一个安全的市场交易，享受买卖的乐趣。身为卖家，必须在出售产品之前阅读并了解ebay的各项政策，避免违反规定。

(2)、分析产品优势和学习他人经验

首先在搜索页面上输入自己产品的关键词，然后查看搜索结果，并对结果进行数据分析。

a 搜索结果的数量分析

---分析该关键词是否是国外卖家常用的词

---分析该商品是否有市场

b 分析均价、关键词、及销售情况

---价格优势

---组合关键词

---产品是否有市场

c 分析超级卖家的描述

d 分析分类属性

(3)、上货技巧

a 选好关键词

b 刊登时间[us/uk/au]

c 刊登图片尽量全面

d 刊登方式（一口价、拍卖）

e 利用广告增加流量[feature]

(4)、掌握丰富的产品知识

首先必须了解自己的产品，认清行业内主要产品的特征、优势及利益之意义并分析公司现今产品的特征、优势及利益。只有掌握了丰富的产品知识，才能更深入地了解客户购买某产品或服务的动机。而了解了其动机后，采取什么样的推广方法、如何定价、产品卖点提炼等问题都可迎刃而解。

二、个人工作中所取得的成绩与进步

工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行

在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可分的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量、bbe数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，开upi,催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的喜悦。

其实，要想把自己的店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是ebay平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

以下是店铺近半年来的每月销售额的对比情况，我从11月开始正式接手tomtop_digital账号，接手以来，销售业绩的增长是可喜可贺的。

三、个人工作中所存在的不足与改进

虽然进入公司工作以来，收获不小，但是总结过去，自身的不足之处也暴露无疑：

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理一些大单报价的问题上，明显无所适从。还有待加强学习，以后要尽快熟悉报价所要选择的最合适的运输方式。
2. 考虑问题不周全，比如销售产品的时候只想着有利润就卖，却没有考虑到贵重物品的丢失风险问题。这个已经在改进了。
3. 跟客服、采购缺乏沟通和交流，从而导致自己对商品本身

的了解不透彻，无法准确的给产品定关键词，甚至造成产品描述不符的问题，给客服带来额外工作量。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的广告销售员。

四、对公司部门的建议

(1) 部门应该将各个账号销售商品的类别规划清楚，避免部门之间的内部竞争，造成利润降低。

(2) 同一商品几个账号同时在售的情况下，应该统一价格，在价格有变动的情况下，应及时与大家汇报，更改价格。这点现在部门已经做得很好了。

(3) 部门可以多组织活动，加强同事之间的交流，其实不管是工作上的交流，还是生活上的交流，好的工作氛围，总是能给大家带来信心，让大家工作的更开心。

五、20xx年工作计划展望

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)、熟悉并灵活运用报价系统，对大单报价商品能及时计算出价格。

(二)、加强销售技巧的运用，创新工作方法，提高工作效益。

(三)、加强与客服、采购人员的交流沟通，更好更全面的了解商品的属性，从而做出更好的广告，提高销售额。

(四)、提高好评率，降低买家bbe数据，争取将店铺做成top-rated seller,将每月销售额提高20个百分点。

20xx年，我的目标是：争取每月突破50万，创高效益，拿高奖金！

销售工作总结篇八

20xx年在公司的培训的三个月中，我学到了很多，公司也给予了我最大的帮助。大到自己的人生观、价值观，小到自己处理每件事的态度及方法，从各方面我都有了较大的提高。使我从一个刚毕业的大学生，到慢慢融入这个社会，甚至有能力让自己在上海这个大都市里有自己的一片立足之地。这些改变无疑都是公司在潜移默化的教导着我。

从刚来到上海之时，销售对我来说就是一张白纸。从最简单的，对产品型号价格的一无所知，到客户的开发以及维护。通过老总以及同事们的教导，已经开始慢慢的对业务有了基础的了解。在这三个月的工作中，我也积累了一些意向客户，意向比较大的客户有二十家左右，成单客户有两家。这个工作成果完成的很不理想，公司规定的2万元的销售额更是远远不够。所以我对这三个月的工作做个简单的自我批评，提出以下几点不足之处：

1、对于基础知识的掌握远远不够，对于有些常用的产品不能最短时间内选型，以及报出价格。

2、在产出源电话量上远远没有达标，不仅没有完成量化，而且电话技巧的运用也不是很熟练。

3、客户的拜访量也不是很稳定，有时候会多一点，有时候因

为其他种种理由就减少拜访量。在拜访客户的时候，也要最大程度的了解到客户的信息，获得他们的采购型号、数量等等。

这些都是我在工作中的不足之处，作为一个销售人员，我们只有不断的学习、不断的改造自己，我们才能更快的成长起来，在工作中时刻保持激情，时时刻刻提醒自己不进则退的道理，让自己警钟长鸣，不因一点点成绩而骄傲，也不为眼前的困难而退缩！

销售工作总结篇九

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责xx在东莞市所下辖的6个镇(大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平)的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入xx开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是xx团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商(合作客户以及待合作客户)分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较

明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量最大，其次是电热，燃热最低。当然销量最大的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20xx年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是在这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结部分

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观xx面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经面临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另

一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

销售工作总结篇十

时光飞逝，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾刚刚走过的20xx年，营销部在xxx的正确领导下，在公司各部门的鼎力支持下，在营销部全体人员的共同努力下，面对复杂的市场环境，营销部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，为了更好地掌握这一年的工作经验与不足，便于下年度工作的开展和推动，特将营销部本年度工作总结如下：

工作成果：

20xx年营销部主要工作可以分为以下几块：

- 1、负责进行已销售房屋后续手续的办理及尾款催缴
- 2、负责对接销售代理公司日常销售各项事务
- 3、负责进行公司员工自购福利房各事项的办理
- 4、配合公司战略，开展移民搬迁团购工作
- 5、开展社区团体购房工作
- 6、负责小区内停车位销售工作
- 7、全面配合物业公司办理交房相关事项
- 8、配合公司处理各种债务问题
- 9、配合前期部办理相关证件等手续

经过全年的奋战，对以上几方面的工作营销部取得了如下成果：

在这个过程中，营销部的兄弟姐妹们都经历了各种酸甜苦辣，但是营销部的每一个人都能够服从安排，积极主动的去做好每一件事情，同时，在这个过程中，营销部的每一个人都提升了自我，获得了成长。

同样的，在过去的这一年，我们也有很多地方需要反思和改进：

- 1、执行力不够，有的事项落实过慢，到截止时间得不到解决；

针对我们本身的缺点和不足，是我们下一步必须要去面对和改进的，需要我们在接下来的工作中进行完善和解决□ 20xx

年的工作已经接近尾声，在即将迎来的新的一年中，我们营销部会继续不断的努力，我们营销部的每一个人每一年都要有自己的进步，我们营销部的每一个人每一年都要有自己的成长！

营销部在20xx年的工作中，依然不会轻松，依然充

满挑战，但是，我们坚信，在公司xxx的正确领导下，在公司各部门的鼎力支持下，在营销部全体成员的共同努力下，所有的问题都会迎刃而解，所有的问题都将不再是问题！相信我们xxx公司在来年中一定会取得更圆满的成功！

销售工作总结篇十一

回忆起我__年_月_日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，

比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络营销等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20__年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

销售工作总结篇十二

受陈圣岚所长及金彦所长指派，本人率领咸宁乐通电梯有限公司员工吕伯春、刘志锦两位同志，于20xx年11月15日正式开展20xx年底市直、咸安在用电梯年检工作，截至20xx年1月17日，累计用时两个月，共检验电梯使用单位46家，检验电梯147台。检验单位简况附后。

年检工作没有事先预想的那么容易，我也从中品尝到了年检工作的辛酸苦辣：使用单位有态度温和的，也有蛮横、不理不睬的，有为人爽快的，也有胡搅蛮缠的；因使用单位原因，推迟、拖延检验的情况，屡见不鲜；因交通或其他原因导致计划变故的情况，也层出不穷。但总体来讲，比较顺利，完成了大部份年检工作。

通过本阶段电梯年检工作，本人不仅从中品尝到年检工作的艰辛，也从中学习到了一些与人交流的技巧及一定的工作方法。在此，一方面感谢两位所长、金彦所长及叶帅华主任对我的充分信任和对工作的大力支持；另一方面，也非常感谢乐通公司两位员工对我工作的支持和协助。

经过这段时间的摸底，也发现现阶段年检工作存在的一些问题：

部分受检单位对电梯年检制度尚不理解，甚至排斥、拒检。部分单位想申请报检，却不知往哪里报。

建议：

1， 随身携带并讲解《特种设备安全监察条例》相关法律知识，倡导申请报检制度；

2， 在年检报告书备注栏中，加入类似“使用单位在下次年检日期满前30日内书面报我所申请定检！联系人：电话：”等说明。

部分单位故意拖欠、延付检验费。

建议：一方面形成书面制度；一方面加强与监察科协调。

借用电梯公司协助年检，固然一定程度上解决或缓解了我所人手紧缺问题，但从长远看，该举措对我所监督机构正面形

象的负面影响也不可小视。本次年检中，就发现有个别单位产生“官商的勾结”的错觉。

建议：从几家电梯公司中同时抽人协助，或者每年轮流更换协助年检的电梯公司。

毕竟乐通公司车辆有限，仅一台，且以其商业活动为主，故在车辆他用的情况下，难免产生：

1，其他交通费用

2，时间延误。

从目前的情况看，电梯年检工作还比较混乱，年检情况还不能做到了若指掌。建议专人检验专人管理。

从这次年检工作中，可以发觉个人交流手段、谈判技巧、工作方法等有待进一步加强。也希望能有更多的机会去锻炼、学习。

以上就是本人本阶段年检工作的一些概况和心得，不足之处，还请领导斧正！

销售工作总结篇十三

这是我第一份正式工作，我很珍惜，从__年7月底来到了公司，8月6号开始和李__在__本地开发排水器客户，9月10号和郭__、韦__去山东学习阀门销售，10月14号开始独立开发新客户，陌生上门拜访，眨眼现在已是12月底，在公司整整工作了4个月了。

初入这个行业，开始渐渐熟悉本公司产品的专业知识，熟悉公司的操作模式，还有学习建立客户关系群。在3个月的市场的开发和实践中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，

抓重点客户和跟踪客户。当然，想要成为一个成熟的业务员，这些事情是远远不够的，我还很多很多的东西需要不断学习、不断积累、不断地与时俱进。

俗话说，只有经历了才会成长。初入社会的我，一旦工作遇到困难的时候，很容易急躁，无从下手，幸好我们的团队是个和谐的团队，公司的每一位前辈都会很耐心的教我这个小丫头，我的成长与他们息息相关，很感谢大家对我的支持。

以目前的行为状况来看，我还只是个初入行业的小业务员，本身的谈吐、口才还不行，感觉还有很多的潜能没有完全发掘出来，在我内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这就是“吸引力”的魅力，有了这股动力，这份信念，我相信不久的将来，我一定会成功，成为一名优秀的业务人员。

因为入职时间较短，业绩上也只是一笔小单子，一则实属侥幸，没有真正的做太多的功夫，二来现在了解到那只阀门在厂使用情况出现问题，具体原因暂时还不知道，希望陈明4号过去后能找出原因，在这件事情上希望能通过售后来化解危机。

明年的规划则是，稳住手头现有客户，从客户——熟人——自己人，再利用“自己人”的介绍，向“自己人的鱼塘”涉及，做到走一步稳一步，稳中求胜。目前为止走访过潍坊、龙口、聊城、东营、滨州、泰安这几个市场，先好好做好这几个地方的工作，再慢慢向周边发展，毕竟，一口吃不出一个胖子。

对于公司来说，我个人感觉不到太大的激情和动力，虽然领导一直努力向我们传播正能量的知识，但真正能感受得到的正能量的力量，却微乎其微，我希望公司能想法调动起我们的激情……当然，这与我们每个人自身的想法也是密不可分的，不是公司单方面的原因。

展望新一年，我相信经过__年的沉淀与洗礼，__年定会是个丰收年，大家一起加油，向__年出发！

销售工作总结篇十四

xx个月的时间里，在xx总和xx管的指导下，开展了x市区域市场启动和推广及市场网络的建设、所在区域批发商的的开发、部分终端客户的开发及维护工作。现将x月来，终端销售工作所取得的成绩、所存在的问题作一简单的工作总结。

1、狠抓终端店，加大本公司产品市场占有率，有效利用分销商资源开发批发商xx区域市场现有流通终端店xx左右（包括xx□xx所覆盖区域），销售运康产品店xx左右，通过深入的调查与沟通，按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c□特通分类管理，其中a类主要侧重于流通批发及规模店大于300平方的超市□b类为大于100平方的超市□c类为小型超市商店。特通ktv□网吧、学校等，在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近xx□批发商xx□渠道客户掌控力为xx%□

2、多品牌发展，一致服务终端，利用资源实现共赢销售运康产品a类店xx区域大约x□此x店内基本实现了公司所代理产品品项的销售，每一个分销商都代理着除公司产品外其他的品牌，如此厂家便配业务员于分销商，经沟通□xx处今麦郎、白象业务再推销其产品的同时推销本公司所代理的产品，故而在行销的过程中也推销他品，实现了合作共赢！

3、控制经销商，明确区域划分，杜绝串区、砸价xx区域与张波区域交界，前期的工作中因交接问题出现分区不清晰，市场不稳定，再加段店市场同产品冲击，出现了一时的销量下降，然在宋总的安排下彻底杜绝了此现象的再度发生，同时

合理做客情，利用分销商的信誉在所辖区域基本实现稳步发展，价格上实行货补的形式将前期遗留的市场价格不一统一下来，适当时机下停止货补，稳定价格，良性发展。

4、主抓服务，产品代表着公司的实力，服务代表公司形象一个企业只有好的产品没有好的行销人员也是一种失败，好的服务代表着公司形象，代表着公司的风度，行销人员必须做到自信、认真、大方，穿着整齐，正式，礼貌，一眼就能看出是行销人员，诚信，做到快速反应，立即执行，说到做到。

5、时刻学习，互帮互助，共同进步。学习是一件快乐的事情，学习随处皆是，在店里看看其他产品的行销人员是如何来行销的，学习他们的沟通技巧，学习他们如何整理货架，学习他们在客情的维护中如何进行。

一个人的成长是缓慢的也是突飞猛进的，只要认真的去做一件事，努力了终会有结果，仅此献给我的成长！

销售工作总结篇十五

1*年对于市场来说是有史以来最不景气的一年；对我来说也是最可悲的一年，市场由于经济停待，市场萧条使得个人及中小企单位的经济下滑，更使我们做电脑的，在零售市场上所占有的百分比走了下坡路，电脑市场也变得如此疲倦。

因此电脑市场上的竞争力度也不断增加，依然我们做售后的服务质量自然上档，对于一个销售公司或一个企业来说售后服务系统掌控着它不断快速发展的命脉，一个销售单位即使自己的品牌、价位、占有着据高的优势而售后服务不协调跟不上步伐，一样会影响到与客户的长期发展。之所以售后服务质量在整个系统中充当着重要的角色，自然对于我们做售后的技术员来说也要不断的学习，跟随高新技术不断的茁壮成长。这样才不会让it行业给淘汰。

很得意吧，这次对我来说是个天大的奇文呀，诶失败，我之后才明白长辈说过的话“人心换人心，八两并不一定换的半斤呀”真正含义，我想这些事会让我牢记一辈子的，得教训，就算长见识了吧。说到管理其实根本不懂，不懂管理这个字的真正含义，后来才通过同场商家教导，和各途径的学习，才了解点东西，这方面还是欠缺的，以后要不断的学习、这才对得起身后默默注视自己的人们。

电脑对我来说并不陌生，目前看来我们所做的一切服务可以说是合格的服务了，现在每天都是为了达到同一个目的而努力着，我最近在网上也学到了一些电脑技术的精华，也曾亲自感受过别家优秀公司优秀技术员的高超技术，现场与客户的交谈。才让我不感到欠缺与不足，所以在1*年里我也不得不改变学习的方法，要快速的更新自己以便在以后的新科技发展中不被自然脱轨。人生的路上难免会有磕磕碰碰，但是我不会放弃，摔倒了再爬起来，同时思考为什么会摔倒，怎么爬起来，以后如何避免摔倒，从而领悟人生的真谛。

销售工作总结篇十六

转眼间20xx年已经过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千??时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回想去年一年的工作，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，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，在此我向公司的所有同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能使公司的发展更上一个台阶。一步一步走过来发现原来得失就在一个不经意的瞬间[]20xx年是我做业务的关键一年，这一年走来经历了很多事，收获了应该收获的同时也不经意间失去了一些本不该失去的东西。古人说：“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可以知兴替；

以人为镜，可以明得失。”世事难料在新的一年即将开始时特写此总结，来总结过去的得失，展望新的未来。

在业务工作中，过去一年我坚定执行公司既定的营销方针开展工作，对客户群做了梳理、分析、归类等工作。对公司两大客户群体工程商客户和直接业主客户都做了跟踪，收到一些效果。在公司领导指点和同事的密切配合下，业务量这块，我个人粗略估计了一下，总合同额在249万左右，圆满完成去年制定的160万销售目标。在实际的项目操作中学到一些操作方式，基本懂得与各类客户接触方式，掌握一些销售技巧。以下几点是我对一些客户关系的心得：

- 1、初次与客户见面，去之前要通过各种方式了解客户公司以及客户的背景，如公司做过的一些案例和目标人的一些工作经历。做到知己知彼，通过有效沟通给客户留下深刻印象。拜访完根据客户情况一定要做客户跟踪笔记，以便对客户综合评估后开展接下来工作。

- 2、重点做关键人的工作，对客户要有的取舍，对目标客户跟踪沟通不要仅仅局限于办公室，初次在办公室见面后，对评估较好较优质的客户，要想办法与其进行深层次的沟通。争取建立朋友关系。

- 3、要定期和新老客户保持联系，能见面最好，古人说见面三分亲。在一些重要节日进行短信或电话祝福。对客户私人状况要尽可能的去了解，可在一些客户私人生活上的事情上做做文章，争取做些雪中送炭或锦上添花的事情，对客户关系会有突破。

- 4、重视任何一个客户给的报价和询价机会，不敷衍不傲慢，通过你的做事态度和对人热情给客户留下较好印象，争取以项目带动客户，经验证明这种方式可帮助客户更快的了解公司产品，如能合作客户关系会推动相当快。

5、想法设法交朋友，这个行业有真正的朋友但也要附加着共同的利益，思想汇报专题在项目没什么难度的时候客户想到的是他朋友在项目有难度的时候客户想到的时候还是他的朋友。在条件允许的情况下，通过朋友介绍朋友要比自己亲自从头开始去跑去作关系要好做的多。

6、要做一个有心人，一个用心去思考的销售，不断的'去学习，不断的去充实自己。定期对自身遇到的问题进行反思，对项目操作过程中遇到问题进行总结。

20xx年已经悄悄来临，对公司以及个人发展都是关键的一年。公司步入创业第六年，在去年成功接管山东市场，为公司的进一步发展拓广地域空间。两个市场协调运行，带来的不仅仅是机遇，同样也是压力，此情此景下更需要整个公司所有员工团结起来，各尽其职，为公司更上一个台阶并肩奋斗。在个人销售业绩和工作能力方面，我希望能继往开来，再上更高台阶。新的一年工作中我打算从以下几个方面提高自己。

1、在日常工作中做到内强素质，外树形象。在积极提高自身能力的前提下，在工作态度上表现出一个老员工应有的素质，坚持服从公司制定方针决策，带头执行，做到任劳任怨，积极诚恳团结帮助同事，尽力为领导分忧。

2、在销售部起到带头作用，加强内部沟通交流，增强部门凝聚力建设。对新同事工作生活中遇到的问题尽自己全力帮助，争取在工作上思想上，帮助同事们尽快度过业务真空期，进入销售状态。

3、在销售部工作中，争取强制推广crm软件，尽量规范公司客户管理工作，对客户公司信息、项目信息、重要人员信息做到有效梳理，合理安排跟进进度，通过本系统争取培养大家主观能动性，建立有效的时间观念合理安排客户跟进进度，以及对项目情况规范化管理，方便公司领导对部门人员工作状态进行了解和指点。

4、尽全力协调销售部与公司其他部门之间的工作配合，遇事先自我检讨，主动进行有效沟通，确保各部门之间良性配合，流畅运行。

5、协助公司领导及各部门同事争取建立公司内部工作流程，对一些日常工作中遇到的问题做到有预案响应，大家按照预案处理日常实物可极大的提高工作效率，也可以给公司领导减轻负担，使领导不必事必躬亲，有更多时间谋划公司发展。

1、提高自身工作效率，提高自身素质修养，多看一些名人自传和业务销售技巧书籍，遇事多思考，经常性自我总结，争取全面提高自己。

2、客户资源上，做到和合作过以及为合作过的老客户加强进一步沟通，不定期拜访保持联络，进一步加深关系。在此基础上尽全力开发新客户。

3、争取多和一些客户公司上层关键人物、设计院专业、技防办专家以及业主方重点人物接触。通过与他们接触争取多结交些朋友，如果成功的话会带来不错的效果。

4、花一部分精力争取能和同行业其他安防子系统厂商接触，寻找目标合作伙伴，通过设备捆绑，看能否通过这部分客户群能否达成联盟性质团队，共同打项目。

5、争取通过朋友介绍或行业内qq群聚会多结识一些弱电其他子系统销售人员，通过他们接触些项目，互相帮助，达成利益共同体。

6、争取多跟总公司人员学习，编制些规范的公司产品系统培训资料，方便内部学习和给客户公司讲解。对一些经典的方案，案例整理归纳放到公司共享盘里方便内部交流学习。定期给客户发些公司项目资料以及新产品信息。让客户感受到我们很在意他们，以及公司的最新业绩及解决方案，增加客

户对产品的认知度及对我公司的信心。

20xx年是丰收的一年，是公司发展和个人不断进步的一年，但整体上对自己的表现感到不太满意[]20xx年我希望通过大家的共同努力公司能规模进一步壮大，业务量再创佳绩。而我希望在我的努力和同事的共同配合帮助下业务量至少能达到180万，为公司的发展助一臂之力，期待20xx年是腾飞的一年。

销售工作总结篇十七

和对我的用心培养，感谢经理给予工作上的鼓励督促，让我学到了很多知识和工作经验，其次是感谢我的合作团队，团队的核心就是我们能干好工作的力量，感谢同事们在工作上相互鼓励和配合。

20__年的销售工作结束以后，我们就全力以赴的为下一个销售季节做准备工作，我们总体上分为三个环节。

（一）下乡回访：

深入村屯调查走访，记录了农户使用我们的产品反馈出来的信息。这些信息都是非常有价值的。从而能看出农户对产品的信任度和明年的购买意向。

（二）宣传工作：

继续加大宣传力度，扩大宣传范围，让农户对我们这种经营模式有更新的认识，以及给他们带来的利益，以至达到对这种经营方式的认可。

（三）发展业务员：

我们在每个村屯都发展了业务员，他们多数都是种植大户，

或者是在村里有一定影响的人，能起到带头作用，充分发挥他们的宣传组织，带动作用，带领农户来买肥。

回顾过去的工作过程中，也存在了很多不足，也给工作带来了很多的麻烦。我要努力学习业务知识，弥补不足之处。随着销售系统的不断更新，改进，销售量逐渐的加大，收款工作的侧重点也逐渐在改变，收款工作不能停留在简单的收款，核算，报账上，应不断的更新自己的知识领域，提高工作质量，结合本行业的工作特点，认真进行工作总结，，吸取经验，查找不足，为公司及时，准确，完整的提供财务信息，确保门店的工作的全开展。做好自己的本职工作。