

销售月总结(精选8篇)

学习总结是一种自我观察和自我评价的过程，能够帮助我们更好地提高学习效果和学习质量。这些知识点总结不仅能够帮助你在学术方面取得更好的成绩，还能够提升你在工作和生活中的能力。

销售月总结篇一

任何一个需要销售的行业都离不开销售人员的角色，站岗销售是整个销售过程中非常重要的一环。作为销售人员，站岗的任务主要是负责接待顾客、提供产品信息、解答顾客疑问、进行销售等工作。在这个岗位上，我积累了很多经验和体会，以下将详细总结我的心得体会。

第二段：工作准备

销售站岗的成功与否，在很大程度上取决于工作准备的充分与否。在接待顾客之前，我都会提前了解所销售的产品，包括产品的特点、优势、使用方法等方面的知识，以便能够准确、详细地向顾客解答问题。此外，我会对店面整体环境进行整理，保证展示区的产品陈列整齐、干净，并准备好充足的销售资料。这样做能够大大提高我在站岗时的自信心和专业度，给顾客一个良好的第一印象。

第三段：与顾客的沟通

站岗销售的主要任务之一就是与顾客进行有效的沟通。顾客的需求各不相同，我们需要根据顾客的个性与喜好，以及他们所提出的问题来进行针对性的回答。对于顾客反馈的问题，我们要认真倾听，不急于发表自己的意见，而是要展示出耐心和尊重的态度。同时，要时刻保持微笑，理解和站在顾客的角度思考，满足顾客需求。与顾客建立良好的沟通与信任

关系，是成功完成站岗销售任务的关键。

第四段：销售技巧运用

站岗销售与传统的销售工作有所不同，销售人员需要主动接待顾客并进行销售。在这个过程中，我积累了一些锻炼自己销售技巧的经验。首先，我会使用积极的语言，例如鼓励性的话语和肯定的回答，来增加顾客对产品的兴趣。其次，我会运用有效的陈述技巧，通过简明扼要地介绍产品的特点和优势，以及与其他同类产品的比较，来吸引顾客的注意力。最后，我会使用协商和谈判技巧，例如提供优惠、赠品和促销策略，以增加顾客的购买决策。

第五段：反思与改进

通过在销售站岗的工作中的积极参与和反思，我不断改进自己的销售技巧和表现。在与顾客的沟通中，我会时刻留意自己的言行举止，积极收集顾客的反馈意见。在接待完顾客后，我会与同事进行讨论和交流，分享彼此的经验和心得。另外，我也会不定期地参加销售培训课程，提高自己的专业知识和销售能力。通过不断地反思和改进，我相信我能够更好地完成销售站岗工作。

结尾：

站岗销售是一项需要良好沟通和销售技巧的工作，对销售人员的要求比较高。通过充分准备、与顾客良好沟通和应用销售技巧，我们可以提高自己的销售业绩，同时也能够获得顾客的认可和信赖。而不断反思和改进自己的工作方式，也是我们在销售站岗工作中不断进步的关键。我相信只有持续地努力学习和提升，我们的销售能力才能越来越强，成为优秀的销售人员。

销售月总结篇二

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢美日给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧！

再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩！我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进；其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率！以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的！总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”！

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者！就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着；现在不出单并不代表以后不出单；只要设定目标摆正心态，那出单是必然的！可以说我脑海里一直想着这几句话 每天努力的工作着！面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最

平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊！写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们美日二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊！但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变！因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了！

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了！另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的！不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日中，做到50000左右的业绩，定的目标虽然不高，但是有信心完成！要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进！把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进！一定要比这个月更加优秀！

伙伴们，大家记住：我们是最棒的！为了美日天分公司，为了“金钻盟”组，为了我们个人的未来，努力前行吧！因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线！事在人为，人定胜天！相信自己是最棒的就足够了！

销售月总结篇三

作为销售员，站岗期间，展示良好的个人形象是至关重要的。首先，仪表整洁干净，保持良好的仪态，穿着整齐，给客户留下良好的第一印象。同时，要保持工作环境的整洁和有序。每天开岗前，要确保所有陈列物品摆放整齐，货架上的商品摆放得当，地面清洁干净，营造出一个舒适和有吸引力的购物环境。对于销售员来说，个人形象和工作环境的维护可以提高销售绩效，并赢得客户的信任和好感。

二、准确把握客户需求、优化销售策略

在销售过程中，了解客户的需求和偏好是至关重要的。销售人员需要经常与客户亲密接触，与他们进行有效沟通，了解他们的购买目的和购物偏好。同时，销售员需要学会灵活应变，根据不同的客户需求提供个性化的销售方案。在销售站岗期间，我总结了一些有效的销售策略，例如根据产品特点进行针对性的介绍，主动回答客户的问题，提供相关建议等。这些策略让客户感到被重视，增加了销售的成功率。

三、主动提供卓越服务、树立企业形象

提供卓越的服务对于销售员来说是必不可少的。在销售站岗期间，我发现，当销售员能够主动提供尽善尽美的服务时，客户会对产品和企业产生更大的信赖感。例如，主动为客户提供购物指导，耐心解答他们的问题，以及为客户提供售后服务等。此外，让客户感受到企业积极向上的形象也是重要的。销售员需要始终保持良好的精神状态，以积极的工作态度和乐观的情绪面对客户。这将有助于树立企业的良好形象，增加企业的竞争力。

四、提高沟通能力、建立良好客户关系

在销售站岗期间，我意识到沟通能力的重要性。良好的沟通

能力可以减少误解和纠纷的发生，建立良好的客户关系。销售员需要学会用简单明了的语言与客户进行有效的沟通。在了解客户需求的基础上，正确表达并传达产品的优势和特点，以及品牌的文化和理念。在销售过程中，我也发现积极倾听客户的建议和反馈是非常有价值的，可以帮助我们更好地改进销售策略和增强客户关系。

五、不断学习进步、追求专业知识

销售行业竞争激烈，不断学习进步是提高销售绩效和职业发展的关键。在销售站岗期间，我时刻警醒自己要不断提高自己的专业知识和技能。例如，深入了解产品的特点和功能，学习竞争对手产品的知识，以及了解销售行业的最新动态和趋势等。通过持续学习，我不仅可以更好地为客户提供服务，还可以提高自己的销售能力，实现个人职业发展。

总结起来，作为销售员，我在销售站岗期间收获了很多心得体会。展示个人形象、维护工作环境，准确把握客户需求、优化销售策略，主动提供卓越服务、树立企业形象，提高沟通能力、建立良好客户关系以及不断学习进步、追求专业知识等都是非常重要的。通过总结和实践这些经验和体会，我相信我会成为一名更出色的销售员，并取得更好的销售成绩。

销售月总结篇四

不知不觉中，我在房地产行业已经快一年了，在这个行业里，酸甜苦辣都尝遍了，有失败有成长。以下是由本站范文大全的房地产销售工作总结，希望大家能喜欢。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不

是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

本站本站

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚

持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

在这一年里，我不断的努力，一直保持着对工作的热情和积极性，我努力的做好自己能做好的事，在工作中不断学习，朝着我的目标前进。

转眼即逝，20__年还有不到__的时间，就挥手离去了，迎来了20__年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差__多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一、我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点

1. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!
2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!
3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二、工作计划

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三、个大部分

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
2. 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。
3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。

在有些问题上你和客户是一致的。

5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。

给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。

要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“

我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

四、明年的个人目标

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过20_年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是_万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(_万~_万)!一定要买车，自己还要有_万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

11月工作总结

-----销售自己年轻的真正形象：

1. 年轻人野心勃勃，充满活力和动力；
2. 年轻人想在世界上替自己寻求一个安全的地方；
3. 年轻人满脑子都是新观念、新想法、新希望和新梦想；
4. 年轻人会想跟世界“点一把火”——这并没有什么不好。

我很高兴自己很年轻！

从七月开始面试工作，四个月的求职，让自己明白了工作应该应该持之以恒，特别是销售，从发展客户到出单都是一个累积的工程，中途的放弃是没有任何意义的。到目前，进入北科软件已经1个月了，说长不长说短不短的一个月，就在每周每天每小时中过去了，在此期间经历了品茗到算王的过渡与学习。

第一周，打品茗逗逗网上的电话，效果差强人意。统计他们对品茗的认知度，以及是否需要这款软件；对老客户软件进行升级，最后对相关客户情况进行处理。发展了一些趋向性的客户，并保持联系。

第二周，公司开展塔吊安全相关培训会。发送公司相关资料，增强大家都品茗的了解。第三周，对前两周想了解我们软件的客户进行上门拜访。送资料，安装软件。

第四周，学习算王相关软件的操作，电话回访客户。

在这四周里，经历了打电话、扫街、扫楼、上面拜访等一系

列工作，遇到了很多问题也学到了很多。学会了打电话的技巧，怎样把最有效的信息传达出去，不要让客户厌烦；扫街很失败，一直没勇气踏出去，希望自己能把手里这些东西放下些，来做销售就是想锻炼这些的；扫楼很有成就感，去了三鑫建工，发现那些总工之类都很好相处，只是自己还没学习好，有些工作没做到位；上面拜访，没达到预期的效果，软件需要更加熟悉，提高自身能力。

12月，出去跑客户，继续联系前面去的几家单位，寻求新的客户！希望在这个月里能让自己更加专业，内心更加强大。

在这个月里，敖经理、贾哥、章哥教了我们很多东西，在专业知识、公司软件、处理问题、拜访客户等整个销售流程这块都很感谢他们的教导！向他们看齐，以后会更努力的学习，期待挑战！

销售月总结篇五

作为一名陶瓷销售人员，从业多年的我深感陶瓷销售不仅仅是单纯地卖陶瓷产品，更是需要与客户建立深厚的关系，不断改进销售技巧和提高服务水平。在销售的过程中，我深刻认识到了一些核心的方式和方法，总结如下供大家参考。

第一段，谈谈陶瓷销售的亲和力

在陶瓷销售工作中，客户的亲和力是非常重要的，只有建立起与客户之间的人际关系才能获得销售的成功。与客户交流讨论时，主动了解客户的兴趣、爱好，展现自己的专业素质和热情，因为只有客户认可和信任您，才会肯定您的陶瓷产品，从而让您获得销售的机会和成功的机会。

第二段，重视产品品质和价格优势

陶瓷销售的产品品质和价格优势是销售成功的关键，作为陶

瓷从业者需要明确的是，产品品质的保证和价格的合理，不仅影响到销售的成败，更可能影响到厂家的口碑和品牌影响力，因此必须要坚持质量和价值坐标，围绕这个核心，不断地开发新产品和提高销售水平，以保持激烈的市场竞争中的竞争优势。

第三段，价格策略的把握

在销售的过程中，价格是非常重要的一环，一定要注意价格的策略，特别是厂家要协商出最优惠的售价，不要一味的追求价格高，而牺牲产品的市场销售。而要紧紧把握市场销售的情况，通过不断地去了解市场需求情况和价格水平以及销售管道，要懂得适时地调整价格，协调好供需关系，使市场变得更稳定。

第四段，加强售后服务的意识

在卖出产品之后，在售后服务方面就非常重要，销售人员一定要有持续性的服务意识，帮助客户处理好产品的售后处理，如修理、更换等，通过优质售后服务不仅可以保持现有客户的忠诚和关系，还能积累口碑，吸引潜在的新客户，从而提高自己的销售业绩和口碑。

第五段，总结陶瓷销售工作的优缺点

陶瓷销售工作是一个充满挑战和趣味的工作，肯定有优点和缺点，也增加了一些技巧要点，在过程中，需要我们提高自己的销售技能和协调能力，还需要在销售的过程中多学习，深耕市场，维护好厂家与客户的良好关系，提高销售管理的水平，最后形成品牌竞争的正向循环。

总而言之，在陶瓷销售工作的过程中，我们需要掌握的技巧和方法是全方位的，在以后的工作中，我们将会更为专业、更为高效的完成我们的销售任务，以优质的售后服务，出色

的销售技巧和服务意识，来为客户提供全方位的品牌服务和陶瓷产品。

销售月总结篇六

体检销售是一个繁重而又具有挑战性的工作，要通过与客户的沟通和推销技巧来劝导他们进行体检。在从事这个岗位的一段时间里，我积累了一些心得和体会。在这篇文章中，我将和大家分享我在体检销售工作中的心得和总结。

二段：建立良好的沟通和信任关系

作为体检销售人员，与客户的沟通是十分重要的。在接触客户的过程中，我发现建立起良好的沟通和信任关系对于推销体检项目至关重要。通过主动询问客户的需求、关心他们的健康状况，并提供有效的解决方案，我不仅能让客户感到被尊重和关怀，也能提高他们购买体检项目的意愿。并且，在沟通过程中，真诚、耐心和专业是重要的特质，这样才能够建立起良好的信任关系。

三段：了解产品和市场

体检销售人员必须对所销售的产品有深入的了解。只有通过了解产品的特点、优势和价格等方面的信息，我们才能更好的对客户进行推销。此外，了解市场的需求和竞争对手的情况也是非常关键的。通过对市场调研和竞争对手的分析，我们可以更好地找到销售产品的独特竞争点，并制定出合适的销售策略。只有充分了解产品和市场，我们才能更好地推销体检项目。

四段：掌握推销技巧和销售技巧

在体检销售中，掌握一些推销技巧和销售技巧是非常重要的。首先，我们应该学会主动推销，包括主动询问客户的需求，

介绍产品的优势和特点，以及给予一些小礼物或优惠等方式来吸引客户的注意力。同时，我们还要学会倾听客户的需求并根据不同客户的情况进行针对性的推销。此外，了解客户心理和情绪变化也是非常重要的。当客户有疑虑或不满时，我们应该耐心倾听并给予解决方案，以增加客户的满意度和信任感。总之，掌握推销技巧和销售技巧对于提升体检销售业绩是至关重要的。

五段：持续学习和提高自己

体检销售是一个不断学习和提高的过程。作为销售人员，我们应该持续学习新的销售技巧和知识，掌握市场动态，了解新产品和服务。只有不断提高自己，才能不断跟上市场的变化，满足客户的需求。此外，我也意识到与其他销售人员的交流和合作是非常重要的。通过与同行的交流，我可以学习到更多的经验和技巧，并且分享自己的体会与心得。在不断学习和提高自己的过程中，我相信我能够成为更出色的体检销售人员。

结尾：

通过体检销售工作，我积累了许多宝贵的经验和教训。建立良好的沟通和信任关系，了解产品和市场，掌握推销技巧和销售技巧以及不断学习和提高自己是我在这个工作中的总结和感悟。我相信这些心得和体会将对我今后的工作有很大的帮助，并且我将继续努力成为一名优秀的体检销售人员。

销售月总结篇七

十月已经悄然离我们而去。10月的到来告诉我们xx年已经过去了一大半。上个月底，我们公司还召开了半年销售会议。公司领导也在会上做了半年的工作总结，让我们对公司这半年的工作有了更深入的了解，也总结了一些经验给我们分享□xx年度销售半年工作总结。所以这次会后，领导让我们对

半年的工作做一个总结，希望通过总结，让我们更好地认识自己，向优秀的同事学习，以便更好地开展下半年的工作。

现在，我把这半年的工作经历和感受总结如下：

一、踏实肯干，认真履行职责。

首先我可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息制定营销方案，及时跟进客户，分析客户信息。其次，我经常和其他销售人员频繁沟通，分析市场情况，存在的问题和解决方案，共同提高。时刻开发新客户，同时不断将对手中的客户进行分类，将最有可能使用我们产品的客户作为重要客户，重点关注近期有项目的客户，根据其需求分配拜访次数。努力推广榜单，从而达到销售的目的。

在分析客户的同时，一定要建立自己的客户群。根据我们产品的特点找到合适的客户群是成功的关键。这半年来，我接触过的客户，有几个是对行业不熟悉的，就是在这个行业刚起步，技术比较弱，单子比较少，但是成功率比较高，价格可以高一些。像这样的客户可以纳入主要客户群。一般都是从其他相关行业跳槽或者新成立的部门接收监控项目，因为他们有这方面的客户资源，有发展前景。所以这些客户如果能维护好，以后会走相当一部分。

二、积极主动，争取按时按量完成任务。

每天积极拜访客户，并保证拜访质量。回来后要认真分析信息，总结工作情况，做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础。没有拜访，就没有销售。而且因为人是有感情的，我们只有和客户建立了感情基础，提高了客户对我们的信任度，才有机会向客户推销产品。积极协助客户的工作，如找资料、做计划、做预算等，是增加客户对我们信任的方法之一，也是向他们推送我们产品的最佳时机。即使当时没有立即成交，他们也会永远记住你的付出，以后谁有用武之地都

会主动找我们。

三、做好售后服务

产品再好，也会有次品，会出现各种问题，所以售后就显得尤为重要。做好售后工作是维系客户情绪的重要手段，也是再次销售的关键。当有客户反应问题来找我们，我们要第一时间向客户详细了解情况，尽最大努力找出问题所在。如果没有原因，不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后答应帮他解决问题，让他放心，然后和公司的技术人员反应问题，再找出解决办法。

在我做过业务的客户中，有很多问题，但是经过协调和帮助，大部分对我们的服务比较满意。其中许多人立即表示，他们将继续合作。如果有任何项目需要购买，请立即联系我们。

四、坚持学习。

人要不断学习才能进步。首先，要学习我们的新产品，我们的产品知识必须通过测试；其次，学习沟通技巧，提高自己的业务能力；有时间的话可以学习一下同行的一些产品特点，和我们的比较一下，这样就可以知道我们产品的优势，这样就可以在客户面前扬长避短。

五、了解更多行业信息。

了解我们的竞争对手，了解我们的同行，了解现在市场上做得好的产品，了解行业的相关政策，这些都是一个优秀的销售人员必须时刻关心的问题。只有了解了外面的世界，才能不成为坐井观天的青蛙，才能对自己手中掌握的信息做出正确的判断，才能在遇到问题时随机应变。

销售月总结篇八

1. 皮包：包内东西要整理清楚，将产品目录和推销手册收集齐全，并放入订货单、送货单或接收单等。
2. 与顾客洽谈时必备的推销工具：名片、客户名单、访问准备卡、价目表、电话本、身份证明书、介绍信、地图、产品说明书、资料袋、笔记本、药品二证一照等。
3. 促进销售的工具：计算器、样品、相关报刊杂志、广告和报道材料、优惠折扣资料，其它宣传材料等。

样品虽是无偿提供，但要管好、用好及巧用，对企业及营销人员是十分必要的。

1. 发挥宣传作用。请医生将企业产品和产品手册摆放在桌上，病号排队候诊时可顺便翻看，能收到较好的宣传效果。
2. 扮演“礼品”角色，增进友情。把样品当礼品，要考虑场合、地点和人物，如果错用则得不偿失。
3. 让人人感知“她”。药品销售人员介绍自己的产品功能之优，疗效之奇特，而对方看不到样品，往往印象不深刻，效果不好。如果边拿样品边介绍，让顾客摸一摸、闻一闻、尝一尝、试一试，他们真正感知过，接受起来就容易。
4. 处理好“点”和“面”的关系。有些药品较贵，不宜见人就送，药品销售人员大多犯难。其实每种产品都有它的局限性和特点，分清主要与次要、点与面的关系，不必盲目“破费”。

总之，只要善于分析产品的特点，认真总结，巧用样品，每种样品都能挖掘出广阔的空间，在节省开发市场费用、节药营销成本等方面才会大有可为。

药品销售人员拜访前应带好整套的促销材料，但不能直接把促销材料给医生，而必须做到边叙述边使用。

使用材料时注意：

(1) 药品销售人员使用时，应一直拿在自己手上，并用钢笔指示重要部分给医生看，同时叙述。

(2) 药品销售人员应注意把无关的部分折起。

(3) 所有材料给医生之

前，应该先用钢笔把重要部分标出来。

(4) 药品销售人员与医生谈完后，再将材料交给医生，注意不要在谈话之前递送。

1. 拜访前心理准备

拜访目的是让客户认可企业产品。医生们大多忙碌，能给的时间有限，为了充分利用这段时间，在进入医生办公室之前应当有十分明确的思路以表达你的希望。有经验的药品销售人员在开始约见之前往往在医生办公室外停留十分钟，这十分钟的准备时间在拜访中可以起到十分重要作用。

2. 拜访第一印象

(1) 满足医生的需要是成功销售的前提。

这意味着必须尽可能了解关于医生及其工作的情况。与护士保持稳固关系是十分有用的，因为她了解医生及其工作；医生桌上的陈列、书籍、期刊亦可提供一些信息；医生的行为、神态、谈话的速度与内容均为提供医生个性的线索。注意这些细节，从接近医生至要离开这段时间的观察，可以帮助了解医生的侧面。知道的线索越多，就越能了解其需要，满足其

要求的机会也就越多。

(2) 药品销售人员的着装原则

时间、地点和场合，是穿着打扮的三条准则，药品销售人员掌握了这三条准则，就能够和环境融为一体，易于建立与对方良好的关系。

不了解销售特点的人总是把“雪白的衬衣，笔挺的裤子再配上系得整整齐齐的领带”的西服作为销售人员的基本服装，其实，销售员根据产品和顾客等诸因素随时更换合适的着装，更能唤起对方的好感与共鸣，这样才能体现出恰如其分的礼貌。

当然，服装花哨，会给人一种轻浮、不可信任的感觉，所以药品销售人员的穿戴，应该从实际出发，力求整洁。对男性而言，白色是一种基调，整套服装颜色的搭配，最好是两三种，太多反而难以达到协调一致的效果；对女性来说，则应讲究花色的对比和款式的新颖，如能佩戴与年龄相当的饰品，效果或许会更好些。

销售人员与人接触，应注意每个细节。例如手帕。在正规场合，白手帕最合适。吸烟者，应经常刷牙，并洗掉手指上的黄斑；喜欢留长发和胡须者，特别应该保持整洁；女性的口红、香水及衣服，都应该考虑到实际场合。

总之，无论男、女销售人员，在服装穿着上都应避免与顾客服装的差异太大，应巧妙地根

据时间、地点、场合的不同，穿戴不同的服装以获得良好的第一印象。

(3) 拜访名片——自身形象的延伸

每个人都有自我延伸的心理，如何正确地利用医生的这种心理，在销售活动中十分重要。对待名片的方式不同，可以使已成的交易化为零，也可以使它变成一个庞大的数字，所以作为药品销售人员，严禁无视别人的名片。正确使用名片，应遵守以下几个规则：

a交换名片应站立。即使已经坐下，在交换时还是应该站起来。

b右手递出，双手接受。要自然地送到医生的胸前，但在接受医生的名片时，应十分恭敬地用双手接住。

c先给名片。药品销售人员应先把自已的名片给医生，以显示你的尊敬之情。

d边介绍边递出。“我是某某公司的xxx”“从今天开始由我负责这一区域的业务，还请多多给予指教。”切记，别忘了微笑！

e名片不要放在桌子上，亲手交接是一条准则。药品销售人员切勿把名片放在对方的桌上，同时，接受名片时也应该主动热情地接过来。

f接受名片不要马上收起。没有仔细地端详就迅速地收放入名片夹中，是极不礼貌的。时刻想到名片是自己和他人的化身，举止就会慎重。

3. 如何使医生产生兴趣

(1)先让医生了解公司。应站在医生的角度去考虑，要从不熟悉的公司，特别是从一名素不相识的药品销售人员那里产生对产品的需求愿望是很难的。故药品销售人员应该让医生更多地了解公司。只有如此，才能打开销售之门。倘若只讲销售产品，一旦被拒绝，就不好意思再拜访了。

(2) 尽量了解医生的现状。初访前，对医生的情况是陌生的。有关医生的一般情况者诸如坐诊时间、家庭成员、生日、业余爱好、处方习惯、个人收入等，只要肯花精力，是不难掌握的。弄清医生的个人资料是初次拜访的最大目的。

(3) 让医生了解自己。当你想了解医生时，医生也在了解你。他想知道你公司的实力，你的信誉如何，产品的价格等，认识到这一点，你就会把握自己访问的态度、说话的方法。这里有两点需要注意：一是了解清楚谁是主要决策人。药品代表在拜访医生时，如果见不到可以拍板的人，说得再多也无用。此时，你应该弄清楚，到底谁是科室主任，是一个人，还是几个人共同决定。二创造再访的机会。即使初访没有深谈，调查也不全面，但如能有意创造出一个再访的借口，也是一大收获、理由、内容、时间、地点、面谈对象及拜访的方法。