

销售月度工作总结(汇总16篇)

统计结果需要以图表、表格等形式展示，便于人们理解和比较。在下面是一些行政后勤总结的实例分享，通过借鉴他人的经验，我们可以更好地提升自己的工作能力。

销售月度工作总结篇一

非常高兴能够来到xx销售处进行销售实习。这次来到xx报道，恰逢赶上骆总关于x月份市场销售的总结会议及x月销售提案的实施会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。以下是个人x月份工作总结。

首先通过林总的介绍，我了解到，我们xx销售处，主要有六个业务处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市场，对于每个业务处，分别有一个业代负责。能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，团结一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和学习的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们成功的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，xx销售处，这个团队，是林经理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于林总领导有方，林总讲：“我带的这只队伍，过去我们是土八路，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，认识林总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起战斗。

其次，通过林总对于x月份销售情况的总结，我深深的认识到，工作会议总结的重要性，通过这样的工作总结会议，能够及时发现我们工作的不足以及出现的问题。x月份，虽说我们最终是圆满完成销售目标，但这是不够的，因为我们是xx销售处，我们是整个华东的销售标杆，我们对自己就要有更高的要求，就要不断的超越自我，在各个方面都要起到先锋模范带头作用。对于取得的成绩，骆总并没有沾沾自喜，但是对于出现的问题，林总毫不留情，对于每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行批评指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施执行解决，对于每次公司的会议精神，林总都认真传达，就比如公司新出的50专案，林总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个良好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，林总对x月份工作计划进行了明确的分工和布置。

2. 对于x月份的提案，林总进行了传达，对于公司x月份的促销案，骆总要求每个业务员要认真执行并做到细节，就比如说，促销送礼品的的问题，什么坎及送价值多少钱的礼品，送什么东西什么型号的，一定要具体，促销时不能以底价销售，返还礼品但绝不能返还现金，如果直接给客户现金，那么这只会让我们以后的销售道路越来越难走。这让我认识到在销售的过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

3. 根据工作的需要及队伍管理的正规化，林总要求每个业务员必须配备笔记本，现在硬件设施已基本落实到位，接下来林总要求每个业务员要认真学习并利用好电脑，以后希望能

够进行视频会议，以及完成客户资料的录入及统计工作，已很好的完成分区建线表及市场透视表，从而更好的服务于我们的工作。这让我认识到这是一只在不断学习和成长的团队，他们不会停下脚步，为了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，在这样一个优秀的团队里认真学习。

最后，我还是想说，很荣幸能够来到xx销售处进行销售实习，很高兴能够加入骆总领导的这个销售团队。

销售月度工作总结篇二

x月份眨眼间就已经过去，经过这一个月辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年x月本月下滑严重店铺□xx下降x%□导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：

- （1）超市合同到期撤场商铺较多；
- （2）进店客流较少；
- （3）连单率降低；
- （4）畅销款xx货品到货未及时。

同比上升店铺xx%□xx%□xx%□本月本区域总计完成x元，达标x%□

2. 跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低（主要部分顾客觉的价格还是高）。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3. 对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4. 针对x店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

销售月度工作总结篇三

1. 依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门。

2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3. 主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4. 主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。

5. 评定部门内人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6. 货款回收管理。

7. 促销计划执行管理。

8. 审定并组建销售分部。

9. 制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10. 制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。

11. 对部门过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某大区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列，取得了可喜的成绩。

现将三个月来，我对销售部阶段所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的，并对销售部下一步的开展提几点看法。

以下是一组数据

销量增长率：3：4104。7 4：534。81 5：67

新客户增长率：3：4125 4：566。7 5：640

这两组数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的做一个小结。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。

各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。

你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！我代表公司感谢你们！

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强大起来！

摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的*——目标经销商的大力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周

边影响加大。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！众人捧柴火焰高！！

随着进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办*在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

销售月度工作总结篇四

一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多地方值得反思，学习；作为一名销售人员，我的工作任务主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，总结，多请教学习，我相信自己会做好，不过这些都需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮助下，不断加强自身建设努力提高，总结起来有下面几个方面。

一、本月某某客户5月计划发货250吨，回款30万；实际发货371吨，回款33.1万。某某客户计划发货150吨，实际发货376吨；计划回款20万，实际回款60万；合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为186.75%。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15—15—15为主，在追肥上面主要推广能26%尿胺（因市场原因只能销售唯一一款追肥）。

三、目前某某区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象，某某某某等地以低价报价致某某区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在积极处理此等事件；目前某某某某客户家中的货物所

剩不多，盐都所剩15—15—15为主而且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出一套手续，等处理完市场已经结束，现在正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢？公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，希望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼特别是农业用肥高峰期；大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，但是每个品种库存量较少，大丰马上迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15—15—15，1760送到，五禾丰15—15—15，1800送到（活动支持尿素1600每吨），现在尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，但是我们还是要脚踏实地，拼尽最后一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，特别某某市场，某某经理为客户扫除心中担忧，使得客户非常有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨；营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。

销售月度工作总结篇五

本站后面为你推荐更多销售月度工作总结！

上半年，物业部在市场管理中心的领导下，按照信基总公司制定的“管理、安全、提升、发展”的战略目标，努力做好建章立制、员工队伍建设，以完善的管理规章制度和能打硬仗的员工队伍，保障做好本职工作，达到安全生产和增收节支的目的。

一. 建立完善的规章制度。

按照总公司的部署，在市场管办的领导下，不断完善市场物业部经理、维修员工、保洁人员的岗位职责划分、工作岗位职责描述、日常工作流程，以完备的规章制度来保证物业部各项工作有规矩可循，有制度可依；使每一位员工明确自己的岗位职责和日常工作内容，清楚的知道什么时间哪一名员工应当干什么工作；将繁杂的物业管理工作分解到班组、到个人，努力做到人尽其责，人尽其用；每一名员工有自己负责的工作范围，有自己的工作目标，有自己应负的责任；集合全体员工的能力，争取把市场分配的工作做得地更好。

二. 做好员工的技能培训。

由于各种原因，市场物业部水电维修队伍很不稳定，整体专业技能不高，供配电理论知识匮乏，专业操作技能不规范；按照信基总公司的要求年初制定了信基北块水电维修员工操作技能培训计划，并严格按照计划报市场批准后逐步实施。

信基北块三个市场不同于其他市场，全都是10kv高压进线用户，配备有大小不同、型号各异的自有产权配电变压器8台套；按照国家电力监察委员会的规定，必须配备具有“高压进网作业许可证”的人员方可操作，避免发生意外事故；物业部为了普及基本配电管理知识、简单倒闸操作技能、一般安全用电知识、简单电工计算问题；在市场管理办公室的配合下，精心准备了由配电、用电设备的日常巡视要求和注意事项，停送电的倒闸顺序，保险系数的简单计算，简单安装计算等共二十项简单实用的操作技能试题，于三月份以及新进公司员工的开始上岗时，进行一次技能普及。

5月上旬，为了检查员工基本操作技能掌握牢固程度，检查个别员工专业知识的不足和欠缺，又用同样的考题改变方式进行一次模拟考试，督促全体现有员工，不断学习专业知识，为安全生产打下良好的基础。

三. 争取做到安全生产。

安全是第一生产力，只有绷紧安全生产这根弦，才能有好的经济效益；为了达到这个目的，信基北块物业部自元月开始，建立供电设施每月一次的安全运行大检查制度；大型固定资产设施检修运行档案；物业水电维修日志；为了避免流于形式，安全检查全员参加并人人签字，市场不定期检查和复查。

登高工具、绝缘工具、维修工具定期检查；并实行新老员工搭配施工、两市场合并值班等措施确保安全生产。

四. 努力做好增收节支。

调味市场1~4月份上交水电费277628.91元，1~4月份收缴水电费289530.40元。（5~6月份水电费7月8~10日收缴）

厨具市场半年来进行了一下8项节能改造：1. 一楼照明日关灯减半和只留监控区照明两次改造使原有69根40w日关灯减少到目前的27根，在不影响照明和监控的前提下每日减少理论用电近20度，每年减少用电六七千度，算上灯管、电棒的其他费用节约的更多。2. 二楼照明大灯减少五分之二。3. 市场外围在保证安全的条件下减少两个大型射灯。4. 严格控制市场西门电子显示屏使用时间。5. 八台自动扶梯、四部货梯不用时停止供电，既减少设备空载损耗，又提高设备使用寿命。6. 三号变压器确定退出运行。7. 金杯路广告牌原有12盏射灯照明，现在金杯路亮化工程的实施，射灯停电不影响广告效应。8. 办公用电每月评比，努力减少办公用电。使市场收费用电部分占市场总用电量的百分数由1月份的30.7%、2月份的36.3%、3月份的35.1%、4月份的47.67%到5月份的53.76%逐步上升。

货梯、自动扶梯属于复杂电器设备，国家规定维修保养必须由有一定资质的专业维保公司委托代管，为了减少支出，物业部全体员工努力学习，到书店购回几套电梯扶梯维修专业书籍，一边学习，一边操作，在请电梯公司最后一次的维修保

养的机会里，学会了简单故障的维修和排除技术；改变了以前四五个月电梯故障不会维修，靠一部电梯维持使用的被动局面，目前四部电梯、八部扶梯全部能够正常运行，已经能够保证设备完好以备随时使用。

五. 尽最大努力做好市场保洁工作。

去年底，两个市场的保洁工作分别承包给当地村民，由于保洁人员变化比较大，原来人均保洁任务不到现在工作量的一半，工作难度可想而知；经过耐心细致的工作，两个市场的清洁工基本都能完成当天的清扫、保洁任务；在今年的创建国家文明卫生城市的多次大检查中，用全体清洁工辛勤劳动的汗水，换回市场的干净卫生的良好形象。

六. 工作中亟待解决的问题。

1. 由于市场水电维修人员的专业技能、人员素质差别较大，5月份日常操作基本技能考试效果不佳，许多应知应会的简单知识和日常操作技能也没有掌握，专业技能培训刻不容缓。
2. 调味市场的安全用电形势比较严峻，厨具市场的收费用电和市场总用电量的比例亟待进一步提高，在以后的工作中要严格管理，堵漏补缺。
3. 厨具市场复杂电子设备较多，如电子显示屏的控制软件的使用，消防自动报警成套设备的使用，电子监控设备的维修技术，目前还没有掌握。
4. 电梯、扶梯的年检问题。（10月份）

销售月度工作总结篇六

自从我加入xxxxxx找出具体细节的解决方案。通过对公司专业知识的培训和操作，我找到了方向感，慢慢融入了这个工

作环境和工作模式。在接下来的工作时间内，我每天过着充实的生活，从打样到接待客户。虽然附带的劳动没有得到结果，但是对我打击很大，但是我相信总会有回报的。努力了就有希望。不努力，肯定不会。

在xxxxx销售经验：

1. 不要轻易反驳客户。先听客户需求。即使不认同自己，也要委婉反驳，给客户一个积极的态度，学会赞美客户。
2. 求客户指点。不要羞于提问。不要自称知道你不知道的事。虚心倾听客户的要求和工艺。
3. 实事求是。根据不同的客户，我们可以现实一点。
4. 知己知彼，扬长避短。

作为一名合格的销售人员，首先你要熟悉自己销售的产品，了解自己产品的优缺点，适合哪些行业，哪些客户群体，这样才能更好的向客户展示自己和产品的专业性，赢得客户的关注和信任。当然，不要忽视你的竞争对手。要有针对性的了解对手产品的优缺点；我们可以对症下药，利用我们的优势来克服客户的劣势。比如我们的装备在精度和速度上比同行略胜一筹，这就是我们的优势。在向客户介绍产品时，我们应该尽可能多地介绍自己产品的优势。缺点要尽量少提，但是设备本身的缺点和不足，也就是设备在所有同行中不可缺少的缺点和不足，可以适当的向客户说明，毕竟没有什么完美的。我总是说我的产品有多好，别人不会全部相信。不恶意攻击和批评同行存在的缺点和不足，而是引导客户分析判断，建议客户通过实地调查。

5. 勤奋和自信；与客户交谈时，声音要大，注意语气和速度。
6. 从客户的角度提问是循序渐进，打招呼的。想想客户怎么

想，担心客户要什么。

7. 要获得客户的信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会情感投资。

8. 适应能力强，反思快，做事有兴趣。

9. 互相信任。推销产品，首先要推销自己，认同产品，把人品放在产品之前。

10. 注意外表，礼貌，文明用语。

11. 保持心态平衡。不要急于求成。俗话说，心如波涛，面如湖水。

12. 让客户先“疼”，再“痒”。

13. 不要在客户面前诋毁同行，暴露自己的缺点。

14. 学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得

慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

销售月度工作总结篇七

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中与公司共同成长；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最好的老师，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;这一个多月，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。

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台xv□两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖crc拉力赛，使得我受益匪浅。

首先第一次面对面见了著名的韩寒，也是第一次和那么多斯巴鲁车主一起参加活动。

在此真的`很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。

在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差!说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我最大的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。

一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。

二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。

这是考验我们能力的时候。

三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

销售月度工作总结篇八

一、1—5月份指标完成情况：

1、精煤发运17.16万吨，其中首钢发运1.96万吨。北台发运13.39万吨。唐钢2.06万吨。

电煤发运6.51万吨，其中齐鲁石化发运3.18万。保定2.34万吨。山东铝业0.3万吨。邢台电厂0.65万吨。张富强代发1.87万吨。石家庄热电2.07万吨。安阳电厂1.14万吨。2、货款回收首钢1203万元、北台20759万元、齐鲁石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电20xx万元。3、清旧欠德州电厂270万元。

二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、两会、矿难影响，煤炭采购难度大。价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

三、采取措施：

- 1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。在运输部赵亮部长的大力协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。
- 2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。
- 3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。
- 4、以煤质管理为中心。首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

四、存在的问题

- 1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。
- 2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

五、完成工作计划保证措施：

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路相结合的方式以保证集团公司制订的生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务水平，把销售工作与技巧相结合。

六、市场信息：

进入5月份，国内用电量水平持续上升。动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。

销售月度工作总结篇九

我是营销部的xxx□是xx年2月份进入公司的。

20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

这两个月对于我来说是成长、奋斗、学习的两个月，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司再创辉煌！

销售月度工作总结篇十

xx年度，物业部在××公司党政班子领导下，以科学发展观和构建和谐企业为指导，积极履行物业部的工作职责，认真落实××公司20xx年的工作计划，从保障服务、安全稳定两大目标出发，抓好物业管理硬件和软件建设，较好地完成了20xx年计划中的各项任务，取得了较好的成效。回顾一年来，我们将20xx年物业部工作总结汇报如下：

一、较好地履行了对基层分部的指导、检查、监督、服务工作职责

1. ×月份，随着××分部的成立，××公司所辖分部已达×家。由于非经营性资产的特点是范围广、数量大、任务重，所以我们面临着更大的工作难度。对此，物业部班子成员团结一致，发扬拼搏创新精神，知难而进，勤奋工作，深入分部开展调查研究，与基层分部密切协作，相互沟通，积极推

进非经营性资产的规范管理，确保了设备设施的正常运转及各项任务的完成。

2. 积极组织落实协调××、××等分部奥运外墙粉刷工作，严格审查施工单位，合理安排工作预算，保证了这一政治任务的顺利完成。在落实完成这项工作中，我们班子成员深入工地现场，对施工资质和预算严格审核，加强工地现场的安全管理，保质保量地完成了这一工作。

3. 顺利完成了对××分部非经营性资产的接收、指导，配合××分部解决了急待解决的设备设施维修、保养问题，建立了××分部非经营性资产的档案管理，保证了××分部物业管理工作的有序进行。

4. 加强维修项目管理，严格审核，在保证工程质量前提下，尽量节约资金。今年××分部的电梯需要维修，××分部的屋面防水需要做。面对以上各项工程，我们一方面坚持申报、核审的工作职责，积极深入各分部现场，在调研的基础上，提出和选出最优工作方案上报公司总部批准，同时，积极落实各项工作的开展，确保了工作质量。

二、依据“依法治企”原则，充实完善了物业管理制度，进一步推进了物业管理的规范化

1. 完成公司非经营性资产的建档工作，开展了物业管理各项指标的调查、摸底和统一工作。“建档”工作是中心20xx年计划中的一项重要基础性工作，对今后开展物业管理有十分重要的意义。它是我们物业部今年工作中的一项重点。从今年上半年起，我们就积极着手进行对基层分部非经营性资产情况收集、汇总，以分部为单位，分门别类登记造册。下半年，为更好了解每年的物业管理中的各种情况，做到心中有数，为公司领导起到参谋助手的作用，设计了有关表格，下发到分部并汇总整理存档，现这一工作正在推进中。

2. 加强了对司炉工的管理，建立司炉工定期培训考核制度，提高司炉工技术操作水平，确保锅炉安全运行。20xx年，我们进一步强化司炉工的培训制度，并在形式和内容上力求有所创新，有所突破。

3. 为了更好地统一管理全中心供暖收费工作，我们统一了收费、支出的标准，进一步严格了收费管理工作，实行专人专职负责制，使物业的各项收费进一步规范化。

4. 举办了第三届锅炉培训班，进一步提高了司炉人员专业知识和操作水平，实现了司炉人员培训的常规化和规范化，在制度上得到了落实和保障。根据20xx年的工作计划，做好司炉工培训，是20xx年冬季锅炉开始供暖前的一项重要工作，对实现冬季安全供暖有着重要意义。这次培训活动中心领导高度重视，各有关部门积极配合，特别是请来××锅检所专家积极前来授课，各单位负责人和司炉人员积极参加，认真听课，提高了锅炉操作水平和安全意识，为保证冬季锅炉的正常运行，实现安全供暖起到了积极作用。

5. 开展了技能比赛，促进物业工作人员爱岗敬业。今年夏季，物业部与人事部、保卫部、工会共同举办了水暖工、电工的技能竞赛活动。为搞好这次竞赛活动，我们进行了认真的筹备工作，包括对会议程序、参加人员、试题、场地、设施等进行了精细的安排，并下发了通知。各分部都非常重视，选拔代表开展技术练兵、理论学习等活动。在全体参赛人员共同努力下，胜利召开了技术竞赛活动。这次活动进一步促进了学理论、学技术的风气，对提高人员素质起到了一定作用。

1. 加强日常和节假日期间的安检工作，对重点部位的用电、用气实行严格的规范化管理，特别是对外租户的安全用电问题实行严格的管理，发现问题及时处理解决，配合保卫部门对外租户进行安全防火教育，组织“11.9”防消灭火演练，提高广大人员处理突发事件的能力。

2. 发现问题及时处理，不留隐患，把安检工作落到实处。今年在对××分部的安全检查中，我们发现其分部的锅炉房没有值班纪录，同时配电室也存在一定的安全隐患。面对这种情况，我们和保卫部门及时提出了整改措施和意见，督促他们抓紧时间解决问题。经过共同的努力，建立了锅炉值班记录制度，强了配电室内值班力量，使锅炉房、配电室管理进一步规范化，消除了事故安全隐患。

四、专人收费工作取得明显成效

1. 建立收支档案，规范费用收支管理。今年收费管理继续加强基础性建档工作，开展调查摸底核实工作，从产权人、面积、收费标准等方面理顺收费档案，进行登记造册，对已不符合支付条件的进行了清除，对新增的支付户进行了造册登记，一套较科学、全面的管理制度完善建立。

2. 积极上门收取费用，千方百计实现收支目标管理。总的情况是，收入大于费用支出，基本实现了收支平衡，略有节余的目标。

3. 统一收费标准，严格收支程序。针对各分部收支标准的不统一，为了更好地做好收支费用的管理，我们统一了整个公司的供暖费用收支标准，统一面积、统一价格、统一收支程序。

工作体会及经验

20xx年的工作，使我们有三点深刻的体会：

1. 做好非经营性资产的管理，必须要有求真务实的工作作风，深入实际，不搞花架子，这是做好物业管理工作的基本前提。

2. 高度重视非经营性资产的安检工作，从硬件和软件两方面加强管理，是确保物业设备设施安全运行的基本保障。

3. 坚持以法治企，实行规范管理，保证各项制度的真正落实，是做好非经营性资产管理工作的关键。

不足及差距：

1. 我们的管理规范化还基本上属于初级化，有待今后进一步加强提高。

2. 在物业收费方面，难度大，进展不大，有待今后研究开拓。

销售月度工作总结篇十一

6月份是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xx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，xx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xx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取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年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于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自杀。

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：做好销售工作计划，细分市场，建立差异化营销

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xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。

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xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx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xx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，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，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xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx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。

做好个人工作计划，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xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。

今年完成xx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xx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。

一对市场进行调查摸底

由于本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。

调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。

分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，

另一家的生产日期是xx年4月份;八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。

二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。

竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90%都有，占酒类销售主流;c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流;卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。

做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾;做电视广告的有古顺河;做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲;做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等;做路牌广告的有双沟。

二对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析泰州市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。

不难看出，洋河以“精神”、“文化”及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以“川酒”概念生存，而梅兰春因“地产酒”、“枯陈酒”得以支撑。

我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们扬州市场、南通市场前期都进行了大量的铺市造势工作，“得渠道者得天下”，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。

泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

三拿出启动市场的方案

以“要做为、要覆盖、要动销”为启动泰州市场的思路。

以“集中有限资源做有效的事”，为启动泰州市场的原则。

利用边际效应，把海陵区和高港区(口岸镇)作为点，寺巷镇、刁铺镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。

又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员；第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的组别；第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好个人工作总结报告。

经过领导同意并与经销商达成一致意见，在十一月和十二月进行泰州市场的首期铺市活动。

从而提高了经销商的信心。

销售月度工作总结篇十二

20xx年x月x日入职x以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职x的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；x系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，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！

这一个月多月，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，刚刚进公司的前几天，同事x带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和x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；看着一个一个客户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，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了x照明店□x灯饰店□x店以及x建材店等经销商，接下来x所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作□x仍有待开发一两家分销，还有x广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己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！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导x总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我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。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的

工作和学习中，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

销售月度工作总结篇十三

自从我加入xx找出具体细节的解决方案。通过对公司专业知识的培训和操作，我找到了方向感，慢慢融入了这个工作环境和模式。在接下来的工作时间内，我每天过着充实的生活，从打样到接待客户。虽然附带的劳动没有得到结果，但是对我打击很大，但是我相信总会有回报的。努力了就有希望。不努力，肯定不会。

1. 不要轻易反驳客户。先听客户需求。即使不认同自己，也要委婉反驳，给客户一个积极的态度，学会赞美客户。
2. 求客户指点。不要羞于提问。不要自称知道你不知道的事。虚心倾听客户的要求和工艺。
3. 实事求是。根据不同的客户，我们可以现实一点。
4. 知己知彼，扬长避短。

作为一名合格的销售人员，首先你要熟悉自己销售的产品，了解自己产品的优缺点，适合哪些行业，哪些客户群体，这样才能更好的向客户展示自己和产品的专业性，赢得客户的关注和信任。当然，不要忽视你的竞争对手。要有针对性的了解对手产品的优缺点；我们可以对症下药，利用我们的优势来克服客户的劣势。比如我们的装备在精度和速度上比同行略胜一筹，这就是我们的优势。在向客户介绍产品时，我们应该尽可能多地介绍自己产品的优势。缺点要尽量少提，但是设备本身的缺点和不足，也就是设备在所有同行中不可缺

少的缺点和不足，可以适当的向客户说明，毕竟没有什么是完美的。我总是说我的产品有多好，别人不会全部相信。不恶意攻击和批评同行存在的缺点和不足，而是引导客户分析判断，建议客户通过实地调查。

5. 勤奋和自信;与客户交谈时，声音要大，注意语气和速度。

6. 从客户的角度提问是循序渐进，打招呼的。想想客户怎么想，担心客户要什么。

7. 要获得客户的信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会情感投资。

8. 适应能力强，反思快，做事有兴趣。

9. 互相信任。推销产品，首先要推销自己，认同产品，把人品放在产品之前。

10、注意外表，礼貌，文明用语。

11. 保持心态平衡。不要急于求成。俗话说，心如波涛，面如湖水。

12. 让客户先“疼”，再“痒”。

13. 不要在客户面前诋毁同行，暴露自己的缺点。

14、学会“进退战略”。

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作

需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

销售月度工作总结篇十四

我是营销部的xx是20xx年2月份进入公司的，20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和品牌推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在xxx的大街小巷，几乎每个人都知道了喜宴政策，很多的消费者都愿意选择柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的`柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访；定期的实地拜访；定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己；

二、要勤拜访，增进客情关系；

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求；

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌！

销售月度工作总结篇十五

20xx年要提高二及市场销量，预计至少达到总销量的30%，同时优化库存，坚守先进先出的原则。

1、从表中能够看出，优优是我们的主打车型，占总销量的63%，

2、优优柴油、优劲、优雅这些车型销量别大，应该作为我们的利润车型。

老职员中销量最高的是xxx□也是销量最平稳的一具，在新职员中，刘聪销量较平稳，高出辉销量直线上升。其它销售顾问咨询销量时高时低，说明产品和竞品知识还别坚固，销售技巧有待提高。

2、在这些抱怨中，由于信息员及时与销售部沟通配合，最终关闭抱怨，没有考核。但是1位客户梅庆坤投诉合格证别及时，导致最终考核公司14000元，这也许是因为我们各部门沟通别及时所造成，给公司造成了很大的损失，在未来的工作过程中我们一定幸免此类情况再次发生。

3、在未来工作过程中，首先要思考情况发生的严峻性，因为厂家客服部门是一具很严格的部门，同时考核严峻，因此我们要引以为戒，加强各部门沟通，杜绝抱怨和考核。

1、由于我公司客服部门还别太完善，在回访客户过程中，客户对销售顾问的服务都很中意，但是有客户抱怨合格证赋予别及时，其中有一位客户投诉销售顾问态度不行，造成客户抱怨，我差不多向客户沟通了此件情况，也寻此销售顾问咨询了解了事情，真的存在销售顾问态度别是太端正的咨询题，没有和客户沟通好，我希冀未来客服加强监督，销售顾问端正态度，提高客户中意度。

1、由于每个人的岗位职责别明确，导致部门之间沟通存在一定的障碍，遇到咨询题推卸责任，信息传达别到位，忽略时刻观念，造成工作无法正常的进行。

2、每个人有时候要身兼多职，无法做到每项工作细致、仔细。

3、每次例会解决别了实质性咨询题。

4、缺乏制度约束，导致人员不行治理，工作无法向前推进。

销售月度工作总结篇十六

由于本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，另一家的生产日期是xx年4月份；八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90%都有，占酒类销售主流；c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流；卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾；做电视广告的有古顺河；做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲；做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等；做路牌广告的有双沟。

通过走访并吸收经销商意见，本人分析泰州市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出来，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以“精神”、“文化”及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以“川酒”概念生存，而梅兰春因“地产酒”、“枯陈酒”得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们扬州市场、南通市场前期都进行了大量的铺市造势工作，“得渠道者得天下”，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

以“要做为、要覆盖、要动销”为启动泰州市场的思路。
以“集中有限资源做有效的事”，为启动泰州市场的原则。
利用边际效应，把海陵区和高港区(口岸镇)作为点，寺巷镇、刁铺镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员;第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的组别;第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好个人工作总结报告。

经过领导同意并与经销商达成一致意见，在十一月和十二月进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。