

销售置业顾问年终总结(汇总12篇)

军训总结是对自己在军训中的表现和进步进行总结和回顾的机会，也是对自我价值的认可和展示。看看别人是如何总结自己的学期经验和收获的，对我们撰写学期总结很有帮助。

销售置业顾问年终总结篇一

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：

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。

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，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xx[]展望xx!祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

销售置业顾问年终总结篇二

反思这一年，尽管我们在年终的业绩上取得了一些成绩，回顾这一年，仍有许多需要解决的问题没能处理。尤其是在自身马虎大意上的毛病一直没能改进。这对我的工作来说一直都是一个很大的问题。

为此，在新一年的工作上，我会在工作中以全新的态度和目标去要求自己[]20xx年里，我一定能通过自身的努力在工作中

取得更好的成绩！

销售置业顾问年终总结篇三

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

作为一名策划人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。

我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的。

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身

的不足加以改进，争取在新的一年里做的更好。

20xx年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

销售置业顾问年终总结篇四

时代在进步，社会在发展。20__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在卫浴任职已经_年，在这_年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的20__年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20__年度的工作简单地总结如下：

一、20__年工作总结

20__年我全年完成销售任务_万，20__年公司下达的个人销售任务指标_万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务_万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成_万，同比20__年增加_万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户

投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作前为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

二、20__年工作计划

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20__年创造出更好的业绩。

20__年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱！

公司销售人员年度工作总结（五）

一、20__年销售情况

20__年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的__牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20__年度老板给销售部定下____万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额____万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在__市__一__科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20__年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以__本地为

主体，辐射全省乃至全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20__年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20__年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们__一__科技有限公司在20__年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

公司销售人员年度工作总结

销售置业顾问年终总结篇五

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从xx来到xx就感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个

月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在xx领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。

作为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我

们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的`优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

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，的方式就是加强学习。

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。

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：

- 1、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。

- 2、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。

回首xx[]展望xx[]祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在在新的一年里业绩飙升！

销售置业顾问年终总结篇六

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，令业绩位能达到状态。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。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。

销售置业顾问年终总结篇七

一年来的工作，自己的工作仍存在许多问题和不足，在工xx作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，年自己方案在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）确保完成全年销售任务，平常专心搜集信息并准时汇总。

（二）努力帮助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通。

（三）销售报表的精确度，认真审核。

（四）借物还货的准时处理。

（五）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（六）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最终，想对销售过程中消失的问题归纳如下：

（一）仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有很多产品甚至已经断货。在库存不多的状况下，推举仓库准时与生产联系下单，或者与销售联系提示下单，飞单的状况大多于库存量不足有关。

（二）选购回货不准时。回货时间总会延迟，对于这种现象，选购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎样去与供应商解决，而是期望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

（三）质检与选购对供应商退货的处理。许多不合格的产品，由于时间拖延，最终在逼不得已的状况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的’。常常有拿出去的东西由于质量问题让销售人员非常尴尬。

（四）财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提示。

有很多已经回款的业务，财务在几个月之后才告知销售人员，期间销售人员以为没回款一向都在催，给客户印象非常不好！

（五）各部门之间不协调。为了自己的工作便利，往往不会太关怀他人，不会思索给他人带来的麻烦。有时候由于一句话或者一点小事情就能够解决了，但是却让销售人员走了很多弯路。

（六）发货及派车问题。

（七）新产品开发速度太慢。

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并专心帮忙他人。也期望公司存在的一些问题能够妥当解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，信任公司必需会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

销售置业顾问年终总结篇八

时间飞逝，转眼间一年的时间就飞过了。回顾着这充实的一年，是公司推进管理改革、拓展市场、持续发展的关键年；也

是口腔展创新思路，规范管理的新一年，科展全体员工在中心、公司领导下，坚持以“以市场为导向，以效益为中心”的发展思路，圆满完成了12年的各项任务，取得了一定的经济效益。现在本人就20xx一年中的工作作出总结如下：

现代社会是一个开放、竞争的时代，知识日新月异，信息高度发达。身处如此背景下，只有不断加强自身业务能力的提高，才能保持职业价值。这些警世名句，是我的座右铭。无论处在一种什么样的环境下，使始终保持乐观、积极向上的心态，努力勤奋、务实工作，不懂就问，不会就学，扎扎实实，做好本职工作。

1、展览行业是一个需要耐心+细心的服务行业。电话营销是服务的重要一环：对每天的客户来电，做到有问必答，不厌其烦，认真对待客户的每一个问题，积极高效的予以解答。力求做到使客户满意。xxxx年的口腔展，在公司全体同仁的齐心协力共同努力下，取得了圆满成功。开展的前一个月，我和口腔展项目组全体工作人员加班加点，分工合作，及时顺利的完成了展前工作。

2、策划设计xxxx年口腔展的展位安排。口腔展的展位安排、展位图的设计，在我看来是一份责任，也是一份答卷。古语云：“知彼知己，方能百战百胜”。为此我充分分析了北京、上海口腔展的规划布局和价格以及对大中小公司安排展位的优缺点，譬如：今年北京口腔展设计了1231个/9平方米展位，总收入约25976000元，参展商有549家；上海口腔展设计了1011个/9平方米展位，总收入约19626000元。参展商有429家。

在销售展位的过程中，通过对客户的分析判断可以总结出：展位图对于参展商来说，就是一份价值取向图。参展商确定的展位位置，就决定着他们的.品牌定位和价值取向。根据帕累托法则，即80/20法则，可以将客户分为大客户和长期客户、中端客户和大众化客户。80/20法则告诉我们：80%的利润来自于20%的客户。这20%客户也是口腔行业的领袖和品牌价值

缔造者，他们的积极参与又决定了口腔展的品牌价值。为此我们更应该关注大客户和长期客户，了解分析他们的想法和市场定位，在以展会为载体的平台上为他们赋予更大的价值。

因此在20xx年招展过程中，按大客户、金牌客户优先、大面积展位优先、公司产品含金量高、公司实力强优先分批次招展，鼓励大客户拿大展位，拿好展位，例如：高露洁、宝洁□gsk这三家公司都是生产日用产品的顶尖公司，无论从消费者群体、产品定位上都有相似之处，每年他们在华南口腔展上拿展位的大小也不相仲伯，为此我们鼓励其中一家拿大展位面积，来说服其他两家也定相同面积的好展位。在这样的环比影响下，这三家都由今年的54平方米增加到72平方米或以上。通过这些有效策略□20xx年口腔展展览面积相比今年扩大了6000平方米，总收入预计增长10%以上。截止12月30日，3口腔展的四个展馆展位已全部售罄，新增加参展商103家，占总参展商的20%。

销售置业顾问年终总结篇九

20xx年至今，我进燕京啤酒有限公司已有两年多了，时间虽短，但对于我来说，却是受益匪浅的。这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，可是是填填单据等事务性工作，可是经过前一阶段的学习，才明白自我对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅仅职责重大，并且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。我的理论和实践有还有必须的差距，缺乏工作经验，还好在指导教师的帮忙下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自我经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。经过三个月的学习与实践，明白了要做好开票工

作绝不能够用“简便”来形容，工作中必须要谨慎，要认真对待每一张票据。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自我的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识和较强的数字运用本事。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自我的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，可是在工作当中我也发现了自我的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，所以，我要时时刻刻提醒自我努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

销售置业顾问年终总结篇十

如果说从到来就一直以火一般的热忱投入到中，那是虚伪的空话。可以说，这段工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那么不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种的有无可以决定一日后事业上的或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他的。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功！时间过得真快，回望这一年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给营业厅带来的效益却很少，之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫，现将20xx年工作总结如下：

认真学习，把学习作为工作和中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的平，以适应营业厅发展要求。

在工作中，严格遵守班组里的各项规章制度，岗敬业、扎实工作、热情服务、勤学苦干，充分发挥一不怕苦、二不怕累、确保成功的精神，任劳任怨，不畏困难。在本职岗位上发挥出应有的作用。

我深知在发展如此之快的今天不断学习提高是多么的重要，只有能认真学习才能更好的完成自己的工作任务，更好的为用户服务。为了不断提高自身技能，我从不放过每一个学习

的机会，在工作中虚心求教，不断总结完善，创新思，科学统筹，大大的提高了工作效率。为自己更好的完成本职工作打下了坚实的基础。

心系用户，想之所想，急之所急，“用户满意、业务发展”始终作为我的工作目标，尽自己所能为用户排忧解难，主动热情，迅速办理，及时回复，用诚心、细心、耐心、精心，为用户提供优质热忱的服务。

在新的一年里，我一定要把工作做的更出色些，把每一位用户都当成自己知心的，热心的为用户服务。勇于面对各种困难和挑战，努力铸就的辉煌。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

销售置业顾问年终总结篇十一

20xx光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去，年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的教导及同事的真诚关心下，较好地完成了自己的本职，有收货也有圆满，总结20xx自我一年里工作的优与缺，方案明年的工作思路，为年做一个初步的规划。

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。

与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的进展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本掌握了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲惫战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人

站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平常的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

心，不操劳，台账记录不按时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2)过程打算结果，细节打算成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清晰，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不按时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3)今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易选购基地水泥运费财务挂账不按时，错误频出，重点项目发票送达没有准时督促，影响当月货款回收。其次、没有和我们团队相互关心，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清晰。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到准时向领导汇报调整，造成后期重点项目消失了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来全都处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信念，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我圆满。

(1)从今年的日常工作中发觉我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对详细业务，列举业务中常常或者有可能发生的错误培训指导，增加团队业务力量，培育业务员在工作中的责任心。

(2) 今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能准时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必需每月挂账。假如客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避开公司责任。

(3)xxxx明年和水泥将于月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，把握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速大路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的. 竞争对手。

(4) 两年的工作经受，发觉货款要掌握记录台账，支配的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效掌握货款和日常工作的执行结果方面都起到了特别重要的作用。两年以来，业务陋俗凸显，日常工作中“爱遗忘”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应当有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车出名，到厂有收获，避开在工作中没有方案的盲跑、乱跑，没有效率。

我可怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的熟悉到自20xx己的不足，工作中消失的错误不止上面排列的几点。年盼望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公xx司同事的热心关心。纸上谈的终觉浅，凡事肯定得躬行，年已经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，盼望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

销售置业顾问年终总结篇十二

作为一个医药销售人员，并不是一个孤立的个体，只接受来自上级的指令然后机械化去执行，实际上面对不同的区域(片区)并在该片区管辖着几十人或者更多的医(药)师队伍，如何充分调动他们的积极性，如何合理分配资源(包括时间)是一件非常困难复杂而又非常重要的事情。可以说每一区域(片区)都是公司销售部的基本管理单元，只有它做得好了，整个公司才会更快地向前。鉴于此，片区(或区域)管理，就通过合理使用资源(销售时间、销售工具、促销费用、人力资源)来疏通药品流通领域的各个环节，使其通路畅通无阻，顺利消失于流通领域，增加片区内市场覆盖面，提高销售业绩，降低销售费用。

1、通常情况下的药品流通渠道为：

制药公司——经销商——医院、零售药店——患者

2、药品在医院内的流通过程：

经销商、制药厂——药库——小药房——医师——患者

一个确有疗效，有一定市场的新药被经销商或医院接受，本来应是一件非常容易的事，但近两年来，由于新药开发猛增，使经销商或医院有了很大的选择空间，从而导致新药售出难的问题出现，而一种新药要被患者最终消费，必须首先保证渠道畅通。

(1) 富有吸引力的商业政策：

注意：

a□永远站在客户(经销商)的立场上来谈论一切

b□充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益

c□沟通现在和未来的远大目标

(2) 良好的朋友、伙伴关系

a□充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

b□良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系

c□正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系

d□了解不同客户的需求

(3) 较强的自我开发市场能力

a□详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销手段和活动

b□概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略

c□详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况

d□探讨双方共同开发所辖区域(片区)市场的方法。

具备上述三条，一个新药被经销商认可并接受应是一件十分容易的事。