

最新销售主管培训心得体会(优质8篇)

工作心得是一个宝贵的财富，它可以让我们更好地成长和进步。接下来，我们将给大家展示一些教学反思的实际案例。

销售主管培训心得体会篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的

原因吗?不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗?那我存在的意义是什么?考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需需要完成的。

制度与目标共存是我明年的管理方向，由于内容比较琐碎所以就不一一阐述了，工作重点大致分为五个部分：

终端促销管理体系；

员工的招聘与培训；

员工的出勤与考勤；

员工的日常管理；

激励员工，达成目标。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

销售主管培训心得体会篇二

来到xx公司已经有40多天了，非常高兴能够加入xx公司，我今年6月后正式进入xx公司，成为了一个xx公司的新员工，我感到非常荣幸!虽然还不到两个月，但是在这短短的时间里，我却时刻感受着关怀与温暖。这里有关注我们成长的领导，他们的谆谆教诲让我获益匪浅，使我得以迅速摆正自己的位

置、明确自己的目标，这里有以亲身经历为我们指路的同事，他们用自己的帮助我们更快地熟悉自己的工作流程，使我们实现由学校人向职业人的转变。xx为每一个员工都提供广阔的事业舞台，供我们施展自己的才华，创造自己的人生。

xx有着自己独特的培训制度，每一位来到xx的新员工都会在xx完善的培训制度中获益，记得刚来到xx时，是公司的办公室部门对我们进行指导培训，主要是方面的培训，使我们对xx的发展历程有了更清醒的认识，接下来是分配到了销售处进行培训，销售处是一个充满活力的部门，由于我们是刚来到销售处，同事们对我们很是照顾，向我们讲述他们的工作经历，并不断地指导我们接触业务上的一些工作，经过一段时间的学习，我们对销售处的基本工作也有了一定程度的了解，这对我以后开展工作有着很重要的帮助，很荣幸我们销售处有着这么热心的同事。

经过这些天的培训，我也学习到了很多，使我懂得了要尽快实现角色的转变尽快的融入新的工作环境，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。从我们加入xx的那一天起，我们就是xx的一名员工，也已经不再是以前的学生，因为这样我们要加快熟悉公司的各项、增强自己的纪律性，以此来严格要求自己，来找准自己在公司中的定位、尽快融入工作环境。我也清醒的知道自己还有很多方面的不足，需要学习的东西还有很多很多，所以我还必须更加努力。

销售主管培训心得体会篇三

通过销售主管培训，因为销售职业是相当锻炼你的职业，不管是在口才上，还是人际交往，社会交际，沟通技巧上，所以做销售是要承受很大的工作压力的。下面是本站小编为大家收集整理销售主管培训心得体会，欢迎大家阅读。

转眼间，一周的销售实训结束了，给我留下的是无穷的回味和深刻的体会。这次的实训主题是“校园经济”。校园经济是面向学生、依托校园而发展起来的一种区域性经济。其主体是大学生，发展领域也主要来自于校园。这是个符合我们目前状况的实训，现在的我们面临着找工作或创业的选择。通过这次实训我们可以看到我们自身的关于创业的好点子，可以打开我们另一个通往成功的大门。

这次是一个团体作业，我们团体一共有五个人，当得知这次实训的主题，我们各抒己见，看我们的创业从哪方面入手，最后根据我们团体五个人的特点和意见，我们确定我们的卖点是早餐。可能早餐对于我们来说，并不是什么新鲜事。但是作为一个在校居住的大学生，每天面对食堂一样的早餐或是外面我们认为不健康的早餐，还有一点就是现在的大学生都有睡懒觉的习惯，那样就会忽略吃早餐。但是早餐对每一个人来说都很重要，不能忽略。根据这些意见，我们的“早点来”早餐店就应运而生。我们的早餐店最重要的一个功能就是亲自把早餐送到消费者的手里。

做策划书之前，我们计划好了实训每天的任务，根据计划，我们在努力，每天都认真完成任务。首先我们分析了这次营销的环境，只有先分析好营销环境，才能制定好营销战略与策略。分析营销环境时，我们五个人，一起考虑，每个人都说出自己的看法，不管正确与否，然后统一意见。环境分析完，我们也对这次确定的市场有了进一步的了解。接下来就是调研与预测，主要是问卷设计，接着根据问卷的填写意见，再进行问卷分析。问卷设计，主要是确定我们是否有市场，大家对于这样一个市场是否有兴趣。根据被调查人的意见，可以改良我们的产品，可以看清楚市场。面对回收的问卷，我们看到了很多诚恳的意见。我们对我们的市场充满了信心，甚至有一些同学问我们是不是真的要开店。听到询问声，我们信心十足，觉得当初我们的想法是可行的，而且大家都非常重视早餐，只是有时由于时间的关系而放弃吃早餐。从一份一份的问卷中，我们看到潜在的大市场，并且前景很乐观。

然后我们制定了我们的目标市场并对其进行细分。这样才能更好的根据市场确定下一步。紧接着就是营销策略组合，这一步是最关键的，需要从产品、价格、分销渠道、促销这些方面分析，每一个分析都要从实际出发，才能更好地把我们的产品推向市场。在进行“4ps”分析时，我们团体的五个人都在尽自己的努力，想尽办法努力开拓我们的市场。只有大家齐心协力才能发挥更好。当然，要做好一个策划，还需要对我们的创业进行预算，虽然我们没有真正接触过企业的创业，没有看过企业的财务报表、财务分析等等，但是我们还是根据我们已有的市场，对我们的资金进行了一个预算。最后就是总结，通过总结，可以看到我们面对市场该从哪里入手，我们还有哪些不足的地方。

这次的实训，把书面上的知识运用到了实际，这样不仅加深我们对营销的理解，巩固了所学的理论知识，而且增强了我们的营销能力。通过团体合作，我们懂得了合作的重要性以及懂得了怎样去配合一个团体，这为我们以后面对社会打下了基础。这次的实践经历使我们终身受益，给我们积累了经验，能够让我们更好地面对未来。

为期两周的销售实训课在本周拉下帷幕。作为一名经济与工商管理学院市场营销专业的学生，我非常重视这次的实训课程，并且在此次的销售实训中获得了许多在课本及生活中不易得到的宝贵知识。虽然上课期间从老师那里学习到了不少成功企业的营销方法，可是通过这次实训后，深深的感悟到自身目光短浅，并通过实训课程开拓视野，提高营销能力。

开天辟地的第一节课时，唐老师就对本次的实训做了简单的介绍以及本次实训的课程的安排，全班同学五人一组，每组完成6个专题项目。我们的第一个专题项目内容是行业市场分析，在进行分析时我们需要搜集大量相关资料按照行业市场现状、竞争格局、消费者行为分析等方面依次剖析行业市场，在规定时间内我们需要撰写本次调查报告并将分析成果通过ppt演示的形式诠释给全班同学。在听过第一课时的任务安

排后，全班都沸腾了，每个小组都聚在一起讨论起选择哪个行业市场，个个摩拳擦掌，相信在此次的实训课中每位同学都可以大展身手，展示自己的能力。

转眼第一次的成果汇报会来临了，每个小组依次上台演示。台上同学做的ppt画面新颖，讲解到位，选择的行业分析也各不相同，有火锅、女鞋、面包、通信等行业，不胜枚举，十分精彩；台下同学认真吸取经验并提出疑问，整个场面热火朝天，像极了一场别开生面的辩论赛，每个人都是乐在其中，受益匪浅。

通过第一次的成果汇报及调查报告的撰写，同学们能够轻车熟路的完成以后的专题项目。在这其中我充分感受到了团队的力量，由于任务量比较大，小组成员都能够服从组长的分工，认认真真、保质保量的完成小组合作，这也保证了我们成果汇报的高质量。

接下来的项目是swot分析，这要求我们对某企业的内外部优劣势营销环境进行统筹分析，在我们女鞋行业的基础上，我们选择了十大品牌之一的达芙妮，达芙妮在年轻时尚人群中颇具盛名，于是我们对这个成功品牌进行了swot分析，对我们也是有着不小的挑战。第三个项目是市场调研，这次的项目要求我们制作调查问卷。以前在其他课程中我也是接触过设计问卷的，但是通过老师的讲解发现自己的认识实在肤浅。作为市场营销专业的学生，对于这种专业性的调查问卷一定要做到高质量，其中表头、表体及表尾都需要我们根据调查目的仔细分析确定，且对于问题的排序、形式都是十分有讲究的。这更让我认识到了市场营销这门课程的魅力所在，看起来简单的事情其实蕴含着深意。第四和第五项目是定价策略和定位策略，这其中我们需要任选其一做报告，我们组选择了关于新世纪与依蝶女鞋商品定位策略。这一次的实训课时需要我们走上真正的市场进行调研，我们抛开了自己的象牙塔，走进了现实。在调研的过程中，也切身体会到了定位策略对企业来说的重要性，就涪陵的新世纪与依蝶两家商场

来说，由于目标市场定位不同，造成产品品牌、价格、格局布置、优惠方案各有不同，从而针对的消费人群产生了差异，自然经营状况、知名度等方面出现了差距。最后的项目是进行综合分析，一个行业、一个品牌都需要进行全方面的剖析，这也算是我们对两周以来做的工作的一次汇总报告。

此次实训课就要告一段落，我似乎还有意犹未尽的感觉，实践时虽然有些困难，但是收获成功的感觉是令人非常愉悦的。平常沉默寡言的同学们也在此次实训课程中表现了出色的能力，说明实训课对我们是意义非凡的。两周真的很短暂，在这段时间内每天我都能学到不同的营销知识，还可以与组员沟通合作，培养自己的团队合作精神，让我获益良多。

今天让我感受到做销售真的是需要许多的技巧，不管是在技巧方法或是语言组织方面对于销售人员都是相当重要的，在与同事的交流中我感受到销售实质就是卖东西，用我自己最经典的话来说就是：“让别人把自己的钱从腰包里很乐意且心甘情愿的给自己！”其实就是这个过程，而且是这个世界上最难做的事，而如果你连这个最难的事业都做了，我想你应该高兴。

因为当你在销售职位中成长一段时间后你回头看自己这段时间前的自己，我想你会有意想不到的发现。因为销售职业是相当锻炼你的职业，不管是在口才上，还是人际交往，社会交际，沟通技巧上，所以做销售是要承受很大的工作压力的。

销售主管培训心得体会：因为每天都要面临不同的客户，不同的人群，感受不同人的白眼与脸色，但说到这里我想就是人际沟通方面的学问了，如果人际交往与沟通你很有技巧的话我想你在人际方面就是专家了，嘿嘿...曾经有人给我说过，其实做销售就如同做人一样，要真诚，要大度，要宽容，集人类所有优点于一身才会做的好，也许吧，但我想我总有一天我会明白这句话的真正内涵！

通过销售主管培训让我领悟到了销售主管应该具备的8个要点：

第一、营销与销售的差异，销售主管应具备的能力以及角色认知。（如何从一个业务员转变成销售主管，专业技能、人文技能的重要性）

第二、什么是销售管理，销售目标和计划管理。包括：目标制定、目标执行、目标跟踪、目标修正、成果评价与奖惩。（目标制定SMART原则、目标分解、目标确定、目标分配。销售计划5w2h内容。以及销售计划管理其核心内容。）

第三、如何构建销售组织。销售组织的功能和原则。

第四、销售部门的主要职责。包括：实现既定目标、分销、产品陈列与展示、顾客电话拜访、销售人员的招募与培训、销售业绩评估、销售会议与销售沟通、信用控制、货款回收、顾客服务与顾客关心。

第五、销售过程管理。目标实现的关键在于一销售目标的分解和过程追踪与控制、时间的控制、销售人员活动的控制。

第六、绩效考核方法评估。包括：考核的目的、不进行考核的坏处、考核的原则、考核的方法、员工考核不良原因分析。（绩效考核的目的是为了落实企业的战略目标、促进组织和个人能力提升、绩效改善、为利益分配和培训培养提供依据。不进行绩效管理会造成团队没有明确目标、没有标准、没有责任性、发挥不了每个业务员的积极性，不易开展激励措施，发挥极大的潜能。绩效的考核标准与原则、和公平公正的考核结果。）

第七、顾问式销售技术—SPIN销售模式的实战演练。

第八、销售谈判实战技术以及谈判人员礼仪。

销售主管培训心得体会篇四

很有幸参加了某公司组织的电话销售培训,在这两天的培训中受益匪浅,给我以后的工作打了一支强心针.为了做好以后的工作,总结了一份这两天的电话销售培训心得,与大家共同分享!

以下是我电话销售培训中的几点心得和总结的几个销售技巧:

电话销售培训心得一:引起注意,有技巧的开场白.

事实式:从与客户个人或其生意有关的事实出发,通常这些事实也直接或间接地与你产品/服务有关.

问题式:问题要关于客户的生意,并且与你拜访的目的有关.提出的问题不是用“是”或者“不是”简单回答的.

援引式:以另一个客户的经验作为引子,来建立新客户对自己的信心和兴趣;所引用的客户或是广受尊重的(树立信心),或是在相关行业的(兴趣所在).

销售工具:尽可能调动客户的感觉器官,可以使用的工具有宣传册,模型,行销管理软件,样品等.这些工具应与对方的工作需求以及你希望探讨的话题有关.

关联式(只用于再次致电):总结上次电话拜访结束时的话题,然后自然过渡到本次电话拜访主题.

在采用引起注意的技巧启动了话题之后,你可以向客户进行目的说明.可以让客户挤出更多的时间与你在电话中进行讨论,有助于你完成电话销售培训目标;最大限度地利用你在电话销售培训拜访方面的时间和资源.

电话销售培训心得二:探寻客户需求.

为了找到客户的需求,可以采取提问方式,不同的问题会导致对方采用不同的方式进行回答,因此要针对不同的目的,有的放矢地提出相应的问题.

在电访中可采取开放式提问,封闭式提问以及探查式问题等等,这样可以获得有关信息,从而让我在电话销售培训过程中应该对客户的哪些具体需求进行强调.

提问目的就是发现潜在的问题,促成客户发出购买信号,从而把电话拜访发展成一个销售提议,并且达成协议.为了更好的达成协议要通过仔细的倾听,聆听客户的需求,做好总结,做好记录.

销售主管培训心得体会篇五

20xx年我爱岗敬业、创造性地开展工作,虽然取得了成绩,但也存在一些问题和不足。主要是表现在:

第一,银行按揭贷款这方面有些不协调,也许是刚刚接触这方面的业务;

第三,要做到实事求是,上情下达、下情上达,做好领导的好助手!

销售主管培训心得体会篇六

一:上午的开学仪式之后,朱双华先生就基于工作过程的开发进行了讲座。

其内容为:课程内容涉及的两大类知识:陈述性知识。涉及事实概念以及规律原理方向的。过程性知识:涉及经验以及策略方向。六步骤:咨询, , 决策, 实施, 检查, 评估。

二:下午朱双华先生讲述了4s店的调研工作及其注意事项。

王海波老师与学生进行了互动并就调研工作作出了进一步的指导和说明。这么一天下来感觉学到不少东西。也了解了更先进的教学模式。

第二天一大早由株洲职院安排我们去进行实地调研活动。这一点听起来不错。抱着学习的心态和热情的求知欲。我们来到了株洲汽车城。通过一番与企业人员的交流后再通过看他们的生产模式对汽车企业有了一定的深入了解。

其说：实践能力高于专业能力。专业能力容易培养，厂家有标准的服务流程。关键在于个人素质。对员工的要求是：个人沟通能力强，具有服务意识，调节能力，团队合作精神。

通过五天的培训，使我对“基于工作过程系统化的课程开发与实施”这个总的概念有了一定的了解。从企业调研，到专家座谈，再到课程体系的开发，这一连几天的培训内容都是相辅相成，逐渐递进的。从一开始的基本概念，到实地调研，再到课程体系的开发，环环相扣。我们后面的培训，都要用到我们前几天培训的成果。因此，在我们完成当天任务的同时，也对前几天的培训内容进行了巩固与修正。不得不说，这种培训模式是非常具有实际意义的。通过不断的巩固，不断的学习，我们从一开始对培训内容概念的模糊，逐渐变得明朗起来，思维也更加的清晰。因此，在培训的同时，我们不断反思，将我们培训的内容与我们平时的教学模式联系起来，争取真正的做到理论与实际相结合起来。这几天的培训，让我们真正的收获了很多的知识，使我受益匪浅，这些知识，将会使我日后的教学方向更加清晰、明朗，使我受益终身。

同时，也非常的感谢上级领导给我这次培训的机会，以及株洲职院的领导老师给我无微不至的关怀，及时帮我们解决生活上、学习上的各种困难，让我感受到了家的温暖。同时，也使我对此次的培训充满信心。相信在我们大家共同努力下，我们此次的培训一定会取得圆满的成功。

销售主管培训心得体会篇七

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

销售主管培训心得体会篇八

作为公司的一名汽车销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与培训总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理心得范例文。下面是本站小编为大家收集整理整理的汽车销售主管培训心得范例文，欢迎大家阅读。

销售部对于任何一家饲料企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的工作都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山。下面，我就自xx年4月8日至今，我出任某某饲料公司销售经理以来的工作开始述职。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解

职责阐述

- 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工作。
- 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、评定部门内工作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、对部门工作过程、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工作，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

销售数据表明：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，以下对这几个月的的工作做一个小结。

一。培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行

销团队。

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工作的历练后，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，既突出了工作的重点，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，工作虽然繁琐和辛苦，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！

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

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，工作中相互协作，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，让公司强起来！

三：敢于摸索，胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，总结出宝贵的经验，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、实证的出台——目标经销商的力拜访——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。

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！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着工作进程的不断深入，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，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障。销售部已经出台的销售部管理制度，是检验销售人员平时工作的天平，是衡量销售人员平时工作的标准。在这个基础上，首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的

工作内容也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的工作中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，地提高了工作效率。

制度是标准，执行力是保障！

力德船已经起航，为了它的安全，力德人行动起来！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这是也是我的严重失职。

一、销售部办公室的日常工作：

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况：

在签署分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。

但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期付款同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况：

作为××公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向：

20xx年我爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为耘海益的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及耘海益每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要不断的总结过去，才会有新的未来、新的发展，如果不懂得总结，那么我们做的永远都只是重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发现了很多问题，所以新的一年里我将不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存在的意义就是每天去找上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存在的意义是什么？考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、

方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需完成的。

制度与目标共存是我明年的管理方向，由于内容比较琐碎所以就不一一阐述了，工作重点大致分为五个部分：

终端促销管理体系；

员工的招聘与培训；

员工的出勤与考勤；

员工的日常管理；

激励员工，达成目标。

在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自

己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

以上只是本人比较肤浅的一些认识，希望在工作中同事们可以多多指点，只有群策群力才能取得成功，也希望公司在每一位员工的努力下，在新的一年里会有新的气象与新的突破。

谢谢大家。

每日工作

- 1、卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。
- 2、每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求。
- 3、每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。
- 4、每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。

5、了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。

每周工作

- 1、查看潜在客户系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需求备案。
- 2、查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。

月工作任务

- 1、总结当月的客户成交量，客户战败原因。
- 2、总结当月自己的过失和做的比较好的地方。
- 3、制定下个月自己给自己的任务，和工作计划□

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。