

销售个人工作月报总结 销售个人工作总结 (优秀8篇)

每一次考试后，写一份考试总结都是让自己进步的关键步骤。以下是一些为大家准备的学习总结参考范文，供大家参考学习。

销售个人工作月报总结篇一

作为一名销售工作者，我觉得业绩始终都是非常重要的，在这个过程中，也是给了我非常多的经验，对此我感觉自己需要进一步的努力，在日常的工作当中，我深刻的认识到了自己个人能力的提高，在这样的环境下面确实需要做出调整，也就接下来的工作我规划一番。

首先需要端正好自己的心态，主动去维持好个人能力，以及接下来需要发展的方向，这些都是很有必要的，作为一名销售工作人员，这些是应该要对自己有的态度，这份工作我还是保持了足够多的信心，每天的工作当中我也是很主动的在做好相关的准备工作，在日常的工作当中我每天都在认真的做好本职工作，这对我还是有很大的提高，这给我的锻炼还是很大的，也需要和周围的同事虚心的学习，确实这是我应该要去主动去做好的，这让我也是积累了很多经验，在这方面我也是主动在做好相关的本分工作，确实是我需要去吸取的经验，销售工作我不能忽视，所以很多东西都需要去学习好。

现在我回想起来的时候，确实也是积累了非常多的工作经验，通过这样的方式，我是接触到了很多，在这个过程中我还是应该要去主动落实好相关的本职工作，我认为自己需要去学习的东西还是有很多的，现阶段回想起来的时候，我还是接触了很多知识，这也让我对自己有了更多的信心，接下来需要主动去落实好好自己的本职工作，在这份工作当中我确

实也是吸取了很多经验，在这个过程中我也是认识到了自己的缺点，特别希望可以做出一番成绩来，我会从周围的同事出发，认真去做好相关本职工作，所以在这个过程中我要对自己更加有信心一点，积极参加公司的培训，在这方面我是很认真的在学习，销售工作我也是很有信心的。

当然接下来的工作当中，我也是应该要去调整好自己的心态，这也是我对自己应该要有的态度，纠正好自己的不足之处，把一些自己没有做好的工作努力去做好，这些都是应该的，也是接下来需要去主动端正好的态度，希望未来能够做出更好成绩来，这一点是毋庸置疑的，也是以后应该要去做出调整的，在这个过程中我也是应该要对自己更加负责一点，接下来应该要去维持好的，这也是作为一名销售人员，需要去做好的职责，我一定会继续努力的。

销售个人工作月报总结篇二

1. 本次公司集体派单为期7天，合计动员20人，先后对枞阳县城、下枞阳、官桥、会宫、麒麟、雨坛、汤沟、老洲、周谭、白云、白湖等合计13镇9乡进行了全面派单，合计派发单页约4.2份。

2. 本次派单期间，来电32组，来访8组，再访9组。来电区域：6组县城，26组乡镇，来访区域：2组县城，6组乡镇。（其中短信来电11组，短信来访4组）。来电乡镇区域汤沟和官桥各2组，其余呈散发状态。分析认为官桥距离枞阳最近，辐射力强，汤沟为老县城居民购买力较强（有待后期观察）。

3. 本次派单甲方给予了积极评价，对方专人下乡慰问我方派单人员，并给了很多好的建议和意见。

4. 配合本次派单，推广上夹报做了7500份，短信群发3轮，含老客户、新客户合计约7000条，售楼处和官桥高炮更换。

1. 全员参与战斗力经受住了考验。

本次工作基本公司所有员工均参与，在工作中极少听到员工叫苦叫累，都能做到服从安排，不少员工说到，既然出来了就干好干透。

2. 不断总结出了一套派单技巧

在本次工作中，各小组每天分开3次会议，首先是小组长会议，然后是集体会议，然后是销售会议。大家总结出了：早上菜市、上午扫街，中午学校，下午扫街，傍晚学校，晚上商超的经验。菜市人多时集中派发行人，下街时派发摊位，扫街时自报家门简短问候，派发学校在放学前20分钟到主要发放守候的家长，放学后发送学生。

3. 各小组对个别员工做好思想工作

在工作难免出现一些状况，对此小组会议决定一边工作一边做好员工思想工作，约谈基层员工，表扬优秀员工，及时掌握大家的思想动态。

4. 派单同时抓住机会宣传

在派单间隙，时间富余的情况下，跟当地百姓聊天，了解各地风土人情，已要到对方联系方式为目的，为后续宣传做好工作。

1. 本次派单工作单纯，应该更加丰富。

本次派单因为准备仓促，一些其它辅助工作没有做到位。首先是各小组下到乡镇时，应该记录好各乡镇街道情况，描绘一个大致乡镇地貌图，标注好重点目标单位，如学校、政府机关、商超，目的一是为了下次派单时候利用方便，其次也是一次深入的市场调研。

2. 没有做好统一着装

统一的着装是形象，更是宣传，本次派单大家着便装，在统一形象方面没有安排，形象宣传上打了点折扣。

3. 媒介组合拳没能同一时刻发布

本次派单突然行动，准备时间短。单一的单页宣传力度毕竟有限，其它广告发布的时间不能同期到位，因此组合交叉覆盖没能做到，宣传的效果不能最大化。

4. 案场杀客能力不足

在如此淡季通过派单到案场的客户非常难能可贵，但是在这一周内没有一组来访客户能转成交，案场的销售杀客能力亟待提高。

5. 宣传单页应该更贴近民意

在派单中我们发现，很多乡下民众对龙虎国际城并不了解，因此以后单页中，无论什么时候必须要留出版面对物华地产、龙湖国际城做详细的概况阐述。

1. 派单工作继续推进

派单作为经济有效的推广手段之一，5月份可以持续进行，目前案场剩余单页约8000份，买房送房单页约剩余12000份，因此派单工作还可以继续进行。不过派单的方式可以由全面撒网转变为节点性重点突击。主要针对菜市和学校，即早上菜市（2小时）、傍晚学校（1小时），两个时间点，抓住这两拨人群即抓住了主要留守人员。销售部每日安排一组（新应聘销售员），做好计划涵盖县城和重点乡镇。

2. 中考高前期铺垫（实力和品牌强推）

针对乡镇民众对于县城各楼盘不了解情况，我认为知名度和影响力的宣传大于活动本身，因此下步乡镇的推广宣传应以物华地产（物华的实力介绍、荣誉介绍、开发楼盘一览，增强客户的可信赖度）和龙湖国际城项目为重点，意向客户以活动促成交。在5月中旬赶制一批单页，应对中高考前，以知名度和中高考考试辅导活动为主分发到初中、高中学校。

3. 开展双盘联动活动

甲方上轮会议同意将物华地产瑞景花园统一纳入整体营销体系，4月25日我们已经对目前掌握的瑞景业主群发一轮老带新短信，5月份要求销售部以物华地产名义对瑞景业主逐一电话回访，告知老带新具体政策，同时邀约其参加龙湖国际城的客户答谢会（答谢会主题可以考虑上升为物华地产客户答谢会）。

4. 老带新活动电话逐一回访

老带新的礼品展示方案已经给到甲方高峰报到万总，现在需要继续跟进落实物品到位时间。物品一到位，要求销售部立刻逐一邀约老带新客户县到案场选择礼品组合，同时邀约其他老客户回访。

类客户回访

安排新应聘销售员对前期登记在册的所有c/d类客户进行一轮回访，重新筛选一次，无论成交率，只要到访即给予奖励，成交也给予奖励。

6. 投入部分网络广告

从近期来访客户情况反馈，许多家庭均外出工作，来访者不能决策，但是其在外工作家庭成员往往通过网络了解当地楼盘情况，因此可以适度在枞阳在线投放一些广告，链接龙湖

国际城项目详细网页信息。双地合击，促进成交。

销售个人工作月报总结篇三

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。

销售个人工作月报总结篇四

又一个月即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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。

在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxx□具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。
- 2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。
- 3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的xx万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日。以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

销售个人工作月报总结篇五

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。

销售个人工作月报总结篇六

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。

销售个人工作月报总结篇七

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__公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，__公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我最新年的个人工作情况进行如下总结：

我是__公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告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。最新年，我积极与部门员工一起在华南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。__的销售是我公司广告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__带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着__产品在西南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。最新年度，我销售部门定下了__的销售目标，年底完成了全年累计销售总额__，产

销率__%，货款回收率__%。年度工作任务完成__%，主要业绩完成90%。

广告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，广泛的了解广告市场的动态，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。

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，仍然没有百分之百完成任务，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__公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在最新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，全力以赴的做好最新年度的销售工作，要深入了解__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__公司在最新年的销售业绩上更上一层楼，走在__行业的尖端，向我们的理想靠拢。

销售个人工作月报总结篇八

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

已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。

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是好，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很多的竞品的业务知识，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！