# 营销晋级工作总结范文58篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-12-12

*营销晋级工作总结范文 第一篇>一、20xx年的工作总结新的一年，新的气象。不知不觉又要进入新的一年了。回眸20xx年我的工作基本做的还算满意，在这期间我学到了很多，收获的也很多。我的工作是以公司项目产品采购为主，销售为辅，以及协助和配合项目...*

**营销晋级工作总结范文 第一篇**

>一、20xx年的工作总结

新的一年，新的气象。不知不觉又要进入新的一年了。回眸20xx年我的工作基本做的还算满意，在这期间我学到了很多，收获的也很多。

我的工作是以公司项目产品采购为主，销售为辅，以及协助和配合项目部的招投标工作，还有公司资质的使用谈判。在这个过程中我学到了很多以前没有接触过的知识，金汇宇建安的装饰装修是我以前从没接触过的，虽然接触的不多但让我对装饰装修有了大致的了解，再加上何总的指点指导锻炼了我的协调能力，让我很快的融入到装修的工作中来，更让我的知识层面有了更深入的理解与认识，在与同事之间的合作中我也加深了对其他岗位职责的认知，同时也加强了各职能间彼此的认识和了解。

当然在20xx年我感觉最大的收获，还是公司去年10月组织到武都宕昌官鹅沟的活动，是让我们亲自看一下自己装修工程的工艺设计流程，并享受了自己工作的成果和美景。

在后半年的时间里我通过电脑上对装饰装修方面的这些产品要求和理解，也加深了我自身专业水平的过程，希望真正能够做到学以致用，把学到的理论知识运用到实际工作中来，使自己的知识层面更加全面也更加实用。

今后我的工作重点依然还会是继续了解掌握装饰装修材料的规格特点及价格，并且要在工作中不断学习提升，不仅局限在自己专业知识的拓展与深化，还要在其他专业上也要有所造诣，成为公司要求全能型的复合型人才，这也是我今后的发展目标，我会为这个目标努力奋斗，争取更大的进步。

>二、20xx年工作计划

对于分销销售工作因为自身身体不能多走路的原因，（也就是电话联系空中业务）做的很是不够，总结起来还是对客户不能上门拜访没有亲和力而造成的，以后会保持工作方法灵活变通，做到爱岗敬业，汇总以前的不足创造未来的新生。我认为20xx年是一个充满挑战、丰富自己掌握新的产品专业知识的一年，抛开生活中和工作中的一切压力，我要努力工作，认真学习。在此，我订立了公司商务20xx年的工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

（1）本着尽自己最大努力熟悉公司新的任务xx—装饰装修知识的积累以及对新业务的开展工作。公司在不断改革推进中订立了新的规定，特别是在新业务方面，安排专业人员对公司新老员工进行专业知识的培训，对业务必须有深入的了解，作为公司一名长期从事业务的人员，必须以身作则，遵守公司规定的规章制度，同时全力以赴配合项目部开展商务采购工作计划。

（2）本着对自身工作的性质，把公司当成自己的家，将以公司利益为主，在商务谈判方面追求公司成本最小化，利益最大化。对现有的供货商资源不断增进感情，不断开发新的供货商，使自己在询价方面有可比性。

（3）本着对自身工作的性质，时刻要保持高度的警惕性，要对项目、价格、项目名称，严格保密，不得泄漏，积极配合项目部做好各项投标工作。

（4）在商务工作空闲的情况下，积极联系现有客户并努力开发潜在客户，维持好自己的分销销售工作，认真探索销售工作的新模式、新方法，在总结销售经验的基础上推陈出新，创出自己的新思路，在这方面还希望各业务经理给与我最大支持。

（5）制订学习计划，这对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员的前进步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据工作需要，调整我的学习方向。从而来补充自我的不足。专业知识、综合能力、都是我要补充的内容，学习他人的长处，借鉴他人的有效经验，以此更好的提高工作效率。

（6）增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上，落到实处。我将尽我最大的能力减轻公司、领导、同事的负担。

>三、总结

以上是我对20xx年的工作计划和决心，有些地方还很不成熟，希望领导和同事们给予补充指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的鼓励和支持。

展望20xx年，我会更加勤奋、认真、负责的去对待每一项的工作，努力开发潜在客户，为自己，为公司创造更多的价值，积极完善业务、开展工作，也只有这样才能圆满达成公司对于我的信任与期望，才能迎接20xx年新的机遇与挑战，我相信机会是永远留给有准备的人。

给公司的提议：

1、希望公司每个月开一次员工大会，每个人汇报自己工作的蛮点和亮点，亮点别人可以借鉴，蛮点可以大家群策群力，以

2、公司财务起到监督作用，每个工程尾款和分销货款财务要定期提醒和督促先关人员汇款。

3、规范公司的订货流程，货物的质量和数量落实到责任人。

**营销晋级工作总结范文 第二篇**

自己从20xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮忙下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止xx年xx月xx日，xx年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

>一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

**营销晋级工作总结范文 第三篇**

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，从鑫帮来到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，每一天都不明白要做些什么事，在领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提推荐，针对具体细节问题找出解决方案，.透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一天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附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.努力了就会有期望，不努力就必须不会有期望.成功是给有准备的人.

在各位领导及各位同事的支持帮忙下，我不断加强工作潜力，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，工作潜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状况总结如下：

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、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品十分熟悉了解，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能够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，要引导客户去分析决定，推荐客户透过实地考察。

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、应变潜力要强，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，礼貌用语。

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：

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，我务必要超多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

**营销晋级工作总结范文 第四篇**

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的弹指间就将过去，繁忙之中又迎来了新的一年。在过去的这段时间里，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获。回首我一年来走过的历程，公司的领导和众姐妹们给予了我足够的支持和帮助，让我充分的感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了公司员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气。在过去的一年里，我在部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在各方面有了更进一步的提高，本年度的工作汇报主要有以下几项：

>一、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

>二、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守工作纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

>三、工作质量成绩、效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作业绩有了长足的提高。

>四、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面是在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”！“欢迎光临”。

2、适时地接待顾客，当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。

3、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。常言道；“满意的顾客是的广告”，“影响力的广告是其周围的人”。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识。

5、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

6、售后服务，当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后，要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”最后用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚戒指带给你们幸福一生”等等，要将“情”字融入销售的始终。

>五、工作中的不足和努力方向

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度和业务知识，努力使思想觉悟和工作业绩全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大的贡献。最后祝愿本公司越走越好！

**营销晋级工作总结范文 第五篇**

近3年来，作为事业部副总经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

>一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、 热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、 作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、 关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

>二、20xx年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20xx年共生产吨，销售 吨，产销率 %，比20xx年增长 吨，%。 2、20xx 销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20xx年共提价 次，平均单价从 元涨至 元

4、20xx年期初应收款 万元，期末应收款万元，回笼货款 万元，回笼率100%。

5、20xx年采购国内XX 吨，较20xx年增长 %

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7、XX机投产后，开拓了XX销售市场，建立了一套XX营销模式 8、20xx年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

>三、销售管理出成效

20xx年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作：

1.坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把XX省作为XX的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。XX省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2.坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，XX品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3.坚持产品结构的优化。

大幅减少低XX的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口XX作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4.继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，XX市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5.建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了XX的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

>四、20xx年工作重点及难点。

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、XX销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

3、XX产品在国内市场的推广。

4、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

5、做好国内XX等系统材料的采购工作。

20xx年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20xx年，我们的工作目标是：团结一致，我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

**营销晋级工作总结范文 第六篇**

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

>一、销售

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会xx年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive、休闲上衣bossini。之所以选取他们为我们的主要竞争品牌，而不选取levi’s，lee，是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够理解的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、但是，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如，jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，但是，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列必须要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男T恤的销售份额占到了40%，女T恤的销售份额只占到20%，那么我切不能够将库存调整为男T恤40%，女T恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女T恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口必须要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、店铺的管理者必须要明白自己店铺的最畅销款是什么，以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已到达四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，必须要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

在陈列的时候，必须要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，必须要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，必须要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男T恤的销售只有10%的市场份额，要思考为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他这个推断务必要有根据和战略的眼光。

>二、促销方面

促销要有计划的制定，而不就应盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的构成有三点：

1、节假日的促销；

2、完不成商场保底的促销

3、季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。

促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还能够加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

>三、买货

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点必须要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售就应是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面构成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、色彩比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不就应是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

>四、代理商

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商思考一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的带给给代理商。要让代理商构成长远的目光。和让代理商看得到盈利的期望。

>五、服装品质

要尽量的精益求精，程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

**营销晋级工作总结范文 第七篇**

20\_\_年是保险市场竞争更加激烈的一年，同时也\_\_保险发展历重要的一年，\_\_营销区部以业务发展作为全年的工作主题，明确经营思路，把握经营重点，积极有效地开展工作，取得了较好的成绩。为了给今后工作提供有益的借鉴，现将今年工作情况总结如下：

一、从思想上坚定信心，明确方向

总经理室多次在各种会议中强调，今后的市场竞争日趋激烈，同业公司不断从各个方面和我们展开较量，在这种市场环境中，只有迎头赶上，积极发展才是硬道理。\_\_区部上下充分领会上级精神，认识到决不能被动地围着市公司的计划指标转，而是应该积极地开拓市场，这是两种不同的发展观念，也将取得截然不同的发展结果。我们利用各种时机，转变区部各方面人员的观念，变“要我发展”为“我要发展”。

对于销售一线的业务人员，我们反复强调，取得业绩占领市场才是根本，要看到\_\_保险市场取之不尽的资源，并意识到做一份保单就占有一块市场。只有树立起发展的新观念，不断占领市场份额，用服务和士气与同业竞争，营销团队才能在市场大潮中立于不败之地。正是攻克了思想上的堡垒，统一了发展观念，才为\_\_区部从根本上增强了凝聚力，区部呈现出积极主动，健康向上的精神面貌。

二、针对团队主管强化目标意识，增强主管带动意识。

区部在年初制定了针对整个年度的工作方向，并将各项目标进行细化分解，与全体主管签订了全年目标责任状，做到目标明确，奖惩有据，增强了全体主管带领团队冲刺全年工作目标的信心;在一年的工作当中，区部还每个工作月都结合团队的年度目标，制定月工作目标，并且不断地通过月工作总结会、周主管经策会的绩效分析，用数据说话，追踪团队目标的达成情况。在每次经策会上，区部会公布各级主管的个人举绩和增员情况，激励各级主管“打铁还需自身硬”，身先士卒带动属员。正是这种阶段追踪与检查的工作方法，引领着团队主管始终认清方向，带领团队追逐全年工作目标。

三、提高团队素质，提高规模保费

区部从早会经营、出勤管理、系统培训、职场建设等多个方面，加强点滴培养，使各项工作有序开展，团队形成了规律性的工作习惯，团队素质不断提升，队伍稳定性不断增强。为了做好出勤管理，区部在年初修订了考勤管理办法，取消了兼职的说法，对所有人提出明确的考勤奖惩机制，要在全区部树立制度意识，明确“要工号就要上班工作”的硬道理，引导团队进一步端正风气，养成良好工作作风。好的制度放权给各部执行，加上有效的监督机制，使我区部出勤率始终在70%以上，有力地推动了各项工作的落实。

四、工作存在问题及解决方法

增员工作发展滞后，团队整体素质仍然偏低，特别是城区团队，急需补充高素质人才，开拓高端客户市场。新人出单率、转正率、留存率不高，大进大出的现象依然存在;部分主管责任心和工作能力跟不上市场发展的需要，整体水平有待提高;团队总体的活动量不足，人均产能、件均保费仍然偏低，与市场要求有差距。

**营销晋级工作总结范文 第八篇**

客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信xx地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

1、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作一年多了，在上一年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xxx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**营销晋级工作总结范文 第九篇**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

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

虽然销售状况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20xx年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的资料和感受总结

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，用心着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排行状况；清理业务理手上的借物及还货状况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款状况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给此刻的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行状况：协助业务经理并督促合同的完成；

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划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）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

（二）确保完成全年销售任务，平时用心搜集信息并及时汇总；

（三）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（四）销售报表的精确度，仔细审核；

（五）借物还货的及时处理；

（六）努力协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；

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、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，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的状况下，推荐仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的状况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，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。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一向都在催，给客户印象十分不好！

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会思考给他人带来的麻烦。有时候因为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许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后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”的信念是十分不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员十分难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮忙下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，但是那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，但是小问题会影响我们的工作效率，所以我还是推荐要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**营销晋级工作总结范文 第十篇**

20xx年来，我在上级领导的正确指导和销售部同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划和方针政策，在自己分管工作中认真履行职责，较好地完成了上级下达的工作任务，取得了一定的成绩。下面，我就这一年的工作情况总结如下：

>一、销售工作取得的成绩

20xx年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的奥迪4S店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的%。总销售辆车，总销售额万元，回笼资金总计万元。

>二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司工作的重中之重，特别是在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我做公司的一名销售经理，要把公司对我的信任和重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几个方面工作：

（一）抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

（二）抓好展厅管理，树立品牌形象

展厅是反映和展示公司实力和形象的场所，更是与客户进行有效交流的窗口。为了确保展示厅基本功能和样品的安全，保证展示厅的整洁、有序，我积极抓好展示厅的管理工作：

1带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

2时刻关注展厅内的水、急救药品等生活常需物品是否齐备，以方便为客户提供更加精细的服务，树立公司的窗口形象；

3客户来店时，值班销售人员迎至展厅门外，主动微笑招呼客户，帮助客户打（拉）开展厅大门；

4销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

（三）抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。

首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。

其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

（四）树立信心，排除万难

20xx年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想教育工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

（五）制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

（六）提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

（七）抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的`依赖感和归属感。

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。

2进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。

3维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

二是抓服务，提高客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的核心理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材。

**营销晋级工作总结范文 第十一篇**

在房地产行业工作也已经一年多了，在公司领导的帮忙指导下，我开始对房地产有所认知，对销售也有所了解，在销售房产方面还有待提高。

经历了六月份开盘，从前期的跳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，自我的销售本事有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自我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。

第一、在接待当中，始终要坚持热情。

第二、做好客户的资料登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作。

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，便于客户研究及销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自我的销售。

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

第五、多从客户的角度想问题，这样自我就能够针对性的进行化解，为客户供给最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户能够放心的购房。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。

第七团结工作中的同事，互相帮忙，虚心求教，有利于销售中因知识匮乏，而造成不必要的客户流失。

第八服从领导安排，不与顶撞反驳，销售行业作为领导的，即是业务精英出身，各个身经百战，经验丰富，即有不足之处领导的指出，皆因个人知识和经验不足，销售人员应及时接纳学习。

第九销售人员应不断学习各个行业知识，销售人员及时杂学家，多方面了解有助于谈客中找到共同的兴趣爱好，以便于销售。

第十、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，当个人的受到挫折时，态度最能反映出你的价值观念。进取、乐观者将此归结为个人本事、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，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。

第十一、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

总之，这一年多来，我在公司虽取得一点点的成绩，但这与领导的要求还相差甚远，在新的一年里我将坚持对工作的热情和进取性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神，一步一个脚印，进取的向着目标前进！

**营销晋级工作总结范文 第十二篇**

在刚刚过去的20xx年里，本人积极克服“内勤”工作与拓展业务的矛盾，在勤于学习业务知识、尽心尽力尽职尽责地做好内勤工作的同时，积极开展保险营销工作，除出色完成了所负责的内勤工作外，全年共完成保费业务万元。

一是勤于学习，力求做财险方面的行家里手

本人认为，熟悉并掌握好保险工作方方面面的知识，是做好保险工作的重要保证。因此，本人除积极学习保险有关条款和知识外，还积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，基本做到了能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。如去年春天，市xxx委托我市市委党校对营销员进行为期两天的集中培训，本人一课不拉地参加了学习培训，并顺利通过了考试。上级组织的视频学习培训活动，本人也都非常珍视，尽量抽挤时间参加;平时在家看财经节目，也非常注意保险方面的内容，紧跟保险业发展的时代步伐。通过不断学习，大大提高了自己的专业技能，做好本职工作和业务营销的基础更加牢固。

二是利用各种渠道，积极做好保险营销工作

自己虽然是一名为外勤服务的内勤人员，但一直认为做好保险营销工作是保险业生存发展的有效前提。“皮之不存，毛将焉附”，一个公司如果没有相当的业务量做支撑，就失去了生存和发展的物质基础。因此，本人在做好本职工作的同时，尽量克服内勤工作与向外展业的矛盾，充分利用各种便利条件，积极向外拓展业务。如自己有不少朋友在本地党委和政府部门工作，他们认识的人相对较多，加上我公司又是本地最早的公司，牌子比较响亮，信任度也较高。自己就充分利用这种便利条件，积极向外拓展业务，收到了良好效果。另外，自己的老家因为离县城较远，地理位置相对偏僻，各保险公司在那里的竞争相对不太激烈，自己充分利用本地亲戚朋友较多的优势，积极在那里开展保险营销业务，也收到了丰硕成果。

三是积极改善服务，以良好的服务赢得顾客

近年来，在本地落户的财险公司达五六家之多，保险业竞争的激烈程度可想而知，而业务员的素质和优良的服务，就成了决定成败的关键因素。在开展保险业务时，自己时刻注重做到为保户着想，积极为他们提供力所能及的服务，这样既提高了公司的形象，又增强了对保户的吸引力。如有的保户因为工作繁忙，续保后没有时间亲自到公司拿取保险单。对于这样的保户，自己一般利用午休时间或在星期天亲自送单上门。一些老客户，有的虽然答应续保，但一时又钱不凑手。对于这样的客户，自己常常亲自掏钱为其临时垫付，以自己的真诚赢得他们的信任和支持。有的刚购新车的客户，对车辆保险的种类不太清楚，不少人混不清“交强险”与“三者险”的区别，也不知道自己的车辆入哪些保险比较合适。对于这样的客户，自己就不厌其烦地对其进行险种解释，并设身处地为保户着想，亲自为其谋划所入保险的种类，直到其听懂和满意为止。通过不断增强服务意识，不断提高服务质量，赢得了与自己接触的绝大多数保户的信任和支持，为业务开展打下了良好基础。

总之，通过自己的不懈努力，在过去的一年里，不但较优秀地完成了份内工作，还完成了70余万的保费业务，比上年40万的业务量超出近30万元。在新的一年里，自己在一如既往地做好保费和赔款收付工作的同时，继续以良好的精神状态做好保险营销工作，以祈取得比20xx年更加优良的业绩，为公司的发展做出自己应有的贡献。

**营销晋级工作总结范文 第十三篇**

我于20xx年x月份任职于xx公司，在任职期间，我十分感激公司领导及各位同事的支持与帮忙。在公司领导和各位同事的支持与帮忙下，我很快融入了我们这个团体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自我，做好自我的本职工作。现将一年的工作总结如下：

>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.重要性，也在增强我个人的交际本事。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、销售数量等等都是一些有益的决策文件，应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，这些基本上做到了事事有着落。

>二、及时更新各类报表、台账

作为销售内勤，我负责公司各类销售报表、分类台账、费用台账的建立、更新及管理工作，认真查对每一个数字，确保每一张表格的正确率，为上级领导的决策和审查供给最及时有效的信息。

>三、今后努力的方向

入职到此刻，本人爱岗敬业、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。主要是表此刻：第一，用户回款额这方面有些不协调，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！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**营销晋级工作总结范文 第十四篇**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在这天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和用心的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作状况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还必须程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我务必努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会应对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，能够决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了透过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，透过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作潜力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力理解业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

**营销晋级工作总结范文 第十五篇**

走过20xx，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，xx年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，（包括工作上的适应与心态上的调整）压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在各位领导的支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交待下来的其它任务。现简要回顾总结如下：

>一、一年来的工作表现

（一）强化形象，提高自身素质。

为做好本身工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人。一是爱岗敬业、讲奉献：销售部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业；二是锤炼业务讲提高：经过一年多的学习和锻炼，我在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在业务上有所提高。

（二）严于律已，不断加强作风建设。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地、埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作；坚持做到不利于企业形象的事不做，不利于企业形象的话不说，积极维护企业的良好形象。

（三）强化职能，做好服务工作。

工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。销售部人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到怎样的困难，我们都能积极配合做好工作，同事们的心都往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

（一）发扬吃苦耐劳精神。

面对工作事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。

加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立良好形象。

（三）当好助手。

对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

以上是我个人工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，为了单位的发展做出最大的贡献。明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同我们的企业一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想！

**营销晋级工作总结范文 第十六篇**

20xx年x月x日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了xxxx公司这个大家庭，并在公司的项目xxx做置业顾问。十分感激公司领导给我的这个机会！

因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮忙下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作主角。十分感激他们给我的帮忙和指导！

他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口销售部的一员，自我的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过一段时间的学习，20xx年x月x日项目开盘了，我预约了x个号，共x套，但最终仅成交了x套。

其中工作中存在的问题分析如下：

1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。

2、在引导客户方面有所欠缺;

3、工作主动意识需进一步加强，异常是在回访客户方面总存在必须心里障碍所以不够积极主动;

4、缺少统一说辞，应对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

新的一年工作计划及目标：

1、明年公司的任务是xx个亿，我给自我的任务是x千万，一步一个脚印踏实前进。

2、加强销售技巧;努力创造出适宜自我的销售方法和技巧。

3、调整心态，建立自信心;

4、加强业务本事及沟通本事的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备;

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20xx年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。可是相信只要我们全体员工一致努力，做好自我的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们必须能够做好20xx年的工作。

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与欢乐有约。

**营销晋级工作总结范文 第十七篇**

尊敬的酒店领导：

20xx年即将结束，营销部与各部门相互配合在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任与关怀，使我在营销部这个重要岗位上工作。

一年来，营销部和保安班本着“与时俱进，勇于创新，顽强拼搏，奋发向上”的精神；“以完成经济任务为中心，追求经济效益最大化为第一，以提高服务质量，开拓创新销售渠道和经营模式为主题”的宗旨，在人员不齐的情况下，积极努力，为完成酒店下达的经济任务做出了不懈努力。在经营管理，销售收入，市场开拓和优质服务中均取得一定成绩。下面将20xx年营销部工作和保安班履职情况，及明年工作计划向领导汇报如下：

>一、在总经理领导下，负责酒店市场开发，客源组织和酒店客房，餐饮的销售工作。

一年来，通过各种形式和多种渠道更快，更好，更有效地进入目标客户群并产生效益，我们主要采取了以下几种渠道营销：

2、跑市场，揽客源。加强与周边单位的关系，通过多次拜访等形式，与周边单位签订优惠协议，发放餐饮代金劵等，以稳固基础客流，带动了餐饮和客房的收入。

3、加强服务细节，在回访后，把征求到客人的意见和建议及时的与各部门领导沟通交流，提高服务质量和服务水平。

4、开发新客户。通过跑市场，与中铁一局集团大连办事处签订住宿，用餐协议。增加几所学校在每年教师节等节日，来酒店就餐等。

>二、及时掌握国内外旅游市场动态，定期分析市场特点和发展趋势。拟定市场销售计划，报上级审批后组织实施。

20xx年是不平凡的一年，受到金融风暴及诸多因素影响，其中地理环境也是限制酒店发展的重要因素：

1、周边无商业区，无休闲，娱乐活动场所，人潮不密集；

2、酒店周边的一部分居民区动迁改造；

3、解放路从北到南大小酒店客舍，旅馆不下30家，竞争激烈。因此根据我们酒店的规模，定期分析市场动态，特点和发展趋势，拟定市场销售计划，报上级审批后组织实施。具体方法是：

①营销部每月进行一次市场调查，把当月周边酒店情况及时与总经理汇报。

②对每个季度的房价，按计划进行调整，对老客户给予适当优惠。

③岁时掌握市场动态分析竞争者报价，做出适当调整，请示总经理后，酒店推出一部分“98元特价房”进行促销，带动客房收入增加。

④发展酒店会员。为酒店最忠实客户我们采取会员优惠。餐厅用餐后发放优惠劵，客房入住积分制，来吸引客户，提高客户忠诚度。

>三、协调各部门之间的关系，加强横向沟通配合，做好接待销售工作。

一年来，每当营销部争取一次会议时，无论哪个部门如（住宿，用餐，开会）都提前下会议通知单，会议期间主办方提出一些合理要求，如增加一些项目或其他安排时，马上与各部门进行协调，加强沟通，配合，确保每次会议顺利完成，全年共接待15次会议，公司内部大小会议安排60多次，圆满超额完成全年计划任务。

一年来，通过多种形式，不断加强自身修养，以身作则，加强营销意识，采取多种形式来吸引消费者。

**营销晋级工作总结范文 第十八篇**

现在进入公司已经将近有5个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

一、总结：

20\_\_09月份截至目前出了一单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在接下来的情况中，没有自己想象的那么顺利。我会加油，以下几点是我总结的经验：

首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，有的客户还不能讲的太清楚了，为了下一步预约拜访做准备。

其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻意不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的是你的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。我觉得在培训时给我讲的同行案例刺激法这一方法真的很重要，当然这只是对一部分客户说的。

再者要有积极地心态和正确的话术。每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。和客户沟通注意说话的方式与内容。巧妙构思话术。

对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意

向的，有这么七位客户，一个是做股票亏了钱的，另一个是朋友做黄金亏钱的。不过两个客户还没有完全的说服他，下一步还要继续的跟踪。

二、计划

接下来还有一周的时间，每天还要继续的保持电话量。在即将到来的最后一周我的计划是期望自己有新的突破，要我自己能够拿下一单。期望自己能够成功!

**营销晋级工作总结范文 第十九篇**

光阴似箭日如梭，屈指算来，我已在金伯利度过了四个春秋。20xx年2月6日伴随着新店开业，来到了金伯利西店，在这一年里也让我体会多多，收益多多，感谢各位领导和同事的支持与帮助，让我更好的成长。现我将20xx年工作状况汇报如下：

>一、工作态度勤奋，诚恳，不厌烦

对于二楼工作主动完成。

1、生日电话坚持每天11点之前拨打完毕，把金伯利的美好祝福及时送给顾客；

2、坚持每天拨打三日回访电话，在顾客购买首饰后的第三天及时拨打电话，询问顾客购买的项链戴上长短是否合适，戒指佩戴大小如何，让顾客感觉到金伯利服务如此贴心。

3、每天晚上收集当天购买顾客的档案，细心登记顾客生日，以防漏登漏记。

>二、对自身职责，切实负责

我管理钻石货品已有两年多的时间。在管理货品，对于新到的货品首先核对件数；核对饰品印记是否与标签和证书相符；核对首饰编号及价位是否与货单相符；检查货品是否有质量问题，对于有问题的货品及时挑出返回公司；对于柜台缺货的货品及时补货，把公司推出的新款，系列款饰品，归类摆放，单独选一个柜台重点展出；对于东西两店调货予以配合，随时需要随时送货到位；对于出柜货品，及时打出库，新增货品及时打入库。月底盘货时保证月月顺利盘完并且保证数据万无一失；对于未经经理允许，任何人不得从柜台拿出货品离店，做的都比较到位，全年未出错一次。

>三、在销售中总结如下：

1、接待过程中，充分展示珠宝货品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此营业员对珠宝首饰的展示十分重要，主动引导顾客试戴首饰，当我拿出钻石首饰时，给顾客描述时，例：描述钻石的切工，并且用手轻轻转动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完，再递给顾客，这样顾客会模仿我的动作去观察钻石，并且会问：“什么是比利时切工？”我便可进行讲解，这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，我及时推荐两件款式反差比较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，描述两者款式所代表的不同风格，这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。在挑选价位时，遵循猛上慢下的原则挑选。

2、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓住机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其实后期感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意，当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝的讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时也在为我们作广告。常言道“满意的顾客是最好的广告”“影响力最强的广告是其周围的人”因此，在销售过程中抓住机会，当顾客提出质疑时，巧妙讲解珠宝知识。

3、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙的解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的。当顾客问有无南非钻石时，我先肯定的说有，告诉顾客“实际上钻石的好坏是以4C标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，金伯利采用的全部都是南非高品质优质钻石。在给顾客拿证书时，掌握主动权，在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短先对钻石作以肯定。结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

4、及时总结销售过程和经验

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映，与同事交流经验，寻找不足，互相帮助，共同提高。努力把销售做好，给顾客提供一个轻松的购物环境。

5、寻找客源

除了记录柜台上的潜在顾客外，每天早上我点完货后，及时翻阅生日本，看当天是否有重大顾客生日，对于重大顾客生日，提前向领导申请礼品，以领礼品，让顾客进店，抓住机会，刺激再次消费。

>四、工作中的不足：

1、激情缩减，缺乏活力

2、闭门造车，没有创新意识

3、社交范围小，知识面窄，缺乏重大顾客。

4、说话婉转程度不够

对于上述不足，在20xx年新的一年里我要及时改变它。

将20xx年工作目标及方向汇报如下：

1、每周摘抄一篇有关首饰与时尚的知识，并与大家分享。多看有益成长的书刊，多关注新闻，丰富自己的知识的同时，也让大家了解的更多。

2、加强沟通，提高自己。多与同事及周围的人群沟通学习，为人处事，接人待物。当自己心中有疑惑时，可以和同事一起探讨，先听取同事的意见，再说出自己的想法，以便下次遇到此类情况如何更好处理，加强提升自己。

3、增加自己的忠实顾客。每月增加忠实顾客与重大顾客各3名。对于之前维护的顾客要及时发送祝福信息及天气变化提醒。对于进店先过来看看的顾客，想办法留下顾客联系方式，发展为潜在顾客及时追踪，直至成交，成为自己的忠实顾客。在这方面提升自身的主动性，坚持不懈的耐力。

**营销晋级工作总结范文 第二十篇**

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

>1、市场全年任务完成情况。

20xx年，我负责x地区的销售工作，该地区全年销售x万元，完成全年指标x%，比去年同期增加了x万元长率为x%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20xx年新客户销售额有望有较大突破。

>3、开发空白市场。

x地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20xx年年初我对空白区域进行重新调1研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

>4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，x区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

>5、做好x区域各月市场销售分析工作。

落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

>6、将有价值的观点反馈给领导。

每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

>7、虽然x市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题。

（1）、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

（2）、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

**营销晋级工作总结范文 第二十一篇**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!光阴荏苒、时光飞逝，20\_\_年转眼就成为过去。在过去的一年里，我认真按照总部的指示和公司的年度工作目标，在广大同事的大力支持和配合下，认真履行职责，取得不错的营销业绩。现将20\_\_年履职情况报告如下，如有不当，请批评指正：

一、爱岗敬业，勤奋工作

作为营销总监，我主要负责门店的生日文化开展工作，收集客户资料，及协调门店内部工作。为了做好这些工作，我始终严格要求自己。做到率先垂范，为员工树立好的工作榜样。我主要从以下三个方面开展自己工作：一是树立服务意识，以公司的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，以好的营销业绩为工作目标。平时，我注重加强员工服务意识和服务水平的提高。通过他们细致入微的服务，用真诚去打动客户，带动业绩增长。二是不怕辛苦，甘于真诚奉献，凡是公司需要做的工作，我从不推辞，积极努力去做，时间不够，就加班加点，放弃双休日休息，一定把工作做完做好。特别是生日文化工作开展的前期，各项工作都不成熟，我也是摸着石头过河，因此，走了不少弯路。比如，收集客户资料时，问卷调查的问题设置不合理，涵盖范围不切实际等。对我们工作的进一步开展增添了不少困难。我看到门店的业绩受到不小的影响，心里非常着急。于是，我集中力量，认真分析原因，与大家一齐共商对策。终于，争对消费群体，做好了各项工作的部署和安排。通过我们全体人员的共同努力，现在，各项工作正有序、健康地开展，门店的生日文化成果也颇为丰硕。后期生日客人来我店消费比占五成左右。全年门店的营业额达到万元。

二、强化管理、积极协调组织各项事务

由于我们是新成立的部门，各项工作机制还不完善。部门人多事杂，内部各项工作协调不到位。员工做事全靠自觉和个人信誉，没有较强的约束力和执行力，给管理工作带来了很大的不便，也不便于我们的长远发展。并且，在与其它部门的协调工作方面也存在不少问题。比如，我们与营运部门之间的工作就开展的不是很顺利。

我作为门店的主要负责人，我有义务搞好内部管理。于是，平日里，我注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。我也尽自己最大的努力，在自己的职权范围内，优化管理，积极向上级总部反映意见。最终，总部经过多方面的实际调查研究，决定对有营销人员驻点的门店都统一工作方向，统称生日文化。统一对夜场员工和企业员工实行规范化管理。另外，我也积极加强与其它部门的沟通协调，努力做好门店的营销工作。

三、存在的不足及努力方向

一年来，我虽然取得了一定的成绩，但也存在以下问题：一是由于工作量大，存在急躁情绪。二是工作标准还不够高。虽然在以往的工作中取得了一些成果，也达到了一定的目的，但与总部的要求相比还有一定的差距，工作中还存在一些不足。主要是由于平时事务工作比较多，一些工作没有按高标准完成。

在以后的工作中，我将进一步明确自己的工作目标：进一步增强业务学习，深化管理，强化意识，做好各项工作，同时，我会通过不断的学习和实践改进工作态度，改善工作方法，提升工作实效。

四、对工作的一些个人建议

我认为，今后的工作还应从以下三个方面进行改进：一是加强管理，通过规范化管理达到事半功倍的效果。二是注重服务水平的提高。有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。三是进一步做好营销方案，锁定潜在消费目标，加大宣传，以点带面，扩大门店知名度。

**营销晋级工作总结范文 第二十二篇**

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

>一、本部销售事迹统计及分析：

（一）事迹统计：

xxxx年公司履行目标义务制，每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1—5期（含xx园）必达目标4400万元，争取目标4700万元，考核时间20xx年1月—20xx年12月。

根据20xx年1月—12月27日统计，本部共实现销售额4304万元，其中1—5期实现销售额3632万元，xx园实现销售额672万元。

事迹分析：

由事迹统计可见，1至7月份，销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由8月份至年底，则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素：

①上一年以3期门面销售为主力，市场反应良好。截至20xx年6月，三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含：

A一期xxx的10套，采用“比同区域房价每平方米低300元”的宣传策略（已清盘）；

B三期小户型“小户型精装修”运动；

C四期xx\_花园车库及门面，首次采用“分类广告”的情势，达到明显效果；

D六期“青年人购房月：首付二万月供一元”运动；

E五期“公务员购房月：买四房送8888”运动；

F装饰建材大市场，8万—12万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况，能够主动调剂，有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪，进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段，极大的调动了销售人员和客户的积极性，也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部，专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德，另一方面，更重要的是细化了分工，使销售人员从遗留问题中摆脱出来，能够专注于发明新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素：

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更，7月开端，客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源，客户群体产生转变，销售人员的心态存在波动，业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多，无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流，这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

A市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

B在本部以外增设了另2个售楼部，分辨在“xx园”、“xx园”的现场。于是本部不仅在市区无销售点，而且本来的xxx市场资源也被分流。

>二、团队的建设事迹及总结：

（一）本部团队建设事迹：

1、通过事迹的优越劣汰，留批业务程度较高的销售人员。目前，本部有售楼人员：xx、xxx、xx、xx、xx等五人。其中20xx年度目标达850万以上的优秀售楼人员有2人：xxx、xx。

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有5名，周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体现在主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的计划一经采用马上就能得到实行。

（二）团队建设总结：

1、采用每日早会、晚会的方法，准确把握销售人员每人每日的客户情况。

2、汇凑集体聪慧，充分调动本部人员的积极性。

20xx年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源，针对目标房源提出销售措施，并将计划与策划部商讨履行，进步了计划的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的情况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断地进步销售人员工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找