# 销售工作总结汇报范文(实用47篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2023-12-10

*销售工作总结汇报范文1在20xx年9月，我带着忐忑的心情来到了大地财产保险公司，转眼间，20xx年即将，回顾这短暂而又漫长的三个月，心里感慨万千，因为在这短短的三个月里虽然有过失落，有过沮丧，但在公司领导，同事的关心、支持和帮助下，三个月的...*

**销售工作总结汇报范文1**

在20xx年9月，我带着忐忑的心情来到了大地财产保险公司，转眼间，20xx年即将，回顾这短暂而又漫长的三个月，心里感慨万千，因为在这短短的三个月里虽然有过失落，有过沮丧，但在公司领导，同事的关心、支持和帮助下，三个月的保险工作经历确实也让我受益匪浅。若要以言语来总我这三个月来的工作，我觉得应该是学习与收获。

首先，就以学习方面而言。因为我是一个新员工，所以学习应该是我接手这份工作的重中之重。当我一开始进入大地保险公司时，脑子里一片懵懂，不了保险行业究竟如何，不了解公司的状况，不了解如何与同事相处，不了解要如何融入我的团队，更不了解我即将面临怎样的工作。但是，慢慢地，在各位领导，前辈的带领帮助下我开始加深了对保险行业的了解，认识到楚雄大地财产保险公司是一个充满活力的团体，同时也认识到如何与同事相处，如何融入我所在的团队中，更重要的是在前辈们的带领下我明确了自己的岗位职责，并能独立处理一些简单的问题。我作为一个新人，不仅缺乏社会经验，而且对保险业务更是生疏，所以，这三个月的工作历程给我最大的感受就是学习，在各位前辈带领下不断学习保险相关业务，同时也学到了许多为人处事之道。俗话说，活到老，学到老，学习是无止境的，所以，再接下来的工作中也要不断努力学习，虚心地向他人请教，同时也不断地在实践中吸取教训，积累经验，为做好一名合格的保险营销员打下坚实基础。

其次，来到楚雄大地保险公司三个月的时间给了我许多收获。我所谓的收获并不是说我做了很好的业绩，而是我在这么短短的时间内获得了一些重要的保险业务专业知识以及许多在学校或其它地方所学不到的宝贵经验。就保险专业知识而言，我从一开始的保险知识空白到现在知道了车险相关条款，办理车险的一些基本程序，及作为一名合格保险营销员应具备的素质等。比如，通过向各位前辈请教及学习一些相关教程，对保险营销完全没有概念的我现在已认识到作为一名保险营销员应充满自信，拥有强烈的责任感和使命感，拥有良好的沟通技巧，时刻保持激情，具备很好的团队协作能力等等。此外，在与公司同事相处及与客户沟通交流过程中我学会了许多在书本及课堂中无法学到的社会人际交往经验，这些都将会是我人生中的宝贵财富，不仅会对我今后的工作有积极的影响，而且会引领我不断向前发展。当然，这点收获仅仅是我成为一名合格的保险营销员的一部分，要想成为一名优秀的销售员应不断努力，取长补短，不不断完善自我。

最后，虽然在今年的工作中我已竭尽全力学习并做好自己的本职工作，但由于各方面的欠缺，在工作中有许多做的不够好的，所以在接下来的一年中我将再接再厉，以更加昂扬的精神风貌，暂新地姿态去迎接新一年的工作。

**销售工作总结汇报范文2**

4月份就过去了，我对这个月的销售汽车的工作也到了要总结的时候了，在汽车店里做销售，我个人也是有一些收获的。以下就是我4月份销售工作总结：

4月份初，我给自己定了一个月份销售计划，现在月底了，我计划大部分都完成了，还有一小部分是没完成的，但大体还是可以的。这个月我依靠自己销售技能售出了三辆车，这个月的提成我拿到了。我在跟客户谈汽车的时候，着重的关注客户的需求，在介绍汽车的时候，也会选择性的介绍，针对每一个客户喜欢的车型不同，把店里面他们喜欢的单独调出来介绍，进而动之以情晓之以理的把车售出去，最重要的就是要根据客户心理出发，不能太激进了。

4月里，我自己还去买了销售相关的书看，帮助自己补充销售漏洞，把不会的技巧学过来，在面对客户的时候就能够更好的为他服务，把店里的车销售出去，为店里进账。销售讲究的还有就是沟通，这是我很重视的一个点，因为在上月我就因沟通不到位，把有跟客户得罪狠了，当时就是因为说话没有技巧，胡乱说一通，本月我就吸取前一个月的教训，把说话的艰难好好练了几遍。每天回到家就是对着镜子不停的练习，看很多的关于与人沟通的书。做销售一行必须要能有吸引客户的本事，不然只能旁观，售车那是很难的。

这个月面对来电看车的客户，都是保持得体的微笑，随时服务客户。对买了车的客户，我进行了多次联系，帮助他们及时解决问题，同时做好汽车情况追踪，对客户进行服务到底。我对自己销售的能力有了更好的理解。本月销售我取得很好的成绩，我更加意识到客户的重要性，所以我对下月的销售有足够的信心。

4月份工作虽已结束，但是在4月份获得的收获，让我变得更加自信，也更加好学了。我始终认为只有自己能力不断的提高，才有更大的机会去接触更高层的销售。现在的我对汽车销售越来越感兴趣，回想自己在4月份努力的成果，我深深的觉得自己可以把这工作做好。我相信这月的经历是为我之后的工作奠定更好的基础。未来的工作我会更加需要努力，只为可以做好销售，为汽车店带来更多的利益。

**销售工作总结汇报范文3**

20xx年已经走到了末端了，在这一年之中，我们销售人员历经起起伏伏，经历了不少的挑战和磨难，但最终还是以一个不错的成绩收尾，这是一件很开心的事情，也代表着我们在这一年的工作中努力了、进步了，因此，我在这一年的结束之时也为自己的工作做一次总结，希望能够引导着自己走向一个更好的\'未来，步入一个更好的阶段。

销售工作是一件让人感到疲惫的工作，平时有很多打击我们的地方，但这些打击都不会让我堕落，反而让我崛起，让我知道，或许只有往前走去，才有可能克服这些我们现在无法克服的困难。一个人如果总是停在原地，又要怎么去提升自己呢？所以这一年，当我遇到了困难时，我就把它带上，一直往前走，不管走多远，我相信在这一段路上，我都能够渐渐解决它。这是时间的魅力，也是努力的重要性。

上半年的销售业绩不算很理想，加上一些原因的影响，整个市场的波动都是比较大的。我们每行每业的竞争力都非常的大，但是在这样的压力之中其实是有很多可以提升的空间的。比如上半年虽然遇到了一些危机，但正是在这样的危机当中就存在着很多的机会，这是要靠我们自己去争取的。下半年的经济在不断的回升，我们的销售工作也在进一步加强，随着公司几个大活动的展开，我们的业绩也蹭蹭蹭往上涨了。对于我来说，这也是一个个非常珍贵的机会，所以每一次我都把我的很合适，有了很明显的进步。

公司举办的那几次活动之中，我的销售业绩一般都是排在前三。这是我之前从未有过的业绩，我感到非常的开心，更是激励了我去创造更多好的成绩。其实说实话，这份销售工作的确很累，也真的让人很是崩溃，但其实慢慢的接触下去，会发现在这份工作中，每一天都是值得期待的，当我们把自己的工作做到了成熟的地步了，其实每一天都会有收获，不管是物质方面还是精神方面，都是有很大的收获的。

很感谢这一年来众多领导以及同事给予我的帮助和关心，感谢大家一路上的相伴。从事销售工作很少有在家里停留的机会，所以也很感谢我的家人对我的理解，在这份工作上，我一定会更加的努力，把销售业绩做得更好，创下更美丽的辉煌。

**销售工作总结汇报范文4**

我在这个月的工作里面，也是把任务给完成了，做好了销售，同时也是带好了我们部门的同事，一起去完成销售的目标，整个团队也是非常积极向上的，即使疫情依旧还是在处于防控的阶段，但是我们通过线上的方式，视频的方式，各种的渠道，做好防控的同时，也是把销售给做好了，我也是对于四月份的工作来做一个总结。

>一、目标的完成

做销售的工作，只有去把业绩给完成了，那么才算是工作真的做好了，而这个月，也是我们公司开年之后的第二个工作月份，三月的业绩也是比较的糟糕，虽然工作是做了，但是也是疫情比较的严重，很多工作虽然开展了，但是客户并没有那么的积极，而四月份的工作，我们也是加大了力度，同时对于客户的联系也是更加的深入，无论是开发新客户，或者联系老客户，都是去为了销售业绩而努力，整个团队也是充满了动力，认真的把工作给做好了，通过大家的努力，我们部门的销售工作也是整月的目标达成，而且也是还有超出一些，也是把三月份的一些业绩给补了，但今后也是继续的要去做好。

>二、团队的建设

作为经理，在带领团队完成业绩的同时，我也是积极的去培训，去了解他们销售的情况，清楚他们的问题所在，每次开会，都是会做分析，会去讲解，该如何的去做会更好一些，一月下来，我们团队的销售水平也是得到了更大的提升，潜在的客户寻找也是更加的有方法，一些客户也是更快更有效的留了下来，然后达成交易，对于老客户的回访工作也是继续的做着，从他们的使用情况下，也是知道我们车辆的情况是怎么样的，与老客户的沟通，也是可以让他们对我们更加的认可，更愿意为我们去做一些口碑的营销，让我们的工作能更轻松一些，毕竟开发一个新客户，真的需要的时间，成本真的很高，而老客户的口碑宣传，却是更容易给我们带来业绩。

四月份虽然是结束了，我们工作也是做得不错，团队也是有了进步，但是也是还有一些的不足，还需要继续的努力去改进，去提升，并且也是在今后要把业绩完成，把销售给做的更好才行，而团队，我也是要继续的去带好，一起的去开发更多的客户，作出更亮眼的成绩来。

**销售工作总结汇报范文5**

我于20xx年x月任职公司业务部门的内勤，在相处的这近一年时间，我非常感谢领导和同事给予我的帮助与支持，让我很快熟悉和融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员。在任职期间，我努力学习，严格要求自己，认真做好本职工作。现将20xx年度的工作总结如下：

>一、日常工作

销售内勤的主要职责就是承上启下、沟通内外、协调左右的枢纽，收集客户资料，为业务部的销售工作做好保障。在一些文件的整理、各时期销售合同的签署、生产任务单上传下达、销售数量的核实、客户收款欠款额等等都是业务部门重要的文件，面对这些繁琐的日常事务，我基本做到了有头有尾，事事有着落，也不断提醒自己增强协调意识。

>二、及时了解客户的发货数量以及相对应的付款和欠款额情况

作为销售内勤，我还负责及时跟进客户发货及货款情况，主要内容是针对当期客户到款，发货量，货款余额及销售任务完全情况，按照部门经理要求提交《客户发货、货款明细表》时，做到及时、准确，让部门领导依此为根据，针对不同的客户做出相应的策略，协助部门领导控制销售风险以及维系客户关系。

>三、20xx年度相关工作概况

1、本年度合作客户共XX家，签订合同共XX份，合同销售额为xxx元。

2、本年度下发销售任务单共计XX吨，实际发货数量为XX吨合计销售额为XX元。

4、参与配合完成公司质量管理体系换证审核工作，参加相关培训，并通过审核考试。

入职到现在，本人虽然能认真负责的完成本职工作，但也存在一些问题和不足，也许是刚刚接触这方面的业务，经验不足，所以刚开始相关方面的工作有些不协调。在以后的工作中我会扬长避短，加强自身的学习，拓展知识面，同时也一定做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的助手，同大家共成长。

**销售工作总结汇报范文6**

忙碌的一个月已经过去，在这个月当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮忙协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感激，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成这个月的工作总结，为自我在下阶段工作找到方向，认准下阶段应当坚持的一些好的方面。具体总结如下：

1、在这个月我对客户情景的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，最终在月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建\_\_\_有限公司发货整车28吨，其中CC-800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。之后福建福清\_\_x公司发货16吨，CC-2500，对我来说是十分的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的到达预期目标。

2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业\_\_x行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，并且在福建这个区域本身做\_\_x行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在\_\_\_行业里面有一席之地，并且\_\_\_行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了计划任务，我现有客户资料157家公司，意向客户到达30余家，成功在用公司产品有2家。

5、我此刻在工作中把自我完全的从以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情景做出有效有用的解决方案，坚持对待重点必须全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我的月工作总结，总结得不够全面的的地方，对自我认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和提议，我在此万分感激，并定期改正。

**销售工作总结汇报范文7**

我于xx年7月加入中国人寿，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队文员，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

>一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费xx万，非车险保费xx万的佳绩，提前xx个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，

我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

>二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关文员部门。

>三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。

**销售工作总结汇报范文8**

在xx年9月，我带着忐忑的心情来到了大地财产保险公司，转眼间，xx年即将结束，回顾这短暂而又漫长的三个月，心里感慨万千，因为在这短短的三个月里虽然有过失落，有过沮丧，但在公司领导，同事的关心、支持和帮助下，三个月的保险工作经历确实也让我受益匪浅。若要以言语来总结我这三个月来的工作，我觉得应该是学习与收获。

首先，就以学习方面而言，因为我是一个新员工，所以学习应该是我接手这份工作的重中之重。当我一开始进入大地保险公司时，脑子里一片懵懂，不了解保险行业究竟如何，不了解公司的状况，不了解如何与同事相处，不了解要如何融入我的团队，更不了解我即将面临怎样的工作。但是，慢慢地，在各位领导，前辈的带领帮助下我开始加深了对保险行业的了解，认识到楚雄大地财产保险公司是一个充满活力的团体，同时也认识到如何与同事相处，如何融入我所在的团队中，更重要的是在前辈们的带领下我明确了自己的岗位职责，并能独立处理一些简单的问题。我作为一个新人，不仅缺乏社会经验，而且对保险业务更是生疏，所以，这三个月的工作历程给我最大的感受就是学习，在各位前辈带领下不断学习保险相关业务，同时也学到了许多为人处事之道。俗话说，活到老，学到老，学习是无止境的，所以，再接下来的工作中也要不断努力学习，虚心地向他人请教，同时也不断地在实践中吸取教训，积累经验，为做好一名合格的保险营销员打下坚实基础。

其次，来到楚雄大地保险公司三个月的时间给了我许多收获。我所谓的收获并不是说我做了很好的业绩，而是我在这么短短的时间内获得了一些重要的保险业务专业知识以及许多在学校或其它地方所学不到的宝贵经验。就保险专业知识而言，我从一开始的保险知识空白到现在知道了车险相关条款，办理车险的一些格基本程序，及作为一名合保险营销员应具备的素质等。比如，通过向各位前辈请教及学习一些相关教程，对保险营销完全没有概念的我现在已认识到作责任为一名保险营销员应充满自信，拥有强烈的感和使命感，拥有良好的沟通技巧，时刻保持激情，具备很好的团队协作能力等等。此外，在与公司同事相处及与客户沟通交流过程中我学会了许多在书本及课堂中无法学到的社会人际交往经验，这些都将会是我人生中的宝贵财富，不仅会对我今后的工作有积极的影响，而且会引领我不断向前发展。当然，这点收获仅仅是我成为一名合格的保险营销员的一部分，要想成为一名优秀的销售员应不断努力，取长补短，不不断完善自我。

最后，虽然在今年的工作中我已竭尽全力学习并做好自己的本职工作，但由于各方面的欠缺，在工作中有许多做的不够好的，所以在接下来的一年中我将再接再厉，以更加昂扬的精神风貌，暂新地姿态去迎接新一年的工作。

**销售工作总结汇报范文9**

我于20xx年x月进入公司，根据公司的需要和自身的选择，目前担任销售一职，负责店内销售助理工作。

公司进取向上的文化氛围，让我很快进入到了工作主角中来。这就好比一辆正在进行磨合的新车一样，一个好的司机会让新车的磨合期缩短，并且会很好的保护好新车，让它发挥出的性能。我们公司就是一名优秀的司机，新员工就是需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自我，在做好本职工作的同时，进取团结同事，搞好大家之间的关系。在工作中，要不断的学习与积累，不断的提出问题，解决问题，不断完善自我，使工作能够更快、更好的完成。我相信我必须会做好工作，成为优秀的丹尼斯人中的一份子，不辜负领导对我的期望。

9年来，我在公司领导和同事们的热心帮忙及关爱下取得了必须的提高，综合看来，我觉得自我还有以下的缺点和不足：

1、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，绝对的尊重服从；

2、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自我；

3、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有必须的距离；

4、业务知识方面异常是销售经验还不够扎实等等。

我深深体会到有一个和谐、共进的团队是十分重要的，有一个进取向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我更加珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

本人工作认真、细心且具有较强的职责心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作本事；职责感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作；进取学习新知识、技能，注重自身发展和提高，平时利用下班时间经过培训学习，来提高自我的综合素质，目前正自学大学课程，计划报考全国高等教育自学考试，以期将来能学以致用，同公司共同发展、提高。

来到那里工作，我的收获莫过于在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作本事上都得到了很大的提高与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。我明白了企业的完美明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的完美明天更辉煌。在今后的工作和学习中，我会进一步更加严格要求自我，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自我高度的职责心和自信心，必须能够为公司的发展尽自我的微薄之力，我更深信今日我以公司而自豪，明天公司以我而骄傲。

**销售工作总结汇报范文10**

>年度销售回顾：

一、本年度我所管辖区域实现销售\*\*\*\*万，较xx年度下滑\*\*%；

二、x冰洗实现销售\*\*\*\*万，较xx年增长\*\*%；

三、x冰箱实现销售\*\*\*\*万，较xx年下滑\*\*%；

>外部因素分析：

一、整体经济态势恶化，受到房地产、股市等影响，尤其下半年持续低迷；

二、行业形势不容乐观、逐渐走低，其中一线品牌跳水，价格战影响我司品牌销量；

三、金融环境不稳定，资金链收紧、承兑点位持续走高、经销商贷款受到限制；

四、受家电下乡、以旧换新等政策牵引，市场保有量大幅提升，市场增量缩水；

五、厂商博弈出现不良性发展，部分厂家人员等动荡导致品牌连贯性丢失，以致我司停止某些品牌的合作；

六、cpi大幅上涨，进而人力成本、物流成本、仓储成本、财务成本等上涨影响各企业发展，同时也在影响我司销售；

七、区域渠道商整合、连锁进入县乡级市场带来的影响也不容否定的存在；

>内部因素分析：

一、权责不明，各部门之间、上下属之间配合衔接能力尚有空间、权责需更加清晰；

二、团队战斗力有待提升，想有一支狼群，得首先成为一匹狼；

三、员工福利、收入以及个人发展等问题需要明朗，人在与精、不在乎多，人心定、则事成，员工需要一定的相对稳定性；

四、体制问题尚待解决，对于分公司发展问题，应该有更清晰的思路；

五、品牌结构问题仍需加强，品项问题亦需摆上日程，欲实现规模化增速这是不错的选择；

六、效率问题，尤其是领导层的效率问题，批阅及回馈观念、速度尚有提高空间；

七、监管、跟踪制度，应需要更好的制定落实；

>希望和建议：

一、明确\*\*\*\*的定位问题，员工的发展问题；

二、加强员工的责任心，提升领导层的管理效率；

三、引进一线品牌，调整产品结构，提升整体规模，维持公司绍兴地区保有量及行业地位和相对稳定安全性；

四、公司与当地小代理商之间的竞争中，应在某些制度上做适当让步，用口碑换市场；

五、提升erp，及返利系统的效率；

六、高层领导应不定期的与基层员工对话，以保持基层员工的战斗激情，尤其在市场低迷之时，思想政治工作不可或缺；

七、企业文化，公司应更多的支持鼓励嘉奖员工的创新精神及提出建设性意见等，且用制度明示，加强企业文化建设；

>小诗一首以作结论：

夜 思

伊人西子畔，

和梦大佛下；

佳业乘龙来，

莲心吐芬芳。

**销售工作总结汇报范文11**

光阴似箭、岁月如梭，转眼间已接近年底，思之过去，放眼未来，为更好的开展新的工作，特对20xx年销售部工作做一个全面总结，并对20xx年工作计划做一简单规范，具体如下：

>一、全年主要工作

1、人员招聘：为保证新项目的顺利销售，今年销售部重点在储备人员，自x月开始，经过招聘、培训、筛选和个别销售人员的流动后，目前销售部共有销售人员x名，均较为稳定。

2、培训工作：今年销售部最主要也是最重要的工作就是培训，自x月开始到x月，近一年的时间销售部全员均在做系统而全面的培训。x月和x月重点针对第一批招聘的销售人员进行培训，为提高培训效果，另聘请了专业讲师进行授课。由于第一阶段销售人员综合素质和稳定性都不够理想，第一阶段培训后，只留老员工在公司继续工作；x月开始，公司调整招聘思路，新招一批没有销售经验的大学生，综合素质、稳定性以及上进心均很理想，经过x个月的培训，均掌握了房产销售的基础知识。为了明年项目顺利销售，培训工作目前仍在有序的进行。

3、市场调研：20xx年，因为新项目未开始进行蓄客，培训之外，给销售人员又增添了更多的机会和时间去实践培训内容，也就是做市场调研，从x月开始培训起，结合实践课以及配合市场部做调研，销售部先后开展全面的调研共计x次以上，包括新项目周边楼盘调研、同质楼盘调研、商铺和车位调研以及全市性的整体调研，经过调研锻炼了销售员的分析能力，并增加了对全市所有楼盘的熟悉，从对房产市场的陌生到目前的基本熟悉，在这近半年的锻炼中，均有一定的效果，并且很显著。

4、老项目收尾工作：20xx年上半年直到x月底，除去平时培训之外，销售部重点工作就是在持续对老项目尾房和商铺进行销售和租赁，同时在7月底配合物业公司对新业主办理入住，截止目前，仅剩余xx户未办理完入住，客户的盯催工作仍在继续中。

6、日常管理：由于新项目没有启动，老项目又进行了收尾，销售人员日常开展的业务工作就相较减少，多数时间在公司报到，仅x月一个月销售员在新项目售房部进场模拟工作了一个月，对案场日常工作的开展进行了熟悉。目前经过规范，销售部每日晨会、周会以及月度会议均按时召开，自10起又对全员开始实行了绩效考核机制，从制度上和执行力上对销售部全员进行规范和强调。

7、其他工作：主要是配合市场部做市场调研以及年底配合公司做好年会的策划和节目编排工作。

综上总结，20xx年主要以团队的建设、人员的培养为主要工作，经过近一年的努力，目前团队人员较为稳定，凝聚力也较强，协作力较好，整体团队的执行力也有所提高，对于制度的遵守也日渐规范。

>二、工作不足之处

销售部整体工作表现简言之就是：心态欠缺端正、工作有待积极、方法需要钻研！

1、心态欠缺端正：今年经过培训后的销售员仍然出现流动和被淘汰，主要还是心态不够端正，销售团队内对于公司和新项目的情况传播负面思想的人员占据多数影响了原本心态积极的人员，再次此基础上对自己的自信也有所下降，这也是第一批销售培训不够理想的主要因素。归根结底对公司和项目的自信心和认知不够，目标不够长远。

2、工作有待积极：销售团队的惰性是今年一个主要的障碍，更多的体现在纪律的遵守上，又逢各小区销售的收尾工作，在客户的跟进频率上也有所下降。一方面团队里迟到、请假以及旷工的次数增多，另一方面客户成交上出现了零业绩以及丢客户的情况，工作的积极性不高，直接影响了收尾工作的销售速度。

3、方法需要钻研：今年销售部虽然工作任务不重，但是一些工作仍然需要动用头脑和运用合适的方法才能得到一定的效果，而这也是销售部内部人员缺乏的一项，更多的体现在团队的配合上，由于方法不当，出现了重复工作和工作堆积在了一人身上的情况，影响了部分销售员的工作情绪。

综合以上问题来讲，多数是我在管理上没有处理得当导致的结果，在来年新项目开始运作后，对于以上存在的问题会重点做一规避和加强改正。

>三、20xx年工作计划

对于20xx年销售部主要工作计划，主要做以下几点简要规划：

1、不断储备销售人员，保证新项目人员的充沛；

2、结合项目销售需求，对销售团队进行持续性的加强培训，提高团队的综合业务水平和专业技能；

3、加强销售团队的日常管理，严格按照公司制度要求规范全员，优化团队执行力和协作力，提高团队的综合素质；

4、与策划部做好对接，项目开始运作后努力完成每月销售任务，提高销售团队的能动作用；

5、完成销售部其他日常工作。

20xx年的任务是艰巨的，作为新项目的销售案场负责人，我深感身上肩负的担子有多重，我相信我会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心的带领我们的销售团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力。最后，预祝我们20xx年的任务圆满实现。

**销售工作总结汇报范文12**

20xx年x月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

>一、个人基本情况和工作履历

我叫xx，男，19xx年x月x日出生，20xx年x月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20xx年x月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

>二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

>三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责xx市开发区“xx和xx车行”等6家4S店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

>四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx为110万元，20xx到20xx为110万元，20xx至今每个月实现业务收入xxx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**销售工作总结汇报范文13**

今年家具的销售非常好，这是有我们经理带领，让我们完成了我们年初定立的目标，达到了一年的标准，现在对我今年销售做个总结。

>一、抓住客户的心

来到我们家具市场查看家具的客人都是有购买欲望的，他们对于家具的渴求是非常强烈的，这需要我们去找到他们的雪球，把我他们的心理，客户想要什么样的家具需要怎样的价位我们都要了解，我们今年的为了完成业绩都做足了功课，我们研究心理学，试着在沟通的过程中了解客户的需要，在沟通过程中不但要把客户的心里抓住，还要让可会对我们产生好感，作为一个销售人员我们总是穿着，总是语言，更重视礼貌，很多时候礼貌能够很好的给我们提供帮助让我们可以可以快速的与客户建立信任，因为一个高素质的人，很容易受到客户的欢迎，在接待客户的时候我们着装得体，语气和善，并且察言观色，做好充足的准备，让客户心理留下好印象，毕竟我们要赚他的钱，就要把自己的实力提升上来，做好自己的工作。

>二、了解客户的情况

在与客户沟通的时候我们最终要的一件事情就是要做好沟通，就是要把客户的基本情况给他们介绍相应的产品，在工作中对于客户的基本情况我们要了解清楚，我们在工作中得到经理的指点，从客户的穿着，从客户的谈吐上面来看，充分了解清楚客户的基本情况，让后更具客户的需要和客户的购买能力来为他们介绍相应的产品。如果我们在个客户介绍高端产品可是客户又买不起，虽然喜欢，但是没有购买能力也是白搭，这样只会让我们的工作陷入窘境，看着是意向客户就是无法成交，看着没有问题，但是就是无法完成这就让我们的工作白费，更本没有价值，当然客户有需要我们不会拒绝，但是如果客户没有任何来要求就会根据客户情况而定，我们的目的是成交，因此我们主要的目的就是了解情况，完成交易。

>三、了解家具

对于家居作为销售人员如果不了解，在客户询问的时候答不上来，这就显得我们非常不专业，这也会让客户对我们的产品和我们的服务产生怀疑，对我们不信任，因为连我们自己人都不了解产品又怎么能够给客户推荐好产品呢？我们在销售家具的时候都会对家具做一个了解掌握其基本信息，比如用什么材料做的，有什么优点我们都明确掌握只要客户询问我们就能及时给出回应，保证没有任何问题，这样大大的提升了我们的成交率让我们的工作得到回报。

>四、与同事合作

合作经常会遇到，比如我负责的区域内客户没有满意的家具，我就会推荐客户都另一个同事那里去让他继续参观选择，同时把客户的基本信息传达给客户做好信息的传递，保证能够成交。

销售非常具有挑战性，让我的工作充实快乐，我从不放弃更不会有丝毫怠慢始终坚定的向前走。

**销售工作总结汇报范文14**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

>1、20xx年销售情况

20xx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，我公司的杨迈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。20xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

>2、加强业务培训，提高综合素质。

>4、关注行业动态，把握市场信息。

>5、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20xx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20xx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。

神龙迎春，祝我们xxx公司在20xx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。

**销售工作总结汇报范文15**

从XX年2月16日到行里报到距今整整五个月了。跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的集体，但期望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

>一、对公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

>二、零售业务方面：

>三、办公室工作方面：

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。

一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；

二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

总体来说，这五个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是五个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，终究才能等到一个落实的梦想，相信年底的我，也不仅仅是今天的样子。

**销售工作总结汇报范文16**

翡翠的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要销售职员不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格翡翠销售职员。

>一、学会消除顾客的顾虑

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及B货翡翠和C货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

>二、努力引顾客建立对我们的信任度

>三、用文化内涵激发顾客购买欲

要以翡翠的文化内涵激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生平安，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

>四、要足够了解产品本身

作为一个翡翠销售职员：

1、要对翡翠的专业知识有全面的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，才能取信于顾客，让顾客买得放心。

2、要对翡翠消费的历史背景和文化内涵有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传中华民族的翡翠文化，激发他们的购买欲。

3、要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化内涵。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映中华民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所代表的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

**销售工作总结汇报范文17**

xx月份对于XX汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“\_，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售xx月份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们————建材市场个体户，xx—xxx—xxx—x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，xx—xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车!

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁!xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

>简要总结如下：

我是xx年xx月xx日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业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。

>现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

>市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广转自西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2。5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从xx—xx年xx月xx—x日到xx—x年xx月xx日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，08年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心!

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

>xx年工作计划

1、深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态

2、与客户建立良好的合作关系

3、不断的增强专业知识

4、努力完成现定任务量

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，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让四辟就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈!

**销售工作总结汇报范文18**

>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

>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。

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

**销售工作总结汇报范文19**

回顾即将过去的xx年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

>一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

>二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

>三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结xx年,总体工作有所提高,其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业,完满的完成公司交给的任务。

店长销售工作总结范文篇三：很感谢公司对我的信任，将088店交给我来管理，作为我们仁和这样公司的店长，我认为起到的作用是非常重要的。

首先，店长是一个单店最高的指挥官，最基本的职责就是全面负责店面的各项管理工作。但是作为一个刚上任的新店长，我会事事亲历亲为，以身作责，同时要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动来感染我的销售。

其次，店长管理的是一线销售人员，且起着承上启下的作用，需要将公司的战略规划和最新政策正确的传达给员工，并要最大限度的激发员工的工作激情，更重要的是做到对销售人员的充分支持，培养员工的工作能力，培养团队合作的意识，最大限度的提升经纪人的个人业绩和店内业绩。

前期和销售人员一起做市场调查后，综合调查的商圈，楼盘，同行竞争做出了初步的销售路线和单店的定位，我认为目前的工作就是以广告宣传和开发房源为主，使店内资源充足，以便更快成交。其次是要快速的让新员工成长起来，通过一系列的培训，加强他们的业务能力。通过大家共同的努力派单等宣传工作已经达到一定的宣传效果。后期在店里人员逐步稳定，对商圈范围内市场逐渐了解消化的过程中，筹划新的销售路线。下面就四个方面谈一下我的计划：

1.人员管理：企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种”爱店如家“的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

2.人员培训：无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

3.房源维护：“房源“是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报议价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是致关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

4.客户维护：对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。

**销售工作总结汇报范文20**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好！

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年即将过去。一年来因为有了上级领导的正确领导，有了公司同仁的关心帮助，第一营销服务部各方面的工作均取得了可喜的成就，有了长足的进步。看到公司业务蒸蒸日上，我的内心感到无比欣慰和骄傲，因为这其中饱含着我们全体员工辛勤的劳动和汗水，是我们与时俱进，奋发有为精神风貌的体现，也是我们兢兢业业，齐心协力，迎难而上，扎实工作的结果。

在这里我要感谢分公司能够给我这样一个开创事业的机会，可以让我亲身参与和见证一个新的部门的成长，我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值，这些经历对我今后的工作和生活来说都将是宝贵的财富。现就我自20xx年12月任第一营销服务部经理助理以来所做的在主要工作向大家做一简要陈述，不妥之处请批评指证。

>一、深化思想认识，明确职责定位

我一直认为，干好工作的前提是不但要对自己的能力有客观的估量，而且对自己的岗位职责也要有相当清醒的认识。作为一名副职，我给自己的定位是：顾全大局，听服从安排，积极协助正职开展日常工作，此外要充分发挥主观能动性，为业务发展和内控管理出谋划策，同时不断提高自己个人的业务能力。有了这一明确的定位，在工作中我就完全可以做到有的放矢，张弛有度，全身心的投入。目前我和张经理的职能分工还不是很明确，下一步还需要再加以细化，这样才能避免出现职能死角，有效提升工作效率。

>二、努力学习政治、业务理论，不断提高业务素质和管理水平

进入保险公司多年，一直都是在从事机关工作，缺乏管理和一线销售的经验，新的工作岗位又要求我要尽快完成角色转换，能够在以前不太熟悉的领域有所建树。在实际工作中，其实有很多问题都不是很难解决，但恰恰是知识与经验上的不足使得我只能摸着石头过河，事倍功半。现代社会是一个快节奏，重能力的社会，稍有不慎就会被淘汰，我必须知耻而后勇，时刻心存危机感。因此一年来我几乎所有的业余时间都在学习和充电，营销、管理、策划、政治、法律、金融，我如饥似渴的补充一切有用的知识。为了能够胜任这个岗位，为了能够做出更大的成绩，为了以后不再出现书到用时方恨少的尴尬，我需要加倍的努力。在这个过程中，我清楚的意识到，干一份工作很容易，但想要干好就绝不是那么简单了。

>三、严格履行公司的各项规章制度和纪律要求

没有规矩，不成方圆，己所不欲，勿施于人。规范的制度，严明的纪律是我们一直都在强调的。作为管理人员，必然要在遵章守纪上做出表率。俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响。因此，任职以来，在日常工作中，我非常注重自身言行一致的形象，要求下属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不能做的，我带头不去违犯。在这一方面，我受到了比较高的评价。同时我自己也要克服长期从事机关工作形成的惰性，严以律己，戒骄戒躁，把饱满的工作热情和良好的精神面貌展现在大家面前。

**销售工作总结汇报范文21**

7月对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理xx“\_，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管xx市xx区的销售顾问，现将汽车销售7份工作总结如下：

1、目标：经过月初分析总结，锁定xx的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，7份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

2、经过：个体户里面曾经的光辉人物们————建材市场个体户，x—x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的xx汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，x—x年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了xx房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们7份的xx展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

3、总结：虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车。

综上所述：我个人认为7份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解并喜欢xx，购买拥有xx！xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

**销售工作总结汇报范文22**

过去的20xx年是难忘的一年，0\*年\*\*分公司共完成回款6。7亿，销量5xxxx台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，较\*\*年比较有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司（如南京、济南、成都），在全国xxxxa类公司中排名落后，在\*\*年浙江整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。分析20xx年主要原因：

>外因：

1、20xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在\*\*年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上；

>内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降；

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺；

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，[找文章到☆一站在手，写作无忧！]做不到“尽心尽力“，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流；

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争；

今年是我们\*\*公司成立五周年的喜庆日子，\*\*分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

>20xx年工作规划

1、严格整顿队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总“十大原则”“十字方针”，打造充满斗志与激情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神；

2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工“尽心尽力”的责任精神，专业上术术有专攻，提倡服务意识。

3、以人为本，创造“三公”公平、公正、公开，3600全员的考核体系，体现员工的价值及创造。努力不断提高员工的收入；

4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究“中庸之道”，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲究次序，讲究服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制；

5、强化岗位末位淘汰制度，能者上，庸者下的用人机制。在今年认真严格执行述职制度，平台部门、办事处的定期述职及报告。今年分公司平台各职能部门基础工作夯实，以一线市场服务为导向，提高平台部门效率、效能，在营销、财务、人事行政、客服工作上术术有专攻，成为行业一流水平；

**销售工作总结汇报范文23**

加入xx家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从xx公司到现在本公司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。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，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，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时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。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在xx家具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、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

13、学会“进退战略”。

>工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还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

作为一名家具销售员，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，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，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。

>不足之处：

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，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx，展望20xx！祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

**销售工作总结汇报范文24**

回顾今年的工作，我们品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，作为的一名销售员工我感到十分的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，我们店专柜的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情景总结如下：

一、老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

二、竞品分析

应对竞争对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情景)，洗面奶(占有情景)，由于本人不了解具体市场，自我稍加分析即可。大概比较下咱们产品的优势和不足。

三、柜台日常工作情景

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。

四、未来工作展望

今年即将过去，在未来的明年工作中，本柜台力争在保证今年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的坚持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们 的优质产品。

在明年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。

**销售工作总结汇报范文25**

在20XX年的今天，我进入了xx医药有限公司工作，从当时的一名毕业生转变成如今公司的一员。特别感激在这一年里，公司领导对我的栽培与教育，让我以最快的速度适应了这里的工作与生活。与同事们相处十分融洽，自己在工作中虚心学习。如今我已是一个药店的主任，在感到压力的同时，也有股动力在支持着我前进。在工作中，感受着公司的企业文化，寻找销售的乐趣。因为生活与工作中不缺乏激情，所以我每天都过得很充实。

在药店的工作中，我认真学习，不断摸索，用实践去丰富自己的理论知识，用“打破沙锅问到底”的精神去探究用药的疗效，积极地去熟悉药店里每个药品的用途、用量及用法等。认真地对待进店的每个顾客，耐心地给他们讲解用药的基本常识。平时能虚心地向资深的店长、同事们取经，巩固自己的理论知识。身为一名药店的营业员，除了坚守在自己的岗位上，服从药店主任的工作安排，还能不计较个人得失，能急顾客之所急，想顾客之所想。并不断致力学习与提高自己的专业水平和实际的工作能力，将所学的知识发挥到实际的工作中去。

这一年里，随着公司的人事调动，从小的药店到大的药店轮岗学习中，让我除了有接触更多锻炼的机会外，也学习了许多新药，拓展了自己的知识面。此外，随机应变的能力也有所加强。期间，同事们的细心教导，让我在处理一些工作问题上，更加地得心应手。身处于医药的零售行业，作为员工，秉承公司“保证用药安全，诚信奉献社群”的宗旨。要做好保证安全地用药这一宗旨，药品质量管理和销售服务的各个环节都必须严格抓好，首先，公司在把好药品质量关上已经做了不少的工作，集团公司专门设有药品的检测机构，经过半个世纪的努力，如今我们公司的药品在本地享有“白玉无瑕，有口皆碑”的美誉。其

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