# 销售工作总结范文500字(热门3篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2023-11-26

*销售工作总结范文500字1马上，春节假期就要宣布结束了，即将投入紧张的工作当中，在此，不得不对年前的工作再次做一个详细的总结以及年后工作有个明确的规划。回想整个20\_\_年，整体感觉上似乎自己啥都没有做，具体总结还得从进入优思科技说起了。我是...*

**销售工作总结范文500字1**

马上，春节假期就要宣布结束了，即将投入紧张的工作当中，在此，不得不对年前的工作再次做一个详细的总结以及年后工作有个明确的规划。

回想整个20\_\_年，整体感觉上似乎自己啥都没有做，具体总结还得从进入优思科技说起了。我是20\_\_年9月8号参加优思科技的面试，9月9号正式参加培训，开始了在优思的职业生涯。到目前为止，已经有5个多月的时间了，回想这五个月时间，除了在十二月份有点儿业绩外，前面三个月以及一月份业绩都是挂蛋，真实恐怖，看看身边的同事，其中部分同事，虽然业绩不是很多，但是能够坚持到每个月都有业绩，还有些同事能够连续数月都有很高的业绩，这些也是我必须向他们学习的。通过这个春节假期，也好好反省了下自己的不足和可以提升的一些地方，在年后的工作中一定得积极改进，早日突破。

目前发现自己亟待解决有主要问题有一下几点：

①工作的积极性不高，也就是他们常说的要性不强

②不是很有激情，缺乏主动性

③根本没做客户关系维护

就先提出这么几点，我想只要在年后的工作中好好把这几点做好了，改好了，工作也会大有起色的，其中我不得不重点强调下关于第三点：客户关系维护，我想在这一点上我真是犯了做业务的大忌，居然没有做客户关系的维护，这样下去必然不是长久之路，虽然出于我们工作的原因，感觉上似乎不是很好做这方面的维护，但是很多优秀的老员工都做得很好，这一点在年后的工作必须马上要有所体现。

对于年后的工作计划，我现在也不想计划得太远，就先锁定在2月份和3月份，2月份上班后就差不多只有半个月左右了，前期可能只能做些客户的维护，不知道会不会有活动的举行，不管咋样一定要把客户关系维护好，因为在年前的时候联系过好几个客户都有说年后有做推广方面的需求，一定好好把握，2月份拿不下来也要在3月份一定拿下。不说多了，3月份一定要完成5万的业绩!!另外一方面就是针对年后的工作，我一定要多尝试走出去，多见客户，这样才能有所成长，我想也只有这样才能把这份事业做下去了。

**销售工作总结范文500字2**

总结20xx年的工作，20xx年的计划我打算完成50万业绩，这对我来说是一个挑战也是一个尝试的开始。20xx年工作时间是算2月-20xx年的12月，这样算下来，今年上班时间有11个月，以下是我20xx年的计划。

由于我在20xx年后面几个月我积累了一定的客户资源，其中已经有合作的有14个客户，还有部分是潜在客户，今年上半我重点放在维护好老客户，挖掘潜在客户。上半年学习广告笔的专业知识，上半年是笔的销售旺季，在做业务的同时争取再开发些新客户。

以上是我的工作总结跟计划，在业余时间我也会不断学习的，让自己跟公司一同成长壮大。特别要感谢袁姐跟向姐一直以来对我的关照跟鼓励，我相信我可以做到的，也请你们相信我。

**销售工作总结范文500字3**

20--年已经结束，在过去的一年里，我在院领导、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，在思想觉悟方面和业务水平方面都有了更进一步的提高，20--年度的工作主要总结为以下几项：

1,进一步提高了业务水平

在这一年里，能够严格遵守石化院及所里的各项规章制度，能够以正确的态度对待各项工作任务，能够以积极的心态参加院里组织的各项活动，不断提高自身业务水平，争取工作的主动性。

2,圆满完成了销售任务

20--年所里给我定的销售任务是150万，由于以前的部分客户逐渐采用了预混料生产，导致部分老客户流失，在加之四川疾控中心20--年也没有采购计划，因此使本年的销售工作面临重重困难，为了能够顺利完成本年度销售任务，我在努力维护好老客户关系的基础上，积极建立新客户，拓宽销售市场，确保能顺利完成今年的销售任务。

20--年完成销售硒添加剂20--kg;销售碘添加剂693kg;销售钙添加剂510kg;共计实现销售收入万元(部分产品货没发完)，共计到账收入万元(万元货款由于今年卫生厅招标推迟，没有到账);货款回收率达到%,顺利完成了20--年的销售任务。

3,维护老客户，建立新客户，拓宽了销售市场

在20--年的销售工作中，本着以诚相待的处事原则，在和客户的合作过程中做到讲诚信、多听、多看、多沟通，和客户做朋友，想客户之所想，急客户之所急，和客户建立起了长久和稳固的合作关系，同时通过各种渠道发掘和开发新客户，在维护老客户关系的基础上，新增了川龙动科、浙江、北京嘉农、陕西赛乐威等几家新客户。拓宽了销售市场，为以后的销售工作奠定了良好的客户基础。

新年新气象，在20--年到来之际，我将以更热忱的工作态度做好本职工作，继续坚持开发新客户、维护老客户、拓宽销售市场，积极学习、努力创新，不断提高销售业务水平，确保圆满完成本年度销售任务。

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