# 最新销售年终总结报告10篇

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-12-14

*最新销售年终总结报告大全10篇述职报告必须把过去一段时间之内所做工作的材料全面地搜集起来，包括面上的材料与点上的材料、正面的材料与反面的材料、事件材料与数字材料以及背景资料等。下面小编给大家带来关于最新销售年终总结报告，希望会对大家的工作与...*

最新销售年终总结报告大全10篇

述职报告必须把过去一段时间之内所做工作的材料全面地搜集起来，包括面上的材料与点上的材料、正面的材料与反面的材料、事件材料与数字材料以及背景资料等。下面小编给大家带来关于最新销售年终总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**最新销售年终总结报告1**

转眼间，\_\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_\_年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万,其他2800万，基本完成年初既定目标。球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在\_\_万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，儱侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1)工作报告

相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2)例会

定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3)定期检查

公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4)公平激励

建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**最新销售年终总结报告2**

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，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、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，河南省润封基防腐防水有限公司在北京安定镇垃圾处理厂污水池需要881-h11防腐涂料，当时奥运会禁运刚刚结束，生产线还在石家庄没回迁，由于工期急对方要料急迫，自已在九月初就及时和生产线及时沟通，这样既节约了时间，又使生产线安排了进货，在生产线努力配合下，很及时给客户供了货，受到了客户的好评。

2、今年八月下旬，自己得知金九鼎公司急需环氧富锌涂料，自己了解后及时汇报领导并尽快寄去有关资料，自己深知，这是个有潜力的大客户，多次前去和客户进行沟通，虽然因为限产公司不能供货耽误了良机，但是通过和客户的交往，为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉901涂料白色差别太大，自己及时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析

(一)、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争己到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过;可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低，如大连振邗氟碳漆销售价格仅为60元/公斤、此类企业基本占领了代销领域。沈阳一家企业已经挤入北京水利工程供货，石家庄金鱼牌饮用水涂料也在挤占我公司901的市场份额，北京通县紫禁城牌涂料日趋强大，很多钢构厂都用他们的涂料，尤其是环氧复锌涂料。

六、\_\_年销售经理工作设想

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销售经理和同行学习，\_\_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)、依据\_\_年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的如：绿创环保、华龙实业、华企光科贸等做为重点;二是发展好新的大客户比如金九鼎钢构、河北荣盛集团等，三是在某些区域采用代理的形式，让利给代理商以展开销售工作，比如上海某贸易公司。

(二)、\_\_年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、\_\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、\_\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、\_\_年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1-2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

(四)考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

(五)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，\_\_年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

**最新销售年终总结报告3**

回顾这一年保健品的工作历程，作为公司的销售人员工作取得了一定的成绩，在完成了公司的既定目标的同时，也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，特对阶段性的销售工作进行总结。

一、工作中的几点体会

刚到销售、策划部门时，对销售、策划方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导、同事的帮助下，很快了解到销售的性质、以及销售对象、以及双方的相互合作性质及内容。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

二、自身存在的问题及改正措施

经过一年多的磨练也使我个人的能力得到了锻炼，提高。可从以下几方面总结这一年紧张有序的工作：

1.对客户的跟踪回访不及时。由于多方面原因我销售人员外出机会较少，从而减少了与客户的相互沟通，这种情况下，好多客户会把我们淡忘掉，以至于好多合作机会会在这种情况下丢掉;

2.没有注重自己销售理论知识的提高，自己主动学习理论知识的能力有待提高;

3.与客户的沟通不到位。由于从事销售工作经验不足、想到做到的不周全以至于会出现些棘手的问题。

三、20\_\_年工作努力方向

回顾过去是为了更好的把握未来，在新的一年里我将会对自己有更高的要求，以平稳的心态去工作，给自己一个准确积极的定位：

1.积极努力完成公司的要求，为公司贡献自己的一份力量;

2.全方面加强学习、努力提高自身业务水平，加强专业理论知识的学习;

3.做好客户信息的归纳，阶段性的做客户回访工作，定期对销售市场做调查，以便做一个准确的定位;

4.积极、热情与客户沟通，发现问题及时解决。

最后很感谢公司为我提供一个很好的平台，使我在这个大家庭中得到锻炼并渐趋成熟，感谢领导以及同事对我的关心、帮助。在新的一年里，我将会以更好的状态投入工作。

**最新销售年终总结报告4**

回顾来公司一年的工作历程，从1月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。目前的工作暂时完成了在此我想对自己的个人工作做一下总结!方便各位领导同事知晓!

销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，通过这些来宣传，一定能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对\_\_\_的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。

之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工(还没有正式上岗的)老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。

我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一起才能有能量，看到这个情况后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要通过各种途径来改变这个团队。改变他们原来的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而达到一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是达到了一定的目标。提价一次，优惠调整了两次，一年销售\_\_套房源的成绩。

首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自己的销售团队是一种财富积累。

销售部从原来的十几个人到七八个人到现在的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应该了如指掌，对于竞争的楼盘，更应该知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自己独有的特质。

回顾这一年来的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。希望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

**最新销售年终总结报告5**

自从我20\_\_年加入\_\_公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20\_\_年的\_月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售\_\_信心的源泉。

二、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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1.认真的接待顾客做到3米问好询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2.充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意”是顾客的广告。

3.促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4.熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5.售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6.抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。

作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!

**最新销售年终总结报告6**

又是一年结束时，这一年我们汽车销量都得到了很大提升，在我们总经理英明带领下达成今年的销售业绩目标，完成了20\_\_年的任务。现在简单总结：

一、找准销售客户

现在买车的人很多，有巨大的市场，但是要把汽车销售出去，还需要我们共同努力，首先就要把客户找准，我们选择的目标人群必须是需要车的人群，比如像学生群体就不是我们销售的主要群体，很多学生虽然有销售欲 望却没有销售能力，我们销售的对象是必须要有购买能力的人，只有这样的人才能够成为我们真正的客户，也是我们需要关注的客户，我们重点销售的对象是一些有身份有经济实力的人，比如一些企业老板，成功人士，公司高管之类的，这些是我们的消费群体，在选择这些客户的时候要想办法获得他们的联系方式让他们对我们的产品感兴趣，让他们有购买欲 望，这也是我们销售人员需要做的，的办法就是把他们邀约到我们的汽车城来参观挑选，让他们对我们的产品有一个详细的了解，直接在线上达成协议的很少，对于很多人来说购买一辆车不是一件小事，必须要慎重考虑，要看到具体的车才能下定决心，当然在消费者来选车的时候不光光是一个人往往是多个人一起来，这时要找准谁是主要的决策人，只有让决策人同意才能够达成交易。所以很多时候需要的不只是能力，还要有智慧。

二、扩大宣传渠道

再香的桂花也需要清风的吹拂才能让十里之内的人知道它的花香，好酒也怕巷子深，当今各色汽车充斥时常，已经把整个时常完全笼罩，想要让我们的汽车更加有实力，出来车子本身的质量还要做好宣传工作，在我们销售人员我们的销售手段和公司的广告比起来还是有一定差距的，但是我经常会把自己的消息通过微朋友圈发个其他所客户，不管是潜在客户还是合作客户都是我宣传的对象，这不但能够给我造势，更能给我提供更多的客户，客户看我更新的内容也都非常想了解我们产品的信息，只要他想买就一定有需求，有需求就一定会购买我们要做的就是要让他们在最短的时间购买，这也是我们工作的意义。

三、做好售后服务

作为销售我们同样也需要关注售后服务，虽然我们不是做售后的，但是我在工作中经常遇到合作客户对车子的售后有所不满需要我的帮助，如果我不搭理也是可以的，但是这样做并不合适，因为这样会对我们销售有很大的影响，每一个客户都有一个圈子，都有很大一部分人会受到其影响如果不去完成客户的希望只会让客户失望，从而让我们的工作不好做，但是能够经常帮助客户这能够让我们的客户帮助我们宣传，从而得到更多的客户。

经过了一年忙碌紧张的工作，我也从中总结出了很多道理，对待客户一定要好，要前后一致，让客户放心安心而不是让客户担心。在以后的工作中我会继续努力，更上一层楼。

**最新销售年终总结报告7**

回顾一年来的工作，自己作为一名\_\_\_的销售员，在领导的指示下，不断的向着更稿的地方攀升。在工作中，也经历了不少的事情。忙碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转眼间，这一年已经成为了过去!

现在新的一年开始了，看着过去一年经历和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要继续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经历做一个工作总结，希望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下：

一、明确发展路线，紧跟公司发展

近年来，公司正处于高速发展的道路上。为此，对作为销售员的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，认真吸取公司的发展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的发展自己，提升自己的工作能力，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了很多的优秀经验，并通过不断的实践锻炼，将适合的经验和方法带入自己的工作，提升个人的工作能力。

二、积极的扩展自己，提升个人的能力和认识

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售能力，除了参加培训，以及和同事们的讨论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的不足和优势都记录总结，提升个人的认识，并积极的去发展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的详细情况，对产品的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自己更加的了解我们的产品，增加自己的信心。同时，我还不忘去学习业界同行的产品，互相对比，找到自己的优势和不足，为自己的推销工作做好计划。

三、个人的不足

反思一年来的情况，自己的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是非常不应该的!为了能在销售路线上更有突破，我必须改正自己的错误!

四、总结

时间过去的很快，作为销售人员，我必须更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步!这样才能在激烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

1、想要收获，必先给予

一个合格的销售员，不是把东西卖出去就行了，而是与客户建立良好的渠道，让客户信任，愿意一直合作，才知我们销售人员该做的事情。一锤子买卖是很难长久的，欧文在工作中也经常遇见其他销售人员销售产品的时候为了一时的利益放弃了长远的利益，在销售产品的时候虚抬价格，甚至做得非常明显，产品上面有标签，但是当付款的时候却要比标签上面的价格高出一些，虽然大多受客户不会看，但是也不是每一个客户都是傻子。

这样流逝的客户越来越多，让客户吃亏，最后吃亏的只会是自己。

我在工作的时候，会给客户想要的，尤其是第一次的客户，就是新客户，给他们想要的，用事实，用好的产品，让他们知道我们产品的质量，吸引他们来我们公司，同时也会附赠一些小礼品，那些小礼品都是一些价格低廉的，作为赠品卖给客户，有的是公司报销，更多的时候是我自己去购买作为赠品。

这样的做法收获的是客户的好感，在同一个销售地点我的人气就比较旺，也更受客户喜欢，因为我不但不占他们的便宜，还会给他们一些补偿，让他们能够得偿所愿，而不是一味的盘剥消费者，想要得到必先给予，有舍有得。

2、尊重送给每一个客户

客户是有感情的人，不是机器人，来到店铺或者商场时，应该给予他们足够的尊重，我们的产品不是的，竞争对手非常多，如果不尊重客户，我们的竞争对手一定会非常开心，因为他们可以得到更多的客户，我也有过被冷落不被尊重的经历所以非常清楚这一点，以前我去一家鞋店，去买鞋，店主，在招呼客人，但是却没有在意我，为了讨好另一个客户，却不招待我，这让我感到了生气，我当时的确有需求，如果店主来的话一定会成交一单，但是却错过了，所以我工作的时候对每一个客户都非常重视，无论是谁来不管买不买我都要保证不冷落任何一个客户，给予他们足够的尊重您能够，虽然有一些不买但是与以往想必买的人更多了。

**最新销售年终总结报告8**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾加入纳智捷的这小半年的工作历程，作为纳智捷的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持!

一、20\_\_年工作总结：

从进公司以来截止20\_\_年\_月\_日，共有\_个客人有潜在意向，积累C级客户\_名，B级客户\_名。

忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

10月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在10月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

11月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”。

12月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

对于20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深汲取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

二、20\_\_年工作计划及个人要求：

1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户。

3、发掘\_\_等区域目前还没有合作关系往来的新客户。

4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍。

6、试着改变自己不好的处事方法以及别人沟通等问题。

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**最新销售年终总结报告9**

时光飞逝，又是一年就这样过去了，回想起这一年来的工作，成功与失败并存，兴奋与沮丧同在，但不管怎么说，在这一年里我完成了公司下发的任务，也完成了这一年的工作计划，收获巨大。下面是我一面以来的工作总结：

一、学习与提高

作为一名销售，时时刻刻需要学习，学习公司新的产品，新的用途，这是一方面;学习不同的销售技巧，永远只有一个说辞是说服不了很多人的，只有不断从书本中找到方法，从前辈那里感受到他的优秀之处，才能不断提升自己。实践的过程也是对自己学习的一个检验，你学到的东西有多少，业绩将答案呈现在大家眼前。只有学习与实践相结合，提高自身素质、个人修养，才能造就成功。

二、感想与体会

这一年多以来，思想上不断进步，紧跟公司的发展，积极响应领导给予的指示。在面对日益激烈的市场，尤其是在开放的大环境下，勇于创新，对公司的发展提出自己的建议。对于充满竞争力的市场，我们公司的产品在质量上不输任何人，但是在新意上，可能没有太多的变化，从这一点出发，我向客户提的最多就是使用年限，有着优良的品质，是一个口碑至上的公司。在客户这一方面，我听从前辈的建议，在根据自己对于产品的理解，锁定的一部分人群中，比之之前的销售有所提升。

三、不足之处

1、对于销售，口齿伶俐，能说会道这一点我还没有达到要求。

2、对自己的反思不够，并不擅长自我总结，总是要同事来提醒哪里做的不好和不对。

3、工作态度有时候不够端正，思想认识需要加强。

4、和客户的沟通不够深入，停留在表面，并且对于客户的具体需求不甚明了。

四、新年计划

首先，做好新的一年的工作计划表，树立起个人目标。对于自己仍然需要学习的地方积极向同事请教，寻找书籍提升自己的专业技能。

其次，在维护好老客户的同时寻找新的客户，寻找机会将公司的产品进一步推销出去，不仅仅局限于一部分人。

最后，加强思想方面的认识，。

今年是有挑战的一年，更是奋斗与拼搏的一年。我跌倒过，但是又重新爬了起来，我失败过，调整好心态不过是再来一次，也有过想放弃的时候，却又一次次振作起来。我希望在新的一年比之前的一年更加有冲劲，有新的发展。

**最新销售年终总结报告10**

我在局领导的关心和培养下，在各位同事的支持下，勤奋工作，锐意进取，较好地履行了自己的工作职责，现作如下简要汇报：

一、加强业务知识学习，不断提高自身业务素质。

在工作中，认真学习商函营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对商函营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺利开展新工作奠定了扎实的基础。

二、积极投身商函营销工作，与客户建立良好互动关系。

身为一名营销员，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能，这就要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名营销人员，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。现在客户要求的不仅仅是商函广告投放的准确性和及时性，更希望我们能够参与到客户整体的营销规划中，实现一体化发展。这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重一下几点：

首先，与客户换位思考，站在客户的销售角度看问题，消除双方沟通障碍，一致立场，建立良好工作友谊，使商函营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户经营情况，根据客户的消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，为客户指定合理的商函营销计划，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

三、配合领导工作，提高执行力。

作为一名营销员，端正态度，认真履行本职工作，更需要积极配合领导的指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的.工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好本职工作的基础上，积极配合领导参与商函营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取。

在这一年的工作中，虽然取得了一些成绩，但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离领导的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进商函销售工作，做一名优秀的职工。

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