# 2024年销售工作总结和计划 销售工作总结和计划汇总(二十七篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-01-09

*销售工作总结和计划 销售工作总结和计划一第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，九月份我就取得了销售第一名的好成绩。但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每...*

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划一**

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，九月份我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一， 接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二， 当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三， 看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四， 看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划二**

一、本年度工作总

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总。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。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。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\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

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\_\_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，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20\_\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

三、市场分析

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市市场。

四、工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3、培养销售人员发现问题，总问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划三**

从6月初到现在，我已经在公司工作9个月了。作为一个初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是这9个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了部门的工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务和客服知识，能顺利地完成了公司交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

这段时间所收获了的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。同时也感谢领导能有时间浏览一下这份用心写但不成熟的总结，感激领导能从总结中指出我不足的地方，帮助我和公司一起成长，谢谢你们。

当时怀揣着对青春的追梦来到联合通信，最先认识的是方总，她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，在工作中遇到困难时，她总能给你最及时的帮助;接着认识了杨总，他就像在战场上洗礼出的一位很有激情和活力的军官，无论是他在工作还是谈客户，思路永远都很清晰，语言组织能力很强，他做联展部的主管时，我成为了这个部门的一员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用;9月份的时候，公司又添了一位女主管，主要负责客服，也是现在我的主管，她温柔中充满激情，成熟中充满自信，博思中充满干练，她能宽容你偶尔做错事，同时也会接纳你对工作的想法，为你排忧解难，为你的前程考虑。能在她的部门工作，我感到很幸运;都说老板就是爱板着面孔的人，可是见到焦总以后，这些说法都不成立了，她很亲切，很有魅力，而且还有一点魔力，感觉她就象挖金人，她总能在任何人身上挖掘到发光点，在她眼里任何人都是包着黄金的石头，而她就是那个剥离石头展现黄金魅力的匠人。她爱她的员工，爱她的工作，她愿意帮她的员工承担压力，同时很多时侯都是最晚离开办公室的人。在漫长的职业生涯中，感谢这些领导的支持和呵护。

六月份、我观念的改变和成长

入司后被分配到徐凌组，参加了公司组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的工作人员。通过几天不定时的培训，我感受到公司对我的关怀，感谢公司领导们为帮助我们新员工更快踏上工作岗位所做的努力。

刚入职就很有幸被选中作为郎咸平会议的助教，在这个助教过程中，明白了无论发生什么事情都要用心的坚守自己的岗位，做好自己职责内的事情。短短一天的时间虽然身心疲惫，但学到了很多宝贵的经验，以及更好的与同事相处和客户沟通。同时也看到数字贸易发展的前景，大家对它的认可程度。在这次活动结束后，最感激的人是已经离职的王玉琪，从东莞回来后我还没地方住，她让我去她朋友那里去住，很感谢她给予的帮助。

接下来日子，在徐凌主管的带领下，我学会了更多的销售技巧和团队协作完成任务的方式。在和同事之间相互讲解gid商讯通的ppt文件的过程中，更加巩固了自己对gid商讯通的深刻认识和了解。在一次又一次的会议邀约中，懂得了更多的与客户沟通的技巧。服务会议的过程中，在方总的指导下，明白了会前要和客户做初步沟通，会中最好坐在客户的旁边一起聆听，会后要主动邀约客户去体验区参观和洽谈。在杨总的指导下，学会了团队要分工合作，坚守好自己的岗位，懂得了用最简洁易懂的方式和客户谈产品，以及日后的跟进工作。

在这一个月的时间里最感谢最多的是徐凌和团队的同事们，徐凌主管使我明白许多的面对面销售技巧和电话营销技巧，这些经验在以后工作的日子里都受益匪浅。在一次的夕会中明白了做事先做人的道理。人做好了，做事的时候就会多助，多一些人的帮助做事成功的机率就会更大。而在平时的管理中，焦总总能够站在更高的角度发现每个部门或我们中存在的一些问题，并总能够快速、准确的找到方法对症下药，把一些不良问题扼杀在萌芽状态中。她小心的把石头一下一下慢慢的剥离，把我们调教得象金子一样展现出了自己的魅力，活出了那份属于自己的精彩。我对她充满了敬佩和感激。

七月份、我的心态改变及行为模式的变化

记得有一次主早会谈到了目标，设定目标使我明白了无论任何事情只要你自己不给自己概念，自己不局限自己的思维，设定好目标，做好行动计划，坚持不懈的去努力，奇迹终会发生的。这个早会无意间给我带来了一种全新的概念，让我突破了以往自己的狭隘的认识，看到了更广阔的天空。我通过这个早会把原先的观念都抛开了，学会了从另一种角度来看待问题，明白了没有什么不可能，只有自己认为不可能才是真正的没有可能。而随后公司也出了新的政策和业绩任务，这对我来说也是一种激励和帮助，新的政策可以规范我以往不符合公司文化和形象的现象，帮助我更快更好的紧跟公司发展的步伐;同时也有一份焦虑，这份焦虑促使我要掌握更多的产品知识、业务技巧和工作流程，来完成公司规定的业绩，和公司一起成长。

百城之旅第一站佛山，作为工作人员的我，又一次见证了数字贸易的影响力，以及大家对这种连接商家和消费者技术平台的期望和向往。既然领导选择我来参加这个会议，就是对我以往工作态度的肯定，同时感谢公司给了我一次成长的机会。这次会议让我明白了理解和珍惜。比如晚餐结束后徐主管让我留下来协助大智的工作，当时虽然有点不开心，但还是去执行了，等工作结束后精疲力尽的躺在床上时才明白我收获了很多东西，首先我懂得了和多个公司的工作人员共同完成工作任务的方法，其次我学会了怎么布置会场，这些都是我以后独立负责会议的宝贵财富。感谢数字贸易的百城之旅，它让我懂得与同事间相处最重要的是理解、包容，知道了挑剔别人的结果就是换回挑剔，学会了处理矛盾时先检视自己而不是先指责对方，学会了对自己的成长负责任。理解的同时也让我学会了珍惜自己的公司，珍惜自己的同事，珍惜我现有所拥有的这份工作和来到展台面前咨询的每一位客户，珍惜我现在所拥有的一切，珍惜我所拥有的幸福。

本月上旬在领导的协助下我签约第一位客户，之后在各部门的配合中，服务好了这位客户，很感谢这位客户对gid的认识，以及感谢他认识到了gid对他公司产品的帮助。这天的夕会中公司规定各位同事之间要相互协作，帮助他人完成客户的签约。在以后的业务拓展中，我明白了公司是在告诉我们成就他人就是成就自己，在自己的团队内不要太过于计较得失，越是计较越会起到反作用。计较的结果可能就是客户离开联合通信，让整个团队跟着受损。我明白了越是高压下的竞争环境越能体现出团队的凝聚力。所以在适当的时候成就他人也是一种美德，而且能够取得双赢。

接着公司颁布徐凌入职副总监、曾坚鹏入职总监助理。真的为他们高兴，因为他们有这个能力去担任这个职位。同时也为我自己感到高兴，因为学会了欣赏他人的成就，而不是嫉妒、憎恨比自己能力高的人。因为只有学会欣赏别人成就时才能发现别人身上的长处和闪光点，才能从别人哪里学习到令自己成长思路和方法。而一味的嫉妒、憎恨比自己强的人，那自己不仅得不到提升的空间还会失掉一些珍贵的朋友。

在联合通信工作的日子总会有意向不到的成长，而成长的背后是满怀的感恩和珍惜。

感谢培训部刘洹如精心策划出一份上岗考试题，让我们检验自己这些日子对公司产品的掌握程度，以便随时弥补不足的地方。

感谢杨总的批准和方总的支持，让我做青岛分公司业务窗口的对接人，使我拥有另外一种方式证明自己工作能力的机会。

感谢gid商讯通进驻中国的联谊晚宴，让我明白现在所从事的行业有广阔的发展前景和空间。我为我的这份工作感到自豪。

八月份、我的突破和难忘

焦总说嘉富诚与联合通信达成战略投资合作协议，是互联网资源与资本有效结合的实例，是实现双赢的最佳安排。嘉富诚风险投资的成功，说明了外界对联合通信的信息技术平台的认可和期望，而身为联合通信的一员，我会全身心的投入这份宝贵的事业，坚守自己的岗位，履行公司交给自己的每一项任务，让更多的中小企业了解gid商品展示信息平台，和公司一起为中国的信息产业、数字产业的进一步发展增添活力。

好事总是接二连三，在联合通信的融资庆功宴上，通过聆听焦总热情洋溢的讲话，我深深的感受到在数字贸易走过的半年，是联合通信、是各项目公司丰收的、感动的、迁善的、提升的半年，这半年里的各种会议，是我的加油站和路标，给我的工作注入了更多的能量，指引出工作的方向;同时也给政府、企业、商户展现了数字贸易技术平台的超前理念。在联合通信的日子里，所发生的事、遇到的人，都构成了一曲难忘的音符，时刻遥绕在我的耳边，提醒着我、鞭策着我、激励着我，直到成功。

09年8月22日，一个难忘的日子，数贸联盟投融资高峰洽谈会在深圳观澜湖国际高尔夫球会举办。杨总和方总让我全程负责此次会议，接到这个命令，就是要对可能要发生任何相关问题负责，这是公司对我的信任，同时也是对我的考验。出发前就遇到第一个大难题，焦总安排要随行的16台电脑没办法装车，因为空间已经被行李和物质占完了，我只好立刻和大智负责人沟通，终于他们同意再派一部车运送电脑，感谢大智的配合。到达观澜湖后要和大智工作人员一起布置会场，同样遇到了16台电脑的摆放问题，然后电话咨询了杨总，他给我了我很好的建议，谢谢杨总。等会场布置结束后已经是夜里3点钟了，一起去的有曾坚鹏、彭忠义、许炎儒、彭泳南，我想回公司后帮他们多申请半天假，他们说：“不用了，这是我们的工作职责，不能太计较个人得失。”谢谢这些同事的理解和支持。躺在床上时才发现要把客户的用餐卡和住宿卡分配好才可以睡，可是竟然发现少了15张住宿卡，我有点傻了，接受不了这个事实，感觉不是真的，那是15张啊，怎么可能说不见就不见了呢?我想打电话给方总，可是天都快亮了，我不能打扰她的休息，所以止住了。在那个晚上我基本没有睡觉，我自责的要命，懊悔的要命，真想让时间倒流，真想能在大智交给我卡之后亲手数一遍，但结果是没有任何办法可以改变的，那种滋味真的不好受。天亮后找大智工作人员小雪说明了情况，很欣慰她给了我15张住宿卡，谢谢她的体谅和顾全大局。在这次会议中所发生的点点滴滴都成了我生命中最真诚的感动和感悟。

回到公司后，杨总对我说，让你负责此次会议也是考验你的管理能力，首先你一定要心胸开阔，遇到任何问题要学会冷静快速的分析，不能走极端。在管理的过程中，对于一些错误在被指出时，首先找的是客观理由，而不是找借口，要正视问题的关键和根源所在，这样才能真正的走进别人的心里。杨总的指导使我一下警醒了过来，明白了此次会议我的责任状态后面是公司，我的行为直接影响客户和同事的状态。如果会议过程中有任何的不好那都跟我息息相关，都是我责任不到位造成的结果。

而此时有很多的感谢要说：

感谢参加会议的同事们忍着饥饿送走在场的最后一位客户后再去用餐。

感谢海兰帮我电话确认每位客户的乘车证有没有领到。

感谢吻今在公司默默做着对接工作，还要负责公司里可能发生的大小事情。

感谢方总给我的各类意见，让我能从容的解决会议中发生的各类问题。

感谢谭总带领的行政部，有了她们的积极努力、无间隙的配合，才可以使此次会议完成的如此顺畅。

此次观澜湖之行，我受益匪浅，以前在亚酒办会议，接触的人类别有限，客户群也有限，视野和思路都会受其局限。这次会议使我受益很多，不但开了视野，而且在与其他人沟通的时候也非常受益，比如我学会了和酒店负责人及时沟通解决会务现场遇到的问题;和大智负责人共同解决客户私自带走酒店洗衣袋的问题。这次会议让我学到了许多新方法和思路，让我能够从更高的视点看待问题。我非常感谢公司能给我的这样的机会看到更大更宽广的世界。它非常利于我的自我提升和突破。

九月份、慢慢走向成熟

在北方来说，九月份应该是晚秋时节了，而在南方，似乎是收获才刚刚的开始。可能是负责过观澜湖会议的原因，在杨总的批准下方总让我再次负责9月5号博鳌会议的工作，因为有了上次的经验，此次会议的相关流程和安排做的还算让领导满意。突然感觉成功其实并不难，只要把一些简单的细节做到了，心态摆正了，积累起来就是成功，也明白了有时细节是决定成败的最大因素。

很高兴，联合通信在安阳开了一家专营商，而安阳是中原很有影响力的一个城市，这次gid信息平台走进了安阳，就说明了还稍微有些保守的北方人也开始对新的信息平台有了一定的认可度。应安阳专营商的要求，焦总准备派我和刘洹如去安阳进行培训与业务开展工作。听到这个消息，很激动，这是公司对我的信任，认为我有能力去出差;同时也有担忧，因为这是代表公司出去的，在外的一举一动都是代表公司的形象，所以一定要把工作做好。只有做到最好才能体现自己的价值，体现公司的形象。以前做事的时候总是被自己的惯性模式所约束，而在公司领导培训的日子里，明白了做事要有创造性的思维，要知道条条大路通罗马，不同的方法会有不同的结果。要脚踏实地的做事，在设定目标时应该根据自己的能力和环境，制订合适的目标而不是唱高调。

后来因为有很多商会协会的领导参加安阳百城之旅会议，为了能应付大场面，所以公司决定让杨总去安阳而让我留在公司待命，很高兴公司能做这样的抉择，杨总的专业知识和实战经验都很丰富，所以去了安阳，第一可以应对各类客户的问题，第二可以向安阳的公司展现联合通信的业务形象。如果是我去的话，是做不好这些的。所以要继续留在公司积蓄专业知识，积累商谈实力，希望有一日可以独当一面，让领导不用那么累了。我要时刻准备着，和公司共同承担未来的日子可能遇到的风风雨雨，为公司的未来付出自己的一份汗水。

十月份、我的综合素质全面提成

一、拓展训练

7日和8日是值得深刻铭记的日子,因为那是我第一次参加由公司组织的“超越自我、熔炼团队”的拓展训练,就在这短短2天的时间里,我收获了许多，他所给予我的启发和经验是一笔永久的精神财富,无论我身处何种岗位,只要用心体会就能得到十分有益的人生感悟。

通过这次训练给我最深感受有以下三点：

第一，接受任务时，在没有搞清要求、规则和标准的情况下，不能使盲人骑马走哪算哪，只有明确了任务、方向、目标，才能少走弯路。

第二，人心齐、泰山移，团结就是力量。没有凝聚力的团队就没有竞争力。如果没有团队精神，这次的所有训练项目就无法完成。如果一个团队的人员各行其是、我行我素、自私自利、违法乱纪，势必一盘散沙，工作就是难出成就，又可能导致失败。相反，团队的所有成员人人都以事业为重、关心集体、顾全大局、团结一致、齐心协力，就能形成一支无坚不摧的团队。当这个团队面临艰巨任务或遇到困难时就能坚定信心，同舟共济，在惊涛骇浪面前就能无所畏惧，就能完成别人认为无法完成的任务，就能顺利地到达胜利的彼岸。

第三，这次训练的全过程中，所有的队员都为团队完成训练科目发挥了重要作用。正是由于大家严格要求自己，注重了细节，一丝不苟、自动自发、拒绝借口，才顺利地完成了任务。总结拓展培训的经验教训，也是进一步推动团队全力以赴做好各项工作的动力。他所强调的团队意识、相互协作的这种精神境界，我认为正是我们公司企业文化的一种很好体现。

这次研展训练不是一种单纯的训练，而是一种思维、一种考验、一种气概的体现。生活中、工作中没有一帆风顺的路，它也许正如此次拓展培训一样，充满挑战、充满艰辛。临时组成的团队，人员都是平常工作中不曾深交的，可在活动中，我们却表现出了前所未有的集体力量，原来产生默契的过程并不漫长，就要看你用何种心态去积极的参与。每个人都有巨大的潜力可开发，可我们自己往往忽略了自己的潜力，拓展虽说加强了团队间的凝聚力，但更重要的是让自己清楚地认识到自己的能力。人最大的敌人就是自己，所以战胜自己就是取得成功的第一步。决不轻言放弃，多一些勇气和毅力，很多机会就不会轻易放弃，要相信自己。

二、品牌热线

\_日，“强强联手、共赢天下”商讯通媒体战略合作签约仪式在广州远洋宾馆举行，数字贸易gid商讯通与百度、优酷和zcom正式签定战略合作协议。而此次签约催生出一个新的项目“品牌热线”，旨在通过更专业的电子杂志制作为企业提供更深入的品牌服务。在接下来的时间，为了能使“品牌热线”这个新生儿顺利的成长，大家一起探讨和解决自己做“品牌热线”业务时可能遇到的问题，同时站在客户的立场去找到这个新项目可能存在的问题，通过这次问题的收集，我学习到了很多东西。

第一，此次签约见证了gid商讯通被知名媒体的认可程度，以及她的影响力，同时自身也有一种荣誉感，因为我所从事的工作有无限的前景。荣誉感的背后又有一份深深的使命感，激励自己跟上公司的步伐，尽善尽美的完成公司领导所给与的期望。

第二，感受到了和公司一起成长的心情，一起迎接一个新的项目，同时发现和提出这个项目可能出现的问题，在领导的协助下解决这些问题。

第三，感受到了异地同事和专营商对公司新项目的关心程度，特别是青岛分公司的同事们，在接到新的项目信息后，就第一时间提出很多相关的问题和要求提供ppt资料与宣传册，千里之外的他们对公司的关注程度以及用心做好事情的态度，也鞭策着我在以后的日子里要为他们做最好的对接窗口，和他们一起为公司的发展尽自己的一份力。

第四，新项目推出一周的时间内，公司举办了两次推广会，而这一举动，更证明了公司的快速发展的步伐，也使我领悟到如果想在当今竞争激烈的社会生存和发展，必须有超敏感的反应力和超强的号召力，然后去行动，行动力和执行力是个人和公司获得成长和发展的两大利器，这是一个“快者为王”的时代。

第五，为了服务市场对公司项目的需求，公司为我们提供了讲师培训班，主讲人王力老师利用每天晚上的业余时间，为我们系统的讲解做一个专业的讲师所具备的条件，四个晚上的讲解和演练，使我感受到即使未来不能够站在讲台上为客户讲解公司产品的方案，也要把讲师所具备的精神和气质应用在未来的业务拓展中。感谢公司的良苦用心，以及对我们成长的呵护。

三、青岛对接

青岛分公司的对接窗口，自接收到这个任务到现在已经四个月了，从刚开始的不知如何有效去做这份工作，到现在的能一步步系统的做好这份工作，虽然过程中遇到很大的压力，也受到过领导的批评和指正，而这些都是成长过程中音符。这些点滴的成长都应该被记录成文字。

第一，10月份接收到很多青岛同事提供要制作gid的资料，这些资料大部分来源于明德认证的客户，在对接这个工作上也遇到很多问题，同时在解决问题的过程中，也获得很多经验。北方人性格豪爽，说话做事很直接，正因为这样，如果你的结果没有达到他们的期望时，他们会表现出一些很消极的情绪。比如，在gid制作过程中，耗时长、制作粗糙，修改后仍不能让他们满意，后来发现，这种现象的产生，是他们太追求完美的心理，不是说这种心理不好，而是他们不了解这边的工作情况。200元的认证客户赠送1000元功能的gid，而还产生这么多抱怨，这些问题的能顺利处理好，真的要感谢各部门同事的配合。

第二，本月gidsoo对最近制作好的gid搜不到，这个问题像技术部门反映了将近一个月，处理的结果仍然没有让青岛同事满意，在当前推广力度不是很强的情况下，自己系统的gidsoo再出现问题，可能怎么都说不过去，感谢客服部的同事一直协助解决这个问题，而“根源”似乎没有意识到问题的严重性。

第三，青岛同事想短时间内了解“品牌热线”的相关动向，一直向我索要相关的业务拓展流程和“品牌热线”问题的答疑情况，对这些问题要感谢领导的支持，虽然他们都有很多事情要去处理，还是在一定的时间内给了青岛同事相关问题的答案，帮助他们一起成长。

第四，感谢杨总的理解，联展部门本身都有很多事情要去做，而现阶段杨总让我承担的任务不是很多，使我能有更多时间做好青岛的对接工作。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，正是这份流逝，才可以将商讯通的发展历程永驻历史，欧洲考察团的参会，数字贸易从此走向了国际社会。回顾10月份的工作，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上还存在不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会客户的心理和行业的动态。在技术后台应用上还有待提高学习。发展是永无止境的，旧的终点就是新的起点，未来的工作已经展开。

十一月与十二月、客服工作中的新定位

十一月份被分到了品牌热线客服部，虽然之前四个月对接青岛的过程中，很大一部分的工作也是客服性质，但是这两个月的工作收获和之前的收获有很大的不同。

第一，之前做业务的同时，还要对接青岛，这个就变成客服性质了，因为做客服没有经过系统的培训，所以在服务青岛的过程中也犯了一些错误。如今，客服部的主管很有管理经验，而且也很细心，在她的指导下掌握了很多客服知识和技巧，所以在做品牌热线客服的过程，能做的比较顺一些，比较开心一些。

第二，客服部让我找到了定位和希望。在曾总管理下，我明白了工作中的一些小事看起来是小事，但影响可能会很大，对于结果影响可能会起着至关重要的作用。那一刻我明白了事不能以小而不为之，任何时候做事都要踏踏实实、认认真真的，并要随时保持一个谦卑的心。

对于我来说这是一个非常复杂的09年，在联合通信的日子里我经历的太多的变化。从六月份刚开始的时候我的专业知识一点都不通，到现在可以独立谈客户，这些都是公司用心栽培的结果。而为了不影响公司的形象和能跟上公司的发展步伐，我时刻着工装，因为我认为着工装代表的是工作状态，着休闲装代表的是休闲状态，两者之间有着质的不同。工作的效果和用心程度当然也不会一样。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划四**

在公司快三个月了，有很多的感言啊! 千言万语说不尽，用一句話表達這些日子的心情。我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。”

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大!每人背一个书包在市场发cd，要让国际商贸城的每一个人都知道efutian，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由!

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长!在工作中我们业务员必备的能力!

一. 业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们efutian。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3.业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二. 个人素质能力

1.诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2.热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3.耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再劢，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4.自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会 ，我们公司还个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的!不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，最好是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。作为业务人员的心态:记住该记住的,忘记该忘记的。改变能改变的,接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。 其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等!为把efutian建成在义乌规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划五**

一 、本年度工作总结

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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，自己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结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。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\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

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\_\_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，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二.部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20\_\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高

三.市场分析

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.20\_\_年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划六**

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜;似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\"\"品牌进入产品中;

再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\"\"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20xx年的销售额有望达到18万美元(卡玛斯外协为主);东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

2、西欧地区：意大利和德国市场在20xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过20xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高;基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升;

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作(邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产).

下单前的待办工作(包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容)生产中的联络(交货期的反馈、与生产部的协调工作)发货前的联络(船公司的联络与船期的安排、物流的管理)发货后的联络(货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单)再次联络(新订单的谈判);

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金;随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

5、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理x公司负责管理销售区域，我司监督;目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户;现行主导销售产品是制动分泵;销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金;初步预计20xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

6、中东市场：20xx年有贸易来往的中东客户(阿联酋、伊朗、以色列)共计11个客户;20xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值;随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额;

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划七**

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

1、在服装销售过程中：销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵;

2、其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较” 过度到“信念”，最终销售成功。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开);

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

201\*年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为201x年的工作做铺垫。

201\*年计划

新的一年掀开新的一页，201\*年年度计划如下：

1：品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们“声雨竹”服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌 ;

2：店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放;

3：服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升;

4：心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量 ;

5：对新老vip的维护：这点是我们201x年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好;

6： 加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度;

7： 人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力; 8：晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气;

在201x年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在201x年中突破目标，再创业绩新高。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划八**

只有摆正自己的位置，熟悉本销售部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还十分需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入群众，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中持续良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

务必要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，务必要始终以岗位职责为衡量的标准，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。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的潜力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在理解任务时，一方面用心了解领导的意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，但是我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，但是做为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。

每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们能够用小钱。颈肩腰腿痛是全世界的老大难问题，颈肩腰腿痛多为慢性劳损及无菌性炎症引起的以病患部位疼痛，肿胀甚至功能受限为主的一组疾病。常见病包括：颈椎病，肩周炎，腱鞘炎，腰间盘突出，腰肌劳损，骨质增生等疾病。因起病比较隐蔽，症状不典型或疼痛时轻时重，有时甚至可自行缓解，因而不被广大患者所认识，从而错过了治疗的最佳时机。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我十分感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会用心吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。透过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也期望我们这个群众在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划九**

\_\_年是\_\_公司在全体员工的共同努力下，\_\_专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。现将\_\_年上半年工作的自我总结如下：

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在\_\_年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。

同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的`服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划篇十**

第二年在\_\_度过圣诞和元旦，又和公司一起成长了许多。今年公司发展迅速，我们销售部的业务也是经过了几个阶段的变迁，从年初的折扣到4月份开始签约现金券、广告业务，从加盟部的成立到app业务的承接，公司的变化是日新月异、蒸蒸日上。销售部的各位同事更是各显其能。销售助理这份工作正是在这一份变化中保持着不变的细心和认真。

销售助理的工作内容依然是整理合同和部门的后勤工作，与去年不同的是对工作的严谨性和态度对自己有了更高的要求，对自己的要求也是对销售部其他各位同事的要求。

1、提高了对合同质量的要求，不仅仅是对填写合同的书写要求严格，对折扣的审核也提高了要求。

2、售后服务质量要求提高。每周按时制作台卡二维码，并在月底严格监督摆放和粘贴效果。

3、提高投诉处理工作效率。每日检查投诉信箱，及时联系销售、商家及消费者，争取在8小时内处理投诉。

4、及时与各部门沟通，将销售部同事的问题及时解决，并将其他部门的信息及时传递给销售部各位同事。

一年来销售部变化不段，各位同事都在自己的岗位上有所提升，我也是这样。咱们的团队充满了激情和活力每一位销售部的同事都被这一份浓浓的情绪感染着，我们共同进步、共同发展。每天参加部门的早会，虽说都是讲销售的事情，可是在一旁认真听大家的讲述，作为旁观者的身份我仿佛看的更清楚，有时也会积极的参与到讨论当中。分享是一种快乐、分享是一种体验、分享让我们进步更快!

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划篇十一**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个二月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将二月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保\_\_的大货能够准时出厂。做好\_\_秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我二月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划篇十二**

我从事化妆品销售工作多年，一直在工作中观看化妆品的销售走势。随人们生活水平的提高，物质条件高了，对生活质量的要求也就加高，为此，我做出了20xx年化妆品销售工作计划，这仅代表我个人就现在化妆品销售模式的一些先进看法。

首先在做20xx年工作计划前，我先做一些统计。目前，在我国近4000家化妆品企业中，走主流卖场销售路线、俗称“做终端”或“日化线”的厂商只占企业总数的15%左右，的企业采用流通(包括深度分销)、专柜(包括店中店)、品牌专卖店、专业(美容院)线、专供大型百货或零售集团的oem贴牌等通路和方式进行运作。除了百货店、超市和专营店业态以外，许多化妆品销售的新型业态也都复兴、壮大、繁荣，目前厂家直销、网上购物、电视购物、邮购、自动售货亭、药妆店等多种形式如雨后春笋般涌现和成长。虽然，企业选择销售通路有其历史的原因，但在通路危机日益深重的今天，未雨绸缪已经不再是智者的从容，而是企业必须面对的课题，通路维新迫在眉睫。

电视购物一般是指消费者通过电视以及互联网、商品目录等相关媒体了解商品信息，使用电话、网络订货，由专业物流公司配送商品的无店铺商品销售模式。由于没有中间商，电视购物能为消费者提供价格更为实惠的商品。

以开播电视购物频道为主的现代电视购物(也叫做家庭购物)有别于传统的电视直销，它是一种新兴的商品销售方式，是一种全新的零售销售渠道和平台。按照电视购物的过程，主要可将其分为四大环节，即选择产品、节目制作、呼叫中心、物流配送。现代电视购物以“教买不叫卖”的方式做节目，以消费者的需求为出发，寓购于教，播出方式采用现场直播和录播的两种方式。

以电视台作为运营主体的购物频道，是产品销售的一个平台，是一个无店铺的“空中超市”。所卖商品也是日常生活中的必需品，如数码产品、化妆品、家居用品等等。由于商品品种多、大众化贴近生活、厂家直销价格优惠、信誉好品质有保证，因此，电视购物频道一开播就受到了广大消费者的喜爱，两年来电视购物频道的发展也取得了可喜的成绩。

购物频道自诞生起，就将化妆品等产品作为主要商品来推广，现代电视购物已经成为了化妆品销售的新途径。

在家购物，渐成时尚随着经济高速发展，现代家庭生活也在发生着变化。琐碎的生活、繁忙的工作、拥挤的交通经常让购物变得不那么乐趣盎然。但是也许大家都已经注意到，家庭购物正在悄然改变着这样的无奈。

世界一流的市场研究公司tns公司开展的一项针对电视家庭购物的消费者调研显示，在电视家庭购物的所有品牌中，上海消费者对东方cj家庭电视购物的品牌认知度是最高的，特别是25～34岁的年轻女性消费者。，在电视购物频道开播较早的中国台湾地区，消费者可能不会花三、四十元台币在超市购买便宜的洗发水，他们宁愿花200元台币通过电视来购物。尽管产品的价格要高出几倍，但产品的质量安全打消了客户的疑虑，在质量可靠、市场制度完善的前提下，中国台湾消费者更喜欢电视购物。

而在电视购物较为成熟的韩国，消费者通过购物频道来购买化妆品已成为消费习惯和时尚。

据悉，韩国中年演员金英爱运行的黄土化妆品企业真土园所推出的黄土美容香皂在tv购物电视中，不到2个小时就赚了17亿韩元。

6月22日韩国cj电视购物中真土园推出的化妆品产品赚了9亿韩元，之后29日，在gstv购物电视中，通过2个小时的专题节目，一下子卖了2万6500份，收益达到了17亿韩元。这样在两周的节目当中一共赚了26亿韩元。

29日播出的购物节目中，一开始就有许多观众要预定黄土化妆品，电话被打爆了，之后打电话的顾客越来越多，以至于在中途只好中断定单。

由于便利性和质量有保障，在家购物会越来越成为未来消费者选择的消费方式，电视购物也将会成为化妆品销售的新通路。

品种繁多，价格便宜

电视购物节目主要是以家庭主妇为对象播放的。通过电视销售形式推销的商品五花八门。从内衣到皮鞋、从玩具到家具、从美容品到数码家电，各类商品应有尽有。它本着“不求卖得多，东西一定好”的原则，消费目标群体锁定25-45岁的白领女性，这就为化妆品的销售提供了一个好的平台。

有业内人士预测，在未来的几年中，国内电视购物中的商品将达到3000种。除了化妆品和家庭生活用品外，从房子、汽车，到旅游券，都有可能在电视上出现。通常电视购物节目中所提供的商品都比市场销售的要便宜，因为它无需专门的店铺和固定的销售人员，较少的成本自然能够提供较为低廉的价格。

由于化妆品适合通过电视购物来销售，目前国内开播的电视购物频道都开设了美容化妆品栏目，化妆品的品种数量也都维持在几十个至上百个不等，价格通常比传统渠道要便宜，销售情况通过电视购物直播也较为理想。在通过电视购物购买的商品中，比例最大的是化妆品，占30%，其次是日用品、健身器材、电子产品、食品、首饰类。)

介绍详细，功能形象

电视购物，其实就是个大卖场，电视可以称得上是个货架，电视购物通过电视发布商品信息，利用电话联系送货上门，免费电话是沟通购买者和商家的桥梁，具有独特的营销风格。每次播出主持人都会邀请产品的厂家代表一同做节目，每种商品都从各个角度向消费者做详细介绍，其中还穿插现场模特的即兴表演，整个节目让人眼睛一亮。如果观众因故没有收看到，还可在网站上搜索节目，进行在线收看，而且还有免费电话接受产品咨询。在传统的化妆品终端柜台，促销员不可能对每位顾客都花半个小时的时间演示解说，而电视购物节目却可以做到。如今，品种少、价格高的“电视直销”已经成为历史，家庭电视购物开始引导的是价廉物美、品种齐全、操作便捷的购物新概念。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划篇十三**

一年很快就过去了。这一年我学到了很多，也充分锻炼了自己。我可以说这一年我收获了很多，但同时也发现了工作中的困难，反思了自己在工作中的一些不足。这也是我需要思考和改进的一个方面。接下来我就说说我一年来的销售工作总结：

1、作为一名销售人员，你必须对公司及其销售的产品非常了解，这样在向客户介绍时，你才能有充分的信心说服他理解你和你的产品。

2、工作一定要勤奋。这种勤奋不是为了给领导看，而是为了让自己长得更快，获得更多的自信。一流的销售是混合成绩，二流的销售是混合成绩，三流的销售是混合成绩。如果我把自己定位为目前一流的销售，我必须把工作当成自己的事，认真、勤奋、积极地去做。其实长期做销售的压力比较大。除了学习和接触相关的知识和专长，当然最重要的是如何做出成绩，如何盈利，这些都是通过勤奋做到的。有句话说，没有卖不出去的东西，只有卖不出去的人。其实做销售就是做人。

3、工作态度好。有些人可能会认为，有些销售人员每天都要和一些难缠的客户打交道，或者因为压力大，不可避免地会产生坏脾气。不过我觉得这也是工作态度的问题，因为很多客户往往很难处理，这就要看如何冷静下来，正确应对了。毕竟我们是服务行业，良好的态度也是客户拜访我们的关键点。所以，请注意自己的言行。当你拿起电话的时候，充满活力，微笑。相信电话那头的客户能充分感受到你的诚意，对你印象深刻。

4、请为公司创造尽可能多的利润。不行就辞职。这是心态问题。首先，你为公司创造了更多，你从自己身上获得了更多。第二，不要总觉得自己被公司利用了，或者为老板创造了多少，因为被利用说明你还是有价值的。最可悲的是没有使用价值，也就是说没有利润就意味着失业。

5、当你与客户沟通时，你必须记住你不是要求他们购买你的产品，而是帮助他们解决问题。这是一个双赢的局面。主管说这个很重要，直接影响心态，正确的心态是成功的关键。

6、销售人员必须有自信。如果一个销售人员没有自信，连说话打电话的勇气都没有，那就没必要出去拜访，出成绩。自信主导着销售的心，有些人自信你能随机应对客户的困难和困难。我觉得作为一个销售人员，你应该在被打击的时候带着歌声愉快的来上班。

7、我们必须有耐心和毅力。我们相信付出就会有回报，这只是时间问题。我曾经因为没有业绩而抑郁，但是当主管告诉我他进公司后第三个月才卖出第一套房的时候，我对自己充满了信心。当然，耐心不等于鬼混，不等于坐等命令，但要时刻保持上进心，不断努力。

8、作为销售人员，总结很重要，不仅仅是工作材料、工作效率、工作方法、沟通方式、错误发生、工作计划、出差计划、项目操作，还有自言自语的技巧、肢体动作，甚至个人行为等等。只有总结，才能发现不足，明白自己还有什么改进的余地。

最后我想说，无论在哪里工作，做什么，态度和心态都很重要。只有在遇到困难时放松心态，才能更好地处理和解决问题，从容应对挑战，不断充实自己，客观应对自己的不足，更好地提高，每个人都会有一个完美的明天!

销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。下面，我就三月份的工作进行总结。

一、个人自身方面的总结：

深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命!

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

二、工作方面的总结：

1、始终坚持公司要求的销售员工作重点：蹲点策略。在塔山镇经销商刘红军处进行定点帮扶，并严格按照公司蹲点流程逐步推进工作。大力宣传公司产品和品牌，通过划图进村—进村宣传，最后建立示范户，通过客户带动客户，以求效果达到最大化。

2、关于销售工作的思路整理

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。开发和壮大市场，说白了就是通过各种方式抢占他人市场为我用。对于目标市场的壮大，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤有针对性的展开工作，哪个地方和哪些客户是重点客户，哪些客户具有宣传效果，哪些客户具有事半功倍的效果，这些并不是单凭想象就能达到效果的，客观条件和正确的方法是必需的。甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。销售工作给我最大的启示就是示范户的作用巨大，可以大大一传十，一带十的效果。做销售本来就是服务，通过自己的服务使部分或符合做示范户的典型顾客的利益更大化，往往比拜访20家客户更有效果。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下!离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应!这对做周围的其它市场起到支点的作用!

三、工作中存在的问题：

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间(往往中午和晚上拜访客户的时机最好)，工作的计划性不是很强!

2、不够勤奋，懒惰。

3、缺乏执着精神，很多时候没有耐心讲解。没有找更好的方法做同样的事。

四、对公司的要求：

要求经销商降价。蹲点帮扶后需实现专销。

五、总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的用户使用我们的产品。!

面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来!到那时侯我们将大鹏展翅!

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划篇十四**

作为一名营销员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，\_月份我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

1、接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

2、当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

3、看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

4、看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

第三，对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

第四，坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我\_月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**销售工作总结和计划 销售工作总结和计划篇十五**

20xx年度年终工作总结不知不觉中，我已加入团队已经近一年了。我非常荣幸和庆幸自己能够成为一员。在这里，我首先要感谢公司领导对我的信任和工作上给予的肯定，同时也非常感谢各位同事对我工作的支持和帮助。了我一个发现自我、认识自我的平台，并在工作实践中不断完善自我的机会。

在这一年的工作过程中，对我自身的改变和影响很大，从中也让我学到了许多，懂得了许多。下面我对这一年的工作情况作一总结。

内勤岗位工作作为公司销售内勤，我深知本岗位的重要性，内勤是一个服务于公司全体员工的人员。对公司各个部门同事必须做到有求必应，有需必帮，我始终本着“公司利益第一，把工作做到更好“的一个目标，认真积极的完成了以下本职工作：

1、负责公司内部销售人员的服务工作。包括新到车辆的验收、车辆资料的整理、保管与领取。

2、负责公司整车订单管理、精品订购。包括每月公司旬订单制定、跟踪审核结算、发车事宜。

3、负责公司内部文件的传达、执行。

4、负责与吉利厂家内勤、财务以及集团各公司之间各业务的沟通协调。

5、在销售淡季配合销售部外出做车展，为销售旺季打好基础。

简述工作情况：

1、在内勤工作岗位工作过程中，能够积极主动全心全意的对待每一项工作，对于刚刚开始工作的我，始终保持谦虚、谨慎的工作态度，虚心向同事学习，积累经验，努力把工作做到。

2、在工作期间，丰富业务知识、提高工作能力，不断的给自己充电，积累产品业务文化知识。在做好本职工作的基础上，

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