# 销售月工作总结范文模板(汇总32篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2023-12-06

*销售月工作总结范文模板1xx年x月x日，我进入了xx店做一名销售顾问，此后x年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的xx这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，...*

**销售月工作总结范文模板1**

xx年x月x日，我进入了xx店做一名销售顾问，此后x年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的xx这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：

第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视xx，在无形中造成了自己客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦。

第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在xx等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第x天事情多，也不会找不到头绪。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

**销售月工作总结范文模板2**

一、森林防火工作：

为全力做好7月份森林防火工作，我们重点做了以下几点工作：

1、重点宣传。今年7月份我们把防火宣传教育做为第一项重要工作来抓，坚持防火工作以宣传教育为本，严格执行森林防火宣传工作方案。严格落实防火明白纸入户到人，共发放明白纸500余份，在重点路段和林区入口处悬挂大幅警示标语2条，出动60辆次防火宣传车深入到各个自然村宣传市政府森林草原防火令和有关法律法规，通过大力度的宣传，全区干部群众防火意识明显增强。

2、加强培训力度。利用非森林高火险期的有利时机，对全体防火队员进行集中扑火知识学习，进一步提高了防、扑火水平。

二、森林公安工作：

7月份，我分局共办理林业行政案件1起，为擅自改变林地用途案件，罚款1人。

三、林木采伐工作：

7月份，我局集体林木采伐证共核发1份，为人工商品林，共消耗蓄积立方米,生产木材立方米。

下一步工作安排：

一、加大宣传工作力度，我办将进一步加大防火宣传工

作力度，每周出动宣传车5-10台次，宣传到2个镇的5个行政村，每周进入集市发放防火宣传单1次，每周进入学校和厂矿宣传1次，切实加大防火宣传工作力度，确保森林防火工作不出现任何问题。

二、进一步做好对森林消防专业扑火队员的培训工作，利用非高森林火险期的机会，对队员再次进行一次防、扑火知识和专业技术和培训，进一步提高全体队员的防、扑火知识水平，另外也要进一步加大对防火队员的体能训练，切实提高队员的身体素质，从而为扑救森林火灾打下良好的基础。

三、加大案件查处力度。

继续认真贯彻落实“破案才是硬道理，执法办案是主业”这一森林公安工作的第一要务，结合专项打击行动，我分局在8月份将进一步加大对各种案件的查处力度，特别是对野外违法用火及盗伐、滥伐林木、违法运输木材要进行严厉的打击，争取多办案、攻大案，全力打击涉林违法犯罪行为，争取取得更大的成绩。

**销售月工作总结范文模板3**

王经理在晨会上又发了一顿火，自己也记不清是第几次发火了，员工们似乎也司空见惯了，熬过晨会这十几分钟，依然我行我素，仍然是有工作无效率的老样子.

也难怪王经理发脾气，已经连续几个月了，终端的老问题月月重复，新问题日日增加，缺品项、断货、无价签、陈列位置差、拜访频率不够、有促销无销量……这些问题总是困扰着他，终端很少有让他省心的门店，总是存在或多或少的问题，总监巡访市场的时候，每次都是劈头盖脸的训斥，身为区域经理确实有点承受不祝

王经理开始陷入深深的反思，产品是响当当的名牌产品，促销力度也大于竞品，人员配置也很合理，各项费用也很充足，为什么终端就存在这么多问题呢?一定是执行力出了问题，没有执行力，再好的策略也是空谈!

怎样提高人员的执行力，改变终端长期以往的现状呢?

王经理开始调整管理思路。

经常指责员工不对，有没有反思过自己呢?王经理仔细的反思了这几个月的工作内容和工作方法。每天一味的向员工要销量要结果，并没有认真的总结工作的得失，及时的给予指导;当工作压力来临的时候，将压力分摊给员工就算了事;不能清楚的掌握员工在终端上每天的工作内容，对于客户卡和拜访路线并没有认真研究过，也没有对问题进行追踪;对于客户开发和网点推进没有认真的总结过……

王经理倍感惭愧，基础工作不扎实，哪来的工作效率呢?每天都是围着销量转，销量围着促销转，有工作无效率，忙到最后，基础不扎实，哪来的增量空间?到了年底，还是向公司哭诉市场的艰难，任务的艰巨，需要公司的大力支持。

要求员工有执行力，就必须先把自身的执行力树立起来，凡事就怕认真二字，只要自身比员工更认真的去对待每一件事情，员工就不敢不认真的去做事。

怎样去改变现状，加强执行力呢?王经理再三考虑之后，决定先从人员下手!

经过仔细的人员分析之后，王经理将业务人员分为类：一类善于攻，一类善于守，一类善于混。有的业务员善于谈客户，与客户打交道如鱼得水，不善于按拜访路线天天铺小店，那就让他去开发特通和团购，管理分销商和二批商，发挥他的长处;有的业务员就善于按着既定的路线拜访拿订单，走店比较仔细，那就让他去巩固开发的结果，每天进行门店的维护工作;有的业务人员成了老油条，没有什么突出的光点，大错误不犯，小错误不断，每天混日子，市场和业务都很熟，就是没有主动性，淘汰掉有点可惜，毕竟培养了很长时间，成为业务人员中的“鸡肋”!

善于攻的业务员打头阵，开发弱势渠道的新客户，挖掘特通和团购的潜力，善于守的业务员巩固开发结果，加强维护，提高服务，善于混的业务人员在充分激励的情况下，仍然没有动力，就适时进行淘汰。

一个新的业务组织架构图呈现在王经理脑海里，在新的竞争形式下，将合适的人用到合适的位置上显得尤为重要，只要人员的布局合理，执行力的要求才能达到事倍功半的效果。

人员的重新布局完成了，王经理又想到了一个问题：为什么每天都那么累呢?总有解决不完的事情，有些事情很简单，稍动脑筋就能想出解决的办法，而业务人员却不愿意去多想，总是想到有事找领导。

在管理中存在这样的情况，有的领导什么都不会告诉你，只会要结果，有的领导却告诉的太多了，搞的下属凡事不敢私下结论，对领导的依赖性过强。王经理反思了一下，确实如此，每天晨会，只要有一个业务人员带头，其它业务就会随声附和，鸡毛蒜皮的小事也要提出来，让领导给予解决，如果能把领导当场问住，业务人员就会暗自窃喜，如果领导把所有的问题都给出答案，业务人员就养成了惰性，工作整天围着领导转，凡事都找领导解决，自己也不用动脑了，真正成了领导的千里眼、顺风耳 。

怎么办呢?王经理思考了半天，有了思路。

凡事不要急于给出答案，而是反问员工应该怎么办?对路的解决办法，充分肯定并授权执行，鼓励员工积极思考，不对路的解决办法，引导员工的思考方式，从思路上去纠正员工，一定要在最后一刻给予员工解决办法，既充分调动员工的潜能，又将事态尽在掌控中。

以前只注重结果了，没有重视过程，不重视过程也不会引起好的结果，王经理仔细想了想，确实如此，举两个简单的例子：

月底急销量。一到月底，就要为销量的达成而着急了，销量达成关系到每个员工的薪资，这时候就是拼命的压客户，压终端，客户压货多了就形成了窜货和砸价行为，门店压货多了要半个月的时间才能消耗尽，由此形成恶性循环。如果平时密切关注客户库存和网点开发情况，关注单店的生动化陈列和卖力情况，关注不同渠道的增长率情况而合理调配资源，关注业务的贡献率情况及日常工作表现，结果也不会那么糟糕!

应付公司报表管理工具。许多业务人员最烦的就是各种各样的报表，只要能把销量达成，什么都是次要的，有些报表甚至千篇一律，做个模版大家用，几笔改完就交差了，而管理者也没有认真的来看，完全成了走形式，很好的管理工具没有利用起来，也没有为市场工作做一些指导，反而成了累赘。如果认真的对待报表，通过月度不同的对比，还是有规律可循的，也能指导我们日常的工作，比如客户卡就能挖掘单店的订货规律，指导业务人员突破习惯性拜访，而改为重点拜访，重点客户重点服务，运用二八法则，20%的门店挖掘销量，80%的门店抓生动化陈列，渗透销量等等。

是呀，细节决定成败，基层的营销单位抓的就是细节和执行力，一个个细节的忽略导致了市场一片混乱的局面，大家都在忙，都没忙出什么结果。王经理决定专门成立一个督查小组，针对过程的各个细节进行全面的监督和考核，纳入月底薪资的奖罚当中，督查小组直接对经理负责，保证市场信息的随时沟通。

要激发员工的\'斗志，必须打造一种内部竞争机制。

王经理充分利用了激励工具，打造出了内部竞争的气氛，制定了员工月度业绩记录卡，记录卡从销售达成、网点开发、品项达成、客情关系、月度增长率、销量同期比、渠道贡献率等综合指标，对员工进行客观评估，并按月进行评比，作为员工提升依据;会议室内设立员工业绩板，对员工进行月度销售排名，进行末位淘汰，设立销量达成警戒板，按日提醒员工的达成情况，设立月度销量状元、市场开拓状元，选拔优秀的员工并进行张榜，设立渠道主管岗位，连续三个月业绩排名第一的员工，评选为该渠道的主管，负责整个渠道的协调和管理，培养其小组领导能力，设立渠道之间的销售竞赛，设立小组奖励，调动渠道小组之间的竞争热情等等，通过一系列的内部竞争机制，调动全员参与热情，激发团队的活力，一改往日整个团队乏味和沉闷的气氛。

保持团队整体前进的步伐，就要经常性进行培训和工作总结，实现整个团队的思想统一，步调一致。

每个周六，王经理就把所有的业务人员组织到一起，进行培训和经验总结，培训采取互动的方式，一方面将搜集的各种培训资料进行共享，一方面将一周工作得失进行广泛发言，各抒己见，看着热火朝天的讨论场面，王经理喜上心头，从争论中，不但梳理出市场思路，也发现了一些有潜质的人员，成功的个案给了所有人员启发，失败的例子也增长了业务经验，同时，根据每周的培训经验总结，王经理也适时调整各项工作流程，与市场现状相匹配，以发挥出每个人员最大的主观能动性。

按照以上的思路实施了一段时间后，王经理发现整个团队的精神面貌一天天的好转起来，许多业务人员下班后仍奋斗在一线终端，大家都暗暗较劲，比业绩、比客情、比荣誉，销量也较以前有了大幅度的增长，门店的生动化陈列越来越规范，王经理的心情也一天天好转起来，要想将区域的业绩持续有效的做起来，就要将执行力进行到底!

**销售月工作总结范文模板4**

公司领导对于本人的信任及培养自我有更好发展前景的机会在此表示诚挚的谢意，经过在本企业工作的这段时间里，自我也积累了充足的项目知识及销售经验，\_\_年已有了一个崭新的自我，也肯定了自我一心跟随公司长远发展的决心，在恒富自身感受到了家庭的温暖，也体会到了领导对于人才的重视及培养精神，我将不负领导众望，全身心的投入到更高标准更有效率的工作当中，经过自身的努力，为公司创造更高的价值所在。今年将是我人生的转折点，对于公司支持自我竟岗销售主管之举动，本人也有了一个如何做好销售主管的工作计划，在此列出以下几点：

一、基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了必须的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自我的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已到达能够快速的上手接任自我的工作。

二、金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自我。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自我的机会，我好观察出价值的人员出来，人员选定将在\_\_号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有为期\_\_天的员工培训，x个阶段，每阶段x天，其中休息x天，时间为晚上x个小时，并在白天注意观察他的工作情景，已做好记录，待培训时做好总结，经过对于新员工的高要求使其快速提高，以到达公司的目的。

三、高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自我去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1、营造进取团结向上的工作氛围主管不应当成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越简便，说明管理得越到位;奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的进取性。在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2、制定良好的规章制度项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，可是更应当成为遵守规章制度的表率。如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到

3、建立明确共同的目标项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

四、落实自身岗位职责

1、应把公司的利益放在第一位，以公司效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2、协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3、主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及售楼部与其他部门的关系。

4、创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的进取性，并坚持团结协作、优质高效的工作气氛。

5、及时传达公司下达的政策，并不断的考核。

6、负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。

7、做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。

8、负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。

9、负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自我还将不断的学习，总结经验，快速提高，望自我能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。最终对于领导在百忙之中有此雅致来看自我的工作计划深表感激，祝愿公司领导工作顺心，身体健康!

**销售月工作总结范文模板5**

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。回顾整个十一月，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xx月份个人工作总结报告如下：

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\_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。

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。举两个案例：邦威（盛丰）h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆）h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**销售月工作总结范文模板6**

进厂三个月来，从一开始对产品的不熟悉，到对现有产品的具体分类，应用场合，再到实际的产品配单，产品性能、功能的认知等，在一定程度上得到了全面了解。对于现在在公司工作的我来说，怎么去适应这个行业，适应这个公司。面临的困难还是存在，现在的我对于与客户沟通方面还有待加强。不过这些困难我相信我都能在以后的日子里通过自己的努力一定能做到最好。我也相信我有能力把这个岗位的工作做到最好。以下是将近一个月以来的工作情况及以后的工作状态汇报如下：

1、努力加强产品知识学习

为了能尽快加入安防行业的销售工作，对产品的功能学习及产品在实际应用场所的学习是必不可少的。通过工程部陈工的细心指导和销售部俞经理的虚心培养。现对产品的认知度有了极大的提高。后续将更加努力的学习，做到能对每款产品功能的真正了解。

2、加强与客户沟通的.协调能力

实际工作中，也曾被客户的一些问题问倒。针对这些问题，公司也在加强对我们新人的培养力度。销售部罗经理也尽心尽力的在为我们解答一些客户常问问题的解答方法。我相信通过公司的培养，在以后与客户不断的交谈中，自己的沟通能力也一定会越来越圆滑，做到在维护公司利益的同时也能稳住现有的客户源，保证产品市场的开发与拓展。

3、产品的演讲能力有待加强

一个好的品牌，一款好的产品，在做品牌推广或产品介绍时，在面对不同的客户对象讲解方式上是完全不同的，在这一点上我个人真还有待加强，试从以下几个方面着手：其一、了解产品，只有全面的了解产品，才能把产品的优势特点展现出来；其二，加强语言功底，练习发音，控制语速；其三，进行各种产品的演讲练习。

4、总结与收获

细节决定成败，一个品牌的推广与服务意识的树立，需要行内人的认可。那这就要提升公司内部人员的品牌意识。一个企业能不能在这个行业内生存起决于员工的素质、工作能力。在以后的工作中我将以百分百的业务水平来对待我们的客户，以创新的精神来发掘不是问题的问题，在稳定老客户的同时又能开发新的客户。与公司一起努力把我们的企业做到最好、最大、最强。

**销售月工作总结范文模板7**

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说:“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多:做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

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。

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\_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。

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。举两个案例:邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

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。如果(本文是由搜集整理)说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

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。

1、维护老客户:主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

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。

**销售月工作总结范文模板8**

一、销售业绩回顾及分析：

(一)业绩回顾：

1、开拓了新合作客户近三十个(具体数据见相关部门统计)。

2、8~12月份销售回款超过了之前3~8月的同期回款业绩。(具体数据见相关部门统计)

3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基础。

(二)业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但“有效就是硬道理”!我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据“轻重缓急”程序，采用“坚持公司利益原则，以有效依据处理”的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

2、存在的负面因素：

①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误!

②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

④大多数代理商的“等”“靠”“要”观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润支持市场。

⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市场。

⑧销售人员缺乏统一的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无统一和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

二、费用投入的回顾和分析：

(一)费用回顾：

1、营销政策调整后，市场费用得以控制，公司的盈利能力稳定，8~12月相比3~8月同期利润额增加。(具体数据见相关部门的统计)

2、人员费用的固定风险降低，基本扼制了人力资源的亏损，8~12月相比3~8月周期人力成本降低，剩余价值提升。(具体数据见相关部门的统计)

(二)费用分析：

1、正面因素：

①公司提出市场费用承包政策之后，限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以控制。

②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

2、负面因素：

①营销部没有数据统计的支持，对费用的控制较为盲目。

②市场支持费用和人员费用报销等，营销部存在“知情难，无审批”的歧形现象，管理无法加强。

③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

④老板“一笔签

”的现象依然存在。

三、营销团队的建设回顾及分析：

(一)团队建设业绩回顾：

1、销售人员的“放牧式”现象基本消除，营销团队的管理加强。

2、待遇方面，基本消费了“大锅饭现象”，薪资待遇的挑战性增强，标准更科学合理。

3、团队的执行力有所增强。

4、提问题不提解决方案的现象减少，销售人员的工作能动性增强。

5、销售人员工作主动性有所增强，工作实效提高。

(二)团队建设分析：

1、正面因素分析：

①采取每日电话报到和每月工作汇报的管理形式，一定程度上可以了解销售人员在做什么?做得怎样?

②降低了销售人员底薪，并将提成比例随着回款额度的增加而提高，增强了销售人员的工作挑战性。

③通过“提醒式”的罚款和个人管理信用的树立，从制度要求和心理印象上让销售人员感觉到公司管理的严肃性，因此执行力随之增强。

④管理要求每一个销售人员必须提出问题的解决办法，从而“逼迫”销售人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了销售人员的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

⑤在管理实践中，不断地给销售人员心理压力和工作危机感，从而使得销售人员的主动性不断增强。“居安思危”的心理利于工作能动性和工作实效的提升。

2、负面因素分析：

①公司内部的辅助管理配合不到位，团队管理实效降低。

②公司部份管理人员管理意识保守，团队管理实效降低。

③销售人员长期适应了“放任式”的管理，从观念上、心理上和行为上有一定适应期去接受较为实效的管理。

④部分人存在“老油条”观念，有一定优越感，因此对于公司加强管理有“和稀泥”的想法存在。

⑤部分人心存不轨，希望钻公

洞。所以希望公司管理的漏洞一直存在，甚至增加。

⑥人性特点的普遍反映：被管理者希望公司管理的能见度、透明度一致较低。因此对能见

度逐渐增强的管理有一定抵触心理。

⑦公司管理高层调整，久经事故的销售人员见风使舵，左右逢缘，趁机蒙混过关，不遵从公司的管理，重新回到“放任状态”。

⑧谁都想做好人，缺乏主动做“恶人”的管理人员，管理原则不能坚持，等于一纸空文。

四、内部管理运作的回顾及分析：

(一)运作回顾：

1、基本解决了不按客户定单发货的现象。

2、公司制定工衣，并规定着装时间，公司人员有了较统一的形象。

3、文员工作有了一定分工，工作程序、方法和责任逐步明确。

4、制定并实施了新的行政管理制度，逐步规范了员工行为，出勤等管理一视同仁，趋于规范化。

5、客户档案基本建立。

6、周一和周六有开例会，工作有了积极明确的氛围。

(二)存在的负面因素分析：

1、部门协作性不强，都喜欢围着老板转，喜欢把老板推到“工作前线”。一方面不能形成管理层面;另一方面促成了“一笔签”现象，并让老板处于被动境界。停留于小公司的思想、观念、模式和行为，是阻碍公司科学化管理进程的障碍。

2、客户管理能力较弱，有待进一步的能力提高和完善。

五、存在的主要问题：

1、销售管理无数据：

一份正规地年度工作总结报告，应该用数据来说话，可是……真正的销售管理必须包含两部份内容：一、销售回款的管理;二、销售费用的管理。从而成为真正的经营。管理需要数据支持，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到目标准确度。而公司现时的销售管理，就等于闭着眼睛瞎放枪，只知道靶子的方向在哪里，至于每一枪的结果，只能凭着经验去判断，去调整射击位置。所以目标的命中率可想而知!所以我认为，正确地管理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门提供详尽的数据，帮助销售管理的判断和调整，以达到管理实效!

2、管理无层级：

公司的员工常挂到嘴边的一句“我要请示老板…;”。本意没错，老板才是最终决策者!但是我认为老板花钱雇用我们，最少应当有三个目的：一、为公司创造剩余价值;二、为公司解决问题;三、帮老板分解、承担责任。所以应当是员工主动帮老板分析问题，解决问题，把老板“藏到幕后”。否则的话，做好人做恶人的都是老板!——例如，某客户要申请某项支持，若公司给予了支持，客户会认为“老板不错”!若由于其他原因公司未给支持，客户自然会认为“老板太精了”!正确在做法，我认为是永远让老板是“好人”，时刻维护老板的正面形象。

身为公司的管理人员，是判断和处理一般问题的责任人，是帮老板做事的。如果大事小事都让老板判断和处理，那就等于是老板在做事!既然老板自己在做事，多请些文员就行了，哪需要那么多经理呀、老总呀!另外老板“一笔签”绝对正确!——正确的前提在于各级管理人员有责任帮助老板判断，确保老板每一笔都签得正确!

而且，从管理的角度来分析公司的管理。《a管理模式》一直强调管理的层级和跨度(事实上，无论任何组织或群体，成功的管理结构都是呈“a”形状)。管理的扁

平化，适合小的组织。当组织不断壮大之后，人的精力和能力很难再直接适应不断膨胀的管理层和面，如果可以的话，各朝帝王都完全没必要设那么多部门，养那么多大臣!就相当于，如果公司大事小事都是老板处理，相信老板一天48个小时都不够用!老板雇用管理人员就等于养着一群光拿钱不做事的“闲人”，——老板不是在做生意做企业，而是在做“慈善事业”!

我一直的观点，公司的管理应当是一条自动化地生产线，老板就只是掌握开关的自动化操作员。当然，“生产线”要真正实现自动化，对每一个“部件”的品质要求都比较高，我想作为操作员(老板)来讲，最担心的还是“部件”的品质!——因为“部件”品质不稳定，一方面操作员心理压力和警惕性会加大，比较累。第二方面操作员会时常扮演更换“部件”的“机械维修工”;第三方面，生产出的“产品”很难达到“预期品质”;第四方面，品质不稳定的如果是重要部件”，有可能会毁掉整条“生产线”!

3、管理无流程：

生产洗发水，需要配料——搅拌——灌装的基本流程。在配料一定的情况下，搅拌的过程决定了洗发水的品质!管理也一样，中间的管理流程直接影响着管理的结果。倘若省去中间流程，把配料直接装进洗发水瓶，就等于把原料变成垃圾，最多也只能算是半成品洗发水，并没有达到预期的结果，或者说结果的品质没有达到!

当然，以上是从结果方面来分析。如果从过程来分析，就会出现有些事大家都在做，有些事没有人去做!有些人忙得实效低下，有些人却闲得无所事事!简单地举例，某份文件传真过来，文员不知道该给谁处理或者先给谁处理后给谁处理?的办法，上面注明给谁就交给谁!结果，几乎全部是由老板去处理!(直接从配料到灌装环节)

六、完善管理的建议：

无论什么样的观点，无论什么样的管理，无论什么样的人来建设和推行管理，必须从根本上解决公司存在的三大现象问题：

1、执行力太差的问题：

无论什么样的管理，不执行或执行不到位，不是一纸空文就是达不到预期效果，永远还是原地踏步

2、责任不与职权、利益挂钩的问题：

有权有钱却没有责任，谁都可以乱搞!搞出了问题拍拍\*就可以走人!打工的，谁都可以走，唯独老板走不了，所以最终遗留的问题只能老板自己负责!而且，任何员工要是都不用为自己享有的利益相应的负责任，都抱以“无产阶级思想”，说不定哪天还可以“杀富济贫”呢

**销售月工作总结范文模板9**

2月全体紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1XX个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

2月狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

**销售月工作总结范文模板10**

七月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学x。 “不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学x，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

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x销售员的规范。

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括xx，xx还有xx这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学x，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**销售月工作总结范文模板11**

九月份的忙碌已经接近尾声，我们即将迎来全新的十月，在这收获的季节里，我团学会将以更加稳健的步伐向前迈进，现初定十月份工作计划如下：

为丰富同学们的校园文化生活，积极响应院团学会的号召，提高对少数民族文化风俗特点的认识，增进同学们的民族情感，使同学们能全面发展，做新时代大学生。我们部门将于本月配合院团学会举办广场舞大赛，前期我们将对本活动积极进行宣传、准备，然后组织人员训练，最后听从院团学会的安排，进行比赛。相信在所有人积极认真的准备下，活动一定会取得成功。

为了活跃校园文化，丰富同学们的日常文化生活，充实校园文化氛围，为同学们提供一块展示自己的舞台，发挥学生特长，培养学生积极向上的心态和良好的竞争意识，让广大同学在欣赏中提高鉴别美、创造美和发现美的意识。并将此活动以每年一届的方式固定下来，保证活动的连续性和教育效果的持续性。我系文艺部特举办了学院一年一度的品牌活动“校园歌手大赛”。前期的宣传、策划，中期的初赛，后期的决赛及院部比赛，活动一定会井然有序的进行开来。

1、 按时写好每个月的工作计划和工作总结，并准时交到秘书部。

2、 按时参加各会议和活动，例如两周一次的全体例会及周一次的部门例会。

3、 积极主动的协助其他部门举办每次活动，争取取得好的结果。

4、按时去团学会办公室值班，并按时到达各项活动的会场，帮忙准备。

以上就是我们文艺部十月份的工作计划。计划只是一个指导，实践出真理！我们会团结协作踏踏实实做好各项工作。这个充满挑战的十月，也将会是硕果累累的十月。我们将全力以赴，争取再创辉煌！

**销售月工作总结范文模板12**

在繁忙的工作中不知不觉又一年的时间又过去了，回顾这一年的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到企业之蓬勃发展的热气。现就上一年的工作总结如下：

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场，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。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。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_\_年与x公司进行合资，做好销售工作计划，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为x月份的销售额奠定了基础，最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20\_\_年下旬公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过x个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的`努力是分不开的。

20\_\_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。接下来，我们会做好20\_\_年下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**销售月工作总结范文模板13**

1.联系广告公司制作公司牌匾以及广告标牌

2.对公司的各种资质以及印章做好交接存档以及保密工作

3.认真积极的配合工程部，销售部进行九千认证办理的每项工作。

4.公司凭证纸张的印刷工作以及办公用品的出库入库统计。

5.认真学习关于行政工作的专业知识

6.完善了公司的考勤制度以及公司人员每日去向的统计。

7.负责食堂食品的统计，做好后勤的每项工作。

8.办理了公司的合同专用章和发票专用章

9.完成领导下发的临时任务

10.做好日常的接待工作

1.工作上还是不够细心及时的\'去发现一些问题，这个在以后的工作中我会加强这方面的意识。

2.由于行政的工作比较繁琐，可能有时候事情的轻重缓急没有很好的划分开，这方面的问题在今后的工作中我会多注意。

3.办事的效率还是要加强，不能拖拉，领导安排的任务要在第一时间去完成，要学会发现问题，然后去解决问题。

1.要学会把工作安排开来，凡是做到心中有数，细心的去返现工作中一些不应该犯的错误，并且及时的去纠正过来。

2.做事情要分清主次，一定切记要细心，去善于发现问题以及不足之处，少说多干。

3.积极热心的去配合其他部门做工作，有需要马上立即执行，把公司的利益放在最前面，凡是要为公司考虑，时刻谨记，我是公司的一份子，公司的荣辱与我息息相关。

4.认真的去学习关于行政的一些专业知识。

5.做公司日常以及后勤的每项工作。

6.做好平日的接待工作，以及文件的准确及时下发，协调好各部门之间的关系以及各领导之间信息的传递。

7.对公司的每个重要合同编号归类存档，做到心中有数。

8.三月份如果有合同，标书制作是首要关键，我会加强对这方面的重视，做到准确无误的去配合各部门儿工作，献出行政部的绵薄之力。

9.细心的去做好领导下发的每一项任务。

一年之计在于春，对我们刚起步的公司来讲，这个头儿很重要，所以我们一定要提起十二分精神来工作，我相信华霆公司的所有人握起来就是一个拳头，充满了力量，我们一起肩并肩，为公司的发展和生存做出自己最大的努力。我也会不断的完善自己，充实自己。也希望领导能够多多的批评和指教，这样我才会更好的成长。

**销售月工作总结范文模板14**

1、人员日常考勤、排班的设定，每天考勤情况的汇总

2、设定了人事工作的oa工作流程，包括入职、离职、转正、岗位变动、岗位增补等

3、根据生产部的要求开始招聘岗位有：操作工、电工、机修工、保洁员（本项工作流程没有走，生产部目前没有根据人事工作流程补上“岗位增补”申请）

4、人员招聘工作的小结：自7月1日至7月31日止，操作工女工报名数165人，男工42人，目前可确定能上岗的人员数分别为40人和16人；电工报名数19人，目前有两名合适人员，1名8月5日来公司报到实习；机修工报名数8人，目前有一人在跟进中，招聘网有合适简历在8月第一周会邀请来公司面试；保洁员5人报名，7月前期有1人试用，自己提出离职，目前存在1名较稳定人员。

5、7月中旬主要根据公司现有情况和制度，拟定修改了

《公司组织架构》《人事制度》、《假期、考勤及福利制度》，并在7月底定稿，8月1日开始施行。新的制度主要有几个方面的变动：加强每日考勤打卡管理，为做到制度有所定，执行有所依，以形成严格、规范的公司管理氛围，端正员工的工作态度；规范公司请休假流程，一些短期的请假程序在部门内协调安排后即可办理，长期的请假程序需报总经理审批，以提高工作效率为目的；员工福利制度内首次明确提出了生日福利的制度方案，确实使福利制度能提高公司凝聚力，提高员工工作热情。

6、员工购买保险的事宜已接手，对于用工劳动备案及员工保险办理过程能很好的处理，7月为5位转正满半年时间的员工办理的保险手续。

7、结合自身的工作经验和感受，及目前公司的工资制度现状，自己在没有占用工作时间的前提下，自发加班编写了《公司等级工资制度》、表格、绩效考核方案、考核表（统称为制度），制度本身目前存在不少的问题及缺陷，思及施行规范合理的等级工资制度能带来的好处，该项工作还是必要的。

总之，入职一个月来，感受到了公司内氛围的团结向上，员工的团结互助，让本人产生了对工作的极大投入热情。

存在的疑问或者问题，现在列举出来：

1、公司组织架构刚刚经历一个较大的变动，部分人员岗位及

职责有部分变动，如此就涉及到随之颁布的一些制度、流程规定执行过程中产生的阻力和抵触。这种现象本身是正常的，需要工作中有效和合理的沟通，需要公司提供一个适合的沟通渠道。除了目前能想到的月会制度，建议施行由总经理召集的不定期的办公会（各部门主管以上人员参加），对于各部门需要其他部门配合的工作、颁发的制度解读、流程执行方面的疑问，都可做一个统一的解答。

2、目前与总经理工作中的一般沟通很顺畅，一些可能涉及到专业性比较强的问题沟通还不够，比如：门卫余师傅保险购买问题（已解决）；人事工作流程的执行问题；总经理指派的非职责范围内的工作内容的问题。

关于第二个：后期工作中需要取得总经理的支持，按照工作流程执行，以起到工作流本身设定的目的，另外也让人力资源部及人事专员岗位真正成为公司运作过程中的一个有效分子。

反过来想，举过例子，x部门需要招聘业务人员，没有经过人事工作流程，由部门负责人直接通知人事部门招聘或者私下沟通招聘，那么等人员上岗后，其是为部门负责人工作呢还是人事部门？

难道该部门负责人就能代表公司与该人员形成劳动关系？

总经理有需要知道该岗位及人员情况的时候（比如办理入职时），是否可能会发现不知道公司招聘这个人来做什么的？

所以需要走正常的人事工作流程，由有需要人员（岗位）的部门负责人提出岗位增补申请（包含需要具备的素质要求、能给予的待遇福利等），报送总经理审批，总经理同意后，由人力资源部对外发布招聘信息。通过这种渠道，才能真正实现公司组织架构内各部门既独立工作运转，又互相配合共同完成公司事务的目的。人事部门是独立的部门，不是为一个人、一个部门服务的部门，而是为了公司更好的发展、在总经理领导下、服务于全公司的部门。

第三个问题：本人对自身工作能力评价中，执行力为最高，所以对于领导交办的任务，能做到“要事第一，结果为先”的原则。目前暴露出的问题可能在于，第一本身按照公司制度不适合自身去做的事情，也无条件去执行，最后事情能解决，却对于自身和公司不利。本身可能会被误会“狗拿耗子”，而公司也可能会被认为不正规。所以以后的工作中，对于类似的问题，需要多思考，多深入去理解考虑，更实际有效的和总经理进行沟通。为公司的发展，做好本身属于人事人员的“参谋”的本质。

3、各部门人员目前职责的划分上还是不够明晰，所以8月份的一个工作内容是为各职能部门制定出合乎自身职位的工作职责说明。目前可能有的问题在于：

一，行政部门综合办公室行政专员岗位兼做公司原料采购员，（由于本人从事过一家中型公司的行政工作，深知行政工作要做好，需要面面俱到，所有细节方面都要照顾到，一个好的行政人员，能让公司每个人、刚进入公司的陌生人感觉到一切的事、物、人是那么的自然、周到。比如新人入职时所需物品的领取、客人到来时茶水饮料的安排等等。）工作精力会分散，导致本身行政工作不能很好开展，采购工作也可能出纰漏，所以在此建议公司专门设立采购专员或者行政专员的职位，这是行政部门内的，放在第一个；

二，生产部门经理、主管的工作权责急需要明确，说实话，包括经理、主管、乃至普通职工，平时为谁工作，工作对谁负责也弄不清，怎么能开展工作？三，生产部门仓库，关于主管和普通人员的定岗和考察是后期人事工作的一个重点。

1、需要生产部门提供接下来一周内具体到每天的新员工用工计划（不包含已经到公司报到的新员工） 。凡事预则立，不预则废，相信生产部门对于一周每天的工作是有计划的，工作内容和强度是做好安排的，所以提前提供一周每天需要的人员用工计划问题不会很大。等计划作出后，可以容许上下2个人的波动，但计划本身的好处是显而易见的，不会因为生产部门的突然性通知用新员工，打乱人事部门工作原本的计划。

2、关于门卫余师傅的购买保险事宜需要进一步沟通跟进

3、人员招聘的缺口：女工报名人员需要进一步筛选，弥补所需人员的缺口（10人左右），男工、机修工需要继续发布招聘信息，计划在周三前后去公司外再张贴一次招聘简章。

4、公司生产即将提上日程，需要在8月10日前制定出初步的培训方案，培训内容的构成需要相关部门配合提供，培训内容只要构成为公司介绍、公司人事考情假期制度、公司安全卫生生产制度、岗前操作培训等。

5、前面提到的相关部门的“岗位增补”流程需要补充起来，确实规范人事工作的流程。计划在8月9日前制定出人力资源部各工作流的解读，使各部门知悉各人事各项工作（招聘、入职、转正、离职、岗位变动）需要经历的环节程序。

6、周六双福集团会召开关于劳动法相关问题解答的会议，周三前需要汇总提出本公司内部的疑难问题。

1、15前继续招聘工作的进行，安排四场招聘会，不定期的张贴招聘简章

2、28日前公司职能岗位员工oa使用的培训

3、15日前结束跟进新进职工的健康证办理工作、入职培训的制定，实施

4、老员工健康证管理，20日前到期的提醒补办健康证

5、20日前对于吴超整理制定的各制度做一个梳理，拟定颁布的发布下去执行。

**销售月工作总结范文模板15**

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，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

希望大家喜欢服装销售员年总总结模板。

烈日炎炎，我们共青团就业见习之旅实践队——雅格尔卖场见习小队开始真正踏上我们的实践之旅。

——记雅戈尔第一日导购经历

刚到雅格尔的专卖店，负责接待我们的公司主管已经等在店里了，他亲切的接待了我们，问了我们实践的目的与想法，并简要介绍了卖场工作的技巧，使我们受益颇多。紧接着，店里的导购小姐带领我们开始学习各种基本技能。首先是打领带，看她三下两下就打出了漂亮的领带，本以为是很简单的事，但到我们自己打时，才明白没有什么绝对简单的。我们虽说在学了几次后就能打出领带了，但那形状实在是称不上好看啊，只能说“会打”，却不是“打好”。但我们没有轻易放弃，一次又一次，我终于打出漂亮的领带了。接着是如何看各种衬衫，西服的材料以及它们的尺码适合怎样体形的人士，这真的很考验记忆力，我们在导购姐姐说完后又认真记忆了一遍才算真正明白。最后便是正式上班了。

一整天的站着，对顾客说：“欢迎光临雅格尔”。我们很累，但更多的是快乐，因为我们学到了以前所不知道的知识，也体会到了赚钱的艰辛，最重要的是，我们在仓库看到的那句话——拒绝是推销的开始。

微笑，耐心是成功开始销售的关键

雅戈尔卖场实习的第二天，我们终于收到了员工的服装，换上的一瞬间，感觉自己更像一名合格的导购员了。这一天。今天我们收获了成功的喜悦，远远好于昨天的销售状况，我们卖出了一套西服和一些t恤，以及衬衫和裤子。

当时看见有客人来了，便迎了上去，我们微笑着向顾客介绍适合他的衣服，当他需要别的码子时，马上就去换。其实当时是有些不耐的，但我还是努力保持脸上的微笑，耐心的为顾客服务，终于，第一笔生意成功了，我们卖出了一件衬衫。当时，一直站立的疲惫感消失了，第一天销售为零的挫败感也烟消云散了，真的很有成就感。

通过这两天的销售经历，我明白了很多也学到了很多：做事要一定要有耐心，还要保持良好的心态，保持你的微笑，去面对，这样才把事情做好，对任何事都不能心存轻视，要认真对待每一项工作。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工

我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市xx年销售业绩更加兴旺！

xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

XX年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，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今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是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，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。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。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

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。在盐城市场上，虽然网络公司众多，但思科一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？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：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2）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x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，

3）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。

4） 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在第四季度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根本。在第四季度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） 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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）建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5）销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，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。

第一步： 招聘员工

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点 （ 每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能（通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解）

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整（思想积极地为公司服务）

2、具体问题具体分析（首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致）

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

2、让销售人员发展更多新客户，一个月内保证每个销售人员完成与20个未曾有过业务来往的新客户联系，至少有2至4个客户和我们合作，达成双赢的局面

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步 目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大（目标：让思科网络做到苏北互联网的老大）

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l。

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

思科网络——我人生的第二转折点！！

祝愿： 思科网络蒸蒸日上

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**销售月工作总结范文模板16**

回顾这一月来，自己的工作情况，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。我认为自己还一定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，我必须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。学会面对不同的顾客，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，可以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。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。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，通过理论上对自己这一月的工作总结，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，将自己的工作能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，努力接受业务培训，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!

**销售月工作总结范文模板17**

在繁忙的工作中人不知不觉中迎来了4月，回忆这上月的工作过程，作为某某企业的每一名员工，咱们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是某某销售局部的一名个别员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的常识不是很粗通，对新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志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，高标准的恳求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业常识跟专业技能。此外，还要广泛理解全体房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨难，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于4月与某公司进行合资，奇特完成销售工作。在这段时间，某同志踊跃配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的引导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，是为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有进步。

4下旬公司与某某公司配合，这又是公司的一次重大变革和质的奔跑。在此期间主要是针对屋宇的销售。经过之前销售部对房屋实行内部认购等手段的\'铺垫制造出某火爆局势。在销售部，某同志担当销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重跟其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点实现工作。经由一个多月时光的熟悉和懂得，某同志即时进入角色并且娴熟的实现了本人的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的进程中该同道做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都井水不犯河水，无一过错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志始终总结自己的工作教训，及时找出弊端并及早改进。销售部在短短的三个月的时间将二期屋宇全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其余销售部成员的尽力是分不开的。

上个月是有意思的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的4月中将会有新的冲破，新的气象，可能在日益激烈的市场竞争中，占据一席之地。

**销售月工作总结范文模板18**

（一）个人成长

九月，我有幸进入了这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看九月即将成为过去，回顾与同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了，再次到销售的第一线。来的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对DHL、UPS等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。

一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在可以一边学习，一

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