# 销售月度业绩工作总结(合集32篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-04-22

*销售月度业绩工作总结11、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...*

**销售月度业绩工作总结1**

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。

**销售月度业绩工作总结2**

在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

为了迅速融入到这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售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我们店的根本。在以后的工作中建立一个团队，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的.基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

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。

**销售月度业绩工作总结3**

经过11月份的管理工作，虽然业绩不是很好，但让我也有了一点收获，临近年终，我觉得领导让做一个总结非常有必要。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12月份的工作做的更好。

下面我对上月的工作进行简要的总结。在这近一个半月的时间中，经过王总、孔总及销售中心全体员工共同的努力，制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料(新套餐政策，基本网站及各行业网站报价政策等)为即将到来的“疯狂”12月销售旺季打好了基础做好了准备。

团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售中心运行制度，发生撞单实施办法，ERP跟踪客户方法，工作流程，团队文化等。这是我认为公司对我们全体销售做的比较好的方面，但商务一部在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。从销售部门销售业绩上看，我的工作做的是不好的，基本可以说是做的十分的失败。

工作总结

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、新客户的开拓不够(新增电话量太少)，业务增长小，个别业务员的工作责任心、执行力和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

2、销售工作最基本的客户访问量太少。一个月的时间，总体计算十个销售人员平均一天拜访的客户量不到一个。从出访记录上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3、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，不能了解客户的真正想法和意图，对客户给出的问题不能做出迅速的反应。特别是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，本来我们公司过去传统的那种狼性、那种拼劲儿不够。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成良好地工作习惯，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。

市场分析

现在大连做网站的公司虽然很多，但主要的对手也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上都基本属于最好的。当然百度方面就更不用说了，就我们一家。表面上各家公司之间竞争是激烈的，但实质上我们公司无论各方面都是其他公司无法相比的。我们要拿出这份底气来。

我们现在差就差在员工本身的工作劲头上，其他公司的销售能在产品本身不如我们的情况下销售业绩依旧有所保障，只能说明他们的销售是比我们强的，如果我们的销售跟他们的一样，我们的业绩那没话说，无敌了。什么100%增长完全没有问题。

12月份工作计划

1、必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批牛B的销售。

2、建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后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。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的`业务管理办法。销售管理是我现在最头疼的问题，销售人员出勤，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员工在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的责任心。强化员工的执行力，从而提高工作效率。

4、培养他们发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。只有自己问出来的问题自己才能记得住记得牢，我平时再怎么讲碰到问题了一样解决不了。就得他们自己问，我们大家一起解决才行。

5、销售目标。根据下达的任务，把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到各个人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩。

最后总结两点就是：

1、提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队，

2、有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

总之一句话：全力以赴。

**销售月度业绩工作总结4**

一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多地方值得反思，学习;作为一名销售人员，我的工作任务主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，总结，多请教学习，我相信自己会做好，不过这些都需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮助下，不断加强自身建设努力提高，总结起来有下面几个方面。

一、本月--客户5月计划发货250吨，回款30万;实际发货371吨，回款万。--客户计划发货150吨，实际发货376吨;计划回款20万，实际回款60万;合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15-15-15为主，在追肥上面主要推广能26%尿-(因市场原因只能销售一款追肥)。

二、本月从5月6日至5月27日，共计出差22天，主要拜访-----区域等地客户，落实发货回款事宜，本月共开展了5场农民会，6场门店促销，开发二级网点2名;

三、目前---区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象，----等地以低价报价致---区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在积极处理此等事件;目前----客户家中的货物所剩不多，盐都所剩15-15-15为主而且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出一套手续，等处理完市场已经结束，现在正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢?公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，希望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼特别是农业用肥高峰期;大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，但是每个品种库存量较少，大丰马上迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15-15-15，1760送到，五禾丰15-15-15，1800送到(活动支持尿素1600每吨)，现在尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，但是我们还是要脚踏实地，拼尽最后一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，特别--市场，--经理为客户扫除心中担忧，使得客户非常有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨;营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。

**销售月度业绩工作总结5**

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，九月份悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

九月份，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。九月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，九月份后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好（利巴韦林，阿奇霉素颗粒等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

九月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

九月份既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！

九月份依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。十月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！

**销售月度业绩工作总结6**

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!

**销售月度业绩工作总结7**

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。

**销售月度业绩工作总结8**

本人是一名电话销售主管，在这个月的工作中总结了一点成功心得，在这里和大家一起共勉一下，希望对大家以后的工作能有所帮助。

1、首先一定要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，一定要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前一定要练就一口流利的普通话!这样才能让客户听懂你说什么!

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带可以由tele-sales随机应便灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷!但是出单的多少关键在于二点，第一点肯定是你要打电话打得多啦，天道酬勤这句话是一点也不会错的，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务!比如说：今天我跟x总说完了我们这张卡的用途(吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界x家酒店通用，一年有效期)但是我先不告诉这张卡的优惠(免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷)以便下次打电话跟进的时候好留一手;这一招也叫兵不厌诈!等第二次有时间跟x总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且一定要再三强调这些优惠是我们xx总裁在这里特批才有的，一定不要让客户觉得这些优惠很容易得到!

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺;非一日之寒!无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的!

**销售月度业绩工作总结9**

9月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从10月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

9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习。“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，努力学习，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。

10月份我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山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，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，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。

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

**销售月度业绩工作总结10**

办公室11月份共有19项工作，其中重点工作5项，日常工作9项，临时工作5项，分别汇报如下：

1、按集团批复为员工办理医疗保险、按照集团对我公司关于申报医疗保险的批复，办公室及时准备了申报医疗保险的各类资料，并于11月8日向未央区医疗保险经办中心进行了76人的保险申报以及收集照片工作，同时为了保证每一位员工的身份证号码的正确，以便办理医疗保险IC卡，办公室又对参保员工的身份证号码进行了逐一确认。由于公司期间出现人事变动，经过与医保沟通，又以报告的形式将申报人员更改为73人。因为“医保”需先交费才可以使用，所以在12月初公司交纳费用后，员工的“医保本”盖过钢印即可使用，IC卡于缴费后10个工作日发放。

2、按照《细节决定成败》一书的学习安排进行优秀作品评选和演讲比赛、按照《细节决定成败》一书的学习安排进行优秀作品评选和演讲比赛根据集团办字〔20xx〕04号文件关于开展学习《细节决定成败》一书要求，办公室起草印发了现代办字（20xx位43号“关于开展学习《细节决定成败》一书活动的通知”，将本次学习共分为四个阶段开展，11月份进行了优秀作品评选和演讲比赛。

（1）优秀作品评选：本次共收到班组长以上人员心得体会文章36篇。除各部门中层心得文章外，共有30篇参加公司评选活动，初评是由郑斌、赵定军、任恋进行，共选出10篇进入复评，复评由萧总监、李主任、姜总、张总、葛助理进行的，最后评选出了一等奖1名、二等奖2名，三等奖3名，优秀奖4名。

（2）演讲比赛：为将学习《细节决定成败》一书的活动做得更加深入，公司在11月28日晚举办了以《细节决定成败》为主题的第四届演讲比赛，本次演讲比赛在优秀作品评选的基础上，要求各部门以获奖作品为主要内容，各选1派一名共6名选手进行演讲，为保证本次演讲比赛的顺利进行，11月27日下午办公室组织全体选手及主持人进行了彩排，当晚在各部门的支持和配合下演讲比赛顺利进行。同时通过此次演讲比赛，作为组织者我们还应该认识到以下不足：首先没有督促参赛人员认真准备稿件，要求脱稿的但大部分人员都没有做到；其次是在议程和串词上面，没有反复与主持人进行彩排，对于选用新人我们应该承担的辅导责任没有做到位，对她欠缺指导。第三是没有考虑到评委评分时间短，没有将计算器准备到位。

3、按集团年终工作安排，分步落实我公司的各项工作、按集团年终工作安排，终工作安排按集团办字（20xx）08号《关于20xx年年终工作总体安排的通知》精神，办公室起草了印发了我公司20xx年年终考核的工作安排，具体考核项目，落实考核责任人及时间要求，截至目前为止，除对各部门基础管理指标未进行考核外，其他指标的考核均已完成。

4、组织落实员工、导购员、商户老板参加运动会的各项工作、组织落实员工、导购员、为了活跃员工文化生活，增强部门之间员工的沟通与交流，按照文体活动的总体安排，在10月充分准备的基础上，在商管部和保卫部的组织下，11月13日—29日进行了公司员工及导购员的乒乓球比赛。本次乒乓球比赛共有70人参赛，其中公司员工36人、导购员34人，经过17天的激烈比赛所有奖项均已评出。

5、配合做好油漆板材经营区开业的各项工作、配合做好油漆板材经营区开业的各项工作：

（1）前期准备工作完成了抽奖活动，相关表格的编制；恭贺花篮的订购及摆放到位；起草了开业仪式上姜总的讲话稿及开业仪式的议程及主持词（2）做好油漆板材区开业抽奖活动，在各部门的密切配合和大力支持下，所有参与抽奖活动的人员都能克服天气寒冷和雨雪等不利的自然因素，始终坚持在抽奖现场，认真做好每天的奖品2交接工作，做到了帐帐相符、帐实相符，顺利完成了抽奖工作。

本次抽奖活动累计抽奖总额为137857元，其中日抽奖金额62519元；2527日抽奖金额75338元。

共抽出一等奖（小天鹅全自动洗衣机）1个、二等奖（蚕丝被）1个、三等奖（精品蚕丝套件）2个、四等奖（电子秤）7个、五等奖（热水瓶）35个、纪念奖（纸杯）224个。

从抽奖结果来看，销售情况比前期预计的差距较大（元/93万元）。但抽奖促销活动为开业期间提升人气起到了较大的作用，受到了商户和顾客的认可，基本达到预期的目的。

开业期间，除“台湾德一”店面外其他各店面均已开张，其中“都芳”、“来威”、“漆海”、“大光阳”、“中飞世家”、“兔宝宝”等店面的销售情况相对较好。

1、汇总10月份考勤、加班并发放工资①10月份发放工资合计元，加班工资元。

②10月份为76名员工缴纳养老保险、失业保险和工伤保险共计元。

其中个人部分元，单位部分12687元。

2、将制度进行汇总并补充修订完善从制度的可行性、规范性、配套性等方面作了进一步的完善，本月主要对各体系的制度，并按统一标准做了详细、规范的整理并定稿，待装订成册后报领导审核。

3、全力配合商管部集中收款工作，做好协调及车辆安排等工作为保证商管部集中收款做好后勤服务工作：

①安排办公室前台接待引导商户进行缴款；

②收款高峰期为加班的收款小组员工安排好晚餐；

③确保资金安全及时出车将款项送抵银行，共出车30余次。

4、开始进行年终文艺节目的组织3根据集团文件要求，集团年终大会文艺节目是年终各项工作重点之一，各公司必须高度重视，提早安排、保证节目质量。办公室接到文件后便开始策划本次文艺节目，在思路较为成熟后，召集公司文艺骨干进行讨论，并将所定节目和参与人员以通知形式印发至各部门，征询各部门意见。现已按集团要求将5个节目全部落实到位，节目排练正常开展。

5、组织办公室人员进行业务知识培训为提高办公室人员的管理水平和个人素养，开拓员工思路，11月2日—11月23日组织办公室全体人员利用中午和晚上时间进行内部培训，学习了余世维《赢在执行》的全部课程，本次培训共进行6课时，到目前为止办公室按公司要求已完成了全年培训课时。

6、履行监督检查工作职责，11月份情况如下

（1）实施各部门主管以上人员参与的对出勤、工作纪律及着装规范的检查为了提高员工的工作执行力，全面推进各项规章制度的贯彻和落实，达到管理工作的制度化、规范化、科学化，根据公司具体工作实际及要求，办公室起草了《行政综合检查制度》（试行稿），按照制度要求，11月22日—24日组织公司主管人员对各部门进行检查，对发现的问题以通报形式印发各部门，并按处罚标准对出现的问题对部门进行了处罚。

（2）对各部门值班情况进行检查按照《值班工作制度》要求，办公室分别对午间值班检查2次、夜间值班检查3次，通过检查认为各部门都能较好遵守值班纪律，履行值班工作职责，但同时也发现有个别员工脱岗和值班睡觉现象。

（3）11月16日和28日对各部门月度工作进行督办，整体情况良好。

7、整理、建立20xx年至20xx年保险缴纳情况的个人台账以及汇总台账因我公司个人社保缴费情况复杂，导致个人缴费在管理上出现漏洞，10月份与财务部核对保险缴纳帐务时出现了种种问题。为规范管理11月办公室就原4保险台账中存在的不合理的地方进行了完善，经过近5天的努力，目前的社保缴纳个人台账已能全面客观地反映员工缴费情况以及欠费情况。

8、进行员工社保缴纳情况的调查，规范我公司保险管理体系为了规范员工社保关系的管理，办公室于11月初共发《参保情况调查单》76份，共收回76份。调查情况具体统计情况如下

（1）在前单位已参保，并已办理转移手续的共计8人；

（2）在前单位已参保，暂未办理转移手续的共计8人，其中需要转移的7人；

（3）前单位与我公司同时缴纳保险的员工1人，已告知其将原单位缴纳证明交至办公室办理停缴退费手续，公司将于12月起停止交纳公司参保险种；

（4）1人要求转移至东区缴纳保险，公司将于12月起停止交纳；

（5）58人直接在我单位参保。

截至目前，需转移的7人中已有6人领取办公室下发的《社保转移介绍信》办理转移手续。另外一人要求在20xx年再办理转移。缴纳重复人员已将原单位缴纳证明、个人申请以及身份证、户口本复印件交至办公室，办公室将在办理12月份保险时申请其在重复期间的个人保险退费手续。

9、积极做好通讯稿件的收集上报工作，本月共在《大明宫报》投稿11篇，发表5篇；另外，对1～11月份在《大明宫报》发表的稿件进行了统计，共刊登稿件43篇。

1、组织公司员工进行体检；根据集团办字[20xx]06号文件《关于组织员工检查身体的通知》的文件精神和要求，办公室于11月14日～16日分三批组织公司179名员工进行了体检，为保证本次体检的顺利进行，办公室在每次体检的前一天下午组织全部体检人员召开会议，明确要求、明确纪律，在各部门的支持和员工的配合下，本次体5检顺利完成，体检结果于12月6日前全部到位。

2、配合团市委做好“青春、为创卫添彩”主题活动的相关现场工作。

3、顺利完成了“工会经费”交纳代码的申请、审批工作，保证了地税的按时申报。

4、申报“陕西省绿色建材大卖场”；根据集团领导批示，于11月5日和“陕西省消费者协会”联系填写了相关申报表格，现已办理完毕并将奖牌领回，其余相关杂志于12月初拿回来。

**销售月度业绩工作总结11**

汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

1.更快的适应社会，增强自身的素质学习的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2.了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能。

3.了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4.通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

：XX年6月2日——6月28日

：xx

：销售部维修部财务部综合办公室销售部职员：经理：xxx销售顾问：xxx信息员：xxx

1.掌握xx的销售流程。

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习的经验。

3.学会运用相应的销售技巧。

4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5.真正了解“4s店”的含义。

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交——交车——售后跟踪

接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

**销售月度业绩工作总结12**

今年实际完成销售量为5000万，其中xx2000万，xx1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

xx常规产品比去年有所下降，xx增长较快，xx相比去年有少量增长；但xx销售不够理想（计划是在xxxx万左右），xx（xx1000以上）销售量很少，xx有少量增幅。

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

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xxx客户的xx，xxx客户的xx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xxx、xxx、xxx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，xxx、xxx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。

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，xxx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。

我们xx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xx州乃至xx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最大化。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、定期检查计划或方案执行一段时期后，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。

**销售月度业绩工作总结13**

时间的步伐带走了这半年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。20xx年XX月目业绩总结公司新季度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作；x月份进行、x号楼的交房工作，并与策划部xx老师沟通项目尾房的销售方案，针对尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，x月份分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高房产的美誉度，充实文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。

3、x月份的代理费拖欠情况严重。

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位。

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

1、希望能顺利收盘并结清账目。

2、收集城的数据，为星l城培训销售人员，在新年期间做好城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

**销售月度业绩工作总结14**

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20\_\_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二、20\_\_年工作计划

在明年的工作计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，高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售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管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3、提高人员的素质、业务能力

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、建立新的销售模式与渠道

把握好制定好保险与装潢的\'销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5、顾全大局服从公司战略

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展。

三、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20\_\_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20\_\_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。

**销售月度业绩工作总结15**

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的工作总结如下：

\_月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢\_\_，\_\_的帮忙，没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。以下是我对这个月工作的总结：

1、首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2、其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻意不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他们在不是很忙。有的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3、再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4、对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5、但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

**销售月度业绩工作总结16**

时间不知不觉就过去了一年，一晃我来公司已经一年多了。回忆这一年多的时间里，我经历了一生中最大的变化，那就是我从一个学生走向了社会。在我的生命里再也没有“学生”这个称呼了。这个过程中，公司给了我很大的帮助与支持，让我有机会成长。

回望20xx年，是我成长的一年，在公司给我提供的工作平台上，认真的完成公司领导交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断地学习新知识，把公司的利益放在个人的利益之上，事事以公司利益为首，然而我资历尚浅，我的能力有待加强与学习。我的业务知识还要学的东西很多。但我相信通过我自己的努力，成为一个优秀的业务员不只是一个梦想。

记得五月份的时候，我带领客户区总公司提车，再回去的路上，由于我自己的粗心大意，让公司无故遭受了不必要的损失，这一点让我深感愧疚，同时他也让我记得，做什么事都要细心，考虑事情要全面。

20xx年，我通过一年的学习与工作，发现自身有很多的不足： 首先，我的销售技能不强，作为一个销售人员，这是一个致命的缺点，因为销售人员的本职工作就是销售。如果这一点都做不好，那就不配作为一名销售人员。所以，20xx年最主要的任务就是要提高自己的销售技能，实现销售业绩一个质的飞跃，为公司创造更大的利润。

20xx年还有一件比较重要的任务就是提高自己的自制能力。销售工作是一个有大量业余时间的职业，我要充分利用这些业余时间来提高自己的专业知识技能。从而来提高自己的销售技能。利用这些业余时间可以学习和充实自己。响应公司的号召，多学习业务知识的同时学习财务知识，把自己变成一个多功能型人才。这样的人才才是公司需要的人才。才能为公司创造更大的利润，为自己创造更大的发展空间。

今年，我将一如既往的按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力全面开展20xx年度的工作，先制定工作计划如下：

1、 加强老客户的销售跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。

2、 开拓视野，丰富知识。采取多样化形式的销售方式，不断加强业务方面的学习、多看书、上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式、方法。

3、 每月应该尽最大努力完成销售目标，从而在努力中学习与进步。

4、一周一小结，每月一大结。总结工作上的失误并及时改正。

5、 多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，做到不流失每一个潜在客户。

6、 在公司销售目标的前提下，自己给自己一个新的销售目标，这样给自己更大的动力去学习与进步，更好地完成公司的目标。

公司建议：我认为销售人员在做好本职工作的同时，作为公司也应该给予帮助与支持，销售人员在外出拓展业务的时候公司应该给予支持：比如业务员外出拓展业务的花费问题公司应该给予定额的补助（现在公司的政策是实报实销。可是这是要有发票的，但是在一些小的县城，很多花销根本就没有发票，有时候连个收据都没有，虽然钱不是很多，但是日积月累也是一笔不小的花销，如果得不到补偿，就会慢慢打消业务员的积极性），这样就能大大的刺激业务员的外出拓展业务的积极性，提高业务员的业绩，使公司业务员双方都能互利。

还有就是公司外出业务员的管理问题，可以效仿其他公司的作法，每天让外出业务员用当地座机打电话到公司报到。

最后，感谢公司领导和全体同事在这一年中对我的工作上给予大力的支持与帮助，在此表示深深的谢意！谢谢！

**销售月度业绩工作总结17**

六月份眨眼间就已经过去，经过这一个月的辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年6月本月下滑严重店铺：江三16910元下降30%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：

1.超市合同到期撤场商铺较多;2进店客流较少;3.连单率降低;4.畅销款七分裤货品到货未及时。同比上升店铺泰二12%，泰一6%，扬四3%，本月本区域总计完成170839元，达标79%。

2.跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低(主要部分顾客觉的价格还是高)。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3.对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4.针对泰州二店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

**销售月度业绩工作总结18**

20xx年的电话销售工作结束了，我想我应当为自我过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我此刻越来越强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应当是我继续坚持的东西，在生活上头继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不期望自我会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自我能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自我的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是能够改变的，我十分清楚在工作当中要做到哪些，一年来我进取的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上头没有什么捷径可走，可是我们能够让自我工作本事得到提高，我愿意花时间去让自我很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自我来到X那里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自我还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自我实现了很多价值，我会继续加油努力的。

一点电话销售，我一共拨打了XX个电话，其中有效客户X\_，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是十分的出众，可是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些十分的不简单，我只想让自我坚持下去，在可持续的提高，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，可是这也是我哦内心最真实的想法。

我想在工作上头积累足够的经验，让自我提高了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自我的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我提高的标准。

**销售月度业绩工作总结19**

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！

**销售月度业绩工作总结20**

20xx年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会是当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽!我要求我的员工，尊重自己的计划!

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：

1、销售计划与行动

2、来电信息跟踪

3、清欠计划与推进

4、售后服务流水账

5、销售回款流水账。

每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情!《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态!

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关!然而还有一个方面的事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来!开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容!

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少!碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。20xx年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

写了这里，回头看看不知所云，不知道合不合书写的格式，最后我引用我手下一员大将的思想工作总结的一句话结束本述职报告：

20xx年，工作要很靠谱，杜绝浮躁。

20xx年，工作要非常专注，绝不不扯淡。

20xx年，要绝对给力，确保工作生活大踏步向前。

**销售月度业绩工作总结21**

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。

**销售月度业绩工作总结22**

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

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