# 销售直播工作总结范文(通用16篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-05-25

*销售直播工作总结范文1每节数学作业都很多，为了不耽误学生的时间，就不再进行直播了，及时在家校本布置作业，大部分同学在规定的时间都能上交，我会及时批阅，一一回复问题所在，快的学生会把改错再发过来让我检查，我很欣慰，还有个别同学一直不交作业，也...*

**销售直播工作总结范文1**

每节数学作业都很多，为了不耽误学生的时间，就不再进行直播了，及时在家校本布置作业，大部分同学在规定的时间都能上交，我会及时批阅，一一回复问题所在，快的学生会把改错再发过来让我检查，我很欣慰，还有个别同学一直不交作业，也许确实不会，也许对这门课彻底放弃了。为了鼓励他们，还有作业中的共性问题，每天的知识点总结，我在另一个群给他们用图片和语音讲解，方便他们随时听讲，告诉他们不要流于形式，重在质量。相信有心的同学会有进步，这样就和在学校的步伐基本一致了。今天的作业稍有难度，应交40人，已交32人，还缺8人，比前几天稍差一些。由于自己能力有限，在学生学习，作业这方面还有好的建议向大家指教。

最后，我会砥砺前行，希望疫情早日结束，让我们再聚校园。

自己从xx年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止年月日，年完成销售额元，完成全年销售任务的 %，货款回笼率为 %，销售单价比去年下降了 %，销售额和货款回笼率比去年同期下降了 %和 %。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;努力完成销售管理办法中的各项要求;负责严格执行产品的出库手续;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，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，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、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，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。例如：、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约吨、重晶石吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的YHWS-/型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样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，所以业务员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，严格按照厂制定销售服务承诺执行，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承诺，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。

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，对厂生产的产品的用途、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、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如KV避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

20X年即将过去，来国美电器入职已有3个多月的时间中，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。

我是今年9月份入职国美电器咸宁一店的，我是没有电器营销经验的，仅凭对销售工作的热情，在主任和同事的帮助下很快的适应这个团队。我的工作岗位是三洋彩电专职营业员，明确我的工作职责是：

(1)通过自己的商品知识、服务技巧完成上级分部和主任下达的每月、每周、每日的销售任务。

(2)负责协助彩电主任对所辖区域促销员进行管理，以达成销售任务及主推任务为目标。

(3)有责任督促促销员、临时促销员执行公司的各项销售政策等，对促销员、临时促销员有损企业信誉的言行有制止、检举、上报的义务。

(4)根据所辖区域及临近区域促销员缺岗的情况及时补岗，保证在各区域范围内每一位顾客都能得到优质的服务。

(5)严格按照分部价格指令书执行，杜绝违规操作。

(6)根据主任的指令，完成下市淘汰机型，滞销商品，样机及残次销售任务。

(7)负责本区域的卫生、样机(包括样机卡、功能卡、价签)展台和卖场、美化布置的维护，确保本区域各项指标符合公司的相关规定。

(8)接受公司的培训，并严格遵守公司的各项规章制度，言行标准、服务规范等，主动热情地接待每一位顾客，为顾客讲解商品性能、包修须知，解答顾客需要了解地问题。

(9)对领导分配的售后服务，出店宣传等工作坚决执行。

回顾这三个月的工作情况，我遵照我的工作职责，基本完成了一定的销售量，并且在同事的帮助下学习到很多彩电销售的知识和技能。也协助主任完成了一些本科的工作任务，得到大家的认可!但是自己毕竟是销售行业的新手，仍存在很多不足。例如：

(1)销售知识技能上有待提高

(2)不能百分百完成销售任务

(3)协助主任管理工作上还有待进步等等

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量。我常常告戒自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。

我总是非常留意本卖场其他品牌每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。我非常注意听其他促销员是怎么卖电视的，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。家电行业产品换代很快，尤其是彩电，从普通显象管电视发展到数字纯平电视，再到数字高清时代，现在是平板电视逐步化，只有短短两年多时间，彩电品牌十多家，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

对于20X年，我算是交了一份合格的答卷，商场如战场，在变幻莫测的家电行业里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成我20X年的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结。

**销售直播工作总结范文2**

近日来，各大电商平台乃至社交平台都被“双十一”直播席卷，以目前电商发展形态来看，直播渐渐成为了企业营销的一门“必修课”，众多企业和商家纷纷做直播带货的新尝试。

但机遇并不意味着“赶趟儿”就可以获得成功。虽然直播电商确实能够给众企业和商家带来更多的流量，但是大家首先要面对的一个难题就是如何做好直播电商。这里给大家总结了一些直播带货小技巧，希望能够为刚接触电商直播的人提供一个参考。

在看直播的时候，用户第一眼看到的就是直播封面，如果封面内容杂乱无章，很多用户可能直接滑到下一个直播间了。直播封面对整个视频有着至关重要的作用，封面就应该打造成视觉冲击力强并能简短有力地向用户们展示本期直播内容的，或者能够引发用户联想和好奇心的，同时也要跟直播内容有一定关联的内容。

需要注意的是，直播封面要符合平台规则，不要违规，这样优质的封面才能获得更多的流量和播放。

以主播的性格、才艺、颜值等特征为基础，商家结合直播定位来打造一个具有明显差异化的人设，毕竟与众不同才能让更多人在这么多主播中记住你。

另外，主播也要对产品有一定的了解，并具备专业的带货能力，毕竟不是每一个人来观看带货直播都会下单购买，主播要做的就是展示产品的亮点，戳到能够让他们购买的点，这背后需要的是成熟的销售技巧。

由于不同的直播平台都有不同的直播规则和玩法，商家和企业要做的就是选一个合适的直播平台，但电商直播平台那么多，怎么选呢？这里以欢拓云直播为例，给大家一个参考标准。

（1）要有包含特价、优惠券、限时秒杀、拼团等热门电商促销活动玩法的；

（2）邀请卡、分销红包奖励、开播提醒、社群传播等刺激用户分享转发，快速激活用户的；

（3）美颜特效、购物车等功能，增强用户观看体验和购物体验；

（4）订单统计、佣金统计、用户画像等数据助力商家打磨更优质的直播方案；

（5）选完直播平台之后，就要对直播间进行布置了。其中包括直播间设备（要根据具体的产品来进行调节）以及灯光布置，比如灯色、灯照的位置等都可以根据产品来进行调整。

每一场电商直播结束之后，商家或企业都要立刻组织直播团队进行数据复盘，数据包括点赞数、评论数、转发数、直播涨粉数、订单数等，再根据这些数据进行细化，最后与之前的直播数据进行横向纵向对比，发现其中不足与亮点，以为下一次直播方案调整做准备。

上面5个电商直播带货技巧对于新手来说比较有用，但在日积月累的直播带货中，商家也要不断地总结出适合自己的带货技巧，毕竟电商直播带货这个市场的前景发展还是很大的。

**销售直播工作总结范文3**

本次培训以提升电商创业人员电商应用能力为目标、以直播带货为主题，邀请实战经验丰富的讲师，结合朗县实际情况，围绕短视频账号养成、短视频变现、新手直播从0到1快速突破冷启动、直播话术、直播带货的前期准备等内容，通过边讲解边操作的模式，为学员们做了深入分享，使大家能快速吸收课堂知识并用于实践。

直播行业的飞速发展，使其成为创业致富的红海，既有无限的机遇和潜力，也充满了困难与挑战。由于缺乏专业知识和相关平台操作技巧，不懂行业规范和运营方式方法，朗县电商直播发展一直相对滞后。

此次培训，不仅使学员们了解了电商直播的相关理论、政策法规，还通过实践操作、交流探讨、即时反馈，提升了学员们的实战能力，进一步将电商直播带入基层、引向深入，为切实推动朗县电商发展、带动群众增收致富奠定坚实基础。

**销售直播工作总结范文4**

时间飞逝，转眼间。\_\_年已悄然结束了，在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

一、存在的不足

2.在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3.缺乏工作经验

4.为什么我们的商品没有形成销售：

因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化。

5.在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

总之，用一段话概括：工作条理不够清晰；对流程不够熟悉；工作不够精细化；工作方式不够灵活；缺乏工作经验；缺乏平时工作的知识总结

二、今年公司要开拓大领域

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

以下是我今年提高地方：要提高工作的主动性；工作要注重结果；今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成；把握一切学习的机会，平时要做总结；多看，多学习，多做

三、\_\_年的工作目标

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是\_\_\_\_件货，人件利润\_\_元，年收入\_\_万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，(月销售额达到\_\_x件)这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

**销售直播工作总结范文5**

20xx年1月12日，参加了《国家职业技能标准与职业教育专业教学标准联动开发机制》培训，主要学习了国家职业分类（主要从目的性、社会性、技术性、稳定性、规范性、群体性六个方面了解职业基本特征）、职业技能标准、专业技能标准（职业标准与专业教学标准之间，各自独立，服务于不同主体；目标指向和开发路径一致；适用对象的区别与连续；反应与被反应，是一种互动关系）以及标准联动开发探索。

连续三天的培训，让我了解了电商专业职业教育发展现状，电子商务专业变成电子商务类，贯穿职业教育中高本；构建了电子商务专业中高本衔接的人才培养框架，打通了电子商务职业教育上升通道；通过老师对大量数据的分析，了解到电子商务专业体量已经很大，各类职业教育集团像成立，电子商务装也建设实践产教融合。由于国家政策导向、现实社会的需求、学校发展需要，所以需要实现课程体系与职业岗位对接、课程内容与工作任务对接、教学过程与工作过程对接、课程评价与社会评价对接。

通过培训还了解了一场真实的直播前准备的内容有哪些，比如市场调研、团队搭建、选品准备、促销设计、场地准备、流程设计、话术设计、直播后台设置、短视频推广等。这些知识点和技能点都是完成某一岗位任务做需要的。而一场优秀的直播要通过短视频预热、直播间封面和标题引导、抖音等视频APP宣传等方式进行流量的获取；在直播中主播要具备引导力、感染力，把握节奏、提炼卖点、运用优秀的话术；其中要通过系统的培训进行脚本和话术的学习，学会控制节奏、带动氛围的能力，并能够在互动中活跃粉丝的氛围，带动抢购促单。

**销售直播工作总结范文6**

此次活动中，华润万家商业有限公司通过“万家会员”APP线上销售额突破1000万元。青云印象汇通过“印享星”APP线上销售额达到500多万元。王府井购物中心通过“王府井云购直播间”“抖音直播带货”，销售额突破300万元，直播间人流量1581576人次，成交订单数5037笔，浩山生鲜通过微信群直播和抖音直播的方式，线上销售额达到280万元。

“通过此次活动，不仅可以让市民朋友低价购买到优质实惠的江西特色商品，而且还加大了江西特色产品及江西各地名优产品的影响力。”青云谱区商务局局长周玮表示。

**销售直播工作总结范文7**

时间过得真快， 转眼来到公司已经近两个月 了。 我的工作岗位是电子商务运营专员。 试用期间我学到了很多东西， 积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。 在各位领导和同事的帮助下， 我不断地学习和提升自己的工作能力， 本着对工作认真负责精益求精的态度， 认真地完成了自己所承担的各项工作， 工作能力得到了提升， 为今后更好的工作打下了基础， 以下是对我个人工作的总结。

1、 了解公司概况。 从 8 月 6 日开始进入公司上班， 因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的， 所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况， 完成公司下发的学习任务， 掌握办公所需的应知应会。 通过学习系统里面的学习任务， 公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、 通过日常工作的学习和积累， 我对电商运营有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作， 公司所有的一切对于我来说， 既新鲜也处处存在挑战。 期间， 工作体验并不轻松， 前期感到手足无措， 电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题， 在工作过程也是边学习边实践， 所以使得有些工作实行下来时间比较长、 进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处， 我会通过不断地请教和学习， 尽快完成任务。

3、 统计每日线上销售数据， 及时了解全区各分公司的销售进度， 了解各公司、 各品牌销售上升或下降的原因。

4、 同事关系相处的非常融洽， 但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因， 除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少， 有时候工作实行也会受到影响， 以后我会注意这方面的问题， 增加相互的沟通。从入职第一天起到公司已经有两个月 的时间了， 对于现在的岗位处境还是比较满意。 刚进入公司的之前对电子商务了解比较少， 所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。 这两个月 来对于运营水平有了一定的提高， 能力得到进一步的提升。 经过两个月 自身的努力和同事们的帮助， 我对工作有了较好的处理能力， 熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可； 同时更加清楚自己工作的定位， 公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。

看到公司迅速发展， 我深感自豪， 也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作， 为公司创造价值， 同公司一起展望美好的未来， 为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

**销售直播工作总结范文8**

随着直播成为电商的“标配”，直播带货也就会成为商家的日常。

虽然直播电商已然成为电商新常态，但在快速发展的过程中，电商直播带货问题频发。在20\_上半年，货不对板、产品售假、商品质量差、虚假促销、退换货难、退款难等都是消费者投诉较多的问题，而涉及到这些问题的平台包括抖音、快手、淘宝直播等。

在经过上半年监管部门和直播平台的协同合作，电商直播迎来了规范化发展。那么在20\_上半年，电商直播的发展情况又是怎样的呢？

同时《报告》显示，20\_-20\_年用户规模分别为亿人、亿人、亿人，预计20\_年全年用户规模达亿人，同比增速从20\_年的增长下滑至增长。

虽然直播电商的用户规模和渗透率的增速下滑，但电商直播市场的发展前景广阔，除了淘宝、抖音、快手、京东等直播平台，微信的小程序直播、视频号直播也同样值得期待，毕竟微信直播比前几个直播平台起步要晚，但在12亿日活用户的背景下，微信直播做电商也是指日可待的。

**销售直播工作总结范文9**

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，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南\_\_新型建材有限公司的一名新员工。

这一年可能是我步入社会最艰难的一年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

一、产品化

二、产品报价的灵活性

刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据excel做一个很正式的报价。

3.论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

4.逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

**销售直播工作总结范文10**

日前，为期五天的玲珑成校太湖源校区20\_年双证制成人高中班直播带货电商营销培训结束。60余位学员参加培训并通过考核取得证书。

此次培训以线下授课为主，线上自学为辅。采用“理论加实操”相结合模式。课程以淘宝、微信、快手、抖音等平台为例，围绕直播内容打造、短视频剪辑、拍摄制作、引流技巧、开播筹备等，内容充实，实用性强。通过现场演练，让学员们快速进入状态，对所学内容有了更深的了解。

直播带货培训，不仅让学员们了解到一些当今电商的新模式新方向，更重要的是打开了他们的思维模式，开阔了他们的营销眼界，学员们表示要以此次技能培训为起点，在学好文化课的同时掌握电商营销技能，将自己打造成有文化、懂技能、会创业的新时代新型农民，为家乡农产品和旅游产品代言，让更多的人了解农旅资源丰富的太湖源。

此次培训，为太湖源青年和新农人提供了一次很好的充电赋能机会，进一步激发激励他们的创新创业热情。直播带货培训，为学员创新创业赋能。

**销售直播工作总结范文11**

培训人员用通俗易懂的语言向学员们传授了带货意向确定、直播平台选择、账号申请、作品录制、直播话术、直播注意事项等直播带货知识，并实际操作亲自示范，让学员集思广益积极主动参与，整个培训过\_正做到了即严肃认真又气氛活跃。学员彭文娟如是说：“我从事直播带货差不多三年了，直播带货发展速度很快，知识和技术快速更新，通过参加此次培训,我学习到了很多新知识,回去以后，我要好好整理，把学到的知识运用到自己的直播过程中，争取能为家乡农特产品的发展贡献自己的一份力量。”

**销售直播工作总结范文12**

为办好此次“直播带货”，直播前，万源农商银行领导班子多次专题研究部署“直播带货”工作，主动带队走访对接辖内农户、商户、中小微企业惠民助农超市，甄选包括旧院黑鸡、黑鸡蛋、富硒茶、高山岩豆、树花菜等10款极具万源特色的农特产品，并由万源农商银行给予适度资金补贴，各方补贴资金达到9万余元，为客户争取最优惠的直播价格。在全行范围内组织选拔优秀员工为带货主播，并全流程指导直播带货工作。同时，各业务部室紧密配合惠民助农超市，做好内外协调沟通，全行干部员工通过朋友圈、抖音、微信群、QQ群等渠道转发广泛开展活动预热，营造浓厚的宣传氛围，汇集各方力量助力万源特色农产品销售。

直播结束后，惠生活平台的企业、商户、农户自发为万源农商银行点赞，纷纷感谢万源农商银行帮助他们解决了销售难题，交口称赞万源农商银行“不愧是四川人民自己的银行”。

此次直播带货活动，是万源农商银行认真贯彻落实各级关于助力乡村振兴、助企纾困解难、支持革命老区振兴发展工作部署和工作要求，探索“银行+电商+直播”公益创新模式，深度支持和服务地方经济社会发展的一次有益尝试。不仅为万源优质农特产品拓宽了销售渠道，也为当地农户、个体工商户、中小微企业带来实实在在的好处，同时也打造了可持续的助农惠民金融服务模式，取得了多赢效果。

下一步，万源农商银行将认真践行地方金融主力军银行的责任担当，进一步创新金融服务模式，加大信贷资源倾斜力度，持续提升金融服务水平，为助力万源市实现全面乡村振兴和地方经济社会高质量发展贡献新的更大力量。

**销售直播工作总结范文13**

在繁忙的工作中不知不觉又过去了半年，回顾这半年的工作历程，也让我收获很多，还记得刚刚离开学校步入社会的时候，怀着无比激动与些许忐忑的心情走出我人生的第一步。这一步往往也是最重要的一步，像许多人一样，我们在职场中摸索着前进，让自己充实让自己去学习，没有任何经验的我们比别人更多了一份艰难，但是路往往是自己走出来的，凭着自己对生活的热情与对工作的向往最后成为济南凯诺新型建材有限公司的一名新员工。这半年可能是我步入社会最艰难的半年，因为不管人生阅历与工作经验，可以说我几乎是零，但是公司对我始终不放弃，而是给予更多的鼓励与支持，让我自己学会前进，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道自己的工作应该从哪里着手，整天过着令人担忧的生活，但是经过公司对我的帮助慢慢学会了从哪里着手，怎么去做好电子商务，对于怎么做，如何做也有了全新的解释，下面把这一年的工作做出总结：

二：（产品报价的灵活性）等熟悉了产品本身的性能之后，其实报价看似简单，其实里面学问很多，刚开始我完全不知道怎么去报价格，一下子就被客户问住了，不了解价格怎么构成，也与自己的业务不熟悉有关系，这样子总感觉与客户之间找不到话说，经过公司的技术人员指导，懂得怎么去报价，怎么去分析价格的组成，懂得关于价格的问题怎么与客户去沟通，价格怎么波动，施工费怎么算包含哪些东西，怎么根据ExCEL做一个很正式的报价。

（3）论坛法，去有关的商业论坛，那些里面有很多谈论关于有关类似产品的提问，去那里介绍公司，从而推销自己的公司，通过自己的博客，聊天工具去宣传自己的公司。

（4）逆向法，我们是做建材市场的，想想用我们这个产品的行业，与他们建立关系，也是迈向市场的一步，像一些保温公司，房地产公司，建筑公司，或者施工的个人，都是我们产品的适用对象，从这里着手，从而有机会寻找我们的经销商，像他们推销应该也是个不错的选择。

四：工作中处理客户的条理性：

网上找业务，我自认为我的工作上手还比较快，有条理，我制定了图片说明的报价文档，这样子发给客户的时候比较方便，对于客户，我把联系过的客户集中归纳在ExCEL文档，作为客户管理系统，对产品的分析，不同的报价，客户的类型与需求，客户的来历与电话，项目的情况等做出登记，因为我们是做工程的不同于别的行业，说不定这次打过电话之后很久就不联系了，也说不定突然那一天再联系，这样子也算对客户的尊重，等再打电话的时候自己知道这是哪个客户等，我想对于客户归档是件很重要的事情，就像一些代理商的档案也一样，对于代理商的协议价格等，每个代理商出货的情况，出货的价格，运费，汇款情况都要做好档案登记，做到心中有数。

五：与公司内部人员合作的重要性，怎么样与工厂的员工配合与工地上的施工员配合都是件很重要的事情，从合同—备货单—生产单—出库单—物流—收货人收货，等等这些环节都要注意链接，注意出货的数量，生产出货的型号，按时按质按量把货送到收货人手里，出过多少货，每个项目用过多少货，每种产品用过多少，都应该建立档案归档，做到心中有数。对于山西那个客户就是因为彼此之间的衔接出现了问题，最后弄的大家都挺不愉快，所以过程与流程配合都是需要我们注意的。

六：产品的市场分析：

（1）市场需求分析，现在做我们这个行业这个产品的也不是一家两家了，但是对于市场还是没有饱和，从原来的瓷砖到现在的仿砖应该是市场的一个重大转变因为瓷砖劣势的出现，保温的兴起，国家节能的倡导，为我们的产品提供了较好的市场竞争机会，所以市场的力量还是很大的，怎么样去开拓这个市场，我们全体员工不管从自己的自身问题与公司的问题都应该全面着手。

（2）竞争对手与价格分析，现在市场上做这个东西一般人们熟知的也就是xxxxxx、xxxxxx、xxxxxx、xxxxxx、xxxxxx等等，所以市场的竞争是相当激烈的，可能别人的工艺不如咱们成熟，但是竞争的条件是很多面的，我们有我们的优势，但是我们也有劣势，像我们的价格可能比别人家的高，市场关系不如别人成熟，人脉没有别人广阔，队伍不全，技术人员缺乏，其实技术人员不光要技术上很精通，对待每一个客户怎么走进他们的圈子，怎么去交谈，怎么去建立关系都是我们应该学习的，我想都是我们要考虑的问题。所以怎么用我们的优势去抵抗别人的劣势，去捕捉市场这很重要。

七：20xx年区域工作瞎想以及个人与公司出现的问题：

总结半年年来的工作，自己的工作中也存在不少的问题，可能时间长了也会出现懒惰的习惯，有的信息没有及时更新，有的项目没有更好的去跟进，对待某些客户态度说话方面也有少些问题，这些都是有待于向其他的业务员或同行学习，20xx年计划在去年的工作基础上取长补短，重点做好以下几个方面

（1）依据区域销售情况与市场的情况，自己将计划主要放在了北方与沿海的沿边城市。

**销售直播工作总结范文14**

分公司是个整体，仅有充分发挥每个成员的进取性，才能。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。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。经过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

不知不觉中我已在公司工作将近二年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段时刻，中和花园的初建到现在的将近全部售出。回顾近二年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。我的工作岗位是负责现金收付、银行结算、原始凭证的整理及有价证券的保管等。刚开始的时候，我认为工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行、开开收据等事务性工作，但是当我真正投入工作后，我才知道，我对工作认识和了解是错误的，出纳工作不尽责任重大而且需要有一定的专业知识才能掌握。就对一年的售房收银工作来说，虽然工作圆满结束，但也有一定的失误和不足之处。现将一年工作情况总结如下：

完成中和花园商铺的收款工作累计收款多少元？车位销售多少个，累计回收款项多少多少钱？配合财务部办理发票发放多少份？中和花园办理房产证多少每月20号对当月销售情况总结，协助财务部完成xxx每月一次统计报表的任务。

根据一年工作总结以下几条：

1、对售楼人员填写的签约价格单一定要根据公司下达的销售价格表认真复核，还要针对姓名、房号、首付款金额以及合同签约期限进行一一核对，如有出入，立即和销售人员联系。

2、对于特别优惠客户，要有优惠单（公司领导签字）方可优惠，否则以正常价出售。

3、根据以往经验，有个别客户在交付款时，不能一次性缴清签合同者，我们不可开具公司收据，以免招来不必要的麻烦，应打临时收条，收条上只注明暂收现金金额。

4、为了保证公司的财产安全，在收到现金时要及时送存公司银行账户，大额现金要有两人送存银行。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够。回顾一年的工作经历，虽然勉强可以应付工作要求，但是对于一些突发情况处理情况不得当，理论知识、专业知识等以渐渐不能适应新的个人要求。

2、个人情绪化。在工作较累的时候，有过松弛思想、消极情绪、减低了工作效率和质量。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养高层次的追求，必须通过对财务工作制度、国家法律法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

2、增强大局观念，转变工作作风，努力克服个人的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做的更好。

20xx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，取得了不俗的业绩，我坚信在新的一年中公司将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

自己从事销售工作已经将近二十个年头了，几年来在公司领导的带领和帮助下，加之全体同事的共同努力，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，顺利地把公司交给的兔肉、兔皮销售工作圆满完成。

现将从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 销售工作主要职责是千方百计的完成销售任务，并及时催回货款，

积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，对工作具有较高的敬

业精神和高度的主人翁责任感，完成领导交办的其它工作。

二、 工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都

一视同仁。对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，

一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、要求，力争在要求

的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并充实完善。

三、 认真学习我公司产品及生产工艺的知识，依据客户需求为客户提供

满意的产品。

四、 销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，在接到客

户投诉时，首先要作出口头承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，

制定应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

由于市场萎缩，同行竞争激烈且价格下滑，应认真考察并综合市场行情及市场的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，为公司创造更大的利润。

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!

**销售直播工作总结范文15**

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!

今年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。我对于彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这一年的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。以下是今年的化妆品销售工作总结。

我进入公司后，在公司内部理解到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

**销售直播工作总结范文16**

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。可是更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一向很愉快，让我对公司和我自我充满信心。这是一个温馨的大家庭，那里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。那里的氛围我很喜欢！

在过去的这一年里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这一年里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费本事，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。

从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。

转眼间，20XX年已过去，我在公司的试用期已到。回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。现将本年度的工作总结如下

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，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，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要 努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

又是一年年终时, 即将过去的x年感受颇多，年初受金融海啸的影响，水暖卫浴、阀门等五金行业的市场竞争也更加白热化。浙江、广东的水暖卫浴行业以出口为主的企业在上半年几乎处于半停产状态,在上半年如何将企业平安过冬、生存下来?成了大家的首要问题,同时也影响了我们复合机系列产品的市场销售, 总结x年市场,大致有以下几点：国内五金行业从市场角度看，企业不像往年有大的采购行动，资本市场相对更显保守和理智;从技术角度看，更多的企业都在先保证生存下来的条件下进行新产品、新技术的完善和研发，这也减弱了部分市场，下半年国家的拉动内需政策与市场自发需求刺激，五金配件、汽车制造等行业的复苏，国产机床装备的地位在中国得到提升，释放出了更多的设备市场需求，在公司领导的经营方式指导下，销售有了较好的复苏，也取得了一定的销售额。

光阴荏苒，x年已即将成为历史，我们仍然记得x年市场的疲软与竞争。在公司全体仝仁的努力下x年公司同样是不平凡的一年，公司也是大事、喜事多的一年：1、我们宏茂工业园x平方的厂房正式投产;2、公司同时研发制造出了鼓轮式多工位复合机数控龙门铣床数控复合平面磨床系列设备;这一系列也是我们今年要去突破的方向。3、公司接连荣获中国装备制造业年度最具成长性企业大奖、x年海峡两岸创新成果展 金奖、第xx届中国发明协会 银质奖章三项大奖。

下面对今年的销售工作做出总结报告如下：

1、x年销售完成情况：

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，在此感谢各部门的大力配合与上级领导的支持!同时将今年截止12月19日前定单并已完成交货的统计如下：

气动设备：zs4132\*2(a)系列383台;zs4150\*2(a、b、c、f)系列284台， 液压两轴设备：zsb4150\*2(a)/z;zsb4180\*2 (a)/z系列38台; 液压三轴设备：zsb4180\*3/z系列18台; 多轴滑座系列：zsb4932\*6/z 1台;zsb4850\*4/z 2台; 转盘式复合机床：3台，七轴2台;六轴1台;平口钳622台;钻削头43台。

1、1接单未发货设备如下：

zsb4932\*61台ztb4850\*2a 1台 zxk4840\*5/r 1台zsb4150\*8/r 2台zs4150\*23台

zs4132\*2 5台zs4150\*2a3台 zsb4950\*5/r 3台zsb4150\*3/z 2台zs4180\*2a 2台

q51170 1台q51135l 13台 z62203\*2 2台

1、2常规产品比去年稍微有所增长，专用设备销售量下降，总的说来销售量没有提升，外贸方面在慢慢的摸索中较去年有一定的进步，在服务客户的同时也同时向客户推荐其他相关的设备，尽量利用公司的平台取得客户信任，多销售其他行业相关的设备，努力提高销售额。

2、作业中存在的问题：

这一年来，公司产品整体的质量有了较大的提升，但产品品质、服务和满足客户的实际需求才是我们赖以生存的关键，这几方面需要我们长期努力维护。这一年来我们的产品也还是存在了问题：

2、1、设备今年整体机械方面质量有提升，但新设备出厂后就需要服务情况较多。如电机、接近开关，一些部件的配置更改导致出现质量问题，设备出厂后存在不稳定因素等，虽都能及时处理解决但客户反映较大。 2、2、 设备的配置工具，为应对金融风暴，我们今年的常规设备取消了工具配置，客户反映较大，虽然是小问题却会影响公司声誉，给客户造成不好的印象，建议公司来年恢复工具配置，以满足客户要求。

2、3、存在发货后产品撞损事件3次(均为发广东区域产品)：原因是今年公司产品没有外箱包装，批量发货时装车也没有很好的固定设备，也有运输公司因素造成的原因，(一样的包装其他区域均完好交货给客户)人员在发货和选择运输公司时要引起高度重视，同时加强培训作业人员的主人翁责任意识，为公司减少损失。

3、销售中存在的问题

经过近几年的磨合，所有销售人员也都务实，但没有在销售常规复合机床的基础上，去领会公司的发展计划，没有更多的去学习突破自己，去多接触机床装备行业相关的人脉及发展机电销售公司，没有得到新生力量为公司新研发的产品销售做好铺垫工作，这是目前所有销售人员一定要加强的概念，建议所有人员要多去接触了解行业相关的知识。同时应多参加相关的展会了解行业的发展及市场信息.

工作热情不高，主动性不强，究其原因是没有责任心，主管部门也存在宣传不到位的责任,大多数还意识不到客户才是我们真正的老板，仅仅把出货当做一项单纯任务，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，以及我们公司的专业形象，建议今后多加强员工以客户为中心以厂为荣的思想培训.

以上问题是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但今后要多加以重视，作为工作的方向标坚持倡导，减少公司不必要的损失。

4、关于公司管理、工作的几点想法

我们公司经过这几年的发展，已拥有较好的硬件设施，完善的组织架构，生产管理也有明显进步，在福建乃至水暖、阀门、五金设备行业都小有名气。应该说，只要我们持之以恒，不断完善，加以创新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。如员工工作怠慢没人及时批评指正，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。公司领导有很多好的想法、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?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!我们大家还是存在了下面的几个问题：

1、相关人员和部门无法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，不足之处没有及时请上级领导给予工作上指导。

2、定期的例会部门间不能相互沟通、表 述。无法了解各部门协作情况，公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解公司对整体工作的计划及自己对本职工作的看法，怎样去按计划工作，这些都是主管的首要责任。公司的计划或方案执行一段时期后，主管没有定期检查其执行情况，是否偏离计划，是否需要调整，并布置下一段时期的工作任务。

3、主管之间工作方面不能很好配合，导致无法调动员工的积极性、主动性，反而造成员工相互之间产生矛盾，上班没有积极性。就我的个人看法，公司也一直都能认可员工的辛苦，也希望能留住那些能给公司带来效益的人员，我建议公司及时对有贡献的员工给予奖励，带动其他有上进心人员的积极性，形成良性竞争的氛围。是否考虑引进新生管理力量，来补充我们的不足，比如营销策划及人力资源管理。以上问题在今后的工作中会加以重视，不断完善争取将不足之处尽力改善，营销部作为公司的一个首要部门，我们都是公司这条船上的一员，也都想着咱们的船能开得比别人快，一心一意想把工作做好，为公司也为个人争些体面，至少作为宏茂人走出去会觉得更为自豪，受到客户乃至别人更多的尊重，但因知识、经验等方面还存在着诸多的不足还请公司领导给予指正、引导，争取取得更好的成绩，来感谢公司这么多年的培养，以上只是个人之见，不一定都对，请公司领导斟灼。

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