# 2023年销售年度总结7篇

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-05-23

*20\_年销售年度总结7篇范文20\_年销售年度总结怎么写？销售是一个汉语词语，拼音是xiāo shòu，是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，下面是小编给大家带来的20\_年销售年度总结7篇，...*

20\_年销售年度总结7篇范文

20\_年销售年度总结怎么写？销售是一个汉语词语，拼音是xiāo shòu，是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，下面是小编给大家带来的20\_年销售年度总结7篇，希望能够帮到你哟!

**20\_年销售年度总结【篇1】**

我从\_\_-\_\_年年初加入公司食品销售部的团队，已快二年了。光阴似箭啊，转眼间，\_\_-\_\_年也快过去了。此刻的我回忆起这些令人即兴奋又紧张的日子，思绪万千。对于即将过去的\_\_-\_\_年的回忆，感到，忙碌了一年，虽耗费了许多的精力和时间

但却未近人意;也有对新一年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功!

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工， 在公司领导和同事的鼓励和帮助下走过了这一年。

结合\_\_-\_\_年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、\_\_-\_\_年渠道工作内容回顾及概述:

从\_\_-\_\_年11月底接手两个镇的BC类商场，至\_\_-\_\_年六月底。基本上07年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握BC商场的操作方式。真正的做市场，还是从08年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。

由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。

经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%.。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从08年7月，公司将我调入KA负责8个镇的30家KA卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区KA常刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。

一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1细，比如，我们跑商场的同事经常要做的事: 卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2勤，

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3多，1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的.拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝

绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4强，

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3)分析规划能力强，我进入KA后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4)执行力强，这是公司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题

每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

**20\_年销售年度总结【篇2】**

时光荏苒，20\_\_年即将过去，新的一年将要到来。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法;深入学习，掌握技巧;加强管理，改进服务;大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为集团公司的健康快速发展作出更大的贡献!

一、主要工作回顾

我们的销售工作主要分为电话销售和乡镇医院开发两部分，电话招商是开拓市场的主力，乡镇医院开发是补充。按公司整体市场思路和方向，我们在过去的销售工作中，主要做了以下工作：

(一)销售回款

20\_\_年电话招商部分共完成\_\_\_\_件(目标\_\_\_\_\_\_件)，\_\_\_\_\_\_元，乡镇医院部分完成\_\_\_\_件(计划\_\_\_\_件)，收款\_\_\_\_元。共计回款\_\_\_\_元(目标\_\_\_\_\_\_\_\_元)，超额完成\_\_\_\_\_\_\_\_元，完成比是114%。上半年完成\_\_\_\_\_\_\_\_元，完成全年30.8%。电话招商全年回款客户340个，成功开发新客户223个。

(二)客户群的建立

在20\_\_年的销售中，我们共积累到340个客户，成功开发223个新客户，成交贴牌客户\_\_\_\_个，在谈贴牌客户\_\_\_\_个，年进货过万元的客户\_\_\_\_\_\_个，单次拿货\_\_\_\_\_\_件以上的客户\_\_\_\_\_\_个，建立了初步客户群。

(三)团队建设

人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

(四)营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

(五)培训工作。

销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部开展了不间断的职业技能培训工作，与\_\_\_\_招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在济南招商部门的帮助下，销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提升。

二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。

问题有四：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质较低、不良习惯很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、思路和努力方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题将迎刃而解。

三、工作计划

(一)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才能提高产品的销量，才能提升企业形象和产品的影响力。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。团队建设方面人员扩充到20人，分化为招商一部和招商二部，辅助部门电子商务，重点打造电子商务平台。全方位的打造销售体系，全面推进销售工作的进展。

(二)电话销售部分销售业绩总量过\_\_\_\_\_\_\_\_件，年销售额过\_\_\_\_万。乡镇医院部分销售突破\_\_\_\_件，年销售额过\_\_\_\_万，销售总回款\_\_\_\_\_\_万。

(三)管理方面，以实用为原则，完善监督考核措施，创造轻松、规范、快乐的销售环境。

1、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

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。

2、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。

具体：

(1)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。

(2)时间管理方面，使用好计划与约定，按计划完成每天、每周每月的目标，合理分配时间，加大学习和训练的力度。

(3)客户管理方面，建立客户档案，细化客户的分类，针对不同的客户提供不同的解决方案，提高客户服务质量。

在新的一年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。

**20\_年销售年度总结【篇3】**

转眼之间，我来产区工作已是大半年了，想想也快半年的变化使我成熟了不少，经历了不少，每天都在忙忙碌碌中度过，过去的一年里在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。现将工作总结如下：

一、以踏实的工作态度

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，一来能增强我个人的交际能力，比如和财务、仓库每天都在有工作上的往来，销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，最重要的就是销售信息，以便及时反馈为销售部业务人员。在一些文件的整理、买卖合同的整理，每笔业务都必须清楚，给财务的单子和仓库的单子，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，增强自我协调工作意识，这一年来基本上做到了事事有着落。二来也能增进我的学习，希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高度。

二、严格要求自己

时刻警醒在工作中，我从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量。自己在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己。我时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积1极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做。在平时时刻要求自己，必须遵守公司规章制度，严格要求自己。

三、存在的不足

1.在本职工作中还不够认真负责，岗位意识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于销售内勤的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在这方面，我还有很多不足，有时候工作不在状态，遗漏一些重要事情，对自我管理方面做的不到位。

2.对工作程序掌握不充分，对自身工作熟悉不全面，对整体工作缺少前瞻性和责任心，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。

3.缺少细心，办事不够谨慎

销售内勤的工作是相对简单但又繁多的工作，这就要求我必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率、做事不够谨慎考虑不周全的情况。

四、严格遵守公司管理制度

1.严格遵守公司各项规章制度。我认真学习了公司《员工手册》及各项管理制度，并严格遵守，做到了无迟到、早退、违规现象。

2.主动学习、尽快适应，迅速熟悉环境和工作内容。

3.工作积极、认真、负责，通过不断学习、虚心请教，总结积累，较好的完成了领导安排的各项工作任务。

4.与同事之间和谐相处、加强沟通、团结协作，以尽快更好的融入团队。

五、个人简历今后努力的方向

1.今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2.必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。在每周工作报告中及时的把每周销售情况以及下周计划和建议及需要解决的问题均已一一体现。近半年的工作中，我通过实践学了销售以及财务的相关知识，在工作之余报考会计班，不断的学习逐步提高了自己的能力，有时在去财务办单子时也会学到很多的财务知识，但是作为新人，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，仍然需要不断的学习和磨练。

**20\_年销售年度总结【篇4】**

20\_\_年转眼就要过去了，在公司领导和各级同仁的帮助和支持下，我们按照公司“认认真真抓管理，扎扎实实练内功”的要求，围绕自己的岗位职责和签订的销售合约要求，有计划、有步骤的开展各项工作，古人云“以古为镜，可以明得失”。为明年顺利完成公司下达的销售目标，更好的开展工作，特把\_\_年工作情况汇报如下：

销售目标完成情况：

今年西南区共完成销量3358吨，占销售计划3918吨的85.7%，货款回收\_\_0%，其中9度啤酒完成2400吨，占销量的71.5%，\_\_度精品完成760吨，占销量的22.6%，11度以上啤酒完成198吨，占销量的6%，没有完成公司下达的销售目标，销量与去年同期持平，但中、高档啤酒比去年的53吨增长了3.7倍。产品知名度和美誉度都有了较大程度的提高，为下步市场开发与发展奠定了基础。

团队建设

团队组建。新市场由于距离远、基础弱、市场开发和客户管理难度大等原因，业务人员一直存在较大缺口，解决用人难题，经与人力资源部协商报请公司批准，试行在当地招聘业务员，探索了一条在合同工与季节工之间的用工方式，实行基础工资加绩效考核的

办法进行管理，基本上满足了需要，同时也大幅降低了用工成本，如基础工资、差旅费、误餐补贴、通行费及各种福利待遇。

加强团队建设，打造了一支能吃苦，敢打硬仗的营销团队。尽管人员流动性大，新人多，但我们还是挤出时间、想尽办法对他们进行了啤酒酿造知识、产品辨别、终端开发、职业规划等方面的培训，手把手的教他们，对他们进行言传身教，使他们很快成长起来，也提高了他们对公司的忠诚度，增加了对公司的归属感，稳定了队伍，并且根据要求也为其他部门输出了五名优秀人才。

**20\_年销售年度总结【篇5】**

今年以来，销售部分会在矿党政和矿工会的正确领导下，以创先争优活动为契机，认真学习贯彻落实《工会法》，积极开展工会工作，在工作中，坚持以民主管理为导向，以完成生产经营任务为目标，有力地促进了各项工作的顺利开展，现将销售部支部分会重点工作总结如下：

一、认真学习有关文件精神，不断提高工作能力。

销售部分会利用班前会积极组织职工学习上级有关文件，增强认识，加深理解，强化职工参政议政意识，提高参与进来的积极性和自觉性，充分发扬民主，使职工能够积极地，主动地参与到企业改革发展中来。

二、强化民主管理，实行公开民主监督。

销售部分会把民主管理工作始终当作头等大事来抓，以此来带动各项工作的开展。每月召开一次职工大会，全体职工结合工作总结报告进行审议，支部领导班子认真听取了广大职工的意见和建议。特别是与职工切身利益相关的事，经职工反复讨论通过后有支部领导拍板解决，不能解决的上报矿有关职能部门，民主的参与大大地增强了职工参政议政的积极性。今年1—10月份，共计召开职工大会10次，做到了程序规范，记录资料齐全。

三、积极开展两项合理化建议活动

1今年四五月份销售部分会在矿和矿企管科开展的合理化建议活动中，销售支部分会党员、干部、职工积极响应号召，在极短的时间内分两次下发合理化建议表格45份，回收45份，通过整理后上缴有效合理化建议35份。

四、严格执行厂务公开，接受职工监督。

坚持公开制度，首先是对工资、奖金实行公开，并由纪检监督小组成员签字，做到了每月工资表上墙。对免费理发票的发放做到了一人一发，一人一签字，并每月上墙公布，保证发放到每名职工手中。另外上墙公布的还有：销售现场环境卫生治理和设备运行情况奖罚结果、党员四个来考核结果、当月最优党员，最差党员奖罚结果、星级班组考核结果，当月最优班组，最差班组奖罚结果、星级班组最优职工，最差职工奖罚结果等，以此来增加当月各项考核结果的透明度，接受广大职工群众的监督和指导。

五、积极参加矿工会开展的各项文体娱乐活动

今年以来销售支部分会积极组织参加了矿开展的各项文体娱乐活动，无一遗漏，尤其是矿工会在春节期间开展的文体娱乐活动中，销售支部高度重视，认真对待每一次活动，每次活动都想尽办法、挤出人员、抽出时间按照矿工会的指示和要求参与了各项文体娱乐活动。同时销售部分会也安排了丰富多彩的春节娱乐活动，分会娱乐活动穿插于矿工会举办的活动之中，并购买了活动奖品，分会做到了每天有安排、

2日日有活动。之后数月来相继参与开展了“送清凉献爱心活动”、“班组劳动竞赛”、“庆三八系列活动”、“职工篮球联赛”、“安全警示月系列活动”、“星级班组考核”、“开展节能减排，修旧利废班组对手赛活动”、“职工趣味运动会”等一系列活动，每次活动销售支部都积极参与，精心安排。在竞赛活动中，销售支部选手取得了较好名次，在献爱心活动中，职工接受了教育，感受到了组织的温暖，在大搞节能减排活动中，班组之间开展了竞赛，通过各项竞赛的开展，职工的参与，增强了职工的主人翁责任感，有力的激发了职工的干劲。

总之，在今后的工作中，销售部分会在矿工会的正确领导下，做好民主管理和厂务公开等各项工作，切实维护职工利益，为我矿的生产经营工作再做贡献。

**20\_年销售年度总结【篇6】**

回首\_\_\_\_年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。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。下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌。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。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\"某某\"品牌进入产品中。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。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！

回首\_\_\_\_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。

下面是我对公司的品牌推广提出一些见解;

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，制动泵是我们的最强的一项，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\"某某\"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，由于那些名牌的质量优越，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\"某某\"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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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，\_\_\_\_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九千多增到一万美金;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，由代理某某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\_\_\_\_年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

6、中东市场：\_\_\_\_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;\_\_\_\_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、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。

**20\_年销售年度总结【篇7】**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首己入司已大半年，在这大半年的时间中我经过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长提高。今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自我新的目标，理清思路，特对自我这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自我能够更加的认识自我，鞭策自我，提高自我，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

一、工作中的感想和回顾

自四月份满怀活力与梦想入司以来一向伴随着公司一齐成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到此刻五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，能够说是十分不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又竖家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年，政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，应对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务本事和素质，也是体现自身价值的时候。

因我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎样经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，仅有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。鉴于此，我由衷的感激公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为\_网的一员。同时也感激公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感激公司对我们的栽培和帮忙及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到此刻从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有必须的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自我职责的重大。

因为我代表着公司窗口，自我的言行举止都代表着公司的形象，不仅仅要做好本职工作并且还要带好自我的销售团队，促使我必须提高自我的素质，加强自我的专业知识和专业技能，仅有以身作则才能服众。平时还要坚持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应当具备的最基本的素质。异常是在派单上，碰到的是行行色色的人和物，能控制自我的情绪以一颗平稳的心态坦然去应对。

二、工作中好的方面

1。思想上进取提高，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产销售行业，因为仅有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够坚持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2。工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应本事强，有团队协作精神，富有职责心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3。心态上能都端正自我的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够坚持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自我的情绪！

4。生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

三、工作中存在不足

1。工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2。思想上有时不够端正，不能及时纠正自我的航向，意志不坚定，自控本事差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自我比别人比起已经够努力了！

3。工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。做为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4。派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5。平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6。平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7。谈客本事还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

四、下步工作中需要得到的改善及帮忙

1。完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2。对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3。单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4。用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自我素质！

5。日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6。正思想，坚持一颗进取上进心，以良好的精神面貌和进取的心态投入到下步工作中！

7。习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的进取性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项本事！

8。望公司加强相关专业培训，使我们的综合本事和素质得到全面提高！

9。期望在工作中好的方面给予坚持，不足之处在下不工作加予克服及改善！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长提高！

最终祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

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