# 精选的销售员工年终总结10篇

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2025-02-03

*精选的销售员工年终总结大全10篇销售员工总结给了人努力工作的动力，培养了人思考的习惯，使工作更有效率，头脑更加清醒。下面小编给大家带来关于精选的销售员工年终总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。精选的销售员工年终总结篇1紧张忙碌的20\_\_...*

精选的销售员工年终总结大全10篇

销售员工总结给了人努力工作的动力，培养了人思考的习惯，使工作更有效率，头脑更加清醒。下面小编给大家带来关于精选的销售员工年终总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**精选的销售员工年终总结篇1**

紧张忙碌的20\_\_年已经结束，这一年来经营部在公司领导的高度重视和正确领导下，在我司各个职能部门和司属各单位的的大力支持和密切配合下，认真执行公司有关规定和决策，努力提高自身业务素质，促进部门内务管理规范化，全力配合公司导向决策，积极拓展各项业务管理工作，顺利完成了公司布置的20\_\_年十个亿的任务目标。下面我谨代表经营部作出本年度工作总结：

一、20\_\_年工作简报

为了完成20\_\_年十个亿的经营指标，春节刚过我们经营部就集思广益结合实际制定了详细具体的计划和分工，责任到人，各司其职，努力提高我们部门员工的的业务水平及责任感，牢牢抓住以人为本这一基则发挥人的积极性和创造性，认真总结经验教训，定期进行分析交流，及时发现问题与不足，提出有效的调整方案。20\_\_年我们针对市场的变化，不断探索和改变摸球的顺序和报价技巧，同时我们还针对人员流动性大的特点，以变治变万变不离其中，也就是说围绕如何完成十个亿的指标动脑谋计用足气力。

业务拓展范围方面，今年我们增设了\_\_分公司的备案并参与了工程的投标、目前有\_\_正在组建，有\_\_在洽谈合同当中，我们要进一步拓展\_\_的建筑市场，特别是沿海一些省市建筑市场，当今市场的竞争日趋激烈，我们要从长远着想谋生存求发展，必须要提高公司的市场占有率。

虽然经营部20\_\_年顺利完成了公司下达的任务指标，但我们清醒的认识到经营部工作还是存在着明显的问题，因为我们的种种原因，使得有些项目错失良机。如有些项目出现废标现象，使得没有中标或造成重大经济损失。在业绩上及公司效益上带来了损失。这些问题，我们必须深刻检讨，吸取教训，积累经验，不断提高经营部整体综合业务水平，避免再出现一些可控制的低级性错误。因此，20\_\_年我们部门将注重部门的团体建设，人才的培养，认真分析情况，总结经验提高自身的综合素质，加强与合作方的沟通与配合，从而更加切实提高竞标能力和完成对自身业务水平的提升。

二、合理规划，目标分解责任落实，提高效率，创新机制，完善制度，加强细化科学管理

经营部主要工作是参与建设项目的投标、投标项目成本的分析与控制，以及分公司本地备案、筹备及完成领导临时交办的任务等一系列工作内容。经营部是企业经营工作的龙头，是经营工作的首要环节，因此经营部成效直接影响着公司的效益，为了担当重任，我部根据工作实际与人力现状，采取了如下措施：

1、合理划分工作内容，并将各项工作严格落实到经营部每位员工，做到目标分解责任到人，

2、结合我们部门员工年轻和缺少实际经验的特点，要求员工在掌握好专业知识的同时认真学习国家有关法律法规、学习投标的典型案例，吸取经验和技巧，全面提高员工的业务能力水平。

3、标书检查方面：我们采取自检和互检，在标书装订之前大家逐一对每本标书实行相互检查发现问题及时纠正，确保投标的合格率。

4、近年来，国家相继出台了一系列关于规范招投标工作的有关文件，招投标工作日趋规范化，为此，我部门根据投标业务的特殊性并结合公司经营方式以及当前实际，以科学的方法制作了基于EXCEL电子表格的“投标系统”、“保证金申退系统”、“工程信息跟踪系统”以及“预算分析系统”等，大大提高了工作效率。伴随着集团公司信息化平台的开始建设，我部门将在招投标业务的科学管理上更上一层楼。

三、展望未来坚定信心，开拓进取，再创佳绩

新年尹始我们展望未来坚定信心，经过20\_\_年的打拼，实现并完成了10个亿中标工程的计划。在新的一年里，要继续做好拓展业务工作，力争完成公司下达业务指标，并对在20\_\_年完成20个亿中标工程的计划做好了充足的准备。具体如下：

1、加强部门管理，吸取20\_\_年经验教训，吃一堑长一智，提高员工综合素质及业务水平。

2、稳定部门员工，随时了解部门内各人员的思想状态、工作状态，积极沟通协调处理，因为部门的人员流动性大，会对其他人员及公司的整体形象受到影响，只有稳定的人才结构，才能对公司的长远发展有益。

3、加强团体协作精神，不可否认，经营部一年的成绩与公司各部门的协作分不开。

4、加强业务渠道，充分合理的运用公司的资源。关注和收集省内工程投资项目信息，同时积极拓展省外周边地区的工程投标渠道。

5、寻找好的，优秀的合作伙伴加盟。加强与合作方和兄弟单位的沟通与合作，及时收集业务信息。在稳定现有业务来源的基础上，培养自身的投标竞争力，多方面了解收集信息再提高中标率。

总之，20\_\_年我们经营部要以身作则，做好公司排头兵，尽全力为公司的发展繁荣贡献自己的力量。经营部将以“诚信履约、铸造精品、培养人才、广交挚友”的经营理念，以“立足\_\_，扎根\_\_，走向全国、滚动发展”的经营战略，继续加强沟通、团结合作，在多方共赢的基础上，持续开展公司业务，切实抓好落实各项经营管理工作的内容、指标，加强工作主动性和责任心，倡导团结合作和工作奉献精神，确保公司各项工作任务指标顺利完成。

**精选的销售员工年终总结篇2**

20\_\_年度，经营部正式成立。在公司的统一领导和各部门的协作支持下。经营部完成年度所承包的合同管理、预结算工作、材料采购和工程项目现场管理等工作。使部门的各项工作得以顺利开展。具体情况如下：

一、合同的修定

原合同范文是针对总公司内部合同，对新进的工程队就不能适应，在此基础上，经营部在总结原合同的基础上，查阅大量的合同范本，制定了新的合同范文。

二、工程计划、完成情况

上半年酒吧街项目还有室内外装饰、安装工程和室外景观工程，在得到湘江风光带指挥部的通知，必须在“五一”开园完工。酒吧街项目是邻街项目，施工队伍多、场地狭小，工期紧、任务重。因此根据工程现场具体情况，在工程实施中采用科学组织合理计划显得至关重要，重新编制总体施工计划的同时。更要编制好每月施工计划，每旬施工计划。从而细化施工项目及工序。去科学合理的指导生产，统一调配人力及机械，合理筹措资金，保证工程材料到位。使工程施工正常运作。同时根据现场施工情况和外界因素及时调整计划，把信息反馈给决策者。使工程施工计划有条不紊的进行，确保项目如期完工。

下半年在酒吧街项目还有大量的后期竣工验收、竣工结算等工作时。公司办公室准备装修和华地项目前期准备工作。在我部门人手不够的时候，我部门加班加点克服一切困难，按决策者的要求，如期完成办公室装修工程和华地项目前期等工作。河东风光带项目和政协装修工程都有我部门的参与。

三、预结算工程

1、预结算工作的准确性：保证预结算工作的准确是预结算工作的前提，无论预结算工作的难度有多大，我部预算人员始终把准确性放在第一位。我部人员严格按照合同、法规图纸、签证单等依据结算，并复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与甲方代表施工员等沟通复核后才进入工程结算。所审核的办公室装饰工程审减额为3万多元，事实证明只要恪守职业道德，对结算中的一些水分是可以挤掉的。

2、预结算工作效率：在保证工作准确的前提下，我部门力争努力提高工作效率。今年，我部门完成了人民北路结算与财评对审工作，在原来的结算基础上新增加了34万。

3、完成的预结算工作：20\_\_年我部门按照总公司要求如期完成了河西风光带酒吧街工程结算2700万元编制工作。完成了99华地小区道路排水工程的287万元结算编制工作；同时对政协装修工程和河东风光带工程进行了初步预算。

四、对今后工作的建议

1、加强现场管理人员的成本控制意识，规范和完善现场资料，有利于我部门结算和成本控制。结算时，依据通常为竣工图和设计变更、工程签证单。施工单位在报送结算资料时，往往仅报送对其有利的部分，工程造价减少部分的资料只能依赖于工程现场的资料登记和记录，希望现场工程管理人员对这样的变更或签证能给予重点关注并给予我部提示。

2、完善工程施工协议，减少施工过程中材料、工程项目定价时扯皮。因为公司新开工项目比较多，且大多数为按实结算项目，如果这方面不明确，则给结算的进度和准确都带来了影响。

3、逐步完善公司数据库，为公司的建设和决策提供依据。随着公司各类项目的竣工和结算，我公司已有一些工程项目的经验数据可供新开工项目参考，我部已认识到这些数据的珍贵，明年我部将抽出时间对已完成项目的结算数据进行整理，建立我司的经济指标和消耗量指标数据库。

**精选的销售员工年终总结篇3**

首先感谢院领导和同事们对我工作的信任和肯定，本人在中建勘察院目前主要侧重市场经营工作，我的主要工作是协助部长负责市场经营部的部门工作；进行市场信息搜集、分析；对勘察院年生产经营计划和季度生产计划进行编制、检查；协助其他部门进行投标工作；协助市场项目部部长进行项目洽谈、合同签订和结算等工作。

可以说，市场项目部的部门重要性决定了日常工作的繁琐和复杂，而目前主要的工作只有\_\_和我两个人在具体负责，面对一年中100多个工程项目和30多个分包项目，这其中的工作量可想而知。

作为市场项目部的一员，我深知市场项目部在市场开拓和经营、项目计划控制、合同费用收缴等方面发挥的重要性。为了让自己的业务水平更符合部门的要求，我重点在以下几个方面做出了工作：

一、加强相关知识的学习，尽快达到生产项目部的专业要求。

为了做好自己的日常工作，我首先在业余时间加强业务学习，这其中包括对勘察专业知识的学习和对相关法律法规的学习，我在虚心向周围同事请教的同时自觉购买了许多相关的学习资料并利用工作闲暇之余认真钻研，我深知作为一个生产经营工作者，没有过硬的专业知识理论是没有办法和甲方进行业务洽谈的，另外我还注意收集了《合同法》、《中华人民共和国招标投标法》《工程建设项目勘察设计招标投标办法》等与平时工作切实相关的法律法规进行学习，使自己在合同的编制和项目投标时能做到知法懂法，限度的避免因为合同条款等原因对勘察院带来的损失。

二、认真改进流程，规范日常管理。

由于以前没有专人对合同、资质、合同章等进行管理，从今年开始，我在这方面做了一系列的改进，首先制定了《印信管理制度》和《资质管理制度》，对平时合同章的加盖和借用、资质的借用等进行了规范的说明，并制作了《合同章使用登记表》、《合同章借用登记表》、《资质借用登记表》等相关表格，使合同章的使用和资质的使用做到有人可审，有据可查。

针对平时合同借用比较频繁的特点，我从20\_\_年开始对所有的合同进行复印，并于年底把所有的合同复印件装订成册，这样既方便了其他部门人员对合同的查用，也避免了日常合同的丢失和损害。

三、加强合同的登记管理和收费统计工作

截止20\_\_年12月，勘察院共签订合同达到100多项，分包合同30多项，为了对这些合同做好登记和备案工作，我坚持做到当天的合同必须当天登记入册，当天的表格必须当天做完，这样可以有效的避免手头堆积太多的工作。另外，我月的月末和每个季度末准时给相关部门和领导报送生产情况统计表，使领导对当月和当季的生气经营情况有准确的了解。

四、积极参与投标和备案工作

在生产经营工作中，招投标工作也是我的重要工作内容之一，在过去的一年中，我在投标组织和协调方面做了大量的工作，截止12月13日，我共参与了投标项目16项，备案工作8项，为勘察院市场的开拓贡献了自己的力量。

六、积极进行合同收费工作

20\_\_年度勘察院到目前为止共签订合同额8000多万元，但收费情况不容乐观，面对这种情况，我积极配合主管领导，根据合同条文，与甲方积极沟通，全力争取，目前已经收回了很大一部分工程款，减轻了勘察院年度收费任务的压力。对于合同欠款，我认真对历年遗留债务进行彻底的整理和统计，定期与欠款单位确认欠款额，建立动态的清欠台帐，对工程欠款保持清晰明确的记录，保证日后追收的有效法律证据。

以上便是我在20\_\_年生产经营方面做的一点工作，这离不开院领导的帮助和同事们的支持，最后再次感谢院领导和同事们对我的信任和肯定，我将在今后的工作中不断提高，不断完善，争取为中建勘察院的发展贡献自己更大的力量。

**精选的销售员工年终总结篇4**

随着20\_\_年冰城春季的到来，我在\_\_\_\_\_\_的工作时间也到一整年，回顾20\_\_年，\_\_\_\_\_\_的建筑成果遍布龙江大地，其中也饱含着自己的一份辛劳，自身的业务能力也得到了显著的提高，为了能够更好的开展业务，特此对20\_\_年的工作做以总结！

1、20\_\_年参与完成的工程投标17项，在投标方面主要负责组织、协调投标文件的编制工作。首先，在领到招标文件后，及时对招标文件进行仔细的阅读和汇总。然后，根据招标文件的要求拟写投标文件。这期间的工作比较繁琐，包括向其他单位索要资料，缴纳投标保证金，对编好的投标文件进行反复的检查和修改，签字、盖章，组卷、打页码、编目录，复印、装订、包封以及开标原件的准备等一系列工作，这些工作虽然繁琐，但却不允许有丝毫的懈怠和放松。

2、在项目管理工作方面，经营部的工作贯穿在项目开展的整个过程中，是相当重要的，也是繁重的。过去一年在项目管理方面完成的主要工作有：

（1）完成牡丹江右岸带状公园、海林二中体育场、鸡西松林公园、胜利农场土地整理等项目的施工合同编制工作。

（2）完成伊春宇华小学门卫房工程施工图修改工作。

（3）完成牡丹江右岸带状公园、红胜桥桥台护坡、胜利农场垃圾处理站项目的施工图算量工作以及伊春宇华小学门卫房工程施工图预算工作。

（4）完成牡丹江右岸带状公园、伊春宇华小学、鸡西红胜桥、鸡西东山桥公园、鸡西松林公园、密山土地整理、胜利农场土地整理、鹤林土地整理、胜利农场垃圾处理项目材料量汇总工作。

（5）完成牡丹江右岸带状公园、伊春宇华小学、鸡西红胜桥、鸡西东山桥公园、鸡西松林公园、密山土地整理、胜利农场土地整理项目主要材料价格市场价、信息价、广材价、投标价的查询及整理工作。

（6）完成20\_\_年哈尔滨市建筑工程各工种人工价格及机械台班价格查询及整理工作。

（7）完成伊春宇华小学、鸡西东山桥公园、鸡西东山桥公园环路、海林二中体育场、八马高速公路绿化等项目工程量确认单编制及结算书编制工作。

（8）完成鸡西松林公园、密山土地整理项目年底完成量统计计算工作。

（9）完成公司各建设项目信息汇总整理工作。

（10）完成各项目材料采购价格汇总整理工作。

（11）完成各项目中标通知书、施工合同、竣工验收报告等资料的存档管理工作。

（12）协助完成伊春宇华小学、鸡西公园环路内业的编制工作。

3、其他工作

（1）完成经营部工作流程图的编制工作。

（2）完成与工程部、财务部、行政部的配合、协调工作。

**精选的销售员工年终总结篇5**

从20\_\_年2月28日开始进入公司，担任计划部成本控制一职已有近一年的时间，由于工作充实，感觉这一年的时间过得很快，此时回顾一下工作、反思一下不足、思考一下打算，是非常及时且有必要的。我总结这一年的点点滴滴，心中感触良多。此时的年度工作总结与其说是一篇制式化的文章，不如说是对过往一年工作的一次总的检视和思考。这一年以来，在上级领导的指导和同事的支持帮助下，本人有了很大的进步，也在工作上做出了一点微薄的成绩，同时需要改进学习和值得引起注意的地方同样很多。我司成本控制室成立于20\_\_年2月中旬，秉承着推动企业经营管理；通过成本控制达到节约生产耗费、降低成本、提高经济效益的宗旨，在各级领导的支持下、各部门的配合下，如今已历时近一年的运行。在这一年的运行期间里，成本控制工作由初步“进入角色”到臻于成熟，已卓见成效，并逐渐趋向更加完善。现对20\_\_年成本控制室本人工作总结如下：

一、年度工作总结：

（一）、本年度所完成的工作

1、控制工程项目成本，提高经济效益是施工企业经营最终追求目标，也是企业生存与发展的根本追求。成本控制室成立之后即融入到公司管理流程当中，并对相应环节进行审批。以各工程已出具的二次目标成本预算为依据，全面展开成本控制审批工程，根据本年度北京巩华城工程a、b区地块及解放军第202医院、太原万达等六个新开展工程预算进行合理计算结合原材料成本，对预算进行分析、对比、总结，编制二次目标成本分析表，制定各部门分解目标，依该成本对设计提料、供应采购、工程施工安装等环节进行审核控制。审核设计部下达的材料提料、定额及细目，比照二次目标成本控制相关材料的发生数量。审核供应部入库及材料付款，比照二次目标成本控制相关材料的发生单价金额并统计工程材料成本。结合二次目标成本、安装合同审核工程部人工费（安装费）、措施费等。控制各项费用合理有效的支出。对工程用款即将出现的超定额现象做出及时预警报告。

2、各工程增补项目，为公司重要产值之一，我成本控制室认真对待每个增补项目，认真理解工程联系单，配合各项目部，为增补项目出具精确的成本造价单，合理的增补报价，以创造增补项目收益。依据大连琥珀湾、北京京客隆、太原万达工程等十一个工程项目业主方增补要求对各工程需增补处做增补报价及增补报价利润分析表共计二十八份。

3、成控室成立之初，首要工作是了解各在建工程、收尾工程，已进入决算工程的总体信息，了解各工程合同，掌握各工程进度以及回款情况，并将有效信息汇总开成工程施工状态总表熟读合同，整理增补项目，审核峻工图纸，确保准确无误地出具工程竣工结算书。本年度对竣工的北京京客隆、沈阳联创大厦等七个工程依据原工程招投标文件及报价制作工程决算书。

4、每月5日对计划回款工程下发工程回款提示单.每月25日收集、整理并校核本月各工程实际直接费用支出及未来三个月资金使用计划。28日主持召开月资金平衡会，分析各工程资金使用状态，向各部门提供预期资金使用参考信息。对存在资金缺口或有潜在风险的工程作出预警。次月5日前对上月计划回款未回的项目部下发工程回款催告单并跟踪回款进度。每月召开一次工程回款会议，制定回款计划。对老工程陈欠款制定催要目标，跟踪问题处理进度，使得公司资金得以有效周转。

5、回顾这一年的工作，在看到成绩和进步的同时，成本审批工作也暴露出一些工作流程上不完善之处：

（1）工程资料保管不完善问题，以及人员流动时工作交接不完整问题。

（2）在审批供应采购单时出现未按提料规格采买、报检问题，如：光伏用焊条，提料上规格为φ4.2采购却为φ4.0，而入库报检时规格实为φ3.2；光伏用pe垫片，实际采购为pvc板。

（3）部分采购有超定额现象，审批过程中已要求供应部出具超定额原因说明，并由主管领导签字。

（4）超成本问题，如202医院工程原成本单开门为477.28元/套，对开门为717.33元/套，调整后对开门单价为877.36元/套，单开门为628.99元/套，总共超出目标成本5189.47元，经成控室审批发现后，以书面说明形式呈报给工程事业部总监，由工程事业部总监批准办理超成本审批单后，再运转到下一流程。

上述问题，我成控制室在审批中能够做到及时发现、及时与相关部门进行有效的沟通，促使相关部门能够更加认真地执行工作流程，提高工作效率，保证成本目标实现。

（二）、20\_\_年工作目标。

加强成本预警机制，关于发现问题--每月成本回顾及审批，及时提醒—动态成本超过目标时，提出预警措施—动态成本超过即定预警值（目标成本总值的2%）时，强化控制手段---动态成本超过目标成本总值的5%时，成本管理系统停止付款审批，必须调整并建立新的目标成本。

整理完善本部门相关数据，以便更好开展成本控制工作。

二、取得的进步和体会：

通过一个月的融入和磨合，我基本上适应了公司的工作环境和工作氛围。在这个适应过程中，我得到了长足的进步和一些感悟：

（一）、工作能力得到锻炼。在领导的指导和同事们的支持和帮助下，我的工作能力得到长足的进步。除了可以独立编制二次目标分解，完成月资金使用计划和各项增补报价之外，组织、协调、写作能力也得到了锻炼。

（二）、对工作职责更深的理解和思考。通过领导的耐心指导和一个月的认真工作，我对成本核算工作有了更深入的了解和思考。成本核算不仅仅是计算、测量的过程，更要从整体上思考和分析问题，在做好本职工作之余更重要的是实地了解物料、关心原物料的市场价格走向。

三、需改进之处：

（一）、独立思考的能力有待提升。之前的一份工作一直是处在被动的工作这样一种认知上，目前的岗位更多的是需要独立思考和解决的能力，现已经意识到这方面的紧迫性和重要性，这要求我在今后的工作中多思考、多问，争取早日独立开展一系列工作，这也是我今后努力的重心。

（二）、知识技能的提升。由于工作的需要和自身能力的缺失，成本知识、协调能力、沟通技巧是我必修的功课，在今后的工作和业余时间提高这些方面的能力是必不可少的。除了要更多的阅读这方面的书籍、请教领导和同事，积极交流沟通之外，更多的在工作之余反思自己的不足，总结更好的方式方法。

总而言之,工作不仅是谋生的手段,也是一个人实现人生价值的惟一选择。在今后的工作中我会更加勤恳、努力的工作、提升自身能力，争取掌握更加丰富的成本知识，为公司发展奉献自己的力量。

**精选的销售员工年终总结篇6**

\_\_年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予在指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

**精选的销售员工年终总结篇7**

销售目标

初步设想\_\_年在上一年的基础上增长40%左右，其中\_\_为1700万左右，\_\_2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“\_\_”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“\_\_”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，\_\_年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广\_\_品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。\_\_行业的进入门槛很低，通用\_\_价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如\_\_、\_\_、等)

销售部管理

1（20\_\_年感恩节创意活动方案及文案）、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款

c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养\_\_，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**精选的销售员工年终总结篇8**

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\_\_市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

**精选的销售员工年终总结篇9**

转眼间又要进入新的一年20\_\_年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、销量指标：

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售计划》;

2、每月初拟定《月销售计划表》;

三、客户分类：

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

四、实施措施：

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导的正确引导和帮助。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20\_\_年新的挑战。

**精选的销售员工年终总结篇10**

自从本人20\_\_年加入\_\_珠宝销售工作，担任销售经理以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20\_\_年的x月让我担任销售经理一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结如下：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意|”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。

对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个销售经理，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着！

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