# 销售的工作总结范文

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-06-01

*销售的工作总结范文1不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：进入一个新的行业，每个...*

**销售的工作总结范文1**

　　不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

　　在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

　　自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

　　总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，今年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

　　依据今年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

　　1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

　　2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

　　3、要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。

　　4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

　　5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

　　6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

**销售的工作总结范文2**

　　一、20xx年销售总结

　　20xx年我公司在整体市场不景气，汽车销售疲软的情况下，取得了总销售200台的成绩，相对20xx年同比增长xx4%，其中景逸XL销售20台，景逸LV销售36台，景逸SUV销售23台，景逸X5销售40台，景逸车型合计：119台;菱智V3销售21台，M3销售53台，M5销售7台，菱智车型合计81台。

　　在20xx年公司加大了广告的投放力度，线上在报纸、网络等方面都有很大的投入，线下我们在时代金茂进行了景逸X5的商超展示，另外自制了大幅的宣传物料，由我们自己的销售顾问在各个主要路段、路口粘贴，足迹走遍了张家口4区xx县。今年我们陆续参加了“3.百盛车展”、“五一.市民广场车展”、“中秋节市民广场车展”、“国庆节市民广场车展”等大型车展，及张家口晚报举办的张北、沙城、蔚县等县域车展，既取得了良好的销售成绩，又切实提高了品牌及4S店的知名度，为今后提升销售量打下了坚实的基础。

　　同时，我们在市场部的策划下，开展了多种多样的主题活动，有自驾游、试驾会和团购会等多种活动形式，赢得了新老客户的良好口碑及认可。我认为20xx年对我们风行汽车来说是涅槃重生的一年，年初被堵门无法正常营业，销售顾问只剩下一名，月销量10台左右，几乎所有人都对公司的前途感到迷茫，终于在董事长全面接手以后这种情况的到了彻底的改观，我们有了全新的店面，销售顾问稳定在4名，市场、内勤、客服等重要岗位都有了合适的人员，月销售翻了3倍。从硬件到软件都有了很大的提升，全体人员的精神面貌也虽然现在还有很多的不足之处，但在董事长的支持和董总的领导下，我有信心带领我们的团队完成明年的销售目标及各项业务指标，为公司创造更大的利润。

　　二、销售管理计划

　　1、整车销售目标分解

　　按车型分解：(图表：略)

　　按时间分解：(图表：略)

　　月度销售计划：(图表：略)

　　2.利润预估

　　为了明年加大我店整车销售的市场占有率，我将单车利润率调整到3.6%左右，其中整车销售利润为2.4%，加大精品及商险的销售力度，精品占利润的0.7%，保险占利润的0.5%。按照这一比例，平均单车精品销售最少1000元，商险险投保率≥50%，贷款车占总销售的10-20%。

　　按照风行车型平均销售价格7万元/台计算，销售部完成明

　　年销售任务，总毛利润为178万元，其中整车利润118万元，精品利润35万元，保险利润25万元。

　　在整车利润维持薄利的情况下，要想取得不错的利润只有在其他方面下功夫。从公司管理上，制定合理明确的考核目标，直接与销售顾问的个人工资挂钩，既有压力，也有激励。另外加强对销售顾问的培训，增强销售技能和服务意识，也是不可或缺的。

　　针对不同项目也有很多需要完善的地方：1.精品方面：主要是增加精品种类和项目，让客户有更多的可选择性，销售顾问在推销的时候也有更多弹药;2.保险方面：我店现在保险理赔方面的不完善，也在一定程度上影响了销售顾问在推销保险时的信心。所以增加理赔人员，完善投保、理赔一条龙服务，让销售顾问在推荐保险时，能有更多的案例来说服顾客。3.汽车金融：主要是销售顾问与金融经理之间要配合到位，良好的把控审批时间与到车时间，尽量车到放款，不长时间占用资金。金融经理在日常工作中报单的技巧，申报的成功率也非常重要，培训和自身加强学习是必要的。

　　3.推广计划

　　①策略：为了实现整个20xx年的销售目标，明年推广计划的策略主要运用广告、促销和公关等策略。

　　②实施计划：

　　广告主要以网站及车展宣传为主，辅以平面媒体、站牌等媒体;促销在以往的价格优惠及精品赠送的基础上，多在小礼品，小赠送上下功夫，以最小的投入达到的效果。针对菱智客户相对集中，对其进行长期的宣传及公关，团购的数量多少，也是明年销售任务及盈利的关键点。

　　4、人员配置

　　销售部人员配备为：销售经理1名，销售内勤1名，展厅经理1名，销售主管2名，销售顾问8名;屈家庄直营店销售主管1名，销售顾问1名;市场部经理1名，企划专员1名，。其中展厅经理及1名销售主管兼任销售部种子讲师。

　　三、总结

　　在过去的一年，销售部在董总的正确领导和大力支持下，取得了一定的成绩，在张家口同行业中有了一定的知名度，在客户心目中也有一定的美誉度。在新的一年里，销售部在很好的完成销售任务的同时，也要加强展厅的管理与规范，提高销售顾问的整体素质，为以后取得更辉煌的成绩打下坚实的基础。

**销售的工作总结范文3**

　　光阴似箭、岁月如梭，转眼间已接近年底，思之过去，放眼未来，为更好的开展新的工作，特对20xx年销售部工作做一个全面总结，并对20xx年工作计划做一简单规范，具体如下：

　　一、全年主要工作：

　　1、人员招聘：为保证新项目的顺利销售，今年销售部重点在储备人员，自4月开始，经过招聘、培训、筛选和个别销售人员的流动后，目前销售部共有销售人员6名，均较为稳定。

　　2、培训工作：今年销售部最主要也是最重要的工作就是培训，自5月开始到9月，近半年的时间销售部全员均在做系统而全面的培训。5月和6月重点针对第一批招聘的销售人员进行培训，为提高培训效果，另聘请了专业讲师进行授课。由于第一阶段销售人员综合素质和稳定性都不够理想，第一阶段培训后，只留老员工在公司继续工作;7月开始，公司调整招聘思路，新招一批没有销售经验的大学生，综合素质、稳定性以及上进心均很理想，经过2个月的培训，均掌握了房产销售的基础知识。为了明年项目顺利销售，培训工作目前仍在有序的进行。

　　3、市场调研：今年下半年，因为新项目未开始进行蓄客，培训之外，给销售人员又增添了更多的机会和时间去实践培训内容，也就是做市场调研，从5月开始培训起，结合实践课以及配合市场部做调研，销售部先后开展全面的调研共计5次以上，包括新项目周边楼盘调研、同质楼盘调研、商铺和车位调研以及全市性的整体调研，经过调研锻炼了销售员的分析能力，并增加了对全市所有楼盘的熟悉，从对房产市场的陌生到目前的基本熟悉，在这近半年的锻炼中，均有一定的效果，并且很显著。

　　4、老项目收尾工作：今年上半年直到7月底，除去平时培训之外，销售部重点工作就是在持续对老项目尾房和商铺进行销售和租赁，同时在7月底配合物业公司对新业主办理入住，截止目前，仅剩余27户未办理完入住，客户的盯催工作仍在继续中。

　　5、日常业务：自9月底开始，销售人员经过培训后，以小组形式分配到两个老小区对剩余尾房的销售以及商铺的租赁工作。销售期间，主要依靠个人网络发布信息、老客户回访、悬挂条幅和外出派单的形式搜集新客源，销售难度较大，虽然业绩不够出彩，但是对于新一批销售人员来讲，通过实践性的销售又进一步巩固了培训所学内容，尤其是销售技巧的实践，为来年新项目的蓄客和销售奠定了一些专业基础。

　　6、日常管理：由于新项目没有启动，老项目又进行了收尾，销售人员日常开展的业务工作就相较减少，多数时间在公司报到，仅8月一个月销售员在新项目售房部进场模拟工作了一个月，对案场日常工作的开展进行了熟悉。目前经过规范，销售部每日晨会、周会以及月度会议均按时召开，自10起又对全员开始实行了绩效考核机制，从制度上和执行力上对销售部全员进行规范和强调。

　　7、其他工作：主要是配合市场部做市场调研以及年底配合公司做好年会的策划和节目编排工作。

　　综上总结，20xx年主要以团队的建设、人员的培养为主要工作，经过近半年的努力，目前团队人员较为稳定，凝聚力也较强，协作力较好，整体团队的执行力也有所提高，对于制度的遵守也日渐规范。

　　三、工作不足之处：

　　销售部整体工作表现简言之就是：心态欠缺端正、工作有待积极、方法需要钻研!

　　1、心态欠缺端正：今年经过培训后的销售员仍然出现流动和被淘汰，主要还是心态不够端正，销售团队内对于公司和新项目的情况传播负面思想的人员占据多数影响了原本心态积极的人员，再次此基础上对自己的自信也有所下降，这也是第一批销售培训不够理想的主要因素。归根结底对公司和项目的自信心和认知不够，目标不够长远。

　　2、工作有待积极：销售团队的惰性是今年一个主要的障碍，更多的体现在纪律的遵守上，又逢各小区销售的收尾工作，在客户的跟进频率上也有所下降。一方面团队里迟到、请假以及旷工的次数增多，另一方面客户成交上出现了零业绩以及丢客户的情况，工作的积极性不高，直接影响了收尾工作的销售速度。

　　3、方法需要钻研：今年销售部虽然工作任务不重，但是一些工作仍然需要动用头脑和运用合适的方法才能得到一定的效果，而这也是销售部内部人员缺乏的一项，更多的体现在团队的配合上，由于方法不当，出现了重复工作和工作堆积在了一人身上的情况，影响了部分销售员的工作情绪。

　　综合以上问题来讲，多数是我在管理上没有处理得当导致的结果，在来年新项目开始运作后，对于以上存在的问题会重点做一规避和加强改正。

　　四、20xx年工作计划：

　　对于20xx年销售部主要工作计划，主要做以下几点简要规划：

　　1、不断储备销售人员，保证新项目人员的充沛;

　　2、结合项目销售需求，对销售团队进行持续性的加强培训，提高团队的综合业务水平和专业技能;

　　3、加强销售团队的日常管理，严格按照公司制度要求规范全员，优化团队执行力和协作力，提高团队的综合素质;

　　4、与策划部做好对接，项目开始运作后努力完成每月销售任务，提高销售团队的能动作用;

　　5、完成销售部其他日常工作。

　　20xx年的任务是艰巨的，作为新项目的销售案场负责人，我深感身上肩负的担子有多重，我相信我会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心的带领我们的销售团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力。最后，预祝我们20xx年的任务圆满实现。

**销售的工作总结范文4**

　　20xx年以来，伊莲化妆品有限公司在各位同事的共同努力下，以开发新产品、紧抓市场脉搏为重点，克服了市场竞争激烈、资金严重短缺等困难，迎难而上，狠抓落实，实现了开发建设的新突破，确保了各项工作的顺利进行。下面，根据公司经理办公会研究的意见，我讲五个方面的问题：

　　一、20xx年工作完成情况

　　(一)经济指标完成情况

　　研发新产品120种，占年计划的96%;其中具有高科技含量的80种，占年计划的90%。

　　开发新品牌30种，占年计划的85%。

　　产品销售总额120万元，占年计划的94%。

　　招募新员工200名，表彰员工xx0名。

　　经营管理费支出20万元。

　　产品质量合格率100%，优良率50%。

　　(二)完成的主要工作

　　1.研发新产品

　　20xx年公司新推出祛痘产品系列。医学告诉我们，人体皮肤生长粉刺，必须满足如下条件：1.毛囊角质化亢进，毛孔堵塞。2.内皮增生，皮脂分泌旺盛。3.p.acne等细菌的存在。因此，祛痘化妆品的配方设计，必须针对上述长粉刺的条件及粉刺生长的各个环节，采取综合性、多因素协同才会收到较理想的效果。目前人们的认知只局限于生化科技能够高效、安全地去除粉刺;再过几年，可能会有新的发展，发明了新原料或新工艺、新技术，形成更科学的去痘技术;再过若干年，甚至可以深入到分子级、细胞DNA级水平，根据皮肤细胞DNA图谱给出的信息进行个性化去痘和护理。新产品面市之前，必须对其进行实验室测试，临床前试验和临床试验，以验证其疗效的真实性和可靠性。产品开研发与使用方法有机结合起来，限度地发挥功效产品的“治疗”能力。化妆品发展至今天，特别是美容业近几年的飞速发展，已经诞生了很多有效或增效的使用方法，其中包括化学法和物理法。应用化学法的目的是为了增强皮肤的渗透性，而物理法则是在活性成分上施加推动力。

　　2.推出并销售新产品

　　销售技巧从产生的那天起，就在不停止的创新，化妆品销售技巧也是如此，下面我简单介绍几化妆品销售技巧。作为一个现代销售员要不断的学习新方法新模式才不会被市场淘汰.

　　第一种方法：

　　“只要人对了，世界就对了。”销售这个行业，一定要有积极向上的心态，尤其是对于每天要面对不同类型的客户的人来说，每天不吃维生素ABC，长久以往，不是缺钙就是缺根筋。

　　“嘴巴甜”——赞美客户，哪怕是最难赞美的客户。推销技巧中用的赞美绝不是简单的“拍马屁”，赞美有四大原则：第一：语调要热诚生动，不要像背书稿一样。第二：一定要简要，白话，流利顺畅，要讲平常所说的话。第三：要有创意，赞美别人赞美不到的地方。第四：要溶入客户的公司和家庭。

　　“腰要软”。都说谦虚使人进步，成熟的稻穗都是弯着腰，越成功要越谦虚，越是要向别人学习。技巧是没有先后没有主次的，关键是看你怎么运用，怎么用最合适的手段来处理最糟糕的事情。无论是什么类型的销售，推销的流程总是一样的，但是并不是所有的推销流程都需要这几步，有些人就是不要你展示产品，有些人就是不用你促成。流程只是一个一般的武术套路，克敌制胜也许需要你把套路来来回回地演练上好几遍，但也许只要那么一两招。完全消化购买点是很重要的，这是销售的基础。清楚自己的产品有什么特色，能拿什么去吸引人——这也就是所谓的产品的卖点。

　　纯熟的推销话术和动作——做推销，就是要象一个专业的演员——拥有着纯熟的演技，一场推销就象是一场“秀”。

　　销售人员还要有一颗善解人意的心，所谓“入山看山势”就是这个道理。销售人员要做推销原则的化身——“忘我”和“无我”。不管你的客户要不要你的产品，你都要做你该做的推销的动作。拒绝是每个销售人员成长过程中几乎每天都要碰到的事情，但是，我们不能因为要遭受拒绝而不做推销的动作。我们不指望每个客户都说“太好了!”同样，我们也不会碰到每个客户都说你是“神经病”。每个拜访的客户都是人民币，推销永远都是大数法则，和你拜访的客户数成正比。

　　客户开发有所谓的缘故法、介绍法和陌生法。

　　缘故法就是自己的熟悉人。缘故法的好处是因为都是熟悉的人，比较容易接近，也比较容易成功，但是缺点是得失心比较重。在中国这样的社会，向熟人推销还是一件比较丢面子的事情，但是销售人员应该明确，我们的产品是为他带来益处的，是为他解决问题而来的，而不是“杀熟”。当你热爱自己的产品，完全消化自己产品的购买点的时候，这点顾忌就会烟消云散了。

　　介绍法是利用他人的影响力，或者是延续现有的客户，建立口碑效应。销售行业中有句名言“每个客户的背后，都隐藏着49个客户”。

　　陌生法将会使你的市场变得无限大——任何人都是你的客户。但是，陌生法只能是以量取质的。没有被拒绝够以前，你就不会是一个优秀的销售人员。真正的SALES，都来自于这种陌生拜访的不断地被拒绝又不断地再去拜访!

　　第二种方法：

　　化妆品销售技巧要掌握关键步骤，了解客户，引导客户很关键。

　　了解需求：A.看眼神B.掂量：竟品(前2位导购介绍产品的公司，人员大多会失败)C.看皮肤的类型D.细心阅读宣传资料E.很认真的提问F.问价格和购买条件G.问促销条件H.与同伴商量I.心情很好的样子J.重新折回来看本公司产品K.问公司产品技术性的问题，L.对公司产品表示出好感M.盯着公司产品思考满足需求具体购买动机有：求实购买动机---价格实惠求廉购买动机----有特价，有促销求便购买动机-----方便，省时求安购买动机----产品安全、健康保障

　　求美购买动机---包装漂亮求名购买动机---品牌嗜好购买动机---

　　试用：注意方式方发共性特性优点特点A.满足顾客需要B.避免对顾客的皮肤说不是，可介绍我们的产品针对哪类皮肤能达到哪些效果.(针对问题皮肤，而不是针对个人肤质)进一步强调好处A.使用好处(再次)B.优惠形式：例如，特价买增力度时间段;利用协助销售上升的工具：例如价签等促进成交机会.C.赠品：限量时间段要有赠品的展示特点进一步介绍公司产品，连带销售，分析价值.销售促进达成(成交技巧)临门一脚顾客购买的两个理由;1.愉快的感觉

　　问题的解决A.取得顾客购买信息：B.假定同意，连带行动：不需要等顾客决定购买，应该视同顾客完全购买决定.技巧：1).引领顾客交费2).给您换只新的

　　我给您包扎起来这是送给您的赠品缓和拒绝反对处理.抱欢迎的积极态度，先处理顾客的心情，再处理顾客的意见

　　重申顾客反对的原因

　　黄金之问----为什么?“除此之外”A.水落石出二次促销促销循环：取得顾客购买信息→假定同意，连带行动→缓和拒绝反对处理→水落石出二次促销→取得顾客购买信息B.信服的语言和行为：点头是的对好明白真不简单看得出来

　　3.老产品销售和售后服务工作

　　20xx年在老产品的销售方面，在保持与上一年销售额齐平的基础上，又多销售了10万人民币，营造了很可观的利润。

　　“服务力+销售力=持久赢利”，这是化妆品售后服务中心经营的黄金法则。化妆品售后服务中心要持久赢利，就需要既具备服务力，又具备销售力。打造服务力，其实就是打造一种精益求精的经营模式。良好的服务力，既以为产品保留了客户资源，又能利用口碑宣传，有效达成关联交易，既实现推荐购买。整洁、优雅的环境，能吸引顾客，让顾客感受到舒适和被尊宠的感觉，无形中接近了与顾客之间的关系，提升了产品和服务的品质感。提高销售力，其实就是提高一种实现销售的能力。化妆品售后服务中心的销售力是指销售人员的销售能力和对销售政策的执行能力以及售后服务中心对销售人员的销售培养能力和销售管理能力。

　　提高售后服务中心的销售力要从以下几个方面入手。1、提高售后服务中心的销售管理能力。专业服务中心需要一个优秀的经营者或一个优秀的院长来执行这一能力。经营者或院长，要管好每天的早晚例会、流水、员工的状态、顾客的变化，掌握市场动态和成本控制、促销方案制定和实施等，并将这些工作以表格形式进行科学院化、标准化的统筹管理。2、提高售后服务中心的销售培养能力。专业服务中心要建立自己的人才(技师)培养机制，形成“传、帮、带”与正规教育培训相结合的模式特色。培养美容师从不会到会，从会到精的销售本领。3、提高售后服务中心对销售政策的执行能力。表现在美容师对销售政策的理解、支持和执行方面，可以通过强化销售管理制度来提高。4、提高售后服务中心的销售能力。

　　4.员工管理工作

　　员工必须清楚地了解公司的经营范围和管理结构，并能向客户及外界正确地介绍公司情况。

　　在接待公司内外人员的垂询、要求等任何场合，应注视对方，微笑应答，切不可冒犯对方。

　　在任何场合应用语规范，语气温和，音量适中，严禁大声喧哗。

　　遇有客人进入工作场地应礼貌劝阻，上班时间(包括午餐时间)办公室内应保证有人接待。

　　接听电话应及时，一般铃响不应超过三声，如受话人不能接听，离之最近的职员应主动接听，重要电话作好接听记录，严禁占用公司电话时间太长。

　　员工在接听电话、洽谈业务、发送电子邮件及招待来宾时，必须时刻注重公司形象，按照具体规定使用公司统一的名片、公司标识及落款。

　　员工在工作时间内须保持良好的精神面貌。

　　员工要注重个人仪态仪表，工作时间的着装及修饰须大方得体。

　　5.党建和精神文明建设，展示公司良好社会形象

　　在开展先进性教育活动中，公司在局党总支的具体指导下开展学习教育，严格按照教育活动实施方案的要求，组织全体党员认真学习了在“三个代表”重要思想理论研讨会上的重要讲话、《“三个代表”重要思想学习纲要》等学习材料，在全体党员认真做好学习笔记，撰写心得体会和党性分析材料，并组织党员到台儿庄大战纪念馆进行革命传统教育，有效增强了党员干部的党性修养。通过加强基层党组织建设，组织名入党积极分子参加了学习培训班，新发展名新党员，为党组织注入了新生力量。

　　计划生育工作坚持“三为主”方针，贯彻宣传新的计生条例，计划生育率，晚婚晚育率、节育措施率均达到100%。四是大力开展了创建文明单位、青年文明号等活动，狠抓了机关效能监察和社会服务承诺工作，积极参加了机关效能监察“热线直播”活动，树立了良好的社会形象。

　　积极参与集体活动和公益事业，开展了义务献血、“慈善一日捐”等活动。特别是在全省科学发展观现场会和“创城迎检”期间，公司连续10余次到等区域参加了大型义务劳动，充分发扬房管人“招之即来、来之能战”的优良传统，不怕脏、不怕累，每次都能突出完成任务，得到上级领导好评，充分展示了公司干部职工队伍的精神面貌，树立了良好的社会形象。

　　二、具体工作做法

　　(一)认真抓好干部职工队伍建设

　　以共产党员先进性教育活动为契机，在全体干部职工中广泛开展了思想政治工作，认真学习了“三个代表”重要思想等内容的学习，有效提高了思想认识水平，增强了工作的责任感和事业心，增强了组织的凝聚力和向心力。

　　加强了干部队伍建设，公司领导班子成员按照职责分工，认真履行职责，全力以赴抓好各自的工作，坚持在一线指导调度，帮助协调工作、解决问题，促进了项目建设的顺利实施;各科室的负责同志也都发扬任劳任怨的精神，一心扑在工作上，利用各种机会学习运用先进的管理方法和手段，从而保证了各项工作的正常运行。

　　强化业务培训，提高综合素质，开展了营销专题培训、岗位技术比武等学习活动，先后组织60多人参加了财务、工程造价等专业学习培训，有10人获得了初、中级职称，提高了广大干部职工的工作能力和业务水平，促进了各项工作的顺利开展。

　　(二)努力提高经济效益水平

　　去年以来，公司为加强成本控制，加大了监管力度，把成本管理贯穿于前期产品原材料采购、研发、试用，直至投放市场、销售、售后服务的全过程，实行了规范化的管理，杜绝了“跑、冒、滴、漏”的现象。在经费开支上，严格公司下达的开支计划，大力做好开源节流工作，大力压缩办公用品、会议、招待等非生产性开支，严格控制大型办公设施的购置，千方百计减少开支，避免了浪费。进一步加强了资产经营工作，对公司内外部债权债务进行了全面清理，组织专人加大了清欠力度，全年累计回收资金110万元。

　　(三)全面加强开发管理工作

　　严格执行iso9001质量管理体系，加强了车间制作工艺的管理工作，增强了员工的责任心和责任感，产品质量通病明显降低，得到了认证中心的认可，顺利通过换证审查工作。

　　严格控制产品成本，在认真履行各采购合同的基础上，由财务部核实采购量，结算人员严格审查，避免了重复结算的问题;

　　全面加强工程质量管理，真正落实产品质量终身负责任，公司与技术、项目部的所有人员签订了质量保证书，把质量问题纳入到工作目标，共同考核，并强化工程质量监督、工程监理，加大各方面的监督检查力度，确保了产品合格率100%，优良率45%以;

　　进一步加强生产车间管理工作，制定具体施工方案，排出生产进度表，严格执行生产合同，如实填写车间日志，积极协调解决周边关系，发现问题及时解决;

　　材料供应管理得到加强，根据合格供方名单，货比三家，择优签订供应合同和质量保证合同，始终坚持抽样送检工作，杜绝无合同、不合格材料进入车间;每周对原材料市场认真及时调查，在最短的时间内掌握价格变动信息，材料管理人员坚持每周核实，每周抱价，科学合理采购，既为公司节约了大笔费用，又确保了材料供应工作。全年累计供应各种材料970余万元。

　　(四)全面加强融资和财务管理工作，提高资产运行质量

　　资金是一切工作的保证。为此，在公司在全力以赴抓好项目的同时，投入更大的精力抓融资。

　　破解贷款难题，积极争取各金融机构的支持，密切配合，及时缴纳到期贷款利息，按时办理续贷手续，确保了银行信贷资金的正常周转，建立了和谐的银企关系;

　　公司想方设法自筹资金，在较短的时间内完成了内部集资，保证了新兴路拆迁补偿款及时到位;

　　在业务管理方面，开展了物业公司收费员学习培训，加强了物业公司的收费管理，理顺了对材料供应、维修结算的帐务程序，杜绝了工程材料款超拨现象的发生。同时，公司顺利通过了市地税征收分局、××市地税稽查局的专项检查。

　　(五)强化内部管理，确保各项工作正常运转

　　年初实行了目标责任管理制度，将局里下达的任务目标分解细化到各科室、各部位，认真落实，研究制订了考核细则，每月检查，每季度考核，奖罚兑现，极大地激发了全体员工的工作积极性，工作效率明显提高。同时，与全体员工签订了计划生育、安全保卫、社会治安综合治理目标责任书，与经济工作同时考核，同时奖罚;

　　按照iso9001质量管理体系的要求，修订了《各科室工作程序》、《各科室职责范围》等20多项规章制度，对部分科室职责和业务分工作了进一步明确，调整了部分工作人员，特别是在工作衔接上，进一步明确责任，细化业务分工，建立落实责任追究制度，保证了各项工作的顺利开展;

　　大力加强行政管理和机关效能监察工作，在日常管理的基础上，利用一个月的时间，集中开展了作风纪律整顿活动，严格考勤，严明纪律，不定期组织查岗，对违规者按照规定及时查处，奖罚结果张榜公布，通报批评，促进了工作作风明显好转;

　　加强统计报表管理工作，认真负责地完成了公司各项工程的统计报表工作，完成了公司质资年检工作;

　　公司进一步加大了档案管理力度，完善了档案管理制度，严格了借出手续，全年整理、装订了各种档案资料102卷。(六)强化安全稳定工作，为公司发展保驾护航

　　安全生产工作至关重要，公司年初就制订了安全生产、安全保卫、社会治安综合整治工作方案，及时传达学习上级文件精神，每月定期开展安全生产、安全保卫检查，在6、10月份，先后开展了“安全生产月”、“黄金周”专项安全检查活动，开展了大规模的“拉网式”大检查，对办公区域、生产车间、研发车间等进行全面清查整治，跟踪整改，注重实效。为公司各项工作的顺利开展起到了保驾护航作用。

　　三、工作中存在的问题

　　去年，虽然我们取得了较好的成绩，但是与形势的发展要求还存在不小的差别和不足，主要表现在以下几个方面：

　　由于资金紧张等原因，产品销售额没有完成年初预定目标，经济效益下滑;

　　中层干部队伍的作用发挥不够，中坚力量不强，没有起到应有的示范带头作用;

　　员工队伍的整体素质需要进一步提高，特别是作风纪律松驰，缺乏紧迫感、责任心、危机感，工作不积极、不主动性;

　　管理水平差，管理不到位落，制度落实不好，内部管理不严，“跑、冒、滴、漏”现象十分严重，人为造成的损失时有发生。这些问题应引起我们的高度重视，要认真分析研究，找出问题的根源，采取行之有效的措施和手段，在以后的工作中认真加以解决，确保实现公司持续健康发展。

　　尽管在工作中存在客观、主观方面的问题，存在着这样那样的困难，但我们的发展优势依然很多，而且，有些优势可以说是得天独厚，其它单位不具备的：

　　整体优势。市领导对我们的发展高度重视，给予了强有力的支持，协调了方方面面的关系，这是我们发展的优势;

　　人才优势。我们公司经过多年的发展，培养了一大批会管理、懂经营的人才，人员结构比较合理，高学历、年轻化，这正是干事创业的时期。

　　区位优势。公司所处的地理位置优越，交通发达，具有明显的竞争优势。我们相信，只要全体干部职工团结一致，加倍努力，尽心尽责，我们开发公司的前景依然十分光明，一定能够完成各项任务目标，取得新的、更大的成绩。

　　四、20xx年工作打算及措施

　　20xx年，据国家有关部门预测，全国的化妆品业仍然呈上升趋势。而且增长势头很大，已进入化妆品研发与销售的黄金季节。我公司在市领导的指导带领下，一定要讲团结、讲大局，进一步强化内部管理，全面落实工作目标责任制，集中精力抓好各项项目建设，努力完成全年工作任务。

　　五、20xx年全年工作的指导思想是：

　　具体目标是：全年实现开发新产品200种，其中高新技术产品100种，完成销售额400万，产品质量合格率100%，优良率50%以上。

　　为确保上述各项目标的实现，公司要重点抓好以下几个方面工作：

　　进一步解放思想，转变观念，加快改革，转换机制。全面抓好广大干部职工的专业学习培训，利用多种形式，在培训的方式方法、在转变观念上下功夫，持之以恒地抓好作风纪律整顿活动，增强工作的责任感、危机感，在公司上下形成“比、学、赶、帮、超”的互动局面，提高办事水平和工作效率力，确保各项工作的正常开展。进一步加快改革步伐，进一步完善提高。努力转换机制，打破陈旧的大集体、大锅饭体制，建立竞争激励机制，在销售领域功效挂钩的基础上，认真探讨，全面推行功效挂钩，对管理人员试行末位淘汰制，以经济效益论成败，把经济效益作为考核的第一标准。

　　加快研发新产品进度。全年完成研发新产品200种，其中高新技术产品100种，6月底完成一半以上的任务量。加大产品销售力度。5月底预计销售额的一半。

　　进一步抓好员工管理工作。加强员工培训，规范服务，简化程序，提高服务水平，努力展示公司形象。

　　大力做好售后工作。认真学习新的《售后服务条款》。解决实际问题，提高服务水平。

　　认真做好新开发产品的洽谈工作。发动全体干部职工人人抓项目，动用各种关系，主动寻找新的开发项目，抓紧时间与有关部门单位进行洽谈，对有合作开发意向的单位，实行专人负责，一抓到底，确保年底前敲定1—2个联合开发项目，增强企业发展后劲。

　　进一步加强内部管理。围绕管理出效益、管理出成绩的原则，坚持经济效益为中心，在行政管理上，要健全、完善好各项管理制度，做到有章可循、有法可依，真正用严格的制度管人、管事，规范行动;在工作目标上，认真落实工作目标责任制，进一步加大考核力度，严格处罚，公开批评，真正建立起奖励惩罚机制，激发广大干部职工的工作积极性;在人事管理上，要加快用人改革，全面推行工效挂钩，要坚持用人唯贤，重才重德，坚决剔除不干工作专挑毛病、打小报告的人，切实做到能者上、平者让、庸者下，真正打造一支精干的干部职工队伍;在工程造价、项目可行性分析、施工现场管理、工程款结算审价等方面，都要严格执行公司制定的各项规章制度，规范操作，严加控制，千方百计降低成本，杜绝“跑、冒、滴、漏”现象，推进公司整体经济的持续健康发展。

　　千方百计抓好安全生产和计划生育工作。安全生产事关公司发展的大局，必须引起高度重视，要进一步完善安全生产工作责任制，抓好安全制度建设，加强监督检查，制定出切实可行的措施，保证万无一失。，出现问题，及时处理，能解决的要立即解决，不能解决的也要讲明政策，说清道理，努力把问题化解在萌芽状态。计划生育工作要继续坚持“三为主”方针，严格落实计生制度，加强管理，努力提升计划生育工作的整体质量和水平，确保达到5个100%。

　　总之，在新的一年里，我们一定要把加快经济发展当作第一要务，在各级领导的正确带领下，认清形势，政变观念，克服困难，增强大局意识，讲究团队精神，与兄弟单位密切配合，互相协助，坚定信心，横下决心，强化措施，狠抓落实，我们就一定能够完成今年的各项任务目标，一定能够向各级领导交上一份满意的答卷，为国家化妆品行业的发展做新的更大的贡献。

**销售的工作总结范文5**

　　20xx年度年终工作总结不知不觉中，我已加入团队已经近一年了。我非常荣幸和庆幸自己能够成为一员。在这里，我首先要感谢公司领导对我的信任和工作上给予的肯定，同时也非常感谢各位同事对我工作的支持和帮助。了我一个发现自我、认识自我的平台，并在工作实践中不断完善自我的机会。在这一年的工作过程中，对我自身的改变和影响很大，从中也让我学到了许多，懂得了许多。下面我对这一年的工作情况作一总结。

　　一、内勤岗位工作

　　作为公司销售内勤，我深知本岗位的重要性，内勤是一个服务于公司全体员工的人员。对公司各个部门同事必须做到有求必应，有需必帮，我始终本着“公司利益第一，把工作做到更好“的一个目标，认真积极的完成了以下本职工作：

　　1、负责公司内部销售人员的服务工作。包括新到车辆的验收、车辆资料的整理、保管与领取。

　　2、负责公司整车订单管理、精品订购。包括每月公司旬订单制定、跟踪审核结算、发车事宜。

　　3、负责公司内部文件的传达、执行。

　　4、负责与吉利厂家内勤、财务以及集团各公司之间各业务的沟通协调。

　　5、在销售淡季配合销售部外出做车展，为销售旺季打好基础。

　　二、简述工作情况

　　1、在内勤工作岗位工作过程中，能够积极主动全心全意的对待每一项工作，对于刚刚开始工作的我，始终保持谦虚、谨慎的工作态度，虚心向同事学习，积累经验，努力把工作做到最好。

　　2、在工作期间，丰富业务知识、提高工作能力，不断的给自己充电，积累产品业务文化知识。在做好本职工作的基础上，附带销售车辆X台，并于X年XX月参加全国人力资源管理师三级考试。为了做好本职工作，我不怕麻烦，精简部分工作的程序，提高工作效率，争取为各部门同事做好服务保障。结合上述一年的内勤工作经历，我也深刻认识到：

　　作为公司的一员，无论在哪个岗位，都应该有强烈的敬业心、高度的责任感、求真务实的工作态度和任劳任怨的忘我精神。任何时候都应该以公司利益为重，切实履行自己的岗位职责，与此同时，更应该发扬主人翁精神，将公司的每一件事情当做自己的事情来做，坚决杜绝“事不关己，高高挂起”的工作心态。

　　总结一年来的工作，尽管对自身和公司发展都有了一定的进步和取得了一定的成绩，但自身在许多方面还存在着不足。对于刚刚步入社会参加工作的我，由于工作经验的缺乏，导致许多问题考虑不够周全，在处理问题上方法不够得当，缺乏创造性的工作思路。在以后的工作中要求自己做到五勤：眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。在工作实践中不断完善自我，鞭策自己。努力为公司的发展贡献自己的微薄之力。

**销售的工作总结范文6**

　　一、人员没有执行力，先找管理者原因。

　　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。

　　二、将合适的人用到合适的位置上。

　　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。

　　三、注重教给员工思路而不是方法。

　　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。

　　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。

**销售的工作总结范文7**

　　在深圳待了将近快4年了，去年年初还是刚刚起步，从一开始的小小卡商，逐渐发展到现在的浩讯数码，这其中多亏了社区，论坛，淘宝里的各位社友兄弟朋友们，正是因为有您们的支持，我们才能慢慢地发展起来。

　　浩讯的今天，有您们的功劳。说实话，其实我在社区里真的比较少时间和大家沟通互动，一般都是内线或者电话联系的。这可能是我们的不足，在此还请各位社友兄弟多多见谅与包涵。我们会继续秉承产品质量和售后服务，打造安全便捷与物超所值的购物平台，在您得到称心商品的同时，留下开心的记忆。

　　20xx这一年里，小店在各位社友、淘友的帮衬下，淘宝上线商品大概销售额将近100万，以实际数量也准。不喜欢夸大其词。正是这小小的数据，反映出社友、淘友对本店的支持与厚爱。

　　在这新春佳节来临之际，我代表浩讯数码工作室的全体同仁向所有关心和支持我们的朋友送上最真挚的祝福：祝愿大家新春快乐，合家团圆，万事如意!

　　我们会一如既往的为您提供更加完善和物美价廉的产品与优质的服务!

　　这一年来的工作表现： 强化形象，提高自身素质。为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。自己的工作最大地规律就是 无规律 。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

　　应该强化职能，做好服务工作。在工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平.虽然人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

　　工作中的不足与今后的努力方向

　　一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

　　风风雨雨雨又是一年，20xx年就这样快接近了尾声，新的20xx年又在向我们招手，经过这一年忙碌的工作，使我有了太多的感触。

　　又到年底了，20xx年即将成为过去式，今年是接触网络销售推广工作的第2年了。星期六、星期天花了一段时间整理了一下20xx上半年、20xx年下半年网络客户成交次数的客户资料数据。

　　虽然成效额总的数量不是几百万。但从成交额增长百分率上看，今年比去年同期增加了3倍多、下半年比上半年增加了将近2倍。下半年销售量比起上半年增加了33%。看到这些数据，真是很高兴!(当然、小数字增加起来更容易也是一个原因、10变成20容易、100变成200就需要花点时间精力了 )

　　即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使20xx年网络销售的成绩再上一个新台阶。

　　根据这几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳!

　　所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

　　第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

**销售的工作总结范文8**

　　1：对于老客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，经常去与客户沟通交流，便于稳定与客户关系。

　　2：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体和渠道获得更多客户信息。

　　3：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识。

　　4：每月要增加10个以上的新客户，同时还要对老客户的跟进，避免丢单。

　　5：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

　　6：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

　　7：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事们交流，向他们学习更好的方式方法。

　　8：对客户的态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

　　9：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决对应。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力。

　　10：自信是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

　　11：和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

　　12：为了今年的销售任务我要努力完成10台的任务额。

**销售的工作总结范文9**

　　回顾20xx年的工作，我们x品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了在 亚洲范围中压倒性领先的品牌地位 。作为一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，20xx年我们店专柜也较20xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

　　一、销售方面的情况

　　截止到20xx年12月31日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升(下降)x%。本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

　　二、会员拓展

　　(一)新会员拓展

　　截止到20xx年12月31日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了x%。

　　(二)老会员和散客的维护

　　本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

　　三、竞品分析

　　面对、等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

　　四、柜台日常工作情况

　　本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

　　五、20xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

　　20xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将资生堂的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现 源于、领先亚洲的全球化企业 的战略目标的目标而努力。

**销售的工作总结范文10**

尊敬的各位领导、来宾及同仁们：

　　大家好!我叫张玉萍，现在 我爱我家 南关店上班，并担任店长职务。

　　转眼间又到了年末，新年的脚步悄然来临，在这新旧交替之际，很有必要对年内的工作做个总结。

　　20xx年元月至12月我在 我爱我家 十中店上班，这一年我们的业绩不是很理想，没有完成公司所制定的目标，是历年来最欠收的一年，分析其原因我觉得主要在以下几方面：第一，自身的业务素质有限，许多顾客是电话询问，尽管很努力地去沟通和引导，但最终还是把顾客丢了。第二，这几年国家对于房价宏观调控的政策，使城市房价持续下跌，买房顾客的观望情绪严重，二手房交易处于低迷状态，致使我们业绩不佳。第三，恰巧在今年我们周边开了不少房屋中介店，客户有所分流。第四，我们对房源的保密可能存在一定的疏漏。

　　在这一年中我们的业绩尽管不景气，但比起十中附近区域里其它公司的店

　　来说还是值得欣慰的，相对而言我们的售房数量是较多的，这主要与公司周经理的正确指引是分不开的，同时也是我们店里另外两位搭档努力的结果，她们两人对工作认真细致，勤快踏实，并有较好的交流沟

　　通能力。配合默契，工作气氛和谐愉悦。这也是我这一年来的工作心得，人员的和谐搭配对工作业绩很重要。最全面的范文参考写作网站找出工作中的长短优缺，目的就是为惩前毖后，扬长避短，干好明年的工作。对于明年我有自己的一些新打算。

　　第一、我要加强学习，继续提高专业技能。以公司培训为契机，继续加强基础学习，完善房源资料，熟练掌握房屋的位置、楼层、优缺点等，以便对客户进行有针对性地促成和服务，提高成效率。

　　第二、热情服务、诚信待人。我们中介行业是服务业的一种，要树立正确的服务理念，像对待自己的亲朋好友一样对待客户，这会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和客户的距离。一旦获得了客户的认可和信任，我们的成功率会大大提高。

　　第三、坚持到底，水到自然渠成。接待顾客时要不厌其烦，即使客户看了很多房子，我们还是要耐心接待。只要他们想看，我们就多努力。不到最后关头我们决不放弃。

　　明年我将以一个积极的、饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获，完成公司下达的任务。

　　最后祝大家在新的一年里身体健康，万事如意，财运亨通!

**销售的工作总结范文11**

　　转眼间，xx年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对xx年业绩178万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

　　对于xx品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成.1月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的民星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的平均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键的，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。xx年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我经持下来了。

　　一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在xx年还有什么没有做好的，有什么成功的都已经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。xx年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。

**销售的工作总结范文12**

　　通过3年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这3年的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

　　一、在产品专业知识方面：

　　1)产品知识方面：加强熟悉自动化产品的技术参数、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法;了解行业竞争产品的有关情况;

　　2)公司知识方面：深入了解本公司的设备情况及服务方式、发展前景等。

　　3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

　　4)市场知识方面：了解自动化系列产品的市场动向和变化、不同顾客的购买力情况，进行市场分析。

　　5)专业知识方面：进一步了解与自动化有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

　　6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况;有效地传递公司信息及获得信任。

　　二、销售能力方面：

　　1)首先谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

　　2)自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确，业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

　　20\_\_年的展望及规划：

　　20\_\_马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

　　公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

　　第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

　　第二，意识上：无论在自动化产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

　　第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

　　最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风!大家事业有成，心想事成!

**销售的工作总结范文13**

　　我是xx销售部的置业顾问，于20xx年x月加入xx项目部，在部门领导和同事们的帮助下，业务上日渐成熟。在公司领导的带领下，我更加严格要求自己，不断的学习，不断的发现问题，解决问题，并能过做到不断完善自我，使工作能够更有效率的完成。我相信在未来的工作生涯里一定会做好工作，成为销售精英的一份子，不辜负领导对我的期望。在本部门的工作中，我勤奋工作，获得了本部门领导和同事的认同，更是在20xx年x月获得月度销售冠军。现将本人试用期的工作期间做如下总结：

　　一、工作方面

　　我于20xx年x月底开始担任销售组长一职，在担任组长职务的这段时间，不仅带领组员超额的完成了公司下达的各项销售指标。在受国家政策影响、市场不好的情况下，积极配合部门领导对组员进行培训和鼓舞，更是带领组员们 走出去 ，进行了巡展以及参加房展会，改变了传统的营销模式，让一线销售更快的适应当前的市场。

　　我们组成员大部分都是男生，为了增加团队的凝聚力，利用下班时间我经常组织大家一起参与竞技比赛，让大家在娱乐的同时领略团队而合作的重要性。本人认为竞技比赛的积极意义在于：

　　1.通过实践体现团队的能力

　　2.锻炼战略、战术性思考

　　3.放松身心，缓解工作的压力

　　4.让同事之间培养了 战友 般的友谊，并能够多面的了解自己的同事

　　5.突破自我极限、打破旧的思维模式、树立敢于迎接挑战的信心与决心，磨炼意志，建立全局观意识

　　6.激发参加者的责任感、自信心、独立能力，领导才能、团队合作精神以及面对困难和挑战时的应变能力

　　7.强化换位思考、主动补位的意识，使个人、部门间以及团队内部的沟通协作更为顺畅8.增加团队人员的有效沟通，形成积极协调的组织氛围;树立互相配合，互相支持的团队精神和意识

　　二、个人对企业文化的认知

　　xx企业文化中企业价值观是 ，企业价值观四句话，十六个字，言简意赅，内涵深邃，外延广阔，是我们集团的灵魂和准则，有效地规范了员工的态度和行为准则。我坚信只要每一名员工都能够按照价值观去工作，那么我们的企业在激烈的市场竞争中，必定能够朝气蓬勃，欣欣向荣，成为充满生机、活力和希望的企业。

　　总之，在这三个月试用期工作中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，xx公司给了我这样一个发挥的舞台，我要珍惜这次机会，为公司的发展竭尽全力。

**销售的工作总结范文14**

　　xx年销售工作基本结束了，在整个团队的全年努力奋斗下，比xx年销量增幅12.5%，但在市场占有率和全国a类分公司排名中有所下降，主要的原因有以下几点：

　　一 外因：

　　1、xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在xx年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上;

　　二 内因：

　　1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

　　2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

　　①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

　　②员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到 尽心尽力 ，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流;

　　③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

　　④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

　　⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

　　今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

　　xx年工作规划

　　1、严格整顿队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总 十大原则 十字方针 ，打造充满斗志与激情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神;

　　2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工 尽心尽力 的责任精神，专业上术术有专攻，提倡服务意识。

　　3、以人为本，创造 三公 公平、公正、公开，3600全员的考核体系，体现员工的价值及创造。努力不断提高员工的收入;

　　4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究 中庸之道 ，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲究次序，讲究服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制;

　　5、强化岗位末位淘汰制度，能者上，庸者下的用人机制。在今年认真严格执行述职制度，平台部门、办事处的定期述职及报告。今年分公司平台各职能部门基础工作夯实，以一线市场服务为导向，提高平台部门效率、效能，在营销、财务、人事行政、客服工作上术术有专攻，成为行业一流水平;

　　6、营销渠道网络、持续发展、 合纵联横，渠道分销 的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖场、ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强\*\*公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内最优秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为公司网络成为在市场竞争中的基础;

　　7、以ka攻略，推广期下沉为策略，展开xx年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

　　8、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对ka及大卖场客服工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有规模的服务推广、创服务美誉度。

　　最后，谈谈xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论

　　xx年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。xx年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：

　　1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。 兵熊熊一个、将熊熊一窝 ，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

　　2、 尽心尽力 兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的： 民工心态 和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

　　3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系;

　　4、 小改进、大进步 工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。 小改进、大进步 成为我们工作的氛围，倡议大家 小改进、大进步 的工作及思维方式。

　　在经过xx年的转折后震荡，xx年大家激情飞扬，必将再创辉煌。

**销售的工作总结范文15**

　　过去的20xx年是难忘的一年，0\*年分公司共完成回款6.7亿，销量5-台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，较\*\*年比较有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司(如南京、济南、成都)，在全国-a类公司中排名落后，在\*\*年浙江整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。分析20xx年主要原因：

　　外因：

　　1、20xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在\*\*年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上;

　　内因： 1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

　　2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降;主要表现：

　　①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

　　②员工工作积极性不高，缺乏斗志，[找文章到☆ 一站在手，写作无忧!]做不到 尽心尽力 ，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流;

　　③渠道网络、经销商激-情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下;

　　④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

　　⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

　　今年是我们\*\*公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

　　20xx年工作规划

　　1、严格整顿队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总 十大原则 十字方针 ，打造充满斗志与激-情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神;

　　2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工 尽心尽力 的责任精神，专业上术术有专攻，提倡服务意识。

　　3、以人为本，创造 三公 公平、公正、公开，3600全员的考核体系，体现员工的价值及创造。努力不断提高员工的收入;

　　4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究 中庸之道 ，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲究次序，讲究服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制;

　　5、强化岗位末位淘汰制度，能者上，庸者下的用人机制。在今年认真严格执行述职制度，平台部门、办事处的定期述职及报告。今年分公司平台各职能部门基础工作夯实，以一线市场服务为导向，提高平台部门效率、效能，在营销、财务、人事行政、客服工作上术术有专攻，成为行业一流水平;

　　6、营销渠道网络、持续发展、 合纵联横，渠道分销 的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖尝ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强\*\*公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内最优秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为王\*\*公司网络成为在市场竞争中的基础;

　　7、以ka攻略，推广期下沉为策略，展开20xx年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

　　8、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对ka及大卖场客服

　　工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有规模的服务推广、创服务美誉度。

　　最后，谈谈20xx年市场竞争状况及我们的精神与方法-论

　　20xx年总部下达分公司全年回款任务指标8.65亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0.72亿，将近是7--台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。20xx年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：21

　　1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。 兵熊熊一个、将熊熊一窝 ，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

　　2、 尽心尽力 兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的： 民工心态 和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

　　3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系;

　　4、 小改进、大进步 工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。 小改进、大进步 成为我们工作的氛围，倡议大家 小改进、大进步 的工作及思维方式。

　　在经过20xx年的转折后震荡，20xx年大家激-情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进!前进!前进!

**销售的工作总结范文16**

　　又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

　　20xx年的春节已过;同龄的同学朋友们都背起背包登上汽车与家人拜别去往他们的希望以及未来，而我还在家中惆怅迷茫。面对着电脑登上了人才信息网，无数次的发送个人简历直至3月份的一天中旬我的电话铃声响起。第二天我神采奕奕如约前往城的售楼部;这个xx人竟皆知的大楼盘新城市。填写了个人简历后又通过了 面试官 的初次交流，次日我有幸加入了这个光荣的团队学习。对于我而言这是一份填补空白的新工作陌生的开始所以一切都需要学习。但是我们很幸福因为上有领导的关心和照顾下有同事的支持和帮助，更还有案场黄主管给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心真心的培训学习。通过日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

　　通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

　　今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

　　总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

　　今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

**销售的工作总结范文17**

　　回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧!这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

　　一、目前的医药形势：

　　1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

　　2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医疗保障、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

　　3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

　　4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

　　二、所负责相关省份的总体情况：

　　随着中国医药市场的大力整顿治理逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价\*\*元，报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

　　省内，我所负责的\*\*地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点：

　　1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

　　2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了极积性。

　　3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

　　4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。

　　5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底

　　6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

　　7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慬慎

　　我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲

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