# 最新销售的工作总结简短23篇(模板)

作者：暖阳如梦 更新时间：2025-01-25

*销售的工作总结简短一公司安排我在海口最大的超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担?看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月...*

**销售的工作总结简短一**

公司安排我在海口最大的超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自已是否有能力挑起这幅重担?看到思娇产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自已所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了思娇，使我特别开心。让我看到了思娇会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。 要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的.

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!

**销售的工作总结简短二**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结

1、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。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况;清理业务理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

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，20\_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：

(一)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

(二)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四)销售报表的精确度，仔细审核;

(五)借物还货的及时处理;

(六)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**销售的工作总结简短三**

不知不觉中， 20xx已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半 年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20xx是房地 产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力， 更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间 里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立 完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、 学习方面;学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面 的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环 境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房 地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜 欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉 得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感 触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领 导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一 线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色 的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去 面对工作和生活。

三、 专业知识和技巧;在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次 接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演 练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客 户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实 感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然 当时苦累， 我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息 息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。 在工作之余我还会去学习 一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败：从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。

在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措 手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的 努力与心酸。 有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其 实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收 敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问 题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对 他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问 引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还 可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、 展望未来： 20xx 这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能， 此外还要广泛的了解整个房地产市 场的动态，走在市场的最前沿 。

俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户 是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十 分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。 所以我也会全力以赴的做好 本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半 年工作时间里， 我虽然取得了一点成绩与进步， 但离领导的要求尚有一定的差距。

六、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，20xx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：

(一) 、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点 类客户群。

(二) 、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三) 、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四) 、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力 资源基础。

(五) 、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、 增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减 轻领导的压力。

(六) 制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面， 不断调整经营思路的工作，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。我会适时的根据需要调整我 的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识 都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们 业务人员支持) 。

(七) 、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做 出应有的贡献!! !

**销售的工作总结简短四**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始李培庄商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划李培庄小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

**销售的工作总结简短五**

自己从x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20xx年12月24日，20xx年完成销售额134325元，完成全年销售任务的39%，货款回笼率为49%，销售单价比去年下降了15%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了52%和36%。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：1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;3、负责严格执行产品的出库手续;4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;7、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，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定促销方案，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。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

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：1、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80吨、重晶石20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10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。2、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、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50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：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35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10kv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

陕北区域大、但电网建设相

对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析

(一)、市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售;另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，yh5ws-17/50型避雷器销售价格仅为元/支、prw7-10/100销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

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，20xx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：

(一)、依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作;二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)、针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后

做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)、对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因20xx年农网改造暂停基本无用量，20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)、20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)、20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**销售的工作总结简短六**

20xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印!我于20xx年02月份进入xx公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年的工作总结如下。

一内勤日常工作

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。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。工作主要从以下几个方面开展;

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二存在的缺点及计划

对于太阳能市场了解的还不够深入，对产品的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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

20xx年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规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，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年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。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

四总结

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

**销售的工作总结简短七**

xx年，本部全体业务人员在企业的领导下，围绕年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

一、总体目标完成情况：

销售1750万元，完成目标计划(2250万)的77.8%

回笼1100万元，与销售收入比为63%.

(一)在销售地方，主要受以下几地方因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。年该客户完成销售1800万元，而年由于新领导、新政策，本年广轻出对其铁牌企业开展大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不一样程度影响，预计本年整个广轻集团销售800万元前后，比年初企业下达的计划万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的品质和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印地方做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受品质及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼地方，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售650万)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，通通客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了企业的整体运作。

二、主要做了以下几地方工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一地方采取个别谈心;另一地方，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了>工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害企业利益和损坏企业形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

本年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务品质和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并成长起来。 在平时的日常工作中，我们规定业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

(2)工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的规定及产品品质情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品品质和服务能满足客户的需要;

(4)集中精力理顺汇德帮厂的各地方关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大;

(5)积极参加与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限企业)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼地方，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些缘故，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强;

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期规定;

3、压库工作效果不明显;

4、个别业务员的工作责任心和>工作计划性不强，业务能力还有待提高;

5、新业务的开拓不够，业务增长小;

企业所下达的任务有些脱离现实，业绩检测不合理影响业务员的工作情绪。

**销售的工作总结简短八**

时间飞逝，不经意间7月已经结束。默默地算来，加入中央公园城这个有着家庭氛围的团体已经有一个半月了。

在这一个多月的时间里，我的专业知识得到了更好的巩固，也有过很多的领悟。我总结出一些心得，希望未来的日子里借此把工作做得更好，归纳起来主要有以下几点：

1保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。第一，要控制好情绪，每天在销售一线面对形形色色的人与物，要控制好自己的情绪，不能将生活中的负面情绪带到工作中。要以一颗平稳的心态面对工作和生活。第二，上进心，也就是进取心，就是主动做应该做得事，养成克服拖延的习惯。把懒惰从个性中除掉。

2 不卑不亢，不做作，以诚相待。得到客户信任，反之所做的一切都将是无功之劳。

3 了解客户需求，第一时间对客户需要的做针对性的了解。

4 推荐房源要有把握，了解所有的户型。包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理的解释。

5 维护客户关系，每个客户都有潜在人脉。只要对他们做到发自内心的关心，他们就会将真心传递。

6 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，是以我们的专业来帮助客户。多以我们的专业来帮助客户，中立地评价其他楼盘，都可以增加客户信任度。

7 在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司未来的销售目标。

8加强自身学习，再好的方法与计划都要靠强有力的执行力来完成，这也是我个人需要加强的地方。作为房地产置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的行情也必须了如指掌，才能更好地为客户服务，让客户感觉到我们的房子无论从质量，社区环境、物业质量等较其它楼盘都更有优势。

最后，感谢公司领导给我锻炼的机会，感谢同事对我的帮助。在未来的工作中我会保持一颗积极向上的心态去面对工作，面对生活。交出自己最满意的成绩单!

**销售的工作总结简短九**

转眼上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

在这半年多的时间里，我通过努力工作得到了一些收获。今年，我一边学习产品知识，一边摸索市场，通过不断地收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了较深刻的认识和了解，能条理清晰、快速地应对和处理客户提出的各种问题，较准确地把握客户的需要，良好地与客户沟通，取得了多数客户的信任。

经过半年多的努力，获得了一些成功案例，一些优质潜在客户也逐渐积累到了一定程度。在此过程中，我的业务能力比以前又有所提升，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，对于一项业务可以全程的操作下来。今年上半年主要完成了以下业绩。

在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。自我感觉业务能力和应变能力尚且存在较大提升空间。

1、对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户，使我们的产品销售得更为广泛。

3、加强多方面知识学习，开拓视野、增长见识，采取多种途径提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

下半年的销售目标最基本的是做到下达的任务量。根据销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。将销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

以上是我对今年上半年销售工作的总结，以及对今后工作的一些不成熟的建议和看法，恳请领导斧正。

**销售的工作总结简短篇十**

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台xv，两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖crc拉力赛，使得我受益匪浅。首先第一次面对面见了著名的韩寒，也是第一次和那么多斯巴鲁车主一起参加活动。在此真的很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差!说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我最大的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。

一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。

二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们能力的时候。

三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

**销售的工作总结简短篇十一**

时光如白驹过隙，不觉送走五月，迎来崭新的六月。自三月份进入二店工作，我不断地在学习中进步，在总结中获得经验。这要感谢公司同事及领导的大力支持与帮助。在工作中，我学习到新的东西，也发现了一些潜在问题。现我将五月份的销售工作进行总结，也对六月份的工作提出新的展望。希望得到更多的批评指正。

一、 五月总结

1、销售情况

二店共两名销售人员，五月份的销售工作中，共卖出30台手机，也就是刚完成公司派发的任务。相较于前两个月的工作，有所进步。在售出的手机中199元到399月的功能机售出\_台。也就是手机销售总额的2，中高档手机占总销售量的2作中，我们将继续努力。

2、 客户群体

二店位于瓮安商城下，每天来往的人流量比较大，但进店的人群有时几乎寥寥无几。还有甚者是走错路，误入店内。大部分购机客户属于年纪中上的，因而店内功能机较中高档手机销售情况好。还有部分是学生。青年人大多是询问高档手机，几乎不再店内购买，我们也会推荐他们去一店。总的来说，我们店面对的人群群体是较广的，但消费水平不高。

3、服务质量

都说顾客就是上帝，作为第三产业的服务业，对服务质量的要求必须是过硬的。这点，我在工作中，是深有体会的。记得某客户来我们店购机，他亲口说，虽然我们店同样的手机比别的店贵100元，但他还是宁愿在我们店购买，因为我们的服务强于其他店。这无疑也在提醒鞭策着我们，过硬的服务赢来顾客的信赖。最终，我们将迎来回头客。接下来的工作中，我们也将继续将一流的服务奉献给顾客。

4、 礼物

我们店一直都是有活动的，也就是购机买卡送话费。这对于愿意买卡的客户来说他们是相当乐意的。同时，在工作中，我也发现，大多数不买卡的顾客觉得是不划算的，因为我们的手机是不讲价的。也就是在竞争中失去了价格优势。顾客觉得，买手机也就是一个裸机。里面充电宝、手机壳、手机套、耳机等配套设施是没有的，很多时候，好11

多犹豫不决的客户就是这样决定不买的。这也就是说由于我们的营销策略导致我们丢失了一部分潜在顾客。

二、 六月展望与意见

1、 发扬优点

五月份的工作中，我们的服务态度得到了顾客的赞许，在六月份的工作中，我们将继续发扬良好的服务态度，并将服务争取做到更好。

2、 拓展销售类型

二店的手机机型相对较少，特别是颜色永远是黑白配。我希望单一的颜色可以得到改善。很多顾客都在询问有没有其他颜色。如果这点得到改善，我相信我们的手机将会得到更多顾客的青睐。

3、 变换礼物形式

我们店内的礼物基本上在顾客眼里都是非实质性的。大多数进店顾客买手机不办送话费业务都觉得太亏，这也让我们损失掉一部分顾客。而且大部分购机顾客都在询问是否有耳机、充电器、手机壳等。如果有可能，希望礼物形式变成这些。最好店内也可以配合卖这些相关产品，拓展销售范围。争取拉到回头客，将潜在客户变成我们的真实客户。

最后，我希望在之后的工作中，多发现，多总结。以优质、热情的服务为宗旨。一切为了顾客。努力完成公司派发的任务，争取更多的客户。

**销售的工作总结简短篇十二**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**销售的工作总结简短篇十三**

\_\_年，太保寿险中心支公司在分公司党委、总经理室的正确领导下，经过全体员工的团结拼搏，开拓进取，在业务拓展、内部管理，树立形象等方面取得了较大的成绩。今年是全面实施总公司提出的“新一轮改革与发展战略”的第一年，为此，我们在年初就明确了今年的经营指导思想——围绕总公司提出来的“三个转变”，以“诚信天下，稳健一生”的文化核心价值观为指导，继续坚持“稳健经营，以效益为中心”，全面实施预算管理;进一步调整业务结构，加大业务推动力度;切实抓好两核体系建设，不断加强基础管理;继续深化各项改革，狠抓队伍建设，努力实践“三个转变”，全面提升管理水平，全力做强做大个险纯传统险、意外险两项业务，提高经营效益，扩大市场占比。内强素质，外塑形象，通过公司上下的团结一致，奋力拼搏，真正把东营建成一家精品公司。

正是由于遵循了这一指导思想，截至12月6日，中心支公司共实现保费收入16431万元，完成全年任务计划的122%，到今年11月份的市场占有率为25%。其中，个险新保保费收入(含意外险)1610万元，完成年度计划的80.5%，同比增长20%,全省达成率第八名;意外险完成474万元，完成年度计划的103%，同比增长60%,提前一个月完成全年任务。团寿险完成2546万，完成计划的195%，提前半年超额完成任务;中介代理保费实现保费收入6778.6万元，完成年度计划的101.1%;个险续收保费2928.5元，完成年度计划的100%。与去年同期相比，业务结构更加合理，经济效益大幅度提高。同时，公司在当地保险市场的占比和社会影响都有了非常大的提高，全年新保总量居市场的第二位。

回顾今年的工作，可以概括为以下几个方面：

业务发展是公司的生存之本。我们一直把如何提高业务平台，扩大市场占比作为工作中的重点。全面贯彻落实“稳健经营、以效益为中心”的指导思想，积极推进业务结构的战略性调整。按照省公司的统一部署，中支公司总经理室带领广大员工迅速转变观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓基础管理，拓宽业务渠道，以纯传统险和意外险作为两大业务发展重点。牢固树立“诚信天下、稳健一生”的经营理念，不断优化业务机构，提升业务质量，在业务结构、质量、规模、效益等方面都实现了新的突破，得到了全面的发展。

1、在个险业务方面。按照年初制订的总体战略，以标团建设为重点，突出培训，强化增员，稳扎稳打，健康发展，管理一步一个脚印，成绩一步一个台阶。顺利实现“首季开门红”后，又积极配合参与省公司开展的“四五”联动对抗赛活动，我公司全体员工和广大营销员，以忘我的工作热情，高度的荣誉感、责任感和必胜的信心，积极投入到了这场为荣誉而战的战斗中去，取得良好的竞赛成绩。在省公司\_\_联动业务竞赛中，我们也获得小组胜出奖，战胜。全年个险保费和增员率在各家保险公司下滑的情况下，继续保持稳步增长。

2、在团险业务方面。在市场非常艰难的情况下，抓住有力时机，大力开拓渠道业务，“绿色救助”、“小额信贷”“建工险”等都已经走上了良性发展的轨道。在今年12月份，我公司与胜利油田顺利续签了“职工团体商业医疗保险合同”。这个合同的签定，为我们公司带来巨大的社会效益和社会影响，为公司的有续发展奠定了坚实的基础。

**销售的工作总结简短篇十四**

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台xv，两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖crc拉力赛，使得我受益匪浅。首先第一次面对面见了的韩寒，也是第一次和那么多斯巴鲁车主一起参加活动。在此真的很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差!说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。

一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。

二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。这是考验我们能力的时候。

三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

**销售的工作总结简短篇十五**

从6月初到现在，我已经在公司工作9个月了。作为一个初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是这9个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了部门的工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务和客服知识，能顺利地完成了公司交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

这段时间所收获了的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。同时也感谢领导能有时间浏览一下这份用心写但不成熟的总结，感激领导能从总结中指出我不足的地方，帮助我和公司一起成长，谢谢你们。

当时怀揣着对青春的追梦来到联合通信，最先认识的是方总，她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，在工作中遇到困难时，她总能给你最及时的帮助;接着认识了杨总，他就像在战场上洗礼出的一位很有激情和活力的军官，无论是他在工作还是谈客户，思路永远都很清晰，语言组织能力很强，他做联展部的主管时，我成为了这个部门的一员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用;9月份的时候，公司又添了一位女主管，主要负责客服，也是现在我的主管，她温柔中充满激情，成熟中充满自信，博思中充满干练，她能宽容你偶尔做错事，同时也会接纳你对工作的想法，为你排忧解难，为你的前程考虑。能在她的部门工作，我感到很幸运;都说老板就是爱板着面孔的人，可是见到焦总以后，这些说法都不成立了，她很亲切，很有魅力，而且还有一点魔力，感觉她就象挖金人，她总能在任何人身上挖掘到发光点，在她眼里任何人都是包着黄金的石头，而她就是那个剥离石头展现黄金魅力的匠人。她爱她的员工，爱她的工作，她愿意帮她的员工承担压力，同时很多时侯都是最晚离开办公室的人。在漫长的职业生涯中，感谢这些领导的支持和呵护。

六月份、我观念的改变和成长

入司后被分配到徐凌组，参加了公司组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的工作人员。通过几天不定时的培训，我感受到公司对我的关怀，感谢公司领导们为帮助我们新员工更快踏上工作岗位所做的努力。

刚入职就很有幸被选中作为郎咸平会议的助教，在这个助教过程中，明白了无论发生什么事情都要用心的坚守自己的岗位，做好自己职责内的事情。短短一天的时间虽然身心疲惫，但学到了很多宝贵的经验，以及更好的与同事相处和客户沟通。同时也看到数字贸易发展的前景，大家对它的认可程度。在这次活动结束后，最感激的人是已经离职的王玉琪，从东莞回来后我还没地方住，她让我去她朋友那里去住，很感谢她给予的帮助。

接下来日子，在徐凌主管的带领下，我学会了更多的销售技巧和团队协作完成任务的方式。在和同事之间相互讲解gid商讯通的ppt文件的过程中，更加巩固了自己对gid商讯通的深刻认识和了解。在一次又一次的会议邀约中，懂得了更多的与客户沟通的技巧。服务会议的过程中，在方总的指导下，明白了会前要和客户做初步沟通，会中最好坐在客户的旁边一起聆听，会后要主动邀约客户去体验区参观和洽谈。在杨总的指导下，学会了团队要分工合作，坚守好自己的岗位，懂得了用最简洁易懂的方式和客户谈产品，以及日后的跟进工作。

在这一个月的时间里最感谢最多的是徐凌和团队的同事们，徐凌主管使我明白许多的面对面销售技巧和电话营销技巧，这些经验在以后工作的日子里都受益匪浅。在一次的夕会中明白了做事先做人的道理。人做好了，做事的时候就会多助，多一些人的帮助做事成功的机率就会更大。而在平时的管理中，焦总总能够站在更高的角度发现每个部门或我们中存在的一些问题，并总能够快速、准确的找到方法对症下药，把一些不良问题扼杀在萌芽状态中。她小心的把石头一下一下慢慢的剥离，把我们调教得象金子一样展现出了自己的魅力，活出了那份属于自己的精彩。我对她充满了敬佩和感激。

七月份、我的心态改变及行为模式的变化

记得有一次主早会谈到了目标，设定目标使我明白了无论任何事情只要你自己不给自己概念，自己不局限自己的思维，设定好目标，做好行动计划，坚持不懈的去努力，奇迹终会发生的。这个早会无意间给我带来了一种全新的概念，让我突破了以往自己的狭隘的认识，看到了更广阔的天空。我通过这个早会把原先的观念都抛开了，学会了从另一种角度来看待问题，明白了没有什么不可能，只有自己认为不可能才是真正的没有可能。而随后公司也出了新的政策和业绩任务，这对我来说也是一种激励和帮助，新的政策可以规范我以往不符合公司文化和形象的现象，帮助我更快更好的紧跟公司发展的步伐;同时也有一份焦虑，这份焦虑促使我要掌握更多的产品知识、业务技巧和工作流程，来完成公司规定的业绩，和公司一起成长。

百城之旅第一站佛山，作为工作人员的我，又一次见证了数字贸易的影响力，以及大家对这种连接商家和消费者技术平台的期望和向往。既然领导选择我来参加这个会议，就是对我以往工作态度的肯定，同时感谢公司给了我一次成长的机会。这次会议让我明白了理解和珍惜。比如晚餐结束后徐主管让我留下来协助大智的工作，当时虽然有点不开心，但还是去执行了，等工作结束后精疲力尽的躺在床上时才明白我收获了很多东西，首先我懂得了和多个公司的工作人员共同完成工作任务的方法，其次我学会了怎么布置会场，这些都是我以后独立负责会议的宝贵财富。感谢数字贸易的百城之旅，它让我懂得与同事间相处最重要的是理解、包容，知道了挑剔别人的结果就是换回挑剔，学会了处理矛盾时先检视自己而不是先指责对方，学会了对自己的成长负责任。理解的同时也让我学会了珍惜自己的公司，珍惜自己的同事，珍惜我现有所拥有的这份工作和来到展台面前咨询的每一位客户，珍惜我现在所拥有的一切，珍惜我所拥有的幸福。

本月上旬在领导的协助下我签约第一位客户，之后在各部门的配合中，服务好了这位客户，很感谢这位客户对gid的认识，以及感谢他认识到了gid对他公司产品的帮助。这天的夕会中公司规定各位同事之间要相互协作，帮助他人完成客户的签约。在以后的业务拓展中，我明白了公司是在告诉我们成就他人就是成就自己，在自己的团队内不要太过于计较得失，越是计较越会起到反作用。计较的结果可能就是客户离开联合通信，让整个团队跟着受损。我明白了越是高压下的竞争环境越能体现出团队的凝聚力。所以在适当的时候成就他人也是一种美德，而且能够取得双赢。

接着公司颁布徐凌入职副总监、曾坚鹏入职总监助理。真的为他们高兴，因为他们有这个能力去担任这个职位。同时也为我自己感到高兴，因为学会了欣赏他人的成就，而不是嫉妒、憎恨比自己能力高的人。因为只有学会欣赏别人成就时才能发现别人身上的长处和闪光点，才能从别人哪里学习到令自己成长思路和方法。而一味的嫉妒、憎恨比自己强的人，那自己不仅得不到提升的空间还会失掉一些珍贵的朋友。

在联合通信工作的日子总会有意向不到的成长，而成长的背后是满怀的感恩和珍惜。

感谢培训部刘洹如精心策划出一份上岗考试题，让我们检验自己这些日子对公司产品的掌握程度，以便随时弥补不足的地方。

感谢杨总的批准和方总的支持，让我做青岛分公司业务窗口的对接人，使我拥有另外一种方式证明自己工作能力的机会。

感谢gid商讯通进驻中国的联谊晚宴，让我明白现在所从事的行业有广阔的发展前景和空间。我为我的这份工作感到自豪。

八月份、我的突破和难忘

焦总说嘉富诚与联合通信达成战略投资合作协议，是互联网资源与资本有效结合的实例，是实现双赢的最佳安排。嘉富诚风险投资的成功，说明了外界对联合通信的信息技术平台的认可和期望，而身为联合通信的一员，我会全身心的投入这份宝贵的事业，坚守自己的岗位，履行公司交给自己的每一项任务，让更多的中小企业了解gid商品展示信息平台，和公司一起为中国的信息产业、数字产业的进一步发展增添活力。

好事总是接二连三，在联合通信的融资庆功宴上，通过聆听焦总热情洋溢的讲话，我深深的感受到在数字贸易走过的半年，是联合通信、是各项目公司丰收的、感动的、迁善的、提升的半年，这半年里的各种会议，是我的加油站和路标，给我的工作注入了更多的能量，指引出工作的方向;同时也给政府、企业、商户展现了数字贸易技术平台的超前理念。在联合通信的日子里，所发生的事、遇到的人，都构成了一曲难忘的音符，时刻遥绕在我的耳边，提醒着我、鞭策着我、激励着我，直到成功。

09年8月22日，一个难忘的日子，数贸联盟投融资高峰洽谈会在深圳观澜湖国际高尔夫球会举办。杨总和方总让我全程负责此次会议，接到这个命令，就是要对可能要发生任何相关问题负责，这是公司对我的信任，同时也是对我的考验。出发前就遇到第一个大难题，焦总安排要随行的16台电脑没办法装车，因为空间已经被行李和物质占完了，我只好立刻和大智负责人沟通，终于他们同意再派一部车运送电脑，感谢大智的配合。到达观澜湖后要和大智工作人员一起布置会场，同样遇到了16台电脑的摆放问题，然后电话咨询了杨总，他给我了我很好的建议，谢谢杨总。等会场布置结束后已经是夜里3点钟了，一起去的有曾坚鹏、彭忠义、许炎儒、彭泳南，我想回公司后帮他们多申请半天假，他们说：“不用了，这是我们的工作职责，不能太计较个人得失。”谢谢这些同事的理解和支持。躺在床上时才发现要把客户的用餐卡和住宿卡分配好才可以睡，可是竟然发现少了15张住宿卡，我有点傻了，接受不了这个事实，感觉不是真的，那是15张啊，怎么可能说不见就不见了呢?我想打电话给方总，可是天都快亮了，我不能打扰她的休息，所以止住了。在那个晚上我基本没有睡觉，我自责的要命，懊悔的要命，真想让时间倒流，真想能在大智交给我卡之后亲手数一遍，但结果是没有任何办法可以改变的，那种滋味真的不好受。天亮后找大智工作人员小雪说明了情况，很欣慰她给了我15张住宿卡，谢谢她的体谅和顾全大局。在这次会议中所发生的点点滴滴都成了我生命中最真诚的感动和感悟。

回到公司后，杨总对我说，让你负责此次会议也是考验你的管理能力，首先你一定要心胸开阔，遇到任何问题要学会冷静快速的分析，不能走极端。在管理的过程中，对于一些错误在被指出时，首先找的是客观理由，而不是找借口，要正视问题的关键和根源所在，这样才能真正的走进别人的心里。杨总的指导使我一下警醒了过来，明白了此次会议我的责任状态后面是公司，我的行为直接影响客户和同事的状态。如果会议过程中有任何的不好那都跟我息息相关，都是我责任不到位造成的结果。

而此时有很多的感谢要说：

感谢参加会议的同事们忍着饥饿送走在场的最后一位客户后再去用餐。

感谢海兰帮我电话确认每位客户的乘车证有没有领到。

感谢吻今在公司默默做着对接工作，还要负责公司里可能发生的大小事情。

感谢方总给我的各类意见，让我能从容的解决会议中发生的各类问题。

感谢谭总带领的行政部，有了她们的积极努力、无间隙的配合，才可以使此次会议完成的如此顺畅。

此次观澜湖之行，我受益匪浅，以前在亚酒办会议，接触的人类别有限，客户群也有限，视野和思路都会受其局限。这次会议使我受益很多，不但开了视野，而且在与其他人沟通的时候也非常受益，比如我学会了和酒店负责人及时沟通解决会务现场遇到的问题;和大智负责人共同解决客户私自带走酒店洗衣袋的问题。这次会议让我学到了许多新方法和思路，让我能够从更高的视点看待问题。我非常感谢公司能给我的这样的机会看到更大更宽广的世界。它非常利于我的自我提升和突破。

九月份、慢慢走向成熟

在北方来说，九月份应该是晚秋时节了，而在南方，似乎是收获才刚刚的开始。可能是负责过观澜湖会议的原因，在杨总的批准下方总让我再次负责9月5号博鳌会议的工作，因为有了上次的经验，此次会议的相关流程和安排做的还算让领导满意。突然感觉成功其实并不难，只要把一些简单的细节做到了，心态摆正了，积累起来就是成功，也明白了有时细节是决定成败的最大因素。

很高兴，联合通信在安阳开了一家专营商，而安阳是中原很有影响力的一个城市，这次gid信息平台走进了安阳，就说明了还稍微有些保守的北方人也开始对新的信息平台有了一定的认可度。应安阳专营商的要求，焦总准备派我和刘洹如去安阳进行培训与业务开展工作。听到这个消息，很激动，这是公司对我的信任，认为我有能力去出差;同时也有担忧，因为这是代表公司出去的，在外的一举一动都是代表公司的形象，所以一定要把工作做好。只有做到最好才能体现自己的价值，体现公司的形象。以前做事的时候总是被自己的惯性模式所约束，而在公司领导培训的日子里，明白了做事要有创造性的思维，要知道条条大路通罗马，不同的方法会有不同的结果。要脚踏实地的做事，在设定目标时应该根据自己的能力和环境，制订合适的目标而不是唱高调。

后来因为有很多商会协会的领导参加安阳百城之旅会议，为了能应付大场面，所以公司决定让杨总去安阳而让我留在公司待命，很高兴公司能做这样的抉择，杨总的专业知识和实战经验都很丰富，所以去了安阳，第一可以应对各类客户的问题，第二可以向安阳的公司展现联合通信的业务形象。如果是我去的话，是做不好这些的。所以要继续留在公司积蓄专业知识，积累商谈实力，希望有一日可以独当一面，让领导不用那么累了。我要时刻准备着，和公司共同承担未来的日子可能遇到的风风雨雨，为公司的未来付出自己的一份汗水。

十月份、我的综合素质全面提成

一、拓展训练

7日和8日是值得深刻铭记的日子,因为那是我第一次参加由公司组织的“超越自我、熔炼团队”的拓展训练,就在这短短2天的时间里,我收获了许多，他所给予我的启发和经验是一笔永久的精神财富,无论我身处何种岗位,只要用心体会就能得到十分有益的人生感悟。

通过这次训练给我最深感受有以下三点：

第一，接受任务时，在没有搞清要求、规则和标准的情况下，不能使盲人骑马走哪算哪，只有明确了任务、方向、目标，才能少走弯路。

第二，人心齐、泰山移，团结就是力量。没有凝聚力的团队就没有竞争力。如果没有团队精神，这次的所有训练项目就无法完成。如果一个团队的人员各行其是、我行我素、自私自利、违法乱纪，势必一盘散沙，工作就是难出成就，又可能导致失败。相反，团队的所有成员人人都以事业为重、关心集体、顾全大局、团结一致、齐心协力，就能形成一支无坚不摧的团队。当这个团队面临艰巨任务或遇到困难时就能坚定信心，同舟共济，在惊涛骇浪面前就能无所畏惧，就能完成别人认为无法完成的任务，就能顺利地到达胜利的彼岸。

第三，这次训练的全过程中，所有的队员都为团队完成训练科目发挥了重要作用。正是由于大家严格要求自己，注重了细节，一丝不苟、自动自发、拒绝借口，才顺利地完成了任务。总结拓展培训的经验教训，也是进一步推动团队全力以赴做好各项工作的动力。他所强调的团队意识、相互协作的这种精神境界，我认为正是我们公司企业文化的一种很好体现。

这次研展训练不是一种单纯的训练，而是一种思维、一种考验、一种气概的体现。生活中、工作中没有一帆风顺的路，它也许正如此次拓展培训一样，充满挑战、充满艰辛。临时组成的团队，人员都是平常工作中不曾深交的，可在活动中，我们却表现出了前所未有的集体力量，原来产生默契的过程并不漫长，就要看你用何种心态去积极的参与。每个人都有巨大的潜力可开发，可我们自己往往忽略了自己的潜力，拓展虽说加强了团队间的凝聚力，但更重要的是让自己清楚地认识到自己的能力。人最大的敌人就是自己，所以战胜自己就是取得成功的第一步。决不轻言放弃，多一些勇气和毅力，很多机会就不会轻易放弃，要相信自己。

二、品牌热线

\_日，“强强联手、共赢天下”商讯通媒体战略合作签约仪式在广州远洋宾馆举行，数字贸易gid商讯通与百度、优酷和zcom正式签定战略合作协议。而此次签约催生出一个新的项目“品牌热线”，旨在通过更专业的电子杂志制作为企业提供更深入的品牌服务。在接下来的时间，为了能使“品牌热线”这个新生儿顺利的成长，大家一起探讨和解决自己做“品牌热线”业务时可能遇到的问题，同时站在客户的立场去找到这个新项目可能存在的问题，通过这次问题的收集，我学习到了很多东西。

第一，此次签约见证了gid商讯通被知名媒体的认可程度，以及她的影响力，同时自身也有一种荣誉感，因为我所从事的工作有无限的前景。荣誉感的背后又有一份深深的使命感，激励自己跟上公司的步伐，尽善尽美的完成公司领导所给与的期望。

第二，感受到了和公司一起成长的心情，一起迎接一个新的项目，同时发现和提出这个项目可能出现的问题，在领导的协助下解决这些问题。

第三，感受到了异地同事和专营商对公司新项目的关心程度，特别是青岛分公司的同事们，在接到新的项目信息后，就第一时间提出很多相关的问题和要求提供ppt资料与宣传册，千里之外的他们对公司的关注程度以及用心做好事情的态度，也鞭策着我在以后的日子里要为他们做最好的对接窗口，和他们一起为公司的发展尽自己的一份力。

第四，新项目推出一周的时间内，公司举办了两次推广会，而这一举动，更证明了公司的快速发展的步伐，也使我领悟到如果想在当今竞争激烈的社会生存和发展，必须有超敏感的反应力和超强的号召力，然后去行动，行动力和执行力是个人和公司获得成长和发展的两大利器，这是一个“快者为王”的时代。

第五，为了服务市场对公司项目的需求，公司为我们提供了讲师培训班，主讲人王力老师利用每天晚上的业余时间，为我们系统的讲解做一个专业的讲师所具备的条件，四个晚上的讲解和演练，使我感受到即使未来不能够站在讲台上为客户讲解公司产品的方案，也要把讲师所具备的精神和气质应用在未来的业务拓展中。感谢公司的良苦用心，以及对我们成长的呵护。

三、青岛对接

青岛分公司的对接窗口，自接收到这个任务到现在已经四个月了，从刚开始的不知如何有效去做这份工作，到现在的能一步步系统的做好这份工作，虽然过程中遇到很大的压力，也受到过领导的批评和指正，而这些都是成长过程中音符。这些点滴的成长都应该被记录成文字。

第一，10月份接收到很多青岛同事提供要制作gid的资料，这些资料大部分来源于明德认证的客户，在对接这个工作上也遇到很多问题，同时在解决问题的过程中，也获得很多经验。北方人性格豪爽，说话做事很直接，正因为这样，如果你的结果没有达到他们的期望时，他们会表现出一些很消极的情绪。比如，在gid制作过程中，耗时长、制作粗糙，修改后仍不能让他们满意，后来发现，这种现象的产生，是他们太追求完美的心理，不是说这种心理不好，而是他们不了解这边的工作情况。200元的认证客户赠送1000元功能的gid，而还产生这么多抱怨，这些问题的能顺利处理好，真的要感谢各部门同事的配合。

第二，本月gidsoo对最近制作好的gid搜不到，这个问题像技术部门反映了将近一个月，处理的结果仍然没有让青岛同事满意，在当前推广力度不是很强的情况下，自己系统的gidsoo再出现问题，可能怎么都说不过去，感谢客服部的同事一直协助解决这个问题，而“根源”似乎没有意识到问题的严重性。

第三，青岛同事想短时间内了解“品牌热线”的相关动向，一直向我索要相关的业务拓展流程和“品牌热线”问题的答疑情况，对这些问题要感谢领导的支持，虽然他们都有很多事情要去处理，还是在一定的时间内给了青岛同事相关问题的答案，帮助他们一起成长。

第四，感谢杨总的理解，联展部门本身都有很多事情要去做，而现阶段杨总让我承担的任务不是很多，使我能有更多时间做好青岛的对接工作。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，正是这份流逝，才可以将商讯通的发展历程永驻历史，欧洲考察团的参会，数字贸易从此走向了国际社会。回顾10月份的工作，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上还存在不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会客户的心理和行业的动态。在技术后台应用上还有待提高学习。发展是永无止境的，旧的终点就是新的起点，未来的工作已经展开。

十一月与十二月、客服工作中的新定位

十一月份被分到了品牌热线客服部，虽然之前四个月对接青岛的过程中，很大一部分的工作也是客服性质，但是这两个月的工作收获和之前的收获有很大的不同。

第一，之前做业务的同时，还要对接青岛，这个就变成客服性质了，因为做客服没有经过系统的培训，所以在服务青岛的过程中也犯了一些错误。如今，客服部的主管很有管理经验，而且也很细心，在她的指导下掌握了很多客服知识和技巧，所以在做品牌热线客服的过程，能做的比较顺一些，比较开心一些。

第二，客服部让我找到了定位和希望。在曾总管理下，我明白了工作中的一些小事看起来是小事，但影响可能会很大，对于结果影响可能会起着至关重要的作用。那一刻我明白了事不能以小而不为之，任何时候做事都要踏踏实实、认认真真的，并要随时保持一个谦卑的心。

对于我来说这是一个非常复杂的09年，在联合通信的日子里我经历的太多的变化。从六月份刚开始的时候我的专业知识一点都不通，到现在可以独立谈客户，这些都是公司用心栽培的结果。而为了不影响公司的形象和能跟上公司的发展步伐，我时刻着工装，因为我认为着工装代表的是工作状态，着休闲装代表的是休闲状态，两者之间有着质的不同。工作的效果和用心程度当然也不会一样。

**销售的工作总结简短篇十六**

从进入公司以来，今年是我在公司度过的一个完整的年头。在这一年当中，我经历了很多，不仅仅是工作的经验，的是心态上的经验，为人处世的经验。我之前在微博上说，这一年我要感谢的人太多了，公司里面各种领导对我的帮助和爱护，感谢公司信任我，给我的机会，让我一个刚如社会不久、社会经验不丰富的人有了这么多的锻炼机会;我也更要感谢以前出现过的那些不喜欢我的，不待见我的那些人，谢谢你们，因为你们让我了解了我身上还有很多的稚气，也是你们让我及时发现这些问题，及时的去改正。这一年我浮躁过，自以为是过，还好在年尾的时候沉了下来，愿自己一直有谦卑的状态去对待工作。

二、家庭

这一年跟家里人沟通相对以前来说，还是非常多的。其实我还是很感激自己生活在这样的一个家庭的，我知道自己身上有很多很多年轻人没有的优点和缺点，我也知道自己会比同龄人要了解感受到的东西会，这是这种家庭环境带给我的。我懂我父母，我懂他们对我的好，我也很懂他们之间的矛盾。我觉得一家人在一家，沟通交流太重要了，我们家就像常年没有通水的水管，堵住了。年纪大了的人交流方式固化了，想改变太难了，我想这应该就是我的责任和义务吧。有这么一句话“想要用同样的方法去做同样的事情，只会得到同样的结果”，想要结果不同，只能改变方式，沟通也是一样的，我觉得我是时候去帮助他们去改变方式又或者是去充当他们之间的桥梁了。我一直自己心情很清楚，他们是很相爱的，只是不懂得表达，又或者是表达方式不对。

关于我跟我父母，我是非常恋家的，我很爱我的父母，为什么之前总是会有矛盾，我觉得这也是沟通交流的问题。明明是关心，说出来变成了指责、抱怨。一个合理的表达应该是可以准确无误的表达出来自己的意思，这个真是我需要去修炼的，对于父母的表达方式我也要去接受，也要好好的引导。

三、友情

这一年我在友情上我要感谢的人也非常非常的多，感谢所有陪伴过我这一年的人。当然最需要感谢的人就是刘倩。我一直认为在社会上，很难遇到很知心的朋友，我觉得闺蜜只会是学校的时候或者发小才会遇到。对于一个在社会上认识的朋友，还

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