# 2024年公司销售员年终个人工作总结3篇(汇总)

作者：紫竹清香 更新时间：2025-02-08

*公司销售员年终个人工作总结一首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过打电话推...*

**公司销售员年终个人工作总结一**

首先说说自己吧，我真的以前总来没想到过自己会做销售的工作，以前参加面试面试官也说我不适合做销售，因为我性格比较偏内向，相比之下话平时不是很多。所以我首先感谢给了我这样的一个机会，这不到一个月的时间里，通过打电话推销保险，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧!再说说自己这3个多星期的业绩吧，自己只出了三单，但是实际承保刷回来的到目前只有一单，只完成将近5000的业绩!我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进;其次，由于时间不长，自己的话术、表达有时还不太熟练，给客户造成模糊的感觉，有时候过于软弱，没有形成强势的气氛，让客户感觉自己的说服力还是稍差了些，还有有时感觉对个别客户还是缺少耐心，不够坚持，客户的连续几个拒绝理由就让我感觉语无伦次了，不知道该如何说了，影响了成单的概率!以至于回访的时候客户不接电话，本来当时成交了，可是核保再次拨打的时候客户却总是关机、停机，不接电话，这里面肯定有一部分是自身的原因造成的!总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”!

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者!就像何丹组长平时所说的：不论是否出单，都要每天快乐的工作着;现在不出单并不代表以后不出单;只要设定目标摆正心态，那出单是必然的!可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着!面对每天形形色色的客户，面对着各种难听的话语和各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊!写到这顺便说一下，我们三期班不论是泰康本部的还是我们二部的，到目前已经走了流失了很多人了，光我们本组近期就辞职了很多人了，从开始培训到现在，我始终认为我们三期班是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊!但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变!因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了!

再说说我所在的“金钻盟”组吧，虽然现在我们这个组人数最少，但是感觉气氛比刚进组的时候活跃多了，大家都在努力前进进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了!另外要感谢何丹组长对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的!

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日中，做到50000左右的业绩,定的目标虽然不高，但是有信心完成!要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多听优秀录音，用到自己的话术上去，另外平时还要多和何丹组长以及优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进!把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进!一定要比这个月更加优秀!

伙伴们，大家记住：我们是最棒的!为了天分公司，为了““组，为了我们个人的未来,努力前行吧!因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线!事在人为，人定胜天!相信自己是最棒的就足以了!

**公司销售员年终个人工作总结二**

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作为\_\_迪的一名员工我深深感到\_\_之蓬勃发展的热气和\_\_人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标

准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，20\_\_年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持!

20\_\_年工作总结：

从开厂以来截止20\_\_年12月31日，东南亚区域共有3个国家(\_\_、\_\_、\_\_)共\_\_个客人有合作往来，总销售额约\_\_：

1.\_\_：客户共\_\_个(20\_\_年新客户\_个，之前的老客户20\_\_年未返单的共\_个)，总销售额约\_\_rmb;

2.\_\_：客户共\_\_个(20\_\_年新客户\_\_个，之前的老客户20\_\_年未返单的共\_\_个)，总销售额约\_\_;

3.\_\_：客户共\_\_个(20\_\_年新客户\_\_个，之前的老客户20\_\_年未返单的共\_\_个)，总销售额约\_\_.00rmb。

按以上数据，东南亚区域国家，\_\_市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小。\_\_和\_\_市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的\_\_客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份，\_\_客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20\_\_年工作计划及个人要求：

1.对于老客户、固定客户和潜在客户，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;

3.发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5.熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6.试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

1.建议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力;

2.适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**公司销售员年终个人工作总结三**

在繁忙的工作中不知不觉我已经来原飞航这个大家庭也快两个月了，眼看着又要迎来了新的一年，回顾这一两个月的工作历程，作为原飞航物流的销售人员我感觉我要学习的还有很多。遗憾的是，我没有完成公司的既定目标。我发现自己在销售中存在不少的问题，为了更好的完成营销工作、与客户实现双赢，结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对现阶段性的销售工作进行总结。

刚到原飞航时，对快递，空运方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其---市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为公司的门面，公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个公司的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个---市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

针对一两个月的销售工作，从三个方面进行总结：

一原飞航公司的销售人员：

我们公司的销售人员比较年青，有的是刚刚踏入社会，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的实践，销售人员从能力和对专业知识的理解上都有了很大的提高，今后会通过公司对销售人员的培训和公司同事的帮助来解决这一问题。

二销售过程中错误与改正

销售工作是一份充满挑战的工作，也是一个竞争力非常大的一份工作，在如今这个优胜劣汰的社会，我切身的体会到自身的压力之大。怎么样把自己的压力转化为动力，转化为业绩，是我下一阶段工作的重之至重。存在问题

约见客户打电话很紧张，怕被拒绝!一个个电话都是回绝：没有空，很忙，不需要、发传真过来吧，有用到联系你!一天下来电话打了几十通，邮件发了几十封，传真发了n多个，看看身边的业务员一个个的背包出去了;自己傻傻坐在那里，无处可去!整个业务部只剩下自己一个人，其它部门的同事投来异样的目光，偶遇老板经过只觉得脸上火辣辣的

难受。像一个做错事的孩子不知所措;

解决方法

在经理和各位同事，还有几位老前辈的帮助，和自己不懈的努力下，也找到了解决之道。就是首先树立起自信，对自己，对公司。我们的工作是解决问题的，客户的问题，本身的问题。分析需求、判断需求、解决需求、满足需求的过程。对于不同的客户，要采取不同的销售方案，不能墨守成规，要学会灵活会变通。还要有良好的情绪管理(情商)，是达至销售成功的关键，因为谁也不愿意和一个情绪低落的人沟通。积极的\'情绪是一种的状态、是一种职业修养、是见到客户时马上形成的条件反射。营销人员用低沉的情绪去见客户，那是浪费时间，甚至是失败的开始。无论你遇到什么挫折，只要见到客户就应该立即调整过来，否则宁可在家休息，也不要去见客户。

因而在我要在准备拜访客户时，一定要将情绪调整到巅峰状态。如果调整不到巅峰状态，我宁愿不去拜访。

三总结

每周会议总结是一项很重要的工作环节和内容，有助于我们总结每天，每周我们存在的问题，认识问题，才能有解决方案。每周工作总结，可以让你更了解自己的工作，还有，更能知道自己的人生，他能让你知道，你这一周下来你做了什么，有什么是不该做的，有什么是值得接续做的。我要做好每天，每周的工作总结，更能，更快的让自己做的更好。在总结中发现自己的优缺点，缺点加以改正，有点加以发挥。这样有利于自己不断学习和反剩学习，大幅度减少犯错和缩短自己摸索时间。

四20\_\_年工作计划和规划

1、让自己得到成长，这份成长不仅是能力的提升，更多的是希望收入的提高，辛辛苦苦出来打工，说白了，就是来赚钱的。树立不断学习目标，。多与同事沟通。业余时间多看点书籍《陈安之成功之路》《刘一秒攻心销售》等。

2、渠道开发形成多元化，一定要有能够出彩的地方，社交渠道、电话营销和qq渠道，至少每个人都有一个自己的客户开拓渠道;

3、时时刻刻培养自己，让自己有合格业务员的素质，和品质。我认为要想成为合格的业务员应具备以下要求：

今天的事今天办，复杂的事梳理办重要的事立即办，限时的事计算办。困难的事想法办，琐碎的事抽空办。能办的事马上办，所有的事认真办。

4、继续坚持客户开发，客户关系要做深做细，无论行情如何，该做的服务要持续，客户就是朋友，朋友需要长久;

5、让自己能够在这条路上走的更坚定些，自有自己坚定，才能影响到身边的每一个人，如果是有钱途的，那只需要坚持和等待，等待和坚持。

谢谢阅读

销售员：黄文豪

20\_\_年1月1日

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