# 销售人员个人月工作总结200字

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-11-14

*1、销售情况总结： 销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。　　2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。　　3、市场情况总结分析，包括：　　(1)竞争对手评价：主要竞争对手当月...*

1、销售情况总结： 销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

　　2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

　　3、市场情况总结分析，包括：

　　(1)竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、发展趋势等情况分析;

　　(2)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

　　(3)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

　　(4)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少;

　　(5)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期;

　　(6)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样;

　　4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

　　5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

　　作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

　　1 、到讲台上去讲。现在许多企业销售人员在汇报工作时就是在座位上站起来，说两句就坐下。在一家公司，我们提议销售人员到主席台上讲，结果一个销售人员头一天晚上准备到两点钟。在日本松下公司，每一季度销售经理汇报工作时，

　　2 、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

　　3 、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

　　4 、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！