# 202\_年上半年工作总结范文\_销售经理上半年工作总结范文

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-28

*上半年已经过去了，工作总结应该如何来写呢？下面是本站小编为您整理的“销售经理上半年工作总结范文”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。　　销售经理上半年工作总结范文1　　光阴似箭，半年时间已经过去了 ，在这半年里，我在公司...*

　　上半年已经过去了，工作总结应该如何来写呢？下面是本站小编为您整理的“销售经理上半年工作总结范文”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击本站查看。

**销售经理上半年工作总结范文1**

　　光阴似箭，半年时间已经过去了 ，在这半年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“xx人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

　　我于20XX年年8月份到公司，20XX年上半年按照领导的指示负责\*\*\*广告公司的业务发展部的工作，任销售经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将20XX年主要的工作情况述职如下：

　　>一、计划完成情况：

　　xx图语广告半年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成半年销售计划。

　　>二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

　　20xx年，广告公司的工作是“以xx项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在xx项目上，业务发展部协助公司完成xx项目二期的各项工作，主要有：x二x期的认筹、xx凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、xx房展会、xx上海展会、xx招远分销处等工作。其他项目工作主要有：xx银行离岸业务推介会等各项工作，xx办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、xx人寿10年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、xx海关关庆十周年、xx开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

　　20xx年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

　>　三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；

　　广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

　　20xx年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

　>　四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

　　广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

　　>五、存在的问题及下步工作打算

　　回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在20xx年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是xx年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

　>　总结：

　　“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

**销售经理上半年工作总结范文2**

　　告别了20xx的上半年，作为一名销售方面的重要管理人员销售经理，对于半年规划，业绩的回顾与分析如下：

>　　一、销售业绩回顾及分析：

>　　（一）业绩回顾：

　　1、开拓了新合作客户近三十个（具体数据见相关部门统计）。

　　2、x~x月份销售回款超过了之前x~x月的同期回款业绩。（具体数据见相关部门统计）

　　3、市场遗留问题基本解决。市场肌体已逐渐恢复健康，有了进一步拓展和提升的基础。

　>　（二）业绩分析：

　　1、促成业绩的正面因素：

　　①调整营销思路，对市场费用进行承包，降低新客户的合作资金门槛。虽然曾一度被人背后讥笑，但＂有效就是硬道理＂！我公司的思路是促成业绩的重要因素之一。

　　②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

　　③用提高提成比例和开发新客户给予额外奖励的＂经济激励＂手法，形成了＂重奖之下必有勇夫＂的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

　　④对于市场遗留问题的解决，依据＂轻重缓急＂程序，采用＂坚持公司利益原则，以有效依据处理＂的指导思路，从而使问题的解决未成触份公司的利益。

　　2、存在的负面因素：

　　①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，部分客户选择方面存在一定失误！

　　②销售人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在＂急功近利＂状况。销售人员更多的只想有钱回到公司帐上，却没有更多的考虑客户是否适合公司的合作定位以及长久发展。

　　③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以很多未将铺底铺入终端卖场，甚至根本无终端意识，直接将公司的终端品牌变成毫无优势的流通产品。

　　④大多数代理商的＂等＂＂靠＂＂要＂观念存在，但公司的产品价格降到底价，已无更多利润支持市场。

　　⑤公司的品牌定位终端，但包装缺乏视觉优势，宣传促销赠品不够新颖丰富，对产品的宣传、销售的拉动力不大。

　　⑥暂时缺乏品牌入市的拉动策略，不能促成品牌的热销。

　　⑦销售人员不能切实推行公司指导思路，至今未建立起典范式的品牌样板市场。

　　⑧销售人员缺乏统一的营销培训，观念、思路、方法和工作执行力无统一和协调，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

　>　二、费用投入的回顾和分析：

>　　（一）费用回顾：

　　1、营销政策调整后，市场费用得以控制，公司的盈利能力稳定，8~12月相比3~8月同期利润额增加。（具体数据见相关部门的统计）

　　2、人员费用的固定风险降低，基本扼制了人力资源的亏损，8~12月相比3~8月周期人力成本降低，剩余价值提升。（具体数据见相关部门的统计）

　>　（二）费用分析：

　　1、正面因素：

　　①公司提出市场费用承包政策之后，最大限度防止了费用陷阱，费用超支现象得以控制。

　　②公司调整并制定了销售人员新的待遇方案，公司的固定风险降低了，人员的竞争意识和挑战性加强。

　　2、负面因素： ①营销部没有数据统计的支持，对费用的控制较为盲目。

　　②市场支持费用和人员费用报销等，营销部存在＂知情难，无审批＂的歧形现象，管理无法加强。

　　③个别人员管理观念陈旧、保守，不能主动遵从层级化管理，因此整个管理缺乏科学的流程。

　　④老板＂一笔签＂的现象依然存在。

　>　三、营销团队的建设回顾及分析：

>　　（一）团队建设业绩回顾：

　　1、销售人员的＂放牧式＂现象基本消除，营销团队的管理加强。

　　2、待遇方面，基本消费了＂大锅饭现象＂，薪资待遇的挑战性增强，标准更科学合理。

　　3、团队的执行力有所增强。

　　4、提问题不提解决方案的现象减少，销售人员的工作能动性增强。

　　5、销售人员工作主动性有所增强，工作实效提高。

　>　（二）团队建设分析：

　　1、正面因素分析：

　　①采取每日电话报到和每月工作汇报的管理形式，一定程度上可以了解销售人员在做什么？做得怎样？

　　②降低了销售人员底薪，并将提成比例随着回款额度的增加而提高，增强了销售人员的工作挑战性。

　　③通过＂提醒式＂的罚款和个人管理信用的树立，从制度要求和心理印象上让销售人员感觉到公司管理的严肃性，因此执行力随之增强。

　　④管理要求每一个销售人员必须提出问题的解决办法，从而＂逼迫＂销售人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了销售人员的责任心遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了＂解决问题是职责＂的职业操守。

　　⑤在管理实践中，不断地给销售人员心理压力和工作危机感，从而使得销售人员的主动性不断增强。＂居安思危＂的心理利于工作能动性和工作实效的提升。

　　2、负面因素分析：

　　①公司内部的辅助管理配合不到位，团队管理实效降低。

　　②公司部份管理人员管理意识保守，团队管理实效降低。

　　③销售人员长期适应了＂放任式＂的管理，从观念上、心理上和行为上有一定适应期去接受较为实效的管理。

　　④部分人存在＂老油条＂观念，有一定优越感，因此对于公司加强管理有＂和稀泥＂的想法存在。

　　⑤部分人心存不轨，希望钻公司管理的漏洞。所以希望公司管理的漏洞一直存在，甚至增加。

　　⑥人性特点的普遍反映：被管理者希望公司管理的能见度、透明度一致较低。因此对能见度逐渐增强的管理有一定抵触心理。

　　⑦公司管理高层调整，久经事故的销售人员见风使舵，左右逢缘，趁机蒙混过关，不遵从公司的管理，重新回到＂放任状态＂。

　　⑧谁都想做好人，缺乏主动做＂恶人＂的管理人员，管理原则不能坚持，等于一纸空文。

　>　四、内部管理运作的回顾及分析：

>　　（一）运作回顾：

　　1、基本解决了不按客户定单发货的现象。

　　2、公司制定工衣，并规定着装时间，公司人员有了较统一的形象。

　　3、文员工作有了一定分工，工作程序、方法和责任逐步明确。

　　4、制定并实施了新的行政管理制度，逐步规范了员工行为，出勤等管理一视同仁，趋于规范化。

　　5、客户档案基本建立。

　　6、周一和周六有开例会，工作有了积极明确的氛围。

　　>（二）存在的负面因素分析：

　　1、部门协作性不强，都喜欢围着老板转，喜欢把老板推到＂工作前线＂。一方面不能形成管理层面；另一方面促成了＂一笔签＂现象，并让老板处于被动境界。停留于小公司的思想、观念、模式和行为，是阻碍公司科学化管理进程的最大障碍。

　　2、客户管理能力较弱，有待进一步的能力提高和完善。

　　>五、存在的主要问题：

>　　1、销售管理无数据：

　　一份正规地年度工作总结报告，应该用数据来说话，可是…真正的销售管理必须包含两部份内容：一、销售回款的管理；二、销售费用的管理。从而成为真正的经营。管理需要数据支持，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到最高目标准确度。而公司现时的销售管理，就等于闭着眼睛瞎放枪，只知道靶子的方向在哪里，至于每一枪的结果，只能凭着经验去判断，去调整射击位置。所以目标的命中率可想而知！所以我认为，正确地管理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门提供详尽的数据，帮助销售管理的判断和调整，以达到最高管理实效！

　>　2、管理无层级：

　　公司的员工常挂到嘴边的一句＂我要请示老板…＂。本意没错，老板才是最终决策者！但是我认为老板花钱雇用我们，最少应当有三个目的：一、为公司创造剩余价值；二、为公司解决问题；三、帮老板分解、承担责任。所以应当是员工主动帮老板分析问题，解决问题，把老板＂藏到幕后＂。否则的话，做好人做恶人的都是老板！--例如，某客户要申请某项支持，若公司给予了支持，客户会认为＂老板不错＂！若由于其他原因公司未给支持，客户自然会认为＂老板太精了＂！正确在做法，我认为是永远让老板是＂好人＂，时刻维护老板的正面形象。

　　身为公司的管理人员，是判断和处理一般问题的责任人，是帮老板做事的。如果大事小事都让老板判断和处理，那就等于是老板在做事！既然老板自己在做事，多请些文员就行了，哪需要那么多经理呀、老总呀！另外老板＂一笔签＂绝对正确！--正确的前提在于各级管理人员有责任帮助老板判断，确保老板每一笔都签得正确！

　　而且，从管理的角度来分析公司的管理。《A管理模式》一直强调管理的层级和跨度（事实上，无论任何组织或群体，成功的管理结构都是呈＂A＂形状）。管理的扁平化，适合小的组织。当组织不断壮大之后，人的精力和能力很难再直接适应不断膨胀的管理层和面，如果可以的话，各朝帝王都完全没必要设那么多部门，养那么多大臣！就相当于，如果公司大事小事都是老板处理，相信老板一天48个小时都不够用！老板雇用管理人员就等于养着一群光拿钱不做事的＂闲人＂，--老板不是在做生意做企业，而是在做＂慈善事业＂！

　　我一直的观点，公司的管理应当是一条自动化地生产线，老板就只是掌握开关的自动化操作员。当然，＂生产线＂要真正实现自动化，对每一个＂部件＂的品质要求都比较高，我想作为操作员（老板）来讲，最担心的还是＂部件＂的品质！--因为＂部件＂品质不稳定，一方面操作员心理压力和警惕性会加大，比较累。第二方面操作员会时常扮演更换＂部件＂的＂机械维修工＂；第三方面，生产出的＂产品＂很难达到＂预期品质＂；第四方面，品质不稳定的如果是＂重要部件＂，有可能会毁掉整条＂生产线＂！

　>　3、管理无流程：

　　生产洗发水，需要配料--搅拌--灌装的基本流程。在配料一定的情况下，搅拌的过程决定了洗发水的品质！管理也一样，中间的管理流程直接影响着管理的结果。倘若省去中间流程，把配料直接装进洗发水瓶，就等于把原料变成垃圾，最多也只能算是半成品洗发水，并没有达到预期的结果，或者说结果的品质没有达到最佳！

　　当然，以上是从结果方面来分析。如果从过程来分析，就会出现有些事大家都在做，有些事没有人去做！有些人忙得实效低下，有些人却闲得无所事事！简单地举例，某份文件传真过来，文员不知道该给谁处理或者先给谁处理后给谁处理？唯一的办法，上面注明给谁就交给谁！结果，几乎全部是由老板去处理！（直接从配料到灌装环节）

　>　六、完善管理的建议：

　　无论什么样的观点，无论什么样的管理，无论什么样的人来建设和推行管理，必须从根本上解决公司存在的三大现象问题：

　>　1、执行力太差的问题：

　　无论什么样的管理，不执行或执行不到位，不是一纸空文就是达不到预期效果，永远还是原地踏步！

　　>2、责任不与职权、利益挂钩的问题：

　　有权有钱却没有责任，谁都可以乱搞！搞出了问题拍拍屁股就可以走人！打工的，谁都可以走，唯独老板走不了，所以最终遗留的问题只能老板自己负责！而且，任何员工要是都不用为自己享有的利益相应的负责任，都抱以＂无产阶级思想＂，说不定哪天还可以＂杀富济贫＂呢！

>　　3、做事有始无终的问题：

　　《超级成功学》里有这样一句话：成功者永不放弃，放弃者永不成功！做事有始无终，如何能成功？

**销售经理上半年工作总结范文3**

　　在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

　　这半年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在半年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

　　自己\*\*年销售工作，在公司经营工作领导x总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\*\*年5月31日，年完成销售额xx元，超额完成半年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了xx%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将半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。

　　作为一名销售经理，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，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，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营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

　　总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

　　>二、 明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

　　工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

　　>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，所以销售经理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。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣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，对公司生产的涂料产品的用途、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、价格和施工要求。

　　在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

　　在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力！

　　希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，使公司的未来更加的美好！

**销售经理上半年工作总结范文4**

　　>一、本年度工作总结

　　20xx年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

　　我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，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。

　　虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位臵上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

　>　二、销售经理工作总结

　　在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出＂万事无忧德行天下＂的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

　　从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

　>　1）销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

　>　2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

　>　3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

　　>4）新业务的开拓不够，业务增长小，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。

　　>三、市场分析

　　现在xx消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

　　在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

　　市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

**销售经理上半年工作总结范文5**

　　一个时期以来，营销中心在公司的正确指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将半年来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

　　我任xxx公司销售经理兼xx公司总经理以来，在集团公司党政领导班子的正确领导下，带领xx公司一班人，大力推进科技兴企发展战略，开展管理创效，加强党风廉政建设，努力创建具有xx特色的学习型企业文化，较好地完成了上级下达的各项工作计划任务，生产、销售逐年稳步提高，为集团公司的持续高速发展做出了积极贡献。

　>　一、20xx年上半年各项指标预计完成情况

　　1、生产量。1-6月份累计生产xxxx吨，其中：xxxx xx吨，xxxxx吨，xxx吨，其它749吨。预计全年合计生产xxx吨。

　　2、销售收入。1-6月份累计销售收入 xxxx万 元，预计全年实现销售收入xxx万元，人均销售收入xx5万元。

　　3、出口创汇。1-6月份累计出口创汇xxx万 元，其中自营出口虚心学习美元。预计全年出口创汇3xxx万元，自营出口xxx美元。

　　4、职工收入。预计全年xxxx元。

　　5、安全。无轻伤以上事故。

　　6、利税。1-xx月份累计实现xxx万元，预计全年实现xxx万元。

　　>二、20xx年半年所做的主要工作

　　（一）坚持学习，不断提高思想政治素养和政策执行能力

　　xx公司是一个外向型企业，其产品70%出口国外。为了与国际市场接轨，把握市场脉搏，保持市场的发展和增长，保持思想的先进性，就必须不断地学习，不断超越自我。不管工作多忙，坚持每天抽出一定时间读书学习。坚持学习现代市场营销和管理知识，积极参加行业和磨料协会的各种会议，经常保持和外商的联系，收集前沿市场信息，并把所学的知识应用于实践，不断提高自身综合素养和政策执行能力，全面推动xx工作再上新台阶。

　　（二）认真推行ISO9001质量管理体系，积极实施名牌战略我们在不断深入推行ISO9001质量管理体系，提高产品质量的基础上，努力打造知名品牌，实施名牌战略。在采购、生产、仓储、销售服务各个环节严格按照ISO9001质量管理体系的要求运行。针对市场需求，开发适销对路产品，增加了品种，扩大了出口，经过全体员工的不懈努力，以及全员产品质量意识的不断深化和提高，我公司的产品质量在国内外市场上赢得赞誉，赢得了客户，“xx”品牌已形成知名品牌。继前年获得全省出口企业“一类管理单位”和“绿色通道”单位后，今年又获得了“xx省优质产品”称号。

　　（三）加大技改力度 不断提高经济效益 为了不断提高企业的盈利能力，进一步消化电力，原材料涨价的不利因素，年初投资xx多万元分别对xxxx生产线进行了改造。首先对xx车间的xx进行改造，改造后各种单耗及电力成本较前大幅下降，每年可节约成本xxx万元。二是对xx生产线的xxx进行了改造，提高了xx能力，接着在原有的基础上，自己设计施工了一条xxx生产线，xxx月产量由原来的300吨提高到了现在的800吨，基本上改变了因生产能力不足满足不了订单需求的被动局面。

　　（四）扩大生产规模，抢占国际市场，为企业可持续发展增加后劲

　　为了使企业可持续发展，我们利用在国际市场上知名度高的有利条件，积极开发出精细微粉这一高新技术产品，扩大其应用领域，积极抢占国际市场。按照“成熟、稳妥、分步实施”的原则，xxxxx项目一期工程于xx月3日正式破土动工，预计明年3月份投产，该项目全部建成后每年可实现销售收入xxxx万元，利税xxxx万元，为公司实现销售收入上亿元的目标，奠定了坚实的基础。

　　（五）坚持党性原则，作到廉洁自律

　　公生明，廉生威。在思想上，我热爱党、热爱社会主义，遵纪守法，廉洁奉公，能够始终不渝的坚持党性原则，与集团公司和上级党组织保持一致，做到小局服从大局，个人服从组织，在工作中，本着“先做人后做事”的原则，勤勉工作，廉洁自律，堂堂正正做官，清清白白做人，在生活中以《廉政准则》及党的《两个条例》等文件精神要求自己，身先力行，率先垂范，围绕企业实际，认真贯彻落实党风廉政建设责任制，防患于未然。一年来，公司领导班子和我本人未出现任何违纪现象，我本人也多次获得集团公司的表彰。

　　（六）关心职工，团结协作，建设好班子，带出好团队

　　1、坚持厂务公开，推行阳光操作，全心全意依靠职工办企业

　　今年以来，我们组织全体职工认真学习贯彻中国工会“xx”大精神，积极宣传和落实党的“全心全意依靠职工办企业”的方针，公司工会经常召开车间工会专题会议，传达集团公司“厂务公开”工作的新动态，并结合公司中的实际情况进行工作，成立了以支部书记为组长的厂务公开工作领导小组和以工会主席为组长的厂务公开工作监督小组。要求分厂的工资分配必须遵守三项原则：一要有分厂工会主席参加讨论分配方案；二要有工资部门派人参加，进行监督；三要一次分配，不搞截留。定期和不定期召开职工代表大会和基层工会主席会，讨论公司重大事项和对职工的奖惩，行使民主决策。组织职工代表到兄弟单位参观，学习厂务公开，民主管理的经验，并制作了“厂务公开”专栏，车间每月的工资分配结果和与职工利益密切相关的事宜都进行张榜公布，将“阳光操作”工程引向深入，接受职工的监督。

　　2、重视人才培养 推进人才兴企战略

　　本着“xxxxxxxxxxxxxxx”的用人原则，进一步提高员工的专业技术技能，5-6月份举办了04年度技术大比武活动，比武内容共分机电、机修、筛分、干法微粉四个专业，鼓励专业和非专业人员积极参加，对获得第一名的人员公司颁发了“工人技师”荣誉称号，并享受每月xxx元的技师津贴，对第二名和第三名获得者，公司分别给予彩电和奖金的奖励。每月还在各分厂评出一个先进班组，三个岗位能手，并分别给予xx0元和50元的奖励，鼓励职工岗位成才，形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，对员工素质提高和公司的长远发展产生将深远的影响。

　　3、关习职工生活，提高职工队伍素质坚持“xxxxxxxxxxxx”理念，积极营造出了互相理解，互相信任，共同提高的良好企业文化氛围。注意深入一线调研了解和掌握职工的思想动态，关心职工生活，帮助职工解决工作和生活中的困难，改善职工工作、生活条件，提高职工收入水平，为每位职工办理了3万元人身意外伤害、医疗保险。安排人员到生病职工家中慰问，给困难职工发放慰问金，带头为特困职工捐款捐物等，密切了党群、干群关系。 为提高职工素质，营造良好学习氛围，利用每周四、六的学习时间，组织班组长以上人员观看创建学习型组织专题讲座，让员工深切了解个人与团队的关系，体会转变观念、立志创新和岗位成才的必要性，各单位利用班前会学习交流和总结经验，加强了沟通与交流，职工个人和企业的命运紧紧联系在了一起。为配合创建学习型组织活动的深入开展，还组织全体员工认真学习《把信送给加西亚》、《自动自发》、《没有任何借口》和《找准自己的位置》等 书，要求大家学习后写出心得体会并将体会深、启发性强的心得体会选登在公司内部的《易成通讯》上，激发了员工的学习热情，增强了企业的凝聚力。

　　4、转变干部作风，加强党风廉政建设

　　充分利用中心组学习等形式认真学习，深刻领会十六届四中全会和中纪委四次全会精神，从政治的高度认识转变干部作风的重要意义，利用重大典型案件集中开展警示教育，教育领导干部居安思危，树立过紧日子，苦日子的思想，严禁公车私用，铺张浪费，严格落实集团公司“两不准”规定和领导干部配偶，子女“六不准”规定，加强对配偶，子女和身边工作人员的教育管理，真正做到自重，自省，自警，自励。

　　我坚持“两手抓，两手都要硬”的工作方针，经常安排布署党风廉政建设工作，定期听取纪检委员的工作汇报，针对不同时期的工作重点，亲自参与廉政建设活动方案的制订，并积极督促落实，大力支持纪检工作，为推动公司党风廉政建设的开展提供一切保证。公司选拔任免干部，根据民主集中制的原则，坚持考察和政审相结合，充分倾听职工意见，并经领导班子集体讨论通过，对提拔任命的干部实行三个月试岗，试岗期满经考察合格者，公司才正式下文任命，保证了干部队伍的纯洁性。

　　当好“班长”，坚持定期不定期的召开以廉洁自律为主题的民主生活会，和职工座谈会，开设总经理意见箱，坚持征求职工意见，积极整改反馈，积极发挥集体智慧，推行集体决策，实行分管领导责任制，促进了管理工作的科学化和民主化。公司党政之间，正职副职之间，相互尊重，相互支持，精诚合作，协调一致，保持了领导班子旺盛的战斗力和创造力，推动了公司两个文明建设的健康发展，带出一支团结协作，拼搏奋进的好班子。

　　20xx年半年，我们虽然作了一些工作，取得了一些成绩，但与领导和职工的期望相比，仍有一定的差距，因忙于销售，在思想政治学习方面和关心职工群众工作生活方面还做得不够，需要进一步加强。总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领干部职工，团结一致，勤奋工作，为使公司早日实现销售收入上亿元而奋斗。

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！