# 202\_销售员个人年度工作总结10篇

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-04-29

*总的来说，总结中提出自己的想法，有利于得到领导的支持，也有利于团结身边的同事更好地开展工作。在工作总结中，要肯定成绩，找出不足，吸取教训，提出意见和目标，得到大家的肯定和支持，限度地团结身边的人，引起领导的重视，得到领导的支持。《202\_销...*

总的来说，总结中提出自己的想法，有利于得到领导的支持，也有利于团结身边的同事更好地开展工作。在工作总结中，要肯定成绩，找出不足，吸取教训，提出意见和目标，得到大家的肯定和支持，限度地团结身边的人，引起领导的重视，得到领导的支持。《202\_销售员个人年度工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.202\_销售员个人年度工作总结

　　转眼20XX年过去了，回首这一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

　　一、工作表现

　　20XX年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与同事之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向同事和领导请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

　　二、今后的努力方向

　　现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质。加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好！做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力！

　　三、小结

　　总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极与他人沟通。不断的开发新市场，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，瀚林人都会洋溢着幸福的笑容！

>2.202\_销售员个人年度工作总结

　　来到公司已经有一年时间了，年终到来，一年的工作已经进入尾声，这一年我担任销售员学到了很多，一路走来经历了风风雨雨，现在将个人工作做个总结。

　　一、想要收获，必先给予

　　一个合格的销售员，不是把东西卖出去就行了，而是与客户建立良好的渠道，让客户信任，愿意一直合作，才知我们销售人员该做的事情。一锤子买卖是很难长久的，欧文在工作中也经常遇见其他销售人员销售产品的时候为了一时的利益放弃了长远的利益，在销售产品的时候虚抬价格，甚至做得非常明显，产品上面有标签，但是当付款的时候却要比标签上面的价格高出一些，虽然大多受客户不会看，但是也不是每一个客户都是傻子。

　　这样流逝的客户越来越多，让客户吃亏，最后吃亏的只会是自己。

　　我在工作的时候，会给客户想要的，尤其是第一次的客户，就是新客户，给他们想要的，用事实，用好的产品，让他们知道我们产品的质量，吸引他们来我们公司，同时也会附赠一些小礼品，那些小礼品都是一些价格低廉的，作为赠品卖给客户，有的.是公司报销，更多的时候是我自己去购买作为赠品。

　　这样的做法收获的是客户的好感，在同一个销售地点我的人气就比较旺，也更受客户喜欢，因为我不但不占他们的便宜，还会给他们一些补偿，让他们能够得偿所愿，而不是一味的盘剥消费者，想要得到必先给予，有舍有得。

　　二、尊重送给每一个客户

　　客户是有感情的人，不是机器人，来到店铺或者商场时，应该给予他们足够的尊重，我们的产品不是的，竞争对手非常多，如果不尊重客户，我们的竞争对手一定会非常开心，因为他们可以得到更多的客户，我也有过被冷落不被尊重的经历所以非常清楚这一点，以前我去一家鞋店，去买鞋，店主，在招呼客人，但是却没有在意我，为了讨好另一个客户，却不招待我，这让我感到了生气，我当时的确有需求，如果店主来的话一定会成交一单，但是却错过了，所以我工作的时候对每一个客户都非常重视，无论是谁来不管买不买我都要保证不冷落任何一个客户，给予他们足够的尊重您能够，虽然有一些不买但是与以往想必买的人更多了。

　　三、感情营销

　　现在的产品竞争激烈，我们公司的产品好，其他公司的产品也不差，想要比别人卖出更多，就需要其他营销手段，在销售的时候我会与客户打好关系，如果能够加到微信的更好，然后会在平常的时候问候一下，也会根据客户的需要给他们推荐产品。从而使得自己与客户成为朋友，也会为客户考虑，当我们店铺买不到的就会到其他地方买，一定会让可会有所收益，并且会把这件事情告诉客户只有知道了才会感激。

　　经过了一年的工作，我成长了，对销售也更有信心了，虽然有成功又失败但是我会一直坚持下去，不断奋斗。

>3.202\_销售员个人年度工作总结

　　万物复苏，大地春暖花开。我们XXX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。以下近期个人工作总结报告：

　　一、销售工作情况

　　在这一年的销售工作中，我坚持在工作中加强自我的管理，认真仔细的完成自身的销售任务。在工作中，我认真学习，通过对公司业务产品以及对市场的学习调查，我充分的做好了工作的准备和计划，并在工作中积极实施，努力的完成了自身的工作目标。

　　此外，我还在服务上，积极加强了自我的能力。在一边做好新客户开发的同时，在老客户的开发上也积极的进行巩固和维护。并通过老客户的维护，进一步的提高了今年的成绩。

　　二、自我的学习和提高

　　作为一名销售人员，我深知在销售的工作中，对自我的扩展是有多么的重要。一年来，我对自身的知识和技能进行了如下扩展：

　　首先，在公司的业务和产品上进行深入的了解。除了通过资料以及领导教导的知识，我还在空闲中深入了解了产品的评价，还对比了同类型的产品了解了竞争对手和自身的差异。

　　其次，我还在市场上做了很多了解，并通阅读和学习，提升了自身的沟通和销售的综合能力，较好的提升了自己。

　　三、工作的完善和反思

　　在今年来的工作中，我在工作中学会了对自己的总结和反思，能在工作中及时的总结自己，反思自己。

　　在今年来的工作中，我一直在保持着积极的态度和责任感，在工作中及时的调整自己，改正自身的不足。一年下来，我通过总结和改进，对自身进行了很多的调整，也认识到了自己很多的不足。尽管大部分的问题已经及时的解决的并改进。但在一些细节问题上，我依旧有许多需要强化的方面。

　　为此，在新的一年里我一定会积极的认识自己，认真根据公司的步伐和节奏，让自己一步步的完善，一步步成为一名出色的销售人员！

>4.202\_销售员个人年度工作总结

　　繁忙的一年又快过去了，回望20xx年，真是感慨万千，有得有失。20xx年真是难忘的一年，感谢领导的大力栽培，和同事们的支持和帮助。努力开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，以下八条是本年度的工作总结：

　　1、作为一个销售员工，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

　　2、工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

　　3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

　　4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

　　5、当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

　　6、做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

　　7、一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才出了第一个单我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

　　8、作为一个销售总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

　　对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这xx年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

　　最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

>5.202\_销售员个人年度工作总结

　　20xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的x月份，我走进了xx，截至到在，已经在公司沉淀x个月了，对于xx彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这x个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

　　我进入公司后，在公司内部理解到了xx彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

　　此次出差的目的地是xx，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

　　一、年终答谢会

　　初到xx，我的情绪期盼而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年xx月xx开展了20xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到xx换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由xx教授讲解了人体排毒，在听了不一样讲师讲课后，感受到了不一样的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮忙。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持潜力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以xx，xx彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

　　二、市场服务

　　我在xx市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，xx、xx彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习用心性，帮忙掌握xx、xx彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是能够持续每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

　　在xx这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。但是更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一向很愉快，让我对公司和我自我充满信心。这是一个温馨的大家庭，那里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。那里的氛围我很喜欢！

　　在过去的这x个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这x个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选取适合的产品。xx、xx的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费潜力，从而为其选取适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自我筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这x个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记。

　　新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、期望的。新的一年，我必须要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

　　一、在销售方面，要努力加强自我对产品的专业度，提高自我的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自我赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

　　二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自我独特的讲课风格。

　　以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我必须会努力配合、虚心求教、善于发现并用心应对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

>6.202\_销售员个人年度工作总结

　　在各位领导的正确指导下，我公司20xx年的工作达到了各项指标，现在就各项工作做一个总结。

　　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、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，我公司做深刻的检讨，经常参加各种医药会议，学习一些医药知识，在投标报价时做足各种工课，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

　　3、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、所负责相关地区的总体情况：

　　随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，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，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，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。

　　我公司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。

　　由于以上情况，我公司选择了新的销售方式，选择好的产品做全国总代理，及销售各种常用药品。

　　三、工作计划

　　我公司作为威海人生所生产的新复方大青叶片的全国总代理，不断开拓新的销售市场。其次，我公司所销售的大黄碳酸氢钠片、碳酸氢钠片、藿香正气水、小柴胡颗粒、复方瓜子金颗粒、速效救心丸、急支糖浆等产品，也不断开拓新的销售领域。

　　在新的一年里，我公司本着“求实、求真、做大、做强”的理念，确立公司新的发展目标，采用现代营销方式，强化市场导向，力推终端操作，与各家生产企业建立良好的合作关系，与新老客户不断接洽，互惠互利，实现双赢。

>7.202\_销售员个人年度工作总结

　　不知不觉中，20xx年的新年即将来临，这也代表了20xx年已经成为了过去式。20xx年是众多网友戏称的“末日年”。

　　自20xx年x月x日起，我由原来的绍兴伟业房产公司转入xxxx销售公司工作，正式成为公司的一员，至今已有将近一年的时间。这一年中虽然具体工作内容没变，但领导对我们的要求更加严格，对置业顾问的综合素质要求更高。

　　20xx年是国内房产市场波动的一年，由于新政对高端楼盘限购、限贷的影响，更是柯桥房地产行业最为动荡的一年。周边竞争楼盘日益增多，市场价格波动频繁，我们的工作不断面临新的挑战与考验，不但是考验我们的销售能力与技巧，更磨练了我们的销售心态，促使我们尽快成长为一名真正能够合格的置业顾问。

　　现将20xx年的具体工作总结如下：

　　自20xx年x月x日入职以来，个人共完成销售任务xx套，总销售金额约为xxx万元，总回款金额约为xxx万元（其中包含银行按揭及公积金放款额）。

　　具体工作内容主要有以下几项：

　　1、前期已成交客户的催款及贷款手续的办理，其中促成全款到位的共计xxx户（包含前期遗留的客户）。

　　2、x月x日至x月x日新成交房源xx套。

　　3、定期接受公司安排的在职培训，培训内容从最基础的客户接待流程到更加高深的销售技能的培训，涵盖销售工作的方方面面。

　　4、定期进行市场调研，了解周边竞争楼盘的销售进度、价格变化以及最新优惠活动等，进行本项目与周边项目的优劣势分析，做到知己知彼，百战不殆。

　　同时20xx年工作中尚有很多不足之处，比如在销售心态及成交客户催款方面尚有不足等。面对这些欠缺与不足我准备从以下方面努力：

　　1、更加完善和了解对项目的总体认知，坚定对项目的信心。

　　2、坚持必胜的心态，不管每月销售业绩好与不好都不影响下个月的拼搏与努力。

　　3、具备持之以恒的耐力，做好新客户的回访和已成交客户的关系维护。

　　4、严格遵守公司及案场的管理制度，严格对自身的要求，争取起到良好的表率作用。

　　20xx年的主要工作任务有：

　　（1）积极完成没有的销售及回款任务。

　　（2）催促前期遗留客户办理缴款手续。

　　（3）辅助完成交房工作等。

　　20xx年是一个新的开始，我坚信在公司领导的支持、监督与帮助下，我们的项目会越来越好，创造出新的辉煌。

>8.202\_销售员个人年度工作总结

　　在不知不觉中，20xx年已经结束了，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问开始做起，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在公司的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，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，现对20xx年的工作做以下总结。

　　一、任务完成

　　今年实际完成销售认购签约回款佣金的情况和竞争对手对比的情况（略）。

　　二、团队管理方面

　　1、招聘面试方面。自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

　　2、团队培训工作。没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队褒足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

　　3、监督、督促工作方面。很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

　　4、及时总结学习方面。当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

　　5、公司制度的执行和落实方面。例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

　　6、团队之间的沟通。曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。

　　我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

　　学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

>9.202\_销售员个人年度工作总结

　　时光荏苒，一年的时间犹如江水一般奔腾而去，作为一名销售，在这一年来，我严格的遵守领导制定的20xx年销售计划，认真处理好自身销售任务以及对客户的维护与开发。

　　回顾一整年，在销售的工作中，我积极严格的加强自身的锻炼和提升，让自己在不断开发和累积新客户的同事也能不断的提高自己的工作能力和服务能力，让自己在工作中得到不断的改进和提升。此外，在几年的工作上，我圆满的完成了自身的销售指标，在年末结算中取得了不错的！如今，20xx年的工作已经结束，我在此对今年工作作如下总结以及明年的工作计划：

　　一、工作方面

　　在销售工作方面，我的工作主要分为两种。首先，是对新客户的开发。其次，是的对老客户维护任务。作为一名销售员工，无论是新客户还是老客户对我们而言都是最为重要的客户！每次，在工作上我们不仅要做好两头的工作，更要在客户中不断的扩展和开发销售路线。

　　二、自我的提升和改进

　　这一年来，我一直在工作中积极的改进自身的不足，并让自己能充分的调整自身状态，加强自身的服务能力和业务能力。

　　在自我的提升上，我首先从思想方面对自身进行了改进，加强了自己的工作态度和工作意识，让自己能主动提高自身的责任意识和工作自觉性，能更加主动的去完成好自己的工作。

　　其次，我经常会抓紧生活中一些零碎的时间，通过阅读销售和心理类的书籍来强化自己，改善工作的不足，并加强业务能力，改进工作的不足。

　　三、今后的工作计划

　　20xx如今已经结束了，但在接下来的一年里，我不仅在业务能力上继续加强自己，更要为自己制定好明确的计划和目标。

　　首先，在工作方面，我清楚的认识自己，并制定个人的工作目标，以此激励自己。

　　其次，提升自己对市场知识的学习，了解xx市场和自身的客户群体，改善自己的服务方向。

　　最后，要提升对老客户的开发，通过加强老客户的服务收获新的客户并开发销售线路。提升自己的成绩。

　　总的来说，在这接下来的一年里，我首先要对自己的不足加以改进，再继续去进行开发销售。让工作能得到全面性的提高。当然，为此我也会努力的加紧自身练习，让工作完成的更加顺利！

>10.202\_销售员个人年度工作总结

　　时光飞逝，斗转星移。不知不觉，一年又这么过往了。回想过往的光阴，在工作中有过挣扎、有过烦扰、有过欢笑、有过喜悦，但不管如何终究都坚守着岗位。下面是我XX年的工作总结：

　　一、XX年项目业绩

　　从元月至12月末的十二个月里，销售业绩其实不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及蕴藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

　　二、XX年工作小结

　　元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并预备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、蕴藏间我也提出过自己的一些想法，在获得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举行了“某某县小学生字画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希看通过展开各项活动进步某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，固然终究目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现料想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是遭到了业主及社会各界的肯定。

　　8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另外一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另外一项目名称]招聘销售职员，第一个接触的项目也是[另外一项目名称]，而在公司的整体斟酌后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另外一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终究能在[另外一某项目名称]的续篇\*\*\*\*项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么使人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来;为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，乃至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。

　　10月份我游走在\*\*\*\*\*项目和[某项目名称]之间：[A项目名称]的尾房销售、[B项目名称]的客户积累、[C项目名称]的二期交付……我全力以赴做好两边的工作，固然辛劳但我觉得一切都那末使人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料当中，[某项目名称]项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了很多时间来调剂自己的状态，来接受这个事实。11、12月份延续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

　　三、XX年工作中存在的题目

　　1、[某项目名称]一期产权证办理时间太长，延迟发放，导致业主不满。

　　2、二期虽已提早交付，但部份业主因房屋质量题目一直拖延至今，与工程部的调和固然很好，可就是接受反映不解决题目。

　　3、年底的代理费拖欠情况严重。

　　4、销售职员培训(专业知识、销售技能和现场应变)不够到位。

　　5、销售职员调动、更换过于频繁，对公司和销售职员双方都不利。

　　20XX年已接近尾声，在接下来的年月里，我将更加努力工作，到达更好的业绩。

>相关推荐：

202\_销售人员个人年终工作总结（10篇）

202\_销售店长个人年度工作总结（10篇）

202\_电话销售工作总结（精选10篇）

202\_化妆品销售年度工作总结10篇

202\_房地产销售年终工作总结10篇

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！