# 202\_年公司销售个人总结范文

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-04-01

*工作了一段时间是否有什么收获跟感悟呢？作为一名职场中人，一定要养成写工作总结的好习惯。《202\_年公司销售个人总结范文》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>【篇一】202\_年公司销售个人总结范文　　总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所...*

工作了一段时间是否有什么收获跟感悟呢？作为一名职场中人，一定要养成写工作总结的好习惯。《202\_年公司销售个人总结范文》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>【篇一】202\_年公司销售个人总结范文

　　总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20\_\_年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。20\_\_年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。20\_\_年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

　　踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾20\_\_工作的种种经历，让我百感交集。

　　刚刚进入公司，我的工作是渠道经营，我的工作目标是发展新客户，然后巩固老的客户群体。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为中原的新的合作伙伴。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。经过一个阶段的拜访与沟通之后，发展了一部分有价值的合作者，但是，也不像自己想像的那样一帆风顺的就能出单，对于合作伙伴来讲，也需要一个考验自己工作的阶段，这样在反反复复的交谈拜访之中，自己的工作便出了成绩。在和渠道客户的合作当中，我深刻的理解到，合作着之间一定要体现“合作与共赢”，合作者选用公司的产品会充分考虑自己的利润空间以及售后服务。所以我常常利用中原公司的优势来和客户沟通，去给客户渗透共赢的思想。接下来的工作重点是转向了终端客户——学校，对于学校来讲，在工作上和渠道客户的是不太一样的，在学校的拜访当中，主要渗透的是公司产品的功能优势和完整的售后体系，把服务与产品的优势灌输给对方。

　　20\_\_年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于20\_\_年来说是非常关键的一年，是考验20\_\_年奋斗成果的一年，09年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

　　一、辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

　　1、\_\_有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。20\_\_年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台.

　　2、\_\_市\_\_商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10年用明基，巴可，科视较多，09年初定销售量为，工程机n台。

　　3、\_\_市\_\_系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

　　4、\_\_市\_\_智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

　　5、\_\_公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，20\_\_年初定销售量，教育机+工程机n台。

　　6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，20\_\_年初定销售量，教育机+工程机n台。

　　7、\_\_市\_\_商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，20\_\_年初定销售量为，教育机n台。

　　8、\_\_市\_\_智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，20\_\_年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

　　9、\_\_市\_\_网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，20\_\_年初定销售量为，教育机n台。

　　10、\_\_\_\_安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上面用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，20\_\_年初定销售量为，教育机n台。

　　11、\_\_市\_\_投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的机子很容易进入，20\_\_年初定的销售量为n台。

　　12、其他渠道商暂定销售量为n台。

　　二、主导销售主要是通过先掌握的中高职院校来实现。主要分析如下：

　　1、\_\_大学\_\_学院：20\_\_年共采购投影机16台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触，09年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎么样去做，暂定的需求量为n台左右。

　　2、\_\_\_职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应该是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的\_88，并且让我看了装的情况，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为n台左右。

　　3、\_\_市\_\_管理职业技术学院：在\_\_校区的话，年初会采购\_台投影机，在\_\_校区20\_\_年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为n台。

　　4、\_\_成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委老师和\_\_政采关系较好，对于西青普教的采购应该会有帮助，\_\_的采购是比较正规的，谁的机会都有，可以做一下文章，其暂定的需求量为n台。

　　5、\_\_未来教学部：其在20\_\_年会采购十台左右的投影机，应该主要关心的是价格，可以用\_500做一下试试，暂定的需求量是n台左右。

　　6、\_\_市\_\_职业技术学院，有四五个校区，在\_\_的主校区现在正在建楼，大概在09年11月份会建好，他们哪里做的关系很深，应该是瑞邦数码在做，设备处处长还没有搞定，还需要加大力度去搞。

　　7、\_\_市\_\_学院，\_\_\_\_集团投资建设的，20\_\_年春节来后搞清投影机的使用情况，初步掌握是教导处的\_\_来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一起去做，楚天和\_\_关系很好。

　　8、主要和\_\_\_积极配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

　　总体来讲，20\_\_年\_\_公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮助下学到了很多东西，愿20\_\_年和各位同事共同进步，百尺竿头更进一步。在此感谢在座各位。

>【篇二】202\_年公司销售个人总结范文

　　自己从20XX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\_年\_月\_日，\_年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。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营销方案，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。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务执行，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，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如下：

　　（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80元/支、PRW7-10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

　　六、20\_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，06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\_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\_已形成销售的永登电力局、张掖电力局因\_年农网改造暂停基本无用量，\_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）20\_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）20\_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）20\_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，\_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。

>【篇三】202\_年公司销售个人总结范文

　　20\_\_年\_月\_日，我进入了天津飞亚铃木4S店做一名销售顾问，此后1年多的日子里在公司领导和同事的支持和帮助下，我在自己原先的基础上上了一个大大的台阶。在刚刚过去的20\_\_这一年中，通过不断的接触各类客户，慢慢了解了不同客户的不同需求，订单也是慢慢的增加，并且在待人接物上也有了很大的进步。

　　我谈不上有什么大的成功，工作却磨练了我的毅力和耐性，这是我的收获。虽然我的业绩还有待再提高，可我一直坚信通过自己的努力可以获得更好的收效。

　　在工作中，从更具体的地方来做自我剖析，我发现，我在以下方面还有所欠缺：

　　第一，在表卡方面我做得不够好。由于没有足够重视三表一卡，在无形中造成了自己客户的流失，或者是和同事间有撞车现象，给同事也带来了麻烦;

　　第二，在接待客户时，有时候会因为手里同时处理几件事，而让客户等候时间偏长而造成客户有情绪波动，在谈价格的时候给自己带来困扰，亦或是客户询价之后，没能做到及时的跟进。

　　针对这样那样的不足，我认为作为销售，应该与客户打好关系，及时沟通，了解客户的购买意向，随时掌握其最新动态缩短与客户之间的距离。

　　其次，可以尝试通过各种方式开发新客户，如在58同城、赶集网等平台发布与个人销售相关的信息，或者是借助微薄微信等新型软件来传达出最新优惠等等的讯息来吸引客户进店咨询。

　　再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划，这样工作就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

　　最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

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！