# 销售月工作总结和下月计划10篇

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-05-29

*每一个事物与事物之间都存在普遍的联系，都具有一定的规律可以遵循。只有遵循客观规律，按规律办事才能事半功倍，因此对于工作上的事物总结就显得十分有必要。总结规律不仅仅要总结正确的规律，还要从错误中汲取教训，总结失误规律，找到经验，在未来的工作中...*

每一个事物与事物之间都存在普遍的联系，都具有一定的规律可以遵循。只有遵循客观规律，按规律办事才能事半功倍，因此对于工作上的事物总结就显得十分有必要。总结规律不仅仅要总结正确的规律，还要从错误中汲取教训，总结失误规律，找到经验，在未来的工作中要灵活运用，趋利避害，更加出彩!本篇文章是为您整理的《销售月工作总结和下月计划10篇》，供大家阅读。

>1.销售月工作总结和下月计划

　　一个月前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入湖南湘药;现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定……

　　与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

　　在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的.帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我5月份的工作总结成如下几点：

　　一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况：

　　此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

　　二、办公室日常工作总结：

　　作为湘药公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一个月来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

　　三、今后努力的方向：

　　一个月来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善;今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

　　第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;

　　第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手!

　　第三，用心、细心、耐心、虚心。

　　在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

>2.销售月工作总结和下月计划

　　一个月的前期销售，销售总额9315元，商品总成本7131.7元。不扣除佣金和其他费用，利润总额为2183.3元。单位产品销售总量386件，完成销售目标的32.16%。

　　一、自我检讨：

　　实际销售额远远低于目标销售额。经分析，原因如下：

　　1、高估市场需求。在我们的产品进入市场之前，许多消费者已经购买了相关产品。而且，在最初的销售期，没有实体店，导致一些消费者不放心购买。

　　2、商品进入市场的时间相对较慢。由于今年天气和温度异常，冬天来得很晚，很难判断购买期限。而且误判了消费者的购买动机和心理。人们认为，直到天气开始降温，消费者才开始购买。其实很多消费者已经提前购买了相关产品。

　　3、预测购买商品数量的能力严重不足。因此，有些商品的销售额接近总销售额的1/4，而另一些则没有售出。同时，由于这个原因，一些商品的库存过高。

　　4、派人上门推销时缺乏合理有效的分配。结果，一些宿舍反复出售，浪费了人力资源。而且业务员之间可能会有利益冲突。

　　5、销售人员的货物供应有问题。

　　原则上，每个推销员都有一整套商品。但实际上，因为业务员是在家卖的。所以有的业务员会一次性多拿一点货，方便上门销售。消费者购买某个产品后，可以及时补齐产品版本，然后在其他宿舍进行销售。因为在给业务员供货的时候没有把商品的数量安排好。结果就是自己的库存不够，能调配的库存太少。其中，保湿润唇膏就是因为这个问题，导致可用库存太少，然后向购买者购买。最后业务员手上的口红卖不出去，全部退货，导致商品压力过大。

　　二、实际销售流程：

　　1、定位销售价格：

　　在考虑购买价格、初始员工佣金假设、支出和广州市场价格后，对商品价格进行定位。最后确定商品价格略低于市场价格。原因如下：

　　第一，考虑到商品价格远低于市场价格，可能会降低消费者对商品真实性的信任。

　　第二，考虑到利润低，不可能分配员工的提成和费用。

　　第三，有足够的利润空间，有利于销售过程中的商品调度。

　　例如，一些消费者在购买多种商品时，可以给予适当的价格优惠。也可以为以后的商品清仓降价提供有利的空间。

　　2、佣金分配：

　　佣金方面，为了激发业务员的积极性。给比较高的佣金回报。并且在不同的单位有不同的销售额和佣金。可以拿到3、5元/支的佣金。高提成，第一，可以提升工作积极性的效率。第二，它可以给销售人员更多的空间来分配他们的下线。让销售网络在市场上迅速传播。找业务员，除了基本能力和信用，还从两个方面推销市场。一是从一个宿舍到另一个宿舍的宣传，俗称“扫地”。第二，通过人力资源销售。尽量在学生团体或系里找一些社交圈广，有威望的人。

　　3、宣传工作：

　　我们在网上建立了相关的博客网站。打印相关传单，粘贴在人流较多的地方。其目的是让消费者知道学校有相关产品出售，而不是马上跑到超市购买。从而减缓超市的销量，留住顾客，解除超市在消费者心目中的垄断地位。并且给所有业务员发传单，让他们自己玩。既增加了宣传范围，又减少了工作量。

　　4、财务：

　　在进出货物方面，除了用电子表格保存记录外，手工记账也很有用。利用基本的计算机知识和电子表格，我们可以快速计算相关数据，以便于库存和采购数量的数据反映和分析。

>3.销售月工作总结和下月计划

　　十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点:对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如:质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

　　在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点:

　　1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队:销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

　　2、严格遵守销售制度:完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

　　3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯:养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

　　4、销售目标:我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

　　我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

　　以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

>4.销售月工作总结和下月计划

　　6月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年6月一号来到xxxx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

　　为了迅速融入到xxxx这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高销售员月工作总结与下月工作计划销售员月工作总结与下月工作计划。

　　同时也存在不少的缺点：

　　对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxxx的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

　　在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

　　1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

　　2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

　　3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

　　4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子

　　根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务，并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

　　我认为我们xxxx专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

　　以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

>5.销售月工作总结和下月计划

　　xx月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的、

　　总结开来xx月销售方面有以下几点:

　　xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

　　我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

　　xx月工作计划

　　下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

　　对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点:

　　1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

　　2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

　　3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

　　4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

　　5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

　　6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

　　总而言之，希望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

>6.销售月工作总结和下月计划

　　20\_年\_月x日，我作为一个房地产新人荣幸的加入了\_地产代理有限公司这个大家庭，并在公司的项目\_城街区做置业顾问。非常感谢公司领导给我的这个机会!

　　因之前从未接触过房地产，初到项目时，对于新环境、新事物比较陌生。但在领导及同事的热心帮助下对房地产的专业名词及房地产市场有了大致了解，并很快熟悉了项目知识和工作流程，迅速进入了工作角色。非常感谢他们给我的帮助和指导!

　　他们让我认识到作为销售部中的一员，身肩重任。作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。所以要不断地提高自身的素质，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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

　　经过一段时间的学习，20\_年\_月\_日项目开盘了，我预约了16个号，共6套，但最后仅成交了一套。

　　其中工作中存在的问题分析如下：

　　1、首次与房地产工作亲密接触，作为新人实践经验不足。

　　2、在引导客户方面有所欠缺;

　　3、工作主动意识需进一步加强，特别是在回访客户方面总存在一定心里障碍所以不够积极主动;

　　4、缺少统一说辞，面对顾客时的口头传递消息的准确性打了折扣。

　　新的一年工作计划及目标：

　　1、明年公司的任务是\_个亿，我给自己的任务是\_万，一步一个脚印踏实前进。

　　2、加强销售技巧;努力创造出合适自己的销售方法和技巧。

　　3、调整心态，建立自信心;

　　4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备;

　　公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。接下来，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好之后的工作。

>7.销售月工作总结和下月计划

　　我有幸成为xx公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师 父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

　　(一)努力学习,全面提高自身综合素质

　　在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来,虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范,使我受益匪浅,收获甚丰。

父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈。

　　因此，单位里的每位同事都是我的老师,坚持向领导、师 父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教,自身的素质和能力才能得以不断提高。

　　(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

　　在实际工作的半个月时间里,我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。

　　“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以努力完成好领导交给的工作任务。

　　(三)严谨细致，全心做好服务保障工作

　　作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的.，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

　　(四)存在问题

　　一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

　　在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

>8.销售月工作总结和下月计划

　　X月份的工作已经结束，做销售工作两年的，我这一个月来也尝试着去完成一些新的东西，销售是一门技术活，也是需要付出时间跟精力的，我本着端正的态度，友好无限在放大自己的优点，给自己一个成长的机会，给自己的工作能力更进一步，同时也是希望在销售工作当中自己能够表现的更加优异，保持一个好的状态，迎接今后的每一天，在商场工作，让我感觉到非常的充实，就四月份的销售工作总结一下。

　　做销售工作本身就是保持的好的心态，我一直都相信我能够做到更好，不是说没有什么东西能够为难自己，而是说要在工作当中做到更好，需要付出足够的时间跟精力，这一月来，我认真仔细努力的做好了本职工作，销售工作需要付出足够的时间跟耐心，让自己在工作当中有一个好的状态，在商场做销售更加如此，这一个月来，我根据自己身上的一些优点，发挥自己的长处，我知道有些东西不是一朝一夕能够完成的，我自己身上也有一些缺点，有一些不好的地方，及时的纠正，时时刻刻都在，端正自己的态度，这是我做销售，这两年来的一些经验，回顾四月份，简简单单的工作当中，我也得到了很多的成长，这样的成长是非常可贵的，也是很难得的，有些事情不是一朝一夕，但是尝试过了之后是真的很美好，工作上面一丝不苟的去完成好，相信自己能够在未来的工作当中做到更加用心，更加仔细，这是我对自己的一个要求。

　　我是一个有规划的人，做商场销售，我有一定的工作经验，我相信我能够处理得更好，把自己的一些经验发扬光大，在下一阶段的工作当中，我会更加努力的，四月份是非常宝贵的一个月，当然有很多不足的地方，我相信我能够认真的去处理好，有些做的`不对的地方，会心的改变，相信自己能够处理好这些，再下一阶段的工作当中，我会让自己的能力得到更大的进步，销售工作让我非常的开心，也让我自身得到了很大的提高，这两年来的工作经验告诉我，在工作当中，一定不能够心高气傲，要虚心的去请教别人，我周围也有一些非常优秀的销售工作人员，这是我学习的对象，是我需要去认真对待的事情，努力的去提高自己的销售能力，我也非常愿意去，在下阶段的工作当中，提高自己有不足的地方，及时的纠正，保持好状态，虚心的学习，或许这就是我对自己的一个要求吧，也是我的一个规划，让自己成为一个优秀的销售人员。

>9.销售月工作总结和下月计划

　　X月份结束，自己也工作了一个月，本月在部门的帮助下自己完成了两单的成绩，自己感到荣幸的同时也非常感谢部门的同事，也让我意识到团队合作的重要性。通过这一个月的学习，感觉自己能够和客户进行的谈判，所以在下一步的工作中尽量自己去跟客户谈判，尽快成熟起来，当然遇到不懂得地方也会及时向部门同事请教。五月份已经结束，回想这一个月的工作有收获也有不足的地方，现将自己的感触作如下总结：

　　一、工作总结

　　通过这一个月的工作，我感觉电话营销的技巧说来似乎比较繁琐，从接通电话的那刻起到挂掉电话，在这整个过程中如何将电话营销的技巧渗透在沟通中，进而成功打开客户的心门，这对电话营销人员来说无疑是个巨大的挑战。心态很重要：总结一下要做到：

　　①心态心情要好

　　②不要忽视自己的笑容

　　③声音要求清晰、明朗，语言简洁

　　④遭到拒绝时也要保持笑容并礼貌结束。打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。

　　打电话前的准备工作

　　①明确给客户打电话的目的，一定要明确给客户打电话的目的，你的目的是想成功的销售产品还是与客户建立一种长期合作关系?一定要明确目的。

　　②明确打电话的目标。目的是什么，电话结束后要达到什么效果。目的与目标是有一定关联的，一定要清楚目的与目标这两者是有这是两个重要目标。

　　③为达到目标必须提出的问题。为了达到目的需要那里信息，提出那些问题这些必须要在打电话之前就必须明确。打电话是为了获得更多的信息与客户的需求。如果不提出问题无法得到客户的信息与需求。所以电话营销提出问题很重要，一定要把问题写在纸上。

　　④设想客户会提出的问题并设计出回答⑤设想电话营销过程中会出现的情况并做好准备。

　　要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

　　总之，只要事前做好充分的准备，在通话过程中只要控制好自己的心情和语气，以不变应万变，就能取得不俗的效果。

　　二、工作计划

　　1、六月份即将开始，自己也对下个月的成绩充满憧憬，自己的任务是希望是至少能够完成2单，更希望自己冲击第三单、第四单。

　　2、每天保持电话量，及时跟踪库里的意向客户。对于老客户要及时的跟踪。这点很重要。

　　以上就是这个月的工作总结和下月的工作计划，期望自己在下个月有新的突破!加油!

>10.销售月工作总结和下月计划

　　随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

　　以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

　　现将一月份工作总结作如下汇报：

　　一、工作方面：

　　1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

　　二、工作中存在的问题

　　1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

　　2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

　　3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

　　对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

　　三、自我剖析

　　在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

　　在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

　　责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有有我们。

　　四、下月规划

　　1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

　　2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

　　3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

　　4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

　　以上是我一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

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！