# 2024年销售员11月工作总结

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-03-20

*工作需认真对待，11月份已经结束了，一个月来对工作上面你们又有什么收获呢?赶紧来写写自己的工作总结吧。《2024年销售员11月工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>【篇一】2024年销售员11月工作总结　　时刻依旧遵循亘古不变的规律...*

工作需认真对待，11月份已经结束了，一个月来对工作上面你们又有什么收获呢?赶紧来写写自己的工作总结吧。《2024年销售员11月工作总结》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>【篇一】2024年销售员11月工作总结

　　时刻依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一个月结束了。国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈，现将11月白酒销售工作总结如下：

　　一、个人的成长和不足

　　做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮忙。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

　　1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜质增强了。

　　2、心态的自我调整潜质增强了。

　　3、团队的管理经验和整体区域市场的运作潜质有待提升。

　　4、对整体市场认识的高度有待提升;5。学习潜质、对市场的预见性和控制力潜质增强了。

　　二、销售业绩回顾与分析

　　这一个月的业绩还是很不错的：

　　1、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

　　2、成功开发了四个新客户。

　　3、月度总现金回款10万，超额完成公司规定的任务。

　　对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

　　1、我公司在山东已运作了整整三年，因此吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，透过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗。

　　2、新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选取比发奋重要”，经销商的“实力、网络、配送潜质、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

　　3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

　　主要原因有：

　　（1）、公司服务滞后，个性是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心;

　　（2）、新客户拓展速度太慢，且客户质量差;

　　（3）、重点市场定位不明确不坚定。

　　三、工作中的不足

　　这个月我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但正因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源!

　　对于\_\_市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：

　　1、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充。

　　2、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

　　对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们透过关联的协调，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

　　最后在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点推荐：

　　1、注重品牌形象的塑造。

　　2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

　　3、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

>【篇二】2024年销售员11月工作总结

　　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。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困　　不经意间，11月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

　　一、11月份项目业绩

　　从元月至11月份末的11个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

　　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，做工作计划并准备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、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终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预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受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[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]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，多么令人不愉快的人，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，甚至通宵工作，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……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

　　二、11月份工作中存在的问题

　　1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。

　　2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题。

　　3、年底的代理费拖欠情况严重。

　　4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位。

　　5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

　　在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献。

>【篇三】2024年销售员11月工作总结

　　11月份已经过去，在这一个月的时刻中我透过发奋的工作，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。下方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，一齐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。此刻我逐渐能够清晰、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，自己的潜质，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。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和坚信客人。

　　在下月工作计划中下方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，对工作有高度的职责心，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推荐，把我的销售潜质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状况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时刻段的销售任务。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。

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！