# 销售代表年终工作总结10篇

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2025-03-23

*总结，是一项常规性的工作，是对工作的全面回顾、检查、分析、评判，并从中找出成绩与缺点、成功与失败、经验与教训，实事求是地作出正确评价，使大家认识统一。以此来给大家一个明确的努力方向，以便在来年的工作中更好地发扬优点，克服缺点，避免各种工作失...*

总结，是一项常规性的工作，是对工作的全面回顾、检查、分析、评判，并从中找出成绩与缺点、成功与失败、经验与教训，实事求是地作出正确评价，使大家认识统一。以此来给大家一个明确的努力方向，以便在来年的工作中更好地发扬优点，克服缺点，避免各种工作失误，避免重蹈覆辙，为以后的工作打下坚实的基础。如下是为大家准备的《销售代表年终工作总结10篇》，供您借鉴。

>1.销售代表年终工作总结

　　回顾这一年的工作历程。作为公司的一名员工，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

　　首先，我作销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

　　其次，在投标工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，分析工程、标书细节、对比竞争对手，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的投标中取得成绩。

　　再次，在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它品牌机组。

　　最后，在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作中，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来羸得客户。新的一年已经开始，紧张而又忙碌的工作拉开了进程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的项目：房地产、工厂、安装公司、特殊行业如(电厂、电信、银行)。及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。在房地产这一块，吸取以往的教训，通过投标的首先摸清竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势;比如品牌、质量、服务、配件资源，来羸得客户支持，同时也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。

　　建立长远的合作关系。针对工厂这一块，也要吸取以往教训，不单要了解清楚客户的所需、所想，尽量想办法满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解、有做工作，包括对品质的宣传、公司和康明斯的“五心”服务，来争取成绩。面对日益激烈的市场竞争和信息时代的`已经来临，建议公司在互联网市场多做企业关键词推广，例如：知名常用网站让客户只要输入：“发电机”，或是“康明斯”等关键字就可以看到公司资料。让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我司，提高公司知名度和信誉度。辞旧迎新，展望20xx年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

>2.销售代表年终工作总结

　　转眼XXXX年已经结束，为了更好的开展XXXX年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把XXXX年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

　　一、XXXX年完成的工作

　　1、销售指标的完成情况

　　上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，xx市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

　　2、市场管理、市场维护

　　根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

　　通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

　　3、市场开发情况

　　上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的xx购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是xx大酒店和xx大酒店，其中xx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，xx大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

　　4、品牌宣传、推广

　　为了提高消费者对“xx酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

　　5、销售数据管理

　　根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对XXXX年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

　　二、XXXX年工作打算

　　尽管在XXXX年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

　　1、努力学习，提高业务水品

　　其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的.知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

　　2、进一步拓展销售渠道

　　xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

　　3、做好市场调研工作

　　对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

　　4、与经销商密切配合，做好销售工

　　协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

　　最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

>3.销售代表年终工作总结

　　20xx年已经过去了，我踏进钱林大家庭也已经有整整7个月了。这段时间虽然不长，但是我在“钱林”的企业文化的熏陶下对：快乐、责任、帮助、感恩有了更深的领悟和不一样的体会。感谢“钱林”及公司的同事在这段时间对我的关心、帮助、培养，让我在这段充实的日子里学会了很多的文化知识，快乐着并成长着！

　　在这7个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在市场竞争中把下年度的工作做的更好。下面我对20xx年度的工作进行简要的总结

　　我是去年5月份到公司总部接受培训，6月份正式回到深圳办事处工作的，并在6月当月幸运的卖出公司产品成功转正，在公司众多领导的见证下正式加入钱林大家庭。8月份开始成立深圳分公司，在罗总领导的带领下继续开展销售工作。在来公司之前本人在家休息了半年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。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，现在对自助终端行业及南方市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，和客户进行良好的沟通，所以经过7个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售新人的位置上，影响了整体销售业绩。

>4.销售代表年终工作总结

　　回首XX年的我的销售历程，经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，在XX年希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

　　总体观察，XX年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

　　下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

　　理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\"xx\"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\"xx\"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

　　随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

　　1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军XX市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在XX年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是XX年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然XX年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

　　2、西欧地区：意大利和德国市场在XX年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过XX年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

　　3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）再次联络（新订单的谈判）；

　　4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，XX年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

　　5、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计XX年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

　　6、中东市场：XX年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；XX年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

　　7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

>5.销售代表年终工作总结

　　转眼间，20xx快就过去了，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的成果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。一年来，我主要从事xx销售的工作，超额的完成了本年度的销售任务。现对一年的工作做一总结：

　　一、加强自身学习，提高业务水平

　　我时刻加强自身对陶瓷知识的学习，提高业务水平，掌握新的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中出现的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

　　二、立足服务，提高效率，努力做好各项销售工作

　　作为销售经理，基于销售订单随机性比较大的特点，为提高工作效率，我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，合理规范安排好销售部现有人力资源，积极做好如下工作：

　　1、做好销售合同拟制、评审，并及时报生产部组织生产，随时掌握生产进度情况，提前通知物流部做好发运准备，做好外销产品的特殊规格的包材、配方的筹措、准备、审核工作，细节上与客户多联系；全年销售发货未出现人为原因影响生产、发货。

　　2、建立客户档案资料，利用公司财务软件中的开票模块及时准确开具产品XX，利用该模块解决了XX的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

　　3、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，产品偶尔也会存在缺陷，所以我们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。

　　4、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开辟了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

　　今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清楚地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

　　20xx是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在今后的工作中将进一步增强创新意识、服务意识，根据新形势下工作要求、特点和情况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌！

>6.销售代表年终工作总结

　　20xx年即将结束，感谢这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

　　一、汽车销售情况

　　为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

　　20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动10次，刊登报纸硬广告15篇、软文2篇、报花4次、电台广播5多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

　　三、信息报表工作

　　报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年2月任命刘同志为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间刘同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

　　四、档案管理

　　20xx年为完善档案管理工作，特安排刘同志为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间刘同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

　　最近一段时间公司安排下我进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

　　1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

　　2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。

　　3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

　　4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

　　5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

　　最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位的支持！

>7.销售代表年终工作总结

　　转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

　　在这10个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提。

　　从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

　　在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

　　自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。“我对自己说。

　　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，xx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：

　　依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域：

　　一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

　　二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。

　　三是要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

　　1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

　　2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

　　3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

　　4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

　　5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

　　6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

>8.销售代表年终工作总结

　　时间总是如流水匆匆而过20xx已接近尾声，加入\*\*房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现将今年工作做以下几方面总结。

　　一、学习方面

　　学无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深地喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

　　二、心态方面

　　刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。

　　三、专业知识和技巧

　　在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停地背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。

　　四、细节决定成败

　　从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

　　有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

　　五、展望未来

　　20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

　　六、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，20xx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20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

　　(二)针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

　　(三)为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

　　(四)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)加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

　　(七)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

　　(八)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。

　　今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，做一名合格的销售人员！

>9.销售代表年终工作总结

　　尊敬的董事长、各位员工：

　　下午好！

　　20xx年已经过去，新的一页已经掀开，回顾过去的一年，在董事会及日产公司的指导下，通过员工齐心协力，我们取得了可喜的成绩，完成了20xx年的任务指标，公司业绩也在稳步的增长。同时涌现出了一批爱岗敬业、无私奉献的好员工，他们在自己的岗位上兢兢业业、一丝不苟、他们对顾客用心服务、无怨无悔。在新年到来之际，我代表XX店向关心支持江河店的董事长表示衷心的感谢，向在岗位上付出艰辛的全体员工表示亲切的慰问！

　　XX店于20xx年3月19日正式开工建设，历时4个月建设完毕并于20xx年7月开始试营业，8月24日正式开业。公司注册资金500万，耗资250万建成了XX一流的标准汽车4S店。

　　在短短的半年时间里，公司全体同仁在“立足XX、服务胶东”的公司精神指引下，团结一致朝“建设‘打造模范4S’”的目标努力。公司现有员工44人，其中专科及专科以上学历21人。先后有16人参加了XXXXXX厂家开展的各项培训，全部取得了优异的成绩无一人补考，共花费培训费用8万余元，获得厂家颁发的证书7份。

　　20xx年是不平凡的一年，我们经历了公司刚刚起步，资金短缺，区域保有量不足以及价格混乱带来的不利影响。公司员工在董事会的关怀指导下，捉住机遇迎接挑战。销售部20xx年度整车销售目标为120台，实际达成127台，年度达成率：105.83%；CS秘密检查第四季度整体得分：89.31，大区排名：第16名，全国排名：第45名。售后服务部售后产值达43万的好成绩，为20xx年工作奠定了良好的基础。

　　回首过去，展望未来，在新的一年中，我们既要居安思危，增强忧患意识，又要振奋精神，充满信心，增强迎接挑战的勇气，认清发展形势，坚定发展信心，把握发展机遇，找准发展重点，公司上下团结一致、埋头苦干、求真务实、开拓创新，就一定能在激烈竞争的汽车行业中赢得主动，走上持续发展的健康道路；我们要抛弃思想包袱，摒弃私心杂念，把全部精力投入到各项工作中去，以实际行动唱响XXXXXX发展的华彩乐章！

　　最后预祝大家在新的一年里：事业如日中天，心情阳光灿烂，工资地覆天翻，未来风光无限，爱情浪漫依然，快乐游戏人间。

　　谢谢大家！

>10.销售代表年终工作总结

　　很荣幸，我于XX年进入XX房地产公司销售部门从事房产销售工作。现在，就过去的工作做下总结：

　　一、存在的问题：

　　1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;

　　2、自身没有足够的意志，对自己的销售XX不够坚定;

　　3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

　　4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

　　5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

　　6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

　　以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容面对。

　　二、新的一年工作计划：

　　1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

　　2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

　　3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

　　通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

　　没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

　　1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远;

　　2、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

　　3、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标;

　　我坚信，通过我们团队每位成员的努力，在新的一年，我们的销售行业将会不断壮大，超额的完成年度工作任务。

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！