# 销售工作总结4篇

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-03-27

*本文目录销售工作总结联想电脑销售工作总结范文药品销售四月工作总结范文度销售业务员工作总结范文　　(1)>标题。 一般是根据工作总结的中心内容、目的要求、总结方向来定。同一事物因工作总结的方向——侧重点不同其标题也就不同。工作总结标题有单标题...*

本文目录销售工作总结联想电脑销售工作总结范文药品销售四月工作总结范文度销售业务员工作总结范文

　　(1)>标题。 一般是根据工作总结的中心内容、目的要求、总结方向来定。同一事物因工作总结的方向——侧重点不同其标题也就不同。工作总结标题有单标题，也有双标题。迹要醒目。单标题就是只有一个题目，如《我省干部选任制度改革的一次成功尝试》。一般说，工作总结的标题由工作总结的单位名称、工作总结的时间、工作总结的内容或种类三部分组成。如“××市化工厂1995年度生产工作总结”“××市××研究所1995年度工作总结”也可以省略其中一部分，如：“三季度工作总结”，省略了单位名称。毛泽东的《关于打退第二次反共高潮的总结》，其标题不仅省略了总结的单位名称，也省略了时限。双标题就是分正副标题。正标题往往是揭示主题——即所需工作总结提炼的东西，副标题往往指明工作总结的内容、单位、时间等。例如：辛勤拼搏结硕果——××县氮肥厂一九九五年工作总结——

　　(2)>前言。 即写在前面的话，工作总结起始的段落。其作用在于用简炼的文概括交代工作总结的问题;或者说明所要总结的问题、时间、地点、背景、事情的大致经过;或者将工作总结的中心内容：主要经验、成绩与效果等作概括的提示;或者将工作的过程、基本情况、突出的成绩作简洁的介绍。其目的在于让读者对工作总结的全貌有一个概括的了解、为阅读、理解全篇打下基础。

　　(3)>正文。 正文是工作总结的主体，一篇工作总结是否抓住了事情的本质，实事求是地反映出了成绩与问题，科学地总结出了经验与教训，文章是否中心突出，重点明确、阐述透彻、逻辑性强、使人信，全赖于主体部分的写作水平与质量。因此，一定要花大力气把立体部分的材料安排好、写好。正文的基本内容是做法和体会、成绩和缺点、经验和教训。

　　1)成绩和经验这是工作总结的目的，是正文的关键部分，这部分材料如何安排很重要，一般写法有二。一是写出做法，成绩之后再写经验。即表述成绩、做法之后从分析成功的原因、主客观条件中得出经验教益。二是写做法、成绩的同时写出经验，“寓经验于做法之中”。也有在做法，成绩之后用“心得体会”的方式来介绍经验，这实际是前一种写法。成绩和经验是工作总结的中心和重点，是构成工作总结正文的支柱。所谓成绩是工作实践过程中所得到的物质成果和精神成果。所谓经验是指在工作中取得的优良成绩和成功的原因。在工作总结中，成绩表现为物质成果，一般运用一些准确的数表现出来。精神成果则要用前后对比的典型事例来说明思想觉悟的提高和精神境界的高尚，使精神成果在工作总结中看得见、摸得着，才有感染力和说明力。

　　2)存在的问题和教训一般放在成绩与经验之后写。存在的问题虽不在每一篇工作总结中都写，但思想上一定要有个正确的认识。每篇工作总结都要坚持辩论法，坚持一分为二的两点论，既看到成绩又看到存在的问题，分清主流和枝节。这样才能发扬成绩、纠正错误，虚心谨慎，继续前进。

　　写存在的问题与教训要中肯、恰当、实事求是。

　　(4)>结尾 一般写今后努力的方向，或者写今后的打算。这部分要精炼、简洁。

　　(5)>署名和日期 。署名写在结尾的右下方，在署名下边写上工作总结的年、月、日，如为突出单位，把单位名称写在标题下边，则结尾只落上日期即可。

>联想电脑销售工作总结范文销售工作总结（2） | 返回目录

　　电脑销售有很多技巧的，下面给大家推荐两篇文章，一篇是电脑销售技巧，一篇是联想电脑销售工作总结。

　　联想电脑销售实习工作总结

　　一，实习时间

　　XX-08-31——至今

　　二，实习单位

　　电脑科技有限公司

　　三，实习工种

　　联想电脑销售顾问

　　四，实习内容

　　通过学习全方面的社会实践经验，与在校学习的理论知识相结合，学会如何做人做事，了解it行业的营销流程，积累自己的销售经验，为以后的创业打好基础，积累好客户资源。

　　五，实习过程

　　我在电脑公司做一个普通的销售员，经过公司的一系列培训下和业务主管的带领下，学会如何去判断是否有效客户，学会如何去接近客户，得到客户的信任，了解客户的需求，为客户做选择和讲解客户疑虑，最终为客户提供一个完善的解决方案，并以公司完整的配套和后台支持，一站式的为客户服务。

　　从成为公司的一员开始，我参加了多项产品知识培训。在培训过程中，不断的记录产品知识要点，包括电脑配置，电脑构造，电脑产地，电脑文化，电脑卖点，电脑的售后服务等，为电脑的销售，打下了坚实的基础。我所在的部门负责销售联想全系列产品，包括联想服务器，联想家用台式机，联想商用台式机，联想笔记本，联想打印机等一系列耗材外设配件。从了解产品到熟悉产品，我在培训时间，牢记重点要点；在下班后查阅网上资料，充实了自己的产品熟悉度，增加了对联想企业文化等一系列认识，为日后的销售带来了更大的便利。

　　在认识产品知识过后，我开始学习拥有资深销售经验的业务主管，从他们身上学会了判断客户，当客户进门时判断客户是否有效，判断客户属于哪种类型，探查客户需求，了解客户疑虑，从一系列话术中总结出自己的销售技巧，拥有属于自己的销售风格，不断积累自己的老客户，凭借强大的公司后台及完善的产品线，做好了二次销售，积累了一定的客户资源，并给客户留下了良好的印象。

　　在销售过程中，我主要负责为客户介绍满足客户需求的机器，为客户讲解机器的配置，功能等特点，在满足客户需求的同时，也能达到客户的预算范围。客户确定机型后，带领客户购买机器，为客户装载机器软件等服务，调试好机器，教会客户保养机器，留客户资料做好自我本身积累。

　　在售后服务上，我坚持用自己的耐心为客户讲解客户遇到的各种问题，多次为客户解决问题并得到客户的肯定，凭借良好的服务态度，让客户介绍客户，带来更多的连锁效应。

　　六，实习总结

　　社会是一个大染缸，只有走出自己的风格，才能铸就自己的梦想。身在这个社会时代的我，深感科技的发展之迅速，体会到生活的艰辛，明白父母赚钱的辛苦，了解师长教育的用心良苦。我会带着我自己的梦想走下去。

　　在销售领域，我深刻体会，良好的心态才是一个成功销售员的必备条件。现在的销售，不是单纯的商品上的交易，更是服务上的交易，更是价值上的交易而不是价格上的交易。我更加深刻的体会到，社会的路，需要太多太多的实践经验才能支撑下去。这就要求我们必须要有激情，只有不断的学习，不断的进步，才不会被社会所淘汰，才能满足日益增长的生活要求。我明白，任何一个行业中，都需要你不断的去了解其发展趋势，预知发展方向，而这些，只有在不断的学习中总结经验，才能拥有这样敏锐而准确的意识和判断力。在社会上人与人接触方面，我更加深刻的明白，要对不一样的人说不一样的话，只有不断的去完善自己的知识面，扩充各方面的见识，才能不断充实自己的人生。一个人的反应能力和应对能力，将会决定一个人以后成功的几率有多高，多注意一些细节，多留心身边的人和事，会给自己带来意想不到的收获。

　　一年下来，我总结出自己许多不足之处：

　　1，在说话时候还不够耐心，

　　2，对各行业的了解还不够深透，

　　3，对自己的学习激情还不够充足，

　　4，对自己的业绩还不是很满意，

　　5，积累下来的老客户不够多等等

　　我会让自己不断的去完善，不断的去学习，不断的去改正自己的错误，让自己拥有更大的进步，让自己对自己的人生负责。短短的一年中，我学到的东西实在太多太多，也遇到了很多困难，但我相信，事在人为，英雄造时势，只要我有坚定的信念，总有天，我会找到梦想的殿堂。

　　———-销售总结范文结束。

　　电脑销售技巧总结

　　电脑要通过比品牌、比硬件、比功能、比技术、比服务的“五比”来战胜对手，而“本话术主要目的是为在6级城市竞争性卖场的销售过程中，提供给销售人员相关的产品与服务等信息，形成与竞争对手产品的差异化对比，从而突出联想优势部分形成有利攻击，保护弱势形成有效防御”。

　　“联想电脑五比”主要指：

　　1.比品牌：《话术》认为主要是要体现联想的品牌价值。

　　2、比硬件：《话术》说联想的“核心部件全部采用国际著名厂商的a级产品”，而“其它品牌的核心部件”是“一般产品，甚至国际厂商经过二次维修的产品和部件”。

　　3.比功能：只有联想电脑能“硬恢复（系统破坏也可恢复）”而其他品牌都只能“软恢复（系统破坏不可恢复）”。

　　4.比技术：联想的“安全指标”“主机和所有部件都通过国家强制3c认证”，其它品牌则“只有几台通过，但是批量生产和销售的没有通过认证”。

　　5.比服务：在服务方面明确把h\*、方正、t\*\*当成主要竞争对手，在专门的列表中特别表明h\*的响应时间“没有承诺、维修站点少、只有个别大城市有、全国平均每20个城市有一家”。而联想却在全国2600多个城市有维修站点

　　作为一个成功的销售应具备以下技巧:.

　　销售技巧七十条

　　1、 每天背诵十大成功信念一次(十大信念附后)

　　2、吃早饭时，过一遍今天的计划，明确今天的主要工作

　　3、出门时，大声说“我是最棒的”

　　4、见到第一个人，对他真诚说“早上好！

　　5、见到第二个人，对他微笑，再打一个招呼

　　6、出门第一个要打交道的人，首先赞美他30秒。不要期回报

　　7、只要有时间，就拿出自己的计划手册瞄瞄

　　8、先做当日最有希望成功的事情。享受一下成功的乐趣。

　　9、为今天的第一次成功，在心里呐喊：太棒了，这么容易成功！

　　10、为今天的第一次不成功，在心里说：原来这样做不好，我知道了，下次一定会改进

　　“电脑销售精英交流平台”-“品牌电脑促销员论坛”

　　11、对你微笑的人，还报一个微笑，外加一个问候语

　　12、对你冷冰冰的人，我几个微笑，把腰板挺得更直一些 !

　　13、最成功的销售，10分钟内搞定。超过30分钟，生意很难做成

　　14、去约见大客户，等待小客户来

　　15、大客户重在服务，小客户重在质量

　　16、谈话之前，要知道对方想什么

　　17、只谈客户关心的问题。客户不问，不要加技叶

　　18、谈话多听客户说，做一个好的倾听者

　　19、如果谈话不成，一定问一下“真正的原因是什么”，请求对方帮助自己改进工作。回头好好总结

　　20、谈业务之前，先谈认同度—对方最认可的是什么，就先谈什么。

　　21、提前知道对方认可什么，并精心准备谈话

　　22、认同度不要海阔天空，随时准备拉近业务内容

　　23、有些客户需要三年才能成功，就不要急于生意

　　24、拉住群体中“有最大认同度的人”，他就是“核心有影响的人”，他往往会促进你的业务延伸。比如家庭的当家人，企业的大老板，部门的万金油，行会的老大等 !

　　25、 80%的业务收入一定来自20%的客户

　　26、用80%的精力服务好20%的客户

　　27、客户成交，是生意的真正开始，而绝对不是结束

　　28、你的客户群体越大，你的价值就越高

　　29、保持与你的客户沟通，在他重要的日子或日期，送点礼物或去见他。切记，礼品不要贵重，只代表心意

　　30、每年至少给自己的客户和潜在客户发一份贺卡

　　31、每年至少给自己的朋友打一个电话

　　32、每个月跟自己的父母沟通一次，汇报自己的进展，了解他们的近况，表示你的关心，最少三个月寄点钱或礼品，争取一年多回家几次，见他们几次。对父母感恩，就会对客户尊重

　　33、你的最大业务量来自你最熟悉的区域

　　34、你生活周围的5公里，应当成为你的势力范围。把他当成一个大村庄，挨家挨户去访问，成功1%，就可安稳生活一辈子

　　35、让你的客户帮你推销，如果你的产品是最好的

　　36、自己的名片是特制的。写上一句让人见了会感动的话。会很容易获得他人的认同

　　37、自己的贺卡是特制的，手写的签名是唯一的。是你的文化形式

　　38、吃饭固定几个地方，成为常客。与服务生和饭店经理都搞好关系。他们是你的潜在客户。他们会你增加认同度

　　39、见什么人说什么话

　　40、高帽子不要戴在马屁股上。赞美要适当

　　41、资料呈递，随时解释。不要只邮寄资料给对方。节省他的时间

　　42、客户并不懂，佻才是志家。要地专家的样子

　　43、谈完话，带走你的资料

　　44、有钱人不是你的客户，能消费的人才是你的客户。别光见人有钱没钱，有钱的吝啬者不如钱少的慷慨者

　　45、有些人大咧咧，是最大的潜在客户群体

　　46、目标明确化，指标数量化，随时跟随计划

　　47、越成功的，你的机会越多。把你的成功写在脸上，把你的荣誉写在名片上。把你的成功写成小册子

　　48、在公司做事，为公司尽心，永远不挖公司角，永远不破坏公司在客户中的形象。有公司，才有你的生存

　　49、成功时，多一份感恩之心。把自己的成功归于别人，不需要你支付金钱，只需你一份真挚的感情。你的支持者将越来越多

　　50、陌生拜访（调查），带点小礼物。礼物不贵重，却可获得宝贵的信息。

　　51、见人之前先约定，只谈10分钟。尊重他人也尊重自己的时间

　　52、热爱产品，关心公司，你爱企业，客户爱你

　　53、生意就是生意，不要带杂感情色彩。因为生意是认同度的交换，是一个愿意买，一个愿意卖。不要说给对方优惠就要求取得回报。把感情与生意搀杂，你将失去朋友，也将失去客户

　　54、生意谈成前，争取让他连续说7个“是”或“对”。最后一个问题是：我们现在该约签约了吧？对方会习惯性地说，“是”

　　55、模仿他，你就是他。他不会拒绝自己，而会认同自己

　　56、你的客户，只是你喜欢的人。如果你不喜欢一个人，不要期望把他发展成客户，否则，遗患无穷。

　　57、永远不要与人争论。即使是人错的，原谅他吧。争论，是生意场最失败的招数。

　　58、永远不要贬低竞争对手。尊重你的对手，客户才会尊重你。

　　59、不与同行成仇敌，而成朋友。大家都好，市场才大，市场大了，大家更好

　　60、你的产品一定有最优异的地方。找出来，突出它，最多突出3条优点。不要介绍100种优点，对方连三条也会忘记。

　　61、多参与成功人士的聚会。模仿他们的言行，学习他们的思维，然后在销售中使用

　　62、多参加博览会、展览会和其它大型商务会议，是你获得客户资料的好机会

　　63、要有自己的业务专长。公司产品上千种，你应当突出几种，成为精英，就就是你的文化

　　64、每个月有计划，每年有规划，所有目标都数量化。把数简化，铭记在心，时刻对照检查

　　65、达到目标要奖励。诺言落空要惩罚

　　66、每天工作完毕要写日记，总结一日得与失，做好新计划

　　67、身体是本钱，养好良好的作息习惯很重要

　　68、睡觉之前想一下全天的工作和明日的计划

　　69、睡觉之前的最后一个想法是：我今天是如此优秀，真是一个天才

　　70、早晨起床的第一个表情是微笑。

　　——–范文二结束。

>药品销售四月工作总结范文销售工作总结（3） | 返回目录

　　>一、加强学习，不断提高思想业务素质。

　　“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

　　>二、求实创新，认真开展药品招商工作。

　　招商工作是招商部的首要任务工作。XX年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足;选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

　　>三、任劳任怨，完成公司交给的工作。

　　本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

　　>四、加强反思，及时总结工作得失。

　　反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

　　1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

　　2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

　　3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

　　4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。 “转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

>度销售业务员工作总结范文销售工作总结（4） | 返回目录

　　近期，x来到x车销售部，保险额下降，原因种种，据x询问销售员与分析最近x部与x部的销售车的情况(4月8日-4月12日)，总结原因：

　　>一、销售淡季

　　据销售员以往经验，年后三、四月份是x、x车的销售淡季，询问一下x经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车;从四月七日-四月十二日x部买了十七辆车。

　　>二、近来网点提车较多，团购车自入保险

　　x部近来销售车少一些，所以网点提车少;x部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在x城入;另外四辆车分别是x队与x局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

　　>三、修路造成近来x、x销车下降，客户减少

　　近来，x路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，x部便派两个销售员出外做宣传，x部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

　　>四、一般客户入险情况具体分析

　　在销售员销车过程中，x一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入x保险：

　　1、客户有的入，x向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保;

　　2、有的想入一个月或三个月的，只为挂牌，因x险最少也只能保半年的，所以，客户只能到车管所去办理，或是另想途径;

　　3、有的客户到亲朋好友那里去入的不少，因为面临日益严峻的保险竞争，保险公司都在争先拉保险任务，在买车前，就已定下保险去向;

　　4、有的客户要挂x地方的牌子，只为省钱，所以不入x城保险;

　　5、有的客户嫌x保险贵一些，想多家保险比较后再考虑，s想这也是有别的保险公司在争保险过程中，不合理降价所至;

　　6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

　　7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

　　>五、保险提成下降，影响销售员拉保险

　　咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当x去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把x当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

　　根据以上原因种种，x提出对我的要求和一点见意：

　　一、保险业务能力要继续提高，多向x学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

　　二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，x看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

>更多文章

202\_年药品销售总结结尾样本

年度销售工作总结格式

销售业务员年底个人工作总结范本

202\_年度销售业务员工作总结范文

202\_年度销售业务员个人总结范文

饲料销售业务员工作总结范文

202\_年底销售业务员个人总结

202\_销售业务员年底总结

202\_销售业务员个人年底工作总结

销售业务员年度个人工作总结范文

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！