# 销售文员半年工作总结(热门46篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-03-23

*销售文员半年工作总结120xx半年的时间过去了，看着自己在这半年的业绩，就算是我，嘴角也不禁微微上扬。本来按照我的性格，一般都喜欢在最后再看自己努力的结果，但是在销售这个行业的工作彻底改变了我的习惯，毕竟市场是多变的，可不能在“失败”了才发...*

**销售文员半年工作总结1**

20xx半年的时间过去了，看着自己在这半年的业绩，就算是我，嘴角也不禁微微上扬。本来按照我的性格，一般都喜欢在最后再看自己努力的结果，但是在销售这个行业的工作彻底改变了我的习惯，毕竟市场是多变的，可不能在“失败”了才发现自己最后走错了路!

在半年的工作中，我又好好的开拓了我的顾客人脉，让自己的半年的工作也算是小有成就。总之，既然已经看了自己在半年的成绩，那么就好好的总结一下，规划下之后的工作方案吧!我的20xx半年销售总结如下：

>一、在人际关系上

化妆品销售的业绩，除了要有一个过硬的产品以外，有几个属于自己的化妆品圈子也是非常重要的。无论是在人际交往、产品销售、产品反馈、产品推荐……等多种多样的事情上都能起到用途。

>二、在实际工作上

在现实的销售中，我在xx街的一家分店中工作，每天来往的客流量也是非常不少，但是无论是新老顾客我都会仔细的区分开，新顾客要给予好的服务和推荐。老顾客要像朋友一样去和她聊天，多去夸赞，细心观察亮点。在工作中越是对顾客了解，就越是能得到顾客的信赖，成为朋友是扩展人脉的第一步!

>三、总结

虽然老顾客非常的重要，但是新顾客这样的资源我们也不能放弃，好好的将两边的工作都做好就是我现在的路线。虽然两边顾会让我感到很累，但是看着半年的这些成绩，我相信这都是值得的。

工作没有止境，现在的成就虽然让我高兴，但是还并没有到让我满足的地步，我会在接下来的下半年里继续努力，维护好现在的人脉的同时，继续努力!

**销售文员半年工作总结2**

>一总体目标完成情况

销售计划完成目标完成增长

>二目标完成过程中经验总结

根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员分工，并根据市场供求关系，进行针对性市场的销售任务。在上半年我部门业务人员也制定了自己目标计划和销售计划，充分发挥自主性和创造性，顺利完成各自预计的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。近几年私营加工企业越来越多越来越大经营模式灵活多变生产出来的质量远胜于我们，这直接影响了老客户对我们的信任和忠诚度。竞争也越来越白热化，同行的价格要比我们价格低很多，在品牌价值凸显不强的情况下以至形成悬殊的对比差。

>三对下半年工作计划

我销售部在下半年工作以公司统一部署，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目的，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力下半年销售工作计划任务

1销售目标

下半年我们销售部销售计划是

2未来工作再过去的经验上主要需要改善之处

1、质量改善

在销售工作开展之前，对产品质量严格把关，在销售中把质量优势尽可能的凸显出来，争取客户对我公司大米更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面

根据市场环境的形式和对市场竞争做科学合理的分析，以调整价格适应市场，紧跟市场走。可以选择时机做一些宣传活动能让老百姓熟知我们的产品有个良好的口碑。

3、加大资金回笼力度回避企业风险

在资金回笼方面我部门要形成共识，将该项工作摆在重要位置。实行具有约束力购销合同，吸取以往的经验教训，从一开始就加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想办法处理以降低风险。

4、时刻关注竞争对手动态掌握更多市场信息

随着行业之间日趋严酷的竞争局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益，销售部在今后的工作中更应密切关注市场动向，做好客户档案收集客户信息，把握商机，认真做好市场调查和信息收集然后再集中反馈给主管部门，使销售部通过市场调研情况作出合理的决策，

5、提高销售人员自身素质

提高业务人员服务质量服务能力，使老客户业务能巩固加强，首先要加强与客户沟通联系建立良好的合作关系然后多总结自身工作改进自身工作方法加强工作中涉及到的业务技巧最后就是要及时将客户反映的情况汇报上级部门并加强与上级沟通协作

上半年虽然让我们吃了不少苦头，我们也体会到了这一过程带来的快乐，今天我们又开始站在了一个起点上，面对我们未来更严峻的挑战，我们仅仅依靠上级信任和指导团结一致整装待发。未来的路也许充满曲折艰辛，甚至比过去所承受的压力还大，但我们相信这条路注定充满机遇和希望的。

岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了16年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编岁末年初，又到收获盘点之时。

在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了16销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。

在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年里实质性的扎实工作是分不开的。在这一年里我们的具体工作如下：

>一、对外销售与接待

1、旅行社和大型团队的销售京山素有鄂中绿宝石之美誉，地处大洪山南麓，江汉平原北端。是大洪山国家级风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与京山各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队xx家，例如：xx，为酒店创收xx元。

每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如：xx。优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

京山除被誉为桥米之乡以外，还是全省的球之乡。去年11月份的全省球公开赛在京山圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间xx间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的球赛仍在京山举行，前后三次比赛，为期xx天，入住房间数xx间，共为酒店创收xx定稿版万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售京山除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，京山的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。

例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡xx张，共充值xx元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议xx份，挂帐协议xx份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。

同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的星级服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥领先的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共xx场。其中大型会议xx场。中型会议xx场。小型会议xx场。

大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收xx万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投定稿版诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。

这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席xx多桌。其中，15日，京山轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的最高规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

>二、对内管理与考核

1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

>三、适时促销，全员营销

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与汤池温泉签定了七月-八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴xx桌，为酒店创收xx元，定稿版占京山升学宴市场份额的xx%。

>四、同行合作，互利互惠

今年七月份我们和京山旅游局、京山各旅游景区宾馆合作，以宣传京山风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们京山玉丰国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如xx，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

>五、存在的不足之处

一年的工作，经过酒店全体员工的共同努力，成绩是主要的，但仍不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉过来的反馈意见，有些是各部门自查所发现的。分别如下：

1、对外销售需要继续加强;

2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**销售文员半年工作总结3**

屈指算来，到公司已近半年的时间，回顾这半年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本上融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这半年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律已的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这半年内我的岗位主要是在3g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。xx手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去3g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后3g手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐3g手机的机会也更多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情更多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。

但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到更多的顾客。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的半年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

展望新的半年里，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的半年，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**销售文员半年工作总结4**

作为煤电公司的一名销售人员，我们20xx年首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来促使顾客与我们达成合作关系，激发起客户的合作欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化自身的业务能力，在专业的销售技巧方面要多学习多总结。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的介绍，体贴的服务去征服和打动客户的心。力争在市场上最大程度得到客户们的认同。树立起我们煤电公司运销部工作人员的优质精神风貌，更树立起我们公司的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉煤炭的发热量、硫分、水分、灰分等重要指标，做到烂熟于心。学会面对不同的客户，采用不同的沟通协作技巧。力争让每一位客户都能在与我们的合作过程中留下良好印象，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

销售上半年工作总结

阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一起。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里;新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里;紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上半年已悄悄 过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

一、学习勤奋度不够;具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试——思考——考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢;原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟，哪怕跟“死”了也不罢休的去争取，灰都要抓一把回来。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重!

三、感性，固执，不热诚;凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来;自本年度4月28日任嘉合公司主管以来，任经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始;“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

在今后的工作中，我希望更多的得到吕总、任经理的指导与点拨，并且谨遵教诲;有几点不知当讲否? 1,如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。2.来嘉合已经两个月了,没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。3.我相信一时运气差不代表永远都这样,,我也相信我一定能够做的更好,,我的成绩离不开公司的大力支持,在这里感谢我的上级领导,深深的鞠一躬.相信公司发展明天更美好!

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备做战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络!在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。斯可络——不停为你打气!嘉合加油!总结的不好望领导提出批评，多多见凉。

**销售文员半年工作总结5**

回顾这半年多来的工作，学习和生活历程，作为xx的每一名员工，我深深感受到了公司蓬勃发展的热情，就像我们的案名“xx城”一样，充满着希望和力量，我也深刻体会了xx人为之拼搏的精神，我自豪而骄傲！

我是销售部驻xx的xx，我在20xx年xx月底刚进入公司时，对房地产方面的知识还一窍不通，对于新环境，新工作，新行业比较陌生。但在公司领导和同事的帮助下，很快了解到公司的性质和房地产市场的情况，我为能成为xx人而感到荣幸。公司的综合实力城项目的优势和业界良好的口碑使我有信心在这努力奋斗。那作为销售部的一员，我也深感自己责任重大。作为企业的门面窗口，自己的一言一行也代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，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行情和动态，走在市场的前沿，为公司领导的决策提供充足的一手市场资料和数据。那经过大半年的磨练和洗礼，相信自己已成为一名合格的xx。

20xx年是房地产市场起伏动荡，群雄逐鹿的一年，我是xx日刚上岗就和xx被分配到了xx的。说实话，刚到xx，人生地不熟的，无论生活和工作都充满了很大的挑战。但是有总部领导和同事的关怀帮助，后顾之忧解决了，我们对xx市场充满了热情和希望，马上积极地投入了工作中。刚到2天，就成功组织了参加xx日在xx房展的客户x人回xx考察项目，买票，带团，看项目，签合同，不亦乐乎。对于第一次成功签单的我也很兴奋，那次一共成交x套。虽然此次成交的x套是同事的客户，与xx的业绩无关，但我仍然有着成功的满足感和欣慰感，我知道，我的每一分付出都是值得的，因为我是xxxx人！回来以后，我又马上投入到新的工作中，我深知，专业的房地产知识和精通的市场了解是成功的必备因素，马上虚心向有经验的同事请教，在领导的鼓励和帮助下，学会如何与客户沟通，跟进，促成与服务，如何顺利达成签单。5。1黄金周来了，我们认识到这是一个好的销售高峰期，不断打电话拜访预约客户，组团回x。

虽然火车票一票难求，但在公司领导帮助下，想尽一切办法解决问题，顺利带回x位客户。成功签单x套。谋事在人，成事在天吗。5月又乘势而上，在中下旬又成功签单x套，为xx市场的开发开了一个好头，好的开始就等于成功一半！经过5月高峰的洗礼，我又学到总结了好多经验，为以后的工作奠定好了一个基础！接下来，在骄阳似火的6月，xxx迎来了又一个销售高峰。xxxxx日参加了xx房展，在xxx组团客户xx人次，工作量大，带团困难，我和xx分工合作，在火车上挨个沟通交流，很好的完成了任务，顺利签单x套。我们也知在外地人际资源少，要求做好老客户的转介绍是必须的，在6月，老客户xxx也帮助介绍客户成交x套，是对我们工作服务和公司项目认可的最好回报。进入7月期，按道理是xx人到xx旅游的高峰期，也是房地产的火爆期，但对于外地楼盘在xx市场却进入了一个水深火热期。对于xxxxx项目的虚假宣传，导致xx部门的介入和媒体的宣传，一定程度上对外地置业起到了负面的影响，成交量萎缩。这期间我们积极开展工作，发资料，到大学校园找老师聊，蓄势待发。8月市场形式有所好转，组团去xx考察x次，签单x套。9月又参加了xx秋季房展，签单x套。因xx市场客户对海景房的要求越来越高，我们面临着挑战和选择，如何去适应市场，找到我们的热销卖点，是我们在一直深刻关注的问题。

大家知道，房地产行业流传着“金九银十”的说法，20xx年也是房市的政策年，股市的不断上扬，楼市的持续走高，央行的5次加息以及9月底央行和银监会的一纸房贷新政策，又让很多的购房者持币观望，楼市进入了一个相对大幅放缓的低迷局面。xx的成交量萎缩3—4成，有价无市。面对风云变幻，市场动荡的时期，公司领导适时做出了英明的决策，推出了珍藏版限量海景房的`促销政策，经过全体同事的齐心协力和扎实工作，在10月。11月又成功签单x套，开心欣慰。

**销售文员半年工作总结6**

xx年是难忘的一年，xx年在分公司共完成回款亿，销量xxxx台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，与去年比较有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司，在全国排名落后，在xx年浙江整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。分析主要原因：

>外因：

xx年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在去年的因素、产品力及市场政策未及时跟上.

>内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降;

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺;

②员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到“尽心尽力“，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流;

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争;

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。xx上半年手机公司销售工作总结

>最后，谈谈xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论

xx年总部下达分公司全年回款任务指标亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成亿，将近是7-xxxx台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。早些年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在xx年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人;

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础;

**销售文员半年工作总结7**

转眼20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，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，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

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，\_\_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家商超是成县规模最大的\_\_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\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_\_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“\_\_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20\_\_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、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，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

\_\_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，做好销售工作

**销售文员半年工作总结8**

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰;同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的.各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点;同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的;另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

**销售文员半年工作总结9**

经过半年的努力，我也是达成了领导要求的业绩，虽然工作的方式有所改变，但是作为销售，我们也是要去克服困难，去找到方法，去让自己有所突破，从而去把业务做好，上半年也是告一段落，我也是在此总结下自己这半年来的工作。

做保险的销售工作，自己也是有了一些经验，不再是个新人了，而这一年其实也是信心满满的，希望自己去做好，去取得好的成绩，而在刚开始的元月份，的确是销售的业绩得到增长，同时自己也是看到了希望，不过疫情的到来也是让我们有些措手不及，无法去拜访客户，只能在家办公，很多的事情也是做不了，不过这段日子，大家也是没有荒废，公司也是开展新的保险险种，而我们也是积极的去学习，去让自己提升技巧，改善工作的方式，之前面对面的拜访做不了，那么就用电话，用视频的方式去和客户沟通，从线下到线上，我们照样是可以找到客户的，而工作方式的改变，其实也是让自己有了很多收获，和之前相比，这种方式的不确定性更多了，去说服客户的概率变小了一些，不过同时也是更加的考验我们自己对于销售的判断，如何的去和客户沟通，如何的了解客户从而达成销售也是让我得到了很大的一个成长。

半年的业绩任务完成其实也是有些想不到的，毕竟二月份那段日子，基本都是没有工作的，全是在家里，而复工之后其实也是有压力，但是也是这个危机让客户更加看到了保险的重要性，明白一份好的保险的确是对于他们，对于他们的家庭更加的有保障，而我们的工作也是在开展之中解决问题，去克服困难，找到方法，从而去把业绩完成，而成绩的取得也不是一天两天的，而是我们持续的努力，不断的进步才拿到手的，而这些也是让我明白，作为保险销售压力是很大的，但同时收获也是格外的多。成长的速度也是特别的快，而自己顶住了压力，也是克服了难题，做好销售工作让我也是而今过得格外充实，自己的工作是有挑战的，而不是每天按时的上下班就好了，让我也是感觉到自己过得其实是特别的有意义也是让自己明白，今后自己要继续的来取得更好的成绩才行。

工作而今进入到下半年，我也是要继续的努力去做好销售，去让自己完成全年任务，同时也是要继续的学习，提升，改进自己的工作方法得到进步。

**销售文员半年工作总结10**

我在这家手机店待了了两年了，唯独今年上半年的工作表现我最为满意，我觉得我终于把自己的才能发挥出来了，店里每个月的销售之王的桂冠也经常被我收入囊中，但是我也不会骄傲自满，要想一直保持自己这么良好的工作状态，自然是需要时刻的自省，反省每一天在工作当中的不足，这样才能让自己越来越优秀，以下就是我对自己上半年的工作总结：

一、觅得良师，进步飞速

作为一个销售，要想进步是很难得，因为早就有了自己固定的销售方式了，很难做出改变，但是我清楚的知道，自己的销售方式是有问题的，否则自己的销售业绩也不会迟迟止步不前，一直处于一个十分尴尬的位置，上不上下不下的，当我意识到问题之后，我就时刻都在寻找机遇。今年年初，店里从总公司那边调过来一个金牌销售，说是希望能带动我们店的销售动力，不得不说她来这里真的是屈才了，无论是口才还是长相都是那种特别讨客户喜欢的那种，有了她的到来，我的店的总销售额是直线上升。大部分的功劳都在她身上，我就开始让她教我东西，一开始我只是给她打下手，自己去摸索她的销售方式，后来就开始教我东西了，有了她的指点我才知道，我以前在销售的时候，存在太多不对的地方了，自己的销售能力也是飞速增长着。

二、改变工作方式，效果初显成效

今年我的工作方式大概，很多方式可以说是跟以前的我是截然不同的，我开始去揣测客户的心理。客户在来店里买手机的心理无非就是两种，一种要想高性价比的，也就是价格低配置高的。还有就是尽可能的让自己赚，让手机店送东西，比如送话费什么的。其实这些我都可以做到，我不会再守死规矩，在我们手机店有个规定，每当一款手机出新品了，尽可能的去销售这种，其他的先放一边，我不会再去遵守这种规定，而是按照客户的要求去给他推荐最适合他们的手机。还有就是小恩小惠这一点，我也是可以办到的，我能底价从厂家拿钢化膜，还有一些跟手机相关的小玩偶，这些我都是可以送的，为了服务周到，我甚至都有了一手很好的贴膜技术了。

三、总结销售情况

今年我的销售总业绩比去年整整高出50%，这是一个极大的突破进步了。各个品牌我都有涉及，而不是拘泥于一种，上半年我一共卖出将近两百台手机，我自己都没想到，我有一天能这么厉害，希望自己能保持好这种工作状态，继续加油。

**销售文员半年工作总结11**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，全体人员在领导的带领下，公司各部门的大力支持下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将20xx年的情况做如下汇报：

>一、销售情况

20xx年共销售891台，各车型销量分别为富康331台；较20xx年增长45%。

>二、营销

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17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员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。公司并在20xx年9月正式提升任命一位同志为大厅营销经理。期间这位同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

>三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和验收，为能很好的完成此项，20xx年5月任命一位同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间这位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，对车辆销售作出了贡献。

>四、档案管理

20xx年为完善档案管理，特安排一个同志为档案管理员，主要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，期间这位同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对20xx年各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于20xx年的计划做如下安排：

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，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，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，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。

**销售文员半年工作总结12**

阳光倾斜灿烂的七月，我们又相聚在一起。看着每一位同事的笑脸，我的心久久不能平静。端午已过，农田里；新一季如翡翠般的秧苗不停地摇摆美丽的身姿，像多情的少女抵挡不住微风的甜言蜜语。公司里；紧张而又团结的工作氛围让每一位同仁拼搏奋进，犹如八仙过海、各显神通。

这使我看到了明媚的阳光，体验到了夏日的激情，这半年多值得回忆的东西太多太多了，酸甜苦辣，回味无穷。今年上半年已悄悄过去，作为销售人员的我值得一提的是，合同定单量比去年同期要多出一些，善于总结以往的失败经验，吸取教训，不再犯同样的错误，与客沟通的技巧逐渐成熟起来，在领导英明的带领下，心态也比以前好多了，由衷的感谢吕总、任经理。在下半年争取能做出更好的成绩。

在表扬自己的过程中同时也存在很多不足的地方，这些无一不是随时敲响的警钟。因没有太多时间的，整理的有些七零八乱，做的不足的地方总结出以下几点：

一、学习勤奋度不够；具体表现在，看书不认真，一拖再拖，不看书或看书少，以至考试成绩不理想。考试——思考——考试，确实考试能考出自己不懂的东西来。自己思想懒惰，缺乏创新，专业方面的知识仍然欠缺，所以加强学习是关键。

二、跟单不及时，不仔细，不勇敢；原则是觉得能跟的客户全力以赴永往直前的跟，哪怕跟“死”了也不罢休的去争取，灰都要抓一把回来。觉得拿不下来的单子却弃而远之，漠不关心。大单的“恐惧症”一如既往的逃之夭夭。主观意识强烈，结果顾了东边忽略了西边，丢单的现象屡见不鲜，俨然孤军奋战，损失惨重!

三、感性，固执，不热诚；凭借父母给我的一双手，目的虽然谈不上拯救地球，也许能支撑整个家庭那也算幸运的了，我却大刀阔斧的干了些傻事。我是一个敏感的人，也是一个明白人，这性格要说改一时半会儿还真改不了，因为我尝试过n遍了，结果以失败而告终。凭感觉做事、牛气、自惭、尤为被动这些都可以说是缺点，都是对工作发展极为不利的因素，可这方面我总是知错改错但不认错。

四、承上启下的作用没发挥出来；自本年度4月28日任嘉合公司主管以来，任经理对我恩重如山，大爱无疆，或许因为我有了安逸的上班环境，工作中非但没做出成绩，团队合作的力量丝毫没有体现出来，对同事的关心也不够，这是我的失职。我不太喜欢故做表面的工作，实事求是，勤奋塌实的走好每一步，摔跤的几率自然减少。任经理曾对我说：“工作只要善始善终的去做，必有回报。”我一直很懊悔今天的我，这也许才是工作的刚刚开始，我一定加倍努力向前进，我也想说：只要用心，必能大胜。

五、沟通从“心”开始；“沟通从心开始”是中国移动公司的广告宣传词，我非常喜欢这句话，因此，我也时刻记住并把这句话带到我的工作中去。希望我能用心做好每一件不平常的事。

在今后的工作中，我希望更多的得到吕总、任经理的指导与点拨，并且谨遵教诲；有几点不知当讲否?

1、如果我犯了错希望任经理当面对我直说无妨，多批评，因为现在压力很重，不能为任经理撑起半壁江山，我心里极度难受，食不下，睡不眠。

2、来嘉合已经两个月了，没做出成绩，也没做好表率，但是我不甘落后，望领导多支持。

3、我相信一时运气差不代表永远都这样，我也相信我一定能够做的更好，我的成绩离不开公司的大力支持，在这里感谢我的上级领导，深深的鞠一躬，相信公司发展明天更美好!

说这些不是为了壮大士气，我现在还算不上一介匹夫，正因为我们的团队年轻，还不具备做战的能力，也因为我们正年轻，年轻无极限，年轻有朝气有活力，年轻就应该奋斗。而我们最多现在也只是处于练兵阶段，目前完成量离全年任务还差一大截，我们力争有市场的地方，就有斯可络!在今年剩下的半年中加快步伐，勇敢超越。早日完成今年的目标。斯可络——不停为你打气!嘉合加油!总结的不好望领导提出批评，多多见凉。

**销售文员半年工作总结13**

转眼半年过去的，尽管在上半年工作的一路来算不上顺风顺水，但在各位同事的努力拼搏下，最终还是顺利的达到了我们年初定下的销售目标。在上半年来，我作为销售的一员，在工作中也一直努力的奋斗，让自己能在工作中不断的进步，给公司做出贡献。

半年过去，我不仅完成了自己的工作，还在工作中有了很多的收获和成长。现下半年工作将至，我在此对上半年来自身的工作情况做如下总结：

一、个人工作情况

在这段时间的工作中，我更加注重客户的维护工作。总会在第一时间去做做好客户的拜访工作，及时的处理好的客户的要求。半年来，不仅在销售方面取得了不错的成绩，客户那边也得到了不少的良好评价。

二、自身的成长

在上半年里，我除了在工作中的锻炼，也一直在工作外加强自己的学习。除了一直在于前辈们交流学习外，我还通过市场的圈子和其他同仁讨论市场情况，加强自己的工作认识。此外，日常的空闲中，我也会去加强自身的学习，通过移动设备学习学习销售技巧等。此外，我还在\_月左右的空闲中认真向技术部同事进行了学习请教，不仅加强了对产品的了解，还提升了自己的知识面，让自己在销售的工作中也更有准备。

三、自身的不足

回顾这半年的工作，我在销售中最大的不足还是没能做好个人计划，导致自己的事情上处理的有些混乱，也影响到了不少工作中的原本的安排。但好在没有引起太大的麻烦。

如今，下半年即将到来，除了做好工作方面的计划，对于我自身行动我也要做好管理，防止出现额外的影响!下半年的工作即将到来，我在此也祝愿各位同事们的工作都能顺利的完成!我也同样会在工作中继续努力，让自己能在下半年做出更好的成绩!

**销售文员半年工作总结14**

今年上半年以来，经过xx年国家国八条、限购等宏观调控政策，导致了人们对房地产市场观望态度的持续，给原本复杂的房地产市场更是雪上加霜，在这种情况下，销售管理部在公司领导的关心和公司各部支持配合下，销售管理部全体员工本着 “以完成经济任务指标为中心，追求经济效益最大化为第一，以提高服务质量、开拓创新销售渠道和经营模式为主题”的宗旨，齐心协力，为完成公司下达的经济任务作出了不懈的努力;现将主要实际销售收入、主要完成工作及下半年工作打算汇报如下：

>一、上半年项目营收状况(截止到5月31日)

1-5月销售情况：

xx园：3,389, 面积：平方米

xx公寓：15,027, 面积：平方米

xx美境：1,244，300元 面积：平方米

小计：19,661, 面积：平方米

1-5月销售现金回款：

xx园：3,919,

xx公寓：14,186,

xx美境：1,768,元

小计：19,875,

>二、 上半年主要完成工作

1、5月中下旬已完成《销售管理制度》和《销售管理提成办法》的定稿;

2、置业顾问的招聘已完成，新进置业顾问4名，销售助理1名，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了公司所开发的项目及各项目的具体情况;

3、为了新开发项目“慧谷阳光”日常管理工作的顺利开展，已确定陆影同志为此新开发项目销售主管;

4、5月底已完成由“株洲晚报”和“株洲在线”联合组织的“天元淘房团”的前期的广告及现场布置工作;

5、在过去的半年针对老客户也加大了回访，特别是对现有客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理后，每周销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时了解客人反馈信息，和客户的消费动态。

**销售文员半年工作总结15**

时间过得真快，回望这半年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

1、随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于20\_\_\_\_年年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

2、现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导(宋振旺，宋振辉)汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

3、对办事处团队的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

**销售文员半年工作总结16**

作为煤电公司的一名销售人员，我们20xx年首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来促使顾客与我们达成合作关系，激发起客户的合作欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化自身的业务能力，在专业的销售技巧方面要多学习多总结。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的介绍，体贴的服务去征服和打动客户的心。力争在市场上最大程度得到客户们的认同。树立起我们煤电公司运销部工作人员的优质精神风貌，更树立起我们公司的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉煤炭的发热量、硫分、水分、灰分等重要指标，做到烂熟于心。学会面对不同的客户，采用不同的沟通协作技巧。力争让每一位客户都能在与我们的合作过程中留下良好印象，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**销售文员半年工作总结17**

能作为xxxx服装店的店长在这里总结本年上半年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人xx月份被聘为xxxx大家庭xxxx服装店店长，由于精通业务，熟练和老板的信任，xx月份被提拔为xxxx三店的销售。半年来，本着xxxx公司的经营理念，能认真的履行好自己的，为xxxx在xxxx的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。管理品牌店必须有一套科学的管理制度。店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在xxxx的影响力”的理念，让xxxx的服装在xxxx人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，xxxx的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

对于上半年的经营我做如下总结：

>一、销售目标完成

销售额完成(xxxx)，较去年同期增长(xxxx)经常变换店铺的陈列，吸引顾客，在顾客在店前停留的时候，要把握好时机，想办法把顾客请进店里来，保持微笑，让顾客觉得你很亲切，在顾客进店后，注意顾客的一举一动，观察顾客的微表情变化，当顾客用手接触某件服装时，说明对这件服装感兴趣，那就要简单介绍该件服装产品。

介绍完后，可以叫顾客试穿，突出产品的卖点，当顾客试穿的时候发现服装适合自己，就要适当地附和着并加些赞美之词。当顾客对产品更加感兴趣的时候，就会考虑购买。另外还依仗xxxx大家庭对我店的宣传以及老板的精心策划、科学管理以及合理宣传。

>二、培养员工

培养员工3名，达到对xxxx企业理解、熟练掌握销售技巧的水平，平时让她们多学习理论知识，然后将理论知识转化为实践，结合自己的工作经验，借鉴优秀员工的服务经验。

>三、调动员工积极性方面

在调动员工积极性方面，我能根据每人的实际情况进行合理的时间调配，家中确实有事的酌情串假，发现情绪不好的及时沟通，消除员工的负面情绪，以利于销售工作的开展。

>四、强化员工服务意识

强化员工服务意识，逐步完善会员维护体系。要时刻面带微笑，亲和的对待每一位顾客，建立完善的会员信息，了解会员的需求，经常与会员沟通，介绍会员所喜欢的服装类型，促进销售额的提升。

>五、处理好商场关系

处理好商场关系，遵守商场制度，配合商场工作，树立xxxx在商场员工中良好形象。能按要求及时参加xxxx的各项会议，将xxxx的制度较好的执行，在会上认真听讲，做好笔记，及时传达给员工，按时参加发放传单、打扫卫生、、培训等各项活动，让周围的店铺感受xxxx员工的企业精神，让员工树立不管在家还是商场时刻保持自己的形象，为xxxx在他人心目树立形象起到较好的作用。

配合好xxxx店销售工作，及时做好服装的号码调配，加大员工的培训力度，让他们知道只有多学习才能适应xxxx的经营理念，只有认真对待每一位顾客，才能使自己和店主双双受益。

>六、存在不足

1.用于学习销售经验的书籍时间不充足。应该多学习销售技巧类的书籍，多向优秀的同行学习。

2.有时候把微小的负面情绪带到工作中，降低了自己的工作热情。

3.没做到与店员经常沟通，不能及时调动店员的积极性。

成绩只能代表过去，在未来的半年里我会更加努力做好自己的本职工作，使销售额比去年同期增长xx个百分点。我要带领全体员工做到以下几点：

1.加强管理，完善制度执行，学习并制定科学合理的管理制度，加强制度的执行力度，做到奖惩分明，使销售业绩稳步提升。

2.加大员工培训力度，每个月的第一周自学服装的面料以及服装的尺寸、价位。每个月的第二周对服饰的陈列、服装的搭配进行培训;每个月的第三周对销售技巧进行培训，每个月的第四周进行，对前三周的重点知识进行考试，对于考试优秀的员工进行奖励。

3.做好其他店销售管理工作，分三步进行：一、做好分店的奖励机制：第一，实施月销售额评比制度，对销售额好的分店进行奖励;第二，每个月的测试成绩进行通报，实行奖励;第三，对于销售额月增长百分率较多的分店进行奖励。二、加大分店的管理制度的执行力度：每周不定期对自己的业务范围进行检查指导，做到赏罚分明。

4.继续维护好会员体系，以xxxx店为样板，在节假日期间让店员亲自与会员沟通，及时送去xxxx的祝福，特别是会员生日;对会员的喜好进行及时记载，使其在服务时能投其所好;让每位员工都熟悉会员的职业、及衣服尺码，使会员感受到店员的用心良苦，让他们体会到xxxx的销售理念，爱上xxxx服饰。

**销售文员半年工作总结18**

时间过得很快，总会在不知不觉中结束，上半年是忙碌的半年，也是精彩的\'半年，在这期间我们每个人都积极努力，为了部门目标，都全力以赴，提前一个月达到了半年目标。

上半年中，我们部门经理，给我们工作安排了业绩指标，每个人都必须完成自己的业绩，这给了我们压力，同样也给了我们目标，极大的推动了我们工作。为了完成自己的业绩，我们把半年的工作分散到每个月中，一点点完成。汽车销售和其他销售不同，很多客户喜欢到线下购买，所以对于每一个到我们店购买汽车的客户都会积极沟通。

我会把自己的名片发给每一个来到我们店的客户，这样也方便让有需要的客户联系我，虽然这样的机会不大，可是我也因为重视宣传自己，让我获得了很多客户，同时我也尊重客户，懂得与客户沟通的分寸，更是得到了一些老客户认可，为我推荐的新客户。让我的业绩得到了提升。

压力时刻都有，而且我们部门要在上半年冲业绩，就必须要积极的提高自己能力，所以我也会利用时间学习更多的汽车销售技巧，因为在岗位上，必须时刻学习，销售中竞争激烈，学的多，及时掌握更多方法，才能够卖出更多的车辆，提高自己的业绩。有时候在线上找不到客户，我会去车展找客户，发名片，在车展上面的有很多潜在客户，值得争取。

走出去才能够获得更多客户，因为经理长说，不能一直窝在公司，在公司找不到客户，不妨去各大车展找机会，这样才能够扩大自己的客户资源。我相信行动所以才能够走的更远，而且在销售中坚持做行动派。销售需要有销售热情，必须经常总结自己工作从中发现问题。

不思考，在什么岗位都容易被淘汰，想要前进就需要不断更新自己的思维，修改过去的错误，上半年的工作压力虽然有一些，但是并没有让我感到太难，应为我保证了自己每个月都有稳定的业绩，一个月至少可以卖出一辆汽车，这使得我在部门的业绩一直都在前列。成为其他人学习的对象。

哪怕自己有不错的业绩，也不会忘记维护客户，尤其是合作过的客户我会把自己的一些关于汽车的知识分享给他们，同时也会收集他们对于我们汽车的感受，始终为客户考虑。只有站在他人的角度上销售，才能够取得最大成功过。因为我们要把汽车卖给客户，而不是客户买给我们，那就必须要考虑客户的感受。

很多新客户在开车的过程中，会遇到一些问题，需要解决，虽然不是我的责任，但是我从不会推脱，我宁可麻烦些，也一定亲自为客户解决问题，坚决不耽搁客户，这也我得到很多客户认可，从而能顺利完成上半年的工作。下半年销售任务依然紧迫我会继续努力。

**销售文员半年工作总结19**

时间过得真快，回望这半年的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给办事处带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

随岳南高速伸缩缝安装，在我们100多人的大团队共同努力下，经过3个月的时间，于20xx年底圆满顺利完工，这也是我们伸缩缝安装首次取得效益。谈起个人在随岳南我也学会了很多，学会了基本交工资料的编写，还学会了计量资料的编写。美中不足的是，随岳南回款的力度不行，年前回款400万，至今还有欠款800多万，因为业主批复的增加工程量的文件刚刚下来，致使第二次计量还没有完成。

现在头疼的就是宜巴高速，初次去的时候，我们是以一个团队的形式准备参与。之前商量好的是，志建负责前面几个标段，我负责中间标段，老马负责后面标段，三个人互相协助，尽量争取多签利润高的合同。但后面事态的发展跟想象的相差甚远，其他小单位在指挥部的关系大力度的对施工单位进行推荐，致使有部分施工单位拒绝上报中铁建资料，理由是公司太大，价格肯定很高。形势对我们一直很看好的恒力通也造成威胁，老马不辞辛苦的奔波于31个标段，跟每个施工单位都建立了很好关系。但因为亿力，桥闸的介入，施工单位在上级领导业主的推荐下，不得不放弃与恒力通的合作。

看到势头不对，我跟办事处领导汇报并建议，我们是不是应该改变策略，如此下去我们签不了多少合同，而且价格肯定不会太高，这样下去连我们的投入都收不回来。在领导们再三权衡之下，决定力推中铁建，以中铁建规模大、质量好、信誉优为由，不让小单位进入。在办事处领导的力挺下，我开始和业主部分领导进行沟通说服，在以质量第一的条件下，业主基本接纳了我的建议，要求施工单位进行公开招标，把往日以最低价中标的模式转换为综合评标模式，价格从从前的70分转为30分，就算中铁建价格跟小单位相差一半，我们的价格分也能拿到15分，但我们的设备，人员，业绩，信誉，售后都是领导公认的，这方面的分我们应该可以拿满分，这样下来对中铁建的优势就很大。但这给辛苦工作将近一年的老马和志健带来不小的打击，我也感到很不安，这也是没有办法的办法，希望能理解。

下一步还是打算继续往这方面发展，想尽一切办法让中铁建在第一次公开开标时能拿下第一份合同，这样下面的工作就好做了。签合同的第一个原则，绝对不会以降低价格为条件，签订无利可图的合同，争取利润最大化。

对办事处团队的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢?其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

**销售文员半年工作总结20**

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。其次是向师—父学，作为一名业务人员，师—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最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

（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。

**销售文员半年工作总结21**

这半年的工作也就这么过去了，忙碌但又不平庸的半年，xx化妆公司是一个业内知名公司，我在公司的一家分店，对自己的工作这半年来我是有开心，也有过失望，半年来更多的是让我沉淀的不少，作为一名化妆品销售我觉得半年是一个很长的时间，工作就是这样过得很快，一名销售更是这样，自从进入xx公司以来，我时刻的提醒自己要努力，我们公司是很好的一个平台，珍惜这样的机会，才能让自己更进一步，半年的时间已经过去，也该对自己化妆品销售情况总结一下：

>一、打造一个顾客满意的店面环境

有着x年化妆品销售经验的我深深地能够感受到这一点，店面的形象是一个很重要的因素，这个能够影响到每天的客源，一个好的店面形象都会让人看着舒服，爱美首先店面就要美观，我知道这一点，这半年来我对于我们店面的环境很重视，我一直在打造着一个美丽的环境，让更多额顾客来这里霞消费，同时也能欧对我们店面的环境有一个好的映象，这半年来我在我们店面形象上花了二不少功夫。

在一个就是内部的环境，外在要美内在更加要美，从顾客的角度来讲，体验很重要，来这里消费很重要的一点就是体感感要好，能够影响到顾客体验的有很多，店面的卫生情况，还有我们内部服务方式，这样的因素都会影响到顾客的体验感，半年来我进一步的优化了这些。

>二、销售技巧

化妆品这里面也有很大的学问，我一直也在不断的学习，我也在亲身的使用产品，只有通过这样的方式，才能更好的向顾客提出意见，推销出一个产品有时候不是完全靠说，对于化妆品更多的是要自己去亲身的体会，自己去实用产品才能够然客户信任，自己也能能够有一个底，有底气很重要，推销出产品就是要自己真的觉得好，自己很清楚这其中的优缺点，才能够有底气的去推销。

了解消费者的心理，化妆品销售有时候也要知道一些心理方面的知识，我的经验告诉我，很多的消费者更希望跟开朗，幽默的销售打交道，具备这样的要求才能够更快速的进入主题，跟消费者交流是很重要的学问，在跟消费者交流的过程中也要抓好时机，向消费者提出我们铲平的优势，这半年来，我不断的学习技巧，让自己成为一名优秀的化妆品销售

>三、自身的不足

半年的工作也让我知道了自己不足之处，值得一提，怎么说呢，有时候就是在不断的实践中看到了自己的缺点，我觉得自己就是太急了，跟消费者是不能急的，我一定好好的改进。

**销售文员半年工作总结22**

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了今年上半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了\_\_会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。现对上半年工作总结如下。

一、工作完成情况

任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，卖场播音不频繁，赠品供应不及时，因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，连续几天阴雨天气客流较少，在以后的工作中会加以改正。公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成促销任务来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

二、工作要求

对于半年的工作，我知道要做好化妆品销售人员，要始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样留意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。对于不同的顾客使用不同的销售技巧，可以增强他对我们的信任度，再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

面对顾客时不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以一味的说产品好会让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

三、下半年工作计划

作为化妆品的销售人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。学习计划。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。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要把握的\'内容。

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。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。我柜组缺少价位低的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩!

**销售文员半年工作总结23**

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：\_\_珠宝国际玉器城。从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问话时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么?现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真;感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围;更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入

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！