# 销售年终总结报告

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-10-23

*销售年终总结报告 　　总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，让我们抽出时间写写总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编为大家整理的销售年...*

销售年终总结报告

　　总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，让我们抽出时间写写总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编为大家整理的销售年终总结报告，仅供参考，欢迎大家阅读。

　　一转眼，来大连联达科技有限公司已经过了50多天。回顾这50天以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的50天的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的产品知识和业务技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的专业成熟。

　　通过50多来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这50多天的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

>　　一、在产品专业知识方面：

　　1）产品知识方面：加强熟悉系统集成产品的品牌、特点、规格型号。了解产品的使用方法；了解本行业竞争产品的有关情况；

　　2）公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

　　3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

　　4）专业知识方面：进一步了解教育行业外围的设备技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同合作单位的.思维的转变，以便更好的合作。

　　5）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

>　　二、销售能力方面：

　　1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

　　2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

　　3）客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

　　4）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

　　20xx年的展望及规划：

　　第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识。

　　第二，意识上：无论在产品销售还是产品维护工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

　　第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户第一需求信息。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。

　　最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

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！