# 销售公司工作总结 精选14篇

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-01-03

*销售公司工作总结1　　不知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx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，更让自己...*

**销售公司工作总结1**

　　不知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx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，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，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，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

　　一、学习方面

　　学习，永无止境，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，并且深深的喜欢上了这份工作，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。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

　　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，每天都会不停的背诵，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。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

　　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。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

　　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。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

　　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：

　　1、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。

　　2、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。

　　3、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。

　　4、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。

　　5、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。

　　6、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。

　　7、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，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

**销售公司工作总结2**

　　20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对营销策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。

　　回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

　　今年的销售任务从年初的亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是公司领导很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

　　20xx年的主要工作内容如下：

　　一、销售部日常管理工作

　　销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

　　1、认真做好市场调研工作。对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆;

　　2、营造火爆的销售氛围促进销售。配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错;

　　3、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率;

　　4、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等;与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握;请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识;

　　5、做好臵业顾问的培训学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

　　二、加强自我学习，提高自身素养

　　在20xx，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

　　三、工作中存在的问题

　　在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

　　第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美;这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;

　　第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

　　第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

　　四、今后努力的方向

　　新的一年开始了，又是一个新的纪元，20xx年的任务目标亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

　　1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

　　2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;做好臵业顾问问题的解决者“拆弹专家”;

　　3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围;

　　4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标;

　　5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

　　“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

**销售公司工作总结3**

　　自20xx年x月x日进入x销售部成为一名销售置业顾问，至今已有两个多月的时间。在此期间内，销售部的总经理、x经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这两个多月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

　　一、学习方面

　　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，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售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。

　　二、工作方面

　　在来到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第天，在师傅帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。截止今天共完成了销售面积平米，总价xx元，回款金额x元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

　　三、思想方面

　　来到公司两个多月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

　　对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中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，取长补短。20xx年，我希望能拥有自己的住房，在安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

　　1、依据20xx年销售情况和市场变化，着重寻找A类客户群，发展B类客户群，以扩大销售渠道。

　　2、每月成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付。

　　3、听从领导安排，积极收集客户信息。

　　4、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，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。

　　5、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。勇挑担子，勇担重任。

　　在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，20xx年，我一直在期待。

**销售公司工作总结4**

　　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20xx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

　　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。

**销售公司工作总结5**

　　时光飞逝，转眼我到部里工作的时间已有半年，古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

　　回顾这半年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

　　首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还存在有一定程度的经验不足以及较为粗心的缺点。

　　作为煤电公司的一名销售人员，我们的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!

**销售公司工作总结6**

　　在繁忙的工作中，不知不觉迎来了新的一年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，基本完成了公司下达的各项工作任务。

　　回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

　　作为公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的产品与顾客的桥梁，为公司创造经济效益和销售业绩，提高企业的知名度，以利益最大化为宗旨。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，优质的产品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。树立起我们公司销售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。熟悉产品的各项重要质量指标，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。在公司领导的正确指导下对重点用户加大沟通和货款回收清欠力度，继续对基本用户采取及时结算、不拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收账款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营的风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

　　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一年的工作总结，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!

**销售公司工作总结7**

　　作为煤电公司的一名销售人员，我们的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!

**销售公司工作总结8**

　　201X年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

　　现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

　　一、塌实做事，认真履行本职工作。

　　首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

　　要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

　　分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

　　二、主动积极，力求按时按量完成任务。

　　每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

　　主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

　　三、做好售后服务

　　不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

　　在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

　　四、坚持学习

　　人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

　　五、多了解行业信息

　　了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

　　六、后半年的计划

　　在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

　　我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

　　最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

**销售公司工作总结9**

　　20xx年以来，在公司党委和经理班子的正确领导下，煤炭公司坚持以 三个代表 的重要思想和科学发展观统领全局，深入贯彻落实东源煤电集团和云南先锋煤业开发有限公司有关安全生产的各项指示和精神，树立安全发展观，坚持 安全第一，预防为主 ，强化责任主体，狠抓基础工作;依靠科技进步，实现本质安全;发展安全文化，改善队伍素质;求真务实，与时俱进，推动煤炭公司的安全生产工作向着良好的方向发展。具体工作成效体现在以下几个方面：

　　一、完成全年原煤生产任务的83 %，煤质控制在正常指标范围内，原煤单产、日产再创新高。

　　20xx年先锋公司董事会下达的原煤生产任务是200万吨，为完成和实现这一目标，煤炭公司经理班子进行了周密的部署和认真地安排，并动员全体职工为完成公司经理班子下达的全年生产任务各司其职、各尽其责。通过煤炭公司经理班子卓有成效的工作，经过煤炭公司全体职工的积极努力，在旭康公司的全力支持和配合下，截止20xx年11月16日，煤炭公司累计生产原煤1655999.46吨(其中阳电厂5920xx.03吨;天生桥363308.4吨;龙蟒集团49987.05吨;工业广场零煤点383744.71吨;常青树24746.23吨;县公司20xx4.57吨;县热电厂20578.91吨;南磷集团383744.71吨;其他客户16192.0吨)完成了全年原煤生产任务的83%。在煤质方面，全水分控制在36.99%;灰份平均控制在11.72%;含硫量控制在1.54%，发热量平均保持在3408大卡/千克。1月份-11月份的原煤平均发热量高于公司规定的3300大卡/千克108个百分点。

　　20xx年11月12日煤炭公司当日生产原煤11965.55吨，又创造了先锋公司建矿以来原煤日产最高新记录，也是东源集团所有煤矿中的最高单日产量。

　　无论是在原煤产量上，还是在煤质指标方面煤炭公司的各项工作都朝着良好的方向发展。根据目前原煤生产情况预计，到12月份煤炭公司将顺利完成或超额完成200万吨原煤的生产任务。

　　二、全方位抓好安全生产工作，安全生产控制指标在正常范围内。

　　为认真、扎实、全方位地搞好煤炭公司的安全工作，根据《关于云南先锋煤业开发有限公司20xx年安全生产工作安排意见》： 煤炭公司20xx年安全生产实现无工亡、无重伤、无重大机电设备(运输)事故，轻伤控制在10人次以内，一般机电设备(运输)责任事故控制在3起以内 的规定和要求，煤炭公司将安全生产控制指标分解到了各部门。煤炭公司负责人与各部门负责人签订了安全责任状，各部门负责人又与各班组负责人签订了安全责任状，把生产控制指标逐级、分层落实到班组，并与经济奖惩挂钩。为确保安全生产控制指标能够得以正常实现，在逐级落实责任的同时，煤炭公司还着重开展了以下几个方面的工作：

　　(一)是坚持每周一次的安全生产协调会。每周煤炭公司都要召集各部门负责人举行一次安全生产协调会，听取各部门负责人关于安全生产工作情况的通报和反映，了解、检查安全生产情况;解决安全生产工作中存在和出现的问题;调整各部门在安全生产工作中不规范、不符合质量标准化要求的行为;积极安排人力和物力处理生产过程中的安全隐患。从今年初到十一月份，煤炭公司先后召开安全生产协调会36次，发布安全生产协调会会议纪要36期，对煤炭公司的安全生产工作起到了积极地促进作用。

　　(二)是积极配合公司安全技术部开展安全大检查，并适时开展自检。今年集团公司到煤炭公司进行了两次安全检查;省煤炭安全监察局到矿区进行了三次安全执法检察;云南先锋煤业开发有限公司安委会先后组织开展了四次安全大检查;煤炭公司组织安全自检自查2次，每次检查队级以上干部和安全办公室人员都参加。通过省局、集团、公司的检查发现隐患20条，除3条因客观原因无法整改外，其他隐患均已整改完毕，整改率达到85%;通过煤炭公司的自检自查查出隐患49条，除一条无法整改外其他均已经整改完毕，整改率达到99%。

　　(三)是加强矿区采场的安全督促和巡查。煤炭公司要求和规定安全办公室的同志每天都要深入采场一线跟班巡查安全，对存在安全隐患的地带进行检查，对违反安全操作规程的行为进行纠正和处罚。特别是对北帮滑坡区采取跟踪式的巡查，并将查出的隐患记录后上报公司各级部门和领导。发现部门工作中存在安全问题及时通报部门负责人，督促他们进行整改。对违反安全操作规程或矿山安全法的职工及时给予批评和教育。

　　(四)是积极开展多种形式的安全宣传教育活动。为提高煤炭公司员工的安全意识，煤炭公司利用各种会议、橱窗、宣传栏、黑板报等形式进行安全知识和安全法规的宣传，使公司职工充分认识安全与生产、安全与家庭、安全与幸福密不可分的关系。让职工自觉地在生产工作中遵章守法、关爱生命。

　　(五)是加强北帮滑坡区监测，确保生产安全。北帮滑坡是先锋公司矿区最大的安全隐患，也是长期以来困绕着先锋公司领导的问题。为确保采场职工和设备安全，20xx年以来，在对滑坡区进行清方减载的同时，煤炭公司领导同时安排测量组通过设置的观测控制网，用全站仪对采场滑坡区域每月进行一次的定期观测。将滑坡位移情况以及观测分析资料提供给安全生产技术部以及煤炭公司领导，并据此布置调整采煤工作面和剥离工作面，确保了采场人员生命和设备财产的安全。测量组从元月份至11月份共观测边坡11次，编制边坡报告11期为煤炭生产起到了保驾护航的作用。进入8月份以来原大岭岗村址下方，二采场北帮顶部出现了裂缝，并先后发生几次局部性塌方，对二采场的安全生产工作形成了威慑。为此煤炭公司主要负责人特别安排测量组，每天对后缘裂缝进行一次监测。测量组先后监测裂缝四十一次，编制监测报告六期，为二采场的安全生产工作起到了积极的作用。此外受公司各个部门的委派，测量组1至11月份到野外作业7批次，全年累计完成测图面积和图件8.4平方公里，按测量行业标准计算，工作成果效益不低于50万元。

　　通过以上工作和措施，煤炭公司的安全工作得到了有效的保障。元月至11月煤炭公司累计发生轻伤1人次，未出现重伤和工亡事故，未发生一般机电设备事故和重大机电设备事故，安全生产控制指标在最好的范围内，为先锋公司和集团公司的安全生产工作做出了贡献。

　　三、矿区保卫和守护工作成效卓著，矿区生产秩序和运输秩序明显改善和好转。

　　矿山生产秩序和运输秩序是否稳定，直接关系到公司煤炭安全生产工作是否能够正常进行。也是长期以来一直困扰着公司领导和煤炭公司领导的重大问题。为扭转和改变矿区生产秩序和运输秩序不稳定和经常出问题的局面，煤炭公司领导在历年工作的基础上，加大力度、集中人力和物力做好维护秩序方面的工作。一是调整护矿队干部;二是充实护矿队人员;三是配备护矿工作所需的各种设备和硬件;四是加强护矿队工作的督促和领导。通过以上工作和措施提高了护矿队的凝聚力和战斗力，使护矿队在维护矿山生产秩序和运输秩序，保护公司财产方面的作用都得到了积极的发挥和有效的施展。

　　20xx年以来，由于护矿队加强巡逻，认真守护，矿区未发生过机械设备以及财产和物品失窃事件，也未发生过村民集体哄抢煤炭资源的事件。

　　20xx 年以来，由于护矿队长期不懈的规范管理和耐心细致地说服教育，矿区从未发生过因运输秩序而引发的堵路事件，确保了公司原煤生产工作的顺利进行。特别是护矿队驻阳电厂办事处的警员，克服了人力不足的困难，坚持凌晨6点起床维持运煤车辆秩序、检查煤质;晚上指挥没有卸煤的车辆排队，以自己的刻苦精神确保了阳电厂卸煤车辆的正常运输秩序。

　　20xx年以来，由于煤炭价格上涨，私卸公司优质煤成了少数驾驶员谋取不法收入的途径，还有的驾驶员则通过掉包、加水等手段来谋求私利。为此护矿队警员采取措施，治理此类损害公司利益的事件。通过昼夜堵截的方式，迫使装煤重车停放在过磅房路段以上位置，处于护矿队值班人员的监督之下，不给他们卸煤的时机;通过不分时间，不分地点的路查控制，杜绝驾驶员掉包、加水的现象;通过停运与经济制裁相结合的方式处罚违规驾驶员。通过这一系列措施，损害公司利益的行为得到了有效的遏制，减少了公司的经济损失。

　　20xx年以来，由于运煤车辆装载吨位不断增加，超重32吨的车辆不断增多。为减少公司煤炭的流失，过磅房护矿队警员在恶劣的工作环境中，认真指挥车辆按顺序过磅、计量，并及时安排超重车辆卸煤，然后将积少成多的超载卸煤再组织装运到电厂。1月份-11月份护矿队卸装超载煤178车，累计原煤3738吨。最大限度地为公司减少了损失，节省了煤炭资源。

　　20xx年3月份，公司在县乡的支持下对先锋且买姑和松树地两个煤矿进行了资源整合，根据公司领导的安排，护矿队积极抽调警员参加房屋清查和收编，以及土地界线的确认工作。并在整合工作结束之后，及时组织护矿队进行征地边界的划定和清理工作。9月25日清理秧天坝土地挖掘界线过时，遭到了当地村民的无理阻挠。为了保卫公司的财产，护矿队参加清理和挖界的的警员不徇私情、不畏强暴，奋不顾身地与辱骂、殴打公司人员的村民进行了抗争。用血和汗捍卫了公司的利益和土地不受侵犯。

　　20xx年11月18日，公司组织人员对原大岭岗村的危房进行拆迁，遭到了部分村民的无理阻挠。在护矿队干部的带领下，护矿队警员积极参与劝说和解释工作，并及时制止村民的过激行为。通过三天(11月18日至20日)的艰苦努力，确保了拆迁工作的顺利进行。原大岭岗村危房的拆除，既消除了公司的安全隐患，也为公司二采场北帮生产工作的开展创造了有利条件。

　　四、安全生产经营目标考核工作推行顺利，成效显著。

　　20xx年9月，公司新一届领导班子组成后，本着解放思想，深化企业改革，理顺公司管理体制，提升公司管理效率，建立现代企业制度，提高公司经济效益，转换企业经营机制，把煤炭公司逐步建设成为适应市场经济发展和公司发展需求的生产经营单位的原则，在煤炭公司试行安全生产经营目标考核管理。在公司经理班子的正确领导和支持下，煤炭公司领导班子以《煤炭公司20xx年度安全生产经营目标考核实施办法(试行)》为指导，内抓制度管理，外抓安全生产。通过近三个月的努力各方面的工作都取得较大的进步

　　和明显的成效。具体表现在以下几个方面：

　　(一)、加强制度建设，明确工作职责，理顺工作关系。

　　根据《煤炭公司20xx年度安全生产经营目标考核实施办法(试行)》煤炭公司及时修订了《煤炭公司机构设置和岗位定员及岗位职责》以及《煤炭公司所属各部门安全生产经营目标考核办法》和《煤炭公司各部门安全生产经营目标考核检查评分表》等一系列文件，然后通过班组长会议或部门会议等形式，组织职工干部进行学习和贯彻，让干部职工明确了解自己的岗位职责，清楚认识自己应该遵守的安全操作规程和劳动纪律，并在工作中认真履行和遵守。通过对制度的学习增强了干部职工的责任感，提高了职工干部的是非观念。让职工明白了公司的兴衰与个人及家庭幸福的关系，努力去干好自己的本职工作。通过制度建设，让干部和职工、部门和个人理顺了了工作关系，为煤炭公司工作将来能够健康、持续、稳定的发展，开创了良好的局面，奠定了坚实的基础。

　　(二)、劳动纪律显著改善，工作效率明显提高。为了改变劳动纪律松散的状态，煤炭公司以《云南先锋煤业开发有限公司职工守则》为依据，结合煤炭公司实际情况，针对问题比较突出的现象，制定了《煤炭公司关于劳动纪律的十一项规定》，并在干部职工中反复宣传和学习，让全体职工认识到了遵守劳动纪律的重要性，知道不遵守劳动纪律将受到经济处罚，并在实际工作中做到令行禁止。同时干部带头，职工看齐，使煤炭公司劳动工作状况体现出了崭新的面貌。

　　(三)、临时工清退工作取得了明显的成效。根据公司领导的指示和安排，本着减少开支，挖掘内部潜力的原则，煤炭公司从9月1日起开始进行临时工的清退工作。截止20xx年9月17日，煤炭公司已清退临时工22人，剩余临时工待条件成熟时也将逐步清退。虽然人员减少了，工作量却比以前增加了，工作效率显著提高。

　　(四)、加强干部职工队伍的管理，严查生产工作中违反劳动纪律的行为。

　　火车跑得快，全靠车头带。只有一支纪律严明、素质高的干部队伍，才能带领企业走向兴旺发达。为此煤炭公司主要领导不管是在工作中，还是在学习上，都对干部实行高标准和严要求。凡是要求职工遵守的，要求干部先做到。经理马国防每天总是第一个起床，带头上班。见到上班迟到的职工和干部他会毫不留情的给你指出来，并要求相关部门领导按照考核制度进行奖惩。他自己偶然迟到几分钟立刻要办公室主任记下来，要求照规定罚奖金，同时自己在安全生产协调会上做通报。机电队职工马二乔与他是叔侄关系，在机电队任机械班班长。查到马二乔为该班人员马顺伟打假考勤，他立刻在会上宣布免去马二乔的班长职务，将其安排到道路维护灭火班工作。榜样的力量是无穷的，在他和严格管理和带动下，煤炭公司的干部职工正在逐步形成自觉遵守劳动纪律，认真努力工作的习惯。

　　(五)、原煤产量稳步上升，安全质量标准化工作稳步推进。

　　今年9月份，是公司经理班子在煤炭公司实行安全生产经营目标考核的第一个月，完成的生产任务将与经济收入挂钩。多出煤，出好煤成了煤炭公司工作的重要头等大事。为此煤炭公司主要领导千方百计动脑筋、想办法，在缺煤的采场内，到处寻找、开辟可供出煤的采煤工作面，以保证原煤生产工作能够正常、持续不断地进行。不管是晴天，还是下雨，煤炭公司经理总是起床后就扎进采场里，四处搜寻、查找合适的出煤地点。通过煤炭公司干部职工的努力，在旭康公司的大力配合下，多雨而又泥泞路滑的九月份，煤炭公司克服了重重困难，仍然生产了原煤171859.66吨。

　　在千方百计出煤的同时，煤炭公司还在征地不到位，工作帮无法推进的情况下，力所能及的开展了部分质量标准化工作。对部分采煤台阶进行了规整和控制，对二采场采坑底部的积水进行了疏干处理，并对坑底实行了清理和填平。

　　20xx年是煤炭公司新的一年，也是艰难的一年。说新是换了新的班子，实行了新的体制;说艰难是由于近几年来公司未征地，欠剥离400万立方，造成工作帮无法推进，采场缺乏成型的采煤工作面等诸多问题。要在这样复杂的情况下搞好原煤生产和安全工作，需要付出很多努力和艰辛。从9月1日至11月22日推行安全生产经验目标考核不到3个月的时间，煤炭公司累计生产原煤525095.25吨。在极端困难的情况下，不仅保证了公司原煤生产的正常进行，还确保了煤炭公司职工收入的增长。

　　以上各项工作所取得的成绩，离不开公司经理班子的关心和支持，离不开煤炭公司广大干部职工的理解和努力。我们相信在公司经理班子的领导下，在先锋公司各部门的帮助和配合下，煤炭公司今后的工作还会取得更大的进步，更好的成绩。

　　由于时间短，任务重，在工作中我们也遇到了不少难以解决和暂时解决不了的矛盾和问题，为此特向公司经理班子提出，想请公司经理班子支持理顺和帮助解决：

　　一是安全质量标准化工作采掘生产部分，受客观条件限制仍然无法正常进行，有待公司征地工作解决后方能按规定全面展开;

　　二是公司原定成立煤炭公司技术组，至今所配备的人员仍然没有结果;

　　煤炭公司20xx年工作考虑及安排

　　一、继续推进制度建设，让干部学会用制度管理;让职工学会用制度规范自己的行为，按制度开展安全生产工作。

　　二、依靠科技进步，建立、健全煤炭公司技术组，让煤炭公司的安全生产工作有技术为基础做指导，使煤炭公司今后的各项工作更规范、更科学、更合理。有条件的情况下不失时机地在原煤生产工作中推进质量标准化工作。

　　三、做好已征土地的守护和保卫工作，配合征地办公室，积极推进20xx年生产计划用地的征用工作。并及时对新征土地进行划定和勘界工作。

　　四、继续加强安全工作，继续保持和发扬20xx年的安全工作优势，争取为先锋公司和集团公司的安全生产工作做出新贡献。

　　五、继续加强护矿队的管理和建设，确保矿区生产、生活秩序的稳定，确保公司财产不受损失，确保公司利益不受侵犯。

　　六、努力工作，有所作为，确保公司20xx年下达的原煤生产指标、煤质指标、安全指标等各项指标能够得以全面完成。

　　七、提高职工队伍素质和技能，抓好煤炭公司的特员培训工作。

**销售公司工作总结10**

　　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20xx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。

**销售公司工作总结11**

　　今年以来，铁运公司在集团公司党委的正确领导下;在主管领导的直接带领下;在邓小平理论和 三个代表 重要思想指导下。部门人员认真贯彻党的基本路线、方针、政策，认真学习 科学发展观 的一系列论述和 焦裕禄精神 ，认真执行集团公司的各项规章制度，紧紧围绕《\*年公司工作大纲》开展工作，使铁运工作能够顺利开展，基本达到产销平衡，圆满完成集团公司领导交给的各项工作任务。现将工作汇报如下：

　　一、学习方面

　　积极学习科学发展观精神，认真执行集团公司的各项规章制度及下发的文件精神，学习 焦裕禄精神 ，落实 一线服务年 活动等，学习《\*年工作大纲》的具体内容，定期或不定期召开班组长会议和部门职工会议，学习和传达文件精神，法律知识等，并对工作定期进行总结，好的给予发扬，不正确的给予改正。抓好职工的思想教育和业务技能学习，促使职工提高思想觉悟和业务水平，端正服务态度，提高服务质量。部门人员齐心协力，心往一处想，劲往一处使，预防漏洞发生，使铁运工作顺利开展。

　　二、具体工作

　　1、按照《\*年度工作大纲》的具体要求，今年1-11，共销售原煤465331.79吨，其中末煤287627.3万吨，粉煤177704.49吨，基本完成煤炭外运销售任务。各种费用严格控制，执行公司下达的分解分管指标管理。针对今年前半年煤炭市场疲软存煤较多，对此我们就想方设法，顶着压力，迎难而上。首先争取集团公司有关部门的支持，积极加强与新老用户联系，大搞优质服务，用真情打动用户;其次是采取有效措施，积极开拓煤炭市场，了解周边市场情况，征求用户意见，增大销售量。后半年市场发生变化，积极与地销公司搞好配合，力求达到用户满意;同时不断的了解煤炭市场行情，掌握市场动态，分析市场变化，给领导及时反馈信息，提出合理化建议。

　　外部市场开发。在今年4、5月份，煤炭市场发生一些变化，市场需求下降，造成原煤库存加大，于此同时由于生产条件发生变化，煤质出现反复，这些问题给工作造成很大压力;对此我们积极走出去开发市场，对山东枣庄、菏泽等地区实施了走出去、请进来的办法，进行了市场开发。同时对电厂用户利用多方关系进行深入瓦解，确保了新用户的开发，同时执行一个地区，一个厂家一个价格的销售方式，一年来共开发二十多家新用户，为销售外运工作打下了坚实基础。

　　2、完善制度建设，加强纪律约束。销售工作是企业对外窗口，没有规范的制度和措施，会直接影响企业形象。年初我们针对部门工种多，环节多，岗位分散等特点，对岗位责任制、铁运公司管理办法、管理细则及有关人员的分工情况做了进一步的修订和完善。建立有考勤制度、注销假制度、请报车制度、材料管理等，要求部门人员都能够严格遵守。还制定有关的奖罚制度。以制度约束人，让人人遵守制度，按照分工各负其责，搞好本职工作。同时加强材料使用的跟踪管理，杜绝材料消耗漏洞，把好计划关，促进了材料消耗规范有序，增强成本意识，严格材料消耗，努力实现节能降耗。

　　3、今年以来，我们对装车班工作高度重视，为保证煤炭外运工作顺利进行，在集团公司领导和相关部门的大力支持下，更换了已使用30余年的装车牵引铁牛机械，安装了新的装车牵引系统，圆满完成了铁牛机房导向轮延伸平直等，改造后新系统牵引力大，双速运行，节省时间，增加称重车辆两节，逐步解决划线计量不准的弊端，为保证销售外运工作奠定了基础。

　　4、为确保铁运工作顺利开展，保证专线畅通。一年来，多次对道口、巡山人员进行组织学习，强化安全意识，并多次组织有关人员对专线细致考察，查找病害，做到心中有数;在汛期到来之前，组织人员对沿线进行了清障，保证汛期水渠畅通，在每场大雨过后，组织有关人员认真查看，清除隐患。另外，我们分别在今年6月份和11月份对专线信号电缆和道口进行了更换及大修，在搞好本职工作的同时积极配合杜甫街道办搞好创建工作。一年来没有发生一起大小事故，为保证专线工作有条不紊的顺利进行奠定了基础。

　　5、积极深入一线，做好所包对职工的思想教育工作，经常参加所包队的安全生产例会，与职工同志们谈心，耐心倾听他们的真实想法，并进行耐心指导，解除他们的后顾之忧，使他们全身心的投入到安全生产中去，时刻提醒他们 安全第一，以人为本 的重要性。经常不断的下井体验一线职工的工作，并提出自己的合理化建议，为企业的安全生产做出自己应有的贡献。

　　三、总结经验，查找不足。

　　今年本部门能够圆满完成集团公司下达的各项工作任务，是和集团公司党委的正确领导和本部门领导的工作作风，以及全体职工的努力分不开的。领导能够以身作则，迎难而上，强硬的工作作风为全体职工做了表率作用，全体职工工作作风端正，尽职尽责，严格遵守各项规章制度，把工作放在第一位，为圆满完成各项任务打下了坚实基础。

　　虽然本部门在\*年取得了一定成绩，但回顾这一年来的工作还存在一些问题和不足，一是学习不够深入，重视程度不足。二是开拓意识不强、敬业精神不足。三是工作不细致、落实不到位。作风还不够扎实。四是思想认识不到位，有自我满足情绪。结合到实际工作中，主要表现在服务意识不强，开拓市场能力不够，调查市场不及时。

　　针对存在的问题，我们将在以后的学习和工作中，认真反思加以改进，时时开展自我批评，扎实做好每一项工作，提高自身综合素质。

　　\*年本部门虽然取得了一定的成绩，但与集团公司的要求还有一定距离。在今后的工作中，我们要学习好的经验，吸取坏的教训，经常了解市场信息，与新老用户保持联系，本着 想用户所想，急用户所急 的原则大搞优质服务。同时搞好党风廉政建设，坚持原则，做到 公平、公开、公正 ，以最大的热情服务好用户，创造良好的销售环境，树立企业良好形象，力争在新的一年里，为集团公司做更大的贡献。

**销售公司工作总结12**

　　今年上半年以来，随着国家宏观经济的调控，经济下行压力增大，需求增长趋缓，钢铁、煤炭、焦化等相关行业都受到了巨大的冲击，国内煤炭市场整体一片跌势，不同煤种价格下调幅度在100―300元/吨，由于下游需求疲软，而外煤进口又急剧增加，港口煤炭库存持续攀升，导致国内煤炭供需矛盾日益恶化。我公司的煤炭销售也经历了前所未有的压力和挑战，下面我将我公司上半年销售工作总结以及下一部计划汇报

　　一、煤炭销售逆势求进。

　　我公司重点用户主要集中在铜冶地区的焦化厂、洗煤厂，由于市场低迷，洗煤厂都处于停产放假状态，而焦化厂则处于限产、保炉、库存大、资金回笼慢、后续资金不足等现状。面对种种被动局面，我部克服重重阻力，迎难而上，今年1-6月份共计销售煤炭吨，其中沫煤吨，块煤吨，产销平衡不亏吨，圆满完成了今年上半年的销售任务指标。

　　二、把握市场效益为先。

　　面对瞬息万变的煤炭市场，充分掌握用户和周边竞争对手的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况，更显得尤为重要，我部采取 走出去 的调研方式，做到了知己知彼，准确掌握了我公司煤炭价格的市场定位，并科学合理地把握了价格调整的时间差，实现了我公司的效益最大化。

　　三、煤质管理精益求精。

　　质量是企业生存的命脉，尤其是现在煤炭购销由卖方市场转向买方市场，那种 萝卜快了不洗泥 的时代已经过去，如果质量都无法保证，那我们企业的前途和命运也无法保证。近期原煤中含矸率高且煤质较湿、杂物多。

　　销售部结合煤质科，一方面从井下源头抓起，杜绝劣质煤进入煤仓;另一方面，组织销售全体员工和两辆铲车参与拣矸，紧密配合、分批筛拣、分步实施，保证了原煤质量，本着对用户负责任的原则，坚持 以诚立业，以信铸魂 的管理理念，不掺杂，不使假，不急功，不近利，用优质的煤炭赢得了市场和用户的认可。

　　面对当前日趋低迷的煤炭市场，以及竞争对手的各种优势，下一部计划为

　　1、密切关注国内各省市的煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，为我公司的煤炭价格在市场中准确定位，实现效益最大化提供决策依据。

　　2、积极收集客户信息，包括采购数量变化、采购渠道变化、煤炭库存变化、煤炭消耗情况等等。

　　3、坚持 以质取胜 ，进一步加强煤质管理，重视煤质的变化，对于客户提出的煤质要求要及时反馈解决，进行必要的二次加工，以优质的煤炭，增强我公司市场竞争力。

　　4、 走出去 开展市场调研，了解主要竞争对手及周边煤炭市场动态等，掌握他们的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况。

　　5、增强危机意识，着眼长远，积极巩固老用户，开辟拓展新用户或者潜在用户，做到未雨绸缪。

　　6、转变以往的工作方式、方法和作风，加强对销售员工业务素质的培训，打造一支素质过硬、作风顽强、敢打敢拼的销售队伍。

　　7、提升服务质量。坚持 市场导向 客户至上 的营销理念，认真对待和改进用户提出的意见和建议，倡导微笑服务。严格按照规定安排装车、计量、开票，保证销售秩序、保证公平计量;销售现场管理人员及时排查销售环节的不足，积极改进。

　　下半年销售工作任务将十分艰巨，我们要切实增强责任感和使命感，凝心聚力，真抓实干，变压力为动力，化挑战为机遇，为圆满完成全年销售工作任务而努力!

**销售公司工作总结13**

　　去年，石化公司销售部产品销售工作取得了很大成绩，亮点多多。

　　亮点一：全面完成各种产品销售计划。成品油销量达--万吨，达到计划的--%;自销产品销量达--万吨(含出口石蜡、沥青)，达到计划的--%;集中买断化工产品总销售量达--万吨，达到计划的--%。沥青、基础油等统销产品100%完成销售计划。

　　亮点二：市场预测准确率迅速提高。炼油产品总体销售均价由20--年五大炼化企业的第四名跃升到20--年的第二名。炼油自销产品销售均价由20--年在五大炼化企业中排名第四跨越到20--年的排名第一。

　　亮点三：开辟了两种产品来料加工复出口新业务，拓展了国际新市场。根据市场形势的变化，销售部全力配合计划部门，开辟了沥青、化工两种产品来料加工复出口新业务，提高了中国石化产品在国际市场的知名度。

　　亮点四：优化运输管理，有效降本减费。轻油罐车装载率由20--年的87%提高到92。2%，全年节省运输费用20--多万元。

　　销售部营销人员说，这些成绩的取得，是他们贯彻“贴近市场、灵活经营，细分市场、细分客户”“以销定产、以产促销”等科学管理理念、精细化管理的结果。

　　一、精心捕捉市场信息赢得先机。

　　去年，销售部在捕捉市场信息、预测市场变化上下工夫。部商务信息科每名职工分工负责几个产品的市场信息采集，利用一切可以利用的资源，每天了解市场行情，全面掌握周边兄弟企业、资源状况、需求情况;每天进行重要产品市场变化通报;每周进行市场预测分析，为产品销售决策提供参考。他们每到一个地方出差都想方设法结识行内人士、建立信息联络网，得到每一个信息都用心分析。部领导干部出差入住宾馆后第一件事是上网了解产品市场行情，然后走访当地客户，走到哪都不忘用手机、短信了解公司产品最新销售情况。

　　由于用心捕捉，能够快速了解掌握市场变化、产品价格走势，因而为正确决策、灵活营销赢得先机。当市场需求有增加趋势、产品可能供不应求时，在其他兄弟企业之前率先推价，通过打提价时间差、多卖高价产品，提高产品均价;市场需求有下降趋势、产品可能供过于求时，主动出击，联系客户，推销产品，稳价降库，通过打降价时间差、多卖高价产品，提高产品均价;对一些在淡季实在难以卖出好价格网的产品，进行移库，等市场好转后再销，既保证了生产后路畅通，又保住了产品价格，增加了效益。春节前后是产品销售淡季，客户大多观望等待厂家降价。对此，销售部及早筹划，提前做好每个产品的销售计划和相关应对措施，派出营销人员四处联系，主动做工作，打破客户的观望心理，在产品市场疲软的时候保证提货进度，稳价降库。

　　二、准确把握销售节奏赢得效益。

　　销售部的营销人员总结出一条经验，就是“把握好市场运行规律，抓住有利时机，大胆推价稳价”。他们每时每刻盯住产品市场价格，以先进企业的出厂价作为基准价，考虑国家政策调整、公司各产品的产销存情况、兄弟企业的产量及库存情况等因素，在基准价的基础上进行合理的调整，形成清晰的定价体系。在确保炼化生产后路畅通的前提下平衡好量价的互动关系。在区域市场发生变化时，根据实际情况制定价格，不盲目比价，确保了产品的全产全销。在市场价格的指导下，根据市场的网变化，积极配合计划、生产等部门努力做大沥青的销售量，减少重油的销售。与前年同比，增加沥青销量--万吨，减少重油的销量--万吨，使公司实现合理增效--亿元。根据榨季客户对食品级硫磺的需求，主动建议公司生产、销售食品级硫磺，拓展市场新路子，满足客户需求，全年增加销售效益约--万元。

　　销售部实施差异化价格策略，在不同时期运用不同的目标市场定价，强化销售措施，努力提高产品销售效益。根据国家消费税调整、成品油价格波动等因素引起的市场变化，测算成品油与自销产品的销售效益，及时提出使公司效益最大化的产品结构生产建议;在旺季时价格随行就市，努力提高均价;淡季时采取批量优惠手段促销，将自销产品卖出了当期的最好价格。去年，在总部考核的5类产品中，公司产品均价达到或者超过了总部的比价指标，自销产品销售均价达3189元/吨，由20--年五大炼化企业中排位第四上升到第一。20--年与先进单位相比，自销产品销售均价低173元/吨，20--年与先进单位比相比低100元/吨，缩小差距73元/吨，剔除消费税和产品结构的影响，反超44元/吨，进步217元/吨。石蜡、白油、工燃、船燃销价在系统内排名第一，其它同牌号同品种自销产品销售价格达到了“数一数二”的好水平。

　　三、抓住时机拓展市场赢得空间。

　　去年，销售部抓住国内需求逐步回暖的有利时机，紧紧围绕做大产品总量、提高经济效益的目标，及时调整经营工作思路，坚持眼睛盯住市场，功夫下在现场，在优化细化上做好文章，抓好化工产品销售和外运的协调工作，协助化工分部做好新产品开发及生产工作，想方设法提高产品总量，充分发挥百万吨乙烯的规模优势，最大限度降低库存，为公司创造效益。

　　9月份，受国际原油价格下跌及国内市场需求疲软的影响，化工产品价格不断下滑，特别是塑料产品价格大幅下降700——1500元/吨。为把产品转变成商品，降低库存、减少跌价风险，增加效益，在聚丙烯产品少交库2500吨的情况下，积极主动督促化工销售华南分公司多销售塑料产品3468吨，9月将塑料库存降到9000吨的最低水平，多销17000吨，减少跌价损失1020万元。全年实现化工商品总量--万吨，同比提高--万吨，创百万吨乙烯扩建工程投产以来的最好水平。与此同时，开展来料加工业务，积极开拓海外市场，完成了来料加工2303吨化工产品的销售工作，为公司拓展海外市场迈出了重要的一步。

　　在化工新产品开发、市场推广上，销售部根据了解掌握的市场需求信息，加强与生产、计划部门协调，及时提出优化化工产品结构的建议，使公司多产、多销高附加值产品。在20--年已开发的20多个新产品中找出最具市场潜力的几个产品，协助化工销售华南公司制定市场推广计划，共同推广，做大新产品销量，实现了向新产品开发要效益的目标。20--年总部下达新产品开发计划和专用料生产计划分别为--万吨和--万吨，公司全年共开发新产品7个，分别生产销售--万吨和--万吨，完成总部下达计划的137%及114%。

**销售公司工作总结14**

　　20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

　　现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

　　一、塌实做事，认真履行本职工作

　　首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

　　二、做好客户联系工作

　　要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

　　分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

　　每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

　　主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

　　三、做好售后后服务

　　不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

　　在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

　　四、坚持学习

　　人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

　　五、多了解行业信息

　　了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

　　六、后半年的计划

　　在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

　　最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

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！