# 销售工作总结思考及(汇总46篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2023-12-25

*销售工作总结思考及1在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功...*

**销售工作总结思考及1**

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、 最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、 经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、 无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活.

第八、 找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**销售工作总结思考及2**

我人生意义非凡的四天四夜。我永生难忘，因为在这四天四夜里面，我参加了一个对我人生命运有脱胎换骨般的课程：销售上将缔造营。

第一天学习的是如何设定目标，刚刚参加kissbus的学习就开始学如何设定目标，课程的开始老师讲了这么一句话：把每一次的学习当做第一次会感到很新鲜；把每一次的学习当最后一次会感到很珍惜。对于目标设定，我即感到非常珍惜，更感到新鲜。感到新鲜是因为虽然学习目标设定已经不是第一次了，可是回眸过去，自己对设定目标还有很多很多的不足，目标还很模糊，所以我把这次学习以完全空杯的心态对待；感到珍惜是因为越是学习越体会到目标的力量与重要性，过去不等于未来，我必须痛定思痛，好好珍惜眼前的这次学习的机会，我不能拿过去的过失来惩罚今天本应成长自我的机会，心态调整了，学习起来就更加的有效率了，我对我自己说，我活着不仅仅是为了我自己，我更要为我的爸妈，我的亲人、朋友，我要成为一个国内顶尖的感动营销专家和国内知名的英语慈善教育家！

不管前方的路如何，我都义无反顾、绝不退缩，不达目的，誓不罢休！我相信我自己，只要我坚持，只要我够执着，只要我不懈付出，只要我保持积极的心态，只要我持续不断地学习成长，我就一定能够实现我的人生目标！

没有时间期限的目标就仅仅是梦想，所以时间管理就显得尤为的重要，如何掌握好每一天的时间，如何利用好眼前的每一刻，老师说：用分来计算时间的人，比用时间来计算时间的人要多出59倍。我的体会是60分钟和一个小时在数学的角度是一样多的时间，但是从心态和管理学上来说用分来计算时间的人比用小时计算时间的人更懂得珍惜和把握时间，更重视时间的价值，更懂得分割时间，利用零碎的时间，因此在同样的时间内这两种的效率就有了很大的差别。

我开始反思我自己，以前我在设定目标的时候，越短期的目标越难设定，比如设定每天的小目标，总是很空虚，不知道先做什么，后做什么，不知道如何安排与分配时间，就是因为不懂的时间管理，通过这次的学习，让我体会真切的体会到 ：

一 ：任何大目标的实现都是以眼前的一个个小目标的实现而达成的，任何的成功不可能一蹴而就，任何改变、成功都是一个循序渐进的过程。只有加上时间期限的目标，并注入了真感情，才是真正的目标，也只有这样，你的成功才会是自然而然的事。

二：做事情应该先做重要而不紧急的事情，也就是马云说的：永远要在天气晴朗的时候修理屋顶，不要再下雨的时候再上去修，这时候已经不起作用了。每件事情都要分出轻重缓急，需要去判断，更需要我们做出决断，销售就要敢去要求。

三：做到之前要先知道，很多东西我们不能够凭自己的力量得到，这就需要我们以一个谦卑的心态去学习，不断的增加自己的砝码，我们学习如何节约时间，如何更加有效地利用时间。知道后，更加重要的是要做到，因为只有行动才会有结果，这几天我们还只是知道了很多的`理论，回来之后还要不断地学习复习，不断地重复加深印象，把书中的理论装进自己的成功发展银行，然后在实践中体验和消化所学的知识，只有这样，才能更好的掌握和吸收其中的精华。

真诚是销售的一个很重要的要因素。金诚所至，玉石为开！在真诚销售上，我们的爱兵老师给了我们一个很好的榜样，爱兵老师说：如果你在销售产品给顾客的过程中，只想从顾客身上赚到钱，而不是发自内心的抱着帮助顾客解决问题，带来实质性的利益的话，就不可能做好销售。因为你的眼神会告诉顾客，你是想从他身上获利，眼神是不会欺骗的。付出什么就能够收获什么，付出真诚的心，别人回赠的也是一颗真诚的心。

形象和礼仪(形态礼仪、服饰礼仪)是销售人员对顾客的第一印象，mark老师说 ：好的形象比一张研究生的文凭更为重要~！在这一点上我感触特别大，因为我在这方面的认识特别的薄弱，在与他人沟通的过程中，与长辈与老师与同学等等沟通的过程中，很多的礼仪不懂，自己很想做得好一点，却不知道从哪里做起，通过这几天的培训，不仅加强了对形象礼仪的重要性的认识，同时也明确了努力的方向，接下来的是如何回到生活中好好地学习，应用，学问，学问，边学边问将是我学习形象礼仪的最好方法。

mark老师说：万般皆下品惟有销售高！销售是一件很有意义的工作，同时也是每个人都必须掌握的工作，销售无处不在。之前我不懂mark的这话，因为我过去的思维中，认为有很多工作都和销售没有关系，比如：上班族的人、打工族的人、恋爱···

现在我彻底改变了这种看法，上班族要将自己销售给老板，将自己的才能很好的向老板销售才能够卖个好价钱。这就是为什么在这个社会上，很多的高学历的知识分子找不到工作，而很多学历和能力相对较低的人却找到了比他们要好几倍的工作，那是因为这些人能很好的把自己销售给自己的老板。在谈恋爱的时候也是一样，要把自己的价值观与人生观，把整个自己销售给对方，让对方接受，这也是一种销售。销售的很关键的一点是建立信赖感，让顾客相信你，首先我们多卖的产品要是一流的，还有更重要的一点是顾客能看到实质性的效果，比如，kissbus这边卖的是改变别人命运的产品，如果我要将这个产品销售给他们，那么顾客首先我自己要使用过这个产品，并且要从我什么看到我的成长，我的改变，让顾客切实的感受到自己不是第一次吃螃蟹的人，同时也能够看到产品的效果，如果我们能够将这个产品销售给我们身边最亲近的人，因为销售中有这么个观念：如果产品好，那为什么不敢卖给你的亲人呢？！我坚信kissbus能够改变我的命运，我不仅仅要让我自己得到改变，同时我还要感召我身边的亲人、朋友、同学参加这边的课程，因为我相信：如果我能够在这里得到改变，那么我身边的所有人都能够得到改变，因为我和所有人一样都只是一个普通人，只要你自己想要改变你自己，你就一定能够改变自己，除此之外，没有任何人可以帮得到你！

这四天四夜给我更多的是两个字：坚信！ 一个人要改变不是一天两天就能够改变的，这要经历一个很艰难的过程，这个过程中有太多太多的憧憬、梦想，同时也有太多太多的酸甜苦辣，或许我们都知道坚持对于成功的重要性，可是我们却常在现实的坚持过程中宣布我们的力不从心、我们的无能为力，最终选择了放弃，不是因为我们不想改变，而是因为我们害怕改变，更重要的是我们不知道我们自己要改变成为一个什么样的人，所以，在一次、两次、三次的挫败与打击下，选择放弃，选择回到原位。

让我贫穷，我不愿意！

让我寂寞，我不愿意！

让我不如别人，我更不愿意！

今天的我的样子不是我所想要的，我要改变，我一定要改变，从今天开始，我就要用行动来证明，我黎练鑫存在的价值！

我再也不能够忍受我亲爱的爸爸妈妈每天在太阳底下受太阳的暴晒!

我再也不能够忍受我亲爱的爸爸妈妈被人嘲笑的日子！

我再也不能忍受我亲爱的爸爸妈妈住在那个小平房的日子！

我再也不想让我亲爱的爸爸妈妈看到我失望的样子！

我再也不会让我亲爱的爸爸妈妈认为我是一个光懦弱的孩子！

我知道，我唯有用实际行动才能证明我承诺的一切，我需要改变，我需要坚持，想到我的爸爸妈妈那失望、盼望的眼神，我就没有理由放弃，我就没有理由不坚持到底！我要拿出实际成绩出来，因为我欠爸爸妈妈的太多太多，我不能让爱我的人等太久！

**销售工作总结思考及3**

转眼间，20\_\_年已将过去，我现在已是\_\_的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自\_\_年\_月份开始在办事处实习，\_\_月份在总厂培训，至\_\_月份分配到\_\_县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在\_办继续担任业务工作，并分配到\_县部担任驻\_\_业务员，这使我对在\_\_实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢\_\_部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。

当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。

在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于\_\_气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高。

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为\_\_酒业以及\_\_办事处在\_\_的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼。

我今年\_月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在\_\_月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过\_\_客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。

由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!!!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作。

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。

并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟。

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回\_\_转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺。

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、20\_\_年驻\_\_工作计划

总结一年来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，20\_\_年自己计划在今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、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在\_\_寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的河王、五星等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对\_\_销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过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，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、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。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20\_\_年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**销售工作总结思考及4**

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

**销售工作总结思考及5**

\_\_年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经三个多月了，在这三个月里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解;虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己\_\_年的工作做出总结。回顾这三个月的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自己这样的进度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我了解到了自己的缺点和不足，总结一下大体表现在以下几个方面：

(1)由于经验少，从事销售工作时间较短，所以在工作中不能够像其他员工一样大胆、积极，对于浅意向客户，自己的跟进可能不够及时，所以在今后的工作中，一定要将不同意向度的客户分门别类做好记录，这样跟进的速度自己也能够及时把握，也能够防止遗漏订单;

(2) 对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多;

(3) 要提高自己的活跃性，多和别人交流交流经验，在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进;

(4) 销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事

能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己\_\_年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自己区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、\_\_和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样子的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自己这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也知道大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不知道给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析：

1、对于贵州地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

2、\_\_客户这里也大都意向不明，或者就是没采购权利、明年再说等等。为了探寻到客户的采购意向，在今后工作中，也应该和客户多

聊，并且也要和客户搞好关系，以挖掘客户的意向为关键，这样才能抓住订单3、和云南地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

**销售工作总结思考及6**

进入金领文化公司到目前已经有两个月多的时间了，感触很多，下面就对个人近期的工作情况和团队的情况做个简短的总结以及对未来的工作的目标憧憬和展望。

首先说说自己吧，我真的以前从来没想到过自己会做销售的工作，所以我首先感谢公司给了我这样的一个机会，这不到三个月的时间里，通过打电话，接触到了形形色色的人，锻炼了自己的表达能力，话术逐渐变得不那么拘谨和生硬了，可以按自己的语言去表达了，不像一开始那样照着纸上的文字一字不差的生硬的去念了，可以说这算是一个改变吧!

再说说自己这两个多月的业绩吧！打了295个电话，其中意向客户50个，但实际成单只有13个。我想造成这样的结果原因是多方面的，首先感觉自身的目标责任感还不是很强，工作动力还不是很大，没有想到长远的利益，只看眼前了，这样其实是不行的，要向着高目标、高待遇去前进!总之我相信以上这几点会随着时间慢慢改变的，因为我相信时间可以改变一切，要做到“既来之则安之”!

通过这段时间的工作，我不得不承认销售工作的巨大压力，面对巨大的压力，我认为个人心态很重要，能坚持到最后的都是胜者!不论是否出单，都要每天快乐的工作着;现在不出单并不代表以后不出单;只要设定目标摆正心态，那出单是必然的!可以说我脑海里一直想着这几句话每天努力的工作着!面对每天形形色色的客户，面对各种各样的拒绝，我始终以一颗最平常的心去对待，我想如果连这个都接受不了的话是无法胜任这个工作的，把它始终看成是一件极普通的事就可以了，再者说了，没有压力哪来的动力啊!写到这顺便说一下，我们这个团队，光近期就辞职了好几个人了，从开始培训到现在，我始终认为我们是一个有机的整体，可是现在失去了那么多人多少有些感慨和无奈啊!但是终归是人家自己的选择，谁都没有办法，虽说不在一起工作了，见面机会少了，但是友谊始终不会改变!因为路都是自己走出来的，只要无怨无悔就足够了!

再说说现在的团队吧，虽然他们走了，但是感觉气氛还是很活跃的，大家都在努力前进步着，所以我也不能落后，只有奋起直追，朝着目标前进了!另外要感谢付总王总对大家及对我的帮助，放心，我们会用业绩来证明自己的实力的，时间会改变一切的，随着经验的积累，大家会变的更加优秀的!

不论过去好与坏，随着本月月结的结束，新的一个月即将开始了，说实话我目前这月的业绩相比之下不是很好，至于原因上面已经自我总结过了，在新的一个月中，我必须要在22个工作日中，做到2500左右的业绩,定的目标虽然不高，但是有信心完成!要完成这个目标除了摆正心态、坚持以外，最重要的是要努力改变上面提到的自身的不足，吸取别人的长处，坚持多看优秀的销售视频，用到自己的话术上去，另外平时还要多和优秀的伙伴们交流，及时发现自己的不足并努力加以改进，努力向着目标前进!把信念和理想完美的融合起来，高标准，严要求的奋进!一定要比这个月更加优秀!

伙伴们，大家记住：我们是最棒的!为了我们个人的未来,努力前行吧!因为我相信我就是我，我相信明天，我相信青春没有地平线!事在人为，人定胜天!相信自己是最棒的就足以了!

**销售工作总结思考及7**

20xx年是\*\*公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\*\*公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据20xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年的上半是不平凡的半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

**销售工作总结思考及8**

20xx年6月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

一、个人基本情况和工作履历

我叫，男，1992年6月2日出生，x年x月毕业于郑州理工专修学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20xx年6月参加工作，先后在人保财险阜阳分公司颍东支公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责安徽省阜阳市开发区“长城、菲亚特、帝豪、全球鹰、奔腾、江淮和钰龙名车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中为110万元，到为110万元，至今每个月实现业务收入x万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**销售工作总结思考及9**

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

一、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，\_\_店种类有限，不能满足个性化的需求。

二、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

三、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

四、在\_\_号x老师来\_\_讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了\_\_多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说：

一是要有一个专业的管理者;

二是要有良好的专业知识做后盾;

三是要有一套良好的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

五、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

六、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一月开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们\_\_店。

**销售工作总结思考及10**

时光荏苒，转眼间\_年度工作已接近尾声了。回首这一年的时间里，在\_分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事，自己学到了很多\_和做人的知识，能力得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自己的\_技能和业务能力，现将\_年度的个人工作总结如下：

一、工作汇报

自\_年\_月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，积极思考，认真完成各项工作，工作能力逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作。

由于刚步入新的工作岗位，无论业务能力，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮助，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过半年的学习，对产品有了很深的了解。

实践才是检验理论的标准，\_年初去\_市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在\_市场的前景。经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。面对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。通过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。

平时工作中，做好合同的执行，\_及发货。与用户沟通，积极协调解决用户反映的问题。

3、廉洁文化文化示范点通过验收幷授牌。

\_年在围绕党的\_大三种全会精神和集团关于创建廉洁文化示范点暂行办法的文件精神，分公司将通过验收并授牌为廉洁文化示范点。为迎接集团公司领导的验收，顺利推进公司廉洁文化工作的开展。在党政领导的带领下，制作版面，补充材料，通过一系列的工作，分公司于\_月底通过集团验收并授牌。通过这项工作，接受了党先进思想洗礼，并明白了要做一个堂堂正正的人。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己的业务水平和\_素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是能力问题，我觉得可以分成\_能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：以一只骆驼来讲，\_能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的\_觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，\_能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

最后是学会认真倾听他人讲话，虚心接受他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自己的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自己很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心接受别人的意见。

三、工作目标

\_年工作已经接近尾声了，在总结经验的同时，\_年的工作俨然已拉开了序幕。\_年分公司的任务是1个亿，

**销售工作总结思考及11**

我叫李思思，是20xx级市场营销专业的应届毕业生，在今年20xx年12月底，通过学校安排，我们班被分配到攀枝花市西区的重庆啤酒厂做销售实习，通过划分每五个人一个小组，每个小组都有该厂的一个销售员工带领。我们组实习负责的地点是在金瓯广场这一块，我的主要任务是到一些商店和饭店推销啤酒，同时收集各个销售点的啤酒零售价格以及他们的联系方式。在实习期间我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有两个多星期了,以下是我实习以来的实习总结。

在实习第一天，我还是比较紧张，有点放不开，感觉这个太难了，进到很多店里，老板都不怎么理我们，或者几句话就把我们打发走了，都不给我们问问题的机会，让我有种挫败感。但通过学习到后面就好多了，因为我了解到做销售有很多讲究。

比如第一天我就犯了一个很大的错误，因为我不自信，这是作为一个销售员的大忌。信心是人办事的动力，信心是一种力量，只要你对自己有信心，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最优秀的！我是最棒的！信心会使你更有活力，要相信公司，相信公司提供给消费者的是最优秀的产品，要相信自己所销售的产品是同类中的最优秀的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会，相信你是能够做好自己的销售工作的。只有这样我们才能做好销售工作。做好销售除了自信外还需要有诚心。凡是要有诚心，心态是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个业务人员，必须抱着一颗真诚的心，诚恳的对待客户，对待同事，只有这样，别人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是公司的形象，企业素质的体现，是连接企业与社会，与消费者，与经销商的枢纽，你的言行举止会直接关系到公司的形象无能你从事哪方面的业务都要有一颗真挚的诚心去面对你的客护，你的同事，你的朋友。

另外还需要有心和有意志力。“处处留心皆学问”，要养成勤于思考的习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么？做的不好，为什么？多问自己几个为什么？才能发现工作中的不足，促使自己不断改进工作方法，只有提升能力，才可抓住机会。机会是留给有准备的人，同时也是留给有心的人，作为业务员，客户的每一点变化，都要去了解，努力把握每一个细节，做个有心人，不断的提高自己，去开创更精彩的人生。刚做业务其实很辛苦的，每天要拜访很多的客户，每天都要写很多的报表，有人说：销售工作的一半是用脚跑出来的，一半是动脑子的得来的销售，要不断的去拜访客户，去协调客户，甚至跟踪消费者提供服务，销售工作绝不是一帆风顺，会遇到很多困难，但要有解决的耐心，要有百折不挠的精神，要有坚强的意志力。只有这样你才能做好销售工作。

除了以上的几点做好销售还需要良好的心理素质。不管你干那行都要具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。我们做业务要面对的每一个客户都有不同的性格，自己受到打击要能够保持平静的心态，要多分析客户，不要将个人的情绪带到工作中。因为一个人在家庭、单位、组织甚至大街上都能碰上不愉快的事情，但是要自己能够很快的排遣不良的情绪，千万不要带到工作中，这样对你没有任何好处，只有不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切责难。只有这样，才能够克服困难，同时，也不能因一时的顺利而得意忘形，要有一个平常心来面对工作。面对你的事业。

总之做好销售不是件容易得事情，有很多要注意的地方。

通过这次实习，不仅让我学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强。在做事情不像以前那样冲动，会静下来好好思考，当我遇到工作中的困难时，不在轻言放弃，而会积极的寻找解决的方法。总之这次实习对我的意义非常大，希望学校以后能多给我们提供这样实习的机会。

**销售工作总结思考及12**

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要很多学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

三、存在问题

经过一段时间的工作，我也清醒地看到自我还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于本事有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我经过努力学习和不断摸索，收获十分大，我坚信工作只要用心努力去做，就必须能够做好。

回首\_\_，展望\_\_!祝\_\_在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自我在新的一年里业绩飚升!

**销售工作总结思考及13**

销售部门是一个公司的灵魂所在，所以销售经理月工作总结就非常重要了。每个月都应该做一下部门的总结，这样对自己这个部门的工作就有一个大致的了解了。那么，销售经理月工作总结应该怎么写呢？其实，一般的工作总结都是有一些规定内容的，只要包含了一些基本的内容，而且数据是详实的，就可以了。

作为销售部经理的工作，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

职责阐述：公司销售经理月工作总结

1、依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门销售经理工作。

2、管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3、主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4、主持制定完善的销售经理工作管理制度，严格奖惩措施。

5、评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6、货款回收管理。

7、促销计划执行管理。

8、审定并组建销售分部。

9、制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10、制定部门员工培训计划、培养销售经理管理人员，为公司储备人才。

11、对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

**销售工作总结思考及14**

在房地产行业工作也已经\_\_年多了，在公司领导的帮助指导下，我开始对房地产有所认知，对销售也有所了解，在销售房产方面还有待提高。

经历了\_\_月份开盘，从前期的跳水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

第一、 在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的资料登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作。

第三、 经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、 提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、团结工作中的同事，互相帮助，虚心求教，有利于销售中因知识匮乏，而造成不必要的客户流失。

第八、服从领导安排，不与顶撞反驳，销售行业作为领导的，即是业务精英出身，各个身经百战，经验丰富，即有不足之处领导的指出，皆因个人知识和经验不足，销售人员应及时接纳学习。

第九、销售人员应不断学习各个行业知识，销售人员及时杂学家，多方面了解有助于谈客中找到共同的兴趣爱好，以便于销售。

第十、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的受到挫折时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第十一、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

总之，这\_\_年多来，我在公司虽取得一点点的成绩，但这与领导的要求还相差甚远，在新的一年里我将保持对工作的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神，一步一个脚印，积极的向着目标前进!

**销售工作总结思考及15**

一个月已经过去了，经过这个月的实习，我现在将我的工作总结以及心得呈现如下，希望各位给予指导和建议。

在服装销售过程中，营业员有着重要的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，所以要求我们不仅要做好而且要精益求精，不断提升自己，从而做得更好。

平时我认为在我们推荐时要有信心，向顾客推荐服装时我们本身有信心了顾客对服装才有信任感。推荐的时候要对顾客进行商品说明，根据顾客的实际客观条件推荐合适的服装。推荐的同时要有手势，做到贴心。在卖服装的时候要把话题引导在服装上。同事注意观察顾客的反映，以便合适地促成销售。再有就是要说出服装的优点，方便推销出商品。总而言之推荐技巧是我们销售人员一定要做好的，良好的服务才能使顾客动心，才能达到销售的目的。

此外，我们整个销售人员都是一个团队，我们需要有团队精神。优良的合作也是销售必不可少的，所以与同事的相处也很重要，大家相互尊重，和睦相处，共同进步才能使我们这个团队合作愉快，共同进步，达到双赢的目的。

以上就是我这个月以来的总结感言，希望各位领导同事给与意见和指导，在以后的日子里共同努力，谢谢大家。

**销售工作总结思考及16**

手机销售是一个很值得去尝试的工作，就先抛开手机吧，我觉得一名销售心理承受能力，是很重要，一年的工作中我自己深刻的体会到了，记得我自己刚刚从事手机销售的时候偶我是很有信心的，我这样的信心是我觉得自己能够做这个工作，为什么，我平时是很开朗，活跃吧，在在外人严重我也是一个很活跃的形象，我就认为自己能够做好这个工作，总是有一种盲目的自信，这样也让我自己打了自己一巴掌，我觉得我能够做好，但是其实到了工作中我就验证了自己，做了没几天我觉得自己就受到了打击，就是被拒绝，这样的感受很不好。

被拒绝是一名手机销售最常见的，虽然现在在我看来也没什么，这不是一件值得让我难堪的事情，因为自己现在已经完全的适应了下来，但是对于当时的我来说是不能够接受的，我总是觉得自己在这种环境下能够快速的去适应，但是我还是错了，我没有快速得去适应环境，去适应工作，这是需要一个过程的，这个过程是不能够急的，一年来我在工作中明白了这一点，我觉得自己不能够急，所以我觉得作为一名销售首先是不能够盲目的自信，这是需要一个过程，就像我自己的经历，这是一个很鲜明的例子，所以作为一名手机销售最重要的就是能够有这种心理承受能力，在工作中不能够急。

再一个就是抗压能力，一年来我是深刻的体会到了这个，抗压是每一名销售应具备的能力，在业绩的压力下，在生活的压力下，不得不很努力，可能有时候不一定努力了就会有自己想要的结果，但是我们需要有这样一个意识，一名手机销售也是要具备抗压能力，具备了这样的能力我相信在工作中还是能够短时间适应下来的。作为一名手机销售，我觉得还是摆好心态吧，带着好心态去面对工作。

**销售工作总结思考及17**

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。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\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，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\_\_市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的.操作下来。

存在的缺点：

对于\_\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司\_\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

\_\_年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。因为人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售。

**销售工作总结思考及18**

这一年，我们部门的成绩相对而言算是可观的，但是也总有一段时间会比较的低落，仔细思考下来，这也是可以理解的。我们做销售，必定会遇到一些瓶颈期，但是我们部门的每位同事也是非常的努力，这些我都看在眼里。作为销售部的经理，这一年我见证了部门同事太多太多的成长，也感受到了自己的压力在一步步的变重。但是这些都是题外话，总之要把业绩搞上去才是最首要的。而其他的一些小缺陷都是可以及时调整的，所以这一年我们部门的工作相对而言还是很不错的。我在此为我们销售部门一年的工作做一次总结。

首先，我们部门每位同事今年的形象外貌就发生了极大的改变。我一步步看着大家变得认真，变得更努力了。我有一次问我们部门的一个小伙伴，问他为什么突然之间态度转变这么大，他笑着说，“生活嘛，还是努努力。”生活对于我们每个人来说本就不易，我们销售人员，每个月的工作是和我们业绩挂钩的，我相信每个来做销售工作的人都是想赚钱的，如果不想赚钱，那么做销售工作也没有太大的意义。

而只有想赚钱了，我们的激情才会提上去，大家的业绩也只能做起来。所以我也想出了一个办法，就是每个月都出一条横幅，鼓励大家加油赚钱，为自己的家庭，为自己的\'物质生活不断努力。这虽然说起来非常的俗气，但是我们每个人又何尝不是生活在俗世之中呢?把所有的烦扰通通抛开，真实的面对生活就够了。所以，这一年，大家也渐渐地纠正了自己的态度，而我作为大家的领导人，自然也应该作出一些改变了。

销售的业绩今年前几个月并没有太大的成绩，我也为此很苦恼，后来想一想，其实业绩提不上的主要原因，或许就是公司同事们的热情不高，所以我通过向上级申请，阻止了几次户外团建，这几次团建的作用非常大，大家没经历一次团建，部门之间就更加团结了，业绩也蹭蹭蹭的往上涨，这让我看到了希望。接下来的接个月，我们部门的业绩就一直维持在一个稳定的水平，甚至直到这个月，我们的业绩还保持着一个好的状态。这是一件让人感到很欣慰的事情。虽然这一年就要过完了，但是我们接下来的将会又是一个全新的挑战。我们销售部门也会做好准备，应对这次战争，我们一定会拿下最后的旗帜，凯旋而归!

**销售工作总结思考及19**

做了几年的医药代表，感慨颇多，也许我们在很多时候也会常说坚持就是胜利，但是问题在于真正有几个人能够坚持到最后呢？成功的人毕竟在少数，因为他们能把工作当作是一种习惯，始终如一。

主动。只有主动才会有成功的机会。刚开始做销售员的时候，我每次去药店拜访回来，同事或是领导问我为什么没有签到单？我的任务没完成，我总是在找借口，在抱怨环境恶劣，别人生意不好之类的，在我找借口的同时我觉得自己变得越来越消极了。有几次都对领导说我不想做了，真的做不下去了，我的领导也是我的好朋友他就会不厌其烦的教我鼓励我，每当我情绪低落的时候，我都会看看他发给我的那些鼓励我的信息，就会暗暗给自已鼓劲，在内心反复的念着你一定行、你一定行的，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。事实证明我比以前进步了。

始终如一，给自已在不同时期制定一个销售计划。

我刚开始处于一种积极向上的心理状态，就把拉单做为一种首要目标，现在想来真可笑，可以说是一种没有方向性积极，最后事倍功半，得不偿失。争强好胜的我太急于求成了，最后搞得自己精疲力竭。现在我不同了，我为自已设定一个时间表，一个销售计划，今天我去拜访哪里，明天我又要去先做什么，后去做什么。在对待自已的业绩上，我以自已上个月的目标来衡量，哪怕在这个月我只增长了几十块钱的销售额，我也会感到很有成就，因为我的销量在不段的增长，只因这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。在客户跟进方面，我能站在别人的角度去考虑问题，别人不可能第一次就与我签约，但对我们产品好象感兴趣的客户，我就在本子上做上记号，作为重点筹划如何进行下一次的跟进，可能我定的目标是在第二次的接触中让那些在第一次接触中认为我们产品广告力度不够的客户，一次又一次的认同了解我们的产品，我深信将带来的是最终的成功。

客户至上，要耐心听客户的反馈。

作为一个销售人员，我们的时间是有限的，所以我们每去一个地方都是在计划内的，我们不可能对那些点头的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法和语句来探探风，来决定客户的急迫程度。

三赢思维，站在公司，客户，自身的三方角度上思考问题。

在整个的销售过程中，有时我可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他、公司与自身的角度，去考虑事情，这样对客户直说，客户就会觉得我们坦诚，因为他们最怕一些不诚恳、不守信用的人，让你的客户加深对你的信任度，那你也就快将要成功了。

知己知彼，先理解客户，再让客户来理解我们。在进行完与客户第一次接触后，我们一定会碰到许多客户因不理解、误解产生问题而将我们拒之门外的事。也会因一些老客户用了我们的产品后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。要先了解事情，难后站在他们角度上想一下问题，近快把能解决的问题处理好，重新把客户争取回来了。

不断创新，不断超越、不断成长！

我们作为一个销售人员，一定要有不断超越的精神，让自己不断的成长！其实除了看书外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那里学到丰富的产品知识及产品美中不足的建议，我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战百胜”，在竞争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，在不断超越自已的同时，你已经超越别人了。我一直保持着一种乐观的态度去对待工作，我相信总有一天会轻松到达顶峰！

**销售工作总结思考及20**

编后语：以上这份“汽车销售经理个人年终工作总结”的工作总结内容就是这样子，希望对您写工作总结有所帮助！

第五篇：20\_\_年公司销售经理年终个人工作总结-销售工作总结

20\_\_年公司销售经理年终个人工作总结-销售工作总结

20\_\_年公司销售经理年终个人工作总结

20\_\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的， 临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止20\_\_年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_\_吨，实际完成销量：\_\_\_\_\_\_吨，完成目标\_\_\_\_\_\_%。全年销售金额：\_\_\_\_\_\_元（其中含运费：\_\_\_\_\_\_元），回收资金：\_\_\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_\_\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期：20\_\_年1-6月

1）管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2）每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3）开展crm系统进行初始化工作。

4）送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单（如双良、科亮），可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5）合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱；对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：20\_\_年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度

**销售工作总结思考及21**

又是一年末，在这辞旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅。时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

20\_\_年的\_\_月，我第一次来到\_\_这个海边风情小镇，领导带我熟悉了项目地块的位置和基本情况，并且对竞品楼盘进行市场调查。在领导的关心和照顾下，在同事的支持和帮助下，更还有案场经理给我们呕心沥血每天加班加点和细心耐心的培训学习。通过一段日子的磨砺我们可以初步进入销售，刚来时的不安稳因素和急躁心理已逐渐平稳下来。

通过近一年的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多，当然同行的竞争也激烈。从\_\_月份到现在，各楼盘也纷纷的做各种活动，开盘、特价房、\_\_万首付、买房送奔驰、体验式营销等等。而我们项目在\_\_月\_\_号售楼处正式开放。客户对我们期待很大，但因开盘时间在\_\_月\_\_号，从售楼处开放到开盘间隔太久，客户流失很多。

经过领导开会讨论，我们楼盘决定下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观。

近一年我取得了一些成绩，但离要求有很大的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。对待新客户，要把我们的优势、卖点给客户讲清楚，让客户觉得住在我们这里有面子、物超所值。因为未来我们才是中心。在老客户的维护上，及时向老客户告知楼盘进度、楼盘质量、近期区域规划等等，要让老客户有家的感觉，花钱花的舒心，客户认可你，才会向他们的亲朋好友推荐我们的房子。让客户成为我们的销售员。

目前客户观望的情欲很大，要让客户有急迫的心理。虽然大的市场行情不理想，但是我们可以从自身的项目上着手。省道副线贯穿\_\_工业区，三期商业配套围墙，重点突出三期的商业，小一期结顶后，可以把楼外立面和部分园区小景做出来，让客户来体验。

20\_\_年对我们来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20\_\_年度面临的重要课题。在新一年里，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。我给自己目标销售\_\_套，分解目标任务，实现一个小目标，就离大目标更近一步。并且在工作的提升中，提高自己的收入。

**销售工作总结思考及22**

我非常有幸参加了公司组织的宁波生动化总动员及杭州办生动化总动员的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

>1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

>2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰

>3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

>4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

**销售工作总结思考及23**

20xx 年的工作总结和 20xx年的工作计划时光荏苒，20xx年即将过去，新的一年将要到来。回首过去的 一年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段 不平凡的考验和磨砺。

在新的一年里， 我们将继续围绕公司中心工作， 克服缺点，改进方法;深入学习，掌握技巧;加强管理，改进服务; 大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为集团公司的 健康快速发展作出更大的贡献!一、主要工作回顾我们的销售工作主要分为电话销售和乡镇医院开发两部分， 电话 招商是开拓市场的主力，乡镇医院开发是补充。按公司整体市场思路 和方向，我们在过去的销售工作中，主要做了以下工作

(一)销售回款 20xx 年 电 话 招 商 部 分 共 完 成 件 ( 目 标 件 ) ， 元，乡镇医院部分完成件(计划件) ，收款\*\*元。共计回款\*\*元 (目标\*元) ，超额完成\*元，完成比是 113%。上半年完成 元，完成全年 。电话招商全年回款客户 340 个，成功开发新客 户 223 个。

(二)客户群的建立 在 20xx 年的销售中，我们共积累到 340 个客户，成功开发 223 个新客户，成交贴牌客户\*\*个，在谈贴牌客户\*\*个，年进货过万元的 客户\*个，单次拿货件以上的客户\*个，建立了初步客户群。

(三)团队建设 人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动 器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从 零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。

经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传 身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨 干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

(四)营销体系初步形成 根据营销工作的具体内容和工作流程， 我们建立了详尽而明晰的 客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、 报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的一系列的信 息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。

根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的 一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

(五)培训工作。销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之 重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队 伍对完成公司年度销售任务至关重要。

“工欲善其事，必先利其器” ， 本着提高销售人员综合业务素质这一目标， 销售部开展了不间断的职 业技能培训工作，与招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在 济南招商部门的帮助下， 销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提 升。

二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分， 成绩微不足道， 但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程， 将是我们不断发展和持续前行的过程， 并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所 在。问题有四

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常 说的要性不强 。

2、 沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中， 不能把我们公司产品的情况十 分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一 些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。

在和客户沟通时不 知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度， 在被拒绝之后 没有二次追踪是一个致命的失误。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯， 销售工作处于放 任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良 的后果。

4、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质较低、不良习惯很多、工作责任心和工作 计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、 思路和努 力方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题将 迎刃而解。

三、20xx 年工作计划

(一) 、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团 队。

人才是企业最宝贵的资源， 一切的销售业绩都起源于有一个好的 销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业 的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量，才 能提升企业形象和产品的影响力。在明年的工作中组建一支和谐，高 效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

团队建设方面人员扩充到 20 人，分化为招商一部和招商二部，辅助部门电子商务，重点打造 电子商务平台。全方位的打造销售体系，全面推进销售工作的进展。

(二) 、电话销售部分销售业绩总量过件，年销售额过万。

乡镇医院部分销售突破件，年销售额过万，销售总回款万。

(三) 、管理方面，以实用为原则，完善监督考核措施，创造轻 松、规范、快乐的销售环境。

1、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动 性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售 人员的执行力，从而提高工作效率。

2、提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题， 总结问题目的在于提高销售人员综合素 质，在工作中能发

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！