# 精选销售月工作总结报告范文通用(五篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-12-10

*精选销售月工作总结报告范文通用一在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即...*

**精选销售月工作总结报告范文通用一**

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个， 到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”(1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换;2、抽取“幸运车主”赴德亲临20xx世界杯;3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠)，总体价格已经跌破9.8万;千里马大幅度降价，跌幅达6000元;故大多数是通过各种途径进行降价促销以剌激消费者的购买欲。而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

同时提两条建议：

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能

**精选销售月工作总结报告范文通用二**

1、从管理方面着手，把工作落实到人，让日常的各责任范围没有盲区，使工作细化，从而提高工作效率。

2、销售任务方面围绕老客户的维护工作，制定产品营销策划书，使其介绍身边有意向的亲朋好友前来店里购车，达到以点盖面的效果，同时利用社交圈的朋友转介绍行业的客户，拓宽销售渠道。

3、注重和加强学习，组织和带动全公司人员集体参加学习，学习一旦成为一种习惯，工作中的困难就容易被克服；学习是一种心态，它使自己在任何环境下放低自我，力争谦虚学习，不断进步；学习是更是一种乐趣，它使我们在工作中求真务实，对问题本身习惯性作进一步思考。

4、管理规范日常工作表格，把记录表格做细、做好、按公司各项规章制度，使我店的＇管理逐步走向更近一步的正规化。

5、强化销售人员业务水平，并在本月计划安排x次强化培训，提升各人员专业水平，（具体安排详见九月培训安排计划表）。

6、督促销售顾问规范销售流程，并合理分配下达销售任务，有效提高销量争取超额完成公司分配的任务。

7、协助xx经理对xx网点进行实地支持，争取每月至少安排x到x次到xx网点去指导和支持。

8、协助市场经理根据本地区市场情况制定市场活动计划和遇到竞争品牌做宣传活动时及时的做出应对措施，掌握广告销售技巧，并安排周边县市的xx巡展活动。

**精选销售月工作总结报告范文通用三**

我到\*公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作以来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下个月里要从以下几方面入手:

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*万元，纯利润\*万元。其中：打字复印\*万元，网校\*万元，计算机\*万元，电脑耗材及配件\*万元，其他：\*万元，人员工资\*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*万元;多功能电子教室、多媒体会议室\*万元;其余网络工程部分\*万元;新业务部分\*万元;电脑部分\*万元，人员工资—\*万元，能够完成的利润指标，利润\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。 3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把建成在平谷地\*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**精选销售月工作总结报告范文通用四**

三月份工作总结与四月份工作计划

一、 人员管理上：a、根据各柜人员情况对个别柜组人员组合作了调整，对新员工作指

定人员带领并进行一周一次的跟进，本月转正新员工共计三名，证正常编织;

b、对店长实行分人分品牌管理制，正确分工并梳理了店长新的工作思路，避免了个别店长在工作中茫然现象，保证了该月工作的顺利开展;

c、对心态不良的个别柜长及导购作了思想沟通及交流，稳定了各个小团队;

二、 销售及货品管理上：

1、销售上：本月基础任务：女装部139，女装店40;计划完成190，实际完成189;

2、三月是春装全面启动纯冬季货品入库的交接月份：在陈列上通过以春装为主秋装为辅，加大了春装宣传面，三月中旬已对纯冬季货品全面入库;

前期借三.八节针对米亚、纳帕加20\_\_年前库存作了6.8折促销，计划活动期间销库存三百样，实际仅销售130样，并未达到预期效果;

原因：a、员工对本次活动缺少信心，重视不高，没有把本次活动氛围营造到极限，使整个活动期间人流量未达到高潮;

b、顾客反响：对米亚产品认可但仍不接受价格，该品牌类别走势95%是单样及中低价位商品;纳帕加高价位有所走动，针对t恤裤子顾客反应产品太旧，质感太差;使之库存未明显减少;

3、全面跟进了春装回货：a、声雨竹的外套、风衣及部份上装未按回货时间回货，加之天气持续不升温，外套类别不能满足市场需求，该类别占本月后期销售流失率的50%;

b、纳帕加的回货上下装比例太偏，下装不能满足市场需求，使之配套销售率不能提升;通过采购部全力协助补进代销货品，完成当月基本任务;到目前为止粉红玛丽的回货率较为低，其它品牌都基本保障该月需求量;

三月份工作总结四月份计划

3、货品销售中采取每日必推款并以专人动态展示、定人、定量的目标性销售，明确了导购的销售目标和方向;定时对各品牌货品类别走势作分析，对走势较差的类别找出销售方法，此方法在声雨竹、纳帕加、杨尚三个品牌效果较为明显;

5、货品采购上：针对卡邦尼柜补充了包及其它饰品，为了该柜带来了20%销售额;全面完成了声雨竹、纳帕加、米亚三个品牌的秋冬首批定货会;

**精选销售月工作总结报告范文通用五**

##服饰商场自20xx年“五一”开业以来，员工们团结一心，合作共处，在大家的共同努力下，在不到9个月的时间里，营业额达到近600万元，涌现出许多有经验、有实力、积极配合商场管理的优秀商户。过去的一年，我们把顾客的利益和商户的利益放在第一位，抓管理，抓创新，抓质量，抓市场，抓效益。目前，##服饰已成为垣曲县最具知名度、客流量最多、效益比较好的服装商场。

为了更好的提升管理理念，提高经营效益，使工作更有起色，占有垣曲更有利的市场地位，我们将认真总结过去的经验教训，对20xx年的工作做如下规划：

商场各种规章制度虽然齐全、明细，但在实际的管理操作中难免出现一些漏洞，给管理带来了极大的不便，所以我们应将各种制度进行进一步的完善。

1、完善商户的合同

（1）一年内不准私自将商铺转让他人；

（2）不准私自空柜，影响商场的营业；

（3）自愿退场的如在三个月以内把合同保证金作为违约金。其余柜台费两个月以后退还。如在三个月以后自愿退出的，合同保证金作为违约金，其余柜台费不予退还。

（4）二次装修自愿退场的一律不得向商场或后入驻的商户索要二次装修费。

2、完善供货商管理制度

针对平时管理中出现的各种问题，对鞋区和服装区规定以下管理制度：

服装区每周检查至少一次磁扣，少一个磁扣罚款10元。鞋区检查库存与实际的数量是否相符，多与少都要有明确的处罚制度。检查与处罚制度将减少商户在实际的经营中出现的各种漏洞。

3|、完善售后服务制度

在把顾客的利益放在第一位的前提下，希望供货商在最短时间内把售后问题处理好。否则，如果交到办公室，值班经理直接按小票上的处理，不用经供货商同意。

4、后门管理方面的问题

出于商场消防安全考虑，商场营业期间后门不能关闭。给后门管理带来很大难度。个别商户私自从后门外出，出现了管理上的漏洞，建议在后门安装报警器以方便管理。

在过去的管理中，出现了许多有经验有经济实力能很好配合商场管理的优秀商户，也出现了一些业绩差私自销售不配合商场管理，既没有经验又没有积极性，扰乱商场的商户。所以对商户要进行详细的摸底，重新调整柜组，优化商场管理模式。鞋区，如童装区，a7、a—1、b—3，b4要求增加商区面积，商场应大力支持这些优秀商户，对业绩差不配合商场管理的商户应劝其退出商场。

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！