# 销售日常谈判工作总结(汇总44篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2023-12-27

*销售日常谈判工作总结1全年销售目标20xx年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比20xx年第一季度销售订单完成情况(单位：单)20xx年第四季度销售额20xx年第一季度销售额20xx年第四季度20xx年第一季度季度下达销售计划...*

**销售日常谈判工作总结1**

全年销售目标20xx年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比20xx年第一季度销售订单完成情况(单位：单)20xx年第四季度销售额20xx年第一季度销售额20xx年第四季度20xx年第一季度季度下达销售计划按期完成未按期完成备注3500万元717、8万元733万元807、5万元436 417 19详见报表完成率：%增长率：x%增长率：x%按期完成率：x%未按期完成率：x%与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的绿带学习，我取得长足进步;不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

第二季度销售目标：￥950万元鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%;由此严重影响公司业绩以及信誉度;各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

市场开发战略：我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的\'不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙;我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域;但XX公司品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标;对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、广东市场以大长江集团、广州大阳、广州奔马实业、豪进集团、江门轻骑、五羊本田、中港宝田、江门气派(力帆)、江门大冶集团、广州天马集团、江门迪豪、江门长铃、佛山比亚乔、广州嘉陵、番禺豪剑、广州大福为代表性企业;前六个企业年产销均在65万辆以上;其中大长江集团20xx年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机(柴油)国内主要客户有：潍柴、广西玉柴、湖北东风、湖北康明斯、中国一拖、云内、南充东风、陕汽集团等企业。销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合，①技术部门应拿出柴油机配套产品方案(全面的可以开发产品信息)。②各部门应严格按TS16949体系实施到位;确保外审通过的标准。③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本;确保公司产品市场竞争力。为XX公司全面进入汽车行业做好售前服务。

**销售日常谈判工作总结2**

我于xx年02月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我的xx年销售内勤工作总结如下：

>一、销售部办公室的日常工作总结

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料（刚刚开通）、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落，并学会了制定工作计划，有计划、条理地做事。

>二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单（包括：户口本、结婚证、身份证等证件）。？在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证？银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善！（我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。）

>三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为xx公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

>四、今后努力的方向

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**销售日常谈判工作总结3**

x月份就过去了，我对这个月的销售汽车的工作也到了要总结的时候了，在汽车店里做销售，我个人也是有一些收获的。以下就是我x月份销售工作总结：

x月份初，我给自己定了一个月份销售计划，现在月底了，我计划大部分都完成了，还有一小部分是没完成的，但大体还是可以的。这个月我依靠自己销售技能售出了三辆车，这个月的提成我拿到了。我在跟客户谈汽车的时候，着重的关注客户的需求，在介绍汽车的时候，也会选择性的介绍，针对每一个客户喜欢的车型不同，把店里面他们喜欢的单独调出来介绍，进而动之以情晓之以理的把车售出去，最重要的就是要根据客户心理出发，不能太激进了。

x月里，我自己还去买了销售相关的书看，帮助自己补充销售漏洞，把不会的技巧学过来，在面对客户的时候就能够更好的为他服务，把店里的车销售出去，为店里进账。销售讲究的还有就是沟通，这是我很重视的一个点，因为在上月我就因沟通不到位，把有跟客户得罪狠了，当时就是因为说话没有技巧，胡乱说一通，本月我就吸取前一个月的教训，把说话的艰难好好练了几遍。每天回到家就是对着镜子不停的练习，看很多的关于与人沟通的书。做销售一行必须要能有吸引客户的本事，不然只能旁观，售车那是很难的。

这个月面对来电看车的客户，都是保持得体的微笑，随时服务客户。对买了车的客户，我进行了多次联系，帮助他们及时解决问题，同时做好汽车情况追踪，对客户进行服务到底。我对自己销售的能力有了更好的理解。本月销售我取得很好的成绩，我更加意识到客户的重要性，所以我对下月的销售有足够的信心。

x月份工作虽已结束，但是在x月份获得的收获，让我变得更加自信，也更加好学了。我始终认为只有自己能力不断的提高，才有更大的机会去接触更高层的销售。现在的我对汽车销售越来越感兴趣，回想自己在x月份努力的成果，我深深的觉得自己可以把这工作做好。我相信这月的经历是为我之后的工作奠定更好的基础。未来的工作我会更加需要努力，只为可以做好销售，为汽车店带来更多的利益。

**销售日常谈判工作总结4**

过去的一年是市场跌宕起伏、产品竞争异常激烈的一年，也是历矿定销售任务(\_\_万吨)的一年，在这一年当中\_\_\_全体在矿领导和处领导的大力支持和指导下，团结协作、努力工作，圆满完成实任务。作为销售处一员，下面对个人20\_\_年工作总结和20\_\_年工作计划做如下汇报：

一、20\_\_年工作总结

1、销量任务完成，销量任务需要加劲。

20\_\_年计划完成销量\_\_吨，实际完成销量\_\_吨，回款\_\_万元，完成销售、回款双100%目标，但个人销量比计划销量减少\_\_吨。

⑴\_\_粒减少原因。市场销量萎缩。

⑵肥减少原因。春季\_\_\_\_市场由于种植结构调整，销量减少\_\_吨，秋季回补有限;节能减排导致厂里产量不够，市场投放量减少\_\_吨。

个人不足：如果产量能保证，可以增加销量\_\_吨，与实际所需销量仍有\_\_吨差距。销量不能按计划完成的主要原因为个人努力程度不够，市场容量没有得到有效拓展;不能有效遏制部分市场萎缩。

2、根据实际情况开展市场开发和维护

⑴开发情况。

鉴于\_\_地区销量逐年萎缩，今年\_\_肥开发重点放在\_\_地区的蔬菜种植大户和寻找\_\_用户。肥开发重点放在\_复合肥生产厂家和农资经销商。

⑵维护情况。

今年做了周边市场统一出库价格和关键几位经销商继续缴纳保证金政策等工作控制窜货。

个人不足：有时候跟经销商的沟通不及时，不能及时处理市场发生的一些问题;市场开发和维护力度不够。

3、对内搞好团队协作，对外团结协作其它部门。

\_\_团队是需要团结也是特别团结的团队，在我们的团队中既需要保证总体销售任务的完成，又要克服个人市场产品投放、运输均衡难题。在20\_\_年的销售工作中，大家展开广度、深度和密度全方位合作，每个人都任劳任怨、不辞辛苦，信息共享、物流共享，互相做其它方售前、售中、售后的服务补充，从大局出发而不谋私利，共同想办法处理销售工作中出现的各种问题，最终保证了销售任务的顺利完成。在完成\_\_内任务的同时，随时积极处理处长临时交代的其它工作任务。在同企业内\_\_部门的合作中，以合理、合适的方法沟通，维护了与各部门的良好合作关系，尽努力做到企业利润化。

个人不足：在团队合作中贡献的力量较少，需要加倍努力;与领导沟通的不够，有时不能很好理解领导意图;日常工作有时不够认真;与其它部门沟通方式和方法上需要进一步改进。

4、妥善处理好客户关系

在20\_\_年市场操作中，随时给客户提供需要的市场信息(非本公司重要信息)、便宜的物流等力所能及的帮助，及时处理了客户建议，满足了客户市场货物需求，平衡了企业与经销商关系，延续了企业与客户的良好合作关系。

个人不足：销售理论比较缺乏，对销售中发生的一些问题不能科学、有效分析和解决;对客户的自我营销做的不到位，影响力小;工作目标不够明确，相关工作做的细致程度不够。

5、其它相关工作同步走

信息在销售中占有很重要的位置，内部我们及时了解企业内部的产品产量和质量情况，对外部通过市场调查、电话、网络等各种手段收集市场相关竞争品的各种情况，为企业调整生产、确定市场价格以及其它相关决策提供了可靠的参考依据。

个人不足：相关信息工作做得不够细致，信息分析手段缺乏，不能全方位提供销售所需信息资料。

二、20\_\_年工作计划

20\_\_年计划生产\_\_万吨。对于20\_\_年个人区域的销量，可以参考20\_\_年实际销量来操作。20\_\_年工作计划如下：

1、销售任务继续完成。

2、市场信息收集更完善。

3、渠道改善再进步。

**销售日常谈判工作总结5**

伴随着阵阵的钟声，我们告别了20\_\_年，迎来了公司发展新的一年。一年以来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助与支持下，通过自身的不断努力，自己在管理、协调、沟通方面的能力得到了很大的提高，所带团队也为公司的经营与发展做出了一定的贡献。在看到成绩的同时，也发现了自己在工作中一些亟需要改进以及可以进一步提升的地方。在新的一年里，我们要立足现在，面向未来，在总结上一年工作的经验与教训的基础之上，为公司的发展继续贡献力量。

首先，我想先谈谈自己作为一名销售主管对于销售的看法。作为一名销售主管，对于销售这这一行业应该有着清醒的认识。销售，顾名思义，就是通过一定的一定的营销手段将自己手中的商品成功出售的一种过程，这是普遍存在的一种观点。其实，销售不仅仅是商品的成功出售，真正的销售定义应该是创造、沟通与传送价值给顾客，及经营顾客关系以便让组织与其利益关系人(stakeholder)受益的一种组织功能与程序。我们销售的不仅仅是我们的商品，还有包括在我们凝聚在商品中的价值观以及维护由此形成的客户关系。销售有三种境界，最低级的是卖产品，第二级是卖价值，最高的级别则是卖观念。销售除了销售产品以外，更为重要的就是要向顾客销售自己的价值理念。苹果公司的营销策略中的一个重要方面就是营销自己的价值理念，在一期的ted演讲视频中，演讲者明确指出，消费者所购买的不仅仅是苹果的产品，而是包含在苹果产品中的价值理念，我认为包含在苹果公司中的价值理念之一就是想顾客所想，急顾客之所急，不断改进产品以满足大众需要，正是这一价值理念，使苹果公司的营销变得异常之成功。因而，我们在销售自己产品的同时，一定要将包含在自己产品中价值理念成功出售，只有这样才能够帮助我们赢得市场，获得大众的青睐。

其次，我想介绍一下我们团队在12月份的工作情况，并分析其中的得失情况。我们在12月份的销售业绩是13万多，在公司销售团队中名列前茅，这离不开团队成员的辛勤付出，是团队成员不断努力的结果。但是我想说的是，我们团队在12月份的销售目标是20万，虽然取得了不错的成绩，但是距离销售目标还有着一定的距离，我们的工作还需要不断改进。现在我将对我团队在12月份的工作表现做一个完整准确的分析。在整个12月份的销售工作中，本团队整体的氛围还是不错的，大家都有着一种不服输的干劲，正是团队中有着这样一种冲劲，团队成员你争我赶，因而团队成员在12月份的销售工作中都出单了;同时，在销售过程当中，大家都形成了一种团队精神，一项工作单打独斗是不行的，销售工作是需要大家团结协作才可以顺利完成的，在12月份的工作当中，大家在不断抢单的同时，都在互相协作，以保证整个团队的凝聚力和向心力。以上是12月份，我团队中的一些成功经验。事物总是有两面性，虽然团队在12月份取得了成绩，但是其实也不乏一些做得不好的地方以及可以进一步提升的地方。第一，12月份，我团队的销售目标是20万，而我们只做了13万多，这表明团队的目标感还是有待提高，20万和13万的距离在别人看来是销售业绩的差距，而在我看来，这是一个目标感危机，大家的对于达成目标的意识还是没有特别强烈，队员缺乏一定的紧迫感，这也是我以后工作中需要重点注意的地方。第二，由于销售是公司经营的第一线，大家在不断努力达成目标的过程当中，形成了不小的工作压力，对每个成员的心理状态我还没有做好调查，以至于在全员冲单的过程当中，有些时候形成了一些负面情绪，并给整个团队带来了一些负面影响。第三，在工作当中，团队成员对于销售基础知识还是有所欠缺，帮助团队成员形成良好的销售知识也是我今后工作的一个重要方面。

最后，我想将1月份的工作做一个简单的规划及管理心得。第一，要继续加强团队的荣誉感和成就感，这是促进团队继续取得优良成绩的一个重要保证，团队成员只有当有着强烈的荣誉感和成就感的时候，才会不断的去拼搏和努力，实现自身的人生价值，进而实现团队价值。第二，及时准确摸清队员的心理状态，分析其症结所在，并对症下药，适当的时候可以组织一些以减轻队员在高压工作环境中的压力为目标的减压活动，使队员始终保持昂扬向上的斗志。第三，加强负面情绪的管理与疏导，团队中负面的情绪是可以相互传染的，当负面情绪出现时，一定要及时发现和处理，使损失降低到最低，不能使负面情绪影响到整个团队的工作。第四，使队员形成强烈的目标感和紧迫感，没有目标感和紧迫感的团队是不会，也是不可能取得良好的成绩的，在以后的工作当中，我将重点抓好目标感和紧迫感的宣传工作，使团队始终保持一定的紧迫感和目标感，促使团队成员取得更大的成绩。第五，也是最基本的，就是在适当时机给队员灌输销售的基本知识，在销售的过程当中穿插讲一些销售经验和技巧，促进理论与实践的相结合。我相信我和我的团队一定可以在1月份，做好本职工作，并超额完成本月的销售任务。

良好的销售团队是公司销售战线上一个重要方面，我坚信在公司领导的正确指引之下，通过团队成员的共同努力，我们团队将在新的一年里为公司贡献更大的力量。

**销售日常谈判工作总结6**

>一、概括内容与问题

对上月工作内容，尤其是突出的问题（突出是指重大事情，或者相较以前月份额外增生的）的概述（既是概述，重在于精简，需有一定的浓缩精华出来的能力）

1、阐述性归纳。用最精简的语言提炼上月工作大致内容，不需在此分述过多，（不是每个月都变换工作内容，所以不要过多言语），开篇不可落下主体，如上月我所负责的\*\*区市场方面。基础工作方面，业务人员个人状态及整体队伍本月账务方面，上月基础工作较顺利，有层次的把这个区这个月的工作内容和状态用概括性语言描述，（注意：区域不只一个的时候要概括的有层次点）

2、概括并提炼重点问题。第一步阐述的归纳，是个人非常可观、公正的阐述一件实事，不带观点，不带感情色彩。而第二步的提炼问题是需要发挥个人主观能动性，用个人的角度和观点来把你认为上述这些工作中你所认为的问题罗列出来，不要把这第一步与第二步割裂开，提炼问题和你所阐述归纳的工作内容毫无关联？这是失败的，你的问题的提出需要有层次，有动机，动机从哪里来？从你之前描述的工作内容中提炼出来的代表你个人的思想观点。

>二、详述问题

凡工作总结，歌功颂德不是重点，把问题分析透彻才是最重要的。如何罗列，基本按以下步骤

1、用一、二、三的方式将问题严重程度做到心中明确，从重到轻，在写某一点时，首先用一个短语概括，如：一、对账问题。广东每月对账工作将所有问题都浓缩成一个个短语，那么你心中就会有有很多个二、三、四、五这便是你中心文章的框架！

2、通过短语搭好了框架，开始将这几个字的短语进行扩展，这个问题我该扩展什么内容？首先你要想你想告诉别人什么，你写一、对账问题。你扩展的内容应该要写这个问题在区域的现状、问题产生的原因、问题之所以一直是问题没有解决的原因、你认为合理的解决方式（解决方式不要总天马行空的“我认为该？”就完了，你的方式一定要紧密和你的问题连结的上，显得有说服力，如：根据市场现状，业务人员对于账务知识的缺乏，加之时间不固定，如果对他们定期进行财务知识的培训？

3、写文章要有收有放，有放有收，一个个问题分析完了，这个分析是实事求是的根据问题可观的一些分析，接下来可以另起一段做一个总的概括，为什么会有这些问题，看似这是一个一个单独的问题，从全局来看，定有共同的原因，那么你可以做一个个人的分析和看法，如：广东区域因今年任务量普通提高全体人员在状态上还没有迅速调整过来？

补充：根据上面三个步骤阐述完问题大致内容基本结束，但当你熟悉如何写总结要会灵活把握文章的结构，我列三个阐述问题的步骤，你可以做发散，可先把这些问题分大类，如：基础工作类、市场业务类，然后先对基础工作类做以上三点问题的分析步骤，再对市场业务类同样的分析，这就由总―分―总变为了总―分―分―总。

>三、工作计划

凡是总结必然是承前启后，上月总结之后一定要写接下来一个月工作的规划，准备做什么，怎么做，不要说到接下来的工作计划就总写我该做还要做，记住，不论总结还是计划不可割裂开已经做的工作内容、问题以及与你工作的对象，始终要紧密结合

计划与上面的总结同样要分门别类，条列式的罗列，要有层次，但层次绝不是通过一、二、三分出来的，而是根据你的内容，你先心中有数，然后按轻重程度罗列，即使不写一二三，你的总结与计划同样是层次鲜明的，是为上作。

**销售日常谈判工作总结7**

本人于20\_\_年\_\_月调入\_\_公司任综合办公室主任，\_\_年\_\_月至今任销售管理部经理。现就\_\_年上半年工作简要报告如下：

一、内部夯产管理

应该说，原来销售部的内部管理是较为混乱的，职责不清，制度不全，业务流程存在较大的漏洞，执行力不强等等。我针对以上情况，制订了《销售合同管理办法》、《销售价格管理办法》、《应收账款管理办法》、《陈欠款管理办法》、《绩效考核管理办法》、《超发管理规定》等等，细化管理，完善流程，起到了较好的作用。另外，通过对执行力的考核，加大奖罚力度，使规章制度能够行之有效的、不折不扣的得以执行。

建立了周例会、月例会制度，使内部沟通协调高效，问题得以及时解决。建立了应收账款监控制度，对应收账款的异常情况及时预警，起到良好的效果。对核算、信用风险的职能重新划分，使职责更加清晰，管理有效，效率高效。同时，于\_\_月份，对营销公司机构重新进行调整，对营销模式进行调整，并对部分人员进行调整，使内部管理有效、高效。通过各种措施，提高了部门人员的凝聚力，变被动工作为主动工作。等等

二、外部开拓市场

由于\_\_公司在20\_\_年完全释放产能以及\_\_和\_\_二线的相继开工，使我公司的产能猛增，这就给销售部带来莫大的挑战。不断扩大的产能虽给我们在销量方面带来巨大的压力，但更重要的是让我们有了掌控并引领市场的信心和动力。

要求各办事处建立《现有客户、潜在客户动态表》、《竞争对手动态表》，使我们能够及时掌握市场，为决策提供依据;根据市场动态，随时调整符合市场状况的营销政策;密切关注客户动态，确保现有客户不流失;加强市场信息、客户资源的调研，全力开发新客户，上半年共新增客户\_\_个，合计销量\_\_万吨;要求各办事处加强市场调研、竞争对手调研工作，及时了解市场信息。

三、控制应收账款

首先，根据《信用风险管理办法》对客户进行分级，筛选优质客户，适当给予信用额度，从根源上防止呆死账的发生。

其次通过制订相关规定以及加强绩效考核，使上半年应收账款得到有效的控制。根据不同账龄，采取不同的策略，并且责任到人，措施有效，使异常的应收账款得到及时的预警并解决。

四、下半年计划

上半年，由于雪灾、地震影响，销量、价格、回款均没有完成预算，故此，如何扩大销量、提高价格、控制回款是下半年工作的重点。扩大销量方面，对各办事处的开发人员设定任务量，加大开发力度。提高价格方面，加强与竞争对手的沟通，对价格实施联动，努力完成预算价格。控制回款方面，加强信用管理，实施客户分级。

20\_\_年对于我来讲是学习的一年，随着公司新增产能不断扩大，\_\_年将是充满挑战的一年，我将带领部门同仁按照公司领导制定的整体战略思想，变压力为动力，发挥团结协作能力，强化工作流程，做好销售工作中的每一项环节，为我公司的可持续发展贡献自己的力量!

**销售日常谈判工作总结8**

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，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，通过这一年来的学习和工作，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。

这一年内我的岗位主要是在xx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xx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xx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xx手机的机会也了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情了，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。经过工作的一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的了解与感悟。

20xx已成为过去，展望20xx新的一年里，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一年，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出的贡献。

**销售日常谈判工作总结9**

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将以前的工作总结如下：

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了；对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在老大包括所有志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打六十个电话，每个月如果有二十一个工作日，那每个月我们就要1260个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“不需要”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

三个月现在自己已经拥有了近1000家客户，每个月客户都可以扫2便了，业绩从第一个月的0，到第二个月的3000，再到第三个月的10900，每个月都有进步，每个月都有提升，在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，不注意客户在说什么，经常会答非所问，此等性质的问题会经常发生；打电话的时候有些问题还是不能独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，这点来说，现在做的非常不好现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确：每天要打70个电话，拜访最少要50个客户，那样签单的几率才会大一些，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同士一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

另外，有一句话说的好，不想当将军的士兵，永远不是一个好士兵，所以我想做一名好士兵，我要晋升，但是这和我的努力是分不开的，那么就要求自己更加要努力了，学习别人身上的长处，和别人的优点，和同事之间打好关系，在工作中我们要成为最好的搭档，在休息的时候我们要做最好的朋友。

**销售日常谈判工作总结10**

自从进公司从事销售工作以来，在领导的引导下，我随同公司在慢慢成长，从对市场的未知陌生到如今的些许认知，自身阅历增加的同时，对社会的认知以及工作能力都有一个提升。很荣幸能够在德国派沃这种成长型的企业里得到磨练，我个人认为这段时间以来，我收获很大。以下是我个人在这段时间来的工作认知及工作总结，希望领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

一、岗位职责描述：

1、市场客户信息的搜集，建立客户档案。

2、与客户建立业务关系，包括谈判以及追踪跟进等。

3、项目跟踪，代理商及合作伙伴的发掘。

4、递交销售报告，对市场进行销售分析。

5、关注市场动态和竞争对手，及时向领导反馈相关信息。

二、工作总结

回顾过去一年的经历，有激情，有挫折，有迷茫，也有快乐，但终归现在理智的平稳心态。刚接触电力行业，对市场的无知以及与陌生客户的谈判的空白促使我努力学习销售理论知识，并且勤奋地去接触客户，在领导的引导下，学着去分析市场，判断客户类型。我自己切实感觉自己在进步，慢慢喜欢上且热爱这份工作。可以与不同类型的客户接触，从谈话中去学习，去领悟，我的阅历在慢慢积累增加，我的眼界在逐渐开阔，对社会的认知度再逐渐提高。当然，我也经历了自己的低谷期，对销售的迷茫，对自己的不满意不自信，最终导致自己没有什么工作状态，但这一切都已过去，在领导的开导下，我慢慢的走出来了。我现在对工作有清醒的认识，能够摆正自己的位置及调整自己的心态，这一切，皆缘于公司领导的指导和公司提供的平台。

社会的磨练也使我个人的业务能力得到了锻炼，提高。总结这几个月的工作，个人认为有以下几方面做的不是很到位：

1、没有充分的利用网络资源去开拓市场。个人局限于出差搜集客户信息，但现实出差比较耗时并带有一定局限性，恰恰网络信息的搜集可以互补这方面的缺陷，但我这方面做的不是很好。

2、没有注重自己销售理论知识的提高，自己的主动学习能力有欠缺。

3、对客户的跟踪回访不够及时。搜集回来的信息没有定期的联系将会导致客户慢慢把我们淡忘，或许有好多机会会在这种情况下丢掉。

4。代理商的发掘力度不够大，没有在有限的时间和项目中发掘出适时的代理商及合作伙伴。

三、工作规划

回顾过去是为了更好把握未来。在新的一年里我将会对自己有更高的要求，以平稳的心态去工作，给自己一个准确积极的定位。规划如下：

1、努力完成公司下达的销售任务，在20\_\_年完成200万以上的销售目标。

2、发掘出足够多的代理商及合作伙伴，协助我们达成合作目标。

3、全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平。

4、做好客户信息的整理归纳以及对竞争对手信息的搜集。

5、处理好上下级以及同事之间的工作协作。

最后很感谢公司为我提供一个很好的平台，使我在这个社会中得以锻炼并渐趋成熟，感谢领导以及同事对我的关心、帮助及激励。

**销售日常谈判工作总结11**

岁月如梭，不知不觉我来已经有半年了，一直在客服部电话销售工作。现在回顾当初应聘来我们公司客服部还像昨天发生的事情一样，可是在这段时间里，我学到了很多，也成熟了很多。

很多人可能会认为客服部工作很简单，枯燥，定义为售后服务，其实不然，客服人员，也需要了解多方面的知识，如营养、及沟通技巧等，从事此工作的过程，还会影响到个人的性格，提升心理素质。不论以前是学过什么专业，从事过什么样的工作，来到我们这个群体都应从头学起。站在同一个起跑线上，才能真正明白学无止境的道理。

定期对明一的新老顾客做健康回访，是每位客服部电话销售每天必做的工作。面对每天重复的工作，我们的电话销售人员要把自己的工作做好。首先应持有耐心和真诚的工作态度，在这个信息时代，市场竞争激烈，竞品公司也会对顾客进行电话回访，并不会让人觉得稀奇。很多顾客可能每天都能接到一家或几家的回访，怎样才能让对方对我们的服务感兴趣呢?

首先我们要明白，在与顾客交流的过程中，虽然不是面对面的，但我们的语气和表情，对方都能感觉到。有气无力或面无表情的对话，结果可能是对你爱理不理，甚至拒听。反之，你的微笑服务让对方感到亲切，这样我们和顾客的距离也就拉近了。还有，在交流的过程中，应抓住顾客较关心的话题。

相对于电话回访，接听400热线，让我变得更有耐性，在性格方面，也让我抛掉以往的焦躁和不成熟。很多时候面对顾客的情绪发泄，刚开始的时候都承受不了。自己的情绪也会随着顾客的责骂，甚至脏话，情不自禁的激动，有时就会提高嗓门。

渐渐地，我更学会了从顾客的角度出发，多站在对方的立场想想，换位思考，更不能激化矛盾。在很多时候顾客也只是想发泄一下，越说越生气，啥话解气说啥，其实，并没有顾客所表达的那么严重的。应持着平静的心态，先学会耐心倾听和温婉安抚顾客，了解事件来龙去脉，并和顾客做具体的分析，尽量在第一时间解决顾客反映的问题。

遇到无理取闹的客户，我还应学会和同事就事分析总结经验，互相鼓励，一来可以让自己放松一下，二来还可以让同事有个准备，并尽早为顾客解决问题，防止纠缠不休。在多次的磨练中，我们都在慢慢成长，慢慢成熟，学会调整自己的情绪，用积极向上的乐观心态对待工作和生活。我们有过委屈想流泪、有过气愤想发泄，然而我们最终没有气馁和放弃，磨练才是成功最重要的动力。

x市场越来越大，选择顾客也越来越多，顾客咨询的问题也越来越来专业与深奥了。此时此刻，我们迫切需要自己学习更多的东西，更专业的东西。因此我们利用了业余时间去学习相关书籍，以及查阅相关的母婴网站，充实自己。而接下来顾客打进热线，寻求的不仅仅是指导，有更多是关于市场今后服务的内容、产品、活动、服务态度等引起的投诉和建议。经过不断的充电我们才会做的更好。

我们客服部是后勤部门中人员最多的，在这个大家庭里，感受到领导的关爱和同事们的团结。在这个大学校里，我们锻炼了自己， ，提高了自己，互相学习，互相交流借鉴。更重要的是我们也是公司的窗口，我们必须不断的提升，跟上公司前进的步伐，相信我们客服部会越来越出色。

**销售日常谈判工作总结12**

转眼20xx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，xx市场完成销售额xx万元，完成年计划xx万元的xx%，比去年同期增长xx%，回款率为xx%；低档\_占总销售额的xx%，比去年同期降低\_个百分点；中档\_占总销售额的xx%，比去年同期增加\_个百分点；高档\_占总销售额的xx%，比去年同期增加\_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、\_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\_家，\_店\_家，终端\_家。新开发的\_家商超是成县规模最大的xx购物广场，所上产品为xx系列的全部产品；\_家\_店是分别是xx\_店和xx\_店，其中xx店所上产品为xx的四星、五星、十八年，xx店所上产品为xx系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区\_家，乡镇\_家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是xx系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“xx\_”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xx个，其中xx门市部及餐馆门头xx个，其它形式的广告牌\_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xx万元销售任务的完成，并向xx万元奋斗。

努力学习，提高业务水平，抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是xx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。

**销售日常谈判工作总结13**

寒风凛冽，蒿草凄凄，在经过三个多月的学习之后，我们迎来了本学期的最后一次课堂外的学习——模拟商务谈判。虽说是模拟，但在此过程中，同学们的精心准备和谈判桌上大家对所学知识的运用，无不让人感到欣慰和敬佩。谈判前的准备和谈判桌上的销烟弥漫，让人神往，经过将近一周的学习让自己学到了很多，也懂得了很多。

曾记得某位哲学家说过，凡事要学会去总结，在总结中进步，在总结中升华。当然此次模拟谈判的总结也是必不可少的。下面就学到的知识和还存在的不足作如下总结，以便在以后的学习工作当中能够更好的去其糟粕，取其精华。

首先，商务谈判就是买卖双方为了促成买卖成交而进行的，或是为了解决买卖双方争议或争端的一种行为方式或手段。它作为关系交易成败的一种手段，涉及买卖双方的经济利益，商务谈判的目的是参与谈判的买卖各方都须通过与对方打交道或正式的洽谈，并促使对方采取某种行为或做出某种承诺来达到自己的目的，实现自己的目标。一般来说成交是达到目的的标志，签订商务合同是实现目标的体现。商务谈判的过程主要分为准备工作、谈判和签订合同三个阶段。这些就是我学习到的商务谈判的具体理论知识了。

其次，谈判前准备和谈判。在此次模拟谈判中，我们小组扮演的买家角色是长江师范学院，与班另一个小组扮演的联想公司重庆分公司进行购置300台实训用电脑进行洽谈。由于是初次接触实战性的谈判，在谈判之前我们大家都不知道怎么去做和不知该怎么才会谈得更好。于是我们小组在网上下载了一个视频进行了反复的观看与琢磨，而后便与班另一小组进行了沟通。星期三的时候，我班其他两小组的同学进行了第一次谈判，在他们谈判的过程当中，我们小组的成员都听得很认真，我作为现场摄像者，当然对整个谈判过程也是看得一清二楚。他们的谈判和事后老师的点评让我们受到了很大的启发。待结束过后，我们召集两小组的人进行磋商，模拟演练，这对于我们第二天的谈判和顺利进行起到了很大的作用。

实战演练环节。在谈判过程中，最开始内心有一点的担忧，而后便将这种担忧转化成了谈判的动力。我们学习了很多商务谈判各个阶段的谈判技巧。比如，(1)开局阶段的策略：要创造良好的气氛，通过寒暄营造一个轻松的环境，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。(2)报价阶段的策略：掌握报价的原则和合理方式，确定报价，通过卖方的报价策略而对他们的底价进行一个估算，最终确定买方的可争取价格。(3)讨价还价策略：要根据具体的条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、竞争对比策略、目标分解、举证法、假设法、条件法等。(4)让步阶段：通过灵活多边的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：互惠互利、丝毫无损的让步。迫使对方让步的策略有：利用竞争、虚拟假设、声东击西、顺水推舟。(5)最后阶段的策略有：成交的策略和未成交的策略。

最后，存在的不足。每个人都不是一个完美的个人，是谁都会犯错，是谁都会有缺点，我也不例外。此次谈判中，存在着以下几点不足。(1)谈判前的准备不够充分。因为是第一次接触加上对谈判的不了解，所以不知道怎么样去搜集更好的资料以便在谈判中取胜。(2)没有和小组成员进行一个有效的沟通。因为大家彼此的.不是特别了解和对整个谈判的不了解，导致个人意见的锋芒毕露，故没能在整个过程中进行一个有效的沟通。(3)谈判过程中发挥不是特别好。没有把握好谈判中的每一个环节加上对理论知识的不灵活运用，导致自己在谈判的过程中除了谈判前准备的几个问题外，几乎没能有更多的机会去发表自己的见解。

学习商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，为以后成为一个商务谈判高手打下基础。

**销售日常谈判工作总结14**

大定单的商务谈判，一般发生在招标的议标过程或是销售后期合同条款谈判上(在国内客户关系一般在前期都已经搞定，至于怎么做客户关系已经在“销售经验总结”有详细的介绍这里不再深讨。借用润GG的一句话：“商务谈判，一起坐到桌子边的时候，都是差不多定合同稿的时候了，前期的“暗箱”操作很重要，也就是在桌下面，就要把客户搞定的七七八八。”所以一般商务谈判无非是谈一些关于合同条款的适宜，最为关注的是“价格，付款，发货，服务，工期等”下面总结几点经验分享：

1. 注意一定要尽量避免\"对立\"的谈判气氛。把焦点集中到为客户解决问题上

2. 大定单谈判,价格,付款,服务等项目需要捏到一起谈.这点很重要,如果完全分开谈,对销售人员来讲会非常被动。

3. 谈判前一定要做足准备工作.比如客户谈判人员角色分析.价格策略的指定.谈判目标的制定等

4. 我方人员安排上要至少有\"红脸\"\"黑脸\"两中角色

红脸-----圆场人员，目的,打破谈判僵局.维护良好的谈判气氛。

黑脸-----主谈人员.一定坚持原则.寸土必挣.不要怕得罪客户。

红脸一般有职位比较高的人担任。

5. 整个谈判过程一定要保持自信.给客户以\"安全\"的感觉。

6. 谈判过程,立场要坚定,态度要委婉.丝毫不加限制的赞扬。

细节也要注意,比如\"红脸\"成员最好和客户坐到一侧

尽量把\"我们\"换成\"咱们\"

7. 价格策略的指定,要遵循\"由多至少\"的顺序降价,避免\"挤牙膏\"式降价。

不要以为你\"降价\"客户就会感激你，要有策略。这里举个简单的例子。

目前报价200万。我门的谈判底价是170万。那么我们的谈判目标的价格是190万。

一般.10万空间.我主张.的策略分四次降，这个方法屡试不爽，我以前经常谈到,客户不好意思了。其实我还有好大的空间可以操作的。

借用哓强的话“挤牙膏有时会被看作是没有诚意”给客户的感觉其实是,永远有的挤。

8.要勇敢的提出“签字”的要求。有异异,解决,解决好了。就问,\"能签不?\"好.直到签为止.因为只有签才是硬道理。

**销售日常谈判工作总结15**

20\_\_年的最后一季度已经过去了，在这段时间里，对我来说从事销售工作，其中也取得了一点成绩，但是还有很的东西我很没有学到，由于缺乏经验，在工作中犯了很多的错误，下面我将对这个季度的工作做一下总结。

虽然，现阶段的经济发展还不是很乐观，对于我们这一行业来说有一定的影响，但是在建的企业还是有很多的，对于我们来说这就是很多的机会。尤其是在这一阶段，新年的开始，各企业也都在如火如荼的进行着新厂的建设，这也就要求我们做工作中，要投入十二的精力。对我自己来说，我也是秉持着领导对我的要求，严格的约束自己，在工作中也能较好的完成分给我的任务，但是也存在着很多问题，这些就是我在今后的工作中努力改进的地方。

总结这一季度的工作任务，主要的是信息搜集工作，由于是刚开始进入销售工作，信息的搜集工作还是和比人有很多大的差距，按照领导的安排，我的信息搜集工作是在东营港，经过了几次到东营港的信息搜集工作，初步的了解了东营港现阶段的项目情况，同时也搜寄到了一部分有用的信息，但还是没有完成领导给我要求的指标，在这方面我还是要加强。

对于东营港区域的市场，我感觉还是有很多的机会可以开发的，比如现阶段在建的项目，顺德化工、德阳化工以及万德福化工都是在建的项目，这也是我们可以去深入地去开发它们的市场。还有就是中海油项目的开发，中海油的码头建设计划投资几百个亿，这是一个还大的市场，由于特殊的原因，中海油项目的招标都是通过建筑方进行的，这方面，咱们也已经做了工作，就是中海油办公楼的配电室，有了成功的经验后，我们可以更多的关注中海油的其他项目，这也可以说也是今后阶段的重点开发的任务。

还有在工作中要端正好自己心态，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，在今后的工作中能够主动地去安排、完成，这将是对自己能力很好锻炼平台，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季度的工作总结，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，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!

**销售日常谈判工作总结16**

一、本周个人业绩完成情况。

1周实际完成：开户数3户、实际有效2户、市值39万元、新增考核资产49万、新增手续费500元。

二、本周工作中的不足和建议：

1：对比兰威而言我在银行网点营销的整体业务素质不是很高，急需加强培训和实践力度。在公司认真的学习培训，听从领导的指导教育，同时可以适当的在向其他好的同事学习学习，学习他们作的好的一些方法，总结归类把好的用上来。

2：与湖北分公司整体工作和产品衔接不够，有很多项的业务不能全面展开，紧紧是营销股票，基金，金理财，金天利，金牛眼，金色阳光的金智慧，两融业务，还有很多的业务都没有跟随上比如，金色阳光的几个产品是不同的，还有港股，B股，三板，约定式购回，期货，股指期货，新三板上市等等的业务，这些都能开发出我的客户资源来，大大降低工作的难度，对这些业务来说都是担高业绩增加收入的。

3：对自己的工作管理环节混乱，对客户长期性工作跟进不足，电话短信延续性差，实在不行的时候可以采取某些正当手段执行客户发展工作，最终要保证客户信息电话，家庭地址，资金情况的精确度和准确度，提高效率。

三、学习与培训

1、参加营销中心江北区会议及培训。

2、参加区域会议。

四、下周工作计划与目标

这个周的业绩不是很理想，没有完成自己当时定下的目标，要反思一下自己的方法是不是对的，当工作进行不好的时候我要问问自己这到底要从哪里改变一下，下周要学习兰威，他一个周能开那么多的户完全是自己公司和银行给的，我也要利用好我的资源把自己的业绩搞上去，业绩可以说明一切，兰威的成功反映在他的业绩上这说明一个客户经理作的好他的业绩就一定会好，业绩好也就是说他的方法一定是对的，这样的方法他已经找到了，并分享

给了我们，我们只要去复制下去就行了没有什么可想的和可怀疑的。

五、下周重点工作

1、加强新业务知识和专业知识的学习

2、继续抓好区域个人营销竞赛。

**销售日常谈判工作总结17**

我是\_\_公司的一名员工，工作已有四年余载。我的使命是为广大群众提供更高品质的健康生活，成为国内最专业的中老年健康产品提供者。我们是一群拥有“责任、感恩、公平、自由”价值观的员工，以“铭记自身责任，关爱大众健康”为企业宗旨，每天进步一点点，为公司带来更多更大的利益。下面，总结自己在20\_\_年工作：

一、工作了这么多年，我已经渐渐改变了自己以往的沉默寡言，我已经明白，身为一名销售人员，不能沉默对客，必须面向各类中老年群众，打开心胸，人家才会对自己放心，更对我们的产品放心。我们要与客户建立互信互爱的关系，让客户放心我们及我们的产品。公司制定的一三五七十年目标，是我们工作的压力与动力，让我们更加卖力工作。我们更加认真工作，落实到每一处。

二、在20\_\_年里，我要给自己制定一个新的工作计划，学习新产品的知识与方法，更利于介绍给顾客购买。丰富自己的专业知识与技能，对待顾客真诚礼貌。在过去一年里，每个月我的销售量基本维持在五六万左右，希望今年销售量更上一层楼!

公司在不断壮大，不断进步，身为员工的我也要不断充实自己，更加努力。希望各位领导提出批评和意见，也希望同事们对我给予监督和建议，也希望大家指出我的气虚缺点。祝愿我们每一个人新年新气象，在新的一年里，祝愿我们铭康一年比一年好，越来越辉煌，大定一起努力吧!

**销售日常谈判工作总结18**

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度···这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

**销售日常谈判工作总结19**

2月份对于XX汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“\_，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售二月份工作总结如下：

>1、目标：

经过月初分析总结，锁定XX森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等，

>2、经过：

个体户里面曾经的光辉人物们XX建材市场个体户，20XX年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的XX汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“

上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，XX—XX年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的XX展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

>3、总结：

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让XX在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为3月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解XX，喜欢XX，购买拥有XX！XX年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

**销售日常谈判工作总结20**

按照宁蒗县人民政府工作的安排，3月8日至18日，由农业局、质监、工商、畜牧局、农机、能源、种子站等部门共同组织综合执法检查队，认真开展了20xx年农资执法打假。

此次执法打假工作，针对辖区实际情况重点检查群众反映问题多的化肥、农药、农膜、农机销售企业；重点检查城乡结合部以及无证照生产经营问题突出的区域。共出动执法检查30车次，90人次深入宁蒗县15个乡镇供销社及门市部进行了全面大检查。

综合执法检查队坚持“四到位”开展农资打假，有效保障了春耕生产安全。

一是坚持农业法律、法规宣传到位，将《关于进一步加强农药管理的通知》等资料发给所有农资经营户，约束其经营行为，同时刊登《农资识别技巧》，提高农民辨假识劣能力；

二是坚持农资质量监督抽查到位，对市场上主要农资产品进行了抽检，截至目前，由农业局抽取农资样品15个；

三是坚持农资市场监管到位，建立了以乡镇农技站长为农资监督员、村主任为协管员的县、乡、村三级监管体系；

四是责令企业制定召回制度，坚持对已售出的可能对人体健康和生命安全造成损害的产品，坚决责令企业召回。

通过打假活动，有效的保护了广大农资经营者和农民的合法权益，净化了我县农资市场。但我们还将继续强化大农资市场的质量监管，为我县春耕工作的有序进行保驾护航。

**销售日常谈判工作总结21**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，xx公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我xxxx年的个人工作情况进行如下总结：

>一、xxxx年销售情况

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进x区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。xxxx年，我积极与部门员工一起在x地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。xx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的x带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据x市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。xxxx年度，我销售部门定下了x的销售目标，年底完成了全年累计销售总额xx，产销率x%，货款回收率x%。xxxx年度工作任务完成x%，主要业绩完成x%。

>二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

>三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在xxxxx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好xxxx年度的销售工作，要深入了解x的动态，要进一步开拓和巩固x市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们x公司在xxxx年的销售业绩上更上一层楼，走在x行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**销售日常谈判工作总结22**

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，最具有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以?

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”!

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

一零年已成为过去，勇敢来挑战一一年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人!绝对真理!

**销售日常谈判工作总结23**

马上，春节假期就要宣布结束了，即将投入紧张的工作当中，在此，不得不对年前的工作再次做一个详细的总结以及年后工作有个明确的规划。

回想整个20xx年，整体感觉上似乎自己啥都没有做，具体总结还得从进入优思科技说起了。我是20xx年9月8号参加优思科技的面试，9月9号正式参加培训，开始了在优思的职业生涯。到目前为止，已经有5个多月的时间了，回想这五个月时间，除了在十二月份有点儿业绩外，前面三个月以及一月份业绩都是挂蛋，真实恐怖，看看身边的同事，其中部分同事，虽然业绩不是很多，但是能够坚持到每个月都有业绩，还有些同事能够连续数月都有很高的业绩，这些也是我必须向他们学习的。通过这个春节假期，也好好反省了下自己的不足和可以提升的一些地方，在年后的工作中一定得积极改进，早日突破。

目前发现自己亟待解决有主要问题有一下几点：

①工作的积极性不高，也就是他们常说的要性不强

②不是很有激情，缺乏主动性

③根本没做客户关系维护

就先提出这么几点，我想只要在年后的工作中好好把这几点做好了，改好了，工作也会大有起色的，其中我不得不重点强调下关于第三点：客户关系维护，我想在这一点上我真是犯了做业务的大忌，居然没有做客户关系的维护，这样下去必然不是长久之路，虽然出于我们工作的原因，感觉上似乎不是很好做这方面的维护，但是很多优秀的老员工都做得很好，这一点在年后的工作必须马上要有所体现。

对于年后的工作计划，我现在也不想计划得太远，就先锁定在2月份和3月份，2月份上班后就差不多只有半个月左右了，前期可能只能做些客户的维护，不知道会不会有活动的举行，不管咋样一定要把客户关系维护好，因为在年前的时候联系过好几个客户都有说年后有做推广方面的需求，一定好好把

握，2月份拿不下来也要在3月份一定拿下。不说多了，3月份一定要完成5万的业绩！另外一方面就是针对年后的工作，我一定要多尝试走出去，多见客户，这样才能有所成长，我想也只有这样才能把这份事业做下去了。

okay，就先这样吧，加油咯，多学习，多思考！

**销售日常谈判工作总结24**

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

一、销售

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单xx店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主，随着奥运会20xx年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive、休闲上衣bossini。之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi’s,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。比如，jive陈列的时候，推出一款牛仔裤，我就要用有较强价格优势和款式优势的牛仔裤和你对着干，他出什么，我克什么，如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

4、在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男T恤的销售份额占到了40%，女T恤的销售份额只占到20%，那么我切不可以将库存调整为男T恤40%，女T恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女T恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

5、店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

6、在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男T恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他?这个推断必须要有根据和战略的眼光。

**销售日常谈判工作总结25**

回忆起我20xx年x月xx日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性，那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

而自己开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且下半年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的半年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这半年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到x公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。

并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟x公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

**销售日常谈判工作总结26**

一、做销售要敢于竞争。如果你做销售怕竞争的话，请你回家去种田，只有你那块地是你家的情况下别人才争不去，但是你可能要面临肯能有粮无人收等很多的天灾而已，所以说做为一个销售不要怕竞争，要敢于竞争，不要觉得我不如某某，其实只要你努力提升自己一定会有很大的超越的，如果自己还不够优秀和还不够努力那就得先检讨下我们自己了。遇到很nb不买你单又有实力的代理商时你就要边打边拉，打几个单抢他几个单他自动就来求你了，那时谈合作才是最有效的;

二、如果可以的话请做销售的年轻兄弟都找个女朋友，因为这样的话起码心里的压力可以有一个倾诉的对象，如果女朋友体贴点的话呢你还会有一个很不错的奋斗动力源泉点，当然如果你们关系够好又打算对人家负责的话呢，能把生理问题也一起解决那是最好的，人都说做业务的人经常去jj，但是我一直都劝告我自己尽量不要也不能去，不仅因为那很危险也觉得那些人看起来象白粉鬼让人很恶心，但是有时客户真的有那需求你也只能去满足，但是当逢场作戏就好了，上瘾的话那能算是\_，不上瘾的话那也算是带了半个毒瘤。想做个好业务又想做个好男人的话还是好好衡量下再做好点，夜路走的多会碰鬼，坏事做的多必遭殃;

三、对代理商来说，肯合作的当然是最好，不肯合作的要一边打一边拉，不要一味地迁就和害怕。突破代理商公司合作这块，首先应该先突破一个业务关键人物，只要他愿意去做你的产品的话那才能带动整个公司的人去做，如果老板就是业务的公司，那一定要搞顶老板先，空谈不需要太多，遇到项目合作好就行了，对于没实力做代理又有兴趣和热心的si的话，不要有过多的承诺，如果能推动他们多去帮你跑销售机会回来就已经算是成功了，能给到代理商价值价值的话他肯定会跟着你走;

四、基本的电话沟通水平和技巧必须掌握：如果电话没沟通清楚的问题一定先

通过电话沟通清楚、如果电话能沟通的

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！