# 有关销售年度部门工作总结1(精)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-03-18

*有关销售年度部门工作总结1(精)一【摘 要】公司xx年的战略方针是“六个满意”即：消费者满意;员工满意;经销商满意;合作者满意;社会满意;股东满意。本计划内容将围绕这六个方面进行。在进入xx年时，我们必须清醒地看到，我们既面临巨大的市场机遇...*

**有关销售年度部门工作总结1(精)一**

【摘 要】

公司xx年的战略方针是“六个满意”即：消费者满意;员工满意;经销商满意;合作者满意;社会满意;股东满意。本计划内容将围绕这六个方面进行。

在进入xx年时，我们必须清醒地看到，我们既面临巨大的市场机遇，又面临严峻的市场考验。公司整体运行机制面临的是所有权和经营权分离时的适应期，企业管理工作面临盘整期，品牌构建工作面临从销售导向型向营销导向型转轨的过渡期，销售机构和通路建设又面临巨大的转型期。这一年中要在诸多变化当中度过。单从营销工作角度来讲，压力是非常大的：诸多方面的提升工作，客观上要求工作精力和成本的大幅增加，势必造成销量和利润的降低;而市场机遇又要求我们必须“寸土必争”地抓市场份额;董事会制定的销量提高30%、利润x万元的两项要求更是不应动摇的硬性指标。

无论怎样，出于企业发展长久大计考虑，我们将xx年的工作重点确定为：在坚定不移地抓好各项工作的规范、ab品牌的构建和新产品的研发上市这三大块工作的同时，保证对董事会的要求双达标。

一、xx年营销任务与内容

1.任务的制定依据两项基本假设前提：

(1)年初时，公司董事会能够及时批复本计划和授权;

(2)市场不出现替代品使市场发生巨大变化，同时公司新品九月如期上市。

年售量和利润指标

到xx年12月31日，全公司完成销售额(含税)人民币x亿元、利润x万元人民币。

年工作内容

分为三大部分，即：

(1)公司各项工作的规范化。这是公司今后发展的基础，也是涉及面最广、财力物力精力投入最多、工作量最大的部分。它主要包括：

公司人力资源管理基础工作 分公司的建立和各项基础管理工作的调整 公司管理工作程序的规范 代理商的规范和调整 市场价格体系的调整 产品结构的调整 企业文化的构建 强化公司的信息管理 售后服务体系的建立和规范

(2)ab品牌的构建。确定ab品牌的含义和个性，构建一个鲜活、富有鲜明个性的ab。为树立ab的强势品牌市场地位打下基础。

(3)新产品的研发上市。通过8个新型产品的上市，全面调整公司产品结构和价格体系，使ab具有明晰的产品系列和副品牌。

年计划实施的时间：

由于上述工作均是需要贯穿xx年始终，自春节之后各项工作均需立即展开。第三项工作是xx年的工作关键，9月份是见分晓的最后时刻，更是重中之重。从这个角度来讲，xx年9月是分水岭，在此之前，仅有7个月的调整期。若进展顺利，董事会的任务指标将不是非常困难之事，而且从此ab将进入高速发展的道路。

5.环境分析和目标

xx年面临的几个主要问题：

(1) ab品牌在全国市场的全面、规范推广时，产品结构的不合理和过大的地区价差造成的阻碍。

(2) 公司从业人员对各项相关政策的设计和执行能力的欠缺。

(3) 年内各项工作的调整所需时间与公司新址搬迁前后波动造成的各项工作暂时性中断间的矛盾。

(4) 人员、机构对于调整工作的适应期、磨合期使工作绩效打折扣。

(5) 如此之多的调整带来的不适反应，甚至个别失误可能造成来自各方面的阻力。

年主要的机构职能和人员调整：

在年末，公司已确定整体组织机构，xx年，公司机构的最重大调整在营销组织，调整工作将分层次逐步到位，主要包括：

(1) 将现销售部职能界定为销售管理、控制方面，通过上海、北京等八大分公司完成区域内销售和实施。总部只负责向这八个分公司供货。对这八个分公司实施计划、监督、控制职能。改变总公司销售人员长期脱离一线实际工作、终端管理失控、差旅费无效支出严重现象。

(2) 将现企划部更名为市场部，对全国范围内的市场维护和控制，具体实施由分公司在市场部指导、控制、协助下运作。

(3) 由分公司完成对现有代理商进行城市级改造，改变目前省级代理“圈地”现状，将市场拓展和维护工作精细化。

(4) 分公司在总部指导下，对所辖城市按重要程度进行分步开发和深度挖掘，市场开发的基础工作讲求实效、扎实。现有代理商经过筛选，符合要求的成为重点城市的地市代理。现公司销售人员进驻当地，协助代理商做好市场基础工作，必要时成立办事处。对于重点城市无合格的代理商的情况，公司成立营销中心，自主经营该地区市场。办事处、营销中心由所属分公司进行管理。

(5) 分公司经理、分公司中层人员由总部调配管理。分公司员工均为公司员工，分公司可按公司确认的标准和编制当地招聘，公司亦可集中招聘和派遣。

(6) 对各分公司的绩效考评，将以销售成绩和市场操作过程为双重依据。

(7) 公司将在合适时候，成立营销稽查管理部门，对各分公司所属的销售终端、广告发布、财务管理等诸方面工作进行暗访，结果作为对分公司的考评依据。

(8) 售后服务工作是公司品牌战略的重点部分，代理商的城市级改造是为售后服务工作的整体、系统化打基础的，公司的售后服务工作将采取总公司规划、设计和监督，分公司设点执行、控制，城市代理商(营销中心)具体实施。

7.主要销售地区和销售分配

(xx年全国市场销售计划表 略)

三、营销策略规划

1.战略市场的界定及依据

xx年，公司营销工作的重点在终端管理，为此公司制定出:通过8大分公司管控地区的模式，从公司的战略角度出发，上海、北京、杭州将成为战略市场，在这三个市场中，我们必须牢固树立ab品牌形象，声援ab品牌在全国市场的形象树立工作。

由于企业起步阶段的代理制的原因，在全国许多地区靠代理商开拓市场，由于前期投入和代理商素质等原因，使得拓展工作和结果非常不均衡。xx年，公司将系统、重点开发一批典型市场，总公司和所辖分公司将工作主要精力和广告投入集中于这些市场，迅速培养一批年销售额在250～400万元以上的市场，这些市场将会辐射影响周边城市，并为下一年的新市场开拓工作打下基础。

2.主要产品

xx年，公司将对产品结构进行较大幅度调整，产品将分为三个序列：

ab低价位系列：主要针对350～400元价位的竞品，通过量来冲击竞品，保证市场份额。这部分销售将占总量的40%。

ab高价位系列：树立ab高品质的地位，通过与低价位明显的价值差体现ab的品牌形象，这部分将占总量的45%～50%。这两个系列的出现主要目的是理顺市场价格体系，保证ab的绝对市场优势。

卫浴电器产品:这些产品的上市，目的是为了树立ab卫浴专家的形象，同时，为代理商淡季产品线的丰富提供条件，稳定代理商情绪。

3.通路策略

针对公司目前通路体系存在的问题，从xx年起，调整通路系统是当务之急。调整工作按照自上而下的顺序推进。代理区域将以城市为单位，对于新加盟的代理商，公司严格把关，给予系统、全面的支持，代理商的选择和考评将统一《代理商素质文件》、《代理商合作管理条例》、《代理合同》，将成为通路管理的纲领性文件。所以，从通路的长度角度来讲，应该是按照所示结构，改变通路体系混乱造成的价格混乱。

在通路调整的过程中，分公司的工作是重点，能否成功取决于分公司的人力资源储备。

在通路调整的过程中，将对原有代理商进行评估，原则是改造和提高，不提倡撤换。在开拓新市场时，在规范的代理商评价体系、建立代理商素质模型前提下，通过业务人员的寻找、公开招募、代理权的拍卖等方式，确定城市代理商。在无法寻找到合适的代理商的城市，分公司将在该城市成立营销中心。营销中心最终必将回到代理制，当营销中心有固定的销售额和前期投入已回收后，分公司要及时寻找代理商。届时，将通过向营销中心人员或满足公司条件的代理商转让，以保证代理商素质的提高。

公司对于代理商工作的认识要统一，要对公司业务人员和代理商的沟通能力进行全面培训提高，改变以往业务人员与代理商的对立或放任两种极端状态。

通过对通路的调整，使代理商明确代理责任，改变公司产品在全国范围内发展不均现象;同时，使代理商能够在代理区域内精耕细作，严格履行代理责任。

对于零售商的管理工作，分公司必须不折不扣地贯彻执行，无论是营销中心还是城市代理，都必须以强化终端管理为工作重点，对于各零售商的管理工作，必须执行abc分类管理，强化检查和指导。

对于分公司的建立，是本着工作重心下移的原则进行。

分公司对所属营销中心和办事处的管理工作，必须符合公司的管理规定，不得随意变更。工作分工应该按照公司的统一设定执行。

4.产品策略

在xx年，公司营销工作的调整，产品策略调整是关键。公司将全力整理产品系列，强化配件的通用性和标准性，压缩产品种类，对库存进行彻底清理，保证公司和代理商资金的健康流转。

在可能的情况下，通过对高质量的卫浴电器产品的贴牌，尽快塑造ab的卫浴电器品牌形象。

5.价格策略

我们必须坚定ab公司的高价策略，高价不等于暴利，我们应该有统一的认识和工作指导思想，按照的表述，我们应该看到公司原有策略的发展线路。

公司在产品的初级阶段采用高质高价策略以完成资金的原始积累，在产品市场成熟之后，应通过新产品上市来占领原来的价格空间，同时尽快将老产品列入低价，这样不但可以抑制竞争对手的成长，同时可以最大程度地扩大老产品的市场空间。 从理论上讲，只要老产品有一定的价格空间、新产品能够保持原有价位，调整工作即大功告成，考虑xx年的利润指标，我们还是要做适当的控制，但价格调整一定要有竞争力，预计放在比目前竞品售价略低的价位，新产品一定要占领原有在全国自然形成的高价位。

价格调整工作是非常重要的一步，是一个系统工程，它要靠一系列的调整动作来完成，困难是非常大的，但我们必须明确，“调整可能会有风险，但不调整是绝对的风险!”

(1)在调整过程中，困难主要来自：

现通路中的库存产品，由于长时间以来我们新型号上市都未做库存清空，通路中的阻滞型号沉淀过重，而且一些代理商为年度返利存有大量库存。

由于采取不回收、不补差，通过时间调整来完成价格调整，势必在一定时期影响销量，而调整时间放在6、7、8三个月，正是销售淡季出货量小，效果不容乐观。

由于老产品新型号所采用的配件与现产品的不同，势必有剩余库存，尽管已考虑出处(新疆等新市场)但没有十分把握。

(2)价格调整的工作步骤：

调整代理商的返利政策，刺激代理商销售，尽量使代理商的库存降低和合理进货并销售，适当通过非正常途径发布信息，模糊政策，最大程度保证销量。

制定统一代理合同，规范市场操作。对新加盟的代理商开始实施新政策。 规范现有型号的统一性，生产老款新型号产品。 研发8个新产品。试生产，正式投产。 正式通知降价，同时实行新价格阶段供货制(即通知之日起3个月后，全国新的零售价正式启动，三个月为库存清空期。在此期间可以按新价格提货，但表示老产品已清空，公司协助部分分公司和代理商向已清空地区调货，最大程度消化库存)。

启动全国统一价格体系运行。

6.公关、广告策略

实际上，像我们这样的企业，应该是在制造产品的同时，还在制造名声，制造的产品让我们赚钱，而制造的名声让我们多卖产品。

制造名声就是塑造品牌，在塑造品牌的时候，既要做广告又要做公关，广告让消费者“买”我，公关是让消费者“爱”我，塑造品牌是让消费者先“爱”我，然后“买”我。

对于广告的观念我们必须明确这样一个观念：广告是一个投资过程而绝非是消费过程。广告是企业无形资产的重要组成部分，在过去我们在思想意识中多多少少都存在着模糊意识，这样，代理商操作广告，使公司的品牌塑造和产品宣传的信息非常发散，同时，使一些代理商对广告费用理解为“返利”。

对ab广告目前存在的一些问题，我们首先要做的工作是统一对广告的认识，说服代理商包括我们自己将广告的使用交给专业人员，对广告的投入讲求“三性一度”即：真实性、有效性、系统性、配合度。

今后ab将全力以赴地塑造强势品牌形象，通过整合传播，勾勒出个性鲜明、形象记忆深刻的ab品牌形象，品牌对于一个现代企业来讲，它是高于一切的有效资源，它是企业参与竞争的“通行证”。

在品牌构建的工作中，我们必须完成一些基础工作，这些工作是需要投入大量的资金和成本的。从这些内容我们可以看出，在xx年公司在这些方面的投入是巨大的，它们都是基础之基础，是企业长久发展的基石。在费用有限的情况下，我们主要是靠压缩以往广告支出中不合理的部分，通过发挥整合传播的威力和效果来“以小博大”。

制定ab品牌发展战略。

设计、实施ab品牌系统。

强化企业公共关系的工作。

强化市场调研工作。

科学、系统、有效的广告发布。

调整公司企划部的职能和人员结构。

实效促销(sp)是各市场终端的工作重点，xx年，公司的各项工作将向终端转移。

7.售后服务策略

售后服务是公司品牌形象树立的工作之一，它是一个主动工作，我们必须改变原来在售后服务工作方面的“被动”思想;售后服务是一个企业的宣传、推广过程，它不是“责任”这个观念范畴，只有我们在思想方面明确认识，才能保证在工作方针制定和投入上的正确。

建立和实施统一标准的售后服务模式是公司提升品牌形象、提高品牌美誉度的关键。在这个意义上，售后服务的投入力度，应该高于广告投入。

目前，公司面临的主要问题是:没有统一标准的售后服务模式;现有售后服务管理人员素质低下和后备人才的匮乏;售后服务硬件投入不足。

在xx年，在品牌基础工作完成之后，迅速规范售后服务模式，通过设计系统的售后服务软件，强行将公司的服务水平拉升至要求高度，整体模式将在xx年全国战略重点城市首先推广实施。同时，提高售后服务管理人员的待遇，引进售后服务专业人才，强化管理，保证实施效果。

8.营销监督稽查策略

在各项制度出台后，执行力度的检查工作就显得尤其重要，公司将成立营销稽查组织，采取定期和不定期、明察和暗访方式对公司营销机构的工作进行考察，结果将纳入对分公司经理的绩效考评结果，与分公司经理的薪资和分公司分红应该挂钩。在今年的考评重点是终端管理、售后服务、财务管理三个方面。

**有关销售年度部门工作总结1(精)二**

本人在20xx年度，业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬井冈山创业精神，确立工作目标，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品.

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

4：对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

5：对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7：为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额，为公司创造利润。

**有关销售年度部门工作总结1(精)三**

工作中没有计划就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有计划好了，一切才会有规律的进行，所以说工作中离不开工作计划。

作为一名服装销售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。

5、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。

6、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。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对20xx年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**有关销售年度部门工作总结1(精)四**

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。

5、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。

6、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。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理;

2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;

3.树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

我到\*\*\*公司主要负责市场开发和业务方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。在3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，三个月来，我的电脑销售工作作自我总结:

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a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，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、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

客服部利润主要七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。xx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。

分页阅读第1页：电脑销售个人工作总结第2页：要建立一个比较完善、健全的管理运行体系

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，xx月，xx月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己!

xx月，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。xx月份，xx个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，xx月后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程!

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少!广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售xx六百盒，客户要货量也大。xx市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

xx月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以xxxx千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果!

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

xx月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功!!

xx月xx月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把xx市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步!

**有关销售年度部门工作总结1(精)五**

在房地产行业工作也已经\_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。

**有关销售年度部门工作总结1(精)六**

过去的一年是市场跌宕起伏、产品竞争异常激烈的一年，也是历史上矿定销售任务(\*\*万吨)最高的一年，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xx年工作总结和xx年工作计划做如下汇报：

1、销量任务完成，销量任务需要加劲。

xx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、竭尽全力搞好物流工作

4、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xx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，尽最大努力做到企业利润最大化。

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。

5、妥善处理好客户关系

在xx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。

6、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。

20xx年计划生产\*\*万吨。对于20xx年个人区域的销量，可以参考20xx年实际销量来操作。20xx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。

4、市场宣传和促进求思路。

5、想方设法提高个人素质和能力。

不积跬步，无以至千里;不积小流，无以成江海。20xx年计划强化产品知识学习，做到最了解产品，更了解产品;系统学习营销知识，做销售的专业人员，专业的销售人员;培养完善自身沟通和表达能力，更细致、认真地完成领导交办的任何工作，更全面考虑日常工作，以提高自身素质来提高销售处整体素质。

以上是个人xx年的工作总结和xx年的工作计划，考虑不周全方面请领导们批评和指正。

**有关销售年度部门工作总结1(精)七**

二○--年上半年工作总结

转眼20--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，白酒销售工作计划。

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，工作计划《白酒销售工作计划》。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20--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。

**有关销售年度部门工作总结1(精)八**

在\*年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。xx年的计划如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务每月我要努力完成到万元的任务额，为公司创造更多利润。以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

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！