# 个人销售工作总结不足之处(15篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-05-24

*个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处一学习永无止境。这是我人生中的第一份正式工作。我学生时代曾经做过一些兼职销售工作。我觉得好像和房地产有关。其实我对房地产了解不多，甚至一无所知。当我来到这个项目时，我对新环境和新事物并不熟悉。在...*

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处一**

学习永无止境。这是我人生中的第一份正式工作。我学生时代曾经做过一些兼职销售工作。我觉得好像和房地产有关。其实我对房地产了解不多，甚至一无所知。当我来到这个项目时，我对新环境和新事物并不熟悉。在公司领导的帮助下，我很快了解了公司的性质和房地产市场。通过努力学习，我明白了房地产顾问的真实和责任，并深深热爱这份工作。同时，我意识到我的选择是正确的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有些枯燥甚至乏味。但是过了一段时间，回头看这些内容，真的有不一样的感受。我觉得我们真的收获了很多。心情越来越平静，越来越成熟。在公司领导耐心的指导和帮助下，我逐渐明白了心态决定一切的道理。想到在销售一线工作，最深的感受就是保持良好的心态很重要，因为我们每天面对的都是各种各样的人和事，我们要学会控制自己的情绪，以稳定、宽容、积极的心态面对工作和生活。

在专业知识和销售技能的培训过程中，我觉得很枯燥，因为我第一次接触到这种知识，比如建筑知识。我每天都坚持背诵和练习。因为考核，我付出了很大的努力。最后，一切都有了回报。接电话和客户让我措手不及，现在我得心应手，这充分证明了这些有多重要。当时真的觉得自己太累了。现在回想起来，前进中最大要克服的困难就是自己。虽然当时我很累，但是我们没有坚持下去吗？当然，这种成长与公司领导的帮助和关心息息相关，这种工作氛围也是我进步的重要原因。工作之余，我会实时学习一些房地产专业知识和技能，做到与时俱进，不被时代淘汰。

从客户的第一个电话开始，所有的地址和电话礼仪都应该到位。拜访客户，从一个不起眼的动作到最基本的礼貌，处处彰显公司形象，这就在于细节。看似简单的工作，其实需要更多的细心和耐心。在整个工作中，无论是主管强调还是提供各种信息，我们都可以从陌生变成熟练。在平时的工作中，两个项目也给了我很多建议和帮助，及时解决了一个问题。从措手不及到得心应手，一个个都出来了，这些进步的前提掩盖了我们的努力和悲伤。

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。

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。

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：

（一）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。

（二）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。

（三）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。

（四）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。

（六）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。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（七）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（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

（八）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！

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处二**

不知不觉，在xx工作已经有一年了，在这期间，工作量不大，要学的却很多，也正因为如此，我才乐此不彼，对这份工作越来越有兴趣了。

起初刚接触房地产的时候，有太多对xx地产的企业文化及abcd这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候没有很好地展示企业和项目良好的口碑与形象，导致客户不能快速了解我们的企业品牌与项目。我想作为一个房地产业务员，不仅要精通卖房销售业务和技巧，更要让客户信任我们无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与公司前辈们深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此深入到每个客户心中。

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售业务技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

在这一年中，虽然我没有业绩，但是这段时间却让我学到一个真正的置业顾问重新所必备的.能力!

1. 不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的 , 反之你所说的一切都将起到反效果。

2. 了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3. 推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

4. 保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5. 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

6. 要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为xx房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解 , 这样才能更好为客户服务，让客户感觉xx地产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

1.对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3.业务技巧。

很多客户都喜欢跟专业的销售人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把置业交给专业的销售人员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

房产销售个人工作总结及计划5

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我六月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。 希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下面是我对下半年乃至七月份的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于七月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1，自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2，自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。

3，严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4，维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5，加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6，重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

20xx年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝20xx年度的销售任务圆满完成。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处三**

城区本部6月全月有效人力达成16人，出单承保日15天，累计标准保费7万。

1、任务差距较大：本月标准保费目标17万，达成率33.52%，目标差距较大。

2、会销经营不理想：6月部门合计举办四场产说会，一场包粽子客户联谊活动。整体呈现客户质量不佳，数量偏少，年龄层次偏大等情况。

3、出勤增长不明显：本月出勤累计人次达30人，长勤早会16人，全勤获早会奖励8人，需要继续加大出勤追踪。

4、组织发展不佳：前期引进同业团队已通过省公司面试，有望6月整建制加盟，后未能达成，遗憾。现有一老主管受原单位骚扰，本月离职异动。本月二次上岗一人、28日新人班参训一人。

5、维考通过率低：按正常基本法无通过人员，省公司下发特殊维考政策后符合条件3人，其他人员正在追踪。

1、本月出现客户投诉及咨询等5件情况，耗较多时间。

2、本月后两周早会外勤参与主持及专题讲解，实行轮班制，效果明显。

1、紧盯目标不放松，做好目标分解，力争达成公司下达各项任务目标80%以上。

2、做好各项方案差距追踪提醒。每天专人在微信群发布各项数据，全员诉求达成有效人力。

3、做好出勤日常追踪，增加早会内容，提高参与度。

4、借助会销拉动活动量，增加客户源，拉升保费平台。

5、组织发展强力要求，不放松。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处四**

回首\_\_年的我的销售历程，经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜事。似乎从一开始，在\_x\_希望带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，x\_年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。 下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解：

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的\'长远效益。

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，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然\_\_年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

2、西欧地区：意大利和德国市场在\_\_年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过\_\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的选择。）

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，\_\_年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

5、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理\_公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计20xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

6、中东市场：\_\_年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；

\_\_年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处五**

很庆幸自我能够有机会加入北京xxx，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自我拥有良好平台来展现自我；发挥自我的长处，弥补自我的缺失；不断的积累自我的业务经验与做人道理，为北京xxx添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！

自xx年6月10日加入xxx至今已有半年之久，侄此年度结束之时，对自我半年来的工作总结如下几个方面：

一、系统产品知识积累：由于自我刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

二、业务渠道的摸索与建设：我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

三、品牌的建设尤其重要：xxx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxx团队的拼搏与努力！

四、客户永远是上帝！在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改善，还是市场推广，客户都会帮忙我们供给宝贵意见，所以，在遇到问题的\'时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

五、销售数据统计：截止到xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了必须的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自我在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的进取影响之下，在同事们的帮忙中使得自我都有所改善，不断的将自我更好的融入到北京xxx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处六**

今天是\*月三十号了，我已经做了整整两个月的业务，但还没有签过一次单。心里急啊急啊……但有什么办法呢?

不要说我没有努力，我几乎天天在报价。我现在都不敢报价了，送样也送麻木了。尊敬的客户大人，您到底是怎么想的?

阿里虽好，但为何不能带给我财富?我天天在发信息,可是都没有回音.看到里面的求购信息，为什么要有诚信通的人才能报价并联系对方呢?

我没有诚信通，做我这行的又不能天天到外面去跑市场，难道我只能坐在电脑前等客户上门吗?

我手上现在有四、五家潜在客户，但我对此没点希望，其中两家都是说在考虑中.而且好象都没有说到我们的产品怎么样?

但是 其中还是有一个朋友，经常弄些东东让我报价，我都一一照做，可是也是每报一次都无后文。我知道他是好心想帮我，我非常感谢他。

感谢阿里，因为它我们而相识，并成为好朋友。因为它我也经历了许多……

我也反省过，我也思考过……是我的价格高吗?还是我没找准客户呢?我问我的\'客户，如果我报的价您觉得高的话，请一定要跟我说，但哪有人不嫌价格高的啊?

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处七**

不知不觉，又到了一年的尽头。在一年的年底，大部分公司或者是企业，都会要求我们写一份关于自己的年终总结，写这份年终总结，不仅仅是给你公司的领导呈现你今年的工作如何，更是自己对工作的总结以及对下一年的展望。对于我们的销售人员来说，要是让我们跟客户聊天、聊产品，相信每个销售人员都可以聊到天南地北，基本上可以做到上至天文下晓地理。但是，对于一份小小的年终总结，可能就是我们销售人员的心头之痛。那么，在这里，大家就可以跟着易销售网一起，来给你看看不一样的销售年终总结吧！对于那些想偷懒的你们，这里也附加了一份销售年终总结范文，仅供大家参考使用。

1）产品知识方面：加强熟悉产品的生产工艺、和材料特点、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他公司的.合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解名录购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4）市场知识方面：了解企业名录市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5）专业知识方面：进一步了解与企业名录有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节（注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

1）工作中的心里感言。

在冯总和陈总二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处八**

不知不觉已经加入公司一年了，刚开始我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了工作内容，自己的职责所在，点点滴滴都让我在工作中进步，受益匪浅。在过去的一年里，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也取得了一定的进步。现就进入公司以来的工作情况向领导作简要汇报：

1、负责销售电话的\'接听和转接，重要事项认真记录并传达给相关人员，做到不遗漏，不延误。

2、负责公司会议室的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净。

行政工作是繁琐的，小到复印、扫描、传真、发快件、印名片、文件的保管、协助技术部工作人员打印、整理、装订标书等，每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验。

1、落实相关人事管理制度公司的考勤统计工作由我负责，在执行过程中，严格遵守公司的规章制度，做到实事求是的统计考勤，每月初以统计数据为依据制作考勤统计表，并及时交由财务制作工资表。

2、人事相关资料严格执行公司的规章制度，填写《应聘登记表》《入职简历表》等做好、入职员工的档案管理。填写《派车单》《请假条》等做好公司规章制度的贯彻执行。

新的一年对我们来说意味着新的机遇与挑战。针对这两个月工作中存在的不足，在新一年的工作中，我需要做好以下几个方面的工作：

1、做好办公室内务工作。注意办公室内的清洁、保洁。注意打印机、复印机等办公设备的保养。努力做好自己自己的本职工作。

2、在日常工作中注意收集信息，以备不时只需。例如快递公司的名片等。

3、处理好日常行政管理管理，协助领导不断完善各项规章管理制度，使公司趋于规范化的管理。

4、加强业务知识的学习，深入了解公司的产品，以便能更好的协助领导及销售人员的工作。

作为一名销售行政工作人员，需要掌握的知识还很多，在以后的工作中，我会努力向身边的同事学习，进一步提高自己的理论水平和业务能力。最后感谢领导能够提供给我这个工作平台，是我有机会和大家共同提高、共同进步。感谢每位同事对我在这段时间里工作的热情帮助。虽然我还有许多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信公司明天会更好。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处九**

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20xx年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。20xx年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。20xx年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。

刚刚进入公司，我的工作是渠道经营，我的工作目标是发展新客户，然后巩固老的客户群体。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为中原的新的合作伙伴。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。经过一个阶段的拜访与沟通之后，发展了一部分有价值的合作者，但是，也不像自己想像的那样一帆风顺的就能出单，对于合作伙伴来讲，也需要一个考验自己工作的阶段，这样在反反复复的交谈拜访之中，自己的工作便出了成绩。在和渠道客户的合作当中，我深刻的理解到，合作着之间一定要体现“合作与共赢”，合作者选用公司的产品会充分考虑自己的利润空间以及售后服务。所以我常常利用中原公司的优势来和客户沟通，去给客户渗透共赢的思想。接下来的工作重点是转向了终端客户——学校，对于学校来讲，在工作上和渠道客户的是不太一样的，在学校的拜访当中，主要渗透的是公司产品的.功能优势和完整的售后体系，把服务与产品的优势灌输给对方。

20xx年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于20xx年来说是非常关键的一年，是考验20xx年奋斗成果的一年，09年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

1、xx有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。20xx年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台.

2、xx市xx商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10年用明基，巴可，科视较多，09年初定销售量为，工程机n台。

3、xx市xx系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、xx市xx智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、xx公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，20xx年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，20xx年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、xx市xx商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，20xx年初定销售量为，教育机n台。

8、xx市xx智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，20xx年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

9、xx市xx网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，20xx年初定销售量为，教育机n台。

10、xxxx安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上面用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，20xx年初定销售量为，教育机n台。

11、xx市xx投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的机子很容易进入，20xx年初定的销售量为n台。

12、其他渠道商暂定销售量为n台。

1、xx大学xx学院：20xx年共采购投影机16台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触，09年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎么样去做，暂定的需求量为n台左右。

2、xxx职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应该是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的x88，并且让我看了装的情况，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为n台左右。

3、xx市xx管理职业技术学院：在xx校区的话，年初会采购x台投影机，在xx校区20xx年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为n台。

4、xx成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委老师和xx政采关系较好，对于西青普教的采购应该会有帮助，xx的采购是比较正规的，谁的机会都有，可以做一下文章，其暂定的需求量为n台。

5、xx未来教学部：其在20xx年会采购十台左右的投影机，应该主要关心的是价格，可以用x500做一下试试，暂定的需求量是n台左右。

6、xx市xx职业技术学院，有四五个校区，在xx的主校区现在正在建楼，大概在09年11月份会建好，他们哪里做的关系很深，应该是瑞邦数码在做，设备处处长还没有搞定，还需要加大力度去搞。

7、xx市xx学院，xxxx集团投资建设的，20xx年春节来后搞清投影机的使用情况，初步掌握是教导处的xx来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一起去做，楚天和xx关系很好。

8、主要和xxx积极配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

总体来讲，20xx年xx公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮助下学到了很多东西，愿20xx年和各位同事共同进步，百尺竿头更进一步。在此感谢在座各位。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处篇十**

白驹过隙，转眼我在xx已经工作快半年了，自到岗，至今快一年了，在这一年里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望这半年来的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接它的到来时，也不忘来回顾和总结上一年来所做的努力。

xx团队自成立到现今已经x年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自以来，xx的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

年度主要工作事项及成果梳理回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

1、xx销售台账及整套销售报表，及时更新销售数据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

未达目标的工作分析上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这一年期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：

首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

其次，在与开发商接洽时，要注意沟通方式，尽量做到双赢。

再次，在工作中，要不焦躁，脚踏实地，面对繁杂的工作时，尽量做到有条有理，主次分明。在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

工作改进措施：

针对工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的\'突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

1、销售的工作要求细心、有条理，在下一年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。

2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。

3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。

4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

工作感悟近一年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰，比如工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处篇十一**

销售月工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

月工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更注重于工作状况的体悟与理解。

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

1．总结前要充分占有材料。最好通过不同的.形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2．一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3．条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4．要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

1、必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批牛的销售。

2、建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是我现在最头疼的问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让员工在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的责任心。强化员工的执行力，从而提高工作效率。

4、培养他们发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。只有自己问出来的问题自己才能记得住记得牢，我平时再怎么讲碰到问题了一样解决不了。就得他们自己问，我们大家一起解决才行。

5、销售目标。根据下达的任务，把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到各个人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处篇十二**

一、本周展位租金收取情况：爱依瑞斯和广东西琦餐桌已交清。

二、本周库房租金收取情况：卫立志已交清，安学太于10月13日退321库房。

三、本周无顾客投诉。关于上周双虎家私投诉事件，顾客没有提供有效发票，后经确认是人为原因造成损坏，本周一直没联系到顾客；西琦餐桌的投诉事件，本周已解决，让顾客很满意。

四、去联通营业厅办理集团彩铃，下周试听。

五、本周刷银联卡共计33700元。

六、有顾客咨询：一用户在紫荆花欲购买餐桌，已交定金300元，后发现在别处有相似餐桌，返回来想要退定金，后经耐心解释并分析，解决了此事让顾客不再有疑问。

七、我们帮助国庆节活动到期的商户把彩虹门和外围喷绘都已撤掉，并帮保洁组把商户做活动期间地板上粘贴的\'胶带清理干净。

八、协助安全员对商户导购员进行安全培训。

九、商户导报都已及时分发到各商户手中。

十、本周出货情况：欧瑞、斯曼克、双虎、创美、穗宝床垫、鑫泰王朝、新红阳、紫荆花、西琦餐桌、鑫松餐桌、纯真岁月、爱依瑞斯，还有部分商户从库房出货。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处篇十三**

千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；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；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。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能马虎、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，另一方面要积极考虑并补充完善。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，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，自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的`前提下按时完成任务。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。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。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。

应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处篇十四**

20xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印!我于20xx年xx月份进入xx公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与助。

在公司领导和各位同事的支持与助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年的工作总结如下。

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，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。工作主要从以下几个方面开展;

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐(映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。

7、建立销售费用台帐(映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。

8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。

9、销售经理差旅费的初审与上报签批。

10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

对于太阳能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应。

本职的工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20xx年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。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人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。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，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标。今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的\'销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境胜作的关键。

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更的进步!

**个人销售工作总结结尾 个人销售工作总结不足之处篇十五**

进入公司已经大半年了。在公司的这段日子里，我学会了很多，也成长了很多。这几个月来，我始终抱着对地产广告工作的热诚和希望成为一名资深广告人的决心，一方面积极学习地产广告的专业前沿知识，另一方面认真完成自己的工作，为了更客观深入剖析自我，让公司了解自己，现将工作情况总结如下：

进入公司的这段时间里，我先后参与过嘉定盛创企业家园、无锡长江国际二期、青岛幸福之城、常熟虞山尚园等项目的操作，以及若干提案项目，至今我仍然记得青岛黄岛项目的提案是我进入公司的第一项工作。前一阶段的工作我对自己的创造性还是比较满意的；现阶段我执行的项目主要是无锡长江国际二期、常熟虞山尚园，在执行这两个项目期间，我努力向各位策划、文案前辈们学习，踏实肯干，付出总有回报，长江国际二期与虞山尚园目前进行尚算顺利，这也是我个人比较满意的地方。当然这与其他各位同事和本部门文案指导的不懈努力以及大家的密切配合是分不开的。

在各项目运行期间，我一直保持着谦虚学习和认真努力的`态度。但仍然在实施过程中出现了问题。首先，我对项目的把控能力还有待提高，我要提高文字准确度，以减少文案指导的修改次数。当然，这也有赖于我经验的积累，所以我要求自己在最短的时间内尽快对工作熟稔起来，平时多问多看多学多写；其次，我对自己的工作缺乏规划和方向性的统筹，在写文案的过程中总是想到哪里写到哪里，导致思维有时会过于发散或过于狭隘，经后我要注意工作方法，提高工作效率。

长期以来，我对自己的工作能力和学习能力都很有信心。聪明自信是我瑕大的优点。经过这段时间的工作磨练，我充分认识到，广告行业的博大精深和自己在能力、经验方面的不足，我必须承认，我的能力亟需进一步提高。为了弥补自己的不足，我应当注意弥补自己不够勤奋的缺点，向各位文案前辈学习，时时刻刻注诡吸

收身边的点点滴滴，时时刻刻注惫对工作加以琢磨思考，才能更出色的完成工作。

另外工作中的协调与沟通也很重要，各项目的工作人员要负起责任，在交代工作时要确实肯定，明确开发商意图和时间结点。

对于目前的我来说，只不过是一个地产界的初级文案。我还有许多需要学习和提高的地方。我要尽快突破自己经验不足的工作瓶颈，争取在明年到来之前成为一个合格的文案工作者。

对我来说，目前授迫切的是提高自己对文字的把控能力，力求做出的文案快，准，为求做到这一点，我要在年底之前对所有工作内容熟稔起来，更加勤奋的向文案指导和各位前辈同仁学习经验技能。

并且，在未来的一年中，我要加强扩展自己的知识层面和深度，尽可能多的参加项目工作，完善自身专业知识体系，争取在明年5月之前成为一名称职的资深文案。

瑕后，再次感谢领导对我的信任，使我可以成为公司的一员，还有我的文案指导和各位地产广告界的前辈同仁，我在这里学到的一切都是大家帮助的结果。

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！