# 个人销售月度工作总结报告

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2023-12-31

*个人销售月度工作总结报告5篇伴随着新年钟声的临近，一年的工作又将告一段落，回望过去一年无论是思想境界，还是在工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，该总结这一年的得与失，为下一年的工作奠定基础了。下面是小编给大家带来的个人销售月...*

个人销售月度工作总结报告5篇

伴随着新年钟声的临近，一年的工作又将告一段落，回望过去一年无论是思想境界，还是在工作能力上都得到进一步提高，并取得了一定的工作成绩，该总结这一年的得与失，为下一年的工作奠定基础了。下面是小编给大家带来的个人销售月度工作总结报告，希望大家能够喜欢!

**个人销售月度工作总结报告1**

从20\_\_年3月28日入职到现在已经一个月了。虽然一个月期间销售业绩并不明显，但工作上有很多收获，离不开领导和同事的帮助。

加入昆明后的一个多月，我的生活紧张但有序。刚进公司，一切都是陌生的，全新的，一切都要重新认识和理解;信心来源于了解，了解电工和照明行业，了解公司，了解产品;朗能产品贝瑞系列的出现，让产品的优势更加明显。就看怎么玩这样的平台了。人生是一个不断成长的过程。也许创业路上的困难和障碍让我不得不暂时考虑和决定和谁一起成长!很荣幸加入公司，在领导、同事、客户的帮助下成长;非常感谢领导无私地把经验传授给我。他们是我的老师。通过学习他们的经验和知识，可以大大减少他们的错误，缩短探索时间;在这样一个积极向上的平台上，作为一个新手，一定要多学，多看，多做!

在过去的一个多月里，公司没有对我提出任何要求，我可以自由展示我的才华。前几天，我的同事郑潇带我去拜访客户，这让我感受到了整个销售过程。现在基本可以找客户，见客户，和客户沟通。每一步，每一个环节，每一件事都可以尽可能的去分析。几天后，我和郑潇开始独立拓展周边业务。我原本是一个孤独的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看到大家都没有意识到，最后成为朋友;看着一个客户，我被自己一点一点挖出来，直到生意做好。我喜欢这样的过程，也喜欢挑战。虽然经验有限，但我一直坚持用心做好每一件事!因为成功的销售人员是敢于坚持目标的人。

在这一个多月的工作中，还是有一些成绩的。先后发展了昆明洪菊市场永居灯饰店、西南建材城万家灯饰店、景洪勐腊店、大理嘉利三创建材店等经销商。接下来，昆明所有县城都需要打开渠道，完善并启动家装公司的合作。大尚辉还有一两家分拨店，华阳家具广场。接下来，仁中还有很长的路要走，我会努力提高自己的素质，克服自己的不足。

(1)必须养成学习的习惯;

卖出的第一个产品是业务员本人;成功的销售人员总是与客户有很多共识，这与他们自己的洞察力和知识密不可分。多少见识和勇气，多少格局。这方面我还是欠缺的，一定要不断学习。这是一个自我总结和积累的过程。我要有目的的学习，不断的充实自己!

(2)必须有责任心和职业道德

有许多销售人员刚进公司时犯了严重的错误。为了增加个人收入，他们用公司给我的资源跑其他公司的产品。感谢公司领导刘的大度包容，他们既往不咎，给了我新的机会。人要想在行业里安定下来，就必须热爱自己在行业里的工作，诚实守信，追求职业道德。所以在以后的工作中，他们坚持对公司，对客户，对自己负责，积极向上。有责任心和职业道德。

(3)善于总结和自我总结;

目前我工作中的市场把握能力和分析能力还不成熟，缺乏，需要在以后的工作中不断总结、提高和加强。现在对销售的理解只是表面的，对市场的把握能力无从谈起，为了不断提升自己，必须付出比别人更多的艰辛和毅力。

人品永远是第一位的，人品的第一要素是诚实，以智取胜，以德取胜，做事认真，为人诚实。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长!

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

**个人销售月度工作总结报告2**

六月份的工作在不知不觉中就要过去了，这这个月是规定业绩的第一个月，总结起来就一句话：“有压力，才有动力”。

这个月工作量比较大，而且时间还比较紧，在月初我已经制定出了这个月的工作计划，每天按计划进行工作，我每天跑四五家客户，其中，三四家都是老客户，每天都是特别的酷热，有的时候不想出去跑业务，但是一想到在家待着的时候，没有信息真的是很着急，在月初的时候，我们意思上班的都已经完成了业绩，我只不过是有信息，但是他们都没有着急，客户不着急我很着急，有时候看想给他们打电话，想让客户把合同签了，但是这些事不可以心急，你着急了客户就不着急了，每天都要跑业务，每天晚上都坚持着开会，写博客，这个月不用有往博客上发客户单位信息，但是貌似任务量增加了，每天还是坚持写客户单位，但是还要写博客，但是这样一样思考的时间加长了，也很不错。

这个月本来是想签两台普车了，最后签了一台普车，是不是压力太小了，动力也不行了，月底的时候北京一个用户签了个普车，昨天的时候唐山有个用户，说要定了一点，设备我感觉他们是在问价格，我给报价了，最后先给我们定了，一个悍机一个滚轮架，最后把合同穿了过去，最后又不让我签了，有一点无奈，也不怎么想这个客户，他们公司挺大的，一开始用户不怎么愿意理我，后来主动联系我了，说定几台设备，有点感觉很意外，但是做不了有一点意外。这个月回学校了十几天把毕业证的事情弄好了，和同学到了个别，一开始的时候挺忙的都有点不想回去答辩，但是最后不行啊，上了好几年的学，不能就这样耽误了啊，最后决定回学校了，最后和同学交流交流感觉自己的工作还是可以的。好好的在工作的，努力在这里有自己的一席之地。让自己的生活丰富多彩，没有人应该对你好，对你好的应该加倍珍惜。

如何改善：

第一,通过学习积累丰富的营销与管理知识和经验 丰富的营销与管理知识和经验是在营销界最终取得成功的基础，而在做业务员期间，面对瞬息万变的市场、千差万别的产品，特征各异的区域，再加各不相同的企业、同事、领导和客户，这些都为业务员提供了学习的机会，也只有通过学习才能不断提高。

第二，建立自己的人脉关系 有的业务员只是陷在自己企业或客户的圈子内，殊不知，做业务员会接触到许许多多的人，除了本企业的、客户的，还有其它企业甚至是竞争对手的、见过面的没有见过面的，这些人都有自己的交际圈，与他们友善以待，与他们交朋友，他们不仅是自己学习的对象，更是自己事业的帮助者和推动者。学会扩大自己的交际圈，建立自己的有脉关系，也是在会自己积累无形资产。

第三，将你所有接触过的客户当作自己的资源 笔者最不可理解的是那些为实现眼前的业绩而让自己的客户受损失的业务员，他们不知道，客户资源看似是企业的，实际上是业务员自己的——当你在这个企业与他们合作时他能够配合你而为你创造眼前的业绩，当你离开现在的企业时，他们还有可能再次与你合作为你创造业绩，即使你们不合作，他们甚至还能够为你提供其它的客户资源。当然前提条件是你们的合作十分愉快，否则，他们与会成为你的障碍。所以，作为业务员，不仅应当避免伤害你的客户，而且应当尽量在自己力所能及的范围内，在不损害企业利益的条件下帮助他们：帮他们做事，为他们出主意，为他们创造利润，并与他们建立良好的个人关系。

第四，坚持就能成功 有的业务员稍微对企业有所不满或遇到一点困难就跳槽，从一个企业跳到另一个企业，从一个行业跳到另一个行业，从一个地区跳到另一个地区。结果是跳来跳去，没有一个企业能够做好，没有一个行业能够做好，没有一个地区能够做好。任何企业都不可能完美，但任何企业都有我们学习的东西，除非这个企业已经真正不适合你的发展，否则跳槽一定要慎重。 虽然营销是相通的，行业与行业毕竟有跨越，对业务员来说，原行业的人脉关系、客户资源、市场操作知识与经验将大打折扣，需要从头再来。所以，跨行业应当是最为慎重的。周游列国式地从事业务工作会使业务员有全国的大局观，能够开阔自己的思路，能够建立更加广泛的人脉关系，但长期待一个区域如一个市、一个省或一个大区域甚至是一个通路，对市场的熟悉、有固定的客户资源和人脉关系也能够成为业务员的独特优势。坚持，坚持在一个企业、一个行业，甚至是在一个区域、一个通路都能取得成功。

**个人销售月度工作总结报告3**

将x月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。

他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我x月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**个人销售月度工作总结报告4**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、工作总结货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)H0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，热门思想汇报而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

**个人销售月度工作总结报告5**

一、销售淡季

据销售员以往经验，年后三、四月份是、车的销售淡季，询问一下经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车;从四月七日-四月十二日部买了十七辆车。

二、近来网点提车较多，团购车自入保险

部近来销售车少一些，所以网点提车少;部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在城入;另外四辆车分别是队与局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

三、修路造成近来、销车下降，客户减少

近来，路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，部便派两个销售员出外做宣传，部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

四、一般客户入险情况具体分析

在销售员销车过程中，一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入保险：

1、客户有的入，向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保;

2、有的想入一个月或三个月的，只为挂牌，因险最少也只能保半年的，所以，客户只能到车管所去办理，或是另想途径;

3、有的客户到亲朋好友那里去入的不少，因为面临日益严峻的保险竞争，保险公司都在争先拉保险任务，在买车前，就已定下保险去向;

4、有的客户要挂地方的牌子，只为省钱，所以不入城保险;

5、有的客户嫌保险贵一些，想多家保险比较后再考虑，s想这也是有别的保险公司在争保险过程中，不合理降价所至;

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务，s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

五、保险提成下降，影响销售员拉保险

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种种，提出对我的要求和一点见意：

一、保险业务能力要继续提高，多向学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是近期保险工作的总结，不足之处，请经理指正批评。有望更好的开展部的保险业务。

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！