# 公司销售年终总结范文

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2023-12-31

*公司销售年终总结范文7篇销售是指以销售、租赁或者其他方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为而进行的相关辅助活动。下面是小编为大家整理的关于公司销售年终总结范文，欢迎大家来阅读。公司销售年终总结范文【篇1】20\_\_年即将过去，在这将近一...*

公司销售年终总结范文7篇

销售是指以销售、租赁或者其他方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为而进行的相关辅助活动。下面是小编为大家整理的关于公司销售年终总结范文，欢迎大家来阅读。

**公司销售年终总结范文【篇1】**

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我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明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结：

1、我是20\_\_年2月份到公司的，20\_\_年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高。

2、自20\_\_年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤!这几个月我完成的情况大概如下：

1)财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司，应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过，还是有很多地方不懂，但是我会虚心讨教，把工作做得更出色。

2)至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货，造成断货的现象，这点我会细心，避免再有零库存订货的发生。

3)帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈，接下订单!(当然价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表现在电话，还有qq上!因为之前在国内部担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了!不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说，导致送货不及时，客户不满意!接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4)认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作。

3、以下是存在的问题

1)总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错，已经提议多次了，后来稍微了有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号。

2)返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结，有不对之处，还望上级领导指点!

**公司销售年终总结范文【篇2】**

又到年终岁尾，回首过去的一年，內心不禁感慨万千。时间如梭，转眼间又跨过了一个年度之坎，回首望，虽沒有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，同事们的鼎力协助，使我在工作中更加的得心应手，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢。同时也将这一年的工作向大家做以总结。

一、严于律已，团结同志;以身作则，任劳任怨。

在工作中严格要求自己，响应公司各项号召，积极参加公司的各项活动。克服种.种困难，不计个人得失，加班加点学习业务知识，在短时间内完成了多起案件的接案、立案、查勘、跟踪、医疗审核等多个工作程序，赢得了客户的好评，较好的完成了领导交给的任务。

二、树立中心形象，维护公司及客户利益。

在工作中发现，多家医院存在收费不合理现象，导致公司和客户损失。在掌握足够证据情况下，多次到问题医院据理力争，为客户挽回了损失，也避免了我公司的损失，在客户及医院面前均树立了人保理赔的良好形象。

三、发现问题、解决问题。寻求创新，促进工作。

1、经过市场调查，结合家政及各家医院的特点，提出护理费实行统一价格，既节省了理赔手续，又降低了此项费用的赔付。

2、涉及人伤(病)案件流程、非车险特别告知单证、人伤案件跟踪表、医疗审核表等单证。使人伤案件集中立案，集中医疗审核，简化了理赔程序，也大大降低了赔付。

四、提升深化服务，服务于客户、服务于承保公司。

1、将理赔工作前置，在交警队调解前为客户把关。

2、针对不同险种，配合支公司处理人伤赔偿纠纷，不仅降低了赔付，同时为支公司稳定、争取了客户，得到了各支公司的好评。

五、保持成绩，找出不足，加倍努力，更上一层楼。

1、我们业务小组工作刚刚起步，各方面经验还很不足，需要大家共同学习，加倍努力。同时因工作中涉及多个险种，需要多个部门的支持与配合，今后要加强各方面的协调工作。

2、随着新险种的开展，还有许多新问题，在加强业务学习的同时，也需要横向联系，向其他公司学习先进经验。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。我也会向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

**公司销售年终总结范文【篇3】**

在这短短的一年中，也学到了一些知识，尽管做这个珠宝行业并没有很久，逐渐的开始喜欢上这个行业了，只有喜欢它了，才能把它做的更好，是吧。周老师说的很对，这是对个人的提升，品牌要发展的话应当往更高的水平方向发展，所以这是需要靠大家来认真学习才能达到这个效果的。

很高兴来到这个地方，让我又认识了好多同事，好都姐妹，来到这里就是一种缘，很希望能和你们把这个工作一起好好干好，不管走到那里，既然选择了这份工作，就要对它负责任。

首先作为一个导购员应能完全了解店里的所有货品，销售也是一门艺术，很能锻炼一个人的意志，作为珠宝销售员，讲求语言上的技巧，让顾客买到满意的珠宝是我们应该做倒的，我不能说我有好懂，但我会尽我的能力来为顾客解释，让他们选到更好更满意的商品。现在市场上的竞争很大，我们要以最的服务态度来对自已的‘上递’，让能进来选购的买主感受到这里的温暖感觉，感受这里的气氛，让他们明明白白消费，买到约意的款式。

之前在钻石方面不是很专业，只是朦朦胧胧懂点，听了课只后突然感觉钻石是很有财富和艺术的，又把人与人之间的那种爱情比喻的那么纯洁，简直是不可思议。没有接触过这行的时候，只知道不就是钻石吗，其实它的里面有好多知识的，需要慢慢体会，通过报纸、杂志、网络、书籍积极学习其中的东西。

这是我在一年中的感悟：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，不管做那一行，是不可少的，所以这也是对顾客的一种的礼貌，当他/她看到你的笑可以给他一种轻松购物的心情。

2、展示珠宝饰品

好多顾客都只是抱着逛街的心态来看看，我们作为营业员，就应该向他们介绍珠宝，顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足，哪怕是看看，也要做到我们的职责，这次不买不代表下次不买，他不买不代表他的亲戚朋友不买，接待好每一批顾客，我们更不能以貌取人。

3、促进成交

一般珠宝都是上千上万，也是一个比较大的开支，有些人可能正在犹豫的时候，往往在最后成交前的压力，担心这个，担心那个，我们就要为他做出决定，促进他的意向，不然他的一句在转转再看看，就可能一去不返，这样的话就少卖了一单，那步是很可惜了。

4、售后服务

当顾客决定购买并付款后我们的工作并未结束，还有最重要的要向顾客详细介绍佩戴与保养知识，比如说钻石比较轻油性，做家务的时候尽量取下来，不佩戴时不要和其它首饰放在一起等，再说一些祝福的话啊，顾客听了心里会更舒服。

5、工作中的不足和努力方向

经过培训，尽管有了一点点的进步，但在一些方面还存在着不足，只要有一颗上进的心，我相信我会做的很好，为公司的发展做出更大的贡献。关于如何多卖珠宝，如何对待客人，如何更好的提高自己的业务水平。这些都还需要在以后的过程中慢慢实践，最后祝愿本公司越走越好!

总体感觉还有很大的改善空间，但目标就只有一个，让我能表现的更好，再一次的公司里同事和上司的帮助。

**公司销售年终总结范文【篇4】**

又是一年年终时, 即将过去的\_\_\_\_\_\_\_\_年感受颇多，年初受金融海啸的影响，水暖卫浴、阀门等五金行业的市场竞争也更加白热化。浙江、广东的水暖卫浴行业以出口为主的企业在上半年几乎处于半停产状态,在上半年如何将企业平安过冬、生存下来?成了大家的首要问题,同时也影响了我们复合机系列产品的市场销售, 总结\_\_\_\_\_\_\_\_年市场,大致有以下几点：国内五金行业从市场角度看，企业不像往年有大的采购行动，资本市场相对更显保守和理智;从技术角度看，更多的企业都在先保证生存下来的条件下进行新产品、新技术的完善和研发，这也减弱了部分市场，下半年国家的拉动内需政策与市场自发需求刺激，五金配件、汽车制造等行业的复苏，国产机床装备的地位在中国得到提升，释放出了更多的设备市场需求，在公司领导的经营方式指导下，销售有了较好的复苏，也取得了一定的销售额。

光阴荏苒，\_\_\_\_\_\_\_\_年已即将成为历史，我们仍然记得\_\_\_\_\_\_\_\_年市场的疲软与竞争。在公司全体仝仁的努力下\_\_\_\_\_\_\_\_年公司同样是不平凡的一年，公司也是大事、喜事多的一年：

1、我们宏茂工业园\_\_\_\_\_\_\_\_平方的厂房正式投产;

2、公司同时研发制造出了鼓轮式多工位复合机数控龙门铣床数控复合平面磨床系列设备;这一系列也是我们今年要去突破的方向。

3、公司接连荣获\_\_\_\_\_\_\_\_中国装备制造业年度最具成长性企业大奖、\_\_\_\_\_\_\_\_年6、18海峡两岸创新成果展 金奖、第十八届中国发明协会 银质奖章三项大奖。

下面对今年的销售工作做出总结报告如下：

1、2常规产品比去年稍微有所增长，专用设备销售量下降，总的说来销售量没有提升，外贸方面在慢慢的摸索中较去年有一定的进步，在服务客户的同时也同时向客户推荐其他相关的设备，尽量利用公司的平台取得客户信任，多销售其他行业相关的设备，努力提高销售额。

2、作业中存在的问题：

这一年来，公司产品整体的质量有了较大的提升，但产品品质、服务和满足客户的实际需求才是我们赖以生存的关键，这几方面需要我们长期努力维护。这一年来我们的产品也还是存在了问题：

2、1、设备今年整体机械方面质量有提升，但新设备出厂后就需要服务情况较多。如电机、接近开关，一些部件的配置更改导致出现质量问题，设备出厂后存在不稳定因素等，虽都能及时处理解决但客户反映较大。

2、2、 设备的配置工具，为应对金融风暴，我们今年的常规设备取消了工具配置，客户反映较大，虽然是小问题却会影响公司声誉，给客户造成不好的印象，建议公司来年恢复工具配置，以满足客户要求。

2、3、存在发货后产品撞损事件3次(均为发广东区域产品)：原因是今年公司产品没有外箱包装，批量发货时装车也没有很好的固定设备，也有运输公司因素造成的原因，(一样的包装其他区域均完好交货给客户)人员在发货和选择运输公司时要引起高度重视，同时加强培训作业人员的主人翁责任意识，为公司减少损失。

3、销售中存在的问题

经过近几年的磨合，所有销售人员也都务实，但没有在销售常规复合机床的基础上，去领会公司的发展计划，没有更多的去学习突破自己，去多接触机床装备行业相关的人脉及发展机电销售公司，没有得到新生力量为公司新研发的产品销售做好铺垫工作，这是目前所有销售人员一定要加强的概念，建议所有人员要多去接触了解行业相关的知识。同时应多参加相关的展会了解行业的发展及市场信息、

工作热情不高，主动性不强，究其原因是没有责任心，主管部门也存在宣传不到位的责任,大多数还意识不到客户才是我们真正的老板，仅仅把出货当做一项单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，以及我们公司的专业形象，建议今后多加强员工以客户为中心以厂为荣的思想培训、

以上问题是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但今后要多加以重视，作为工作的方向标坚持倡导，减少公司不必要的损失。

4、关于公司管理、工作的几点想法

我们公司经过这几年的发展，已拥有较好的硬件设施，完善的组织架构，生产管理也有明显进步，在福建乃至水暖、阀门、五金设备行业都小有名气。应该说，只要我们持之以恒，不断完善，加以创新前景将是非常美好的。 管理出效益，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。如员工工作怠慢没人及时批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。过程决定结果，细节决定成败公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。公司领导有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?开会时一遍又一遍的说可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注执行力的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!我们大家还是存在了下面的几个问题：

1、相关人员和部门无法定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，不足之处没有及时请上级领导给予工作上指导。

2、定期的例会部门间不能相互沟通、表述。无法了解各部门协作情况，公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解公司对整体工作的计划及自己对本职工作的看法，怎样去按计划工作，这些都是主管的首要责任。公司的计划或方案执行一段时期后，主管没有定期检查其执行情况，是否偏离计划，是否需要调整，并布置下一段时期的工作任务。

3、主管之间工作方面不能很好配合，导致无法调动员工的积极性、主动性，反而造成员工相互之间产生矛盾，上班没有积极性。就我的个人看法，公司也一直都能认可员工的辛苦，也希望能留住那些能给公司带来效益的人员，我建议公司及时对有贡献的员工给予奖励，带动其他有上进心人员的积极性，形成良性竞争的氛围。是否考虑引进新生管理力量，来补充我们的不足，比如营销策划及人力资源管理。以上问题在今后的工作中会加以重视，不断完善争取将不足之处尽力改善，营销部作为公司的一个首要部门，我们都是公司这条船上的一员，也都想着咱们的船能开得比别人快，一心一意想把工作做好，为公司也为个人争些体面，至少作为宏茂人走出去会觉得更为自豪，受到客户乃至别人更多的尊重，但因知识、经验等方面还存在着诸多的不足还请公司领导给予指正、引导，争取取得更好的成绩，来感谢公司这么多年的培养，以上只是个人之见，不一定都对，请公司领导斟灼。

**公司销售年终总结范文【篇5】**

今年的销售工作开展的并不是那么的顺利，期间也是经过了目标的调整，自己也是积极的去做好去开拓新的渠道，去把酒水销售做好，一年下来，虽然完成了目标任务，但是我也是知道，其实工作做得并不是那么的好，也是有挺多还需要继续改进的方面，外部的环境虽然有影响，但自身的提升，才能更好的去做好工作，我也是在此来做好这一年酒水销售工作的一个总结。

受到疫情的影响，前几个月的工作，可以说开展的格外的艰难，除了一些老客户，很多的工作都是无法去开展，但是我们也是懂得，越是这个时候，其实越是考验我们的一个能力去做好，我也是不断的去和同事一起配合，一起去开拓新的渠道，去思考如何的做来找到新的客户，而不是像之前那样，可能同事之间也是有竞争的，但是这个艰难的时候，也是需要大家一起团结起来，才能熬过这段日子，去让我们的销售得到进展，去有业绩，才能活下去的，而我们的努力也是没有白费，工作上，也是艰难的度过了，后来疫情得到缓解，特别是下半年的工作开展也是顺利之后，而之前的团结也是让我们做起事情来，更加的顺利，能力的提升让我们工作完成也是变得更为高效了。

但也是依旧有一些问题的出现，这些是我在工作之中去发现的，也是自己以前有做的还不够好的方面的一个体现，让我知道要不断的去提升，销售的工作入门很是简单，但是要做好，要去得到更多的回报，那么就是需要自己付出很多的努力才行的。同时我也是在这一年里面积极的学习，我知道自己的能力还有欠缺的方面，而且做销售的工作时间也是不长的那么就更是要多学，和同事的交流是一方面，同时也是多去找到一些方法，去思考我们酒水的销售有哪些更多的渠道，特别是酒水销售本来竞争就是很大的，而我们公司的产品也是需要去继续的打响品牌，去靠我们的努力来拿到更多的成绩的。

一年工作下来，意识到自己的不足，找到问题，去提升，同时完成了工作的任务，也是让我知道，努力的去付出，是会有回报的。当然也是我们找到合适我们的渠道，去挖掘了一些新的客户，也是要继续的去维护好，我也是会继续的努力，来让自己酒水销售上有更多出色的表现，在来年把酒水销售做的更好。

**公司销售年终总结范文【篇6】**

一年的时间转眼就过去了，今年自己也很顺利的完成了销售任务，也有了很多的收获。时间过的真的是很快了，在这里工作也已经有比较长的一段时间了，自己的工作能力也提高了很多。作为一名销售，是应该要不断的学习的。所以在明年的工作开始之前，为自己这一年的工作做一个总结，同时也做好明年的工作计划，让自己在新的一年中有新的收获。

一、个人总结

其实只要在掌握了销售的技巧之后想要销售出去产品是比较的简单的，因为我做的是服装店的销售，顾客既然进入到了我们店里，就说明她对我们的衣服是有兴趣的，或者可以说她有购买衣服的需求，这样的顾客是非常的好做推销的。可以根据顾客的实际需求、她的个人特点和喜好进行推荐，只要衣服的质量是过关的，并且款式、颜色这些衣服的特点是顾客喜欢的，都不用做过多的推销就能够卖出去了。

在顾客进门之后要给她们留下好的第一印象，同时要让顾客感受到你的热情，在顾客试衣服的时候夸赞她们，让她们有愉悦的情绪。在跟顾客沟通和销售这两个方面是有很多的技巧的，我现在学到的还只是一部分，之后我也会继续的去学习这两个方面的知识，让自己能够提高个人的销售量，增加服装店的销售业绩，这样也是能够提高自己的工作能力的。

没有销售成功的时候我也会对自己的行为进行反思，思考自己是哪个方面出现了问题，才会导致这一次没有把衣服销售出去。若是因为自己的问题的话就要去改变自己的行为，若是因为一些自己无法控制的原因的话就没有办法了。总之这一年中自己是有在努力的去提高自己的销售额的，也在提高自己的工作能力，让自己能够更好的把产品销售出去。

二、个人计划

在新的一年自己的计划是要多去学习一些销售的技巧，在现在的基础上继续的去提高自己的销售额，更好的去完成自己的工作。作为一个销售是要与时俱进的，所以要多上网，看网上的一些优秀的销售的工作经验。在闲暇的时间中自己也要多阅读一些销售方面的书籍，让自己能够多学到一些知识。自己应该要一直保持一个认真努力的工作态度，才可以让自己更好的完成工作，在工作的过程中学到更多的东西。自己在新的一年是会继续的努力的。

**公司销售年终总结范文【篇7】**

作为商场化妆品专柜的销售人员，我对我这段时间的工作成绩非常的满意，还是也存在着一切不足的地方，为了我能再接下来的工作的发挥的更加出色，使自己的销售成绩更上一层楼，我有必要对我这段时间的工作做一个个人工作总结，这样我才能更清晰的知道自己在工作中存在的优势和不足之处，也能更加清楚知道自己接下来的工作发展方向。

一、个人总结，看清自身能力

我是一年前来到\_\_商场的，在这之前有着非常丰富的工作经验，之前在\_\_商场化妆品专柜、\_\_化妆品公司等等地方都有待过，但是我由于个人原因都没能一直在之前的单位长期发展下去，但是也让我累积了对化妆品的丰富经验。在我进入商场专柜的这段时间里，我充分的利用了之前所累积的经验，对我的新工作有着极大的好处，我几乎都没有花任何的时间去适应这份工作，也因为自身基本功够扎实，让我直接跳过了专柜人员的岗前培训。

二、工作成绩优异，名列专柜销售人员第一

这一年里，我结合了自己之前对化妆品的了解、对顾客消费心理的掌握、对销售工作流程的熟悉，让我在这一年里销售成绩非常的让人羡慕和诧异。首先我来说一说对各种类型的化妆品的销售情况：

1、护肤品：化妆水、乳液、隔离、面霜等等，在这一块我个人销售金额高达\_\_万元。其中卖的最多的就是乳液。

2、彩妆：眼影、口红、遮瑕笔、粉底液等等，在这一块我个人销售金额高达\_\_万元。其中卖的最多的就是口红。

以上是我这一年的所有成交额数据，都是由我个人统计出来的，目前我的个人盈利额还没有细算，不过我可以感觉的到，这并不是我的时候，我有信心做的更好，主要还是刚到这边不久，没有老顾客，大多都是第一次光顾我生意的人，能做到这样的成绩，我已经是非常的满意了。

三、顾客至上，不推荐最贵只推荐适合的

化妆品这种东西，因人而异，每一个人的面部肌肤都是不同的，就跟每个人的指纹是不一样的是同样的道理，可能那些非常贵的大品牌因为不合适，也会导致皮肤过敏的。所以我们做专柜销售的，最重要的一项技能就是能观察顾客的面部肌肤，从而给她们推荐最适合的产品，这样顾客使用起来才能知道我们的用心。我站在女孩子的角度上来想，我敢说99%的女生都是用到一款好的化妆品就不会随意更换了，这是绝对的。当然，去往的店也会因此固定，我们的回头客也会日渐增多，我一直坚持一点，绝对不为了销售额就牺牲顾客的消费体验，我会用心去打动顾客。

**公司销售年终总结范文【篇8】**

转眼间，20\_\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态、

一、工作感悟

在这\_个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高、首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从\_月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作、业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

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、在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进、

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的、经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长、世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心、工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受、不断总结和改进，提高素质、

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出、根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃、在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功、“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己、”我对自己说、

二、20\_\_年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，21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：

依据20年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，是对于老客户，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、在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息、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、

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户、

2、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、

3、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、

4、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、

5、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、

6、自信是非常重要的、要经常对自己说你是的，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、

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失、在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性、

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败、问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足、在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦、语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会、

4、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高、因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会、

以上是个人20\_\_年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正、

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！