# 202\_年度销售员工作总结范文

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-01-01

*20\_年度销售员工作总结范文五篇\_年度销售员工作总结范文销售员应该认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，那销售员个人工作总结怎么写呢?下面是小编整理的一些关于销售员个人工作总结的文章，欢迎参考和借鉴,希望对你有所帮助。...*

20\_年度销售员工作总结范文五篇\_年度销售员工作总结范文

销售员应该认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，那销售员个人工作总结怎么写呢?下面是小编整理的一些关于销售员个人工作总结的文章，欢迎参考和借鉴,希望对你有所帮助。

>★★★更多内容推荐（点击进入↓↓↓）★★★

20\_销售年终工作总结范文简短

销售年终工作总结及工作计划5篇

销售员个人工作总结20\_范文

销售业务员年末工作总结范文

销售个人年度工作总结

**销售员个人工作总结1**

时光荏苒，转眼间20\_年度工作已接近尾声了。回首这一年的时间里，在分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自我学到了很多专业和做人的知识，本事得到了很大的提升。

为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自我的专业技能和业务本事，现将20\_年度的个人工作总结如下：

一、工作汇报

自20\_年8月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，进取思考，认真完成各项工作，工作本事逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作

由于刚步入新的工作岗位，无论业务本事，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮忙，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过半年的学习，对产品有了很深的了解。

实践才是检验理论的唯一标准，20\_年初去\_\_市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在西南市场的前景。

经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。应对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。经过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。

平时工作中，做好合同的执行，开票及发货。与用户沟通，进取协调解决用户反映的问题。

2、执行公司的营销策略，做好网络建设和推广

聚氨酯系列产品作为一个我公司新的产品，刚开始并不被大家所熟知和理解。针对这种情景，分公司领导进取调整营销策略，将传统的营销模式和现代网络营销相结合，尽可能的让外界了解我们的产品。

新的中英文网站的建成，极大的提高了公司产品的知名度，打电话咨询的客户纷至沓来。每一天对网站进行监控，信息收集，筛选整理有价值的信息，及时进行反馈。

3、廉洁文化文化示范点经过验收并授牌

20\_\_年在围绕党的十x大精神和集团关于创立廉洁文化示范点暂行办法的文件精神，分公司将经过验收并授牌为廉洁文化示范点。为迎接集团公司领导的验收，顺利推进公司廉洁文化工作的开展。在党政领导的带领下，制作版面，补充材料，经过一系列的工作，分公司于11月底经过集团验收并授牌。经过这项工作，理解了党先进思想洗礼，并明白了要做一个堂堂正正的人。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自我的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自我的思想脉络。

首先是坚持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。

销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会明白其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有进取的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。

热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到最好，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是本事问题，我觉得能够分成专业本事和基本本事。

曾在书中看到的例子能够说明：以一只骆驼来讲，专业本事决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本本事，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。

具体到我们个人，专业本事决定了你适合于某种工作，基本本事，包括自信力，协作本事，承担职责的本事，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种本事能够很好地协调发展和运作的人。

最终是学会认真倾听他人讲话，虚心理解他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自我的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自我很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心理解别人的意见。

三、工作目标

20\_年工作已经接近尾声了，在总结经验的同时，20\_年的工作俨然已拉开了序幕。20\_年分公司的任务是1个亿，如何在完成全年任务中发挥自我的光和热，成了我眼前的重点。20\_年，以下三个方面是我努力的方向。

1、不断学习，提高个人的业务水平

随着外贸市场的打开，与外国人交流沟通就显的尤为重要了。在条件允许的情景下，提高自我的外语水平。网络还是工作的重点，做好新品的网络推广，时时出新，将工作更加细致和成熟。

2、相互配合，顺利完成全年任务　销售工作不是个人的战场，他应当是充分体现团结协作、共同提高的舞台。20\_\_年销售任务巨大，在做好个人本职工作的同时，进取配合各部门同事，完成全年任务。

以上是我20\_年度个人工作小结，不足之处请各位领导同事指正。

**销售员个人工作总结2**

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自我制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和之后经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至之后选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，异常是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送本事、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最最终09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，经过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了必须程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节本事增强了;

2、学习本事、对市场的预见性和控制力本事增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握本事增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作本事有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们经过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有必须市场的，况且经过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是十分迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，并且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有必须的进取因素，之后又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至之后管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自我运作市场，对厂家过于依靠;

(2)、没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充;

4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自我信心也不足，浪费了大好的资源!

四、10年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不一样市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能理解和理解;

2、微山：自我做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

经过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，之后也都理解了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依靠的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情景和近年来的市场状况，我们一向都在摸索着一条适合自我的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须贴合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等;

**销售员个人工作总结3**

x年的\_\_月份，经过自我的不断学习、及同事的真诚帮忙下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去\_\_月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不一样的做事的方式。经过这段时间的工作实践，现将\_\_月份个人工作总结报告如下：

\_\_月信息情景如下：

1.贴子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络代理：7个，

2.销量个人零售：10个

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作qq20\_版聊天软件中的备注功能上。以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每一天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。这一小小的操作，也方便在家加班的时候能够及时跟进。另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并统一齐来管理，省时且方便。及时跟踪是每一天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情景了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是十分重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情景。售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的.由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的情景，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。但我并不满足，我明白会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我期望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员十分重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘新的客户。要人是采取发贴子、电话跟踪、老客户发展下线、网络代理等。我最常用是发贴子，从入职以来，我一向不停地发贴子，我统计一下，从贴子上来的客\_\_概有五个。有电话打理的、也有加qq咨询的，也有邮件回复的。但一向没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要定购sdv568。由于自我跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点的兴奋的，一是我发的贴子最终起到了作用。二是因同事接了这个定单而心境不好，因为想到自我也有一分的努力在里面的。之后经过调节，自我也明白了，在每一项工作当中，都是扣扣相环的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自我的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自我的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。小结：

\_\_月的任务量为10个正产品，基本达标，可是还做得不够。目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行控制，有针对性的销售。提高自我的本事与不间断地学习知识。今后需把工作做到位，做好个人工作计划，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线代理等。争取在下一个月到达15个目标量。

**销售员个人工作总结4**

一年的尾声开始想念很多东西。想念毕业那刻与室友们相拥而别的瞬间;想念收获第一份正式工作时候的激动;想起收拾行李那刻的表情以及沿途关于未来的设想;一年的尾声也想要感激很多人。感激那些曾指导过我的领导和前辈们，是他们的无私和包容使我能快速融入这个团体;感激中国市场部的每一个人，虽然没有太多的接触和表情，可是我己经把有关你们的记忆放在心中。

时间不经意间从指尖滑过。从进入兆吉鞋业有限公司到此刻，己将近两个月的时间，而我也开始了一段新的工作学习历程。刚跨出社会的我，从来不关注时尚的我，连明星如果不是太抢眼都会被浊淆的我，在选择那里的同时，需要学习很多东西。关于时尚、关于美学、关于色彩、关于四季、关于设计等等。

两个月的时间不算长。短暂却印象深刻的军训，公司规章制度和企业文化的培训，来中国市场部第一天前辈们的循循善导，都好像是昨日才刚刚上演似的。两个月的时间，也足以让我们融入兆吉这个团体，并对它产生难以割舍的感情。它的历史、它的文化、它的核心价值以及它的规章制度等等。许多话语还在耳边萦绕。对质量的执着追求，“真”、“善”、“美”的核心价值观以及关于“杯奶头牛”的故事等。在那里的生活，少了几分奔波，多了份安逸，我们在宿舍、食堂和工作的地方穿梭，过着忙碌却也充实的工作。

两个月的时间，己经让我开始喜欢那里，工作也慢慢地步上轨道。从刚开始的全然陌生，到此刻能经过模仿与整合或是自我偶然间蒙发的感动给每一双鞋子做注脚。

刚到那里的时候，每一天浏览过往一些时尚类杂志，并试着把那些美的词句记录下来，思考他们为每件衣服或是鞋子写文案的角度。总有些文字会让我感动，或是引发我体内的某种欲望。这时候会发现自我有诸多不足。不太出色的文字，对时尚圈子的全然陌生，跟生活在那个层次的消费者的距离以及和关于设计和美学的种种。

为了能尽快适应工作，我努力去查寻各种资料，网上的、杂志上的，或是在购买来的书上的。拖学广告学的朋友介绍了几本广告学的书，也借机会了解了李欣频、许瞬英这两位台湾文案作者。

这个月，开始尝试着写关于20\_汤普、b&b春夏流行趋势，以及主要鞋款的文案。这对我来说，是一个比较艰难的过程，而在这之前，我一向期望陈小姐能把我派去设计、开发组学习一些时日，了解鞋子的特性和以及材质的运用等。我反复看这些需要写的鞋子，并尽量把某些特征记下来，然后去一些时尚网站寻找一些类似鞋款的相关介绍，并翻开以往看时尚杂志所做的笔记，实在是没办法，会下楼去看每双鞋子，虽然还是不会给那个独特的地方取一个好听的名字，可是幸运的时候会碰到一些业务部的人，这让我收获不少。

不管结果如何，过程终究是享受的，可是多日的努力最终得到收获后，那种心境是无法用言语来表达的，就要这份工作所带给我的感动。在学到东西之余，也体验到工作带给我的乐趣。

在这差不多两个月的时间里，我主要负责如下工作：

1、公司对内、对外的一些文字资料的撰写。如：汤普30周年庆祝致会员的感激信、公司对外新年贺卡和新年促销信息等等。

2、根据商场要求，供给统一的商场包装宣传文字，或是企业产品的文案撰写。如：20\_春夏汤普流行趋势、b&b春夏流行趋势、dm宣传册文案、春夏新款主要鞋款文案、金基百纳商场文案、女友资讯文案和婚鞋文案撰写等。

从进公司到此刻，经过自我的点点滴滴的学习与积累，还有领导与前辈们的帮忙，了解了各部门的作业流程，自我的工作也开始步上轨道。可是离公司要求的和我所追求的一个好的文案者还有一段很长的距离。当然，也有些不足的地方。比如：写的文案并不能打动我自我、存储知识过少，偶尔会觉得脑袋真空、不够细心以及与部门同事之间交流甚少等。20\_年是充满期望与挑战的一年，我会继续以一个学习者的姿态，去完成所交付我的每一项任务，并努力改正这些不足之处。

为了使以后工作更加高效、完美，我将努力做到以下几点：

1、端正态度，进取主动，努力学习，虚心请教并听取各方面意见;

2、继续用心去看每一份时尚杂志并做认真做好笔记;

3、收集与公司产品相关的讯息，争取对公司品牌进行全方位的了解。

4、以学习者的姿态，争取高效完成交付给我的各项作务。

5、加强对时尚、商场等与工作相关的知识的了解。

以上就是我这近两个月来的工作总结，不足之处敬请指正，多谢!

**销售员个人工作总结5**

\_\_年x月x日入职昆明\_\_以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，可是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮忙是分不开的。

入职昆明\_\_的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品;朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自我怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时研究决定和谁在一齐成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮忙中能够成长;很感激领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的教师，经过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自我犯错和缩短摸索时间;在这样一个进取向上的平台上，自我这样一个新手，必须要多学，多看，多做事!

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自我自由发挥，自我去展现自我的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我一齐去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，此刻的我基本上能够从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能进可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自我本来就是个耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最终成为朋友;看着一个一个客户就被自我这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自我的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创立材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一二家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1)必须养成学习的习惯;

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自我本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自我还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自我要有目的的去学习，不断的充实自我!

(2)必须具有职责感和职业道德

业务员的\_\_有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给于我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自我所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自我的职责感，进取、热情、认真地对待每一天!做到职责和职业道德。

(3)善于总结与自我总结;

此刻我工作中的市场的把握本事以及分析本事等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自我对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

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。仅有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自我的销售生涯走地更好、更远。趁此刻年轻多学点东西、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。

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！