# 销售年终总结报告范文

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-01-02

*销售年终总结报告范文7篇销售需要关注市场行情，关注产品销售状况，采取有效的防范措施防止问题发生，降低公司经营风险。下面是小编给大家带来的销售年终总结报告范文，希望能够帮到你哟!销售年终总结报告范文篇1回顾过去的20\_\_年，有很多美好的回忆浮...*

销售年终总结报告范文7篇

销售需要关注市场行情，关注产品销售状况，采取有效的防范措施防止问题发生，降低公司经营风险。下面是小编给大家带来的销售年终总结报告范文，希望能够帮到你哟!

**销售年终总结报告范文篇1**

回顾过去的20\_\_年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，也成为了老员工。在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步，但是也有许多需要改善和进步的地方。

作为部门的老员工，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置业公司来说，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、认真贯彻公司的营销方针，同时将公司的营销策略正确并及时的传达给每个新员工及组员，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好同事的思想工作，团结好销售小组，充分调动和发挥组员的积极性，了解每一位组员的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强团队的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购买心理，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，做新同事的表率。不断的向同事灌输企业文化，帮助员工有全局意识，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”。为公司赢得一个号口碑，同事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，做好每天的工作安排；其次，积极主动的为客户服务，让客户满意；要不断强化服务意识和增强自己的专业知识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，提高顾客满意度。

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，公司步入飞速发展的时候。对部门负责人；对老员工提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营销指标。新的一年开始了，业绩只能代表过去，我们将以更精湛熟练的业务提高自己。

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

一、通过参与项目的过程了解到以下：

1）了解产品，了解相同行业的竞争产品情况；

2）了解其他竞争项目的背景、项目的优势劣势、及推盘量。

3）了解老业主情况，有效地传递我公司实力及产品等信息以获得用户信任，做到老带新最大的利用率。

4）加强和各部门团结协作，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。

二、工作感言：

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的业务知识和销售经验，有了这些经验做铺垫，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。这些都是我财富的积累。

2）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩不是很满意，希望能够尽快的提高自己，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提自己高上升的能力。

20\_\_年是有意义的一年，在20\_\_年里，唯有全身心投入工作，切忌患得，患失才能取得进步。祝愿公司在领导的带领下，使每一名员工积极的面对市场调控，走出市场洗牌。在新的一年中勇往直前，使我们能够在明年疯抢钢需的竞争中，做市场的佼佼者。

**销售年终总结报告范文篇2**

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，领导提出对我的要求和一点见意：

1、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。

2、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。

**销售年终总结报告范文篇3**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

1、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。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成；

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，20\_\_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）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

（二）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

（三）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（四）销售报表的精确度，仔细审核；

（五）借物还货的及时处理；

（六）努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

**销售年终总结报告范文篇4**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为某某公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，某某公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20\_\_年的个人工作情况进行如下总结：

一、20\_\_年销售情况

我是某某公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20\_\_年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。某某的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的某某带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着某某产品在西南地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20\_\_年度，我销售部门定下了某某的销售目标，年底完成了全年累计销售总额某某，产销率某某%，货款回收率某某%。年度工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为某某公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20\_\_年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的`岗位职责，全力以赴的做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解某某的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

**销售年终总结报告范文篇5**

现代企业的销售人员是开拓市场的先锋力量，是企业形象的重要代表，必须具备良好的素质。

家具销售人员应具备的素质概括起来包括以下四个方面：

1、精神

一个优秀的销售人员必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

2、知识

这方面的条件决定了销售人员的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

（1）商品知识

要熟悉商场所有商品的生产工艺、质量特点（包括面料、材料、油漆等）功能（适合在何种环境和条件下使用）、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间、库存情况：了解商品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

（2）企业知识

要掌握本公司的历史背景、经营理念、生产能力、产品结构、品种系列、技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解公司的销售情况及在各地区的销售网络。

（3）用户知识

了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求。

（4）市场知识

了解家具市场的环境变化、顾客购买力情况，根据销售过程中所搜集的信息及顾客反馈信息进行市场分析。

（5）专业知识

了解与家具有关的工艺技术知识；懂得家居文化、家具流行趋势，以根据与顾客交流中获得的信息了解其文化修养和审美情趣，有针对性介绍商品。

（6）服务知识

了解接待的基本礼节（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。

3、修养

由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以销售人员必须具备良好的修养：仪表大方、衣着得体、举止端庄、态度谦恭、谈吐有理、不卑不亢、使顾客乐于与之交流。

4、技巧

销售人员要根据本商场家具的特点，熟练运用各种技巧。要熟知顾客的购买动机，善于掌握展示与介绍产品的时机以接近和说服顾客，创造成交机会，甚至与客户成为朋友，促进潜在客户的形成。

销售人员对销售手段的运用和技巧的把握，是提高成交率、树立公司良好形象的关键。销售技巧包括以下几个方面：

1、引发兴趣

向预计购买者说明本商场商品能够满足他们的需要以及满足的程度使唤起注意。引发兴趣的主要方法；对商场的货品经常性地作一些调整并不断的补充的货品，使顾客每次进店都有鲜感；营造颖、有品味的小环境吸引顾客；当店内顾客较多时，选择其中的一位作为重点工作对象，并对其提问进行耐心、细致地解说，以引发店内其他客户的兴趣。

2、获取信任

对企业的产品和信任可进一步导致购买者作出购买的决策，销售人员为限得顾客的信任，应从以下几方面入手：

（1）尊重顾客；把握其消费心理，运用良好的服务知识和专业使顾客在尽短的时间内获得作为消费者的心理满足。

（2）如实提供顾客所需了解的相关产品知识。

（3）在与顾客交流时，有效运用身体语言（如眼神、表情等）传递你的诚意。

（4）介绍商品时，以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任，其结果只会适得其反，甚至使顾客产生反感的情绪。

（5）谈问题时，尽量站在其他人的角度设身处地考虑具有很强的说服力。

3、了解顾客

销售人员在与顾客交谈时，可以其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情况等方面着手了解客人的选择意向，从而有针对性的介绍商品。

4、抓住时机

根据顾客不同的来意，采取不同的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待要主动、迅速，利用对方的提问，不失时机地动手认真演示商品；对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，销售人员要耐心地为他们讲解本商品的特点，不要急于求成，容顾客比较、考虑再作决定；对于已成为商品购买者的顾客，要继续与客人保持交往，可以重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。

5、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解，但尚在考虑时，销售人员可根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，还可以无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高，以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是销售人员以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水平的建议。

6、处理意见

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的销售人员是不应被顾客的不同意见所干扰的，销售人员首先要尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，销售人员应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释；反之，应有诚恳的态度表示感谢。

7、抓好售后

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处理好买家关系的很重要一环，他能建立消费者对企业的信任感，不但可以加强商家与已购买物品的顾客间的联系，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到顾客，开拓更广市场，抓好售后服务可从以下几方面着手：

（1）联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，销售人员应继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，销售人员还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，销售人员应表示愉快接受，并及时采取改进措施。

（2）记录、保存信息资料。企业销售部门通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料。销售人员应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息（竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等），销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

（3）分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，销售人员在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段；根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起销售人员注意。

（4）产品售后问题的处理。企业应尽量保证产品质量，避免发生售后的质量问题，但如有此类问题出现，销售人员接到投诉后，首先应诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与有关部门联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。处理这类问题也应做详细的工作记录，以作为改善产品、提高质量的重要资料；同时妥善处理售后问题也是开拓市场、开发群体客户、树立企业良好形象的难得机会。

8、家具销售的10种开场白

推销员与顾客交涉之前，需要适当的开场白，开场白的好坏，可以决定这一次销售的成败。推销高手常用以下几种创造性的开场白：

（1）金钱

几乎所有的人都对钱感兴趣，省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣，如推荐特价、促销产品和参与活动。

（2）真诚的赞美

每个人都喜欢听到好听的话，客户也不例外，因此，赞美不失为接近顾客的好方法。赞美顾客必须要找出别人可能忽略的特点，而且要让顾客感觉你的话是真诚的，赞美的话若不真诚，就成为虚伪逢迎的拍马屁，这样效果当然不会好。

（3）利用好奇心

推销员制造神秘的气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很巧妙地把产品介绍给顾客。

（4）举著名的公司或人为例

人们的购买行为常常受到他人的影响。推销员若能把握住顾客的这层心理，一定会收到很好的效果。

（5）提出问题

推销员直接向顾客提出问题，利用所提出的问题来引起顾客的注意和兴趣。

（6）向顾客提供信息

推销员向顾客提供一些对顾客有帮助的信息，往往会引起顾客的注意。关心顾客的利益，也获得了顾客的尊敬与好感。

（7）表演展示

利用各种戏剧性的动作来展示产品的特点，是最能引起顾客的注意的。

（8）向顾客请教

现在是个专业社会，推销员可以有意就顾客职业方面一些自己不懂的问题去向顾客请教，一般顾客不是会拒绝虚心讨教的推销员的。而在讨教与传授之间，融洽的气氛自然容易建立。

（9）换位方式

站在客户的角度，向顾客提出申请中出肯的建议能得到意想不到的效果。

（10）利用赠品

很少人会拒绝免费的东西，用赠品作敲门砖，既新鲜，又实用。

**销售年终总结报告范文篇6**

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把以后的工作做的更好。下头我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，所以对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自我的本事，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出

一个很好的解决方法。在与客人的沟经过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下头的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个\_\_，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，把我的销售本事提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情景分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**销售年终总结报告范文篇7**

x月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都异常好，可是业务本事需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂并且体系庞大的东西。对于我们此刻而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也可是几个月，很多东西从头学起，理解是需要一个过程，所以我们也在努力进取的让自我变得充实起来。

总结开来7月销售方面有以下几点：

1.上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，可是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

2.新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们此刻就是重点的培养对产品的信心和认知度

3.我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4.在23号边教师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里此刻还缺乏一个有威信的个人品牌。可是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一向崇尚的，也许我的本事此刻还不足，所以我也一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自我喜欢的，对于自我喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以能够每一天投入那么大的热情，这样喜欢能够坚持活力和源动力。

x月工作计划

x月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨教师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次期望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我期望自我工作中需要提高的主要有以下几点：

1.先做好8月4号边教师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样能够有利于更好的准备砭石，期望不要像上次那样断货好几次。

2.加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候能够做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3.老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，可是有些盲目，我们能够很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4.做好新客户的开发吸引工作，虽然不必须就每一个都抓住销售，起码应当慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5.做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，可是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6.做好店长安排的工作，尽我们的最大努力期望能够再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很期望尝试其他工作的，并且同样期望都能够干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不期望永远做别人的替补，可是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且能够得到更多客户的认可。

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！