# 市场销售工作总结

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-01-02

*市场销售工作总结 市场销售即推销员是推销商品或服务的职业人士，第一线前线职员，有如战场上的兵，功能是速销产品及服务等。有说，推销员可以是专业人士，例如基金经理、保险经纪、地产代理、化妆品美容顾问等。 >市场销售工作总结(1) 还记得第一...*

市场销售工作总结

市场销售即推销员是推销商品或服务的职业人士，第一线前线职员，有如战场上的兵，功能是速销产品及服务等。有说，推销员可以是专业人士，例如基金经理、保险经纪、地产代理、化妆品美容顾问等。

>市场销售工作总结(1)

还记得第一次写的工作总结，我几乎无话可说，半天也写不出什么心得体会。因为那个时候到繁荣不到一个月，只能挤牙膏一样的说一些生活上琐碎的事情。而今，在华锦工作快4个月，在工生活上都有很多的改变，工作方面也有很大进步，无论那个方面都可以信手拈来，得心应手的写出自己的工作总结了。

当我还沉浸在春节的热闹，朋友团聚的快乐的时候，新一年的工作又开始了，这个时侯最深刻的体会是，我从此再也不是学生了，是社会的一员，有新的使命，新的目标。因为年轻，新的一年，当然意味着新的起点，新的希望…….

回到办公室，发现有很多改变几个同事都辞职了，我很不明白，为什么要离开?也许他们有新的职业规划，也许他们想去更适合自己发展的地方，也许这里真的不属于他们。心里纵使有很多困惑，但我只有一个信念:既来之，则安之。年前，我换过几次工作，我最深刻的体会是，不是要环境适应自己，而是要改变自己去适应环境，然后用自己的心情和辛勤创造更好的环境，只有在一个地方安心的工作，才会积累经验，积累人生宝贵的财富。

从一月到三月，对产品知识的掌握更加全面了，开始只是大致认识各种类型，现在经过和客户谈判等，对一些细节也更加深入。这要归功于戴总，一天24小时开机为我们解答问题的苦心;也得益于，杨师傅不厌其烦得给我们分析原理，以及一些产品问题。我相信通过不断的积累，我们也可以成为一个太阳能热水器产品专家，对于客户有问必能答，而且要回答得有理有据。

>在工作进展方面，只有用和客人之间的交流来说明:

第一.2月份以来，我开始使用阿里巴巴帐号，这让我有了一个更方便联系客户的途径。处理客户询盘，这是刚开始只知道这样利用阿里巴巴。现在为了节约时间，提高效率，我开始研究如何让我们的产品排名靠前，从而让客户更容易看到我们的产品。希望在以后的日子，询盘量有所增加，这样客户量积累才会增加，也更有希望从客户中获取订单。

第二.通过阿里巴巴，以及国内外一些网站开发客户，2月份开始有样品单，3月份陆续有客人来参观工厂。3月份是我最忙碌，也是收获最大的一个月，从月初到现在一共有3批客户来参观工厂，最后下样品单的客户只有一个。尽管如此，我还是很满足，这些客户都是经过我不断联系，才有机会让他们来参观工厂。

第三.老客户的联系。现在经济形式不好是众所周知的，而在这样的条件下，我们更要加紧老客户的联系，一旦经济形势好起来，让他第一个想起来的就是我们。这也是我现在所做的。当然由于工作时间还不是特别长，所以有联系的客户相对有限，所以新客户的开发也在有序的进行。

春天到了，虽然外面的世界花花绿绿，而对于我们现在是播种的季节。对于我们的业务也许还在冬季，我们要借这个机会养精蓄锐，争取在秋天也所收获，同时，也相信现在的努力让我们早日迎来业务的春天!

>市场销售工作总结(2)

这个月是感觉有点漫长的一个月，不知道是怎么回事，可能是中间发生的问题太多的原因吧!首先是拜访客户的时候自己出的一点问题，然后就是大兴旧宫着火的一件大事情，从而也导致我们客户对产品有点不敢下订单的意思!

总的在分析一下自己的业务，现在自己这两个月自己才做了50多万，还比不上别的的一个月的业务量呢!在好一点的就是还比不上人家的一个合同的营业额高呢!自己现在在第三梯队还是拿不到第一，更不用上上第二梯队了，那就是自己的一个极限了!在这几个合同中还有一个大立铣床，剩下的是一些有可能是之合作一次的客户也就是网上的客户。

>1. 自己的订的工作目标

自己订的工作目标没有完成，连公司规定的最底的任务都没有完成，是自己的工作上的一些怠慢，虽然是很努力了，但是还是做的不够好，只要做好了我相信终有一天我会成功的，就是只想不做是不可以，就算你想的再好，你不做就相当于什么也没有!

>2. 今年应该和去年比起来市场应该是好做的让人难以置信，但是自己做起来为什么还是感觉那么的费劲呢!就是自己就没有自己的客户群，开始就没有按照王经理的要求去做，就是一个月找三个有潜力的客户，现在够过去两年了，就是说是过了24个月了，在乘以3就相当于说是现在自己应该有72个客户在自己的手上，但是结果呢!没有几个!就是是72个客户自己维护的不好去掉一半那么现在应该还有36个客户吧!有吗?没有如果自己在现在有有潜力的客户有20个的话自己的生活将不会在愁了，有20个老板每个月都给你发工资自己还愁什么啊!还是自己做的不够好!

>3. 市场不一样

现在就今年的情况应该是我们为主，但是就是我们的心软导致应该好像是被客户牵制一样，或许是我们想把单子签成的原因吧!就像今天客户签合同，客户说你把货拉过来你就直接把现金带走就可以了，我就说我们这是现金，所以你必须交全款我们给你发货，结果就是差五百，因为有的银行规定只能汇五万!

总结一下就是现在我们应该更好的更密切的观察市场的动向，才能更好的掌握我们行业是形式!

提高我们自己的业务能力和自己本身的素质!其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好!做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力!

现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质:

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

(2)不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;

(4)做好售前、售中、售后服务。

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！