# 渠道销售工作总结(优选31篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2023-12-18

*渠道销售工作总结120xx年对于房地产行业来说是一个跌宕起伏的年份，对于从事房地产行业的工作人员来说更是一个难以忘怀的一年。随着贯彻一年的各种房产调控\*\*不断出台，对每一名从事房产工作的人员都产生了很大的冲击。对于20xx年的工作总结有如下...*

**渠道销售工作总结1**

20xx年对于房地产行业来说是一个跌宕起伏的年份，对于从事房地产行业的工作人员来说更是一个难以忘怀的一年。随着贯彻一年的各种房产调控\*\*不断出台，对每一名从事房产工作的人员都产生了很大的冲击。

对于20xx年的工作总结有如下几个方面

一：个人心态方面

年初当房产\*\*存在波动期的时候，当时内心坚定的相信房产行业不会因为各种\*\*而受到影响，因此工作期间表现出来的都是充满信心充满激情，因为相信这次房产调控不会持续太长时间，在不久的将来便会过去，但是随着房产调控\*\*的不断深入，对房产行业的影响持续加大，自己的心态也随着房产行情的转冷而变的不再充满信心和富有激情了，因此无论是在工作上还是在生活上都比较失落，深知自己作为一个项目部销售负责人，自己的失落情绪和不自信都会在无形中影响到整个团队的士气。 自己虽故作坚强和自信，但是仍掩饰不了内心的彷徨，因此对因自己的心态问题而影响到团队的情绪和士气进行深刻的\*\*\*\*。

二：团队管理方面存在的问题

1、招聘面试方面的不足

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部门增添了不少麻烦！

2、团队培训工作方面的不足

没有计划的培训、没有目的的培训、没有统筹准备的培训。

对团队的打造目标不明确比较笼统，培训的计划做的更加笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候即使天天培训也达不到培训的预期和效果。不但增加了工作人员的负担更影响了工作人员的心情。

对于培训没有一个长期统筹的安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，使主管也得不到相应的磨练更使整个团队裹足不前。也没有研究过老销售和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大老销售也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、\*\*、督促工作方面的不足

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和\*\*，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如销售人员的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致销售人员在这方面的工作开展的不是很理想。有的销售人员甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、及时总结学习方面的不足

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不\*\*自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不做总结和传授。

5、公司\*\*的执行和落实方面的不足

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司\*\*给予其罚款，从而导致了其它销售人员心理不\*衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理\*\*进行相应的处罚，对其\*\*行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。卫生虽然每天都在做，但是维护效果比较差，刚到中午时分售楼处的卫生已经开始变差，追根究底这都是我的\*\*和督促管理工作不到位，导致工作人员在这方面的意识比较差。公司最基本的管理\*\*自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照\*\*去严格要求自己。

6、销售一线工作出现的问题\*\*性不足。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的\*\*策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于\*\*将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。例如销售一线产生分单情况很正常，但是明知之前定的一些分单\*\*不是很完善，但是自己作为一个销售经理仍不认真去研究和完善以前的分单\*\*，从而导致在销售出现分单情况后没有一个共识的\*\*参考，只能根据实际情况进行\*均分配，这样在一定程度上也影响了销售人员的工作情绪和积极性。

7、对不同职位的工作人员管理层次不清。

销售和主管按照\*\*标准要求和管理，因此不能使主管的职能和角色充分的体现和发挥出来，从而使主管不仅体会不到自身的价值，同时也降低了主管工作的积极性。例如当我\*\*尚城花墅项目的时候共10名工作人员其中三名主管，如何使一个主管在团队当中更好的发挥自己的才华？如何使一个主管通过自己的实践管理得到迅速的提高？这些自己都没有认真的想过，更没有认真的做过，以至于三名主管在团队中起不到任何主管的职责作用更发挥不出主管应有的水\*，反而使主管心生埋怨对他们的关心不够。由于自己的不严格管理导致团队松散，这些都是我不可推卸的责任。

8、团队之间的沟通也存在很大的缺陷。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，感觉沟通纯粹是在浪费时间，但事实却让我倍感遗憾，尚城花墅项目7月份施行末尾淘汰制，当时每个人压力都非常巨大，因为每个人会面临着同样一个被淘汰的结局，尤其到月末的时候李珊主管和两名销售人员都没有业绩，自己也观察到末尾淘汰已经影响到了他们的工作状态，但是自己仍没有主动找到他们与其进行良好的沟通，更谈不上排解他们的压力，因此最终导致李珊心态即将达到崩溃的边缘。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要，而作为一名销售经理对\*\*如此漠不关心，导致\*\*出现这种严重情绪深表自责。

通过团队管理失败的教训让我深刻的领悟到“严格是爱，宽松是害”这句话的含义。

**渠道销售工作总结2**

自从我20xx年6月从事销售工作以来，在上级\*\*部门的正确\*\*下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20xx年12月，我总共完成了1253万元的销售额，完成了全年度销售额的20%。现将20xx年以来的销售工作总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报\*\*；

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章\*\*；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成\*\*交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到\*\*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。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对\*\*安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解\*\*意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，\*\*指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报\*\*并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报\*\*及相关部门，在接到\*\*的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、依据客户需求确定可\*\*的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排\*\*产品，通过自己对陕北区域的了解，\*\*的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35KV避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10KV线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局\*\*\*\*招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局\*\*招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的`了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，YH5WS—17/50型避雷器销售价格仅为80元/支、PRW7—10/100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、20xx年区域工作设想

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，20xx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）依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用\*\*的形式，让利给\*\*商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无\*\*采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向\*\*汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的\*\*商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因20xx年农网改造暂停基本无用量，20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合\*\*销售，自己计划在确定产品品种后努力学习\*\*产品知识及性能、用途，以利\*\*产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范\*\*的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，\*\*固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1—2天办理其他事务，如出差应向\*\*汇报目的地及返回时间，在接\*\*通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20xx年\*\*应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

**渠道销售工作总结3**

从九月份到现在，我调动到\*\*营销工作已近3个月多月了，在这不算很长的时间里作为个人来说我是十分充实和宝贵的一段经历，加上我在我武汉的实习工作和在总部的培训加入st集团已经有一年多的工作时间了。如果把我个人的工作认识分成三个阶段，我现在已处第三个阶段。同时我也是按照公司对我们的要求和个人制定的学习计划循序渐进开展工作和锻炼自己。 以下我将从市场层面，渠道层面，和操作层面的门店管理以及财务核对谈谈我个人对我们帅康产品在渠道市场和销售的想法。 一、市场层面建材超市作为电器销售的新兴渠道，市场规模和潜力巨大；从建材渠道来说就分：百安居，乐华美兰，东方家园，好美家，天津家居等子系统，从经营方式来说属于超市类型；而目前还有商铺租赁+部分超市如居然之家，红星美凯龙，武汉康家等。而我们目前所面对的主要是以百安居和东方家园为\*\*的建材超市。从渠道管理上，建材超市相对国美，苏宁，大中，永乐等电器连锁，扣点较低，开单手续规范，超市相关商品关联性强，家居购物一体化；购物环境好等便利；同时销售容易受季节性影响，消费者认知度（门店数量较少）和接受度相对电器连锁来说不高，尚处于消费者市场成长期。据\*\*目前消费者在连锁渠道和在建材超市购买电器的比例为8：2，是机会！挑战！ 从当前国家宏观经济发展，尤其是以房地产行业为上游产业发展来说建材渠道将会充满机会和挑战。以\*\*市场百安居XX年“五一期间七天满买厨卫电器XX送XX”活动案例来看，就具有相当的\*\*性。 分析如下： 具体活动内容是，在百安居购买任何品牌的烟机、灶具、消毒柜，满两千元即可参加返两千元橱柜券的活动。此次的活动百安居自己独自承担，表面上看白安居，我个人对此次活动有几点认识，认为百安居在这次活动中实际上并无严重亏损，首先我们来看一下，此次的返券的几点要求： 1、此券仅限于在百安居内购买任何品牌橱柜和橱柜的配件，且不可兑换现金。 2、此券在使用时必须在购买橱柜每满六千元仅能使用两千元抵用券。（不足六千元，此券无效） 3、此券有效期从5月1日—5月15日。 从券的这几点要求来看我认为，首先百安居抓住了大多数的顾客在选购烟机的同时需要订做橱柜，但由于百安居内部的几个品牌的橱柜一般比市面上的橱柜档次要高一点，价格也要高一点，\*时有很多顾客是在百安居购买烟机但不在百安居订购橱柜，（因为，购买烟机的顾客远远多于订购橱柜的顾客）所以百安居流失了大量的橱柜顾客。此次的返券活动将烟机于橱柜互动起来，用烟机的销售带动橱柜，形成联动式销售，提高了烟机于橱柜的销售。 其次，关于返券的费用，百安居利用它作为建材超市的整体资源优势，用其他商品的利润来弥补电器返券所流失的利润。对于百安居的利润来源，我有这么几点认识。第一，提高销售自然可以弥补部分的利润，第二，由于橱柜的返点高于电器的返点，\*均点位在25个点以上，水槽、拉篮等用券可以购买的商品的点位更高，水槽能达到33个点以上。第三，也是最重要一点，一般顾客在购买橱柜的消费层次在4000元左右，高档的顾客消费也不过在7500左右，达不到用券的要求，因此如果顾客想用券就必须提高橱柜的消费层次，选择价格更好的水槽或者提高橱柜单位延米的价格，进而加大了百安居的整体利润空间。 按某顾客在百安居购买一套烟机灶具，\*均最低消费在XX以上，订做刚好6000元的橱柜，（其中水槽，拉篮，等小配件费用XX，板材费用4000元计算）百安居整体利润为： XX\*20%+4000\*25%+XX\*35%=2100 扣去返券金额百安居依然有利润\*\*店面的运做，而事实上顾客的消费往往要远高于以上的最低值。 纵上分析，在该按例中，百安居虽然损失了部分利润，但并不会出现亏损，再加上板材，油漆等其他商品的整体销售，百安居依然有利润。与此同时，它还加大了在建材行业里的霸主地位。 借鉴百安居五一的活动，假设在相对成熟或销售空间增长较大的市场，如果能结合st牌水槽或橱柜同时推进，销售规模和利润不是没有可能有较大的增长！就目前我们烟灶（消）套餐搭配的\'形式，在某一中促销活动中如果我们的整体资源有限，无法像百安居做出如此大的促销规模，但我们可以烟机做\*台，损失烟机的利润，用灶具来弥补烟机的利润，进而达到整体利润保障。二，渠道层面 不同的市场渠道间的竞争存在不同的程度：渠道间的并购和牵制，用实力说话，大鱼吃小鱼是发展趋，总的来说家电连锁还是占据着很大的优势

属于强势渠道，建材渠道目前属于开发成长型，而我们处于家电食物链的下游！而公司有效资源往往往优势渠道倾斜。在\*\*这段时间，我重视良好的学\*\*惯，培养自身对市场节奏的感觉和在理解握渠道间的\*衡的意义。 在\*\*大中作为优势渠道，和国美，苏宁，建材超市等渠道共同上演着“三国演义”，“车，马，炮各有各的着”共同瓜分市场。“螳螂吃虫，黄鹊在后”。另一方面在我建材渠道内部如同一个小的市场同时存在：百安居，东方家园，天津家居，好美家和家福特，乐华梅兰以及永乐系统等子系统！“既要面对人民外部矛盾也处理人民内部矛盾”作为渠道销售助理，要解决各种问题，作为公司销售渠道之一，应该要有大局观点，要配合公司\*\*来制定本部门工作计划，任务分配，店面管理，落实到各门店主管，协调好本渠道的工作。 建材渠道在\*\*市场处于非强势地位，相对大中，国美等渠道来说门店数量少规模不大，销量较少，但单店效益较好。站在公司来说通常资源会向大中，国美等渠道倾斜。将有限资源合理配置，有的放矢，以确保整体销售完成！一样在我们建材渠道内同样夜会采用相似方式来处理各子系统之间的销售\*\*，以不同的时间段，不同的方式结合店面情况，争取渠道资源以确保销售任务的完成。

以\*\*市场建材活动为案例分析：时间.到.（\*\*大中，国美，苏宁各有店庆） 家园系统（6家）满XX返1000券店面承担，特价除外（店面部门间不得使用） 家居系统全场单机8折，特价除外（2家） 好美家系统指定小区按折，其他均不参加（2家） 百安居全场满5000返500电器指定用券（4家） 尽管都是店面承担折扣费用，但实际中我们还是有选者性得参加了东方家园的活动，和百安居活动而没有参加另外系统活动或\*\*其他门店活动在一定程度以内，尽管有来自采购店面经理的压力但，但我们必须这样对待。合理利用系统竞争，通过\*\*倾斜配合公司其他渠道的销售，减少乱价发生的可能，同时在渠道内部有的放矢，把没有参加活动的系统失去的销量在其他门店抬起来。 从渠道来说同样它们在合并，开店的同时也对入场品牌加紧\*\*，只要我们的销售商品在该系统同类型商品\*\*售占比到一定程度，我们同样也有相应的发言权， 在实际工作中，我将协助管理的门店按销售标准重新划分，每周统计出单店销量第一，门店销售增长率第一，最落后地第一，欧式烟机，热水器和竞品占比等资料。有针对性的开展门店管理，发现问题，找出原因，最后解决问题（尽可能快的）对优势门店要继续保持，对有增长潜力的店要关注。尤其是在“金九银十”黄金周的备战工作尤其重要。 十一过后我将店面工作重点放在了门店调整和中小门店销量提高上，挖掘其销量增长来源。如东方家园西三旗店，来广营店，百安居马连道店。其中以西三旗店为例：该店由于前期各中原因销量落差很大。针对该店实际情况，接手前期没有完成样机处理工作，更替驻店促销员提高促销员信心，切实解决遗留的出样比例，陈旧，品种结构单一问题，终端生动化。改善店面关系，重塑店面对我st形象；在尽可能的情况下以最少的投入换得店面资源的\*\*。在接受任务后两个星期内在大家共同努力下，由周不到5000提高到周近2XX，月近1XX0销量有了很大的增长。另外一方面对于促销员管理我总的原则可以概括为：将心彼心，恩威相济；利情法相结合，建立一种信任感。总之，水无常型，只要对具体的卖场有所认识后，摸清脉络，分主分次，才能在门店管理上学到更多的知识，提高对一线终端，核心门店的掌控能力。及时处理各种突发事件，做好销售，不断积累自己的经验。 四 财务核对 建材渠道到财务工作是相对于其他渠道来说较为烦琐的，主要体现在以下几个方面：各子系统对帐，转销售，店面财务核对时间不\*\*；各子系统办理对帐所需要基本手续不同，办理转销售和排款支付时间较长；有时开票号码和销售金额错对，扣除费用不明等情况。而作为建材渠道电器销售属于特殊定单单产品，如果涉及到退货，导单情况出现，手续繁琐。因因此对于建材渠道来说对财务工作尤其重要。在\*时的工作中，几乎每一笔业务来往都要记录在电脑数据库中，工作量也很大，工作必须很细致。在进三个多月的工作中我对财务知识也有了一定了解，熟悉了财务结算，核对帐务，和税务票据的核对流程；知道了如何合理的加快对帐流程和效率，缩短回款周期；但仅仅知道这些我觉得还

远远不够，以后随着地方市场的精耕细做，对一名优秀营销人的考核必将是全面的和科学的，

更加注重效益以利润为导向做市场，做单店效益。如果不懂财务知识犹如“盲人摸象”。 通过在sk实习和工作，从武汉到总部再到\*\*，让我体会到了两类不同市场。如果说武汉市场是一杯纯正的果汁，清醒诱人。那么\*\*如同是一杯上好的红酒，值得好好回味体会。不同的土壤酝酿出来的地域文化和市场成熟度，决定了不同的市场策略。回想在\*\*这三个多月的经历对我们来说都有不同的体会。

渠道销售年终总结3篇（扩展4）

——企业销售年终总结3篇

**渠道销售工作总结4**

自从本人20xx年加入x珠宝以来也有1年的时间了。

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章\*\*，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水\*有了较大的提高。

我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场\*\*的高度认可，在20xx年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年所经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

>一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

>二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

>三、工作中的经验，销售是一门艺术

作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1.认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2.充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意”是顾客的广告。

3.促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4.熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5.售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6.抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

>四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的.敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能\*\*能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：x珠宝。从x月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中一年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这一年的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

渠道销售年终总结3篇（扩展5）

——电梯销售年终总结3篇

**渠道销售工作总结5**

渠道销售工作计划报告

一.老客户的回访和沟通

对于老客户的回访是不定期的，在节假日里一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话和公司QQ EAMI等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽努力把客群关系搞好。

二.新客户的开发

在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户,推广新产品.—4月份，第一个工作：回访和预约一部分初步意向客户。了解客户真实需求，全方面的了解自己的产品。记录客户所提出问题。第二个工作：全方位的市场调研，了解竞争对手的全面情况。针对性地进行pk。

2.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

3.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

4.销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量/ 3

化到人，并细分到具体市场。

.制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.和公司其他销售人员要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技。综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

三.建议

在维持公司现有品牌不变更的前提下，渠道部所有同事希望公司可以从两方面去考虑，拓宽公司经营思路和模式。

第一：在做好本职工作的同时，利用一切可以用到的资源，在本地以及就近区域发展部分大型终端客户，一来可以加大公司利润回报，二来，量上也可拉动一部分，减轻压力。三，还可以给业务员增加一部分收入。要真正做为一个重点想法去实施，不是说说走过场。

第二：对现今所有客户采取积分返点制，在公司给所有客户设立一个户头，定期核对客户回款金额，达到一定数额的同时，根据实际情况给与一定的返点奖励，产生一股凝聚力。在回款上也可以形成一/ 3

定的刺激度。

总体来说，对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识,为公司树立更好的形象,让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。/ 3

网络搜集整理，仅供参考

**渠道销售工作总结6**

一年来，作为销售部经理，负责分管本部门的营销工作。在公司总部的正确指导下，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，扎实工作，不仅仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，并且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅仅积累了丰富的营销经验，并且管理技也得到较大的提高。现将销售部工作所取得的成绩及存在的问题，进行以下述职报告。

>一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作职责心

热爱本职工作，尊重和团结事业部\*\*\*\*成员，主动完成\*\*交待的各项工作任务。作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的职责，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。关心团体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的团体荣誉感。

>二、销售管理出成效

把xx作为xx的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。xx的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。随着客户群的稳定，xx品牌的知名度的提高，经销公司\*\*着很多的客户群，制约了销售量进一步提高。\*\*来不断经过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，到达了公司高产、降耗、增效的预期目标。

大幅减少低xx的接单量，为高产、高销，降低成本供给基础重要条件。并把出口xx作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。\*\*来，由于供大于求矛盾突出，xx市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生很多的呆、坏帐。近己年，经过不断完善营销内部\*\*体制，严格执行审批权限管理\*\*，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情景，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，\*\*了市场风险，异常是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了xx的营销模式，顺应了客户运行惯性。经过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的进取性、\*\*营销员的聪明才智、增强营销员的职责感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

>三、工作重点及难点。

确实做好人员培训、销售\*\*、仓储管理等工作。高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。xx产品在\*\*市场的推广。做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。做好\*\*xx等系统材料的采购工作。

在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有应对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的团体，具有团队精神的团体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的职责心和使命感，全身心投入到自我的岗位中。我想，只要我们坚持进取的工作热情，热爱自我的事业，正确把握市场规律，定能得到公司\*\*及同事的大力\*\*，我们的目标也定能实现。

渠道销售年终总结3篇（扩展6）

——销售简短年终总结3篇

**渠道销售工作总结7**

时光飞逝，时光飞逝，旧的一年即将过去，新的一年即将到来。在公司\*\*和同事的\*\*和帮助下，我严格要求自己，并根据公司的要求基本完成了自己的工作。在企业不断\*\*的推动下，我意识到，如果我不被淘汰，我应该不断学习，更新我的想法，提高我的质量和业务技术水\*，以满足新形势的需要。

现就个人一年来的工作情况做以下总结：

一、工作思路

积极贯彻公司\*\*关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念、\*\*创新，面对竞争日益激烈的房地产市场，加强核心竞争力，努力开展多元化经营，使公司可持续发展。

全面加强学习，努力提高专业素质。作为一名宣\*\*售人员，我需要制定和实施上级\*\*和同事赋予的重要职责和使命。因此，我非常重视房地产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、开发公司的日常工作

自从年初进入公司以来，我一直在公司开发部工作。在公司\*\*、主管\*\*、同事和同事的帮助下，我清楚地了解了公司的规章\*\*和流程，从部门\*\*和其他同事那里学到了很多新知识，\*\*提高了我的工作能力。

进入公司一个月后，我主要负责开发公司相关文件的保管、收发登记和文字处理，并参与了李培庄商业住宅区的拆迁和李培庄商业住宅区的图纸\*\*。在公司各部门\*\*的正确指导和各部门同事的密切合作下，我可以按时完成\*\*分配的工作，积极\*\*李辉庄周边房地产，为公司销售工作奠定基础，确保公司宣传推广活动的顺利进行。

在此期间，我主要做以下工作：

1.根据公司每月的会议精神，制定月度销售计划。

2.规划李培庄社区宣传工作，制定宣传计划，报\*\*批准后实施。

3.办理销售合同，负责开发公司的文件和文字处理，并对数据进行收发登记。

4.参与李培庄拆迁及合同管理。

5.进行社会\*\*，接待客户，与客户保持联系。

三、通过这段时间在公司的工作和学习，我学到了很多。作为公司的销售宣传人员，有以下想法:

首先，销售人员必须遵守销售流程，\*\*整个销售环节。

1.销售\*\*表

能直观地展示所有房地产的销售进度，并采取\*\*销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露；

2.来电、来客登记

填写客户信息表。无论交易是否完成，接待一组客户后立即填写客户信息表。填写的重点是客户的联系信息和个人信息。客户对产品的要求、交易或未交易的原因。根据客户交易的可能性，分为：A、很\*\*\*B、\*\*\*C、一般D、希望渺茫，以便以后重点跟踪询问。

3、销售登记

管理和登记销售，包括认购资料认购合同、产权资料、付款资料。

4、变更、退房管理

销售过程中变更、退房的原因、原因、处理方法和结果。

5、催交欠款

销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

注册客户详细信息，方便公司营销人员拥有第一手信息，分析客户，最大限度地提高客户服务。

7、换户

需要换户的，应在订购房屋栏中填写换户后的户籍、面积和总价，并注明哪个家庭更换，并收回原订单；如果应付金额和签约金发生变化，主要是换户后的户籍；其他内容与原订单相同。

8、退户

退款时，应分析退款原因，明确是否可以退款，报现场管理人员或更高主管确认，办理退款手续，结算相关资金，收回无效合同备案，双方签字确认资金转让；争议不能解决的，可以提交仲裁机构调解或者人民\*\*裁决。

通过以下方式加大宣传力度：

1)传播\*\*、报纸、电视

2)、户外\*\*户外看板(位置:李辉庄主干道、主客源钢铁司工人、中加工人、银龙工人、乡镇商人、市区工作人员)网络、出租车、公交车、公交车站(可在车身上做喷漆广告，也可在车内显示位置做小张贴广告，站牌上的小海报宣传)，内容以开盘为主。

3)印刷\*\*

四、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的专业知识及理论水\*十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作中，我决心认真提高业务和工作水\*，为公司的经济发展做出贡献。我认为我应该努力加强学习，拓宽知识；努力学习房地产、物业和相关法律知识。加强对房地产发展背景和趋势的了解，加强对同行业周边环境和发展的了解和学习。遵守公司内部规章\*\*，维护公司利益，积极为公司创造更高的价值，努力取得更大的工作成果。

**渠道销售工作总结8**

至今我已在公司整整工作了一年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售经理。这一年里，在\*\*们的关心及\*\*下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，以下是我的述职报告。

>一、销售经理职责与管理能力

管理销售活动，促使完成销售目标。\*\*执行销售过程中顾客满意度的标准。管理所有展厅环境及其活动。要致力于销售部的盈利。主要\*\*销售部全体职员。销售经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的\*\*。我们要做到：执行、\*\*、辅导、分析、改善等基本原则。展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着xx规定的制服，佩戴工牌及xx标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

将不要的东西立即处理。功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。找出脏乱的根源并彻底\*\*，已建立清洁干净的工作环境。建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。一定要培养成良好的工作环境。作为销售经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确\*\*下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

>二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力\*\*及配合其他各部门的工作，为其他同事的.工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互\*\*，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

>三、以身作则

公司的各项\*\*在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种\*\*、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项\*\*和规定，绝不带头违反。

>四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水\*，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予\*\*和配合。

**渠道销售工作总结9**

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 xx%;其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房\*均出租率为 xx%，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和\*均房价，皆高于全市四星级酒店的\*均值。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严\*\*。酒店全年经营利润了 万元，经营利润率为 xx%，比去年分别增加 万元和 xx%。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 xx%、 xx%、 xx%。比年初预定指标分别降低了 xx%、 xx%、 xx%。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年一次\*\*对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级\*\*每天召开部门经理反馈会，\*\*情况提出要求。保安部安排\*\*员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

希望大家喜欢酒店销售经理年终总结。

**渠道销售工作总结10**

(一)在已经过去的20xx年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级\*\*真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和\*\*下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20xx年度的工作简单地总结如下：

(二)不知不觉中我已在公司工作将近一年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段历史，第一期商品房的初建到现在的全部售出。回顾近一年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。

(三)转眼间，20xx年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这过去的一年里有失败，也有成功，遗憾的是;没有为公司的销售打开市场，欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。

(四)公司\*\*和各位同事的\*\*与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年的工作总结如下。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，厅的全体人员在的\*\*下，公司各部门的大力\*\*下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将的情况做如下总结：

一、销售情况

销售车辆共xx台，各车型销量分别为：xx牌xx台、xx牌xx台、xx牌xx台、xx牌xx台、xx牌xx台。其\*\*售xx车xx台、销量xx车xxx台较上一年增长xx%。

二、营销情况

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、\*台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx次，刊登报纸硬xxx篇、软文x篇、报花xx次、电台广播xxx多次并\*\*销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在x月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，x月任命xx为信息报表员，进行对公司的报表，在期间xx任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

为完善档案管理，特安排xx为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，x-x月期间信息同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

五、20xx年工作计划

最近一段时间公司安排下我在xx等地进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于20xx年的计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务\*\*，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的，争取优惠\*\*，加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

5、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

6、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

最后，在新春到来之际，请允许我\*\*专卖店全体销售人员，感谢公司\*\*和全体同事，在一年的中对我们的大力\*\*与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力，虚心学习以更好的成绩来感谢\*\*和各位的\*\*!

**渠道销售工作总结11**

尊敬的领导：

您好!

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

20\_\_年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\_\_万元，完成全年指标1\_\_%，比去年同期增加了\_\_万元长率为\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20\_\_年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织\_\_产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售\_\_产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区20\_\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20\_\_年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20\_\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20\_\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20\_\_年\_亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20\_\_的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20\_\_年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20\_\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

20\_\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20\_\_年公司生活用纸销量增长\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_亿元的目标而奋斗。

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**渠道销售工作总结12**

渠道销售工作计划目 录 一、市场总体分析……..1 二、产品的定位1 1、市场定位…..1 2、目标消费群体……..1 三、渠道建设方案…..2 3、销售模式的确定……..2 四、渠道销售实施计划……..3 2、分销商与工程商的开发…..3 3、隐形渠道的开发3 1、经销商员工培训及经销商管理…..4 4、经销商利益的保障…..4 6、库存、货款的跟踪……………..4

渠道部:龙成林 20\_-6-20 一、市场分析 1、监视器市场

。如今，安防防盗也正在稳定蓬勃发展，GSM可视防盗器的发展已趋于成熟。2、市场现状分析 许多有实力的、老牌的经销商就散落在电脑、电子批发市场，而这些老行家们大多是把门店当做一个窗口，给周边的工程商供货以及做一些同行之间的批发，因此，由这些网点分散出来的分销渠道几乎垄断了整个中低端工程。从终端用户上可分为经销商和工程商。而根据渠道的有所不同，因此各类行业用户也分别针对自身不同的需求对各个品牌监视器进行筛选。有的项目预算较低，他们便会选择低端监视器或者以电视机来作为视频监控终端;有的项目有较高预算，对监控终端要求较高，他们会选择有品牌有实力的厂商作为他们的供应商

对于安防市场规模庞大，在市场不断拓展过程中，品牌竞争已经出现，就深圳厂家而言，在对产品质量没有客观认知的情况下选择知名品牌，其次比价格，在产品质量有所保证的情况下，还要有品牌保障，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要组成部分。

二、产品定位:、市场定位:批发需求量大的代理商;零售量大的经销商和工程商 1 2、目标群体:代理商，经销商，工程商 3、价格定位:中高价位;4、品牌形象定位:高品质重服务品牌形象。三、渠道建设方案 1、目标的建立

根据长沙的行政区域、交通线路，按照“先易后难，先重点后一般”的原则，由近及远，将整个长沙划分为2个区域市场，以区域为单位，确定区域内重点地级市场，重点市场必须是区域内经济实力，地理位置，市场状况都良好的市，根据区域内的市场具体情况、客户情况进行有针对性的市场政策，逐步开发区域内其他市场，具体划分如下:(1)、区域一:湘潭市、岳阳市、常德市、湘西土家族苗族自治州、益阳市、张家界市(2)、区域二:株洲市、怀化市、娄底市、郴州市、永州市、邵阳市、衡阳市(3)、未划分区域:除上述2大区域之外的周边县市

开发步骤根据“先易后难”的原则，从2大区域同时进行，每个区域由专人负责，确定区域内重点地级市，先开发重点地级市场，再协助开发县级市场，同时开发零售分销商，从而行成一张以地级市为中心、县级市场为网点、零售分销商组成的销售网络。每个区域内，除了市场开发人员以外，还需要配置一名市场维护人员，行成“开发—维护 ”同时进行，这样既能保证给客户良好的售后服务，树立良好的品牌形象，又能对市场进行深入拓展，维持市场稳定，及时的解决市场问题，并能够随时掌握市场信息，发挥市场服务人员和市场督导人员的作用，有利于形成公司系统的统一的市场管理体制。重点目标简介:(1)建立起以长沙为中心的一个总经销商，13个市级为分销商组成的经销网络，每个经销商组织起忠实公司的业务精英，对促进销量起到推动作用，直接面向工程商，协助经销商对分销网络的完善和企业形象的树立，实现品牌效应。

在市场开拓期，按计划实施，有序进行市场拓展，建立起坚实的市场基础，在这个基础上形成销量，根据目前市场其他产品是销售情况，制定以下销售任务:(1)、渠道建设进展:以现有的1个总代理为中心一个月协助代理商开发2家分销商，做到每个市区城市都有分销商，从而来带动工程商和零售商;加大产品的覆盖率。(2)、根据一个地级市场的月销量以10万为基本目标，实现全年销售渠道总销售额达到500万的目标。

2、品牌形象的建立

根据自身实际情况和市场情况，应该树立起“高品质重服务”的品牌形象，由经销商组成的销售网络体系是该品牌产品的载体，因此品牌形象的树立应该从经销商着手，在良好的市场服务和经销商维护工作中体现出泰祥品牌的“服务”形象，产品在实际销售使用过程中体现泰祥品牌的“高品质”，在市场中形成良好的口碑，从而达到在消费者心中树立起“使用监视器就选择泰祥”的品牌效应。

3、销售模式的确定 确定渠道销售，模式如下: 生产厂家 ? 渠道销售部 ? 省级总代理 ? 地级分销商 ? 县级零售商 4、产品价格策略

渗透价格策略，其目的在渗透市场，以提高市场销量与市场占有率，并能快速而有效地占据市场空间，达到在市场开拓初期抢占市场分额的目的。具体如下: 1、采取中档市场的价格策略，(在后期产品更新的时候适当调价)从市场开拓的现状出发调整价格体系，以致能够达到市场开拓初期的“高档品质，中档价位”优势;2、价格体系的适当调整为，在现有价格表基础之上，总经销价为7-8折，市场零售价控制在9折左右，避免同市场上主流品牌在价位上的劣势竞争;3、制定统一的市场零售价格表，保证经销商利润的同时稳定价格体系。四、渠道销售实施计划

1、代理商的建设

(1)、有独立承担民事责任能力的自然人或独立承担民事责任的企业法人。(2)、具备30万元以上经济投资能力和良好的信誉，以及一定的创业精神和风险意识，有共同发展的信心。

(3)、熟悉当地市场，有成熟的销售批发渠道，有一定的商业经营或其它相关行业经营管理经验。

(4)、有能力制定所代理区域的市场拓展目标，共同开拓当地市场，完成销售计划。(5)、有基本的物流配送能力和仓储能力。

(6)、重合同，讲信誉，对代理的产品市场有信心。2、分销商与工程商的开发 在市场开拓初期，在没有市场基础的情况下，要加大市场占有率，对经销商现有的分销渠道进行维护指导，帮助代理商进行新渠道开发建立，从而从销路上给予经销上支持，解决销路问题的同时提高产品对市场的占有率，从而提高品牌效应影响。3、隐形渠道的开发

隐形渠道作为一种潜在的客户资源，合理有效的把握好潜在客户信息对后期的业务开展起到决定性的作用，协助代理商隐形渠道的建立，依照三个必须发展:(1)必须提供优质的产品。

(2)必须提供良好的信用。

(3)必须提供快捷、专业、安全的服务。隐形渠道建立的对象(1)安防、网络工程公司(2)广告、装修公司(3)市政建设公司

(4)建筑工程行业协会等等 五、渠道建设人员的配置工作职责

渠道建设人员是公司与市场之间的桥梁，为了实现区域目标，渠道业务人员必须不断的加强自身的业务综合技能、产品专业知识的成长，以一个专业的、高素质的业务人员展示在区域市场，做到洁身自爱、严以律己，本着以区域市场的开发和经营为使命，塑造一个良好的职业道德素养，同时做好以下工作: 1、经销商员工培训及经销商管理

提供对经销商员工的培训，使其对公司产品的充分了解，对公司市场开发的给与人员的上支持。定期召开经销商会议，增强经销商的忠实度。制定统一的经销商管理办法，引导经销商符合公司的各项制度要求和市场机制有效运做，建立公司和经销之间的有效联络办法，确保经销商在区域市场做的经销活动不扰乱公司的市场秩序。2、经销商的选择和维护

对于经销商的选择遵循以下原则: 要有事业心，对市场开发有信心，信誉良好，对新品牌产品前景抱乐观态度，不为暂时的市场现状疑惑，能够配合公司的市场开发策略，不得有扰乱市场秩序行为。在此原则之下，对经销商市场拓展能力、分销销路建立、资金实力、店面地理位置等情况择优开发引导，使其向对公司市场开发有利方面发展。

对经销商定期进行维护，能够有效建立稳固的合作关系，坚实市场基础，保障市场开拓有序进行，具体的维护办法如下:(1)、建立经销商档案

在市场开发过程中，将经销商的信息整理成档案，包括经销商的个人信息、销量情况、经营情况、库存情况、问题记录、主要销售产品、维护办法等信息，在市场中更好的掌握经销商的各方面需求，才能有针对性的提供服务

(2)、经销商利益的保障

按照市场开拓渠道模式，本着和经销商在区域市场内的真诚合作，达到双赢的目的，在市场开发过程中，公司对经销商的利益要有绝对的保证，遵守承诺，在同一市场中，总经销只能有一家，对市场零售价格统一规定，并一定要严格执行;公司工作人员在区域市场内所接受的定单或谈判的业务，其销量归属总经销商，或者根据实际情况给予经销利润分成(3)、市场问题的处理

在市场上出现的诸如经销商和公司之间的矛盾问题、产品质量、经销商串货、货款、广告、人员配置等现实有可能面对的问题，公司应该制定一系列有针对性的解决办法，最重要的是公司业务人员在市场出现问题的情况下要第一时间协助并解决问题，给经销商对公司留下负责任的印象，并且以沟通为主，充分了解问题的真实原因，按照原则处理(4)、库存、货款的跟踪

定期对区域市场的代理商、分销商的产品库存进行盘点，以此对市场的目标进行整合分析，并拟定有效的市场拓展方案来提高销量，为了避免出现死帐，老账，对公司出货、付款进行定时定期的跟踪。

(5)、售前、售中、售后服务体系的建立

建立完善的售后服务能有效的体现品牌效应，更是品牌战略中重要的一环，售后服务体系的建立还可以帮助公司树立良好企业形象,建立口碑效应

• 售前服务: 为分销商、工程采购和终端用户提供产品技术咨询，让客户了解不同监视器的不同使用方式、应用场所、价格、品质等，让客户根据自己的经济实力选择适合自己的产品;• 售中服务: 为分销商、工程采购和终端用户提供性能价格比最优的解决方案。及时供货、对监视器设备的安装调试工作给予热情周到的技术指导。

• 售后服务: 产品销售后为终端客户提供的服务。包括客户的投诉处理、品质保证和赠送节日贺卡等。

六、整合经验 共同发展

**渠道销售工作总结13**

渠道销售工作总结

很高兴有机会加入北京\* \* \*，在这样一个充满活力、自信和强烈情感的大家庭中培养自己，让自己有一个展示自己的好平台；充分发挥长处，弥补不足；不断积累自己的商业经验和人情道理，为北京\* \* \*添砖加瓦！此时，我心中充满了无限的感激和期待！自201年6月10日

加入\* \* \*至今已有半年。今年年底，我侄子总结了他过去六个月的工作如下: 1。系统产品知识积累:自从他刚刚加入建材销售行业，就有了一个基本的了解和了解公司产品的过程，从管件、水暖配件、地暖的发展趋势，到沃菲尔德卫浴产品的扩张，所有这些都在不断地说明一个问题:公司的健康发展和壮大！

2。业务渠道的开拓和建设:我负责的销售区域有:迁安、古冶、开平。从第一次去商店到第二次购买渠道，总共积累了27个有效顾客，其中8个是a类顾客，其余的是b类顾客其中一家甲级店是大客户，半年内总购买量超过10万元。它主要专注于温度控制阀，并计划在年底或明年年初制造管道系列。27家客户的客户情况相对稳定，明年将有更多的产品加入产品销售。

3、品牌建设尤为重要:\* \* \*在系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位，无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分表明了公司的前瞻性和前瞻性。在这方面，客户也给予了较高的评价。每一个地漏、每一根软管、每一个角阀和每一米管道都反映了公司从生产到销售到售后服务的每一个环节的自我监督和客户保护。当然，品牌不可能一蹴而就。这取决于我们\* \* \*团队的执行力、声誉和努力工作。

4。顾客永远是上帝！在保证公司利益的前提下，我们将把每一位客户提出的每一个问题都当成黄金，这是极其珍贵的！无论是产品改进还是市场推广，客户都会帮助我们提供有价值的建议。因此，当遇到问题时，我会从客户的角度考虑解决方案。当然，顾客会欣赏它，同时增加顾客与顾客的关系。自然，购买商品是不可避免的。

5。销售数据统计:截至20\_年12月25日，我负责的区域累计销售收入超过1万元。同时，在当地销售的产品也获得了一定的市场份额，令经销商满意。

以上是我对公司、市场和过去六个月客户发展的了解的总结。诚然，我在工作中有许多缺点。在公司企业文化的积极影响下，在同事的帮助下，我提高了自己，不断融入北京\* \* \*大家庭，成为一名合格的家庭成员。

渠道销售工作总结(2)秋冬以来，寒冷的季节不知不觉地来临了。随着时间的推移，我已经在业务部工作了近十个月。此刻，我有很多真实的想法去回忆这些激动人心的紧张的日子。有过去十个月的记忆。我已经忙了十个月了。虽然我花了很多精力和时间，但我并不平易近人。新年还有希望，也有机会重新开始。回顾我走过的路，成功或失败将是我工作的基石。只有通过总结经验和分析错误，我们才能增强信心，努力工作，直到成功！作为该渠道的首席业务代表，我肩负着公司与六个城市的14家经销商之间的友好合作之桥。可归纳为以下几个方面:(1)201X

201 X渠道工作回顾与总结1999年3月5日正式转入渠道部。在了解了渠道的日常工作流程后，他和他的前业务代表\* \* \*开始了解周霞的渠道并进行工作交接。4月1日，我正式接管了渠道工作。第一天，我承受着巨大的压力，要从技术转向业务，这包括对领导者的信任、对经销商的测试以及对业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快找到了做业务代表的“感觉”，成功地完成了渠道的交接，把工作放到了正轨上。

评审工作的内容大致可分为以下七点: 1。信息传递:主要是通过电子邮件和传真及时传递产品报价和公司库存，每天接听业务电话，介绍新产品的产品性能，及时分发促销政策、彩页和分发促销材料等。

2。员工培训:出差期间，花时间对经销商员工进行产品性能和销售技能的培训。在10个月里，我分别给\* \* \*公司培训了14次。3。投标支持:及时回复渠道上报的投标信息，认真填写询价单，并根据实际情况和特殊情况为每笔订单提供相应的支持

4。签约大会:在公司的组织协调下，公司xx财年经销商大会圆满结束。通过这次会议，我们不仅再次加深了对经销商的了解，也提高了我们的会务能力。更为有利的是，它加强了对经销商实力和财力的全方位肯定，为促进长期合作发挥了巨大作用，为未来的友好业务合作奠定了基础。

5。财年签约:在公司领导的安排下，我提前进入了辖区，让六个城市的14家电脑公司有了更详细的了解。根据去年签约公司的销售情况和市场功能，对过去一批在各地享有一定知名度或资金、市场签约能力强的公司进行了合理的总结，为我公司销售市场在渠道上的稳定和发展奠定了基础，从而在新的财年顺利完成了商业产品的签约。与此同时，通过这次旅行，我的涉外能力大大提高了。

6。地市级招标:今年共参与了8次地市级招标，两次在\* \*区，\* \*一次在\* \*区，\* \*共5次，共中标3次，总投标金额近280万 7。内部合作:配合市场部做\* \*活动，共14站，\* \* 7站，\* \* 1站和\* \*电脑的大规模新产品发布活动“\* \* \* \*这款新产品在渠道领域已经停留了将近一个月。以“\*”为基础的\* \*系列新产品推出\* \*站活动

(2)对自己过去一年工作的评价

在过去一年的渠道工作中，总的来说，能够迅速从售后服务角色转变为销售角色，迅速接管渠道工作，并在新的财年成功完成渠道签约，是比较令人满意的从很小的时候起，我就能以一贯的态度对待每一件事，把每一件事都当成自己的事来做，从而达到问心无愧。总而言之，有两个方面: 1。依托公司优势帮助经销商，公司在大部分方面坚持公司制度，在政策上严格遵守公司原则，以积极的态度对待问题，尽力为经销商解决问题。如有特殊情况，经销商此时非常焦虑。每次我都可以主动做详细的工作和一些实际的工作，比如周日不能发货，公司相关接口人员缺席，公司的集体活动等等。我会尽一切可能在不违反公司制度的情况下帮助他们。如果星期天没有人送货，我会自己去做，不管是生意还是经销商的私事。只要他们找到我，我就会尽力做好这件事。最后，经销商认出了我，并扮演了“桥梁”的角色

2。观察市场，了解它的变化，结合公司的情况，耐心地分析经销商，帮助他们消除干扰，建立信心。我会从公司长远发展的角度来做我的工作。例如，从公司的忠诚度-\* \*制造商资源的支持(宣传、营销活动、建立专卖店的条件等)。)；从\* \*的角度来看——“我们公司对经销商的信用评级，对其他产品的价格支持等。此外，通过大量细致的工作，自从公司实施新的信用体系以来，除了\* \*出于我们的维护原因，渠道中的13家经销商已经五个月没有逾期，这是可喜的。

(3)经验和体会

已经通过渠道工作了10个月，这让我深深地感觉到做渠道工作很容易，做好很难。六个教训可以总结为:一个好，两个勤奋，三个重要。一个是细心，另一个是嘴巴、腿勤快，三个是厚皮、甜嘴、硬心。1，小心

例如，在处理日常工作的过程中，经销商经常口头向我询问报价、库存和物流方面的情况。通常，他们会要求几天后，也许不是几天，但突然他们会问，如果他们忘记了他们的东西仔细，他们会让经销商觉得你没有足够的重视他。虽然这是一件小事，但看到大与小就足够了，所以他们必须记住此外，在平时沟通时，要注意一些细节，比如:公司的发展方向，营业额超过了多少，销售公司最近的开业纪念日，老板的生日等等。，并从各个方面关心他们(渠道中的经销商都比较情绪化！俗话说:商场就像战场！信息非常重要，重要的信息可以带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，信息的传递非常重要，尤其是价格调整、库存、促销政策等。，必须及时传输 3和

是渠道部门最熟悉的代表，是该地区的经销商。首先想到的是找到我来解决任何问题。当有太多的经销商还没有完全适应公司的界面时，我会毫不犹豫地去做。做完这些后，我会口头提醒你。例如，下次我会直接问别人这台设备的价格。如果你不能把事情向前推进，先把它们做好，然后再谈论它们！4，厚皮

当你遇到一个经销商生气的时候，一定是厚皮，听他抱怨，先不能解释原因，他生气了，就想生气，然后让他发，此时委屈也得忍当他平静下来时，他会解释原因，让他明白刚才的大火不应该开始，让他心里感到内疚。如果经销商不能理解的事情，他必须仔细解释。他不能打碎罐子而摔倒。他必须从那里发展，并学会以各种方式控制局势的发展。5，甜口

没有人不喜欢被人称赞，在称呼时要注意，什么时候可以叫它的名字，什么时候必须叫“总”当你骄傲的时候，请给我一张笑脸。在日常商务旅行中，也有机会会见经销商的员工，与他们交流，特别是与他们的业务骨干聊天和吃饭。我们可以从中学到很多。对于那些负责财务的人来说，他们通常是最接近老板的人，他们不能被“拉拢和腐蚀”。因此，他们不得不依靠甜言蜜语。姐姐和阿姨经常谈论它。你想买些水果来表示哀悼吗？这些水果在募捐中会起到很大的作用。例如:及时把对账单给老板，老板说立即处理钱等等。6，冷酷无情

原则上处理一些问题时，要冷酷无情，站在正确的地方他不应该仅仅因为他通常的销售能力而被纵容。在处理投标支持时，他不应该干涉个人感情。他应该下定决心根据实际情况来处理这件事。

六点以上是我在十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会。我感到非常片面，真诚地希望公司领导能纠正我。

(4)工作中的问题和吸取的教训在过去的一年工作中，自我认知出现了很多问题，主要表现在以下几个方面 1、忙碌

在公司里每天都感觉很忙，但每天回顾一天的工作，我总觉得自己一无所有。我觉得自己很忙，但是我到底做了什么？然而，我不能说为什么。通过上一次培训，我发现主要原因是我没有处理好紧急但不重要的事情和非紧急但不重要的问题。每天都有很多时间花在处理这些事情上。因此，我觉得我整天都很忙，但我总是觉得我一无所有。在新的一年里，我将优先考虑我每天应该做什么和应该做什么，并根据我在培训中所说的话合理安排和利用我的时间。2，缺乏经验

在工作过程中，做得最多的是与人打交道，而且是与公司的老板打交道，经常会遇到一些问题，以经销商的理智与情感来说实话，直到这个时候我才感到有些力不从心，因为这个时候需要大量的知识和经验以及大量的专业理论知识，所以，我想在明年的工作过程中，总结今年的缺点，随时嘱咐自己，同事们也希望公司能给我更多这方面的培训机会，让我能更好的为公司工作

在该地区的8个投标中，显然有许多方面缺乏经验，如现场答辩、编制投标文件、控制投标价格、了解竞争对手等。每次投标后，投标过程和问题都被整理出来。我希望在新的一年里，公司能给我更多锻炼的机会，如果有机会在这个领域做一些培训。3，懒

在上面总结经验，通常在执行中有时找不到总结可以做，希望领导在今后的工作过程中能经常纠正就我而言，4和

对我目前所做的渠道工作不满意。我认为渠道工作应该是多方面的，但我只能做一些我已经总结过的事情，所以在今年年底，我希望公司领导能给我最大的帮助，引导我朝着正确的方向发展。

稍纵即逝的时间，突然来\* \*联盟是第二次写工作总结，这不禁让我想起了我毕业时的选择，我毫不犹豫地选择了这家公司，自从我选择了进入这家公司并放弃在政府单位的工作，就是为了珍惜这宝贵的时间，公司领导把我调到了业务部，这其中蕴含着对我的极大信任，也承担了很多责任因此，在未来的日子里，我会尽力做好渠道工作，不辜负公司的信任和栽培

**渠道销售工作总结14**

在各位\*\*和同事的\*\*和帮助下，我的工作能力不断增强。我本着改进工作的态度，认真完成了所承担的各项任务。我的工作能力有了很大的进步，为以后的工作和生活打下了良好的基础。现在我将我的一些销售工作总结如下：

1、努力学习，努力提高因为我毕业于家具行业的基层工作，所以在工作初期我对家具的\*\*也有了更多的了解，这对我目前的工作很有帮助。我还必须学习很多行业和销售人员的相关知识，以免在时代的不断发展变化中被淘汰，我们的工作也在随着时代的不断变化而变化。满足工作需要的方法是加强学习。

2、脚踏实地，努力工作作为一名家具推销员，无论是在工作安排上还是在处理问题上，都要慎重考虑并能够\*\*自主。所有这些都是推销员不可推卸的责任。要想成为一名合格的直销员，你必须首先熟悉商业知识并进入这个角色。有一定的承受压力的能力，努力工作，循序渐进，注重细节。二是认真对待自己的工作和\*\*交办的一切。认真对待，及时处理，不得拖延、拖延或敷衍。

3、存在的问题经过一段时间的工作，我也清楚地看到自己还有很多缺点，主要是：

（1）未及时跟踪和回访预期客户，因此在未来的工作中，应定期对客户的意向程度进行分类、标记和回访，以防止忘记客户数据。

（2）由于能力有限，有些事情处理不当。

我们应该加强并认真学习销售人员的规范总之，在我的工作中，通过努力学习和不断探索，我收获了很多，但我也有一点遗憾。我坚信，只要我努力，我一定能做好工作回顾20年，展望20年！祝家具生意在新的一年里蒸蒸日上，财源滚滚！我也祝愿自己在新的一年里有一个飞涨的表现电话营销年终。

**渠道销售工作总结15**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获 ，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括：政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资

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！