# 半销售试工作总结(共23篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2023-12-20

*半销售试工作总结1我加入电话营销行业已有近两个月的时光，总的来说，在领导的关心和同事的帮忙下，工作有了显著的进步。虽然跟自我的目标和领导的要求还有必须差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的!当然问题也是突出的：1.技能但是硬，话术还有...*

**半销售试工作总结1**

我加入电话营销行业已有近两个月的时光，总的来说，在领导的关心和同事的帮忙下，工作有了显著的进步。虽然跟自我的目标和领导的要求还有必须差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的!当然问题也是突出的：

1.技能但是硬，话术还有问题。发此刻跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。

2.工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得十分好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不明白说些什么。脑子一片浆糊。

3.销售意识不强，往往是聊了很长时光的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我那里听消息。

4.过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者?嗦过多，让客户有所反感。

5.自我要求不强，平时业余时光没有充分利用来学习提高自我，总体潜力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话销售工作计划：

在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类：

1.对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，稳定与客户关系。

2.此刻正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自我，使用起来得心应手的方式。

3.控制自我的情绪与状态，尽量持续状态稳定，持续良好的状态。

4.加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容应对挑战。

5.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向结合。

6.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7.自我多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

以上就是我的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自我最大的贡献。

**半销售试工作总结2**

时间如白驹过隙，转瞬间，某某年留给我们的就只有对往日的回忆了。但对我而言，这些回忆和经历才是这一年来最为宝贵的东西。不仅仅是我的回忆，更是我的成长！

我在今年某月某某日加入了某某某公司，作为一名工作的新人，这段工作也是我初次走上社会经验。回顾起来，其实我做的并不算特别的出色。甚至有很多不足的问题和错误。但面对这些种种问题和错误，面对一次次的批评，我却没有放弃做好这份工作的坚持。我在接受了这些批评和反思后，认真的改进了自己在工作中的不足，并让自己能作为一名电话销售圆满的完成好自己的工作目标！

当然，因为工作经验的不足，我的成绩依旧不算特别的出色。但一次次的改进和反省却铸造了我对工作认真严谨的工作态度，也塑造了我服务中的优秀礼仪。尽管如今还不算出色，但我相信从今年开始，我一定会在工作中做的越来越好！现在，我对某某年的工作总结如下：

一、反思和改进

在工作刚开始的时候，我对工作的这些用和问答都只会在培训中死记硬背的那一套，不仅在说的时候像个机器人，面对潜在客户的问题，更像一个机器人！不仅只会按照既定的答案回答，一旦有什么超纲的问题，一下就卡壳了。为此，也受到了领导很多的批评。

但也因此，让我认识到了自己与机器的区别。并且我也在这时立志要改变自己的状态。在后来的工作中，我积极的改进了自己的工作方式。不仅更加牢记了工作的基础，并且还深入的进行了了解和认识。此外，我也向其他同事和前辈进行了不少的学习。的改善了自己的服务能力。也增加了许多应变的方法。

二、服务和销售能力的加强

如今，反思自己在工作中的历程。起初，我仅仅知识将工作当成是一个“推荐”的任务。认为每天打电话，遇上有兴趣的顾客就给顾客“推荐”一下。但后来，我才意识到自己的任务并不是推荐，而是要销售！要主动的将我们的产品销售给对方，而不是等待对方对我们的产品有想法！

有了这样意识的改进之后，我的工作也长进了许多，不仅在日常学习了不少关于销售的知识，还通过在服务上的改进，提升了自己在销售上的成绩！

如今，尽管我在工作中的成绩知识平平，但比起过去，我已经有了很大的成长。在下一年里，我也会继续努力，继续学习！让自己成为一名合格的，优秀的电话销售人员！

**半销售试工作总结3**

随着时间的推移，又过去了半年，特对此前工作进行汽车销售半年工作总结。在过去的这半年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助！

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。xx现在有一部分客户主要从xx提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在xx这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总出几点原因：

1.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进；

2.个人做事风格不够勤奋，不能做到坚持到最后，特别是最近今年x月份，拜访量特别不理想！

3.市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

因此我也针对自己的不足作一些计划：

1.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向合；

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息；

3.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。

以上是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！

**半销售试工作总结4**

半年的工作下来，我也有了很多的收获，当然工作中也存在一些问题需要继续改进，继续努力做好。

>一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到\_并要求及时安排；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

>二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：x（x）H0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；x（x）H0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

>三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：

一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

**半销售试工作总结5**

我叫×，名字是曾祖父起的。我觉得我的名字算是我的一个品牌，可以利用前人的知名度让他人更好的记住我，但是我不会活在王安石的影子下面，我会走出属于我自己的路，不求超越他，但至少要对的起这个名字。

我来自湖南×，是典型的生于农村长于农村的青年，×年毕业于×四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放弃了专科学习的机会。两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由（我要去实现自己的理想）就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务（送货上门、搬运、安装家具、维修家具）、进购原材料、进购成品家具、收货款等工作。同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是从那时候开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：

第一，我敢做，敢于挑战自己；

第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业；

第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多；

第四，我对销售这行很感兴趣；

第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

**半销售试工作总结6**

我代表xx服装店x班全体员工对本年度上半年的销售、服务情况进行总结，恳请各位指导。下面，我从三个方面进行总结。

>一、销售情况

从销售数量上看，xx增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看，xx增长了4%，xx增长了5%。从类别上看，成正增长的有：xx裤子数量增长56%，金额增长35%，上装数量增长11%，xx上装金额增长3%，裤子的数量和金额分别增长8%和19%。另外，配件方面，xx有8%的金额增长；xx有163%的金额增长率。整体三个柜的升降率为0%。虽然有多种因素的影响，但从发展的角度说，这是不理想的销售结果。

>二、工作心得

作为店长和员工，我觉得都应该树立“店兴我荣，店衰我耻”的思想，认真落实公司的经营理念，努力团结好班内的每一个成员，调动他们的积极性，树立信心。再就是要加强自身的业务学习，学习销售技巧，学习服装审美、配搭，学习了解顾客的购物心理，学习整体协调员工之间的关系，学习处理好各个部门，各个班之间的关系，学习周到而细致的服务。还要横向了解同业信息，掌握市场动向等。

对于这些，我和我的小伙伴们都还做的很不够。我们都有一颗想要销售好的心情，但往往又缺少了必要的技能技巧，甚至是心有余而力不足。

因此，加强学习和不断的总结是非常必须的，必须改变不合适的销售态度，销售方式。另一方面，我觉得频繁地更换员工也会对销售造成影响，因此，如何留住一个好的员工，也是我们应该努力思考的问题。对愿意留下上班的新员工，我们要耐心地指导，让他们感觉到努力就会有可观的收获。我们所有老员工都要以主人翁的责任感待好新员工。只要我们有一支稳定的，熟悉业务的、和愿意服务的销售队伍，我想我们的业绩一定会上得去的。留住优秀员工，需要我们大家的努力。

>三、工作展望

下半年，我们有信心，一是要努力打造得力的销售队伍，我们要努力吸收优秀队员，用业绩和融洽和谐的关系留住人才；二是进一步团结广大员工，向销售好的优秀员工学习经验，努力改变自己。三是从自身找问题，努力反思，改变不能产生效益的销售方式，销售态度。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”有老板的关爱，有各部门的支持鼓励，有我们这些年轻的“小伙伴”们的努力，下半年我们将用业绩告诉你们，我们x班是非常棒的！伙伴们，加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。

**半销售试工作总结7**

有业内人士预测，在未来的几年中，国内电视购物中的商品将达到3000种。除了化妆品和家庭生活用品外，从房子、汽车，到旅游券，都有可能在电视上出现。通常电视购物节目中所提供的商品都比市场销售的要便宜，因为它无需专门的店铺和固定的销售人员，较少的成本自然能够提供较为低廉的价格。

由于化妆品适合通过电视购物来销售，目前国内开播的电视购物频道都开设了美容化妆品栏目，化妆品的品种数量也都维持在几十个至上百个不等，价格通常比传统渠道要便宜，销售情况通过电视购物直播也较为理想。在通过电视购物购买的商品中，比例最大的是化妆品，占30%，其次是日用品、健身器材、电子产品、食品、首饰类。)

>介绍详细，功能形象

>服务周到，方便省心

现在因种种原因外出购物有困难的消费者常通过电视购物来解决自己的购物需要。电视购物迎合了现代人快节奏的生活方式，社会上有一类消费层次的公众，他们在选购商品时，不太愿意花费大量的时间和精力逛商场，因此“电视推介，电话订货，店员送货”是这种运作模式得到了这部分人的欢迎。消费者只要一个电话，就有人将你所订购的产品送货上门，大大提高了工作效率。由于电视购物缩短了生产和销售的中间环节，产品成本更低，利润空间更大，这种模式也很受商家的喜欢。

年轻的白领消费者对于电视销售这种形式大体上持认同态度，认为它节约时间，价格也可以接受，特别是通过电视上的讲解、演示将商品的功能、特征解释得清清楚楚，使消费者愿意通过电视销售去购买一些“去商店可能只是看看就放过去的商品”。

从一开始简单的电视直销，到现在提出的家庭购物的理念，电视购物节目已摒弃了最初说教式的模式，而采取了一些生活化的场景，增添了互动式的参与环节，让电视购物也带上了娱乐性的味道。

由于电视购物独有的媒体宣传和直观可信特性，很多产品正日益把电视购物作为其新的销售发布平台，电视购物不仅可以销售产品，同时还通过电视平台给商家做广告和宣传。虽然购物频道能够发挥广告效能，但电视购物频道的核心特质却不是在于其媒体特性，而是作为渠道商的存在。在美国、日本、韩国等国家，电视购物都是消费者购买商品的重要渠道。专家认为，随着现代人生活节奏的加快，电视购物将掀起继百货店、大卖场之后的第三次购物浪潮。越来越多的化妆品厂商已开始把电视购物渠道作为渠道组合拳中的一种来操作，可以说现代电视购物是化妆品销售的一个新途径。

**半销售试工作总结8**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段。幸运的是我们拥有一个和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望领导的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**半销售试工作总结9**

进入公司半年以来，面对自己从未接触的销售工作，真的是既兴奋又迷茫了，还好有领导的亲自带队和同事的热心帮助，用自己的方式、方法，在短时间内掌握了所需的基础专业知识，并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能，下面我要对自己上半年的工作做一份销售工作总结。

刚开始，我和我的师傅，一直在跟进他的项目，为开发商提供热管材料，我学到了很多东西，这些在平常的生活中根本无法学的。尤其是营销活动中我们要掌握的只是：1.对自己产品一定要认识到位;2.本身所具有的知识结构，有关市场的、有关社交的、有关人文的、有关沟通的技巧和学识必须要掌握;3.需要一份坚强的信念来支撑自己的职业，当面对面对复杂的人、复杂的社会时，采取一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合;4.专业的营销理论和技巧;5.正视成功与失败，总结经验。这是每个做营销职业的人必须具备的。

接下来的三个月，根据自己掌握的知识，广泛了解整个房地产开发市场的动态。开始寻找新项目。从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。遇到销售和产品方面的问题，及时向同事和领导请教，一起寻找解决问题的办法。，我已经寻找新项目20个。在老人和领导的帮助下，奇迹般的成功了18个，我深知这与大家的帮助密不可分，我深深地体会到了公司强大的凝聚力。

我也从中总结了一些自己的小经验：1.对建材市场、对应行业要充分了解;2.对自己产品功能的掌握尤其重要;3.不能过分的信赖客户，要掌握主动权;4.关注竞争对手的动向。

以上是我的销售工作总结，接下来又是一个忙碌的时期，我会奋斗，积极的抓住市场，学习、总结，为了自己和公司再创辉煌!

**半销售试工作总结10**

20xx年即将过去，我来到xx房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢xx房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供了学习和工作的平台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这两个多月的时光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢!有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务;真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这两个多月工作作一个简单汇报：

一、 通过20xx年11月15日到20xx年11月22日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用!我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、 在试用期间，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做;并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子;尽最大努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。功夫不负有心人，通过我的不懈努力完成了(上月两套，本月四套)销售任务。

三、 在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能独立完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在xx房地产的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这两个多月的销售月终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明月能给公司作出更大的贡献!

**半销售试工作总结11**

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

>一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\*\*市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模最大的\*\*购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;2家酒店是分别是\*\*大酒店和\*\*大酒店，其中\*\*大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\*\*大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\*\*酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

>二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

**半销售试工作总结12**

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

由于岗位的职责目前我的工作重点：一是在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基矗在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。二是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作；三是领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

>短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强；

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

以上是我个人任职市场部工作以来的小结，也是我个人20xx年上半年工作总结，不足之处，请领导指正。

**半销售试工作总结13**

我有幸成为xx公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

>(一)努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

>(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

>(三)严谨细致，全心做好服务保障工作

>(四)存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

**半销售试工作总结14**

>一、手机销售经过

首先就是要正确的去看待这个工作，我从事手机销售不是很久，但是我看到的很多，很多的人就坚持不下去走了，这样的例子很多，主要是因为自己没有取得什么成绩吧，或许觉得自己不适合做手机销售，这是一个关键的因素，我觉得在什么时候都要保持一点自信，不太过盲目，但却不失成熟，上半年来我一直在打磨自己的心态，不让自己轻易地放弃，因为一件事情是不容易就能够取得成绩的，半年的时间我虽然没干出很优秀的业绩，但是我沉淀了自己的心态，那颗浮躁的心，静了下来这是难得珍贵的，现在今后我都还会继续保持。

半年来的手机销售太多的失败了，在刚刚到xx专卖店的时候，我就在盲目的推销手机，没有一个流程，没有一个正确的方法，因为完全是一个新手的状态，我这样主状态保持了一个月，其实是完全没有效率的，这样的方式是不可取的，因为我就是这样的一台手机没有卖出去，没有目的，没有方法，刚开始也就是最受打击的时候，我觉得很多的手机销售，就是在这个时候奔溃的心态，在工作中不断的去思考问题，消费者了细节想清楚了，主要还是需求，这样以来才有用，才会有效率。

>二、学习不能落下

在推销手机的同时自己也需要不断的学习，因为手机这个东西，更新的太快，要走在行业的前面，才能够在工作的时候更加自信，这是一个老手机销售告诉我的，我一直在不断的学习，我经常会去注定的了解这种手机的对比，分析彼此的优劣之处，不是说一点用没有，在推销手机的\'时候，自己能够讲出各种手机的好坏，这才是权威，消费者一般是愿意跟这样的手机销售打交道的。

半年来自己进步了很多，感受到了，但是不容骄傲，一名优秀的手机销售要做的很多，接下来更加需要努力。

**半销售试工作总结15**

>一、分析：

xx年上半年销售数据完成得不是很理想，同等对比业绩不升反降。

①人员占很重要原因（管理不到位）

②货品没有很好的规划。上下柜时间及店铺的商品陈列混乱。

③活动申请更换时间没有衔接好。

④没有很好的利用vip顾客（上半年vip使用率10%）。

⑤周边品牌今年的活动相对于往年力度要大很多。

>二、改善方法：

①希望加强对终端店铺人员的培训机制和晋升制度。有效的提高员工的积极性，销售采取优胜劣汰的原则。同时对于个别销售业绩差且表现不好的员工采取辞退方式予以解雇。

②加强对商品的数据分析并及时有效的退、补货。例：每半月对店堂货品进行陈列大调一次，每周小调一次，有利于加强顾客对商品的新鲜感，也能避免店铺的畅、滞销货品的增多。同时在淡季也能让每位员工都能参与进来，加强员工的货品熟悉度和对店铺工作的参与感、集体感。

③及时根据天气增补货品，例：现阶段增补了些12年春装。有效的弥补了天气突变的情况下保证店铺有货品销售，同时也能保证我司品牌的价格优势和对春装库存的清理，减少库存对公司的压力。

④每周进行一次其它品牌调查，及时的根据竞品的货品、活动、人员的分析并及时的提交至公司相关人员再根据公司政策做进一步改变。

>三、经营指标：

品类销售数据分析（1—6月）

①茄克、棉服、裤类、t恤、衬衫销售量和金额占比较大，西装次之，其中毛衫占比较少，前期有通过对顾客和员工的了解到，店铺所在当地季节更替较快，其中突出冬季比较寒冷，毛衫穿者较少。其次我司毛衫价格比较偏贵也是一个原因，后期店铺会针对毛衫特别增补货品，价格做到适中即可。希望能提高毛衫的销售占比。

②冬季货品折扣较低，但业绩占比较高。

**半销售试工作总结16**

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清凤集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售——代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。

>一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；

2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

>总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的。

>同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

**半销售试工作总结17**

>一、培训

我是刚刚大学毕业的，第一份工作找的就是这个电脑销售，还是比较陌生啊吧，以前接触的不多，但是也在校内做过一些推销活动，效果不咋地，在来到xx电脑销售公司后对我进行了全面的培训，了解公司内部文化，还有了解公司产品，主要还是电脑的一些基本知识，这还是要自己具备一点专业知识，我对电脑方面还真是了解的不多，但是还好公司想的周到，给我做了全面的培训，培训的内容其实不是能多，但是都是必备的一些知识，这让我受益良多，总的来说陪训还是对我之后的电脑推销工作有一定的影响。

>二、突破自我

在与学生打交道的时后还是要具备一些技巧，不管是在言行举止还是形象方面都有学问，我不断的去学习去提高，一个个追着去介绍自己的产品，我觉得这是一种享受，一种身心上的锻炼，我后来不怕被拒绝了，这才是我最大的突破。

我们总是能够在不断的发掘中提高自己，发现自己的潜力，不去逼自己一把才是最遗憾的，最悲催的，这是半年的销售工作告诉我的道理。

只有不断的去接触陌生的东西才能真正的学到，领悟到，半年的工作这么过去了，在未来我还要努力。

**半销售试工作总结18**

在这近半年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是去年11月份到公司工作的，初来公司我是一个没有工程机械行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的热情，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过半年多的努力，也取得了一个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个业务可以全程的操作下来。

>存在的缺点：

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

>下半年工作计划及个人要求：

个人要求：

1.对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3.发掘南岸区域目前还没有接触过的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作

**半销售试工作总结19**

>一、上半年个人成绩总结

在这半年多的时间里，我通过努力工作得到了一些收获。今年，我一边学习产品知识，一边摸索市场，通过不断地收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了较深刻的认识和了解，能条理清晰、快速地应对和处理客户提出的各种问题，较准确地把握客户的需要，良好地与客户沟通，取得了多数客户的信任。经过半年多的努力，获得了一些成功案例，一些优质潜在客户也逐渐积累到了一定程度。在此过程中，我的业务能力比以前又有所提升，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件，对于一项业务可以全程的操作下来。

>二、存在的缺点

在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。自我感觉业务能力和应变能力尚且存在较大提升空间。

>三、下半年工作措施

1、对于老客户、重点客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户，使我们的产品销售得更为广泛。

3、加强多方面知识学习，开拓视野、增长见识，采取多种途径提高业务水平，把销售工作与交流技能结合。

>四、下半年销售目标

下半年的销售目标最基本的是做到下达的任务量。根据销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。将销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务，并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

以上是我对今年上半年销售工作的总结，以及对今后工作的一些不成熟的建议和看法，恳请领导斧正。

**半销售试工作总结20**

工作半年以来，经历了很多，也有很多的感悟，首先得感谢公司给我们提供了那么好的机会，有经验的同事给我指导，让我学习他们的实战经验，也让我也学会了销售并不是简简单单的卖出，从他们身上学到的不仅是做事的方法，还包括了为人处事。现就这半年的工作作心得体会与大家一起分享。

自从进入公司，不知不觉中，半年的时间一晃就过去了，在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人开始慢慢的熟悉，完成了角色转换，同时也开始慢慢的融入到了这一个集体，慢慢的开始适应。

>一、熟悉工作

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。在销售的过程中，要学习的东西真的很多很多，货品的知识，衣服的搭配，还要去了解顾客的需要，满足顾客的需要等等。而同事之间更重要的是团队精神，相信别人，相信团队的力量，销售不是一个人的事，而是整个店，整个公司的事。然后可再发挥自身的优势：不断总结和改进，提高素质。

在这几个月的时间里有失败，也有成功，欣慰的是自身产品知识和能力有了稍微的提高，但还是远远不够用于销售中去，也没有达到自己理想中的目标。一开始确实对店员没有很大的感觉，特别是最初几天，很多很多的不习惯，以为自己要很长的适应过程，也担心自己根本就无法胜任这份工作，因为店员并不是我心目中长期的工作方式，但意识的如果我接触了这个工作，我就要先把它做好来，再去做别的。但后来却又发现作为一名店员也是特别锻练人的。它需要的是员工的应变能力，员工的产品知识甚至其他知识，员工的服务态度。这些都将影响销售。而店员在形象店也就等于是代表着公司形象。店员的好与坏将是客人对公司评价的好与坏。

>二、学习到的

在工作中，我也学习、体验了一些销售策略，现分享如下：

我把进店的客人分为两种：第一种客人，目的型的客人：逛商场怀有购物的目的，有比较明确的需求或者想法。她们可能开门见山或直奔主题索取自己喜欢的衣物，或者是半明确型的客人，是想买上一条裙子，但是具体要买什么样子的裙子，还没有明确。第二种客人，闲逛型的客人：现在的商场里有太多消磨时光闲逛型的客人，她们有的是纯粹打发时间，有的是心情不好，到琳琅满目的商场里散心。闲逛型的客人不一定是说不会购物，遇到她喜欢的和开心的货品时，下手也是毫不犹豫。目前商场里的客人闲逛型的客人占大部分，同时将越来越多，闲逛型的客人的接待和目的型客人接待是不能完全相同的。闲逛型的客人进店后，需要空间和时间来欣赏我们精心设计的漂亮陈列和货品。接待她们最忌讳的就是立刻接待，80%的时候你得到的回答是：我随便看看。显然这样的接待服务是有问题的。闲逛型的客人进了店，我正确的服务动作就是寻机，在迎宾之后，对于那些三三两两闲逛的客人，保持距离，用你眼睛的余光去观察客人的举动，给客人一个适当的空间和时间去欣赏我们的货品和陈列，时机到的时候，才进入到接待介绍工作中去。

>三、我今后的努力方向

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

2、明确任务，主动积极。

积极了解达到的标准、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。

3、努力经营和谐的员工关系，善待员工，稳定员工情绪规划好员工在店的职业生涯发展。由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，认真考察并综合市场行情的信息反馈，激发销售热情。同时计划认真学习知识、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。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

**半销售试工作总结21**

xx年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对xx年上半年各项工作总结

>一、经营工作

三楼商场截止到xx年6月销售完成全年计划的%，完成同期的%，利润完成全年计划%，完成同期%。

其中男装销售完成去年同期的%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响;男装中岛同期下降%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使中岛品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的%，下降较大的品类是中岛，同期下降%，主要原因一是去年商业公司300元团卡取货集中在1月份取货(今年没有)，中岛团卡取货占的比重较高影响较大;另外红蜻蜓、哈妮、必登高三个品牌比去年同期下降了，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，红蜻蜓供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大;第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

>二、接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩;

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元;乔顿父亲节期间举办了vip主题酒会，最高付1万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长761%。员工内购会期间利郎推出全场3折起特卖，九牧王折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长193%。

2、加大活动力度，抓好节日经济;

端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长、。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

2、管理工作

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

5月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

>三、存在的问题

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养;

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度;

3、员工主动服务意识需进一步强化。

>四、综上所述xx年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

(一)、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作;

(二)、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础;

(三)、在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度)同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩;

(四)、采取多种促销方式，分时段促销提升销售;

1、有针对性的联系大型特卖活动，如百丽五大品牌、boss休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等;

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销;

3、组织和做好店庆的各项工作，与供应商沟通最大的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖(重点是男装与羊绒);

4、在12月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售。

(五)、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展;

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

(六、)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

以上几点部门在今后的工作中将努力做好，同时将继续开拓思路，积极创兴经营，力争在xx年下半年取得较好的销售业绩。

**半销售试工作总结22**

>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、积极广泛收集市场信息并及时整理每月上报领导;

4、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

6、完成领导交办的其它工作。

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。

>二、明确任务，主动积极地工作

工作中自己时刻明白自己是为公司服务为经销商服务为用户服务的，只要不损害公司利益能让经销商多赚钱，无论是份内、份外工作都积极主动去做，对领导安排的工作更丝毫不马虎、不怠慢。

在接受任务时，一方面积极了解领导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;对经销商要搞好关系，不只是业务关系，要上升到个人关系朋友关系。还要和二级批发商处好关系，做到可以掌控二级批发商。

1、XX年初，通过竞岗，我取得了榆次市场这个岗位，任务不去年增加了20%身感任务艰巨和责任重大，山西晋北市场是个小市场，当地盛产煤炭，靠资源吃饭，不重视农业，又因气候干旱严重缺水山地和丘陵都不种植，大田地用大型拖拉机，手扶拖拉机销量一直不高。

和经销商韩经理商量决定：还是印制挂历等纪念品一方面走访老用户，为老用户解决问题，让他们转介绍，另一方面开上车带上挂历，图片等去我们产品空白的市场开发新的批发商，经过努力，新增加忻州地区批发商3个，每个的销量都在50台以上。也为XX年的总任务的完成打下了基础。

2、借政府补贴契机 XX年是政府补贴购置手扶拖拉机的第一年，年初我们得到消息后，就及时整理资料参加了山西农机局机型评选，通共同努力我们的sh101-1和sh111-3两种常用机型成功进入省政府农机购置补贴目录，但因经验不足，我们的报价太低，给中间环节的操作造成一定难度。

鉴此，我们有不失时机的与省局和各地各县局做了沟通，成功补贴销售近400台，这也是上半年任务完成好的主要原因。

总之，上半年任务的完成主要是不懈的努力，不断开发新市场而实现的。

>三、正确对待售后服务及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而再好的产品不可能100%的不存在缺陷，所以正确对待售后服务，视售后服务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，对客户提出的问题和意见及时解答解决，不能解决的汇报领导及相关部门，直至客户满意。 XX年我的主要精力放在了市场开发上，但又不能忽视三包服务工作，为此我们委托了韩经理和程师傅帮我完成三包服务 工作，尽管需要三包的数量比以往增加了很多，没有出现投诉情况。

>四、产品市场分析

晋北市场虽然市场总量不大，但品牌众多，我们的产品品牌和品质已经在市场上形成口碑 ，有固定的用户群。但是我们面临的最大对手却是潍坊的一些小厂家，他们依靠极低的价格(到货价1100元)赢得了客户，因为手扶拖拉机作为成熟产品，它的产品质量在短期内、三包期内一般不出现问题，特别是晋北地区一年就种一季，使用频率低，这样经销商为了利润为了市场竞争，纷纷经营低价产品。给我们造成一定威胁。

千里牛在整个晋北XX年销量约100台，主要是晋中地区的政府补贴行为。长江只在我们以前断绝业务的太谷、忻州销售，今年销量大副下滑，特别是忻州地区因我们在下面县级市场的进入，销量下降三分之一。模仿我们的各个小品牌此起彼浮，总销量还不少。我们的打假力度还不够。

>五、XX年下半年市场工作设想

总结半年来的工作，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，下半年自己计划在总结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)依据区域销售情况和市场变化，计划将再争取忻州地区长江的市场，至少再进入一个县级市场

(二)继续做有可能补贴手扶拖拉机项目工作的几个县区农机局长的 ，争取让他们选择沭河品牌

(三)做好宣传，让”沭河----中国名牌中国驰名商标国家免检” 深入人心

(四)为积极配合经销商销售，做经销商的服务员。

(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)继续学习小装载机等工程机械知识，考察分析其市场，力争下半年销售小装20台。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在公司领导的英明领导下，和各位同仁的帮助支持下，我相信我会在销售这个行业中做得更好，明天会更好!

**半销售试工作总结23**

今年上半年，面对国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

>一、上半年经营业绩分析

上半年，公司共销售汽车辆，销售利润达万元。在汽车销售和售后服务上，主要做了以下几方面的工作：

一是细分用户群体，实行差异化营销。针对今年公司下达的经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们注重加强销售队伍的目标管理，做到服务流程标准化、日常工作表格化、检查工作规律化、销售指标细分化。对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态，了解出租公司换车的需求。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展品牌介绍和文化宣传，和xx市高校后勤集团强强联手，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

二是注重信息收集，做好科学预测。在市场淡季来临之际，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的半年销售目标。

三是抓好售后服务，提高服务质量。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

>二、强化部门管理，抓好营销服务

一是加强内部管理。在年初我们提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针，建立了公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应公司要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。在加强软件建设的同时，我们先后对公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了等一系列活动，在客户中取得很大的反响，公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

二是加强团队建设。公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能实现最大的经济效益。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

三是加强财务管理。在现有条件下，在国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，建立了成本费用明细分类目录，使预算更加切合实际，利于操作，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经公司领导者研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了公司各项业务的顺利完成。为了加强收支管理，财务部建立健全了各项财务制度，使财务日常工作做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收。通过财务部认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了公司正常业务活动和财务收支的顺利开展，又使各项收支的安排使用符合公司发展的要求，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

>三、存在的问题和调整措施

上半年，我们虽然较好地完成了经营目标，但还存在一些问题和不足，如，销售部门没有强有力的营销方案，精品销售也没大踏步的前进；售后部门技术力量薄弱，团队不够稳定；公司企业文化不够深入。下半年，我们将以4S店的大促销方案为基础，进一步完善营销方案，加大精品销售力度，努力争取实现产品的销量最大化。进一步加强对售后服务人员的技术培训，不断提升服务质量，进一步加强企业文化建设，充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司全年经营工作的顺利完成。

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！