# 销售部一季度工作总结(十四篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2025-06-05

*一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结一从销售数量上看，朵以增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看，朵以增长了4%，衣香增长了5%。从类别上看，成正增长的有：朵以裤子数量增长56%，金额增长35%，上装数量增长11%，衣香上装金额增长...*

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结一**

从销售数量上看，朵以增长17%，而其他柜组是负增长。从金额上看，朵以增长了4%，衣香增长了5%。从类别上看，成正增长的有：朵以裤子数量增长56%，金额增长35%，上装数量增长11%，衣香上装金额增长3%，裤子的数量和金额分别增长8%和19%。另外，配件方面，卓多姿有8%的金额增长；衣香有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。

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，第一时间掌握市场动向等。

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。

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b班是非常棒的！伙伴们，加油吧，老板赚钱了，我们也会沾光的。谢谢。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结二**

第一季度我们的问题很多，我这里有很多例子：

第一个问题三七签合同事件，任何问题只要是中药部内部的问题，我们都应该有一个正常的思维就是主管。只要是中药部的问题，首要问题是科室主管的问题，我们主管是要承担主要职责的，错往往在科室主管的身上，科室主管的错往往是在我身上。我对自己一季度的工作是不满意的，在这个会议上由汪丹起草一个文件是将我4月份工资和奖金取消，然后我签字明天就交到财务我们要努力做好二、三和四季度的工作。

第二个问题是配合问题：采购和销售因为配合不周密，不连贯我们做错了很多事情也耽误了很多事情。这个问题也是重要的，我们应该商量下今后需要怎么配合才能更好更快更顺的工作。采购的工作就是服务销售的。服务工作做不好直接影响销售。第一季度是摸索季度，第二季度是深入季度，第三季度是变化季度，第四季度是冲锋季度。第三和第四季度销售上任务重，销售完不成任务采购也有责任。

第三个问题是考核问题：考核的目的我们是清楚的，就是进步。让我们科员不断改善和规范工作。我在很早就说过中药部我只负责中药采购、销售经理最后是财务内勤。其余人由相应科室经理考核。可我们中药采购科连续2个月主管都没有进行考核。你们自己不考核，我进行了考核你们也不满意。你们说要怎么办？我觉得亳州的考核买货不敢买，卖货卖不动。优秀的干部要明白很多道理，但最重要的一点就是团队：不论你做什么工作、不论你在哪里做、不论你怎么做，你都有自己的团队。如果作为一个主管你进步了，团队没进步不能说进步，以后更会走下坡路。中药部的业绩不是因为我能干、不是因为科室主管能干，而是中药部团队能干。

第一季度做了哪些事

第一：中药部工作手册

中药部工作手册下周就出来。工作手册里面包含了：采购流程、调查方法、内部衔接制、职责、考核、日常工作要点等等制度。中药部工作手册是如何规范工作的，只要我们能够坚决的执行下去尤其做为主管首先要重视，要第一拥护执行。只要能执行下去我可以完全确保在20xx年今后的第二季度、第三季度以及第四季度是不会犯大的错误或者不会犯低级的错误。希望通过工作手册的内容中药部能够慢慢规范起来，能不再被公司批评。你要知道在公司批评是很严重的事情，要规范中药部工作我们必须要执行工作手册。

第二：采购员部分的考核让内勤来做

采购员的部分考核让采购内勤来做是为了规范采购员的采购工作、采购

流程。是给采购员加了一道规范，这个规范就是不断的提醒，不断的督促，不断的跟踪。能够让采购员将市场信息、产地信息、收购信息及时报给采购内勤，加强采购员及采购内勤的交流和配合。

第三、市场销售办法：亳州近段时间买货不敢买，卖货卖不动。我看首要责任也是主管，我们应该制定一个亳州销售的办法和制度出来。管理制度细了反而会乱，但销售制度的我看应该细才对。我提了一些意见也做了一些亳州销售办法的方法如宣传：该如何宣传、怎么宣传，由谁负责。宣传资料每天、每周应该发多少份等等都应该量化出来。比如：有人来回在市场走动发名片、问产品是否需要。粘贴：每周六或周日在市场附近的柱子上贴我们的宣传资料，每周都有专人专职来做，每周需要粘贴多少宣传资料都要量化出来。我看了安燕山珍品堂的宣传资料就是那个广告牌，我觉得做的很好，也很体面。我们该学习。没有好的宣传办法卖货是卖不动的。除了宣传办法外还有销售办法，我也提出了一些其中有一点的想法就是：让亳州的人员各自为战，相互配合。采用地道战的办法销售亳州的货，我看可以讨论讨论行不行。如果行就拿出方案。我希望大家能够明白一个道理就是：我们工作现在用的办法中在地球的任何一个角落一定能找到这样的办法也许是别人很早就用的，在我们遇到问题没有解决的办法的时候在地球的任何一个角落里也都能找到解决的办法。我们要不断学习，不学习就退步，不学习中药部就会被取消，中药部取消你们也面临重新找工作。我希望我们能爱上中药部的这个团队，只有认真生活、开心工作我们才能做好工作。因一个人在想所以我写不完整，这个还需要我们认真讨论然后制定出来。我看尽量五一前就确定，因为五一过后我们就要出差。

第四、销售上的提成和考核：这是销售员最关心的问题，最想知道的问题。这周就能出来，这次有考核，考核是一季度的，考核的加入是为了让销售员更规范工作更清楚目标和责任。任何工作都是相互协调、相互配合的。只有配合周密才能做到和谐办事，也要将经营户变成客户、将中间人变成客户才能做好销售。我看这一点大家应该学习曾宏宇。

第一季度还有那些事情应该做没做完

第一：客户问题

这个问题我很早就提出了，但一直没做。是想把销售科的客户、亳州买货的客户他们所提出的各种问题整理出来，然后集体商量如何巧妙回答，要做出来形成文本让每个人随时能够看，走在哪里都带着。问题出来了，但我们一直没整理。这个问题应该在工作手册上有

的，这一点很重要。直接影响销售，这个里面有很多技巧和销售方案。所以第二季度必须要完成，在六一之前完成。

第二：培训问题

这个问题我应该放第一的，但还是放第二了，并不是因为这个问题不重要，相反这个问题是第一位重要的也是我们的脊骨。培训必须重视起来，我们的考核中也有每个月至少培训一次。从中药材的产地信息、行情、品种分析、销售技巧等等方面培训，每次培训都要有培训方案。我们从现在开始重视起来，以往是知道要培训但就是不培训。不培训就是你们2个人的错，当然也是我的错。不过这一点销售上做的比较好。但培训必须配合。每个月我都要看培训计划。

第三：天麻计划

黄连价格合适就可以卖，也不太急。但天麻计划必须要出来。五一过后就要出差了，尽量五一前就要出来。天麻该如何卖，怎么卖。在卖天麻的过程中每个月会有什么问题、采购员需要做什么、采购内勤需要做什么、销售员该如何卖、采购和销售内勤又该如何配合的卖、怎么通过现有资源卖（药通网、天地网）。要卖天麻首先培训天麻，天麻怎么分级别、天麻怎么分货源（陈货、新货）、天麻以往的品种行情、天麻价格、天麻产地等等关于天麻的知识都要培训。不管卖天麻还是黄连，信息及时是第一位。如果不懂可以问我们顾问就是安荣珍，要问要学习才清楚。卖天麻必须打一个漂亮的仗，一雪我们一季度的耻辱。

另外天麻、黄连以后可能还会请别人帮忙卖。每发一批货都要有详细的单子，货到后请对方传真过来收到多少货，那个发货本子每笔记录或看怎么记录分类管理，不管谁要都能马上查到。用哪种小纸条容易掉也容易忘，这些都是小事，内勤应该清楚，如果还让我提醒就是你们工作没做好。

第四：网上销售

我曾试想通过阿里巴巴来做销售，但认真想了想我们应该充分利用现有的.资源来做销售，我们有药通网、天地网。他们是专做市场信息分析的，这方面对我们来说有很大优势，我们又是会员可以充分利用现有的资源。我想这方面由专人专职来做，将我们的品种、优势、质量杂质等发布在药通网和天地网上，开一个网上商铺。要有彩色的图片，咨询、监督电话。商铺要漂亮、看上去让人不能忘记一样。这也是一种销售方法，其实药通网和天地网是专做中药材的，资源应该很好，只要充分利用也能给我们提高销量，这件事我看不用商量就这样定。红军，杨丽娜你们看看部门人员谁适合做这一快。我觉得5月中旬就要见到效果。

第五：品种信息

我们以前做过这个工作，但不深入不仔细不详细。今天又提，希望能够做的更好更全面。我们应该建立品种的档案，内容要包括：品种产地信息、市场信息、等级规格、质量要求、每日行情变化（市场、产地、网上搜索）、历史价格、品种周期、近期药市点评。将品种分类，每一个品种做一个档案袋或电子。应该做到随时问随时清除品种变化，不要每次问才去市场或产地打电话。心里有数才能做好工作，才能打好仗。这个工作对我们以后也有很大促进作用，这个工作也是需要专人专职来做。看看那些品种需要建立档案。

总之我们一季度的工作很差，我很担心。希望我们能认真讨论，认真总结。尽快二季度走上轨道。这是硬性工作，必须做好必须执行工作手册。

第一季度存在的问题

第一季度我们的问题很多，我这里有很多例子：

第一个问题三七签合同事件，任何问题只要是中药部内部的问题，我们都应该有一个正常的思维就是主管。只要是中药部的问题，首要问题是科室主管的问题，我们主管是要承担主要职责的，错往往在科室主管的身上，科室主管的错往往是在我身上。我对自己一季度的工作是不满意的，在这个会议上由汪丹起草一个文件是将我4月份工资和奖金取消，然后我签字明天就交到财务我们要努力做好二、三和四季度的工作。

第二个问题是配合问题：采购和销售因为配合不周密，不连贯我们做错了很多事情也耽误了很多事情。这个问题也是重要的，我们应该商量下今后需要怎么配合才能更好更快更顺的工作。采购的工作就是服务销售的。服务工作做不好直接影响销售。第一季度是摸索季度，第二季度是深入季度，第三季度是变化季度，第四季度是冲锋季度。第三和第四季度销售上任务重，销售完不成任务采购也有责任。

第三个问题是考核问题：考核的目的我们是清楚的，就是进步。让我们科员不断改善和规范工作。我在很早就说过中药部我只负责中药采购、销售经理最后是财务内勤。其余人由相应科室经理考核。可我们中药采购科连续2个月主管都没有进行考核。你们自己不考核，我进行了考核你们也不满意。你们说要怎么办？我觉得亳州的考核买货不敢买，卖货卖不动。优秀的干部要明白很多道理，但最重要的一点就是团队：不论你做什么工作、不论你在哪里做、不论你怎么做，你都有自己的团队。如果作为一个主管你进步了，团队没进步不能说进步，以后更会走下坡路。中药部的业绩不是因为我能干、不是因为科室主管能干，而是中药部团队能干。

第一季度做了哪些事

第一：中药部工作手册

中药部工作手册下周就出来。工作手册里面包含了：采购流程、调查方法、内部衔接制、职责、考核、日常工作要点等等制度。中药部工作手册是如何规范工作的，只要我们能够坚决的执行下去尤其做为主管首先要重视，要第一拥护执行。只要能执行下去我可以完全确保在20xx年今后的第二季度、第三季度以及第四季度是不会犯大的错误或者不会犯低级的错误。希望通过工作手册的内容中药部能够慢慢规范起来，能不再被公司批评。你要知道在公司批评是很严重的事情，要规范中药部工作我们必须要执行工作手册。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结三**

不知不觉的，又过了一个季度，在本季度中，我的工作总结从以下4个方面来阐述。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：1、尽一切可能带领销售顾问完成区域销售任务;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;3、严格执行上级安排的所有任务;4、一直保持收集更新市场动态信息，并整理汇报给上级积;5、严格遵守各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和责任感。

无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能松懈，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(上个月的是任务是12台)这个月给销售团队定15台

为什么要这样定任务?

1、\_月进店量是\_月份的2倍，很多买车的都是先看在买

2、虽然进店量接代印象型的客户有8、9组，但是还不只这么多。

3、\_月回访和追踪74组，我们需要加强\_月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是\_\_的功劳

5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

1、\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、\_\_年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，现在的管理办法已经不再适用于飞速发展的公司，所以公司每年都应该根据市场的变化调整公司制度。

虽然\_月虽然销量很不错，但是相比\_\_年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

有很多不足之处：

1、追踪不是很到位。

2、回访也不是很到位。

3、接待客户的时候也不是很有激情(我的失职)。

4、没带人去发传单。

5、我们没有外拓都是0。

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在\_月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。争取把销量提上去。大家一起努力!

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结四**

做化妆品销售3年多了，学习别人经验精华的同时，自己也在不停总结经验，改进缺点。我觉得只要努力的做好了每天的工作，我们的销售量就不会上不去。对与每天的工作我总结了以下几点：

一、店面的整体形象就是店铺的\"脸面\"，要让它每天给顾客干净整洁的感觉，每一个小细节都做到完美。从顾客从前面路过就想要停下来看一看;具体的做法是:开门的第一件事是自己站在店铺的外面仔细观察一下店铺整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二、店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客无论从哪个角度看展示品都会感到和舒适。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三、产品的摆放要美观，这样不仅提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。每天根据每天的主打产品的颜色大小调整位置品系的.搭配。

四、店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。

尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。每个店员在上班之前必须化精致的妆，相互检查仪表和妆容。

五、我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。把所有人都当作是潜在的客户，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六、做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，对新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业等详细信息。在以后的活动时能够准确通知，保证回头客。每天都坚持回访老顾客。约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七、虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们以后工作改进的方向，并且也会让顾客对我们品牌更有好感。

八、尽量每天多销售些。具体的工作是、向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九、每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是、清点账目上一天的销售量以及存货，及时的补上存量很少的产品，以方便第二天的销售工作正常顺利。

这就是我日常的工作，我每天都这样做，一个季度下来我觉得我成长的非常快，学习到了很多知识。对销售行业有了更多的认识。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结五**

20xx年第一季度度已经过去了，在这一季度的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过一季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下季度的工作做的更好。下面我对第一季度的工作进行简要的总结：

关于第一季度工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%（近二十三万），离年度目标还有一定的距离！第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我x月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的`培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

下面是我对下一季度乃至x月份的工作计划与安排：首先，第一，严格执行公司的一切规章制度。第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。其次，关于x月份的工作重点我们将放在客源及主推盘攻略：

1、自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取x月来个量的突破。

3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

6、重视网络开发利用，达到经纪名下日常利用网络四个以上。

20xx年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，

我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝20xx年度的销售任务圆满完成。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结六**

20xx年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。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，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的`业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结七**

不知不觉我来到\_\_公司已经一个季度了，在这个季度里，我学到了很多。以下我从两个方面来总结我这一个季度的情况。

1)、第1季度轿车部共销售180台，我个人销售\_台，其中赛豹\_台，路宝\_台，赛马\_台，占轿车部总数的15%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到\_\_飞值班，在那边我一共接待98个有效客户，其中成交的有10个。有力的给竞争对手一个重要打击。

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人，一个是总办王总监和销售部李经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。在我刚刚接触这个行业的时候，我对很多汽车知识还有销售方面都不熟悉，那时候几乎可以硕士举步维艰，但是他们两位都没有放弃我，前两个月，我就是在他们二位的一步步带领下，进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。想到他们那时候教我的方法，想起他们给我的鼓励。也正是因为那两个月的经验，我后面的工作才能越来越顺利。我由衷的感谢他们。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会把自己的心态调整的.非常好来迎接一天的任务，每天工作我都是精神饱满，精力充沛，因为我明白，我的经验没有别的多的时候，那么我的态度一定要是最好的，如果比不过别人的销售量，我就把服务做到最好。

3)重点客户的开展。我在这里想说一下：我对自己是这样要求的，把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。除此之外，拜访尤其重要，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

以上就是我这一个季度的工作总结，我知道自己的不足，会尽快改正。也会继续发扬自己的优势，希望自己能够成为一名优秀的员工。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结八**

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，同时也对公司的整体氛围和工作情况有了一个初步的了解，在这三个月中，市场部的领导经常关心我，给我很多的建议，同事们也非常热情的帮助我解决很多的问题。让我很快的就融进了这个大家庭里面。成为市场部的一份子。下面是这个三个月来，我的工作情况的总结：

岗位的职责目前我的工作重点：

1、服务。我需要直接的和客户打交道，作为公司的代表，我时刻谨记自己的形象就是公司的形象，所以在这个工作中，我时刻保持这热情，耐心的态度处理所有业务。在这个过程中慢慢的去积累经验。为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。除了这些以外，我每天要会做一些市场部的后勤工作，掌控市场的随时动态，服从领导安排，哪里需要我，我就随时可以去那里帮忙。按时按量的完成领导安排的工作。

2、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;随时掌控市场的实时动态，对客户的动态进行统计和整理。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;

3、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。

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。我对自己的做得不好的地方也有一个总结：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然明白创新的重要性但是对创新的敏感度不够，很多时候并不能很快的就意识到需要改变做法。

2、由于经验太少，有时对于工作中相关问题的处理，总是协调不好，一时找不到合适的解决方法。

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。

以上是我这个季度的工作总结，希望领导们对我批评指正，谢谢大家!

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结九**

全年销售目标20xx年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比20xx年第一季度销售订单完成情况（单位：单）

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的“绿带”学习，我取得长足进步；不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%；由此严重影响公司业绩以及信誉度；各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙；我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域；但“xx公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的`基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标；对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、广东市场以大长江集团、广州大阳、广州奔马实业、豪进集团、江门轻骑、五羊本田、中港宝田、江门气派（力帆）、江门大冶集团、广州天马集团、江门迪豪、江门长铃、佛山比亚乔、广州嘉陵、番禺豪剑、广州大福为代表性企业；前六个企业年产销均在65万辆以上；其中大长江集团20xx年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机（柴油）国内主要客户有：潍柴、广西玉柴、湖北东风、湖北康明斯、中国一拖、云内、南充东风、陕汽集团等企业。销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合。

①技术部门应拿出柴油机配套产品方案（全面的可以开发产品信息）。

②各部门应严格按“ts16949”体系实施到位；确保外审通过的标准。

③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本；确保公司产品市场竞争力。为“xx公司”全面进入汽车行业做好售前服务。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结篇十**

20xx年第一季度已经过去，第二季度已经悄然到来，回想自己上个季度所做的工作，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，也没有太多的业绩，但却多了一份镇定，一分从容的心态。

我是去年10月进入公司的，到现在，已经有两个季度了，而今年，还是开始的第一个季度，在这三个月的时间里，有失败，有遗憾，更有成功。更让我欣慰的是，我自身业务知识和能力得到了提高。首先，这得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进，他们的实战经验让我们终身受益，从他们身上学到的不仅使做事的方法，更重要的是学到了做人的道理，做人是做事的前提。

前面我虽然学习过公司的产品，但对核心产品和核心技术知道的并不多，而在这一季度，我开始接触公司的核心产品和核心技术，从一个对产品知识浅薄的人转变成一个能独立操作业务的业务员，完成理论职业的角色转换，并且适应了这份工作，业绩虽然没有什么特别突出的，但却为以后的业务积累下了一些客户的产品知识。以下是我这一个季度来的工作业务明细。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业的产品知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。那么，在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向呢?仅仅只是抓住重点客户和跟踪客户时远远不够的，还要合理安排淡旺季里的时间以及产品，当然，光靠这亮点也是远远不够的，我们还需要不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我也有过虚度光阴，但对工作业务，我是认真负责的。经过时间的.洗礼，我相信我在接下来的日子里能做得更好。俗话说，只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有优缺点，我也一样，遇到工作比较繁忙的社会，脾气容易急躁，或许不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候想的也多是自己搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，更多的与同事们合作，再发挥自身的优势。业余还要学习贸易知识，学习接受工作中出现的新信息，不断的总结和改进，提高素质。

自我剖析：现在，我还不是一个非常合格的业务员，只能算是一个刚入门的业务员，谈吐，口才，与公司的前辈们相比还远远不足，表达能力也不够突出。究其原因就是还没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质也不过关，我知道，我的潜力还没有被挖掘出来，我接下来要做的事情之一就是强化自己的心理素质，将脸皮练厚，实现个性上的飞跃。

在我的内心深处，我一直自信自己会成为一个优秀的业务员，这股动力与信念一直储藏在心中，随时准备爆发出来，不可否认，我的内心一直很渴望成功。

总结一个季度以来的工作，我在工作之中仍然存在很多的问题和不足，在工作方法和技巧上还有待于向其他同事学习，下一个季度，我的计划就是在上一季度的工作得失的基础上取长补短，重点做好以下的几个方面的工作：

依据最近五年的销售情况和市场变化，将工作重点划分出区域，一是针对老客户和固定客户，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，好稳定与客户的关系。二是在拥有老客户的同时还要不断的从老客户那里获得更多的客户信息，努力扩展新客户。三是要想拥有好的业绩就要加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

每个月最少要增加一个新客户，还要有几个潜在客户，在去见客户之前要了解客户的状态和需求，要做够充足的准备工作才有可能不会丢失这个客户，否则，在不了解客户资料的情况下很容易会让对方产生排斥心理。除此之外还要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事交流，向他们学习更好的方式方法。

在去见客户的时候，对客户的态度都要一样，但不能太低声下气，给客户一些不好的印象，要为公司树立更好的形象;在客户遇到问题的时候，不能置之不理，不要觉得单子已经做完，客户的问题不再重要，在业界，口碑是每一个客户累计起来的，所以，一定要尽全力帮助他们解决问题。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务;自信是非常重要的，为了给自己树立信心，要经常对着自己说：你是最棒的!拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

以上是我个人第一个季度的销售工作总结报告，若有不足之处，望批评指正。同时我要感谢公司的培养，感谢同事们的关心与对我的悉心指导，我一定会更加的积极主动，自信，充满热情的投入到工作之中。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结篇十一**

20xx年元至4月，硫酸厂全体员工以董事长、总经理新春动员大会讲话精神为指导，在公司各级领导的带领下，认真落实公司各部门下达的各项工作，紧紧围绕安全生产这个核心，逐步向精细化、规范化管理靠近。现将工作总结汇报如下：

1.产量：元至四月我厂共购进硫磺96646万吨，生产硫酸299622.14吨，完成全年计划34.68%，去年同期生产硫酸348152.79吨，同比下降了48530.65吨。

2.发电量：元至四月共发电40313640.00万千瓦时，完成全年计划的47.03%，（其中一线开车约90天，二线开车约122天，三线开车约79天)共向磷铵厂送蒸汽132432万吨，一二三线吨酸发电量为211.90千瓦时，吨酸发电量较同期增长6.08千瓦时

3.开车率：

⑴停车频次：一线停车3次(其中1次因外部因素引起停车)，二 线停车1次(其中1次因外部因素引起停车)，三线停车2次(其中1次因外部因素引起停车)

⑵开车率：一线为99.62%，二线为99.83%，三线为99.63%。去 年同期一线为99.85%，二线为99.45%，三线为99.53%。

4.台时产量：一线为38.56吨，二线为39.83吨，三线为53.11 吨，均未达到（一二线41吨，三线54吨）相关标准。去年同期一线

为39.86吨，二线为40.84吨，三线为54.35吨

5．辅材耗用为1.15元每吨，较计划略有节余，同比多0.17元 硫磺有盈余。

6.修理费用：元月至四月修理费共用41.249万元，吨酸小修费

1.377元，控制在计划范围之内，略有节余。

7.能耗情况：元至四月吨酸电耗为72.17千瓦时，较计划有节余； 去年同期吨酸电耗为72.72千瓦时，同比少0.55千瓦时。

8.管理费用：电话费、招待费、办公费未超支，今后要严格控 制，厉行节约。

9．职工离职：元至四月共辞职14人。其中，关键岗位辞职3人（发电主操1人，转化工 2人，占总编制的1.5%），非关键岗位11人。

元至四月，我厂以董事长安全环保的讲话精神为指导,加大宣传力度，重在过程监管，提高对安全环保的认识，完善各种安全环保管理制度及检修流程。期间我厂发生轻伤安全事故一起，这次事故发生以后，我厂深刻分析原因，自查自纠，进一步规范票证办理程序，加强基层管理人员安全培训，增强危险因素识别，切实落实“四不伤害”原则展开检修。坚持每周四下午开展员工安全、环保知识培训，提高全体员工的安全意识；坚持加强岗位安全管理，及时发现、消除隐患；坚持严查“三违”曝光，重在纠错、教育，次在粗暴处罚，目前共查处45起违纪违章现象，其中1月22起，2月17起，3月4起，4月

共2起，数据稳步下降，目前已经走上正轨；坚持每周由厂长组织进行一次安全环保隐患大排查，横向到边，纵向到底，并及时整改和建立台账。针对夏季防汛物质和人员准备工作，随时处于待命状态，保证我厂汛期安全生产不受影响。

元至四月，没有发生任何环保事故。但一线高过有漏气现象，开车难以处理，计划在中修或大修彻底解决。清污分流工作持续推进，改造原料工段水及干吸循环水，增加水循环利用率，进一步降低成本。加强工艺控制，特别是转化工段，保证了我厂三条生产线的转化率稳定，尾气排放始终保持在国标范围内。同时员工环保知识培训还需进一步加强，提高员工环保意识。

鉴于我厂元月至四月辞职人数较多，为扭转此被动局面，稳定员工队伍，本着对职工留得住，用得好的原则，牢固树立 “不惟学历看能力、不惟职称看技术、不惟资历看业绩、不惟身份看素质”的思想观念，把人才作为无形资产，把管理的视角由工作移向人，尊重员工的人格和权利，理解员工的思想、个性、能力、兴趣和爱好，对员工进行准确的工作分析和定岗定编设计，搭建“想干事的人有机会，能干事的人有舞台，干成事的人有地位”平台。在发挥个体效能的同时，引导鼓励团结协作的工作作风，开展管理人员与职工帮扶结对，班组间通过工龄、居住地远近、婚否、学历高低及能力大小合理分配，促进团队和谐。 同时，从实际出发，有计划、有目的性的组织员工学习新知识、掌握其他岗位操作技能，提高工作执行能力，培养一岗多能的.工作骨干和复合型人才。组织开展各种活动，调动员工积极性，丰富员工生活，增强员工的向心力和凝聚力，提高员工的工作热情和集体荣誉感。

1、基层管理人员管理水平亟待提高。车间主任多数时间花在忙于具体事情，忽略了人力资源调配，分工，检查，督办，特别是班长管理作用没有充分发挥好。

2、不到一年新员工较多，操作水平参差不齐，要全面提升业务操作技能，做好传帮带，老员工尽量实现一岗多能，储备人才。

3、员工的安全环保意识需要进一步加强，安全环保宣传培训力度要加大，要逐步从思想认识上得到提高；

4、设备维护保养责任到人需要落到实处，设备管理的指导思想和观念要改变，即变原来临时抢修为有计划检修，提高维修技术水平，强化实操检修培训，实施谁维修谁负责的原则，杜绝设备检修不到位事故停车。

我们后期工作重点将是全面提升基层管理人员管理水平，转变观念，以抓好安全环保工作为前提，以设备管理为基础，以精心操作为保障，稳定生产提高开车率，逐步培养员工讲原则守规矩的好习惯。在稳定员工队伍上，除了改善员工工作生活环境外，我们还需给他们提供锻炼的机会和平台，展现他们的才能；工作中生活中多关心员工，经常召开职工座谈会，了解他们的思想动态，为他们排忧解难，做他们的知心朋友。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结篇十二**

全年销售目标20--年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比20--年第一季度销售订单完成情况(单位：单)

20--年第四季度销售额20--年第一季度销售额20--年第四季度20--年第一季度季度下达销售计划按期完成未按期完成备注

3500万元717、8万元733万元807、5万元43641719详见报表

增长率：%增长率：%按期完成率：%未按期完成率：%

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的“绿带”学习，我取得长足进步;不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%;由此严重影响公司业绩以及信誉度;各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙;我司产品在--市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域;但“--公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固--市场份额的基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标;对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、广东市场以大长江集团、广州大阳、广州奔马实业、豪进集团、江门轻骑、五羊本田、中港宝田、江门气派(力帆)、江门大冶集团、广州天马集团、江门迪豪、江门长铃、佛山比亚乔、广州嘉陵、番禺豪剑、广州大福为代表性企业;前六个企业年产销均在65万辆以上;其中大长江集团20--年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机(柴油)国内主要客户有：潍柴、广西玉柴、湖北东风、湖北康明斯、中国一拖、云内、南充东风、陕汽集团等企业。销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合，①技术部门应拿出柴油机配套产品方案(全面的可以开发产品信息)。②各部门应严格按“ts16949”体系实施到位;确保外审通过的标准。③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本;确保公司产品市场竞争力。为“--公司”全面进入汽车行业做好售前服务。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结篇十三**

这个季度已过。在这一个季度里，我通过努力获得了一点收获。我觉得有必要总结一下我的工作。目的是吸取教训，提升自己，让自己的工作做得更好，让自己有信心和决心把以后的工作做得更好。下面，我简单总结一下这个季度的工作。今年x月x日来xx男装店上班。在进你们店之前，我有女装销售经验。只是因为对销售工作的热爱，在男装行业缺乏销售经验和行业知识。

为了快速融入xx男装的销售团队，到店后一切从头开始。在学xx男装品牌知识的同时，我对市场进行了探索，在销售和服装方面遇到了困难和问题。经常咨询店长和其他有经验的同事一起寻求问题的解决方案，针对一些比较难缠的客户研究有针对性的策略，取得了不错的效果。此时此刻，我可以逐渐清晰流畅地回应客人的建议

到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学xx男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜质，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xx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。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和坚信客人。

在下月工作计划中下方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和谐，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xx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己的看法和推荐，把我的销售潜质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xx万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周、每日、以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时刻段的销售任务。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xx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。

**一季度销售工作总结 销售部一季度工作总结篇十四**

在6月末总结一下我们上半年的工作，和下半年我们的工作重点，希望借着20xx上半年的东风，让我们企业在下半年更上一层楼。

在金融危机的世界经济中。世界金融危机发生有它的两面性。缺点是阻碍了经济的发展，导致了我们这些中国供应商的出口情况明显下降或严重的破产;优点是金融危机也给我们这些经历它能存活下来的企业带来了更好的机遇，同时我们利润的减少，使我们能绕过中间商达成合作。20xx年第一季度聚焦铁矿石价格之变，直接导致我们铸铁行业的成本增加，销售铸铁产品又受到了二次打击。\"暴风雨后我们依然屹立不倒。\"随着我们的销售队伍越来越强大，我们给自己设立了更高的目标，20xx年年底达到出口额是300万美金的目标。

现在半年过去了，出口的金额并没有明显的上涨，这让我感到公司的气氛很紧张，现在出口额总数距离目标太遥远了。

我们的组的完成情况不是很好，张姐完成目标的三分之一，我呢是八分之一，张引是十分之一。在接下来的半年里一定要更加的努力，把工作的每个细节做到位争取年底完成任务。

其实我们有时候想用数据表达，但是数据太直白了，所以这个简单的数据告诉大家向目标再加把劲吧!实现我们的目标------200万美金。

下面是从广交会回来后的一些认识和对资料的学习

1、20xx年春交会看到了那么多的同行，出现了两种感觉，一种是竞争真的很激烈，而且很残酷;另一种感觉是竟然有这么多的贸易单位，工厂在做同样的产品，说明还有很多的客户期待我们工厂跟他们合作，未来的国际市场还是很大的，这使我们看到了希望。广交会自己也学到了不少的知识，教育网通过跟客户面对面的交流和沟通，发现有很多潜在的发展机会，我们要努力用自己的做事能力和特点吸引更多的客户。

2、广交会回来，开始整理广交会上的资料，拿着客户的名片，查看客户的网站，找一些跟自己的产品相关的客户，有侧重点的记录下来。同时，通过看客户的.网站寻找到了很多的产品关键词，征集了一些搜索频率和准确率高的关键词，顺便也找了很多的有用的国外网站，源源不段的新网站被我们发现，我们将会掌握更加齐全的关键词，更能详细的了解客户。

有了关键词搜索客户的准确率提高了不少。建议：大家可以交流一下关键词，这样拓宽我们寻找客户的途径。还可以发一些自己认为比较好的国外经销商的网页，互相学习，发现其中可借鉴的东西。

这仅仅是我的一些经验和感受，每个人的习惯和做事方式，都有所不同，希望大家可以相互借鉴，相互沟通，相互的学习，争取不要做重复的事情。

28号，一起吃饭也探讨了不少的东西，周经理也说了一些想法和建议。我个人认为，周经理的一些理念和做法值得借鉴和学习，但是不能照抄，照搬他的想法和做法。我们是实体的工厂，我们要务实，产品出来质量是显而易见的，不像他的产品那么抽象。但是和周经理交流会转换一种思想，想法就不那么受局限了。

总而言之，一句话，只要用心做事的话，一定会有收获的。相信有志者事竟成。辛勤的耕耘总会有丰厚的收获的。并能在机会来临时，成功的抓住，也让自己不要后悔。

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！