# 销售部门工作总结精辟简短

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-06

*销售部门工作总结精辟简短范文怎么写销售部门工作总结呢？写得好的工作总结，人家还是愿意看，因为里边有值得了解和吸取的东西。下面是小编给大家带来的销售部门工作总结精辟简短，希望能够帮到你哟!销售部门工作总结精辟简短（篇1）20\_\_年的工作顺利结...*

销售部门工作总结精辟简短范文

怎么写销售部门工作总结呢？写得好的工作总结，人家还是愿意看，因为里边有值得了解和吸取的东西。下面是小编给大家带来的销售部门工作总结精辟简短，希望能够帮到你哟!

**销售部门工作总结精辟简短（篇1）**

20\_\_年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过20\_\_年的工作还是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划：

a.产品的开发

1. 每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与顾客沟通，积极获取产品开发的信息。

2. 独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3. 对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4. 对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品脾，这对外销合内销都有好处。

b. 销售业务

1. 由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持600-700万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。

2. 出口的环境恶劣，更要做好顾客的服务和维护工作。顾客的服务和维护，这是16年出口部要重点培训的内容。

3. 要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo， cainz home，沃尔玛 的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱 涝不均，对工厂来说，不是好事。

4. 列出重点顾客，对这些顾客执行vip顾客待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5. 建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解顾客的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c. 人员配置

1. 加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2. 在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3. 多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4. 定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5. 鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6. 参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d. 与工厂的合作

1. 对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2. 多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3. 为配合工厂的生产进度，我部要设立一个顾客资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4. 延长交货期，工厂有充足的生产世间。(促销单除外)。

二、不足和挑战：

a.产品的开发

1. 未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2. 现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没顾客敢买/卖。

3. 现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4. 顾客的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b. 销售业务

1. 总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2. 外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在\_\_年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响顾客的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%， 这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3. 美泰事件也对顾客对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对顾客或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，顾客不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4. 赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c. 人员配置

1. nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2. 目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3. 新人的敬业精神不足。

4. 业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。

5. 日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6. 我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d. 与工厂的合作

1. 总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2. 顾客品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3. 工厂对样板的重视不够，做成对顾客失信时，业务情绪不稳定。

4. 模具的模期未能按时完成，顾客投诉频繁，影响业务的积极性。

20\_\_年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

20\_\_年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好!

**销售部门工作总结精辟简短（篇2）**

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

业绩回顾

1、整年度总现金回款1\_\_多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在\_\_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于\_\_\_\_年11月份决定以金乡为核心运作\_\_市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，\_\_\_\_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、\_\_市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个\_\_\_\_年我走访的新客户中，有\_\_多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、\_\_年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致\_\_年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解；

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场。

**销售部门工作总结精辟简短（篇3）**

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的20\_\_年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

20\_\_年初的时候，决定从新调整市场布局，把原来的\_\_区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话的这个决定让我又喜又忧。20\_\_年初，决定我离开\_\_，调往东南区。当时心里不太满意。\_\_地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在\_\_。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应该有的回报，那就是的业绩一步步在增长，一步步在壮大。\_\_，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电！\_\_区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在\_\_地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

20\_\_年，的人员都是很紧张，申请加人都是迟迟不能到位。很多次，\_\_的办事处都是一个人在值班，一个人连售后服务都应付不好，更别提什么开拓新市场了。这样下去对来讲是大大的不利，由于人员不整，我们被迫停止了前进的步伐，等着天上掉订单。这种状况让我12分的不安，这能叫做市场吗，这叫的等死，太被动了！可能不身临其境不知道\_\_人员不足的严重，每当这时候，我心里就不停抱怨，的后勤保障是怎么做的，领导是怎么调整的，哪里情况更紧急，哪里优先加人，都不知道！肯哭的孩子饿不着，我不是个肯哭得，难道谁咋呼的响，就给谁加人吗，不应该这样！整体利益高于一切！为什么我们有时候被迫忽视整体利益，而更看重地方利益，这是为什么？

20\_\_年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。20\_\_年的不平凡是因为我们很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。20\_\_年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们x个兄弟多年在一起做事是分不开的！如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人！

**销售部门工作总结精辟简短（篇4）**

时光飞逝，转眼之间，我来到\_\_公司已经很长一段时间了，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好，如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

一、前期工作概况

作为一名新员工，年初的时候我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业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。

二、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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，缺乏经验。

三、市场分析

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。现在有一部分客户主要从外地提车，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。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要。

今年来，在领导和各位同事的热情帮助和指点下，我在20\_\_年的工作中坚持努力和拼搏，在工作上通过学习和培训积极的加强了自己，并最终在今年取得了较好的成绩。今年来说，就我个人的成绩来说，尽管在部门中并算不得高，但比起更早一年的自己其实已经有了不少的进步和成长。

但是，尽管有了不少的成长，但我却能感受出，自己在工作中其实还有许多可以改进和提升的方面，但我却还没能开发出来。并且还存在着许多的问题！这是我最大的不足！

现在，回顾20\_\_年，尽管有很多的进步，但我仍要深刻的牢记自己的不足。为此，我对自己在20\_\_年来的工作情况做如下总结：

一、思想态度的改进

在销售的工作中，我们的服务和态度会影响工作的成功与否，为此，在工作上，对思想的学习和改进也是我们必做的功课。

在这一年来，我根据公司的发展以及领导的指点和培训，积极的考虑了自己在服务思想上的不足。在领导的指点下，我认真调整了自己的服务态度和工作思想。在工作中一边锻炼，一边完善自己。当然，在工作中我还独自进行了一些扩展训练，如：“在心理和思想上通过书籍的自我充电，以及与各位同事的积极交流等。”这些让我掌握了很多额外的知识和经验，并且在实际的工作中慢慢变成了更加实用的工作经验。

此外，因为后期的反省，我在x月左右也认识到了自己在老客户维护上的问题！在领导的指点下，我积极的反省并改进了这个问题。并开始在工作中定期并更加积极的去拜访老客户，维护客户群体，展现\_\_公司的服务态度。

二、工作方面的情况

在今年的工作上，我严格的遵守公司的纪律要求，积极热情的完成自己的工作，并在工作中学习经验，在经验中分析问题。同时在工作中领导和同事们都给了我很多实用的经验和帮助，这些都让我在工作中掌握了更多能力，并逐渐掌握到销售的一些诀窍，更出色的完成了自己的销售目标。

三、自我的反思

通过今年的工作回顾，我首先认识到自己在工作的经验上有很多的不足，且不说在客户维护上的问题。今年来我的成长大部分来自于其他人的经验。这就是我最大的问题！我应该积极的提升自己，追上大家，然后与大家一起发展！但我却只是跟在后面，这是非常不应该的。

在下一年，我会更急努力的发展自己，提升自己，让自己能为团队贡献更多的力量！

**销售部门工作总结精辟简短（篇5）**

在繁忙的工作中不知不觉又将迎来了新的一年，回顾这一年的工作，首先是拜访工作有条不紊的展开着，对维系老客户，发展新客户，我们始终坚持不懈，我们的努力换来了客户对我们提出的最宝贵意见，使我们的工作得以不断改善，服务质量也在不断提高。

对于接待团队会议，我们将“诚信”放在首位，按照团队会议的接待程序，有条不紊的完成各个环节的任务，让宾客放心、舒心、贴心。此外，销售部加强在原有协议公司、旅行社等销售渠道方面，提高服务，明显促进了销售业绩的提升。

在上级领导的带领和各部门的大力配合下，20\_\_年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

20\_\_年工作总结：

本人从进入酒店至今，一共接触了\_\_集团单位领导和客户。

1、接触原协议签\_\_单位：客户共\_\_个。

2、走访客户：客户共\_\_个。；

3、接待旅行社：客户共\_\_个。

4、接待会议\_\_个。

按以上数据显示，原协议单位市场较为稳定，且返订房率较高（零散的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息），但酒店竞争激烈，散户的订房以及会议率量

少，不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

X月份，因为横幅错别字，导致客人投诉的问题。但因酒店及时查和广告公司联系更正，及时向客人解释，重新将出现错别字更改，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保会议的质量不再出现更多的问题，从而使得赢得客户信任。

X月份，\_\_客人，由于客人支付房费不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人入住，同时造成其客户无法入住，给酒店带来了一定损失损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20\_\_年工作计划及个人要求：

1、对于原协议单位、旅行社以及散客的老客户、固定客户和潜在客户，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、发掘河池市各个集团单位目前还没有合作关系往来的单位新客户，使酒店获得更多的协议以及收入。

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，把销售工作与交流技能结合；

5、熟悉酒店产品，以便更好的向客人介绍；

6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

1、建议酒店拟定销售部销售的产品形成详细资料以及宣传单页，一方面可对酒店的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力；

2、积极收集各个集团单位领导变动情况，及时上报给酒店领导，以便做好客户关系维护，为酒店赢得更多的客户；

随着酒店和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为酒店尽应有的贡献。

**销售部门工作总结精辟简短（篇6）**

前期主要是产品知识的学习，进入\_月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的诊所，去了一些医院，药房，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

诊所及药房拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店。总体而言，顾客消费力强，但对药品不太感兴趣，目前只经营自有的产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对药品不了解，对药品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司。所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端药品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了\_\_大药房的采购，\_\_大药房在\_\_有三家店，主要经营广告药品和药品，价位主要在\_\_\_到\_\_\_的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了小\_\_大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了\_\_医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在\_\_\_元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了\_\_医疗保健用品有限公司，对方在\_\_\_一楼有专卖店，主要经营药品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格\_\_\_元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有药品专柜，所以后期会继续跟进。

总之\_月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔.卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，\_月份将继续努力学习与历练，提升自己!

**销售部门工作总结精辟简短（篇7）**

\_\_年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。感谢中联水泥各位领导对我的关心和信任，感谢中联水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢四川运营管理区的各位领导，感谢安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于\_\_年3月1日进入安县中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于\_\_年6月17日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。下面我就\_\_年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

一、努力学习，全面提升个人素质。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示中联水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任德阳区域的销售工作。

二、努力工作，顺利完成各项任务。

\_\_年7月22日，德阳区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到安县和绵竹袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感谢中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。这六个月来，我所做的工作主要有：

1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。

2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前安县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自己能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体现在以下几个方面：

1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，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!力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

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！