# 销售月工作总结与计划

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-01-09

*销售月述职工作总结与计划5篇每个销售要冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑。销售总结报告能够总结销售工作活动中得到的收获，快来写一篇吧。你是否在找正准备撰写“销售月工作总结与计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文...*

销售月述职工作总结与计划5篇

每个销售要冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑。销售总结报告能够总结销售工作活动中得到的收获，快来写一篇吧。你是否在找正准备撰写“销售月工作总结与计划”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>销售月工作总结与计划1

本次实践活动由7月22日开始，到8月22日结束，为期一个月。在这二十天里，我主要是进行的是服装销售的工作。在三十天里，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面几天就常常碰壁。俗话说\"不当家不知柴米贵\"，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此!可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了!我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被亲戚看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，到月尾结束的时候，成绩还很不错，亲戚直夸我进步快!

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，那么这样的销售可以说是一次性买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

除此之外，心到也是必须的要领。记得有一次来了一个顾客，我急忙迎了上去说：“您就是一星期前买了两件衣服的那个顾客，我记得你，欢迎再次光临”

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人这么多，多亏你还记得我，今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。

在平时工作中，我动作有时会显得比较慌乱。所以有时候开单的时候会出现一些小错误，开始的时候还没有怎么在意，但当亲戚提醒我的时候我才意识到问题的严重性。又一次我大单的时候输错了款号，弄得盘点时候费了很多心思。所以亲戚接下来提醒我以后要小心，后来我想想也是，顾客既然有心来买东西就不在乎一两分钟，我们完全可以有时间审核一遍的，所以在以后的工作过程中我都引以为戒，争取少出意外。其实，即使我现在不在店里工作了，我觉得细心对我来说还是很重要，因为大家都说世界上没有的就是后悔药，但我们犯错误的时候很多事情都是无法弥补的。

>销售月工作总结与计划2

我于\_\_年8月9日成为公司的试用员工，到今天3个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

时光飞逝，转眼间我在公司工作已经三个多月了，回想起当初面试的场景还历历在目，从进公司的第一天起我就告诉自己要好好工作，在如今大学生就业难的情况下我非常真诚的感谢公司给我这次工作机会，我倍感珍惜。

作为一名刚参加工作应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作;但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从普通职员向高效职员的转变。

在公司经过两周的前期学习后我在八月二十四号出差进入云南项目组进行普尔三台合一的项目现场实施在前期的20天内，我和梅工先后完成思茅、澜沧、孟连、西蒙、墨江、宁洱、镇沅、景东八个地方的硬件安装工作，后在思茅在秦文的耐心教导下后配合刘文新先后完成思茅的九县一区中的8个县的三台合一开通工作。

在十一月十一号我被调到昭通三台合一的项目进行项目实施的工作，到今天配合项目经理卢波先后完成昭通市朝阳区、大关县、彝良县的三台合一开通工作。

虽然我在校期间成绩优异年年都能拿到二等以上奖学金，开始自认为自己专业知识学的还不错，然而到工作当中才明白自己以前学的都是皮毛，关于网络通信数据库软硬件都是如此到如今我能基本熟练掌握三台合一软硬件的知识非常感谢我的同事和领导对我的照顾和帮助，在这三个月中项目经理卢波先生对我细心的教导和对我犯错的包容，同事刘文新对我的帮助我都感恩在心，还有公司知道我们刚毕业没什么钱在资金上解决我们后顾之忧，感谢在公司的领导和同事对我们的关心。

现在说说我在试用期期间存在的问题和不足的地方：首先我对自己最不满意的地方就是有时候做事不是太细心，个人觉得自己学习能力还是蛮强的但是从小到大好像就是有点做事不太细心，所以有时候因为这个让项目经理生气，我知道我我错了，前事不忘后事之师所以我对自己的没遇到问题错一次可以原谅，但我决不会在相同的错误上犯两次以上。还有我开始有点不敢和客户沟通但经过三个月的工作后我觉得自己进步很大，和客户沟通没多大问题，但可能因为自己的经验和阅历还不是很丰富，有时候遇到突然的问题不太知道怎么办，但我明白只要自己用心做事，没有解决不了的困难，虚心的向同事领导请教，怀着感恩的心对待周围的人我觉得我会做的更好的，我会加油的。

我觉得我们公司的和部门的管理都很健全，同事相处也很和谐，对于公司在管理中的看法和建议作为一个初入职场的菜鸟来说真的没什么看法，我有点个人的小小想法觉得想说一下，当然想法可能是错误的第一我觉得虽然我们公司的软件做的非常完美，但是我觉得在我们去每一个项目前公司开发部应该依照合同给我们一份测试过的完整三台合一软件，这样我们到现场才不会浪费那么多的人力和物力，比如我们刚到昭通的时候有用从辽宁拿来的版本，有用从普洱拿来的版本导致走了些弯路。

第二个小问题就是我们面试的时候我们都说我可以适应长期出差，也不怕吃苦。我知道我们项目部要经常出差。我觉得我们项目管理部可以更人性化一些，因为我们出差没有周末假期也要加班我知道这是正常的也是必须的，但我觉得我们应该有个制度比如在外出差三个月可以回深圳调休一周再继续战斗。我们都是人可能在外飘久了身心会感到疲惫，如果更加人性化的话我想我们的工作热情会更高的。

这是我的第一份工作，这三个月来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。

在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

>销售月工作总结与计划3

一个月前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入湖南湘药;现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上上，又多了一份勇气与坚定……

与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我5月份的工作总成如下几点：

一、各省区销售经理月工作进度表与销售统计表情况：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

二、办公室日常工作总：

作为湘药公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一个月来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

三、今后努力的方向：

一个月来，本着爱岗敬业的精神、创造性地开展工作，虽然取得了进步，但也存在一些问题和不足。如在上次会议做吊牌没能及时完成到位，这也许是因为跟其他环节的协调做的不够完善;今后我会吸取教训，从下面三个方向努力：

第一，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习医药专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;

第二，各方面要做到实事求是，上情下达、下情上达，做领导的好助手!

第三，用心、细心、耐心、虚心。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共同成长。

>销售月工作总结与计划4

\_月份的工作到了末尾了。这一个月的工作压力有点大，加上自己前一个月的销售业绩也不是很好，所以这个月下来，压力倍增，并且时间也非常的紧迫，根据我对这个月的计划去进行的话，留给我自己的单独空间是很少的了。这个月的结束，其实也是对我这个阶段的工作进行了一次完美结尾了。在此我对\_月份的销售工作进行一番总结和整理。

一、工作态度

进入\_月份之后，其实也就是进入了这个阶段最重要的一段时间了。我上个月的工作销售额不是很高，相比之前还降低了不少，所以这一点也是非常刺痛我的。八月底结束的时候我就给\_月份的工作进行了一次计划，主要是想在\_月份的时候把业绩突破上去。我给自己明确了这个月的工作态度，所以在行动的实施上，也是非常的顺利的。工作态度往往是决定着一件事情的发展方向，所以这个月其实我在态度上还是非常明确的，所以也取得了一个非常不错的结果，比之前的业绩额都要高出了一部分，这是对我努力的一种肯定吧。

二、工作方式

工作方式我们在工作当中非常重要的一部分，有时候方式是合适我们自己的，我们才能真正的施展出自己的能力来。有时候如若方式不对了，其实对于自己的销售工作而言，就是一个很大的隐蔽。所以在这一个月，我不断去反省自己，跟进自己的状态，从而改变方针和方式，尽快的去适应新的挑战和难关，进而去克服它、战胜它。一个合适的、好的方式总能为我们避免一些问题的发生，因此作为一名销售，我会注重在工作上面的一些方式方法，快速提高自己的综合能力，作出业绩方面的突破和改善。

三、工作效率

作为一名销售人员，效率是我们工作当中非常关键的一个部分。如果一个月的努力换不回一份成绩的话，其实对于我们每一位销售来说都是非常打击的一件事情。还记得以前自己一个月辛辛苦苦、忙忙碌碌，却没有得到任何回报的时候，那种莫名的失落感是很重的，也会加重对我们的压力。因此这个月的效率还是提上去了的，也让我看到了新的希望，对未来的日子也多加有了一些期待了!

\_月份的结束其实也是开启了另一个阶段的大门，十月份注定又是非常忙碌的一个月，我会将\_月作为基础，十月作为进发点，继续在销售工作上去创造更多的可能!

>销售月工作总结与计划5

不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一、业务开展的情况

在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的.心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访!由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通

过向资深销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是广东工业大学的ALP高压热蒸汽灭菌锅。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1)了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!(3)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!

争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律!交流方式可以面谈，QQ等。

4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情(重要的事情)提前完成，B类事情(相对重要的事情)及时完成，C类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

四、目标

\_\_\_\_.\_~\_\_\_\_.\_：顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

\_\_\_\_.\_~\_\_\_\_.\_：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!

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！