# 销售精英挑选工作总结(热门43篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2023-12-21

*销售精英挑选工作总结1回首20xx年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在\*\*的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。一、销售...*

**销售精英挑选工作总结1**

回首20xx年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在\*\*的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一段时间，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20xx年，我都是在经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况，在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以感恩我的上司，谢谢他不断地培养和鼓励我。

二、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，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心。如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。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。

三、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、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

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、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**销售精英挑选工作总结2**

做一个药品销售员，我们不只是为了销售业绩，更要考虑到病人的需要，来到我们店的很多都是需要买要的病人，对于他们的需求，我都会认真的询问他们的情况才会给他们建议买什么要，因为一份良心和责任让我不会欺骗客户。

很多时候工作不是为了自己，而是为了他人，病人生病了需要卖药，需要我们为他们参谋的时候要多站在他们的角度去思考问题，做一个有责任感，有正义感的人不容易，但是我喜欢这样做，这是我的一份坚持吧。每个人的选择都不同，有的能够为了工作不断拼搏，有的能够不断提高自己而努力，到了工作岗位上，我发现如果我对医药一敲不同，在客户卖药的时候就不能给他们任何意见，只会让他们陷入到危险，虽然我有一定的基础，也是学医出身，但是我自己清楚好要走很长的路。

子啊工作空闲时我就会多读一些医药书籍，了解各个药品的作用，避免病人在买药的时候不知道导致他们留下遗憾，上来了自己的健康，在岗位上每一款要拼用来治疗什么病与偶什么作用我都会了解清楚，我们不是做批发的，是做零售的，这就需要我们自己把工作坐好，这就需要我们自己努力去学习更多的知识，了解更多的医药信息，至少不能伤害到我们店里面的客户，对客户更多的是一份坦诚，因为让客户知道我们没有私心这才能够吸引更多的客户，这是一份付出，才能够获得客户的认可。

对于每一个来到我们药店的客户，我首先要问的不是要买什么要，而是会问需要治疗什么疾病，这才是我要做的，当然我清楚这其中的情况，想要了解清楚其中的原因，才能够对症下药，当然也有一些客户来到我们药店清楚自己要买什么我当然就会按照客户的意思来。我只是起到一个提供建议的人，而不是一个左右病人够买药品的人，我从不会为了卖药而卖药，而是按照实际情况来卖药，不会坑病人的钱，也不会欺骗病人，毕竟，病人也不傻这次伤害了病人，同样也给自己留下了严重的阴影，损害了长远的利益这是非常不智的，做人留一线不能为了短期的目的伤人害己。

医药销售，卖的是良心，给的是放心，不会为了自己私欲而损害客户的利益，只有互利互惠才能够彼此长久合作下去，只有彼此相信才能够获得回报，宽容是存在你我之间，销售不能为了一时而作竭泽而渔的事情，并且如果出了问题，自己也担负不起这样的责任，很多时候我都会以己度人，虽然我也渴望有更多的病人来到我们店里卖药但是都会尊重他们做好公\*公正，做到细心耐心，不会欺骗，诚实守信才会得到更多的回报，这是我销售的原则，我一直都按照这个方式去销售。

**销售精英挑选工作总结3**

各位领导，各位同事：

大家好！

这次获得这份荣誉，确实是非常的荣幸，我们团队这一季度的业绩是很不错的，确实这对我们还是有很多帮助的，销售工作不能够马虎，更加不能够忽视，这也是应该要去积累的，之所以能够获得这个表彰，离不开我们团队成员相互之间的帮助，也让我觉得非常的有意义，在过去一季度的工作当中，我确实还是感受到了我们这个团体之间，相互之间的配合还有默契，在接下来的工作中，我会去实现对工作的提高。

我相信这是我应该要去落实好的，我们销售团队所做出的成绩还是比较多的，这方面也是毋庸置疑，从事销售行业必须要清楚自己各方面的职责，这是我们这个小团体需要意识到的，我们感激公司的帮助，也感激公司对我们的培养，能够在这样的环境下面得到锻炼也是非常不错的，相信这也会对以后有更多的调整，我认为一个优秀的团队必须要做下面几点：

第一，一个团队获得成功一定要相互之间信任，遇到问题的时候也是要做出激励，一个人的力量是有限的，对自己能力要有客观的看待，相互之间的沟通尤为重要，这对工作能力是有非常大的提高的，一个人的成长离不开团队的帮助，这一点无论是在什么时候多是很有用。

第二，销售工作是需要耐心的，也是需要一点点积累经验的，同事之间相互的配合，才能够把工作做的更好，我们团队的每个人都是非常注重对自己的提高，所以大家都善于发挥自己优点，在工作当中各司其职，共同的完成一件事情，这样的工作效率才是可以发挥到高的状态。

第三，每次在和客户谈妥之后，大家都会不吝啬分享自己的经验，一个优秀的团队，这样精神肯定是不可少的，相互之间虚心的学习请教，对自己各方面有比较清晰的认知，各个环节都是非常关键，哪怕在工作当中出现了问题，也会一起去分析原因，这一点正是工作要有的态度，无边的关键。

所以说，中的细节，是很重要，一个团队有了这些好的品质，那样才可以做出好的成绩，业绩也才会一点点的提高，相信这对工作也是有着非常不错的提高，以后也一定会做出好的成绩来，让我们这个团队发挥出更加优秀的成绩，去积累工作经验，也希望公司介意发展的更好，我作为xx一员，一定会坚持，会认真对待这份工作。

**销售精英挑选工作总结4**

时间一点点的在指间流逝，自己在这最后的时间里拼命的努力！终于在工作中达到了预定的成绩，并且额外做出了一笔，为自己的业绩记录添\*\*一笔新高！尽管在这段时间里也有一定的运气成份，但是能对自己过去的成绩做出突破自己还是很高兴。回首这一年来，自己不断的改变，不断的提升自己，终于在年末的成绩总结中得到了肯定，自己也非常的自豪。

现在，一年的时间过去了，自己现在的成绩也即将成为过去的历史。在这里，我对自己过去一年的工作做出总结，希望自己能子啊更清楚的了解自己的状况后，找到方法进一步提升自己。现在，我将自己的一年来的销售工作总结如下：

一、工作情况

作为一名销售，我将这一年的重点放在增加自己的销售途径上。日常的工作中，我积极的维护并开阔自己的客户，通过加强自己与客户的关系，增加更多潜在的推荐顾客。同时，自己也不忘通过电话以及其他方式增加顾客。

而在活动、节日等有活动的时候，我就会更加大力的进行推销，将活动的各种优惠进行整理并推荐给顾客，提供更好的咨询并强化对有意向的顾客的推荐。

在这一年中，自己出了做好推销，也在努力的提升自己的工作能力和水\*。让自己去了解市场，了解客户，更加的强化自己的销售能力。

其次，我也积极的学习自己对自己汽车产品的了解，出了基本的配置和性能，我也在尝试着去深入学习一些关于设计和其他方面的细节。这些看似只是小细节的地方，往往会引起顾客的们的专注。为此，我花费了很多的时间去增加这方面的知识储备。

二、个人的不足

一年的工作并不是没有失败的地方，如果没有，那我早就成为销售榜的第一位了。自己在工作中还是有很多的毛病和问题，尽管有很多都不是自己一朝一夕就能改变的，但是我还是要让自己努力的前进，学会去适应工作。

三、总结

经过这一年的努力，自己强化了很多，但这些终究是正常的成长，自己想要进一步的提升自己，就要对自己进行进更深一步的突破。向着其他更加优秀的同事们学习，努力的改变自己，让自己成为更加优秀的样子。

但是，我也明白这不能急于求成，我会努力的学习，努力的工作，努力的让自己去边的更加优秀！

**销售精英挑选工作总结5**

电子商务还是一个综合的\'概念。根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不一样。这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效经过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益。市面上有很多公司都声称自我的是商务公司，他们以自我的一两款产品并且价格虚高，并且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自我的产品十分独特，其实这些企业不但留下了十分不好的影响。可是时间能够验证一切对错。

仅有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物。电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象。这样就能够降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他能够不但提出将货物送货上门的服务要求，并且必然提出以低廉的代价获取这种服务。传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个十分残酷的现实，可是他们必须适应这种新型的冲击。

**销售精英挑选工作总结6**

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位\*\*的关怀下、在同事们的\*\*和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：\*\*思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是\*\*的培养、同事们的帮助与\*\*和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强\*\*修养，进一步提高各项认识。我也希望\*\*和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

二、工作中，严以律己，不断进取

日常工作中在上级\*\*的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作，令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级\*\*给予策划工作，努力完成上级\*\*的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水\*。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

三、缺点与不足

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对\*\*的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相\*\*原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

——销售员年终工作总结菁选

销售员年终工作总结

**销售精英挑选工作总结7**

这次我们组销售作业本的成绩相较于其它组来说、还尤为不足。虽说每个人都有自己的任务，但有些人都只是应付任务，并没有亲身加入集体中一起去完成。但并不代表我们组没有努力过。

这次销售，拿到本子后，我们去商店询问了店主关于一些产品.价格的问题。也考虑过合作，只是因为成本价的问题，我们的合作没有谈成。所以最后只好选择拦截式的方法，我们组以熊梦玲为首，在鸡公煲网吧门外采取拦截式销售，但销售渠道并不理想。当然，我们也想过一些其它方法。比如：

1.拿一个圆盘用珠子转动，凭概率中奖的方式来进行销售。只是器材和环境等问题，有些不切实际。

2.想过进一批笔和本子一起卖，但对市场需求不够了解，存在一定风险。办法总归办法，营销更需要的是我们去创造需求，然后赢取更多的盈利。

经过这次销售实践，我们感受很深。

1.团队的力量很重要。

2.明白客户需求和市场行情是我们做好销售的前提。

3.做销售一定要拉下面子，心态要好。

4.做任何事都需要坚持下去。

虽说我们小组这次没有创佳绩，但我们并没有放弃。相信下次的营销实践，我们一定会共同努力，争创佳绩。

**销售精英挑选工作总结8**

一、销售指标的完成情况

在公司各级\*\*的亲切关怀和正确\*\*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。

二、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\*\*，督促其执行\*\*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\*\*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。

三、市场开\*\*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。

四、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\*\*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。

五、销售数据管理

根据公司年初的\*\*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20xx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

**销售精英挑选工作总结9**

作为销售，这一年来，我完成了公司给到了销售任务，自身也是有积累了一些工作的经验，对于销售工作有了更多的理解，现在就我这一年的汽车销售工作做下总结。

>一、销售工作

在这一年的汽车销售工作当中，我是按照公司的汽车销售要求，每月去完成既定的一个汽车销售任务，达成了年度的汽车销售业绩，回顾过去的汽车销售工作，发现这一年来的汽车销售大环境是比较不错的，很多人都愿意购置一台汽车，比起之前，购买的能力和意愿也更加的强烈，这也是给我的汽车销售工作提供了便利，让我能更好的去完成目标汽车销售，特别是活动的开展，更是让我的`汽车销售有了一个突破，和去年相比，更加的优秀。在工作当中，我也是发现一些车型是客户特别喜欢的，我也是根据客户的需求去重点的推荐，同时也是在和客户的沟通中，了解到更多一些客户的想法，让我做汽车销售工作做得更加的顺畅。

>二、学习进步

在工作之余，我也是积极的学习，了解我们公司的车型，今年又是有新款的车上架，我也是在培训中了解汽车，让我能更好的去和客户沟通，去推荐，除了产品的一个培训学习，我也是会对我的工作进行总结，一些好的方法保留下来，一些需要改进的就通过学习来实践来改进，让自己的销售技巧更加的丰富，面对不同的客户，也是有不同的沟通方式和技巧，让他们感受到我是真心想帮助他们解决难题的，而不是像一些销售，看到客户一进门就推销起产品，完全没考虑客户的感受，那样是很不可取的。除了学习销售的技巧，我也是研究起心理学，我知道，要了解客户的心理，知道客户想什么，那么更是容易去用更好的方式去打动客户，去把汽车销售给客户。通过学习，我也是有了一个更大的进步，下半年的销售就明显的比上半年好了很多，当然环境也是有一些影响，不过我觉得我在接下来的明年还是要继续的学习，继续的加强自己的销售能力。

在一年的汽车销售中，我也是发现自己有一些不足的地方，像快要达成意向的客户，有时候会过于着急要达成，所以会给客户造成一点不好的印象，而因此我也是损失了几单，这也是给了我深刻的教训，虽然现在有改善，不过还是要继续的去改进，作为销售不能着急，必须耐心的去把客户拿下。来年我要继续的加油，耐心的把汽车销售给更多的客户。

**销售精英挑选工作总结10**

冥冥之中，已由年初走到了年尾，20××年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，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明年的工作做的更好，下面我对这一年的工作进行几点总结。

>一、上期考核改进项改善总结

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之：

1.销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从x月x日到x月x日有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好；

2.沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势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；对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度；

3.工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为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.新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

>二、完成的工作

1.销售业绩

截止20××年1月1日，共完成销售额x元，完成全年销售任务的x%，按揭贷款x余户，比去年增长的x%，贷款额约为x万，基本回款x元，回款率为x%，房屋产权证办理x余户，办证率为x%；其中，组织温馨家园等销售展销活动x次，外出宣传x次，回访客户x户，回访率为x%。

2.销售服务业绩

1）整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考；

2）做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈；

3）了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考；

4）加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

3.未完成工作的分析情况

1）有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任；

2）对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

>三、职业精神

1.有良好的团队合作精神和工作态度。任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量；

2.客户至上，每天坚持练习言、行、举、止。作为销售经理，我每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样；

3.每天坚持做一份业务作业。利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：项目的经济技术指标；项目的位置、周边环境；项目的平面布局，周边的长宽；项目的户型种类、分布；单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距；有关销售文件的解释；装修标准；配套设施；了解工程进展；物业管理；价格、优惠条件；罗列项目卖点；每天必须对着模型针对以上的内容讲一次盘；房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料；银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料；产权证的办理及费用和要求提供的个人材料；土地证的办理及费用和要求提供的个人材料；按揭银行及利率和计算；购房后相关费用；

**销售精英挑选工作总结11**

时光飞逝转眼又到了年底，回顾即将过去的一年里经历了很多，也感悟到很多。首先感谢公司\*\*和店内同事在这一年里帮助与\*\*，自己才能更好的立足于本职工作，再发挥自身的优势不断总结和改进、更好的提高自身素质。现将今年的工作作如下总结：

一、顾客方面

根据公司\*\*要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。配合手势向顾客推荐。配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

三、地理位置方面

我们xx店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。我们可以根据客流的高\*定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面。现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

四、今后的努力方向

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\*\*；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。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努力经营\*\*的同事关系，认真向\*\*学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

**销售精英挑选工作总结12**

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

>一、销售情况总概：

截止XX年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为XX吨，实际完成销量：xxx吨，完成目标xxx%。全年销售金额：xxx元(其中含运费：xxx元)，回收资金：xxx元，资金回收率达到xxx%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

>二、具体履行职责：

1、实习考察期：XX年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和馈试用情况，但这些客户都较小，部分是电话询问要样，有的.联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：XX年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息馈研发部，为其提供基本的\'市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

>三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。(1)热心关注团工作，被评为XX年桐乡市市级优秀团员;(2)有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人;(3)协助公司其它部门开展企业文化活动;(4)凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》 《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

>四、自我省：

回顾自己XX年年的销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成货款回收的延期;在产品供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。在来年的工作中，我会努力克服不足，多向杨经理等有丰富经验的老同志学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点思：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

>五、XX年年工作规划：

(1)加新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象;而方格布有很的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很，加上这些用布客户部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，XX年采购点是山泉、金伟、连新东方，但随着XX年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，XX年年上半年我所负责的片区压力是非常的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发胜作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和助。

**销售精英挑选工作总结13**

初步设想xxxx年在上一年的基础上增长40%左右，其中xxxx为1700万左右，xxxx2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢?因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

>销售策略

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“xxxx”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“xxxx”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，xxxx年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广xxxx品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。xxxx行业的进入门槛很低，通用xxxx价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

4、强化服务理念，服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如xxxx、xxxx、等)

>销售部管理

1、(20xx年感恩节创意活动方案及文案)、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

b)一人负责对外采购，外协催货及销售流水账、财务对账，并作好区域经理业绩统计，第一时间明确应收账款

c)一人负责重要客户联络和跟踪，第一时间将客户货物数量、重量、运费及到达时间告知，了解客户需求和传递公司政策信息等

d)一人负责外贸跟单、报检、出货并和外贸公司沟通，包括包装尺寸、唛头等问题

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、绩效考核销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定;同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的\'对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

c)工作态度服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、培训培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。

以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

**销售精英挑选工作总结14**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临\*\*终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到公司工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，\*\*对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。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xx经理和\*\*总公司几位\*\*和其他有经验的同事，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xx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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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\*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。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于xx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销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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

下面是公司20xx年总的销售情况：

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。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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\*\*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。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

最后，想对销售过程中出现的问题归纳。

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，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。在公司\*\*的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**销售精英挑选工作总结15**

20xx年的x月，在xxxx公司的门前，我迈出了成为xxxx员工的第一步！这一步，是我走向销售行业的第一步，也是我走向为未来的第一步！从这一步开始，我就开始了自己在xxxx公司的成长之旅！

一年来，我在xxxx岗位上努力的学习和工作，在xxxx\*\*的指点下，不断的成长，不断地改进自身的工作能力，这使我在工作中有许许多多的进步，也经历了许多过去没有的成长。如今，年末已经到来，我在此对自己一年来的情况做如下总结：

这一年来，我从一名普通的大学毕业生走\*\*销售的道路。但在刚开始的时候，这条道路却并不顺利。我曾以为销售是一个非常基础、非常简单的一份工作。所以我期望能从这条道路来发展自己。但但事实证明，我还是太小看工作和社会了。

回顾一年来的工作情况，在xxxx公司销售部xxxx经理的带领下，我和其他许多同事一起开始了在xxxx公司的销售工作。起初，我们经历了很长一段时间的培训和学习，让我们充分的学习了工作的技巧和要求，随后才开始了正式的工作。

说到培训，这次难忘的经历一直牢记在我的心上，这也是我最初感到工作不易的地方。在培训的学\*\*，我认识到作为一名销售方，我们必须对自己的工作，以及自己的产品要有非常清楚的了解！当然，公司早为我们这样的新手准备的好了充分的资料和教导。但回想起那几周的培训，不仅一次的让我回想起了高三那几年的晚上。那样拼命的去学习，在哪之后还是第一次。

再后来，当培训结束后，我已经掌握了建基础的工作方式。尽管培训确实非常辛苦，但带来的回报也同样得非常丰厚！回想这一年的工作历程。一开始，我先是跟着xxxx\*\*一起工作，进行了一段短暂的学习，后来，便是我独自的工作了。

在工作中，起初的时候我经历过很多的失败，近乎无论怎么尝试，都没有客户对我的销售有兴趣，大在经历了众多失败之后，我并没有就这样放弃。看着不少成功销售的同期同事，我开始思考，都是一样的条件，那么成功与否的原因就一定在我自己身上！

在后来的工作中，我开始更加主动的学习、请教，不再仅靠自己在培训中所学的知识，我也在工作中积极的开拓了自己的可能性。

如今，通过坚持不懈的学习和实际锻炼，我已经能在工作中保持稳定的成绩了！尽管在我们的团队中，这还算不上出色的成绩，但这也是我今后的起点！我会从这里开始，在下一年的工作中取得更加出色的成绩，为xxxx公司销售部发挥自己的光热！

**销售精英挑选工作总结16**

出来工作也有半年了，直新年伊始之际现对本人这半年的生活、工作、及感受做一个总结。以期在新的一年里有一个合理的规划，以取得更好、更高的成绩。

首先，在社会上工作和以往在学校环境完全不同其差异就在于社会比在学校要现实残酷，与人之间都是以利益关系为主要关系，像人情关系、责任关系、管理关系等都是以此为基础而依存的。当然不是说就没纯友谊或是说情谊了只说认清了这个社会与人\*。为此要时刻保持自身的\*惕\*，不要随意对别人进行揭底的交流，对人对事都要有保留。对各种关系要冷静对待，以防出现头脑发热之举。

在生活要做到自理、自律。这个世界上除了有限的那么几个人是真心的关心你之外其他的都有是虚的。所以要对自己好一点也要对关心自己的人好一点，毕竟只有自己实实在在的好才是真的好。

现在说下工作上的事，在工作的这半年里从一开始的完全陌生到了解再到熟知这一适应学习的过程，从对客人无语胆怯到适应\*的交流接触再到现在能主动销售也算是有了一个进步，虽然说进步不是很明显不是很大。但人只要能成长能学习就会离成功更近。对于工作做出如下总结与看法：

一、思要统一、态度要端正

就是说在销售中要与搭档有很好配合默契思想是做到统一，不要各自为政两个人介绍不同风格的款式。态度上也不要因为谁是主谁是辅就在工作中耍皮气或是待慢客人之类的影响成交的现像出现。在工作中时刻都要有一个积极的向上的心态。拿破仑。希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”态度决定成败。所以心态要放正。

二、学习

在工作或者说是在人的一生中都是无止境的学习，向自己学习、向同事学习、向所有有利于自己的学习。学习各种接近客人的方法、学习达成交易成功的方法。不仅要学习还要与同事交流自己的意见与想法让自己更进一步。只有不断地学习、思考、总结，我们才能不断地提高和把事做好。

三、时刻准备

每次销后要与同事做一个交流或者说是总结还要对这个客人做一个分析，分析成败的原因和下次出现类似情况的应对方法。要做时刻有准备的人，为机会稍纵即逝。机会也只留给有准备的人。也只有时刻准备着才能迎接更高更强的挑战。

四、售后

每次销成交后都要对客人进行我们的一个售后解说，因为我们的售后服务也是我们公司的一大卖点，也能让顾客更加的信任我们这个品牌。这样更能留住顾客让他成为我们的回头客、忠实顾客。

结束语、

在这新年来临时对过去进行反省总结吸取教训与经验只为来年能走得更远变得更强。对未来做一个美好的憧憬并为之努力，各位同事我们一起学习、进步加油吧！

**销售精英挑选工作总结17**

20xx年即将结束，感谢这一年公司\*\*的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

>一、汽车销售情况

20xx年销售xx台，各车型销量分别为xx台;xx台;xx台;xx台;xx台。其中xx销售xx台。xx销量xx台较去年增长xx。

>二、营销工作

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、联谊\*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。

20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动xx次，刊登报纸硬广告xx篇、软文\_篇、报花xx次、电台广播xx多次并\*\*汽车销售顾问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20xx年\_月正式提升任命xx为xx厅营销经理。工作期间xx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

>三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xx公司日后对本公司的审计和xx的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年\_月任命xx为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

>四、档案管理

20xx年为完善档案管理工作，特安排xx为档案管理员，主要工作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xx公司等，工作期间xx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在xx进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

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xx公司各部门的工作，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，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售\*\*，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据xx公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我\*\*xx专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司\*\*和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力\*\*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工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢\*\*和各位的\*\*!

**销售精英挑选工作总结18**

一、年度工作总结

1、销售工作总结、分析

1）入职感言。在销售岗位上，我在接触文物销售时，对文物知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在有些资料上了解的、所以有时候在销售中遇到很多不懂的。正因我在资料上懂的了很多、在工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以在这几个月里我才能顺利的在岗位中\*开展工作，整个学习的过程，可以说在这学习中得到了很多。

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，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多~那么我和别人比服务。

3）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。

二、第三季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解更多的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘游客的需求，投其所好，搞好游客关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是知识都要学习，摒弃自私、强势、懒惰的\*情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

最后我希望今后公司的业绩更加辉煌

**销售精英挑选工作总结19**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。回首望望走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。以下是我的工作总结。

一、工作方面

在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，\*\*对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验。这段时间，在公司\*\*的关心\*\*下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开拓创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去，非常感谢\*\*的\*\*与关心。

二、存在的缺失

对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。一年来我做了一定的工作但跟\*\*的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

三、部门工作

销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

四、明年计划

建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的\*\*\*，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

**销售精英挑选工作总结20**

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

一、主要工作任务和业务完成情况

1.完成情况综述。

2.未完成情况分析并说明。

3.职业精神

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助,及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于20\_\_年与\_\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。我积极配合\_\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_\_\_个月完成合同额\_\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20\_\_年下旬公司与\_\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\_\_火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

**销售精英挑选工作总结21**

xx的市场营销是一个专业性很强的工作，从某种意义上来说，它比钻石的营销更需要独特的营销技巧。而翡翠销售是一项艰苦而有意义的工作，需要销售职员不断地学习和不断地总结实践经验，才能成为一名合格xx销售职员。

一、学会消除顾客的顾虑

在珠宝市场中，翡翠市场是最复杂、最混乱的市场，主要是由于有很多与翡翠外观特征极为相似的其它玉石品种以假充真、以及B货翡翠和C货翡翠以次充好给翡翠市场带来了负面影响。由于多数消费者对真假、优劣翡翠的识别能力有限，特别是目前翡翠价格一路高涨，让消费者或投资者不敢轻易相信。所以，从事翡翠销售的首要任务是让顾客消除这种顾虑，使他们相信本公司和本店的产品，让他们建立起购买本品牌产品的信心。

二、努力引顾客建立对我们的信任度

要以恰如其分的语言引导顾客熟悉本品牌及产品，如我们只经营x货翡翠；

我们的翡翠饰品全部经过鉴定机构的鉴定并配有鉴定证书，证书的真假都可以通过网络等进行查询；

它是真正的翡翠，这些语言有利于顾客消除戒备感，建立对公司产品的信心，顾客对产品有了信心和信任度才能产生购买本公司产品的欲看。

三、用文化内涵激发顾客购买欲

要以翡翠的文化内涵激发顾客购买翡翠饰品的爱好，如佩戴翡翠饰品可以作为护身符、可以健体强身等。作为一个普普通通的人，谁都希看一生\*\*，家庭幸福美满，身体健康，翡翠消费文化中的这些特殊功能一定会对激发顾客对翡翠饰品的爱好，进而产生购买行为。

四、要足够了解产品本身

作为一个xx销售职员，首先，要对翡翠的专业知识有全面的了解。如翡翠的颜色、水头、质地、工艺评价等，这是从事翡翠销售的基础。很多顾客可能有购买翡翠的强烈欲看，但由于自身对翡翠鉴定知识的贫乏，面对混乱的翡翠市场而一筹莫展。有了这些知识，才能向顾客先容本企业的产品，才能取信于顾客，让顾客买得放心。

其次，要对翡翠消费的历史背景和文化内涵有全面而深刻的熟悉。向消费者大力宣传\*\*民族的翡翠文化，激发他们的购买欲。另外，还要把握顾客的购买心理，有针对性地进行引导和倾销，才能将顾客的购买欲看转变成实际的购买行为。

多数消费者对翡翠知识和翡翠工艺的熟悉是不专业的，或者是一知半解的。翡翠销售职员要以自己的知识和经验熟悉翡翠的品质、工艺和文化内涵。通过不同产品之间的比较，让消费者感受和熟悉什么是高档翡翠，什么是反映\*\*民族精湛的雕琢艺术的优质工艺；

通过对翡翠饰品构成含义的讲解，让消费者了解每件翡翠饰品所\*\*的美好的寓意，对所选择的翡翠饰品产生拥有的期看，假如能起到这种效果，我们的倾销已经成功了一半。

**销售精英挑选工作总结22**

我认为中国传统商业零售的问题，中国的消费者在购物便利性上是很幸福的，一般家庭所需要的都能够十分便宜购买回来，因为商业零售点异常多，几乎每处都是销售生活的方方面面，小百货店、便利店到处都是，个个都以居民日常所需的烟酒糖茶油盐酱醋为经营方向，这些小百货店大都是由一个人负责，兼营居民的报刊杂志、订奶订水。这样就会造成

低层次竞争。当然产品质量、服务质量如何就不敢保证。激烈竞争的结果并没能提升多少服务小平，没能促进优胜劣汰，反而使人打起邪门歪道的主意。在利益驱动下假冒伪劣产品开始泛滥，先是批发市场，慢慢小百货店、便民店再之后连百货商场。

传统商务人士所以毫不畏惧，依旧对自我的商务模式前景充满信心，以联华、国美等为首的新兴零售商们不遗余力的利用连锁经营方式扩张其在中国的超市、百货商场。沃尔马、家乐福更是看好中国零售市场。

如果你还是选择前面两种商业模式，为什么不看看在互联网精英们正在努力推广电子商务。如果每一人都有这样的优势，代理的产品要丰富品质又好，人人都需要，投资少，可持续发展，具有全国的市场。这种竞争完全能够压倒传统的商业模式。让所有消费者消费省钱。

**销售精英挑选工作总结23**

斗转星移，日月转变，转眼间我来到\_\_这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动，销售人员述职报告。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此，销售述职报告《销售人员述职报告》。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习重要的品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习重要的品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：

在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

接着就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中非常重要的一个环节。我总结出重点销售有下列原则：

1、从4点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这条裤子好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

**销售精英挑选工作总结24**

在xx服饰上班到现在为止已经整一年多了。每天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到xx的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来xx后我被分在服饰区，现对今年工作加以总结。

一、现场工作方面

来到服饰区，首先在现场站柜学习，了解服饰子的分类，质量，价位，产地以及服饰子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，\*\*导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

二、业务熟悉方面

在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章\*\*等简单的业务到跟重货\*\*，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会\*\*就能办到的。这就需要我们从实践中去学习\*\*，去体会xx理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xx管理人员。

三、工作中的心得与体会

在xx工作的这几天，因为服饰区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的`处理又让我不止一次的感叹：顾客在xx就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xx的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和\*\*能给予更多的指导。

**销售精英挑选工作总结25**

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面。

>1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

>2、缺少经验

在工作过程中，做的.最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年立，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的培训。

>3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

>4、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

**销售精英挑选工作总结26**

转眼间，20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年剧烈的竞争。

天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人领会到20XX年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结归纳是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

>一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀202\_万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目的。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（ＤＮ1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，ＯＥＭ增长较快，但公司本身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

>二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，假如这两方面做不好，企业的开展壮大就是纸上谈兵。

⑴质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如ＸＸＸ客户的球阀，ＸＸＸ客户的蝶阀等，发生的质量问习题接二连三，客户怨声载道。⑵细节注意不够：如大块焊疤、外表不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问习题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

⑶交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

⑷运费问习题：关于运费问习题客户投诉较多，尤其是老客户，如ＸＸＸ、ＸＸＸ、ＸＸＸ等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

⑸技术支持问习题：客户的问习题不答复或者模糊其词，造成客户对公司埋怨和误解，ＸＸＸ、ＸＸＸ等人均有提到这类问习题。问习题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

⑹报价问习题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户领会不到公司的.照顾与优惠。

>三、销售中的问习题

经过近两年的磨合，销售部已经交融成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处和谐；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问习题善于总结归纳、归纳，找到合理的解决方法，ＸＸＸ在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能互相理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问习题方面也不少。

⑴人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因

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！