# 工作总结销售服务方面(合集62篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2023-12-21

*工作总结销售服务方面1从6月初到现在，我已经在公司工作9个月了。作为一个初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是这9个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对...*

**工作总结销售服务方面1**

从6月初到现在，我已经在公司工作9个月了。作为一个初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是这9个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了部门的工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务和客服知识，能顺利地完成了公司交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

这段时间所收获了的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。同时也感谢领导能有时间浏览一下这份用心写但不成熟的总结，感激领导能从总结中指出我不足的地方，帮助我和公司一起成长，谢谢你们。

当时怀揣着对青春的追梦来到联合通信，最先认识的是方总，她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，在工作中遇到困难时，她总能给你最及时的帮助；接着认识了杨总，他就像在战场上洗礼出的一位很有激情和活力的军官，无论是他在工作还是谈客户，思路永远都很清晰，语言组织能力很强，他做联展部的主管时，我成为了这个部门的一员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用；9月份的时候，公司又添了一位女主管，主要负责客服，也是现在我的主管，她温柔中充满激情，成熟中充满自信，博思中充满干练，她能宽容你偶尔做错事，同时也会接纳你对工作的想法，为你排忧解难，为你的前程考虑。能在她的部门工作，我感到很幸运；都说老板就是爱板着面孔的人，可是见到焦总以后，这些说法都不成立了，她很亲切，很有魅力，而且还有一点魔力，感觉她就象挖金人，她总能在任何人身上挖掘到发光点，在她眼里任何人都是包着黄金的石头，而她就是那个剥离石头展现黄金魅力的匠人。她爱她的员工，爱她的工作，她愿意帮她的员工承担压力，同时很多时侯都是最晚离开办公室的人。在漫长的职业生涯中，感谢这些领导的支持和呵护。

>六月份、我观念的改变和成长

入司后被分配到徐凌组，参加了公司组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的工作人员。通过几天不定时的培训，我感受到公司对我的关怀，感谢公司领导们为帮助我们新员工更快踏上工作岗位所做的努力。

刚入职就很有幸被选中作为郎咸平会议的助教，在这个助教过程中，明白了无论发生什么事情都要用心的坚守自己的岗位，做好自己职责内的事情。短短一天的时间虽然身心疲惫，但学到了很多宝贵的经验，以及更好的与同事相处和客户沟通。同时也看到数字贸易发展的前景，大家对它的认可程度。在这次活动结束后，最感激的人是已经离职的王玉琪，从东莞回来后我还没地方住，她让我去她朋友那里去住，很感谢她给予的帮助。

接下来日子，在徐凌主管的带领下，我学会了更多的销售技巧和团队协作完成任务的方式。在和同事之间相互讲解gid商讯通的ppt文件的过程中，更加巩固了自己对gid商讯通的深刻认识和了解。在一次又一次的会议邀约中，懂得了更多的与客户沟通的技巧。服务会议的过程中，在方总的指导下，明白了会前要和客户做初步沟通，会中最好坐在客户的旁边一起聆听，会后要主动邀约客户去体验区参观和洽谈。在杨总的指导下，学会了团队要分工合作，坚守好自己的岗位，懂得了用最简洁易懂的方式和客户谈产品，以及日后的跟进工作。

在这一个月的时间里最感谢最多的是徐凌和团队的同事们，徐凌主管使我明白许多的面对面销售技巧和电话营销技巧，这些经验在以后工作的日子里都受益匪浅。在一次的夕会中明白了做事先做人的道理。人做好了，做事的时候就会多助，多一些人的帮助做事成功的机率就会更大。而在平时的管理中，焦总总能够站在更高的角度发现每个部门或我们中存在的一些问题，并总能够快速、准确的找到方法对症下药，把一些不良问题扼杀在萌芽状态中。她小心的把石头一下一下慢慢的剥离，把我们调教得象金子一样展现出了自己的魅力，活出了那份属于自己的精彩。我对她充满了敬佩和感激。

>七月份、我的心态改变及行为模式的变化

记得有一次主早会谈到了目标，设定目标使我明白了无论任何事情只要你自己不给自己概念，自己不局限自己的思维，设定好目标，做好行动计划，坚持不懈的去努力，奇迹终会发生的。这个早会无意间给我带来了一种全新的概念，让我突破了以往自己的狭隘的认识，看到了更广阔的天空。我通过这个早会把原先的观念都抛开了，学会了从另一种角度来看待问题，明白了没有什么不可能，只有自己认为不可能才是真正的没有可能。而随后公司也出了新的政策和业绩任务，这对我来说也是一种激励和帮助，新的政策可以规范我以往不符合公司文化和形象的现象，帮助我更快更好的紧跟公司发展的步伐；同时也有一份焦虑，这份焦虑促使我要掌握更多的产品知识、业务技巧和工作流程，来完成公司规定的业绩，和公司一起成长。

百城之旅第一站佛山，作为工作人员的我，又一次见证了数字贸易的影响力，以及大家对这种连接商家和消费者技术平台的期望和向往。既然领导选择我来参加这个会议，就是对我以往工作态度的肯定，同时感谢公司给了我一次成长的机会。这次会议让我明白了理解和珍惜。比如晚餐结束后徐主管让我留下来协助大智的工作，当时虽然有点不开心，但还是去执行了，等工作结束后精疲力尽的躺在床上时才明白我收获了很多东西，首先我懂得了和多个公司的工作人员共同完成工作任务的方法，其次我学会了怎么布置会场，这些都是我以后独立负责会议的宝贵财富。感谢数字贸易的百城之旅，它让我懂得与同事间相处最重要的是理解、包容，知道了挑剔别人的结果就是换回挑剔，学会了处理矛盾时先检视自己而不是先指责对方，学会了对自己的成长负责任。理解的同时也让我学会了珍惜自己的公司，珍惜自己的同事，珍惜我现有所拥有的这份工作和来到展台面前咨询的每一位客户，珍惜我现在所拥有的一切，珍惜我所拥有的幸福。

**工作总结销售服务方面2**

20xx年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经一年，在这一年里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解；虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己xx年的工作做出总结。回顾这一年的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自己这样的进度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我了解到了自己的缺点和不足，总结一下大体表现在以下几个方面：

(1) 由于经验少，从事销售工作时间较短，所以在工作中不能够像其他员工一样大胆、积极，对于浅意向客户，自己的跟进可能不够及时，所以在今后的工作中，一定要将不同意向度的客户分门别类做好记录，这样跟进的速度自己也能够及时把握，也能够防止遗漏订单；

(2) 对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多；

(3) 要提高自己的活跃性，多和别人交流交流经验，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；

(4) 销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己20xx年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

>一、自己区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、重庆和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样子的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自己这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也知道大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不知道给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析:

1、对于xx地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

2、xx客户这里也大都意向不明，或者就是没采购权利、明年再说等等。为了探寻到客户的采购意向，在今后工作中，也应该和客户多聊，并且也要和客户搞好关系，以挖掘客户的意向为关键，这样才能抓住订单；

3、和xx地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

>二、来年工作的大体安排和规划

20xx年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也知道销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自己的专业知识和专业技能。同时也根据自己所管辖地区的具体情况，做到以下几点:

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自己学习缓慢，对产品不了解……但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，一定要尽最大能力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

每个人的学习工作方式都是不一样的，别人的不一定适合你，但是和别人交流也有可能会对自己有所帮助。所以在工作闲暇之余多和同事进行业务上的沟通，了解别人和客户交流的具体情况，自己在此之上查漏补缺，这样对自己今后的工作都会有一定的促进作用。同时，也要常常总结自己的工作，看看这一段时间自己出单了没?和客户沟通的怎么样?有没有可以抓住的意向订单……

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

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。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

**工作总结销售服务方面3**

销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。下面，我就三月份的工作进行总结。

>一、个人自身方面的总结：

深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命！

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

>二、工作方面的总结：

1、始终坚持公司要求的销售员工作重点：蹲点策略。在塔山镇经销商刘红军处进行定点帮扶，并严格按照公司蹲点流程逐步推进工作。大力宣传公司产品和品牌，通过划图进村—进村宣传，最后建立示范户，通过客户带动客户，以求效果达到最大化。

2、关于销售工作的思路整理

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。开发和壮大市场，说白了就是通过各种方式抢占他人市场为我用。对于目标市场的壮大，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤有针对性的展开工作，哪个地方和哪些客户是重点客户，哪些客户具有宣传效果，哪些客户具有事半功倍的效果，这些并不是单凭想象就能达到效果的，客观条件和正确的方法是必需的。

甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。销售工作给我最大的启示就是示范户的作用巨大，可以大大一传十，一带十的效果。

做销售本来就是服务，通过自己的服务使部分或符合做示范户的典型顾客的利益更大化，往往比拜访20家客户更有效果。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如，赵雪红的种猪，可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！

>三、工作中存在的问题：

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间（往往中午和晚上拜访客户的时机最好），工作的计划性不是很强！

2、不够勤奋，懒惰。

3、缺乏执着精神，很多时候没有耐心讲解。没有找更好的方法做同样的事。

>四、对公司的要求：

要求经销商降价。蹲点帮扶后需实现专销。

>五、总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的用户使用我们的产品。！

面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来！到那时侯我们将大鹏展翅！

**工作总结销售服务方面4**

20××，我入职已经一年了。在这一年的工作中，我不断挑战自我，兢兢业业地工作，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了自己的工作能力，大大提高了自己的业务水平。我知道我工作的进步是在大家的帮助下分配的，得到了店领导的高度认可。让我在20×的X月担任内阁主任是对我工作的最大肯定。回顾一年来经历的风雨历程，我做了如下工作总结：

>一、道德素质培养和职业道德

通过对报纸、书籍、杂志的不断学习，热爱自己的工作，有很强的责任感和事业心，有正确的工作态度，认真负责，加强专业知识的学习，不断给自己充电，这是卖首饰的信心来源。

>二、工作质量成就、效益和贡献

保质保量完成工作，工作效率高。同时在工作中学到了很多，锻炼了自己。通过不懈的努力，我的工作成绩有了很大的提高。

>三、工作经验

销售是一门艺术，作为一个珠宝销售人员，要注意语言技巧，让客户买到满意的珠宝。1。3米认真接待顾客问好，1米提问，微笑服务是人为营造轻松愉快购物环境的关键。2充分展示珠宝，因为大部分客户对珠宝知识缺乏了解，所以展示珠宝非常重要。顾客对珠宝了解越多，购买后的满意度就越强。俗话说；“满意|”是对客户最好的广告。3为了促进交易，因为珠宝的价值相对较高，因此，在最终交易之前，客户承受着很大的压力，所以销售人员应该采取分散注意力的措施来减轻客户的压力。熟悉首饰的佩戴、保养、使用、产地和质量。5售后服务，当顾客购买后店员的工作没有完成时，要详细介绍佩戴和保养的知识，最后说一些祝福的话，让顾客感到愉快。增进与客户的感情，期待二次消费的发生。抓住每一个销售机会，以最好的精神状态等待客户的到来，注意自己的外表，着装干净得体，坚持每天化妆。

>四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，虽然有不小的进步，但仍有许多改进和不足。比如我们对珠宝了解不够，要加强学习，提高销售技巧，学习这些知识。借鉴别人的成功经验很重要。有时候销售不好的时候，想法是消极的，这是不能接受的。消极的想法是销售的敌人。销售失败的总结是不够的。每一次销售失败都有它的原因，比如客户推荐的首饰是否符合客户的需求，对客户的态度是否生硬，引起客户的不满。你向顾客充分展示过你的珠宝吗？等等，这些都需要考虑。

作为一个内阁领导，就像一个带领部队作战的班长，对一线成员的影响和感染是非常重要的。作为内阁领导，一定要以身作则，带头前进。一个计数器就是一个集体，充分的团结才能释放出最大的能量。互相学习，互相进步。

总之，这一年我工作了，玩得很开心。

**工作总结销售服务方面5**

自20\_\_年月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20\_\_年。转眼间来到地产集团这个集体已经近一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名20\_\_年入职的的公司新人，而且对的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越

从入职到20\_\_年年末，我共销售出住宅套，总销售万元，占总销售套数的%，并取得过其中个月的月度销售冠军。但作为具有年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20\_\_年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

四、20\_\_年的销售工作情况

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。月的成功开盘，使我们成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。期的项目全部销售，给我们期增加了很多信心，期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的.认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

五、20\_\_年的挑战

在20\_\_年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合的整个市场，压力依然很大。

第一，同比同档别墅项目，我们的价格优势并不明显。

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势。

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**工作总结销售服务方面6**

在20xx上半年的时间里，对于各行各业都是一个大的总结，对于各门店的店长而言又有哪些收获的，以下是一位店长半年工作总结，请参考。

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广xx销售专柜店长一职，而面对激烈挑战。

我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成x个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了xx会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

>一、业绩x月份总体任务x

实际完成x，完成任务的x%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，x月份和x月份。完成任务的同时超额x%，其他几个月均在xx左右，x月份柜组导购离职x人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，x月份，二线品牌完成了销售任务的x%，因x月份x撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

>二、促销活动

x月份x举行大型促销活动，x连续x天，总体任务x但我们只完成了x多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。

1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动。

2、卖场播音不频繁。

3、赠品供应不及时。

4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客。

5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

>三、结账x月份公司有了新的结账流程

关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，x月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但xx的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备。

1、勤快不懒惰。

2、找问题不找借口。

3、积极向上的心态。

4、遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作总结！

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在20—50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，12下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！

**工作总结销售服务方面7**

20xx年我们销售部上半年个险业务工作总结：

一、认真做好业务企划，有效推动业务发展。

20xx年以来，按照省公司业务发展的指导思想，在历次业务竞赛活动中突出销售人员创富主题，围绕这一主题分季度策划了2次全市范围内的大型业务企划工作：

一季度，为了实现xx年首季，异常是首月业务开门红，我们于20xx年12月11-13日在延安窑洞宾馆以20xx年携手创富帮扶团总结表彰大会的召开为契机，邀请田芳教师为全市200余名销售精英和营销主管进行了开门红业务的启动培训工作，统一全员开门红业务思想。借助培训班的东风，我们于20xx年12月14日，在延安窑洞宾馆隆重组织召开了20xx年一季度“红牛精耕春满神州”业务竞赛启动大会，会上出台了个人业务竞赛方案。明确了各单位的任务目标及一季度各阶段的实施步骤和实施目标，提出了分段经营、分段考核的办法来推动阶段业务的发展。经过前期半个多月的运作和积累，20xx年1月1日首卖日当天全市实现个险xx年期保费收入万元，一举走在全省的前列。实现了首卖日业务的开门红。截止3月31日，经过全市各级销售人员的共同努力，我市共实现个险期交保费收入万元，圆满完成了省公司下达的开门红个险业务工作目标。

二季度根据省公司提出的“时间过半、任务过xx”的目标以及我市加快发展个险xx年期及以上期交业务的发展思路，我们制定了二季度“红牛精耕创富增效”个人业务竞赛企划方案。为了确保方案目标的实现，期间根据省公司有关培训会议精神，我们又制定下发了《中国人寿延安分公司“魅力国寿携手创富”活动企划方案》，经过在全市销售人员中广泛开展销售技能大练兵活动和“百天百人万人万元”活动来营造个险业务发展的竞赛氛围，提高销售人员展业的水平和技能，巩固和发展销售队伍。

经过努力，我们于6月15日，以xx年期保费万元的收入，圆满完成了省公司下达的半年xx年期过xx目标任务，在全省赢得了荣誉。

二、组织召开业务启动会，有效构成思想合力，确保阶段目标达成。

前半年以来，围绕每个业务企划方案的出台，我们都策划并组织召开业务启动会，进一步统一思想，凝聚力量，确保各阶段目标任务的达成。期间先后策划组织了一季度“红牛精耕春满神州”开门红业务启动大会，采取单位之间对抗的办法营造竞赛的氛围;2月份春节过后，在延安交际宾馆借助省公司王新生总经理致营销主管和广大营销员的一封信的有利时机，以进一步增强主管自主经营意识为目的，及时组织召开了春节过后的个险业务工作;3月份在全市兼职组训选拔培训班结束之际启动了全市为期一个月的兼职组训“携手创富”帮扶活动，经过帮扶活动在实践中检验兼职组训的基本技能。二季度4月1日在全市系统启动了“红牛精耕创富增效”二季度个险业务工作，经过强化举绩率和创富达标率来进一步夯实基础，盘活低绩效人力。并借助精英高峰会分配名额来激发销售人员的展业进取性，增强其精英荣誉感，统一思想，凝心聚力。

三、加强对销售人员培训，提升销售人员展业技能。

2月份春节过后，为了尽快使销售人员回归到正常的业务工作中来，增强团队主管的自我精英意识，我们在延安交际宾馆举办了全市系统200余名主管和部分精英人员参加的营销主管培训班，培训班邀请到了全省销售精英、优秀主管甄国丽从实战的角度和我市主管进行沟通和交流。同时省公司教育培训部也给我们大力支持，选派讲师担任部分课程的授课，让主管们再次明确了自我的工作职责和主角定位。培训班上我们对所有主管进行了基本法的，让其再次明确自我的利益，从基本法的角度激发主管们从业的意愿和从业的自主性。会上配合主管自主经营意识的提升，宣导了分公司的标准化团队创立方案，并将各主管xx年底的职级架构进行了通报，分析职级维持不住的原因等，经过本次培训拉开了全市标准化营销团队建设和增强团队主管自主经营的序幕。

围绕标准化团队建设，我们每个月都和教育培训部一齐组织一次新人岗前培训班，培训班采取半军事化的管理模式，力求从一开始就锻炼所有参训人员吃苦耐劳的精神，磨练意志。经过培训使所有的人员了解和掌握最基本的产品销售流程和职业道德，为以后长期从事这项工作奠定了基础。截止6月底，我们已经累计举办了四期新人半军事化岗前培训班，参训人数到达277人。每期新人培训班后，我们都出台新人回归团队后为期一个月的业务推动方案，并安排专人进行追踪，经过这些工作的实施，使这部分新人在一季度和二季度的业务冲刺中发挥了进取作用。

**工作总结销售服务方面8**

一年的工作接近尾声。在对之前工作的评估和总结的基础上，我认真对比，逐一检查，客观评价自己的工作和现实表现。在公司各级领导和同事的真诚指导和帮助下，正视工作中的缺点和不足，充分发挥工作中的成绩，努力克服缺点，保持成绩，基本能够独立完成自己的工作。现在，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

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20xx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x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。

20xx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。

总之，一年来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**工作总结销售服务方面9**

时间过得真快，20xx年即将成为过去，在20xx年里我们学到了什么，收获了什么，现对20xx年全年工作总结如下：

1、在服装销售过程中：销售技巧及其重要，在销售过程中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，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵；

2、其次要注意重点销售的技巧，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，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功。（重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开）；

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20xx年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20xx年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，20xx年年度计划如下：

1、品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们“声雨竹”服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌；

2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

3、服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升；

4、心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量；

5、对新老VIP的维护：这点是我们20xx年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好；

6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在20xx年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20xx年中突破目标，再创业绩新高。

**工作总结销售服务方面10**

xx月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来xx月销售方面有以下几点：

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

xx月工作计划：

七月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好7月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**工作总结销售服务方面11**

回首一年的工作，各片区业务通过国庆、元旦等大型促销活动以及亲身策划、参与的卖场夜宴、乡镇促销活动等磨练，逐渐成熟了很多，卖场管理经验、乡镇开发维护能力等都有了很大的提高。但回头想想，并参考20xx年的年、月度的销售任务我们需要改变和提高的东西还有很多，面对新一年的市场环境像去年那样的表现更是远远不够的，竞争激烈的市场必须要有经得起考验的业务，这就要求我们必须时刻要求自己把工作做实做细，有问题及时沟通及时解决，合理安排自己的工作时间，下线路线，把工作效率做到最大。下面我就业务中的几个重点结合20xx年度的实际情况做一下总结以致在20xx年度各方面得到提高。

>二、资金管理

>三、费用控制和成本管理

费用和成本控制不外乎以下几个方面：

1、人力资源管理

2、财务管理

3、业务管理

4、物流管理

**工作总结销售服务方面12**

作为一名即将毕业的大学生，参加实习是很有必要的。在学校的组织安排下，我来到了一家手机城实习，实习岗位是手机促销员，这对我来说是有必须挑战的工作，可是我并不会退缩，这对我来说是一次宝贵的机会，我要在实习中证明自我的本事，在实习中积累社会经验，为将来正式走向工作岗位奠定坚实的基础。

实习刚开始的时候，指导教师只是要我看着他是如何开始促销的，从中吸取经验，差不多九点的时候，来了一个客人，我见指导教师立刻就喜迎上去，热情主动的询问客人需要什么类型的手，要什么品牌，什么价位，什么功能等等。客人简单的回答了后，指导教师就从他供给的消息中开始筛选，推荐出了几款适合客人的手机，然后帮客人分析哪个更好，最终客人很满意的买好手机走了，我看到整个促销过程都很流程，对指导教师的应对措施也感到钦佩，可见指导教师对每个手机都很了解，不然他不可能这么快的筛选出适合客人的手机。

指导教师告诉我，在应对客人的时候要自信，更要有礼貌，要给客人做出最适合的推荐，而不是为了自我能获得更高的利润而推荐高价的不适合客人的手机，我听取了指导教师的意见，耐心信心的观察指导教师是如何促销的，从中吸取了很多的经验。在熟悉了整个促销过程后，指导教师最终让我上手工作了，这让我有点兴奋的同时又带着些紧张。

我在手机促销员实习期间，有些客人一眼就看出了我是个实习生，这让我有点尴尬，我问他们怎样看出来的，他们说这是眼光问题，经历多了看什么都准了，之后我才明白，他们是看我没有什么经验，就猜到我是个实习生了，这让我有点难过，在以后的实习生活中更加努力的学习了，了解了所有手机的情景，在应对客人的咨询时能做出最好的推荐了。经过我的不断努力，我的促销成绩是最好的，在手机促销实习中我也以我的优秀表现征服了各位领导和同事，他们对我实习期间的表现给予了肯定，对我的实习成绩感到很满意，我这才觉得自我的付出得到了回报，

手机促销员实习让我这个大学生成长了很多，学会了很多为人处事的道理，是一次受益匪浅的实习经历。

**工作总结销售服务方面13**

回顾这一个月来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，做好自己的本职工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将一个月以来的工作情况总结如下：

>一、办公室的日常工作

作为职能部门的协助管理人员，清楚地认识到，总公司是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心。所以在这样的工作环境下必须自我强化工作意识，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

1、及时了解置业顾问相关情况，并及时上报。务必让公司领导在最短时间内掌握员工的工作进展及变动

2、积极响应公司号召，根据公司基本理念要求，大力提倡团队与合作精神

3、认真做好文字工作。负责商业部各项会议的记录、整理和会议纪要提炼;所有的文件、资料、整理归档入册。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

>二、加强自身学习，提高工作效率

公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题和今后努力方向

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由X对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。

在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报，真正做好领导的助手;第三，自身及置业顾问工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**工作总结销售服务方面14**

>一、工作表现

每一天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自我坚持严格要求，不要因为自我一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自我的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，所以，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，个性在业务锤炼过程中必须要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，可是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时光的学习和锻炼，我在工作上已经取得必须的提高。

>二、工作态度

工作态度要严于律已，不断加强自我作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自我的家，荣辱与共。在工作中要用自我的行动规范自我的一切言行。努力强化自我专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，可是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

>三、工作行程

这一个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有取得成绩，可是我会一向努力，相信自我的成绩会好起来，由于公司对我们xx市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从xx到xx到xx的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，可是效果很不错，到达预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自我，对公司也是一种微妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

>四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自我能够把握局势的状况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

**工作总结销售服务方面15**

又是一年末，在这洗旧迎新的日子里回首过去仿佛点点滴滴就在昨日。这一年有硕果累累的丰收，有与同事协同攻关的艰辛，有遇到困难和挫折时的惆怅时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的一年就伴随着新年伊始即将临近。

通过了这半年有余的工作积累和摸索，对于未来的发展方向也有了一个初步的规划，我个人也渐渐的认为适合在这一行业走下去。

今年总的客户接待量算是比较多，但是成绩却不容乐观。客户在观望的比较多当然同行的竞争也激烈，在4月份到5月份一度停歇各楼盘也纷纷的做各种活动但都是黔驴技穷。经过一番讨论我们楼盘决定亲自下乡宣传而不再在售楼部守株待兔，到达各个乡镇街道我们发海报介绍户型邀约客户到项目参观，效果很显著成绩也理想，后来我们有连续下了几次乡镇。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定的差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。紧紧围绕公司的中心工作，以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

今后，我会弥补自己在工作中的不足，改进提升自己的工作方法，提高工作效率，多学多问，切实提高自己的业务水平。并且在工作的提升中，加强理论学习，提高自己的思想政治水平。为公司的发展建设出一份力。

**工作总结销售服务方面16**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

**工作总结销售服务方面17**

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

在公司领导的带领和帮助下，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。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。09年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，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。

总结一年来的工作，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，09年自己计划在去年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：

1 全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

2 经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

3 确度，仔细审核;

4 物的及时处理;

5 的维系，并不断开发新的客户。

6 每一件事情，坚持再坚持!

**工作总结销售服务方面18**

当自己敲击电脑键盘,握着冰冷鼠标的时候脑袋晕晕的,不管怎么样也应该给自己一个交代了,或者说给自己一个理由,让自己继续在这个销售行业继续呆下去的理由,所以还是忍着痛想着XX那一个让自己痛苦着并快乐着的一年,之所以说快乐呢就是认识了好多好多的朋友,好多陪着自己一起走过销售行业的朋友.我接触销售工作也就是这半年多的事情，以前在学校是学广告策划的，从没有想过自己要成为销售人群中的一员，真正进入到这一行，才体会到这份工作决不是动动嘴

用心培养良好的工作习惯，也就是要把工作变成习惯，业务说白了就是个重复积累的过程，因为每个行业都有个出单的比例，客户积累的越多，出单的几率就越大。多积累，才能从量变到质变！这个过程很枯燥，也很累人，但要坚持，有韧性，不就是一个业务要具备的基本素质吗？

吃不了苦就不要选择做业务、做销售。

试问一下自己，有没有用心的去整理过客户记录呢？哪些是意向客户？哪些是目标客户？哪些是潜在客户？不同的客户我们所花的时间精力都不同。要有计划的分类来进行跟进！

试问一下自己，有没有用心的去了解过你所卖的产品呢？如果别人一问你三不知，可不是一个优秀业务的表现。我们不要求很专业，但一定要对你所在的行业有个大概全面的了解，产品的基本性能也一定要掌握。这是基本要求，要变优秀，一定是要有个刻苦学习的过程。

试问一下自己，有没有用心的对待你的客户呢？；有些朋友说，我都只差没把客户当亲爹妈啦，他怎么还不买我的产品呢？可问问你的心，你有没有真正的把客户的问题当做是你的问题？你有没有急他所急，想他所想？有没有时时在为他考虑到成本问题，有没有在为他的便利尽你所能提供服务？让客户认可你产品的前提是他必须要先接受你的为人，我们这行不是流行一句话吗？做业务其实就是做人。

再试问一下自己，有没有用心的去拓展你的客户圈？有一句话说“认识世界上任何七个人，你可以认识全世界的任何人！”生意是朋友介绍过来的，你的客户是朋友，你的供应商也是你的朋友，也要用心对待，多个朋友多条路！

还有，你有没有用心的去提升你服务的附加值？产品有产品的附加值，那是产品自身所带的，而我们的服务呢？你有没有用心的去提升其的附加值呢？比如：售前，售中，售后的服务是我们应该要做好的？其他的服务呢？定期的回访？节假日的问候？甚至客户其他的困难你有没有想过要帮帮他？做到这些确实很不容易，但只要用心了，其实就没有那么难啦！

销售销售，销的是自己，售的是观念。

买卖买卖，买的是感觉，卖的是好处。

让客户感觉到你不只是在卖东西给他，而是在用心的帮助他，没有人会去拒绝你的帮助的，那么打开了客户防备，就可以进行下一步的业务啦！

做事要出于心，做人要出于情！——这广告语不错。

**工作总结销售服务方面19**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

1、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。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务 理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成；

总结一年来的工作，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，20\_年自己计划在去年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)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

(二)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四)销售报表的精确度，仔细审核；

(五)借物还货的及时处理；

(六)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

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!

**工作总结销售服务方面20**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

1、市场信息的收集

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：

1)部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：

三、个人总结

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，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。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的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。才能更好的协助其他同事的工作。

**工作总结销售服务方面21**

x月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年xx月1号来到xx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，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客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，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。在不断的学习男装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。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面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xxxx，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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。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建议，把我的销售能力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十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**工作总结销售服务方面22**

1-9月份营销部按照集团年初总体工作安排，圆满地完成了销售的各项任务，受到了集团公司领导的认可，1-9月份主要完成具体工作如下：

>一、市场调查

在市场竞争万变的形式下，为确保我公司的产品在市场上占有一定的地位和份额，我们销售部门不断地预测市场的变化和趋势，及时掌握各类产品的价格变化趋向，及时向生产单位反映市场动态情况。根据市场的需求，销售产品成本等原因，及时向公司提供了产品定价建议和销售市场的情况。

>二、产品销售

年初我们根据产品的产量编制了销售计划，制定了销售目标，在铁路运输困难，受金融危机影响的情况下，合理安排了销售进度，与铁路部门及时协调做好发运工作。同时，我们不断开辟新市场，发展新顾客，巩固老用户，较好地完成了销售任务，实现销售目标，回收率达到100%。

>三、售后服务工作

取得顾客的信誉是我们的销售宗旨，每批货发出后，我们及时向用户通报发货数量质量时间，使用户随时掌握发货情况，对用户提出的异议和质量，计量纠纷及时反馈或解决，使顾客满意度达到98%以上。销售统计工作做到准确真实及时，对企业产品宣传做了大量的工作。

>四、质量情况

根据质量体系规范的要求，销售处全体销售人员都了解熟悉了质量认证的相关内容，为了更好的满足顾客对产品的要求，销售处充分的了解掌握顾客及市场的信息，及时与顾客沟通，建立顾客档案，满足顾客的要求。

>五、建议和意见

为达到更高的顾客满意、更好的确保我公司的产品在市场占有一定的地位和份额，建议公司加强部门与部门之间的衔接工作，提供公司的整体工作效率。

**工作总结销售服务方面23**

20xx年即将结束，感谢这一年公司领导的照顾和栽培，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、联谊平台的同时，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x篇、报花xx次、电台广播xx多次并组织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x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x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里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、详细了解学习了xx公司的商务政策，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，争取优惠政策、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。

**工作总结销售服务方面24**

转眼间，20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这xx个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是；欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先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生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

从x月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己“我对自己说。

>20xx年工作设想

总结一年来的工作，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，20xx年自己计划在去年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：

依据xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，

一是；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。

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！