# 202\_年终销售总结感悟10篇

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-01-10

*20\_年终销售总结感悟范本10篇对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。下面小编给大家带来关于20\_年终销售总结感悟，希望会对大家的工作与学习有所帮助。20\_年终销售总结感悟1开拓市场...*

20\_年终销售总结感悟范本10篇

对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。下面小编给大家带来关于20\_年终销售总结感悟，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**20\_年终销售总结感悟1**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、2\_\_—x年销售情况

2\_\_—x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_\_\_\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_\_\_\_\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在\_\_市\_\_—\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2\_\_—x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

**20\_年终销售总结感悟2**

光阴似箭，日月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、虎跃腾飞、充满希望和激情的一年。以下是我的工作总结。

一、在专业知识方面

加强熟悉产品的生产工艺、和材料特点、规格型号、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;深入了解本公司和其他公司的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。了解名录购买者的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。了解\_\_市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

进一步了解与\_\_有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言传递信息是获得信任的有效方式。

二、自身销售修养方面

业务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，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。我把客户都已分类;有ab等客户，我要把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。拜访，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。

业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老业务员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

三、业务开展方面

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，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。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。了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

在今后的工作中，我将加倍努力，建立更多的长期业务上的合作伙伴，为公司的业务拓展事业作出自己更多的贡献!在处理日常工作和事务上，以公司利益为出发点，服从公司领导安排，为明天公司建设的更加美好而努力。我相信，我坚信，新的一年我能做的更多、更好!希望大家彼此鼓励，一起加油!

**20\_年终销售总结感悟3**

在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将一年的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也在增强我个人的交际能力。销售部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，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时更新各类报表、台账

作为销售内勤，我负责公司各类销售报表、分类台账、费用台账的建立、更新及管理工作，认真查对每一个数字，确保每一张表格的正确率，为上级领导的决策和审查提供最及时有效的信息。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务。

第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**20\_年终销售总结感悟4**

时光荏苒，我到\_\_公司\_\_店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在\_\_店上班，因工作需要公司调我在\_\_附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

一、遵守职业道德

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提;是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意;顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力手机工作总结。

二、有效的团队工作也可以提高工作效率

为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**20\_年终销售总结感悟5**

一转眼，20\_\_年已经在不经意间从指间悄悄的溜走，回首这一年，发现我又陪着公司成长了许多，在公司的每一个角落里都有我的身影，我是20\_\_年3月份进入的\_\_公司，在这一段时间，特别感谢公司领导及同事的帮助，在20\_\_这一年里工作模式和工作方式上都有了重大的突破，现将20\_\_年的工作总结如下：

一、内勤日常工作

作为\_\_公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部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。

二、存在的缺点

对于太阳能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，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20\_\_年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

4、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

几年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了几年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，以后一定要改进，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的`哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步!

在新一年里，要对自己做更详细的工作计划，对于一些事情的要有全方位的考虑，做事情一定要细致，更多的学习一些专业知识，让自己变得更加专业，最后希望公司发展越来越好。

**20\_年终销售总结感悟6**

自从我20\_\_年加入\_\_公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20\_\_年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售\_\_信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1.认真的接待顾客做到3米问好询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2.充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道;“满意”是顾客的广告。

3.促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4.熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5.售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6.抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。

作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!

**20\_年终销售总结感悟7**

又是一年结束时，这一年我们汽车销量都得到了很大提升，在我们总经理英明带领下达成今年的销售业绩目标，完成了20\_\_年的任务。现在简单总结：

一、找准销售客户

现在买车的人很多，有巨大的市场，但是要把汽车销售出去，还需要我们共同努力，首先就要把客户找准，我们选择的目标人群必须是需要车的人群，比如像学生群体就不是我们销售的主要群体，很多学生虽然有销售欲 望却没有销售能力，我们销售的对象是必须要有购买能力的人，只有这样的人才能够成为我们真正的客户，也是我们需要关注的客户，我们重点销售的对象是一些有身份有经济实力的人，比如一些企业老板，成功人士，公司高管之类的，这些是我们的消费群体，在选择这些客户的时候要想办法获得他们的联系方式让他们对我们的产品感兴趣，让他们有购买欲 望，这也是我们销售人员需要做的，的办法就是把他们邀约到我们的汽车城来参观挑选，让他们对我们的产品有一个详细的了解，直接在线上达成协议的很少，对于很多人来说购买一辆车不是一件小事，必须要慎重考虑，要看到具体的车才能下定决心，当然在消费者来选车的时候不光光是一个人往往是多个人一起来，这时要找准谁是主要的决策人，只有让决策人同意才能够达成交易。所以很多时候需要的不只是能力，还要有智慧。

二、扩大宣传渠道

再香的桂花也需要清风的吹拂才能让十里之内的人知道它的花香，好酒也怕巷子深，当今各色汽车充斥时常，已经把整个时常完全笼罩，想要让我们的汽车更加有实力，出来车子本身的质量还要做好宣传工作，在我们销售人员我们的销售手段和公司的广告比起来还是有一定差距的，但是我经常会把自己的消息通过微朋友圈发个其他所客户，不管是潜在客户还是合作客户都是我宣传的对象，这不但能够给我造势，更能给我提供更多的客户，客户看我更新的内容也都非常想了解我们产品的信息，只要他想买就一定有需求，有需求就一定会购买我们要做的就是要让他们在最短的时间购买，这也是我们工作的意义。

三、做好售后服务

作为销售我们同样也需要关注售后服务，虽然我们不是做售后的，但是我在工作中经常遇到合作客户对车子的售后有所不满需要我的帮助，如果我不搭理也是可以的，但是这样做并不合适，因为这样会对我们销售有很大的影响，每一个客户都有一个圈子，都有很大一部分人会受到其影响如果不去完成客户的希望只会让客户失望，从而让我们的工作不好做，但是能够经常帮助客户这能够让我们的客户帮助我们宣传，从而得到更多的客户。

经过了一年忙碌紧张的工作，我也从中总结出了很多道理，对待客户一定要好，要前后一致，让客户放心安心而不是让客户担心。在以后的工作中我会继续努力，更上一层楼。

**20\_年终销售总结感悟8**

回顾一年来的工作，自己作为一名\_\_的销售员，在领导的指示下，不断的向着更稿的地方攀升。在工作中，也经历了不少的事情。忙碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转眼间，这一年已经成为了过去!

现在新的一年开始了，看着过去一年经历和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要继续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经历做一个工作总结，希望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下：

一、明确发展路线，紧跟公司发展

近年来，公司正处于高速发展的道路上。为此，对作为销售员的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，认真吸取公司的发展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的发展自己，提升自己的工作能力，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了很多的优秀经验，并通过不断的实践锻炼，将适合的经验和方法带入自己的工作，提升个人的工作能力。

二、积极的扩展自己，提升个人的能力和认识

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售能力，除了参加培训，以及和同事们的讨论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的不足和优势都记录总结，提升个人的认识，并积极的去发展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的详细情况，对产品的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自己更加的了解我们的产品，增加自己的信心。同时，我还不忘去学习业界同行的产品，互相对比，找到自己的优势和不足，为自己的推销工作做好计划。

三、个人的不足

反思一年来的情况，自己的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是非常不应该的!为了能在销售路线上更有突破，我必须改正自己的错误!

四、总结

时间过去的很快，作为销售人员，我必须更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步!这样才能在激烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

1、想要收获，必先给予

一个合格的销售员，不是把东西卖出去就行了，而是与客户建立良好的渠道，让客户信任，愿意一直合作，才知我们销售人员该做的事情。一锤子买卖是很难长久的，欧文在工作中也经常遇见其他销售人员销售产品的时候为了一时的利益放弃了长远的利益，在销售产品的时候虚抬价格，甚至做得非常明显，产品上面有标签，但是当付款的时候却要比标签上面的价格高出一些，虽然大多受客户不会看，但是也不是每一个客户都是傻子。

这样流逝的客户越来越多，让客户吃亏，最后吃亏的只会是自己。

我在工作的时候，会给客户想要的，尤其是第一次的客户，就是新客户，给他们想要的，用事实，用好的产品，让他们知道我们产品的质量，吸引他们来我们公司，同时也会附赠一些小礼品，那些小礼品都是一些价格低廉的，作为赠品卖给客户，有的是公司报销，更多的时候是我自己去购买作为赠品。

这样的做法收获的是客户的好感，在同一个销售地点我的人气就比较旺，也更受客户喜欢，因为我不但不占他们的便宜，还会给他们一些补偿，让他们能够得偿所愿，而不是一味的盘剥消费者，想要得到必先给予，有舍有得。

2、尊重送给每一个客户

客户是有感情的人，不是机器人，来到店铺或者商场时，应该给予他们足够的尊重，我们的产品不是的，竞争对手非常多，如果不尊重客户，我们的竞争对手一定会非常开心，因为他们可以得到更多的客户，我也有过被冷落不被尊重的经历所以非常清楚这一点，以前我去一家鞋店，去买鞋，店主，在招呼客人，但是却没有在意我，为了讨好另一个客户，却不招待我，这让我感到了生气，我当时的确有需求，如果店主来的话一定会成交一单，但是却错过了，所以我工作的时候对每一个客户都非常重视，无论是谁来不管买不买我都要保证不冷落任何一个客户，给予他们足够的尊重您能够，虽然有一些不买但是与以往想必买的人更多了。

**20\_年终销售总结感悟9**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾加入纳智捷的这小半年的工作历程，作为纳智捷的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和东兴人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，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。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持!

一、20\_\_年工作总结：

从进公司以来截止20\_\_年x月x日，共有x个客人有潜在意向，积累C级客户x名，B级客户x名。

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。

10月份，由于新进入公司，不熟悉业务的原因，导致我在10月份未成交一台车。但公司同仁对我的悉心指导及帮助，让我在专业知识上得到了非常大的提高，给未来提供了坚实的理论基础。

11月份，由于参加实际操作能力不强的原因，导致11月份仍未达成交易。但总公司组织的新员工培训让我结识了全国各地的销售同仁，增长了不少销售知识。在公司领导的支持及同仁的帮助指导下，接待了不少客户，并在其中发掘了不少潜在客户，对未来的销售奠定了第一块“基石”。

12月份，在前两个月的理论知识及实际操作的基础上，本月成交了我进入销售行业里的第一笔交易。并且，在此基础上，又追加了两笔订单。但是，这并未达到月初公司对我所定下的目标。反思其原因，是因为自身实际操作能力不足，及中旬的心理变化，稍有懈怠，针对新客户，未积极跟踪，导致中旬成交量低。

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，也使我从中深深汲取了教训，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。

二、20\_\_年工作计划及个人要求：

1、对于老客户、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\_\_等区域目前还没有合作关系往来的新客户。

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、熟悉公司产品，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别人沟通等问题。

随着公司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，为公司尽应有的贡献。

**20\_年终销售总结感悟10**

时光飞逝，又是一年就这样过去了，回想起这一年来的工作，成功与失败并存，兴奋与沮丧同在，但不管怎么说，在这一年里我完成了公司下发的任务，也完成了这一年的工作计划，收获巨大。下面是我一面以来的工作总结：

一、学习与提高

作为一名销售，时时刻刻需要学习，学习公司新的产品，新的用途，这是一方面;学习不同的销售技巧，永远只有一个说辞是说服不了很多人的，只有不断从书本中找到方法，从前辈那里感受到他的优秀之处，才能不断提升自己。实践的过程也是对自己学习的一个检验，你学到的东西有多少，业绩将答案呈现在大家眼前。只有学习与实践相结合，提高自身素质、个人修养，才能造就成功。

二、感想与体会

这一年多以来，思想上不断进步，紧跟公司的发展，积极响应领导给予的指示。在面对日益激烈的市场，尤其是在开放的大环境下，勇于创新，对公司的发展提出自己的建议。对于充满竞争力的市场，我们公司的产品在质量上不输任何人，但是在新意上，可能没有太多的变化，从这一点出发，我向客户提的最多就是使用年限，有着优良的品质，是一个口碑至上的公司。在客户这一方面，我听从前辈的建议，在根据自己对于产品的理解，锁定的一部分人群中，比之之前的销售有所提升。

三、不足之处

1、对于销售，口齿伶俐，能说会道这一点我还没有达到要求。

2、对自己的反思不够，并不擅长自我总结，总是要同事来提醒哪里做的不好和不对。

3、工作态度有时候不够端正，思想认识需要加强。

4、和客户的沟通不够深入，停留在表面，并且对于客户的具体需求不甚明了。

四、新年计划

首先，做好新的一年的工作计划表，树立起个人目标。对于自己仍然需要学习的地方积极向同事请教，寻找书籍提升自己的专业技能。

其次，在维护好老客户的同时寻找新的客户，寻找机会将公司的产品进一步推销出去，不仅仅局限于一部分人。

最后，加强思想方面的认识。

今年是有挑战的一年，更是奋斗与拼搏的一年。我跌倒过，但是又重新爬了起来，我失败过，调整好心态不过是再来一次，也有过想放弃的时候，却又一次次振作起来。我希望在新的一年比之前的一年更加有冲劲，有新的发展。

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！