# 如何做上半年销售工作总结

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-01-10

*如何做上半年销售工作总结(8篇)总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。上半年销售工作总结如何写？下面是小编为大家整理的上半年销售工作总结，仅供参考，喜欢可以收藏分享一下哟！如何做上半年销售工作总结（精选篇1）今年上半年，在...*

如何做上半年销售工作总结(8篇)

总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。上半年销售工作总结如何写？下面是小编为大家整理的上半年销售工作总结，仅供参考，喜欢可以收藏分享一下哟！

**如何做上半年销售工作总结（精选篇1）**

今年上半年，在王社平董事长“全力挺进世界五百强”宏伟目标激励下，在董传彤董事长“发展、创新、做实”工作方针指引下，煤炭销售分公司以开展“夺三杯”主题竞赛活动、“解放思想”大讨论和“挺进世界五百强”主题教育活动为契机，围绕张矿集团上半年工作目标，不断完善措施，加大工作力度，公司各项工作开展的如火如荼，通过不断解放思想、创新管理、顽强拼搏、攻坚克难，务实高效，圆满地完成了上半年的工作目标，提前实现“双过半”。

上半年工作总结：

主要经营指标预计完成情况：

销量：上半年计划140万吨，1—5月份完成137.96万吨，上半年预计完成160万吨，超计划20万吨；

销售收入：上半年计划15亿元，1---5月份完成17.1亿元，上半年预计完成19亿元，超计划4亿元；

考核利润：上半年计划500万元，1---5月份完成438.5万元，上半年预计实现520万元，超计划20万元；

一、今年以来，通过采取灵活多变的营销策略，一手开拓市场、一手挖掘煤源，依托大集团的社会影响力和公司产品品牌优势，积极开拓、创新思路、敢于突破，使公司上半年的各项工作呈现出蓬勃向上、飞速发展的喜人景象，成绩喜人，亮点突出：

---路销、地销并驾齐驱，增量、增收、增效齐头并进，销量、销售收入、利润各项指标均创公司历史新纪录；

销量：1—5月完成137万吨，超集团公司目标20.5万吨，同比增长0.08%；

销售收入：1—5月份完成17.1亿元，超集团公司目标4.6亿元，同比增长54.33%；

利润：1—5月份实现438.5万元，超集团公司目标21.8 万元，同比增长60倍，1—5月份实现利润，超出去年全年利润185万元；;

---周密计划、精心组织，克服车皮批复难、异型车多等困难，路运量迭创新高，1—5月完成144万吨，完成年度路运互保协议49.66% ，同比增量82万吨，同比增幅232 %，在元月份、二月份创出77列、79列发运的公司历史新纪录的基础上，4、5月份又分别创出106列、112列的路运历史新纪录；在冀中营销分公司1—5月份增量总份额中占80%，路运量增量、增幅在各子公司排名第一；

---创新思维、转变观念，继路运、地销后，经过艰苦努力，成功开拓秦皇岛港口市场，实现水路销售，上半年成功实现水路发运23万吨，为公司开发出新的经济增长点，拓宽了公司物流发展空间；

---解放思想，转变经济增长方式，煤炭及非煤物流实现快速发展，上半年其他物流贸易收入预计实现9.6亿元，创历史新纪录，为集团公司战略目标的实现做出突出贡献。

二、今年上半年，由于北京铁路局为保山西铁路排空，造成张家口地区批配车异常困难，特别是由于宣化钢厂排空车较少，异型车占据了主要位置，给下游用户接车带来了异常困难，也给我们的请批车带来前所未有的困难，为扭转发运的不利局面，我们及时调整调运策略，安排公司主管领导负责，责成主管部门加大与北京路局及宣化和下花园车站沟通力度，同时及时与下游用户协商沟通，克服重重困难，力争下游客户多接车，从而保证了上半年铁路路运目标的顺利实现，1—5月份发运450 列（含新保安站），同比增加1.2885万车，同比增量82.3万吨，再创铁路发运历史新纪录。

三、上半年，为消除国家为控制通胀预期所采取的紧缩银根政策的影响，我们在认真落实“西引东联、南上北下、强强联合”营销战略的同时，及时根据市场瞬息变化，采取灵活多变的营销策略，开拓市场、挖掘煤源齐头并进。在认真抓好重点客户和重点合同的落实的同时，加大煤源组织和市场及用户的开发力度，充分发挥铁路运力优势和大集团国有企业的品牌优势，积极加大和河北钢铁集团密切沟通联系，进一步强化合作力度。采取有效措施，千方百计抓住一切有利时机，确保冶金煤和动力煤的发运。与此同时，继续加大对山西、河南、内蒙、秦皇岛、京唐港等集散地的\'开发力度，加强和兄弟单位的合作力度，努力开发能够增加经营利润的物流贸易品种，实现非煤产品实物贸易的稳步增长，不断寻求新的经济增长点，确保上半年销售目标的顺利实现。

四、采取有效措施，加大对货款回收的清欠力度，在强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任考核的同时，继续加强货款回收目标任务考核兑现，鞭策和激励了销售业务人员的货款清欠积极性;对重点用户明确公司业务主管领导加大沟通和清欠力度，继续对非重点用户采取及时结算，不得拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收帐款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

五、严格落实《安全健康管控体系实施办法》，牢固树立“预防为主、安全第一”思想，加大安全隐患排查力度，坚持“三级隐患”的排查和落实，常抓不懈。认真抓好周五安全日活动，不断强化职工的安全意识。上半年公司安全工作小组对两个装运区及煤质科共组织隐患排查8次，共查处一般安全隐患29项，各单位要求均按时组织了整改验收，及时消除了安全隐患，保证了上半年安全目标的顺利实现。

下半年工作安排

一、主要经营指标安排

1、销量：140万吨，全年预计实现300万吨；

2、销售收人：15亿元，全年预计实现35亿元；

3、利润：480万元，全年预计实现1000万元；

二、下半年，是我们实现全年的工作目标和任务的关键期。

党政工团将进一步紧密配合，围绕下半年工作目标和任务，广泛利用各种宣传媒体和手段，进一步加大宣传、发动力度，进一步彰显解放思想、不畏艰难、勇于创新、顽强拼搏、永争第一的豪迈精神，全面提振广大干部职工完成全年工作目标的信心和斗志，明确重点，制定和落实措施、目标层层分解，指标层层落实，细化分解，责任到人，聚精会神谋发展，力争全面实现全年工作目标。

三、进一步解放思想，创新管理，加快经济发展方式的转变步伐，全面促进物流贸易工作的快速发展。

继续认真贯彻落实董传彤董事长在集团公司转变经济发展方式推进会的重要讲话精神，积极探索开发多品种经营，扩大经营品种的途径，进一步加大物流贸易的品种和用户开发力度，增加物流实物贸易量，是我们下半年年物流贸易发展工作的重点，也是我们实现全年销售收入目标的重要环节，更是我们今后抵御市场风险、实现企业跨越式发展、增强市场竞争能力的必由之路。我们将认真总结和借鉴兄弟单位经验，完善物流贸易流程，规范物流贸易考核体系，强化目标责任考核，在巩固现有市场和资源的同时，积极培育和开发好新的外部市场和外部资源，逐步加大和扩大实物贸易合作力度，特别是要积极探索非煤产品实物贸易增长和突破地域空间局限的途径和办法，通过加快租赁煤场、租赁货位、宣运货位改造的实施，为公司增收、增效寻找出新的增长点，确保公司全年销售收入和利润目标的顺利实现，为集团公司实现物流大发展、落实新目标、实现新跨越打下基础。要解放思想，转变观念，实现经营创新，整合、优化社会资源配置，努力实现由物流运营商向物流集成商的发展，做大、做强、做实物流产业，实现物流贸易大发展，实现公司发展新跨越。

四、继续认真实施两条腿走路、两条线发展的营销战略，着重抓好重点用户和重点合同的落实。

由于国内经济恢复速度的持续放缓，再加上国家对房地产打压政策效力的逐渐显现，使钢铁行业出口和国内需求持续出现疲态，进而严重影响了钢铁行业的整体复苏，给冶金煤销售市场带来不利影响，特别是由于通货膨胀的预期这些都给我们下半年销售工作带来了许多不确定性。围绕全年的工作目标，我们要进一步加大市场和煤源的开发力度。继续落实“西引东联、南上北下，强强联合”的工作思路和措施，稳步实施两条线发展、两条腿走路的经营战略，加强煤质煤量管理，实施精煤发展战略，敏锐捕捉市场信息，根据市场变化，及时调整产品销售结构，做好主焦、1/3焦和动力煤等品种销售的衔接转换，做好煤源和请批车及煤量的适量库存等组织环节控制，规避市场风险，抓住市场有利时机，实现增量、增效目标。一手开发新市场，一手开发新货源。做到超前谋划，先人一步，抢先占领市场制高点，不断探寻新的经济增长点。要采取积极的、灵活的销售策略，适时调整产品销售结构，在保证重点用户的基础上，积极开发量大、信誉好、价格高、社会关系广、相对稳定的客户，确保全年280万吨销量目标的顺利实现。

五、继续强化铁路调运，以路运促销量，确保全年销量目标的实现。

我们将继续贯彻“以路运保销量”的指导思想，在加大煤源组织力度的同时，继续加强和北京路局的沟通和联系，特别是密切和宣化、下花园车站领导和相关人员的沟通，加强信息反馈，及时根据变化，调整调运策略，重点抓好和宣化站的发运，力争减少异型车的发运。通过明确值班人员责任，进一步强化货源、周转、运输、场地堆放、存放时间、装车质量和效率等各个细节组织管理，及时了解和掌握铁路路况信息，继续强化效益优先、重点客户优先的报请批车原则落实，优化铁路报批客户，组织协调好报请批车顺序，提高车皮报批兑现率，确保全年路运目标的圆满实现。

六、加快公司资金周转，保持合理的周转速度，是保证公司持续稳定正常运营的必要条件。

应收账款的及时回收不仅关系到公司经营风险的控制和管理，更关系到我们公司的今后发展速度。随着公司物流业务做强做大，货款的及时回收将成为我们今年经营工作的重中之重。我们要继续强化货款回收责任管理，加大货款清欠力度，通过不断完善货款回收制度，进一步规范销售人员经营行为，增强销售人员的责任意识和风险意识，有效缓解因货款不能及时回收周转给我们带来的经营困难和压力。要继续认真落实公司《货款回收暂行考核管理办法》，继续强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任管理考核，切实落实奖惩制度。严格明确对非重点用户和重点用户的划分，采取对非重点用户不得拖欠，重点用户设置警戒线的办法，严格加以控制，确保应收货款在受控状态下的正常稳健运营控制，保证经营资金的运营安全，有效降低和规避市场资金运营风险，加速资金周转的速度，提高资金的使用效率，为公司实现跨越式发展创造充分必要条件。

七、继续认真落实“安全第一”方针，强化安全“三级隐患”的排查力度。

通过规范运行“安全健康管控体系”的落实，全面贯彻落实“安全第一”方针。认真做好“雨季三防”，在两个装运区认真组织好安全生产无事故活动，进一步加强日常安全隐患排查力度，杜绝“三违”行为发生，充分利用班前班后会，加强职工安全教育，落实好周五安全活动日活动。公司安全工作小组加大对各生产单位的安全隐患排查检查力度和频次，有效消除安全隐患，确保全年安全目标的顺利实现。

建议

由于做非煤业务，导致正常税负偏低，现已引起张家口市、宣化县税务部门关注。为了顺利完成张矿集团20\_\_年的销售收入指标，我们建议：

1、由集团公司出面协调市、县两级税务部门，使非煤贸易业务顺利运作下去；

2、由集团公司统一协调，将张矿集团内部所有煤炭生产单位的销售业务由我公司集中统一结算，各生产单位出让一定的价差，来弥补我公司因做钢材业务，而导致税负降低的现象；

3、由集团公司注入资金，解决我公司因无资金，导致煤炭经销业务利差低的问题；

4、为避免税务部门关注，请集团公司将下半年的非煤业务从我公司转由物贸公司运作。

**如何做上半年销售工作总结（精选篇2）**

20\_\_年上半年，市行政服务认真贯彻落实市委九届十二次全体（扩大）会议精神和市委、市政府《关于进一步加强行政服务中心建设的意见》，按照中心20\_\_年目标，进一步深化完善“两集中、两到位”改革，积极构建基本建设联合平台，强化和改进“一站式”服务，努力优化经济发展环境，为大建设、大发展多做贡献。现将上半年履职情况总结如下：

一、履行协调督办职能，提高项目运行效率

上半年，中心共办理各类审批服务事项89725件，其中现场办结率63.8%，承诺件提前办结率为77.1%，承诺件平均办结时限为3.8个工作日。收回服务对象评议表3032份，满意率100%。网上回复群众咨询560人次，收到服务对象送来锦旗64面，表扬信33封。

中心积极组织联审联办，先后召开联审会17次。涉及招商引资项目11个，基本建设项目3个，协调企业问题3次。其中，牵头协调解决教育开发公司新村（兰庭书宛小区）、国威滤清器公司等项目农民工工资保障金；组织相关窗口对江淮卫校扩建等5个项目进行上门服务；组织住建委等部门对凯盛科技园三期工程、柳工配套工程和火车站广场改造工程、胜利路综合提升工程等40余个工业、市政重点建设项目实施提前服务，项目先行开工；组织相关窗口对全市校舍安全加固工程实施集中办理，确保如期开工；继续开展外商投资企业联合年检工作，已年检企业75户，占应检企业的83.3%。

二、深化完善“两集中、两到位”改革

上半年，中心积极落实市委、市政府关于“两集中，两到位”改革的工作部署，在20\_\_年工作的基础，加强“两集中、两到位”的后续监管，巩固审批职能归并的改革成果。全市42个行政审批主体部门中，16个单位独立设置了行政审批科室；17个单位合署设置了行政审批科室；9个垂直管理部门也参照设置了行政审批科室；38个单位任命了窗口首席代表，对入驻中心首席代表重新下发了《行政审批授权委托书》，明确了具体所授职权。

截止目前，全市42个行政审批主体的审批科均按要求整体入驻或派员入驻中心，26个单位任命了审批科长，12个单位明确了审批科负责人，入驻单位“两集中、两到位”改革目标完成率80%。

三、积极构建基建项目联合审批大平台

今年四月，中心上报了代市政府草拟的基本建设项目联合审批和实行收费“一表制”的工作意见，5月31日，市政府正式印发了《关于推行基本建设项目联合审批工作的意见》（蚌政〔20\_\_〕73号）和《关于在基本建设项目联合审批中推行收费“一表制“的意见》（蚌政〔20\_\_〕74号）。中心改造扩建基建服务大厅800㎡，开发了基本建设项目联合审批系统，调整入驻审批服务工作人员30余人，并初步选择4家与基建审批相关的中介机构进入中心。六月下旬，以中心为载体、以基建项目审批所涉部门及有关中介服务机构为主体的联合审批大平台正式启动运行。大平台对基建项目采取“一窗式”受理、分段办理、联合图审、联合验收、“一表制”收费的工作模式，从规划设计选址、环评审查、建设用地规划许可证、建筑工程规划许可证、施工许可证到项目竣工验收，设计审批服务总承诺时限为35个工作日。

四、积极开展国家级标准化（试点）单位建设

在去年通过省级服务标准化中期评估的基础上，中心结合《服务业组织标准化工作指南》系列国家标准的发布实施，进一步修改完善服务标准体系，认真开展国家级标准化（试点）单位建设和申报准备工作。4月份，省质监局为中心颁发了“3A级标准化良好行为企业证书”。

五、加强政务公开示范点建设

中心把建设省级政务公开示范点作为重点工作来抓，创新政务公开工作思路，把政务公开工作作为窗口标准化建设和窗口考核的重要指标，对考核中反映出来的问题，要求窗口和窗口单位及时整改、落实到位。中心还将审批项目及运行环节、工作流程公开作为促进审批提速的重要抓手，并把历次项目清理结果通过中心网站向社会公开。在全部项目运行上做到了审批主体、审批项目、法律依据、办事程序、申报材料、承诺时限、收费依据、收费标准、办事结果、监督电话的“十公开”。

六、扎实开展“春训”活动

为进一步加强队伍建设，提高工作人员审批服务能力和水平，更快更好地为全市大建设、大发展服务，自3月中旬至5月底，中心以“学法用法”为主线，分设学法用法，解放思想、廉政建设、招商引资、服务礼仪、规章制度、操作技能、标准体系宣贯、学习观摩等九个主题开展了春季培训活动。参训率和合格率为100%。

下半年工作重点：

1、组织实施基建项目联合审批工作。一是抓好基建联合审批工作方案的实施，有序地组织相关部门单位按流程运作。二是加强职能部门与中介服务组织之间的沟通协调，及时解决环节运行过程中的矛盾和问题。

2、做好“两集中、两到位”改革后续工作。继续开展入驻部门“两集中、两到位”改革“回头看”活动，7月底前，全市“两集中、两到位”改革基本到位。8月份，市“两集中、两到位”改革领导小组组织对各部门“两集中、两到位”改革完成情况进行检查验收。

3、认真开展“千件办件看效能”活动。通过上门回访、现场评议、窗口互查、中心抽查等方式，随机抽查1000个办件的`质量和效能并统计、通报，促进窗口工作人员提高审批服务的质量和效率。

4、深入开展“岗位练兵”活动。要求窗口工作人员熟练掌握窗口业务，对本窗口的常办项目和“十公开”内容要“一口说清”，对项目审批的业务操作流程要“一本清账”。

5、完成国家级标准化（试点）单位建设和申报。继续修订完善中心服务标准体系，全面组织实施和持续改进，迎接今年9月份的省级标准化单位确认验收，完成国家级标准化（试点）单位申报，并着手开展国家级标准化单位确认验收准备。

6、公开项目运行，促进提质提速。结合省级示范点创建工作，在实施审批服务事项“十公开”的基础上，进一步细化公开事项内容，实时在线公示项目审批流程、审批状态和责任人。

7、筹备并举行中心成立十周年庆典。通过举行“十年一瞬”摄影比赛、“共同成长”征文比赛、“十年同庆”文艺联欢和拍摄中心发展纪实宣传片、制作中心宣传画册等系列活动，纪念中心成立十周年，弘扬中心文化，激发全体人员改革创新、爱岗敬业的工作热情。

**如何做上半年销售工作总结（精选篇3）**

\_\_年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对\_\_年上半年各项工作总结如下：

一、经营工作：

三楼商场截止到\_\_年6月销售完成全年计划的\_\_%，完成同期的\_\_%，利润完成全年计划\_\_%，完成同期\_\_%。

其中男装销售完成去年同期的\_\_%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响；男装中岛同期下降%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使中岛品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的\_\_%，下降较大的品类是中岛，同期下降%，主要原因一是去年商业公司300元团卡取货集中在1月份取货（今年没有），中岛团卡取货占的比重较高影响较大；另外红蜻蜓、哈妮、必登高三个品牌比去年同期下降了43.2%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，红蜻蜓供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大；第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的\_\_%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

二、接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩；

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元；乔顿父亲节期间举办了vip主题酒会，最高付1万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长761%。员工内购会期间利郎推出全场3折起特卖，九牧王5.9折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长193%。

2、加大活动力度，抓好节日经济；

端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长14.36%、7.46%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

2、管理工作

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的`情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

5月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

三、存在的问题

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养；

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度；

3、员工主动服务意识需进一步强化。

四、综上所述\_\_年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

（一）、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作；

（二）、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础；

（三）、在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度）同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩；

（四）、采取多种促销方式，分时段促销提升销售；

1、有针对性的联系大型特卖活动，如百丽五大品牌、boss休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等；

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销；

3、组织和做好店庆的各项工作，与供应商沟通最大的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖（重点是男装与羊绒）；

4、在12月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售

（五）、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展；

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

（六）、层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

以上几点部门在今后的工作中将努力做好，同时将继续开拓思路，积极创兴经营，力争在\_\_年下半年取得较好的销售业绩。

**如何做上半年销售工作总结（精选篇4）**

销售部自20\_\_年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头，

现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

一、销售部成员组成

目前，销售部共有业务人员9人，他们进公司的时间最短的也有3个月，经过公司多次系统地培训后，他们已基本熟悉了制冷机组的技术性能、构造以及代理制销售业务运作的相关流程。对这9名业务人员，我们按业务对象和重点进行了任务区分，在业务人员比较少的情况下，使每名业务员既当终端客户的业务员又当代理商主管，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

与此同时，销售部长在统抓全面销售的情况下，不定时的对各个分点进行实地检查督导，与代理商当面沟通，探讨分季节段的制冷机组销售工作，使销售部的工作稳步发展。

二、建立了一套系统的业务管理制度和办法

我们在总结去年工作的基础上，再加上近半年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于代理商销售队伍及业务开展的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先制定了“管人”的《销售部业务人员考核办法》，对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三制定并规范了代理销售合同。在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签定合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。

第四形成了“总结问题，提高自己”的业务办公会制度。业务人员每次出差回来后首先到销售部集中报到，由销售部长主持如开业务办公会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

三、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求制冷机组快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入渔港，了解掌握各地渔业的基本情况和渔民的观念、效益和保鲜需求，扩大渔民对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫，

并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

四、建设并巩固了一张代理制销售的终端营销网络

工作中我们以指导代理商销售帮助代理商尽快建立起自己的销售网络为主。在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，接待各地前来公司考察的代理商有30余人次，最终我们从实力较强的8人中选定为代理商重点考察培养对象，现已签定代理合同的有5家，其中一家为澳大利亚、新西兰总代理；另4家分别是浙江省舟山定海捷宇有限公司的特约代理商王x；福建省厦门市得志贸易有限公司的福建省总代理商史x；广东省总代理商邵x；海南省总代理商张x、时x。

在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的.责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，营销艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的制冷机组销售前景更树立了信心。

五、工作中不断总结并大力推广产品销售中好的作法和经验

目前，由于全国渔业受到国际原油价格上涨的严重影响，以及渔业资源的减少、捕渔成本高、风险大，多数渔船主选择近海作业，有少数渔船主甚至停船作业，只有少数渔船主将作业区域外移，这样直接给我们公司的产品销售造成一定的影响，同时，由于少数渔船主的作业区域外移，给我们的产品推广提供了平台，另一方面，停港靠岸的渔船因出海次数少，致使用冰量少，降低了渔船主的投资欲望，但从总体来看，随着产品推广的进一步深入，渔船尾气制冷机组的市场前景非常广阔。

（一）在重点渔港的现场演示工作取得良好效果

三月份，在渔船上坞前期，我们为使渔民能对制冷机组由一个全面的了解，在公司王总的带队下，我们组织技术骨干，业务人员到福建、两广、海南、浙江等南方几个大的渔市进行现场交流和机组的制冷效果演示，取得了较好的效果，基本达到了使渔民对我公司产品有全新的认识的目的，排除了之前在渔民心中对这种新产品技术上的疑惑，船老大们对我们的制冷方式和经济效益分析基本赞同，由于

没有亲身使用过该产品，没有对产品提出过多的问题，许多想购买的船长邀请我们对他们的渔船进行了测量。同时，我们也同福建船检部门和个别渔业公司建立了合作意向，同福建代理商签定了两台机组的购买合同，使代理商代理我公司产品的信心更加巩固。

（二）电视广告的大力宣传确保了产品占领市场的时机

我们在派业务人员深入各渔港对终端客户进行产品推销的过程中，对代理商进行电视广告支持。确保了产品迅速占领市场的有利时机，真正地在代理商与渔民之间形成了天（广告）地（公司）人（业务）三网的有机结合，满足了代理商的广告支持的要求。

（三）积极走上层路线，进一步巩固产品的市场地位

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，于是积极同省科技局、船检部门、渔业公司建立起合作关系，通过我们的协调和深入的做工作，取得了在山东石岛俚岛水产公司安装4台机组的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了山东市场的地位，最主要的是打消了部分渔民的顾虑，为使机组在今年6月份的休渔期进行整体销售打下了基础。

**如何做上半年销售工作总结（精选篇5）**

今天，我们在团结奋进、紧锣密鼓的热烈气氛中为上半年度总体工作划上了一个完美的句号。这半年怡逢一年一度的风扇旺季，也许大家都在忙于旺季的投入，而忘记了时间的原因，总感觉仅是弹指一瞬间，20\_\_年已过一半。总体来讲，这半年，我们\_\_人，是忙碌的，同时又是充实的，是团结拼搏的又是成果丰硕的。我们会感受到农民丰收的喜悦，品一品滋味，忙点累点，也是香甜的。

回顾这半年度工作，我依然是在困难与学习中成长而来，学习指专业知识与工作经验，不过不管如何，一路上还是蹒跚走过来了。记得年初针对我所涉及的财务工作为自己定下的计划一是细化工作，二是不断进取提升数据分析能力。现就这半年工作做一简要的总结。

一、细化工作

工作的细化是我过去乃至未来永久不变的追求与方向。我总认为，为事者，求细求真为之首，只有端正自己的思想才会被现实世界所认同。

1.细化工作先从个人工作范围扩充谈起

\_\_是一个有目标、有思想、的进取性团队。那么要保持前进的步伐，首先要考验团队协作力。当然，各司其职，我们做的都很好。要谈协作力，也许很难轻松做到。其实很多岗位职工作范围不是一个固定值，应该是随经济业务的开展而变化着的。各扫门前雪，不管他人瓦上霜的工作态度，很多时候也能完成基本的协作，维持现状也许足已，追求更高是远远不够的。真正意思的协作是真心真意投入到我们共同的事业中来，做一些表面上看来并不是自己本职工作的事，比如帮助新同仁完成一项新课题，协助一位与你工作性质完全不同的同事做一件他较困惑的事。相互渗透，这才叫真正意义上的协作，看似份外，实为份内，仔细一想，是有道理的。这些事情和自己工作有着千丝万缕的联系，也许同事的困惑追溯根本，因自己昨日的一点小疏忽而起。或者，没有今日的份外协作，也许自己明天的本职工作就不能更顺利或者更完美的开展。

我曾反思过这样一个问题狗不应该去拿老鼠吗?寓言里说，曾有一人亲眼见过狗认真的抓来一只老鼠，拿来与猫分享。它们同为一个园林，虽工作性质完全不同，但却共有一个忠诚的态度，有一个共同的目标，那就是让这个园林明天会更好。动物尚且如此，何况人呢?所以在某种意义上“狗就应该去拿老鼠。”关于工作范围，我就是这样想的，这是我的长期方向，要真正的.做到这一点也需要长期的改进与提升。每逢参加庞大的促销队武例会时，我就会主动通告大家，只要遇到库存有变动的业务，就可以与我及时沟通，在特殊状况下，如果需要我来帮忙或协助，也包括要货，及其他我权力与能力范围之内的事，我都会热心为大家服务。

2.细化工作还要谈到狭义上的岗位职责

粗枝大叶简单勾勒出来的作品，也许连自己也不会喜欢。最终如果不能提供一个可靠数据给公司，那就失去了意义，针对这一点，我想首先要健全商品收支管理制度，二是引导货物出入仓真正走向现代化管理。

在做旺季功坚战的紧张时刻，从数据中分析，我发现这样一个突出问题。也许是有时出于不知情或是没办法，没时间考虑而做出无手续性的交接。我们都是\_\_的主人，在货物收出发生的当时，可否反思以下两种被喻为颗粒归仓的方案，A种方案，现有一堆不知名，记不清具体数量及详细名称的货物，由不确地点，已捆好，平移至你处。算是颗粒归仓。B种方案，今有具体时间，具体经手人确认签字并与实物相符的单据连同货物一并交于专项负责人处，请负责人确认签字。也算是颗粒归仓。

我们常会看到小孩子间相互拉勾的情形，这并非在教师与家长的督促下，自发的一种交接，表面上是情感交接，但在童年来说，这比签字还重要，还有力度。看来连孩子尚且能做到拒绝情感交接。再比如，我们在自己小家庭里，借给他人财或物时，很少会这样去说：“我现在借给你几张人民币，但具体多少我不知道，反正你到时候你还我就行，具体还几张你看着办吧，无所谓。”这样看来，显然选择B方案会是事半功倍的事。A方案日后所带来的负面影响是很深的，可能要经过大规模审查，核实，即劳民伤财，又加大工作难度，降低工作效率，近尔影响经济开发运行速度的恶性循环，还很有可能为公司造成严惩的经济损失。在当前，单凭觉悟的提升也并不会解决问题，而细化管理工作，不断健全管理规定，从而运用科学管理方案，去引导全方面工作走向正轨，是一切管理问题之首。

总之，工作的细到程度是无止境的，是每个人无休止的追求。而这一点做为财务工作者更为重审核的细致程度，管理的细致程度，无尽无休。还是那句话，财务管理绝对可以代表公司的形象，我们对此者有责任去为之做些什么。

二、不断进取提升数据分析能力以全面提升自己

数据分析能力是我的欠缺项目，这一点我很有紧迫感。我常常拿来管理会计学上的案例来分析自己工作上的实例，或多或少对我的工作有些提示吧。但研究并不透彻。所以说实话，这一计划我完成的不好，客观理由是旺季分身无术，无睱故及，本质是，自己努力不够。

我提出自我批评。我喜欢来自于自己的指责，从而多从自身找差距，才能以平和的心态去面对\_\_这支进取性的团队。

**如何做上半年销售工作总结（精选篇6）**

今年上半年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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下半年的工作做的更好。下面我对上半年的工作进行简要的总结。

一、部门工作总结

经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，部门全体员工累计整理黄页资料\_\_余条，寄出公司宣传资料\_\_余封，在各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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。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、市场分析

现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，\_\_商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

三、下半年工作计划

建立一支熟悉业务，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企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

**如何做上半年销售工作总结（精选篇7）**

本年度是公司开拓进取的一年,是公司创新改革的一年,我作为\_\_有限公司的销售人员在公司领导的带领和关怀下,经过上半年的艰苦努力,克服了重重困难,虽然取得了一些成绩,也依然存在些许问题,下面就我个人上半年的工作情况进行汇报。

刚到\_\_公司\_\_项目时，对房地产销售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，很快对公司的性质及其房地产市场有了一定的了解。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。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。所以平时本人重点注意提高自身的素质，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，在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个\_\_乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

针对已经过去半年的20\_\_年的销售工作，从公司销售部门以及个人两个方面进行总结：

一. 本人对于在\_\_地产顾问有限公司\_\_销售部工作的一点感想和回顾

本人所处的\_\_项目的营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。由于作为\_\_地产的开发商在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上与我公司存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

我认为，如果协调不畅或沟通不畅都会导致工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，这让我颇有些积重难返的感觉，好像有时候有一些建议或意见，但却无从述说，现在知道了问题的严重性，我将会努力改正，力求工作中目标一致、简洁高效。但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示开发商方面，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响， 这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，对我们销售人员来说，无疑是利大于弊。

会议是一项很重要的`工作环节和内容，但是就我觉得，我们公司销售部的内部会议效果感觉不是特别理想，就此，我在想这是否与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上是不是不明确有关系？在这里我诚心建议公司各级领导能积极与开发公司在高层会议上能够沟通好，这样会更有利于我们下游销售人员对于本职工作问题的了解与对问题的的解决。

二． 对于这一年来的销售状况和体会以及个人销售中发现的问题客户心里在想什么？他们有着怎样的需求？他们对你的产品及你个人有哪些看法，这些都是我在\_\_半年来作为销售人员所需要考虑的问题，不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析,而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求,从而达到令双方都满意的沟通效果.在每一次与客户进行沟通之后,我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短,继续发挥自己的优势,不断使自己的销售技能得到改善.对此，我深有感触，比如，在销售过程中，我觉得把我客户心理动态是决定销售质量的一个至关重要的因素，销售工作实际上也是要特别讲究技巧的一门学问，一下就我在销售过程中遇到的一种销售情况作为一个例子展开说明： 某日，销售处。

客户：这个户型的二十楼的一平方多少钱呀?

我：这个户型现在是\_\_元一平方。

客户：太贵了!能不能便宜一点?

我：没办法的，这个户型你看它的朝向以及所处整个楼盘的位置，就知道这个价格绝对是物超所值，而且，再加上现在是\_\_节日，这已经是最优惠的实在价格了，不能便宜了。 客户：那我还是再看看吧。

我觉得这样回答是错误的。在遇到客户直接问价格的时候，第一反应应该是确认客户了解这个产品之后才可以谈价格、直接问价的就是价格导向的客户在回答价格以后，客户必然的逻辑回答就是太贵了。这样，销售人员没有任何解释的空间，客户也不给销售人员机会来解释产品的技术或独到的领先之处。根据我的工作经验，我觉得应该回答如下：

我：您真是好眼力，您看中这个户型是独一无二的，而且这套房子在整个楼盘中的位置可以说是最好的，不过，价格可不便宜，挺贵的!

此时，要暂停，将沉默留给客户。客户会急于要追问到底多少钱呀?

我：要不说您眼力好呢，这个户型，\_\_元一平。 此时，客户的回答一定是这样的两种。 a客户：是不便宜。那么为什么这么贵呢? b客户：您这3480元就叫贵了?真是开玩笑，这不算贵。对于第二种，我已经赢得了这个客户，而对于第一种的回答正好给我一个解释产品性

能的机会，顺理成章。

稍微总结一下要点，我发现：客户直接问价后的答复要知难而上，先说贵，等客户继续问贵是多少的时候，再回答具体的价格。

同时，在具体工作中，我必须检讨自己，我有时缺乏耐心，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。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。

在通过像这样一系列的总结之后,我就会了解到自己先前在沟通中的哪些表现不够好,哪些表现比较出色.了解这些是不断改进自己的基础,我相信只要我愿意不断改进不足,并且有着成功的必胜信念,那就一定会在今后的沟通活动中做得更好.

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人私佣销售了二十多套，总销额约为3千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对\_\_这个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

祝愿您

工作顺利，身体健康，家庭和睦！

销售部员工: \_\_

敬上！

**如何做上半年销售工作总结（精选篇8）**

上半年来在公司领导的带领和支持下，在马经理的鼎力指导和帮助下，立足本职工作，恪尽职守，，任劳任怨，(含\_\_地区)\_\_年上半年完成销售额2512235元，销售单机1740台，小装5台，完成全年销售任务的109%，货款回笼率为99.75%，，销售数量和货款比去年同期增长了73%，小型装载机实现零的突破，现将半年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、积极广泛收集市场信息并及时整理每月上报领导;

4、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

6、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，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。

几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。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。

二、明确任务，主动积极地工作

工作中自己时刻明白自己是为公司服务为经销商服务为用户服务的.，只要不损害公司利益能让经销商多赚钱，无论是份内、份外工作都积极主动去做，对领导安排的工作更丝毫不马虎、不怠慢。

在接受任务时，一方面积极了解领导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;对经销商要搞好关系，不只是业务关系，要上升到个人关系朋友关系。还要和二级批发商处好关系，做到可以掌控二级批发商。

1、\_\_年初，通过竞岗，我取得了榆次市场这个岗位，任务不去年增加了20%身感任务艰巨和责任重大，山西晋北市场是个小市场，当地盛产煤炭，靠资源吃饭，不重视农业，又因气候干旱严重缺水山地和丘陵都不种植，大田地用大型拖拉机，手扶拖拉机销量一直不高。

和经销商韩经理商量决定：还是印制挂历等纪念品一方面走访老用户，为老用户解决问题，让他们转介绍，另一方面开上车带上挂历，图片等去我们产品空白的市场开发新的批发商，经过努力，新增加忻州地区批发商3个，每个的销量都在50台以上。也为\_\_年的总任务的完成打下了基础。

2、借政府补贴契机 \_\_年是政府补贴购置手扶拖拉机的第一年，年初我们得到消息后，就及时整理资料参加了山西农机局机型评选，通共同努力我们的sh101-1和sh111-3两种常用机型成功进入省政府农机购置补贴目录，但因经验不足，我们的报价太低，给中间环节的操作造成一定难度。

鉴此，我们有不失时机的与省局和各地各县局做了沟通，成功补贴销售近400台，这也是上半年任务完成好的主要原因。

总之，上半年任务的完成主要是不懈的努力，不断开发新市场而实现的。

三、正确对待售后服务及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而再好的产品不可能100%的不存在缺陷，所以正确对待售后服务，视售后服务如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，对客户提出的问题和意见及时解答解决，不能解决的汇报领导及相关部门，直至客户满意。 \_\_年我的主要精力放在了市场开发上，但又不能忽视三包服务工作，为此我们委托了韩经理和程师傅帮我完成三包服务 工作，尽管需要三包的数量比以往增加了很多，没有出现投诉情况。

四、产品市场分析

晋北市场虽然市场总量不大，但品牌众多，我们的产品品牌和品质已经在市场上形成口碑 ，有固定的用户群。但是我们面临的最大对手却是潍坊的一些小厂家，他们依靠极低的价格(到货价1100元)赢得了客户，因为手扶拖拉机作为成熟产品，它的产品质量在短期内、三包期内一般不出现问题，特别是晋北地区一年就种一季，使用频率低，这样经销商为了利润为了市场竞争，纷纷经营低价产品。给我们造成一定威胁。

千里牛在整个晋北\_\_年销量约100台，主要是晋中地区的政府补贴行为。长江只在我们以前断绝业务的太谷、忻州销售，今年销量大副下滑，特别是忻州地区因我们在下面县级市场的进入，销量下降三分之一。模仿我们的各个小品牌此起彼浮，总销量还不少。我们的打假力度还不够。

五、\_\_年下半年市场工作设想

总结半年来的工作，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，下半年自己计划在总结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)依据区域销售情况和市场变化，计划将再争取忻州地区长江的市场，至少再进入一个县级市场

(二)继续做有可能补贴手扶拖拉机项目工作的几个县区农机局长的 ，争取让他们选择沭河品牌

(三)做好宣传，让”沭河----中国名牌中国驰名商标国家免检” 深入人心

(四)为积极配合经销商销售，做经销商的服务员。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)继续学习小装载机等工程机械知识，考察分析其市场，力争下半年销售小装20台。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在公司领导的英明领导下，和各位同仁的帮助支持下，我相信我会在销售这个行业中做得更好，明天会更好!

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！