# 监督项目销售工作总结(热门14篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-01-10

*监督项目销售工作总结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>一、20xx年销售情况20xx年我们公司在xx...*

**监督项目销售工作总结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

>一、20xx年销售情况

20xx年我们公司在xx等展览会和xx等专业杂志推广后，我公司的xx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。xx年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x万元，产销率x%，货款回收率x%。

>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x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xx市xxx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\'最高领导者，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。xx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，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx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20xx—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xx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。

**监督项目销售工作总结2**

>首先，项目信息来源。有以下几种途径。

1、电力设计院，轻工设计院。这找到信息准确，

2、通过老客户介绍客户或者新建项目。

3、招标网。发改委网。项目网。同行网上业绩。电力行业网站。如国电商务网。

4、资源共享。信息互通。多与行内人事联系沟通。便于了解信息与项目发展。

5、充分利用公司的老信息，把原有信息充分整理联系。

>其次，项目跟踪通过以下方法

1、电话与邮件经常与有项目客户联系。掌握项目发展情况。

2、通过设计院与招标网。了解招标信息。

3、三次以上到客户与设计院那里沟通联系。该项目主要负责人。理清主要负责人际关系。

4、通过各种渠道了解主要竞争对手的.情况。采取相应的措施。

5、通过公司领导或者朋友找到上层关系。重大项目一般需要上层关系来运作。

>然后，合同签定，注意事项如下

1、如果客户签定合同时，加一些其他东西。一定要弄清价格看是否加钱。在签合同。

2、尽量把合同的供货时间签的长一些。便于公司供货准备与运输。

3、付款尽量不留或者少留质保金，争取一定比例的预付款。

4、知道货物验收的主要负责人。便于验收签字。

>最后，回款与售后服务。

1、给客户安装调试后。找到验收人与其处理好关系，尽快找相关。领导签字手续，要货款。

2、对于客户定期电话回访了解使用情况。解决客户问题。需要的话尽量上门服务。

3、业务人员经常联系客户沟通感情。便于下次购买及介绍客户。

**监督项目销售工作总结3**

1、周期巡防所辖区域内的KA卖场、促销员考勤的提报；

2、支持和配合诚实区域经理的工作安排和指导；

3、招聘、储备和不定期培训一线销售人员和人力资源管理服务支持；

4、商场零售数据的收集与提报（报表）；

5、对促销人员产品的管理和销售有指导和监督的权利和任务；

6、协助客户做好零售终端市场销售管理；

7、共同维护和遵守好服务规范；

读书破万卷下笔如有神，以上就是一秘为大家整理的10篇《销售督导工作总结》，希望对您的写作有所帮助。

**监督项目销售工作总结4**

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。

>（一） 市场分析

20xx年2月21日—20xx年2月27日 限购令出台第一周主城区住宅销量狂跌50。15% 限购令下成交量急剧萎缩主城区商品房总成交面积为2\_万方，环比前一周下跌34。81%，其中住宅成交16。1万方，合计成交住宅1690套，成交面积环比跌50。15%。成都限购令将引发楼市成交量急剧萎缩，跌幅明显，预计未来几周楼市成交量将不可避免在短期内急剧萎缩，但房价在短期内尚不能确定是否会回调。

20xx年2月28日—20xx年3月6日 限购令出台第二周主城区商品房总成交面积为18。35万方，环比前一周下跌24。33%，其中住宅成交7。26万方，合计成交住宅770套，成交面积环比跌54。91%。

小结：成都限购令正式出台后，成交量连续2周下滑，部分项目出现量价齐跌的状态。而周边郊区，限购令出台的第一周来访量有明显的增多，但是在第二周来访量有所减少，观望态势较浓。

而本项目\*\*\*\*却在限购令出台的前一个月迅速开盘， 开盘均价4750元/平米，销售情况良好。开盘当天热销678套，其中客源地成交组，占比67%，主要原因为小面积和超低于该片区的总价，满足了该片区内钢性客户的需求。客户主要是从事汽车、电子产品等行业的中低阶层和部分当地居民及拆迁户。成都市区占比21%，二级城市及郊县占比12%。

从\*\*\*\*开盘的情况分析，促成客户成交的最主要原因是：

1、在该区域房价攀升的大环境下，将主要客群定位在钢性需求较大且经济实力较弱的务工人员及本地客源上。

2、相对周边竞品较低的总价，是客户在买房时更加理性，同时也吸引了一批看好该区域的投资客，来此购房投资。

3、项目的整体调性及售楼部包装，可提升\*\*\*\*外观上的整体品质，使更多客户加以关注。

4、对于本项目来讲，整体定位与\*\*\*\*大部分成交客户相吻合，开盘注定会引起轰动相应，从而吸引更多的客群关注本项目。

同样与本项目产生竞争的还有\*\*\*\*，该项目于20xx年1月22日正式开盘，与\*\*\*\*开盘相隔几天时间，但是整体销售情况不足\*\*\*\*好。该项目开盘共计成交208组。其中客源地客户占据43%，有90组，市区客户中武侯区客户占多数，共占比23%，二级城市19%的占比中西昌客户占据多数，其次郊县也有31组成交。

从数据上看，本地客户是最大的购买群体，占整个成交比例的67%和43%。从以上两个竞品开盘分析，本项目后期营销推广将以本地客户为主，成都和双流及二级城市的客户为辅的思路展开。

>（二）营销推广

本项目营销思路围绕“足价快销，名利双收”展开。

所以我们提出三大核心纲领：

区域是政府重点打造的西部航空港片区，后期规划利好，区域具备巨大发展潜力。

项目本身天生丽质，可预见将形成良好的销售趋势，且理应在价格上实现最大化。

云瑞的价值，就是在保证项目合理消化速度的`前提下，实现项目高价值和高利润的回报；

宏观政策：

>一、 加强预售商品房价格监控

1、加强对我县在售商品房的价格监控，对20xx年2月15日前已取得预售许可的房地产项目，房地产开发企业自20xx年2月15日起3个月内不得上调公示价格；对20xx年2月15日及之后取得预售许可的房地产项目，房地产开发企业自取得预售许可之日起3个月内不得上调公示价格。对公示价格高于周边同档次商品房公司价格30%以上的，经税务部门进行土地增值税清算和稽查后，方可办理预售手续。

2、 县房管局对在售房地产项目每日实际成交价和成交量进行跟踪，有以下行为之一的，关闭其商品房买卖合同网上签约系统，不予合同备案：

① 实际成交价高于公示价格的；

② 一周内住宅平均实际成交价环比上浮超过2%的；

③ 一个月内住宅平均实际成交价累计上浮超过5%的；

④ 实际成交价与公示价格相差达到15%及以上的；

>二、加强商品房预售许可证审批管理

1房地产开发企业要认真执行商品房预售许可管理制度，严格按照预售方案销售，未达到规定的工程形象进度一律不得办理商品房预售许可。

2根据建设工程施工许可证确定的建筑规模，房地产开发企业须按以下比例申请办理商品房预售许可：

① 15万㎡以上的，每次预售面积不得低于建设工程施工许可证确定建筑规模的20%；

② 10万㎡—15万㎡（含）的，每次预售面积不得低于建设工程施工许可证确定建筑规模的30%；

③ 5万㎡—10万㎡ （含）的，每次预售面积不得低于建设工程施工许可证确定建筑规模的40%；

④ 5万㎡ （含）以下的，必须一次性预售。

**监督项目销售工作总结5**

1、协助销售中心进行年度预算指标制定，过程分析及风险把控；

2、阶段性销售报表统计及分析；

3、根据公司绩效考核政策执行销售团队考核工作；

4、协助销售总监完善和提高销售流程效率，保证销售管理工作的高效运作；

5、协助销售总监修订和完善公司管理制度、销售管理制度及相关政策，并确保贯彻执行；

6、协助销售中心总监进行销售团队建设、培训及引导工作；

7、就重大问题经事业部总经理授权与其他部门进行工作协调；

8、其他日常销售运营管理工作及上级领导交办的其他工作

**监督项目销售工作总结6**

1、针对公司各项政令进行有效宣导，加强团队文化的传播；

2、通过对相关材料的宣导和辅助工具的使用，推动产品特别是新产品的销售；

3、对竞赛方案、目标的达成、考核进度等以相关报表、短信、关报表、短信、邮件等形式传达给各相关负责人；

4、根据市场调研情况，在各层级例会上传达同行业的情况、策略、动态，为部经理和各层级业务人员提供参考、决策的基本法考核预警等。

**监督项目销售工作总结7**

时光飞逝，日月如梭，转眼间，我来公司已经有XX年了，业绩也已经到了平稳发展的阶段，这与公司的管理制度和严格的要求是密不可分的，再次，感谢上级领导部门的英明决定和同事的努力奋斗。

回顾今年的工作，总体形式较为可观，在上半年中，有个别单项完成过程中不为乐观，总结得出以下几点!

一、施工现场的管理及监督

管理既是对工人的合理安排调度，明确分工，责任到人，监督是对现场施工工作进度的跟进，在每一阶段应注意的细节问题，每下一阶段可能出现的不利情况，监督及时才能确保不出现任何不良问题;正是此两点，我做得不到位，导致在三月份的一单项业务中出现纰漏，有负公司领导的期望及各位同仁的热诚帮助，实为惭愧。失败乃成功之母，日后，必须严格管理，责任明确到人，让工人明白其职责所在，这是确保质量的重要性;现场的监督要做到胸有成竹，了于指掌，及时跟进!

二、技术工种的指导及培训

装饰行业日益精工化，市场紧促，竞争激烈，技术要求是生存的关键，没有最好只有更好!施工过程中技术人员的作业是质量的根本保障!中国人口众多，但任何公司企业更需要的是人才，优秀的技术人员是公司发展中不可缺乏的人才之一。对员工加以指导培训，巩固技术，聚众之长，纳贤之优，因人致宜，掘其所长，才能不断提高技术含量。因此，计划在明年将继续扩建团队，优胜劣汰，做到技术不合格，坚决不上技术岗位!

三、针对于客户要求

顾客是上帝，服务提高产品负价值，在不影响公司及个人的利益和声誉的前提下，对客户应做到有求必应，巩固老客户，增强声誉。客户的需求就是我们的追求!

关于以上几点，诚望公司领导及各位同仁给予指点帮助，万分感谢!

**监督项目销售工作总结8**

>首先，项目信息来源，有以下几种途径。

1、电力设计院，轻工设计院。

2、通过老客户介绍客户或者新建项目。

3、招标网、发改委网、项目网、同行网上业绩、电力行业网站，如国电商务网。

4、资源共享、信息互通，多与行内人事联系沟通，便于了解信息与项目发展。

5、充分利用公司的老信息，把原有信息充分整理联系。

>其次，项目跟踪通过以下方法：

1、电话与邮件经常与有项目客户联系，掌握项目发展情况。

2、通过设计院与招标网，了解招标信息。

3、三次以上到客户与设计院那里沟通联系该项目主要负责人，理清主要负责人际关系。

4、通过各种渠道了解主要竞争对手的情况，采取相应的措施。

5、通过公司领导或者朋友找到上层关系，重大项目一般需要上层关系来运作。

>然后，合同签定，注意事项如下

1、如果客户签定合同时，加一些其他东西，一定要弄清价格看是否加钱，在签合同。

2、尽量把合同的供货时间签的长一些，便于公司供货准备与运输。

3、付款尽量不留或者少留质保金，争取一定比例的预付款。

4、知道货物验收的`主要负责人，便于验收签字。

>最后，回款与售后服务。

1、给客户安装调试后，找到验收人与其处理好关系，尽快找相关领导签字手续，要货款。

2、对于客户定期电话回访了解使用情况，解决客户问题，需要的话尽量上门服务。

3、业务人员经常联系客户沟通感情，便于下次购买及介绍客户。

**监督项目销售工作总结9**

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_\_说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油，50ml籽油，50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进，A企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售。B产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等。c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

**监督项目销售工作总结10**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好！

下面我开始做xx年的年终述职报告，我的述职报告分为三个部分，第一部分是我的xx年工作总结，第二部分是我在过去的一年所取得的成绩和工作当中的不足。希望大家在听完后能给我提出宝贵的意见，谢谢。

>第一部分：20xx年工作总结

过去的xx年是我踏出校门的第二年，也是我的工作历程中非常重要的一年，在过去的一年中，在总公司集团领导的关心下，在xx分公司老总及各级经理的帮助和支持下，我的工作能力得到了进一步的提高，工作成绩也有了显著的改善，主要表现在以下几个方面：

>>一、专卖店销售业绩上新台阶。

经历了xx年的实习和实践，xx年我花了很大一部分时间学习如何提高专卖店的销售业绩，从店铺形象，店堂氛围，海报装饰及顾客维系和售后服务等方面着手，使得我们的专卖店留住了一大批老客户，并将一批新客户发展成为我们的固定客源。

在店堂销售中，我的营业员们首先要求着装整齐，店内陈列干净整洁，我相信好的第一印象是留住顾客的重要因素；其次，店铺海报要常换常新，在六安市场一年多来，每当新换了一个海报，专卖店当天的销售就会比商场的销售好，因为专卖店的橱窗海报直接为顾客提供了新的销售信息，吸引顾客购买；再次，我的营业员们都练就了一双火眼金睛，凡来过店内的老顾客，接待时的第一句话一定要让顾客觉得我们对他很熟悉，很关注，对于售后服务的顾客要有十足的耐心和爱心，要将售后服务做成一门与其他品牌不同的学问；最后，营业员一定要善于把握销售时机，及时的用语言和行动促成销售的达成。

经过以上几点的努力，xx年专卖店的销售迈上了一个大台阶，皖西路专卖店每月销售都比同期有了很大的提高，新都会店每月稳居六店之首，就连刚开业的红街店销售也有了很大的提高。

>>二、专卖店团队建设初具规模。

通过xx年对各店营业员的观察了解，xx年对各店的销售团队进行了调整，对各店营业员进行总体整合，将红街店年轻的营业员调入新都会店，对专卖店个班次的员工也进行调整，实行年轻的与年老的结合，老员工与新员工搭配，分开提成，互相竞争也互相促进，使得各店的销售竞争之风兴起，店内不同班次之间比较，店与店之间相互比较，上班时大家只谈工作，下班了经常与他们聊天谈心，与他们既做上下级又做姐妹，各店员工也逐渐熟悉，六安的意尔康已经逐渐发展成为一个大的意尔康之家。

>>三、专卖店货品充沛，库存逐渐合理。

经历了最开始的库存混乱之后，专卖店的货品搭配越来越合理，新款老款比例适当，特价正价货品齐全，新品上市时从其他渠道其他品牌先了解哪些可能成为畅销款，提前备货，以免造成存货不足，影响销售。库存方面，在每一次新货上市之前会与仓库做好协调，将那些不是当季的鞋子和滞销款择时间退回公司，为新款上市腾出足够的空间。

各位领导，各位同事，一年来我所取得的每一分成绩都离不开集团领导的亲切关怀和悉心指导，离不开分公司各位同事的大力支持和鼎力相助，离不开各店员工的共同努力和辛勤付出，在此，我在此向各位领导，各位同事及我亲爱的员工们表示衷心的感谢！

总结一年来的工作，我在时间中还存在很多困难和不足，具体表现在：

一、专卖店制度的执行力尚不到位，在工作中经常会有人情大于制度的现象发生；

二、人员管理工作做得尚不到位，20xx年就曾发生过因与店员沟通不到位造成引种后果的事故；

三、与公司领导之间的沟通过少，容易引起决策制度的滞后；

四、对市场及时机的把握尚不够准确。

对于存在的问题，我将认真对待，查找原因，及时努力的解决。

>第二部分20xx年工作计划

xx年对于六安市场来说是一个新的发展机会，经过20xx年一年的努力和整顿，整个市场呈现欣欣向荣的发展态势，在在各商场及各品牌的竞争下，机遇与挑战也同时存在，我们将在公司领导的指导下继续努力，争取在新的一年内让各店的销售再上一个新台阶，确保全年的销售目标顺利完成。

xx年的主要任务还是抓销售，树立良好的品牌形象，提升我们品牌的美誉度，基于这一目标，我计划做好以下几方面工作：

一、与分公司沟通，建立合理的会员制度。

鉴于xx年在六安市场学到的经验教训，占市场份额大的品牌都有其自己的会员制度，从普通会员卡到vip会员，不同的消费等级有其不同的优惠条件，鉴于对顾客心理的了解，即使用会员卡只便宜一元钱，对于顾客造成的印象却极其深远，会员卡会更容易让顾客成为我们的忠实顾客，如果拥有合理的会员制度，我相信今年必将会继续留住我们的老顾客，发展新顾客成为忠诚顾客。

二、学习人力资源管理，加强人员管理。

鉴于xx年出现的营业员事件，在新的一年里我要努力学习人力资源管理的相关课程，学会将书本上的知识与实践中的实践相结合，从各方面了解营业员的心理状态，及时发现问题，向上级反馈问题，将问题遏制在摇篮中。

三、继续实行店长责任制。

在新的一年里，定期召开六安市场店长会议，与店长研究制定合理的专卖店规章制度，用制度约束人员，实行店长负责制，与店长一起发现我不能发现的问题，及时解决，防患于未然。

四、培训员工，培养骨干。

定期培训专卖店员工，这样的培训部需要采用听课的方式，地点可以在专卖店内，在仓库或者在日常外出的时候，将销售技巧培训当成聊天生活的一部分，会加深店员对培训内容的认识并会应用到实际中。观察并找出骨干员工多加了解，针对其长处着重培养，这样就能做到不论我在与不在专卖店的销售不受影响，这就需要店长和店内骨干员工的共同努力才能做到。

五、售后服务要更加细心、耐心。

服务业的售后服务一直都是一大难题，要培养店内营业员处理售后服务的素质，不怕售后，敢于面对售后并能完美地完成每一次售后，这不仅需要店员的个人素质极高，还要店员在长期的工作中注意积累经验教训，并在店内多加练习，相信没一次成功都与平时微笑的努力密不可分。

各位领导，各位同事们，回首过去的一年感慨万千，有成功也有失败，但在这一次次的成功和失败中我们都收获了很多，展望未来，锦绣前程壮怀激烈，新的一年我们已经有了一个良好的开始，那么在接下来的时间里让我们一起共同努力，为意尔康的明天更加美好贡献自己的一份力量！

我的述职到此结束，最后祝意尔康事业蒸蒸日上，祝各位领导、同事万事如意，谢谢大家！

**监督项目销售工作总结11**

1、独立完成加盟拓展，客户洽谈和签订合同等相关事宜者优先；

2、市场走访，了解各地的经济状况及商圈发展，消费水平及消费习惯等消费群体分析以及公司网店密度布局、市场容量分析；

3、协助区域终端门店完成各项销售目标、指导、监督货品的销售、处理与调配的工作；

4、协助终端门店的产品陈列，店面形象、品牌宣传等政策按公司标准执行；

5、负责所辖区域新店开业方案制定与实施、货品陈列及人员培训；

6、协助指导终端门店的产品陈列、店铺形象、品牌宣传及协助店铺进行活动促销；

**监督项目销售工作总结12**

各位领导以及同事大家好，首先做一下自我介绍，我叫史立伟，是苏宁电器神华店白电营业员，主要负责冰洗和空调的销售工作。从入司到现在已经是一年时间，下面我跟大家汇报一下这段时间的工作情况以及分享一下我所有的收获。

20xx年6月份刚入司跟着带教人学习了冰洗空调的基础常识，从开单开始学习，慢慢的熟悉了整个操作流程，虽然很多事还无法独立解决，但虚心求教，对产品知识和销售技巧都有了大幅的提高。

7月底，我有幸参加了每年一届的苏宁文化大型文艺晚会。让我对我司的部门体系有了更深一步的了解。在短短的一个月时间，我明白了团队的重要性，只有一支优秀的团队才能缔造出一支坚强的队伍，才有可能去完成所要完成的事情，才有可能创造出优秀的战绩。 20xx年10月底，随着神华店盛大开业，我被调到了神华店白电品类，并有了筹建新店的经验，从筹建到开业，我学到了不少东西，刚开始神华卡没有对接的时候，需要填制手工单，我并没有放弃，而是认真梳理，确保每个单据不流失。神华卡对接以后，我并没有放松而是对神华卡的交易进行了研究，对销售过程中由神华卡引起的问题积极想帮法解决，比如神华卡不能补差，不能交运费，不能交定金等等，同时督促促销格外重视并对顾客做好解释工作。

销售完成情况，我部门冰洗上半年完成率为，空调为，主推和OEM产品都在80%以上，图解，销售占比排全店第三，有望在下一季度赶超小电扩大占比，并且保证了无促品牌全面开张，而且占比略低的品牌有所提高，冰洗方面品类占比第一的是海尔，但我店并无促销，足以证明我司员工的销售能力以及对无促品牌的重视，并不是只能卖有促销的，只要顾客有要求我们会竭尽全力满足，空调方面在保证完成任务，不压制热销品牌的基础上，增加我司主推品牌的占比，并能长久保持，齐头并进。

人员管理方面，对我司的新进员工进行点对点的培训和代教，主动让新员工练习开单，熟悉流程并定期培训我品类主推及OEM产品，尽量把顾客引导到有促销的品牌区域，保证现有促销不会因为客流少而流失。加大了对无促品牌的管理和销售，积极跟采销，厂家沟通，争取促销。

>我觉得作为督导应该做到以下四点

首先要有高度的责任心，作为督导，要有计划的完成本部门销售，把任务分解到每天，每个品牌，每周做一次分析，对一些占比和销售下滑的品牌加大关注，并及时寻找下降原因。对于主推和OEM产品要鼓励自营去销售，拿到提成，提高工资。并且会将任务分到有促销的品牌进行销售，大忙之前做好销售计划与人员准备

第二是良好的沟通能力，对本部门的员工进行定期的培训我司流程和主推产品，保持不定期的与自营和促销员进行沟通，了解他们的想法。对促销员要奖惩明细，及时处理在销售过程中促销反应的价格及物料问题，对采销申请更多的主推型号。

第三是要善于观察和发现同时有解决问题的能力，对卖场的环境要掌握好，各品牌的样机陈列，对于一些主推销售不好的型号，及时更换摆放的位置，组织品类全员主推，对促销的管理应该是旺季管理，淡季不放松，在旺季的时候应该对他们管理严格，因为销售好心情好他们会很愿意服从管理，一旦形成习惯，在淡季的时候也不会轻易地放松了。随时关注每一笔销售，对一些促销在销售时提到的不合理语述及用辞要及时提醒，帮助达成销售。第四就是办事干练、工作效率高，在日常销售中如果遇到价格问题要及时跟采销沟通，分析原因，了解对手是如何让价，并且要加强市调，对我司的人员和赠品物料与对手做对比，

>如果不同及时上报，跟进处理。

工作中的问题是遇到问题还不能独立处理，需要寻求他人帮助，解决方案是深入了解我司流程，遇到问题找到直接的对口人，比如物流或者是售后，独自去沟通，不行在上报。遇到客诉不能及时的解决，造成影响。解决方案应该是及时了解顾客的想法与问题所在，与其他部门进行沟通尽快的处理，以免矛盾升级，造成更坏影响。对于促销管理不严格，解决方案是在促销面前要掌握好度工作是工作生活是生活，私下可以很好但工作时必须保证服从管理，拿一个有力的态度来放在促销面前，告诉他们工作时应该是什么样，在神华店工作多半年，其实我们应该学习和借鉴神华的管理，没有规矩不成方圆，有些人说神华的检查太苛刻，其实也不是，他们都是一些日常检查，也是我司所要求的，一些卫生死角就应该及时处理，电器商城就应该注重消防方面。应该成立检查组，并能保证定期的检查，而且专门检查卫生死角，人员的行为规范，不合格就要罚，无论什么原因，因为没有解决不了的问题。也可以对罚款下个任务，定期上报。。在神华时神华领导路过神华的销售人员都会打招呼，而我司领导进入门店，却无人问好，说明我司的管理仍然存在问题。。

>对神华店的发展建议

由于神华扣点导致我店在开业期间高标价格，后果很严重，现在人们普遍认为神华店比其他门店的价格要高，因为神华亿佰属于一个高档消费的商厦，里面其他东西都是价格昂贵，给人们普通想法就是整个商厦里销售的东西都是很贵，所以接下来应该跟采销沟通，尽量多的投放资源，提高折扣率，增大优惠力度和手段让在我店购买的顾客享受的物超所值的实惠，保证现有顾客不流失。接下来加大宣传力度，因为在销售的时候仍然有顾客说才知道这有个卖电器的地方，因为神华店以销售高端为主，面对的顾客是高端，所以要定期给现有顾客顾客信息的人发短信，适时提醒优惠，多印制DM单页于条幅，在店面附近或一些高档小区进行定期的下小区宣传，增大知名度或者可以在附近或高档小区，建一个专门的刊版，定期更新，让顾客及时了解我司优惠时段，还有就是我店仍然以神华卡顾客为主，可以定期的做神华卡团购夜，留住每个神华卡购买顾客的信息。也可到东胜或大柳塔神华卡集中的地区搞团购活动，可以对团购免运费或者成交基础上再优惠。对促销员还是要进行沟通和培训管理，因为有的促销仍然认为神华卡顾客就是固定顾客不会流失，其实并不是这样，有很多顾客因为价格以及服务态度问题而放弃购买，所以端正销售人员的心态也是重中之重，还有就是对员工的全能性，因为闭店很晚，最后值班的销售人员很少，有些品类品牌，其他人并不了解无法为顾客讲解，所以应该多组织员工轮岗学习，了解各品类的基本销售常识和产品知识，在闭店之前的一两个小时能够及时补岗，抓住客流，培养潜在顾客。多培养现金顾客，虽然神华店以神华卡顾客为主，但不难发现，很多购买高端产品，以及大型套购的顾客都是现金，并且这部分人经常在神华亿佰里消费，所以可以建立一个顾客信息表，对这些使用现金并且大额顾客做个登记保留，可以定期送出礼品及优惠政策，并且进店由店长或VIP专员接待，保证这种高端顾客不流失。

认真学习，不断提高自己的专业素质，无论我到那个岗位，都要站好一班岗，尽到应尽的责任，做好每个细节。在不断学习与进取中，提升自己的销售能力以及专业技能，恪尽职守，扎扎实实做好本职工作，

汇报完毕，谢谢大家。

**监督项目销售工作总结13**

1、执行公司制定的直营销售计划，并分解到各销售直营/托管终端，定期汇报直营片区销售情况；

2、对各直营/托管零售销售网点的经营成果负责， 跟进店铺销售进度，促进店铺每月高质量完成销售任务，巡查店铺营造店铺良好的卖场氛围，执行和跟进店铺陈列工作；

3、负责各管辖区域专柜的货品陈列情况与监督指导终端销售维护工作，提交销售报表并对直营片区销售提出合理建议；

4、负责所辖店柜营业人员的招募、选拔、培训、考核与管理，重点培训和培养高效店长；

5、对接直营/托管商场的日常维护与结算工作，同时协助办理各类商场审批手续；

6、审核店铺的排班表、工资表，报销店铺的相关费用，落实和指导专柜的产品陈列等终端形象工作；

7、监督和抽查店铺账务、考勤、例会、清洁卫生等日常事务情况；协助做好移柜、撤柜、进柜等工作并协助调拨货品；

8、定期召开店长例会，总结、分析、沟通店铺中存在的问题寻求解决方法，并跟进整改情况；负责收集各类销售数据和竞争品牌信息；

9、负责终端店铺的培训工作，辅导店铺运作、货品管理、促销管理、提升零售业绩；

11、店铺各项费用的控制（包括人员费用、水电费、办公费等）；

10、跟进所辖店柜的货品供应，分析和总结所辖店柜的进。销。存状况，维持各店柜合理的存销比，组织各店柜作好盘点工作；

11、跟踪所辖各店每日销售营运情况，进行历史同期对比分析，对升降幅度较大的店柜进行单店分析，找出原因并制定优化方案。

**监督项目销售工作总结14**

我于20XX年9月14日进入xx集团置业公司，并于9月23日进驻xxxx百货大楼项目工地担任项目经理，至今已三个月有余。在这3个月的工作中，项目部在集团置业公司的大力支持、指导下，克服了诸多困难，走到今天，极为不易。目前工地正处于打桩阶段，现已完成桩基施工任务的46%，下一步的施工任务虽然异常艰巨，但还是有信心有能力完成各阶段工期目标。下面我将20xx年3个月以来的工作情况及下一年的工作计划做以下汇报：

一、前期施工准备阶段

xxxx百货大楼工程作为xx县的招商引资项目，只要有利于工程施工进度，基本上都能得到政府的支持与帮助，但开工之前还必须完成以下工作，才能顺利开工。

1、 地下室控制边线放样。

2、 建筑物放线。

3、 规划部门进行验线工作。

4、 将测绘部门提供的水准点、坐标控制点提交总包单位。

5、 两次组织基坑支护施工图设计交底及图纸会审。

6、 桩基施工图设计交底及图纸会审。

7、 规划部门提供本项目周边市政管线图纸。

8、 协助完成工地临时用电量不足扩容工作。

9、 开工前去质安站办理质量监督手续事宜。

二、施工阶段

打桩施工前，场地内基坑土方已开挖约两米五深，由于当时没有施工图纸，大部分地方均未开挖到位。考虑到四周靠边一排桩施工有足够的工作面，需要土方开挖单位的配合将余土挖除。土方开挖单位很长一段时间都不配合我司的工作安排，与我方保持对立情绪，甚至发展到来工地闹事，工地工作一度无法开展。经过我方耐心细致、不厌其烦地努力去沟通，同时了解到当地其他工地的土方开挖单价，最终通过奖励的方式才与土方开挖单位达成协议。

基坑土方开挖两米五后，给现场打桩带来很大的影响。混凝土运输车根本无法开进工地，基坑表面为粉砂土，一旦下雨，粉砂土层承载力急骤下降，打桩施工难度很大。总包单位将会以此为借口，施工场地三通一平不具备条件，将会产生费用及工期的索赔。我方当机立断，积极组织当地施工单位进行场地内塘渣回填，确保了打桩施工对场地的需要。

万事开头难，进场三个星期，也未见总包安排桩机进场。总包未收到我方提供的桩基正式施工图，不便组织机械进场也是事实，但我方于十月十五日提供桩基施工蓝图后，总包还是迟迟进不了桩架。总包在找分包单位遇到了很大的困难，前前后后找了十几家单位，都不愿意承接此项业务，直到十月二十二日才陆续进了几台桩架。十月二十九日开始裙楼及塔楼的试桩施工，裙楼试桩成功，但塔楼试成孔六天后以塌孔而告终。塔楼桩必须入岩一点五米，而返循环钻机遇上砂卵石层粒径较大卵石(工地收集到最大卵石粒径接近四十厘米)，极易堵管。后来，经设计单位同意后，将塔楼返循环成孔工艺改为冲击成孔工艺，总包单位于十一月七日组织进场六台冲击锤钻机。首先在塔楼的北侧试成孔，但北侧表面约三米土层为流砂土，冲锤在提升时，重锤、流砂土、护筒一起被拉上来，成孔非常困难。考虑到尽量不拖延塔楼桩基施工工期，在塔楼的南侧开始试桩施工，十一月十四日开始试桩，十一月十六日第一根桩混凝土浇筑完成。但塔楼南侧因工作面受限，只能摆放四台桩架施工。同时也没有放弃对塔楼北侧的努力，咨询各方专家后提出建议先降水再安排打桩施工。总包先后进行了井点降水、浅层管井降水、注浆加固地基施工工艺，均未达到需要的效果。北侧地质因素影响到约六十根桩基施工，并连带影响周边纯地下室约七十根抗拔桩施工，下一步将采取深井降水，然后安排打桩施工。

裙楼桩基施工任务已全部完成，塔楼完成五十七根，纯地下室桩完成一百一十五根，总共完成三百四十九根，完成46%.

三、20XX年工作计划安排

桩基施工进度已经滞后，下阶段主要工作是围绕土方开挖来安排工作，以确保汛期来临前地下室底板浇筑完成。主要工作安排如下：

1、20XX年1月15日进场开始挖土。

2、打桩(包括围护桩)施工20xx年1月底前全部完成，但下阶段打桩施工、基坑围护施工不能影响土方开挖。土方开挖于20XX年3月20日前全部完成，地下室底板于20XX年3月初开始施工，4月15日完成。

3、20XX年5月底前完成±以下砼结构。

4、20XX年8月底以前完成裙楼砼结构。

5、20\_xx年底前塔楼结顶。

6、机电安装、幕墙施工、二结构施工、精装修施工穿叉在主体结构施工中进行。

四、当前需要协调的其它工作

1、 全套施工蓝图提供及施工图审查审批。

2、 消防、暖通、弱电、精装、幕墙、电梯等分包单位的确定。

3、 甲供、甲定品牌材料确定。

五、未来工作计划

1、继续抓好xxxx百货大楼工程项目管理工作：20XX年的工作为主体结构、机电安装、幕墙工程、精装修等，时间紧、任务重。考虑到项目总工期要求 ，我将继续抓好工程进度控制，确保工程按照预期要求全部完成，保证整个工程的如期交付使用。

2、加强业务知识学习，继续提高管理水平：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识及管理知识的学习，提升自己的管理协调能力。不断提升下属员工的专业技能，保证能有效控制现场施工质量及进度。

3、进一步作好现场管理工作：20XX年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是施工进度的管理。时时跟踪现场施工进度，发现问题，即时与施工单位沟通，确保周进度、月进度、年进度计划按时完成。三是成本控制管理。虽然按定额与施工单位进行结算，施工单位并不会主动考虑工程成本，甚至成本投入越多对施工单位越有利，但作为甲方现场管理人员，应该属于施工方承担的费用，决不另外签证，一切按定额进行结算。

总之，在新的一年中，我将进一步提高自己，研究和改进项目管理办法，为公司的发展作出贡献。

20\_年的工作已经结束，关于09年的工作总结以及10的计划和建议如下：

一、1.在进入公司的8个多月时间里，从新进员工成为正式员工，在不断的充实和学习的过程中深刻的体会到房地产的激励竞争，并且在不同的情况下，犹如逆水行舟，不进则退。

2.通过平时与同事、领导之间的讨论及观察的过程里提升了自身的专业知识，谈判和沟通技巧。

3.积极的完成公司下达的各项任务，认真配合领导及同事的工作，共同完成搜集各楼盘的资料信息，且互相探讨交流，做到知己知彼，百战不殆。

4.在与客户沟通的过程中，想客户之所想，并给予合理的置业建议，告知相关的房产信息，积极配合客户完成置业计划，并深得客户信赖。

5.俗话说“人无完人”，工作过程中也难免有自己处理不好或是不够圆润的方式、方法，通过同事及领导的指导、帮助得以解决。

6.虽然在最后一个月未完成销售任务，但我始终相信“业精于勤而荒于嬉”，用事实最终的结果证明才是最好的结果。

二、新年伊始，制定学习计划是必然的

1.完善自身充电，补充有利于工作的销售知识能量，并积极参与相关的房地产信息交流的平台。

2.多学、多看、多练积累经验，做到与客户沟通时更能信服于人，做到处事想法更家圆润，做到完成销售任务的同时，能超额完成。

三、建议：希望公司在佣金、节假日、社保方面的问题给予正面回应。

以上为20\_年的总结，及对20\_年的计划、建议。

房地产项目销售工作总结

一、完成的主要工作任务：

4月份为项目销售的准备期，具体工作内容包括：

1、前期准备工作计划：制定至售楼中心全面启用前的各项准备工作计划并依照其执行。

2、人员培训：对销售人员进行房地产知识、销售知识培训，并加强销售员对项目情况的熟悉和进行深入分析、了解。

3、广告宣传：对项目的广告资源进行收集、调查，制定广告宣传方案、措施并予以落实。

4、售楼部装饰：完成售楼打包方案并配合完成售楼部的装饰。

5、营销活动及售楼中心正式启用：完成售楼中心揭幕活动准备工作及圆满举行活动，售楼中心正式启用。

6、销售工作资料准备：销售日常工作用文件资料准备，制定销售管理制度、销售政策。

以上工作的完成将项目推进到销售阶段，为项目的销售奠定基础。

二、前期工作存在的主要问题：

1、工作计划缺乏整体性的步骤和计划：

因项目的营销工作计划及措施不受开发商的采纳，受其影响和限制原有的营销计划全部需要调整。由于现在销售政策不明确，无法对整体的营销计划做出调整，也不能即时地制定阶段性的销售工作计划，使销售工作缺乏指导性纲领。

2、工作衔接困难：

在广告宣传措施落实和售楼中心揭幕活动准备工作中出现的工作衔接对象不准确及中间过程过长，严重影响了相关工作的效果和效率，对销售工作造成一定的影响。

3、项目的销售工作存在的主要问题：

（1）广告、宣传：

广告宣传的力度不够。目前项目的广告宣传局限于大英县，没有辐射到购买力较强的周边区域，如遂宁等主要销售目标地。

（2）销售环境：

由于项目为商业地产，一定的商业包装和炒作必不可少，目前项目缺少商业氛围，商业环境有待塑造。

三、对下阶段工作的建议：

由于项目在下一阶段正式进入销售期间，对前期反映出的问题进行总结并制定调整措施，实现项目销售的快速向前推进。

1、及时明确项目营销售工作的整体规划和具体政策；

2、制定阶段性的销售计划和营销活动规划；

3、解决工作衔接问题。

销售部：马锐

项目部销售工作总结

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的上半年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，这一年我作为销售部门员工，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了很多的实践经验，学习到了很多理论知识，同时，也在工作中发现了自身的一些不足。现将一年来个人工作总结报告如下：

这是充实的半年。具体的工作总结如下。

一、本人销售业绩统计及分析：

（一）业绩统计：20\_年6月开盘期间，销售商品房5套，销售总面积平米，销售总房款3265219元. 7月至今：销售商品房4套，销售总面积平米，销售总房款1653040元。累计总房款：4918259元。

（二）业绩分析：意向客户18批，成交9批。

在实践工作中，我还学习了一些销售经验，在此我总结几点与大家分享：

（一）跟客户成朋友，得到信任，那你就是最成功的销售人员了。

（二）想客户之所想，站在客户立场想问题，话才能说到心坎里，因为谁都喜欢跟自己有同感的人沟通。

（三）不要去回避产品劣势，明显之处，不妨坦言相告，再突出优势介绍，有时会更加有利成交。

（四）增加销售量的方法--集中精力于自己的重要客户，老带新就是这么来的。

(五)不要卖而是帮，卖是把东西塞给客户，帮却是为客户做事。

（六）这不是一场独角戏，要与同事同心协力才能更好成交。

（七）商业销售最重要的是：做好个人 销售工作计划，强调好处而非特点。自己也还存在一些需要改进之处：一 、不够稳，容易被客户问题动摇，可能就会有点心虚。经验尚浅，仍需努力改进。

二、有时客户需求了解不够，点不到位。

在中心广场的工作,特别是现在这个时期，我和其他几位同事每一个人都在扮演三重身份--销售代表＋物业＋客服。因为一个商业项目的\'尾盘销售，它所处的问题不仅仅只是销售，还有入住商家所遇到的一些经营问题，比如：商气未形成引起入住商家生意萧条，商家结群来售楼处反映问题，针对他们的问题，我们要加以了解每一个商家所提出的合理性建议，向领导汇报，领导根据情况批准并加以解决措施，来解决商家经营商气问题，从而带动商气。期间也曾遇到过委屈之处，但都能理解他们，也尽力去为他们解决问题。问题解决了，去广场转转，看着里面商家生意好，比自己开店都高兴，里面的商家见了我们也都很热情，有时会欣慰自己能为广场做点贡献，哪怕只是替他们去物业公司联系人员修理厕所照明灯，也是出了一点绵力。

现在我已到香槟花城项目部来工作，争取做到尽快了解住宅项目知识以及商业销售到住宅销售的转变。更加完善自己，做到华夏一块“砖”，哪里需要哪里搬。在次我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，在新的一年里，我会做好20\_年个人工作计划，也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

xx年的工作已经结束，关于xx年的工作总结以及xx的计划和建议如下：

一、1.在进入公司的8个多月时间里，从新进员工成为正式员工，在不断的充实和学习的过程中深刻的体会到房地产的激励竞争，并且在不同的情况下，犹如逆水行舟，不进则退。

2.通过平时与同事、领导之间的讨论及观察的过程里提升了自身的专业知识，谈判和沟通技巧。

3.积极的完成公司下达的各项任务，认真配合领导及同事的工作，共同完成搜集各楼盘的资料信息，且互相探讨交流，做到知己知彼，百战不殆。

4.在与客户沟通的过程中，想客户之所想，并给予合理的置业建议，告知相关的房产信息，积极配合客户完成置业计划，并深得客户信赖。

5.俗话说“人无完人”，工作过程中也难免有自己处理不好或是不够圆润的方式、方法，通过同事及领导的指导、帮助得以解决。

6.虽然在最后一个月未完成销售任务，但我始终相信“业精于勤而荒于嬉”，用事实最终的结果证明才是的结果。

二、新年伊始，制定学习计划是必然的

1.完善自身充电，补充有利于工作的销售知识能量，并积极参与相关的房地产信息交流的平台。

2.多学、多看、多练积累经验，做到与客户沟通时更能信服于人，做到处事想法更家圆润，做到完成销售任务的同时，能超额完成。

三、建议：希望公司在佣金、节假日、社保方面的问题给予正面回应。

以上为xx年的总结，及对xx年的计划、建议。

一、完成的主要工作任务：

4月份为项目销售的准备期，具体工作内容包括：

1、前期准备工作计划：制定至售楼中心全面启用前的各项准备工作计划并依照其执行。

2、人员培训：对销售人员进行房地产知识、销售知识培训，并加强销售员对项目情况的熟悉和进行深入分析、了解。

3、广告宣传：对项目的广告资源进行收集、调查，制定广告宣传方案、措施并予以落实。

4、售楼部装饰：完成售楼打包方案并配合完成售楼部的装饰。

5、营销活动及售楼中心正式启用：完成售楼中心揭幕活动准备工作及圆满举行活动，售楼中心正式启用。

6、销售工作资料准备：销售日常工作用文件资料准备，制定销售管理制度、销售政策。

以上工作的完成将项目推进到销售阶段，为项目的销售奠定基础。

二、前期工作存在的主要问题：

1、工作计划缺乏整体性的步骤和计划：

因项目的营销工作计划及措施不受开发商的采纳，受其影响和限制原有的营销计划全部需要调整。由于现在销售政策不明确，无法对整体的营销计划做出调整，也不能即时地制定阶段性的销售工作计划，使销售工作缺乏指导性纲领。

2、工作衔接困难：

在广告宣传措施落实和售楼中心揭幕活动准备工作中出现的工作衔接对象不准确及中间过程过长，严重影响了相关工作的效果和效率，对销售工作造成一定的影响。

3、项目的销售工作存在的主要问题：

（1）广告、宣传：

广告宣传的力度不够。目前项目的广告宣传局限于大英县，没有辐射到购买力较强的周边区域，如遂宁等主要销售目标地。

（2）销售环境：

由于项目为商业地产，一定的商业包装和炒作必不可少，目前项目缺少商业氛围，商业环境有待塑造。

三、对下阶段工作的建议：

由于项目在下一阶段正式进入销售期间，对前期反映出的问题进行总结并制定调整措施，实现项目销售的快速向前推进。

1、及时明确项目营销售工作的整体规划和具体政策；

2、制定阶段性的销售计划和营销活动规划；

3、解决工作衔接问题。

首先,项目信息来源.有以下几种途径.

1.电力设计院,轻工设计院.这找到信息准确,

2.通过老客户介绍客户或者新建项目.

3.招标网.发改委网.项目网.同行网上业绩. 电力行业网站.如国电商务网.

4.资源共享.信息互通. 多与行内人事联系沟通.便于了解信息与项目发展.

5.充分利用公司的老信息,把原有信息充分整理联系.

其次, 项目跟踪 通过以下方法

1.电话与邮件经常与有项目客户联系.掌握项目发展情况.

2.通过设计院与招标网.了解招标信息.

3.三次以上到客户与设计院那里沟通联系.该项目主要负责人.理清主要负责人际关系.

4.通过各种渠道了解主要竞争对手的情况.采取相应的措施.

5.通过公司领导或者朋友找到上层关系.重大项目一般需要上层关系来运作.

然后.合同签定,注意事项如下

1.如果客户签定合同时,加一些其他东西.一定要弄清价格看是否加钱.在签合同.

2.尽量把合同的供货时间签的长一些.便于公司供货准备与运输.

3.付款尽量不留或者少留质保金,争取一定比例的预付款.

4.知道货物验收的主要负责人.便于验收签字.

最后.回款与售后服务.

1.给客户安装调试后.找到验收人与其处理好关系,尽快找相关.领导签字手续,要货款.

2.对于客户定期电话回访了解使用情况.

解决客户问题.需要的话尽量上门服务.

3.业务人员经常联系客户沟通感情.便于下次购买及介绍客户.

首先,项目信息来源.有以下几种途径.

1.电力设计院,轻工设计院.这找到信息准确,

2.通过老客户介绍客户或者新建项目.

3.招标网.发改委网.项目网.同行网上业绩. 电力行业网站.如国电商务网.

4.资源共享.信息互通. 多与行内人事联系沟通.便于了解信息与项目发展.

5.充分利用公司的老信息,把原有信息充分整理联系.

其次, 项目跟踪 通过以下方法

1.电话与邮件经常与有项目客户联系.掌握项目发展情况.

2.通过设计院与招标网.了解招标信息.

3.三次以上到客户与设计院那里沟通联系.该项目主要负责人.理清主要负责人际关系.

4.通过各种渠道了解主要竞争对手的情况.采取相应的措施.

5.通过公司领导或者朋友找到上层关系.重大项目一般需要上层关系来运作.

然后.合同签定,注意事项如下

1.如果客户签定合同时,加一些其他东西.一定要弄清价格看是否加钱.在签合同.

2.尽量把合同的供货时间签的长一些.便于公司供货准备与运输.

3.付款尽量不留或者少留质保金,争取一定比例的预付款.

4.知道货物验收的主要负责人.便于验收签字.

最后.回款与售后服务.

1.给客户安装调试后.找到验收人与其处理好关系,尽快找相关.领导签字手续,要货款.

2.对于客户定期电话回访了解使用情况.

解决客户问题.需要的话尽量上门服务.

3.业务人员经常联系客户沟通感情.便于下次购买及介绍客户.

xx年的工作已经结束，关于xx年的工作总结以及xx的计划和建议如下：

一、1.在进入公司的8个多月时间里，从新进员工成为正式员工，在不断的充实和学习的过程中深刻的体会到房地产的激励竞争，并且在不同的情况下，犹如逆水行舟，不进则退。

2.通过平时与同事、领导之间的讨论及观察的过程里提升了自身的专业知识，谈判和沟通技巧。

3.积极的完成公司下达的各项任务，认真配合领导及同事的工作，共同完成搜集各楼盘的资料信息，且互相探讨交流，做到知己知彼，百战不殆。

4.在与客户沟通的过程中，想客户之所想，并给予合理的置业建议，告知相关的房产信息，积极配合客户完成置业计划，并深得客户信赖。

5.俗话说“人无完人”，工作过程中也难免有自己处理不好或是不够圆润的方式、方法，通过同事及领导的指导、帮助得以解决。

6.虽然在最后一个月未完成销售任务，但我始终相信“业精于勤而荒于嬉”，用事实最终的结果证明才是的结果。

二、新年伊始，制定学习计划是必然的

1.完善自身充电，补充有利于工作的销售知识能量，并积极参与相关的房地产信息交流的平台。

2.多学、多看、多练积累经验，做到与客户沟通时更能信服于人，做到处事想法更家圆润，做到完成销售任务的同时，能超额完成。

三、建议：希望公司在佣金、节假日、社保方面的问题给予正面回应。

以上为xx年的总结，及对xx年的计划、建议。

首先,项目信息来源.有以下几种途径.

1.电力设计院,轻工设计院.这找到信息准确,

2.通过老客户介绍客户或者新建项目.

3.招标网.发改委网.项目网.同行网上业绩. 电力行业网站.如国电商务网.

4.资源共享.信息互通. 多与行内人事联系沟通.便于了解信息与项目发展.

5.充分利用公司的老信息,把原有信息充分整理联系.

其次, 项目跟踪 通过以下方法

1.电话与邮件经常与有项目客户联系.掌握项目发展情况.

2.通过设计院与招标网.了解招标信息.

3.三次以上到客户与设计院那里沟通联系.该项目主要负责人.理清主要负责人际关系.

4.通过各种渠道了解主要竞争对手的情况.采取相应的措施.

5.通过公司领导或者朋友找到上层关系.重大项目一般需要上层关系来运作.

然后.合同签定,注意事项如下

1.如果客户签定合同时,加一些其他东西.一定要弄清价格看是否加钱.在签合同.

2.尽量把合同的供货时间签的长一些.便于公司供货准备与运输.

3.付款尽量不留或者少留质保金,争取一定比例的预付款.

4.知道货物验收的主要负责人.便于验收签字.

最后.回款与售后服务.

1.给客户安装调试后.找到验收人与其处理好关系,尽快找相关.领导签字手续,要货款.

2.对于客户定期电话回访了解使用情况.解决客户问题.需要的话尽量上门服务.

3.业务人员经常联系客户沟通感情.便于下次购买及介绍客户.

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！