# 销售工作总结报告范文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-01-10

*销售工作总结报告范文七篇销售工作由销售人员完成，而销售人员的表现决定了销售工作的质量。而绩效管理的一个重要作用就是帮助提升员工的绩效，下面是小编为大家带来的销售工作总结报告范文七篇，希望大家能够喜欢！销售工作总结报告范文（精选篇1）今年的工...*

销售工作总结报告范文七篇

销售工作由销售人员完成，而销售人员的表现决定了销售工作的质量。而绩效管理的一个重要作用就是帮助提升员工的绩效，下面是小编为大家带来的销售工作总结报告范文七篇，希望大家能够喜欢！

**销售工作总结报告范文（精选篇1）**

今年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过今年的工作还是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划：

a、产品的开发

1、每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。

2、独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3、对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4、对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品脾，这对外销合内销都有好处。

b、销售业务

1、由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持600—700万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。

2、出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是09年出口部要重点培训的内容。

3、要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo，cainz home，沃尔玛 的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱 涝不均，对工厂来说，不是好事。

4、列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5、建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和

他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c、人员配置

1、加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2、在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3、多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4、定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5、鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6、参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d、与工厂的合作

1、对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2、多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3、为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4、延长交货期，工厂有充足的生产世间。(促销单除外)。

二、不足和挑战：

a、产品的开发

1、未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2、现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3、现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4、客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b、销售业务

1、总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2、外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在\_\_年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3、美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4、赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c、人员配置

1、nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2、目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3、新人的敬业精神不足。

4、业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。

5、日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6、我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d、与工厂的合作

1、总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2、客户品质的要求和产品的生产工艺的不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3、工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4、模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

今年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

今年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好!

**销售工作总结报告范文（精选篇2）**

今年上半年，面对国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，在全体员工的共同努力下，\_\_公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

一、上半年经营业绩分析

上半年，公司共销售汽车辆，销售利润达万元。在汽车销售和售后服务上，主要做了以下几方面的工作：

一是细分用户群体，实行差异化营销。针对今年公司下达的经营指标，将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们注重加强销售队伍的目标管理，做到服务流程标准化、日常工作表格化、检查工作规律化、销售指标细分化。对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态，了解出租公司换车的需求。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展品牌介绍和文化宣传，和\_\_市高校后勤集团强强联手，成立校区\_\_维修服务点，将\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

二是注重信息收集，做好科学预测。在市场淡季来临之际，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司在\_\_市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的半年销售目标。

三是抓好售后服务，提高服务质量。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范;在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

二、强化部门管理，抓好营销服务

一是加强内部管理。在年初我们提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针，建立了公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应公司要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。在加强软件建设的同时，我们先后对公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区;针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了等一系列活动，在客户中取得很大的反响，公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

二是加强团队建设。公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能实现最大的经济效益。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

三是加强财务管理。在现有条件下，在国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，建立了成本费用明细分类目录，使预算更加切合实际，利于操作，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。在实际执行中，严格按照预算执行，不得随意调整预算，确因特殊情况，需经公司领导者研究决定，充分发挥了资金的使用效益，确保了公司各项业务的顺利完成。为了加强收支管理，财务部建立健全了各项财务制度，使财务日常工作做到有法可依，有章可循，实现管理的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收。通过财务部认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了公司正常业务活动和财务收支的顺利开展，又使各项收支的安排使用符合公司发展的要求，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

三、存在的问题和调整措施

上半年，我们虽然较好地完成了经营目标，但还存在一些问题和不足，如，销售部门没有强有力的营销方案，精品销售也没大踏步的前进;售后部门技术力量薄弱，团队不够稳定;公司企业文化不够深入。下半年，我们将以4S店的大促销方案为基础，进一步完善营销方案，加大精品销售力度，努力争取实现产品的销量最大化。进一步加强对售后服务人员的技术培训，不断提升服务质量，进一步加强企业文化建设，充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司全年经营工作的顺利完成。

**销售工作总结报告范文（精选篇3）**

一、业绩统计及分析：

20\_\_年是市场部重组后的第一个年头，我也随着部门而成长。作为一个资历比较老的员工，业绩方面不太理想，都不如一些后进来的.家装顾问。上半年的业绩还算稳定，下半年甚至很少完成公司考核，一年的业绩都没达到100万。

1、影响业绩的正面因素：

①上半年主要是装修旺季、信息资源比较多。

②公司宣传和媒体行业活动，这包括：

a、名品套餐：满5000送5000，主材市场最低价折上折。

b、两次房交会和住博会。

c、生活家具馆和会议中心公司专场活动。

③公司启动月度大会，对设计部和市场部给予奖励的“金钱刺激”手段，极大的调动了一线人员的工作积极性，也是促成业绩的重要因素之一。

④公司实行目标责任制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻注重自己年度任务的完成情况，能够主动调整，有效的提高了工作效率。

⑤部门奖罚制度，对超额完成预约客户的家装顾问给予奖励，对没有完成的家装顾问给予相应的惩罚，这也调动了大家的积极性。

⑥网络客户的跟进，虽然成单率不高，但也增加了业绩。

2、影响业绩的负面因素：

①由于夏季的炎热，7月开始，客户量急剧减少。

②对老客户的跟进不及时和信息资源的缺乏。

③下半年个人心态波动很大，直接影响了业绩，业务水平有待提高。

二、客户统计及分析

1、20\_\_年预约客户个，下半年的客户急剧减少，这也直接影响到了业绩。

2、客户死单原因：客户死单原因，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到最高目标准确度。

3、预约客户死单率

4、跟有意向的客户进行不定时的跟踪，以免定其它公司。

三、20\_\_年度工作计划

1、每个月尽量去完成公司下达的15万以及8个预约客户的考核，在去年同期基础上得到增长。

2、小区活动及团购

由于部门小区营销的手段还不是太成熟，这些需要在20\_\_年必须进行完善，具体有：

①小区活动

a、对于一些没有交房的重点小区调研之后进行后期跟踪。

b、跟物业负责人谈合作事宜。

c、在条件允许的情况下开展小区活动并列出营销方案。

②小区团购

a、找准团购目标小区，对于一些来过公司未定公司的客户贯彻团购思想，根据客户的认可度进行下一步操作。

b、利用手头资源约有意向客户;建立专用qq群，先让一些响应的加进来，然后让其带懂另一部分。

c、人数达到之后，约业主到家居馆进行团购活动。

③提高自身业务水平和对专业知识的了解。

5、对于手头的信息资源进行电子化，根据分类列出表格。

以上是我对20\_\_年度工作的总结。面对下一年即将来临的机遇与挑战，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，勇于实践，使自己的业务水平专业知识得到全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

**销售工作总结报告范文（精选篇4）**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司对我的栽培!新的一年马上就要开始了，现在我将这即将过去的一年中工作上面的心得体会作一个总结汇报。

1.在这一年里，我只做了20万左右的业绩，远远没有达到当初所指定的目标金额，我很惭愧!

2.在这一年里，只积累了二十多家优质客户，但是成交量还很低，客户数量还是太少，每天的拜访工作还不够扎实。

3.在专业知识方面有了更进一步的提升，熟悉了体检的整个流程，工作中也积累了一些经验，只是在业务洽谈过程中的一些技巧方面，还存在很大的欠缺。

4.在公司领导的帮助下，学到了如何开发客户，管理客户，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

通过这一年在市场上的摸爬滚打，对市场有了一些了解。在市面上，公司给员工做体检的还挺多，金额在400元以下的大概占到60%-70%，400元以上的大概占到30%-40%，所以还是有相当的市场空间。为了明年在这30%-40%的空间里分到更多的一杯羹，我制定了以下计划：

1.明年我的销售目标是：60万。

2.扎扎实实的做好客户公关，维护好客户关系，提高客户转化率，做好每天的新增客户拜访工作，保证每天增加一家有效客户，做好客户管理工作。

3.平时多看书，多看新闻时报，好好学习总结客户公关技巧，提高自己的成功率。

4.做好每天每周每月的工作结，从中发现自己的不足，及时进行修正，做好工作中的每个细节，从而获得客户的认可。

5.时时以空杯的心态学习专业知识及产品，让自己更专业，方能给客户提供更好的服务。

**销售工作总结报告范文（精选篇5）**

现就我一年来的工作、学习情况做如下总结：

我主要负责\_\_花园、\_\_广场项目的住宅、车位销售租赁等会计核算工作，同时由于岗位调整不再担任公司本部的管理费用会计，担任\_\_项目会计，兼任\_\_项目财务总监。

销售会计不仅要通过编制销售凭证、登记销售明细台账，支付各项目的销售费用、对完工开发产品进行结算等，下面几项工作更是需要花时间费力做好的：

1、提前了解跟进最新的银行房贷政策，收集整理汇总上报，及时提供信息让公司领导做出决策。

2、住宅销售已近尾声，今年的重点是各项目的剩余收入结转和商铺、车位的租金收入核算。

3、各开发项目的销售费用付款手续做到严格审核付款发票、请款单据、及付款合同，控制每个付款节点，在资金付款计划范围内做到付款依据合法合规。

4、1-3月份封城期间在家加班完成了全公司人员的年终奖及全年收入个税预测，制定了精确到每一个人的奖金发放方案，为全公司所有人实现节税百万元。同时保证每月工资正常发放到位，为此在无交通工具的情况下，徒步至公司发放工资。

5、8月份转岗后，接受预测新项目财务费用和税金的工作，对房地产财务工作有了新的认识，也学习了新的知识。

6、11月起兼任财务总监，负责沟通日常财务问题，搜集整理项目公司财务状况，并及时汇报，同时需要审核项目资金支付K2流程和网银流程，对个人的工作能力提出了新的挑战。

以上是我对这一年工作的简单总结，20\_\_年的工作对于我来说是新的岗位，新的机遇也是新的挑战，对个人业务能力提出更高的要求。展望明年，我需要更加勤奋努力，更加虚心好学，在今后的工作中严格要求自己，制定新的工作目标，提高专业知识水平，以迎接更大的挑战。

**销售工作总结报告范文（精选篇6）**

我加入电话销售行业已有近x个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的!当然问题也是突出的：

1、技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。

2、工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

3、销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。

4、过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。

5、自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话销售工作计划：

在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

2、现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。

3、控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

4、加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。

5、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，把学业务与交流技能向结合。

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、自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

以上就是我的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**销售工作总结报告范文（精选篇7）**

时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的\_\_年年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的\_\_年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补;总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。

星月公司有着十几年建厂历史、有13亿总资产、拥有4600多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动(汽油机)车辆、特种车辆、门业、电动(汽油机)工具、太阳能、it、房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的平台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

进星月公司两年了，随着市场导向的变化，集团公司的决策也在变化，从03、\_\_年滑板车的火暴，到如今的卡丁车、沙滩车、摩托车，这些变化也要求我们销售人员的营销理念、专业知识随着转变，不断地要自我学习、自我提高。以前的滑板车应该属于低端的产品，技术含量不是太高，自己对车子的性能以及基本的问题解决方法，都能够在较短的时间内掌握;然而在今年的产品中大多是大排量的摩托车、卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢?在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问出答案，因为所接触到的客人大多比较专业，几次下来，大多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品和优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不段地实践和生活中摸索得到的，这一点是我在今年的工作中得到的最好的经验。

今年的业绩与去年比较有所下降，但我认为还是客观的原因占了很大的比列，随着美国市场的不景气，大家都在努力寻找新的欧洲以及其他地区的客人，上半年基本上比较无序，下半年随着几款车型拿到了欧盟认证，客人的意向逐渐清晰，也尤其是卡丁车以及大排量沙滩车的市场，目前我们公司包括车型的开发设计还是走在比较前面的，在下半年的米兰车展上也取得和很多客人的青睐，现在也有一些客人在商谈当中，等待欧盟的认证，如果我们能抓住这个市场的先机，那我想20\_\_年又是个大丰收的一年。

20\_\_年即将过去，以上是我个人的一点总结和心得，有做的不够的地方，请领导指正，以待在以后的工作中有更好的提高。

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！