# 202\_销售的员工年终总结报告10篇

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-01-12

*20\_销售的员工年终总结报告范本10篇总结是对已经做过的工作进行理性的思考。日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆，又到了该做总结的时候。销售工作总结可以明确下一步工作的方向，下面小编给大家带来关...*

20\_销售的员工年终总结报告范本10篇

总结是对已经做过的工作进行理性的思考。日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆，又到了该做总结的时候。销售工作总结可以明确下一步工作的方向，下面小编给大家带来关于20\_销售的员工年终总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**20\_销售的员工年终总结报告篇1**

回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的x亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱，有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱(我没有销售总提成)，有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是林总、刘经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20\_\_年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习。

一、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之;

第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

二、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的纪元，x年的任务目标\_\_亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;

2、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;做好臵业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、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。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

**20\_销售的员工年终总结报告篇2**

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20\_\_年度的销售工作任务，现将20\_\_年度年终工作总结报告如下：

一、20\_\_年销售情况

20\_\_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。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、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场、培育新市场、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。

三、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x市x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更多的专业知识，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。

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20\_\_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\_销售的员工年终总结报告篇3**

20\_\_年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来医院组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20\_\_年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们医院的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高医院的总体销量。

三、任劳任怨，完成医院交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于医院交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，热门思想汇报认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创医院药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为医院新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20\_\_年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成医院交给的任务。

**20\_销售的员工年终总结报告篇4**

俗话说站在巨人的肩膀上能让你站得更高看得更远，工作总结就是工作中的一个巨人，在工作中，你只有及时做好了工作总结，你才能更加完整的掌控之前的知识并加以有效的利用，从而能将目光放的更远。转眼\_\_年过去了，回首这一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。通过广州市场对客户的走访，进一步的促进了我的业务能力。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。回顾\_\_年工作是一虚心学习过程，总结有以下两点：

一、工作表现

\_\_年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与客户之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向肖经理请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

二、今后的努力方向

加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司各办事处的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。

**20\_销售的员工年终总结报告篇5**

20\_\_年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

一、工作概况

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20\_\_我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、对20\_\_年中存在的问题进行改善的措施

对于车价差万元的情景我们在\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们\_\_人简便上阵，挑战下一个工作任务！

四、20\_\_年个人工作目标和计划

我在20\_\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再20\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程.再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

**20\_销售的员工年终总结报告篇6**

过去一年的销售工作已经结束，回顾过去，我也是要去把销售工作的经验来总结下，对于以后的工作来说，也是有一个指导的作用，同时也是让我更加的清楚认识到过去我做了哪些成绩，也有哪些收获，同时在哪些方面我还需要继续的改进，去提升。

一、销售工作

去年的销售任务，我圆满的给完成了，而且也是有超标的，特别是在年底大促的时候，我也是通过一些方法，吸引到老客户来购买，提升了业绩，并且也是把老客户的资源发挥好了，也是维护好了老客户的关系，在这一年的工作之中我明白，开发一个新客户需要的资源和精力是非常多的，而一个老客户的维护却并不需要那么多的时间和资源，却能够让他们继续的购买我们的产品，同时我们只要服务的好，口碑也是慢慢的去建立起来了。

而在新客户的开发方面，我也是寻找各种方法和渠道去做，不能只靠老客户来吃老本，那样也是很难去进步的，想要把销售做好，那么客户群体越大，那么我的销售也是能做得更好，老客户可以维护住我的一个基础销量，但是想要突破，想要有销售上面的增长，那么新客户的开发也是非常的重要，过去一年我开发的新客户也是给我带来了不错的业绩增长。

二、个人成长

除了做好销售的任务，我也是通过不断的自学，来提升自己销售的能力，我明白做销售，不能老是用一种方法，而是需要根据不同的产品，不同的客户，不同的一个环境来改变方法，只有掌握更多的一个方法，那么才能更好地去开发客户，让客户购买公司的产品，除了公司的一些培训和总结会议，我也是看相关销售的书籍，和同事沟通，去听一些销售达人的课来进行学习，而且通过工作，我也是总结一些经验，明白如何的去和不同的客户沟通要用什么样的方法，和之前的自己相比，而今我的销售经验也是更加的丰富，更加明白该如何的去做，才能把事情给做好。

在一年的销售之中，我也是知道自己还有一些做的不够好的地方，我也是在努力的改进，让自己的销售能力变得更好，在今后的一个工作之中，我要继续的努力，提升销售的一个能力，让自己把销售给做的更加的好。

**20\_销售的员工年终总结报告篇7**

转眼间，20\_\_年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年里所走过的路，所经历的事，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。在过去一年里有失败，也有成功，有遗憾，也欣慰；自身业务知识和能力有了提高，以下是本人20\_\_年的销售工作总结。

一、直接用户

直接用户是本人不是十分理想的环节，因为其他方面的精力牵扯，只把原由的老用户维护住，用在发展直接用户的精力相对较少。值得骄傲的是通过自身的努力和公司的支持与\_\_建立的良好的合作关系，已经开始有好的合作开端，今后将会继续保持下去。本人会利用自身的特点和公司的资源全力开拓这一方面，使自己成为全面的销售人员。

做到前期完整的了解用户；中期很好的利用本公司的产品优势和优质的售后抓住用户，让用户信任；后期充分发挥个人的优点和魅力，和用户建立除合作关系之外的良好关系，做到做一个用户，长久一个。今后将会把主要精力放在直接用户身上，着重联系跟踪有比较大项目的用户，与用户做好项目招标前的一切准备工作。和用户形成了良性循环。只要用户有需求，就与之合作。要在公司领导的帮助下，尽量避免自己的盲目性，让自己的时间合理有效的利用。

二、市场渠道

个人在此方面相对而论还是比较理想。在此方面的成绩是日积月累的交际关系逐渐形成的。可以说是与公司的良好产品价格资源和本人为人处世的方式方法分不开的，使自己能够在圈内通过朋友得到第一手信息，让自己公司的产品通过其他公司推向市场。而且通过协议供货建立了良好的外地渠道，让\_\_公司所做的产品遍布全省，弥补本公司在渠道上的不足。

三、公司管理

在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动。在做好自己本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务内容，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。对此，通过学习和年终的总结，进一步来加强自身建设，总结经验，取长补短，进一步以自身的工作行为和积极的态度促动和带领部门全体员工共同本职工作，随时迎接挑战，力争在明年中销售部要有一个好的起色、好的环境、再接再厉，更上一层楼。

**20\_销售的员工年终总结报告篇8**

20\_\_年很快就过去了，回顾20\_\_，想总结的很多。俗话说：“活到老，学到老”，本人一向在各方面严格要求自我，努力地提高自我，以便使自我更快地适应社会发展的形势。经过阅读很多的道德修养书籍，勇于解剖自我，分析自我，正视自我，提高自身素质。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作

公司在不断改革，订立了新的规定，异常在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。经过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合本事的相对提高，对规模较大的企业贴合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户能够安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情景。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情景。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性提议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划

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。专业知识、综合本事、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识

进取主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的本事减轻领导的压力。

以上，是我对20\_\_年的工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自我会完成新的任务，能迎接新的挑战。

**20\_销售的员工年终总结报告篇9**

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一、沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三、客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四、开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一、每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二、每天做好客户报表。并且分好a、b、c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a、b、c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三、每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四、加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五、每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

**20\_销售的员工年终总结报告篇10**

光阴似箭，我到\_\_手机店已近一年的时间，回顾这段的工作，在上级领导和各位同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，依照公司上级制定的任务和要求，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨四周军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我的工作模式有了改变，技术和经验也得到了提升，而且在工作效力得到很大提升。现将我一年工作做次总结。

我觉得，不管甚么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本条件；爱岗敬业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，才能天天都不同的进步。

要做好这份工作不但需要熟习每一个手机产品的相干知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、仔细，认真对待每位顾客，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授，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，做好统筹工作对每位顾客都做好关怀服务，每一个环节都不能松懈。让客户等候时也感遭到我的真诚，不断熟习业务，这样才能进步服务效力。

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先容这些手机，才能从中不断进步自己的业务能力。有效的团队工作也能够进步工作效力。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和谐。在工作中除相互学习，借签对方的优点，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也常常不断地总结思考，也取得了很多心得与体会。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愈来愈好，由于工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，放工时间，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，行业竞争剧烈，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，向四周领导学习，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，从容处理平常工作中出现的各类题目，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，酷爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中往，积极进步本身素质，争取工作的主动性，从而具有了较强的专业心，责任心，努力进步工作效力和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善本身的不足，将工作的不断进取、进步销售业绩作为我孜孜不倦寻求的目标，努力使思想觉悟和工作效力全面进进一个新水平，为公司做出更多的贡献。

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！