# 国美个人销售总结

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-01-13

*国美个人销售总结 很荣幸的从事销售工作，在工作领导和帮助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，不断努力，认识的销售这个行业，对销售行业也是非常喜欢，也希望自己能在这个行业发展长久些。切实落实岗位职责，认真履行本职工作，作为一名销售员，自...*

国美个人销售总结

很荣幸的从事销售工作，在工作领导和帮助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，不断努力，认识的销售这个行业，对销售行业也是非常喜欢，也希望自己能在这个行业发展长久些。切实落实岗位职责，认真履行本职工作，作为一名销售员，自己的岗位职责是：

1、努力完成销售销售业绩。

2、积极广泛收集市场信息

3、严格遵守公司规定及各项规章制度;

4、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

5、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事销售工作以来，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，几月来，在销售工作中，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区域业务员勤沟通、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。

>明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只记着销售这个行业要主动服务关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作和任务丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解意每人任务需要达到的标准、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

1、例如这个11月份，分的任务经过自己的不懈努力，也是完成较好的成绩最后我也肯定了在这个行业做销售以后奠定了坚定的基础。

>正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售员应正确对待客户投诉，视客户投诉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，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

>认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装软件什么的。

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！