# 最新销售月度工作总结

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-01-15

*最新销售月度工作总结模板5篇销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视，销售和管理是密不可分、相辅相成的， 只懂销售而忽视管理，或者只重视管理而轻视销售，都会阻隘企业的生存与发展。你是否在找正准备撰写“最新销...*

最新销售月度工作总结模板5篇

销售就是一个整合资源的过程，如何合理利用各种资源，对销售业绩的帮助不可小视，销售和管理是密不可分、相辅相成的， 只懂销售而忽视管理，或者只重视管理而轻视销售，都会阻隘企业的生存与发展。你是否在找正准备撰写“最新销售月度工作总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>最新销售月度工作总结1

一、\_\_年 11 月 工作情况：

主要工作内容(重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、\_\_\_\_市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程、\_\_\_\_区少年宫工程、\_\_\_\_省审计厅、\_\_\_\_省质量技术监督局办公大楼工程、\_\_\_\_烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20\_0 平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去\_\_\_\_成功开发代理商1家，当月代理商就在\_\_\_\_跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，(例如：\_\_\_\_丰田汽车厂房扩能工程)，风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于\_\_\_\_年亚运会的市政必建项目，其中大多数已开工，但有些定于\_\_\_\_年2月份开工，如：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、\_\_\_\_省审计厅、\_\_\_\_省质量技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此12月份会将经历放在亚运会前必建的项目上。

另在\_\_\_\_年\_\_\_\_亚运会的场管项目上已确人找到甲方代建局肖局长，在跟进中，预计在\_\_\_\_年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

二、成单项目分析和丢单项目情况分析，如何改进和提高。

本月的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受\_\_\_\_客户邀请，去\_\_\_\_拜访\_\_\_\_年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视\_\_\_\_周边市场。力争在\_\_\_\_年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在\_\_\_\_市市政工程上做文章：在\_\_\_\_年必建项目上关于赤岗另零

领事管服务大楼和\_\_\_\_亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在\_\_\_\_年也能成交。

3、在\_\_\_\_区已建的项目如少年宫及巴蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竟争项目有好的应对思路。

四、竞品情况(那些厂家什么产品通过什么渠道以什么方式什么价格在市场销售，销售情况怎样?对我们的影响情况，有应对的思路吗?)

本月只碰到一家：嵊州市宇通复合保温材料厂所生产的宇通复合风管。该公司提供丰田公司的风管主要是保温型，中央空调用。是在南沙丰田公司遇到，目前该竟争对手在\_\_\_\_的办事处不详。

正在收集竟争对手给予丰田公司的资料与价格。

五、问题和建议

1、关于竟争对手，本月会尽快了解其产品、差异性能、价格与付款方式等。

2、在设计院是不留样品，因设计院有些设计师如与该公司的人员关系较好，拿上一、两个别家公司的样品，去防冒属正常现象。

建议：

1、 在月底或其它时间开工作例会时，大家一起分享成功项目的现成案例，有助于团队一起提高信心或展开竟争，有竟争的团队大家都会前进，如果一个团队是停止不前，的问题表面上看是个人，在最根本的问题在于带头人，因他是“领头羊”。公司给予他的培养和受益是最多，钱克扣不扣是另一回事，业务员是在于能否吸收东西，争取利益化最为重要，公司希望业务员能拿高提成，业务员只有找到好的客户，才能与公司一起分享成功果实。故业务员就是先峰，公司是“望远镜”，公司永远成不了先峰，所以会焦急，能否成功工司都会付出，故业务员在市场上：“没有投入就没有收获”?

2、 另新人只是在进公司前几次才会停留在门口，谁会长期这样下去，除非是混日子。在后期中应对市场是交流与分享，站在同一战线，你可能做得很好，也很忙，的问题是：新手在市场上遇到问题是怎样应对?老业务找到好的理由，新人是找不到理由的，所以一笔生意成不成将成为的问题?

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩!

4、关于个人也只能发挥其优点，真正只有做过，自己才知道，因对于新手很多问题(产品、市场、客户、结算)等等只有做过一两个工程才能学到经验，下一个工程对于公司与个人才不会走太多的弯路，纸上谈兵和预测，没有一个人能看透自己的下半生是怎样?只有目标与计划。最终能否达到预定的效果是坚持!故希望公司能支持个人本能的发挥?

>最新销售月度工作总结2

我于20\_年3月1日进入\_中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后\_水泥\_运营管理区组建营销中心，我于20\_年6月17日到达\_中联水泥有限公司，正式进入\_运营管理区。根据公司安排，我被划分到\_区域销售部，主要负责\_片区\_袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与\_中联生产基地协调的各项工作。下面我就20\_年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

一、努力学习，全面提升个人素质。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示中联水泥的良好形象。

在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任\_区域的销售工作。

二、努力工作，顺利完成各项任务。

20\_年7月22日，\_区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到\_和\_袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感谢中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。这六个月来，我所做的工作主要有：

1、进行了市场调研，熟悉了\_乡镇环境和大概的市场需求量。

2、进行了市场开发，走访了\_区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了\_袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了\_袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

三、不足之处，有待改进。

目前\_袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自己能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体现在以下几个方面：

1、对\_区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

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！