# 销售经理年终总结报告10篇

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-01-15

*最新销售经理年终总结报告10篇销售经理的工作也是认识世界的重要手段，是从感性认识到理性认识的必经之路。回首过去，是为了更好地面向未来下面小编给大家带来关于销售经理年终总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。销售经理年终总结报告篇1回顾一...*

最新销售经理年终总结报告10篇

销售经理的工作也是认识世界的重要手段，是从感性认识到理性认识的必经之路。回首过去，是为了更好地面向未来下面小编给大家带来关于销售经理年终总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**销售经理年终总结报告篇1**

回顾一个月工作情况，可以发现诸多方面存在的不足。

一、区域销售及回款情况

毋庸置疑，区域销售业绩是首要问题，而销售业绩的变化也能说明很多问题，所以我们经常做的区域销售汇报中主要看几个数字，区域纯销数据，商业发货数据和商务回款数字。

其实最重要的是纯销数据，因为纯销才是销售的根本，才能看到市场真实的变化，但鉴于不同的医药营销模式，纯销数据的获取和真实程度有所不同，OTC自营模式的纯销数据相对真实性较高，只要连锁总部提供各单店的月度进货数据基本上就是纯销，因为连锁和下面都会对库存有要求，卖多少进多少，处方药自营的终端统方数据一般也都是准的，代理商的纯销数据获得难度会大一些，普药流通的二级纯销数据也是有意义的等。

整体而言，商业发货也能反映出一定的市场情况，而且公司层面一般看发货数字的居多，但若区域发货数字变化较大则应关注是否竞品变化、市场活动、大客户启动、销售人员变化、渠道压货等等，这个销售经理心中要有数。

回款数据则反映了区域商务管理能力，这个不多说了。有想法的经理可以再说一下销售的“环比”和“同期比”，前者是说明月份连续变化情况，后者是为了说明累计同期变化情况，所以有的区域环比增长很漂亮，同期比却是下降的，可能有问题!

二、产品发展情况

销售业绩是怎么来的，显然是通过产品实现的，产品主要关注两个部分，一是大产品和成熟产品情况，因为这些产品的销售占比往往较大，是区域业绩的基础，牵一发而动全身，不能出丝毫问题，一般成熟产品的小幅增长是比较正常的，再者是二线产品和新产品情况，因为这部分产品往往决定着销售的增量。

三、客户开发和客户管理

简而言之，可以用一个公式来阐述客户和销量间的关系：“销售业绩=客户数量\_\_客户单产”，所以从这个层面销售只做两件事，一是老客户的维护和深度挖掘，二是新客户的开发，销售月度汇报内容中对于这两件事一定要有清晰的交代，区域管理实际中最常见的问题就是要么新客户开发力度不足导致增量有限，另一个极端就是天天忙着开发新客户而忽视老客户的维护结果得不偿失，再有就是对客户的管理和投入“搞大锅饭”而非遵循“二八定律”，这些都是销售管理中的“兵家大忌”!

四、市场活动总结与分析

医药销售中的市场活动是“必须的”，没有活动只靠销售人员的“硬推”何时才能起量，市场活动一定程度上体现区域市场是否“动了起来”，市场活动和客户开发是相辅相成的。

无论哪种医药营销模式，市场活动都是区域销售管理中的关键环节，处方药的区域学术活动和客情活动，OTC的终端促销和培训，普药的“三员”工作和终端活动等，基本上只要你做了就会有变化，只是不同市场和产品的不同发展阶段活动，活动目的和形式应该不同而已，所以月度市场活动的次数、目的、计划、内容、投入、效果都应该有个总结。

五、团队建设

谷老师在前面的销售经理的管理行为中提到的三板斧之一就是“带队伍”，销售的本质是销售队伍的战斗力，人是一切的根本!所以，区域的人员招聘和变动情况，销售人员的培训和辅导情况，都应该是区域汇报的重要组成部分，只讲业务、不讲队伍和管理说明区域管理者还没有完成从销售到管理的过度和转变!

六、问题及需求

很多的销售经理喜欢“报喜不报忧”，其实这是不明智的，一者市场不可能没有困难，一点问题没有说明市场“太好”，二者其实从公司层面来讲也想了解市场的真实情况，还有就是提问题有时候也是提要求和要资源的机会，正常来讲企业是不怕销售要资源的，怕的是有投入没产出!另一个情况就是天天提问题甚至是抱怨，这也不好，简单的说企业安排你还是让你解决问题的，问题太多可能说明你的工作没有做好，所以月度总结中问题要提，但还是要客观!

**销售经理年终总结报告篇2**

作为一名配饰品销售经理，我对自己20\_\_年的工作进行总结后，对管辖内的营业员们提出了以下几点建议。

一、销售观念

当配饰品销售员面对一位有潜力的购买顾客时，每一位营业员都应该做到如下四点：

1、面带笑容；

2、仪表整洁；

3、注意倾听对方的话；

4、推荐商品附加值；

5、寻找消费者最时尚、最关心的话题拉拢消费者。

二、了解商品的特点

作为销售员，了解商品基本知识的目的是为了帮助顾客建立购买信心，以促进销售。

1、就商品的品质向顾客说明珠宝玉器的价值、全球第一家买卖包回收的保障性；

2、就商品的特别之处作为对顾客有价值的优点进行说明。

三、了解顾客

1、顾客购买的主要障碍：

（1）对珠宝首饰缺乏信心；

（2）对珠宝商缺乏信心。

2、顾客的类型：了解顾客是什么类型的人，是与顾客做成生意的基础。要了解顾客，可以从这几方面着手。

（1）认真观察；

（2）交谈与聆听。

3、顾客的购买动机。

4、顾客的购买过程。

（1）产生\_\_；

（2）收集信息；

（3）选择货品；

（4）购买决策；

（5）购后评价。

四、销售常用语

作为珠宝行的员工，使用规范、专业的销售常用语，不但可以树立品牌形象，能够建立顾客的购买信心。因此，要求每一位营业员使用以下常用语。

1、顾客进店时的招呼用语：“您好！”“您早！”“欢迎光临！”“您需要些什么？（我能为您做些什么？）”“请随便看看。”“请您稍侯。”“对不起，让您久等了。”“欢迎您下次光临，再见。”

2、展示货品时的专业用语：

（1）介绍珠宝的专业用语：ABC货等等谁才能增值。

（2）鼓励顾客试戴的销售常用语

（a）这块玉佩是天然A货，这个价位特别合适。

（b）这几件是本店新到的款式，您请看看。

（c）这几款是经典的结婚龙凤双喜佩，您可以试试看。

（d）这种款式非常适合您。

（e）您的品位真不错，这是本季最流行的款式。您不妨试试看。

（f）本店销售的玉器全是真玉，假一赔二十。

（g）本店有上百种款式，只要您耐心挑选，一定会有一款适合您。

（3）款台的礼貌用语

（a）这是一件精美的礼品，我给您包装一下。

（b）这是您的发票，请收好。

（c）收您\_\_\_\_元，找您\_\_×元，谢谢！

（4）顾客走时的礼貌用语

（a）真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来。

（b）新货到了（指圈改好后），我们会马上给您打电话。

（c）这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养的小册子，送给您。

**销售经理年终总结报告篇3**

我于\_\_年进入市场部，并于\_\_年4月\_\_营业部开业后被任命客户经理主管，和公司一起度过了三年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报。

我市场部主要是以销售业务为主、银行网点为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过在我们这里开户，我们的服务赢得他们的信任，取得下次客户介绍客户的机会。就像新乡营业部开业后，我部门员工将工作开展的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。\_\_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和的方式来解决。

这半年在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的半年。

过去的已经过去。每一天都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面和社区活动，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学，多跑。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出卓越的团队”为己任，要站在之前所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这今年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领“天天涨”团队全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。今天，“天天涨”团队因为在此工作而骄傲；明天，“天天涨”团队部会让公司因为我们的工作而自豪！

**销售经理年终总结报告篇4**

我是今年x月份到公司销售经理工作的，x月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，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，我经常请教经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通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，现在对\_\_市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，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，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

三、公司20\_\_年总的销售情况

1、从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

2、客观上的一些因素虽然存在。在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

4、工作没有一个明确的\'目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

5、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20\_\_年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个\_\_，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标，今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日。以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

**销售经理年终总结报告篇5**

我于十月底有幸加入到远景的团队中，这短短的十几天，在副总的亲切指导和关心培养下，在经理及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，虽然是机电一体化专业毕业，但是我相信自己可以做好销售内勤的工作的。所在在平时的工作中谦虚谨慎，好学，认真学习同事的点滴经验，相信总会有回报的。

二、脚踏实地，努力工作

我深知办公室是一个工作非常繁杂、任务比较重的部门。作为销售一员肩负着领导助手的重任，同时又要兼顾机关正常运转的多能手，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，进入工作的时间不长，首先要熟悉本职业务，进入角色。经常到车间去向基层员工学习，不懂的就问他们，因为他们是生产一线的主力军，了解产品的生产流程，并且知道注意的事项及安全。销售内勤是公司与客户上情下达、下情上报的桥梁，做好销售工作，对全公司产品的的销售运转起着重要的作用，为此，无论是文书档案工作还是内勤管理工作，或者是销售工作，自己都尽力做到给领导、客户满意。对领导交办的事项，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍;对职工要自己办的事，只要是原则范围内的，不做样子、不耍滑头、不出难题。手机版脚踏实地的做好每一件细微的工作，不敢有丝毫的怠慢。

三、端正作风，摆正位置

在工作中，我要坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，在今后的工作中，不能耽误任何领导交办的任何事情。不清楚，不理解的认真及时问明白，保证自己做的事情最终结果是正确的，不给公司和客户的利益带来损失。并且经常思考哪些方式方法可以将销售内勤的工作进展得更加优秀。

四、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、我工作的步伐总比交给我的任务慢，所以我要分清工作的轻重缓急，将每一项工作都记录在本上，以防漏掉某一件事情。熟话说的好，好记性不如烂笔头嘛。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。我会认真学习销售人员的规范。积极了解每一件产品的性能，协助好业务员做好销售工作的。总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。相信自己在销售内勤的平台上可以有一个很好的发展，并且向业务员发展，当然要先做好销售内勤的工作。

**销售经理年终总结报告篇6**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20\_\_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）业绩回顾

1、整年度总现金回款\_\_多万，超额完成公司规定的任务。

2、成功开发了四个新客户。

3、奠定了公司在\_\_，以\_\_为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

（二）业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的\_\_万的目标，相差甚远。主要原因有：a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于\_\_，但由于\_\_市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了\_\_市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了\_\_“\_\_”，已近年底了。b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在\_\_已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20\_\_年\_\_月份决定以\_\_为核心运作\_\_市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，20\_\_年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了。

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。

4、对整体市场认识的高度有待提升。

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方酒太强等。

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等。

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化。

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群。

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用。

四、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉，在没有品牌力的情况下一定要体现出“产品力”。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”。

4、注重品牌形象的塑造。

总之20\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20\_\_年，站在20\_\_年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累。

**销售经理年终总结报告篇7**

忙碌而充实的\_\_个月转瞬即逝，随着工作岗位的调整，我更进一步努力学习，积极工作，以尽快适应新岗位的工作要求，不辜负领导的重托，为公司的发展和各项工作的开展贡献自己的一份薄力。现就我\_\_个月来的工作总结如下：

一、履行职责，认真落实经营发展工作

受整个机械行业不景气，经济运行压力大等的影响，我公司相关产品产销的难度也随之增加，但在公司领导们的正确决策部署和全体员工的共同努力下，上个月仍完成了\_\_\_\_万元的销售额，这对我部门按期完成年度工作目标进一步增强了信心。

二、脚踏实地，积极作好本职工作

第一，做好常规管理工作，保障工作顺利实施。今年厂区搬迁工作是整个集团公司的一个重头戏，目前公司在新址也已经平稳有序的运营起来。之前本人在搬迁过程中也起到了很好的组织协调作用，并于上个月安排人员对老区一些设备进行修旧利废，以控制公司费用开支，其中包括对老区地下室库房的电线、电缆、照明系统等的维修。

第二，严格遵行制度，做好公司库存盘点工作。上月末正好迎来假期，为保证节前此项工作结束，抓紧时间，严格按照集团公司盘点要求进行盘点，在\_\_月\_\_日下班前，所有数据一一列清。

三、端正态度，认真做好岗位培训工作

工作岗位调整后，我必须改变过去的思维方式，理清思路，做好工作衔接，在短时间内适应新岗位的要求，为公司的发展做好支撑服务。\_\_月\_\_日，我参加了\_\_\_\_公司举行的新干部培训工作会。从中我了解了作为一名新干部应具备的领导力、决策力、执行力等综合素质。未来的工作中还有很多需要学习地方，我将以积极向上的态度对待自己的工作，为部门员工起到一定的表率作用。

四、加强安全管理，树立安全责任意识

\_\_月，公司始终保持安全运行状态，做到了无安全事故发生。“安全第一，预防为主”是公司安全一贯坚持的工作指导方针。作为公司安全管理员，始终提高责任意识，力图将安全隐患消灭在萌芽状态。

五、存在的不足

下一步计划虽然自己尽职尽责，努力做好各项工作，但还是存在不尽人意的方面。一是个人能力还有待进一步提高，个别工作不到位;二是有急躁情绪，说话分寸有时掌握不好。

在以后的工作中，我将继续努力，认真落实公司各项工作，做好以下几个方面的工作：一是进一步加强自身学习，积极参与创先争优活动，提升自身政治思想水平;二是提高自身管理水平，落实好综合部各项工作的组织开展;三是抓好本部门管理工作，强化部门人员服务意识，提高办事效率。

**销售经理年终总结报告篇8**

20\_\_年即将结束。在这半年时间里，我从自己的努力中收获了一点点。我觉得有必要总结一下我的工作。目的是吸取教训，提升自己，让自己的工作做得更好，让自己有信心、有决心在20\_\_年把工作做得更好。下面，我将对自己一年的工作做一个简要的总结。

我\_\_月来公司工作，开始成立销售部。进入公司后，我学习了产品知识，收集了同行业的信息，积累了市场经验，现在对预付费储值卡市场有了深入的了解。能够清晰流畅地应对客户提到的各种问题，准确把握客户的需求，与客户沟通良好，逐渐获得客户的信任。所以通过努力，获得了几个成功的客户资源，也逐渐积累了一定程度的优质客户，对市场的把握也相对透明。在学习产品知识和积累经验的同时，我们的能力和业务水平都有了很大的提高。

虽然之前从事过销售相关工作，有一定的销售知识和经验，但是和优秀成功的销售经理相比还是有一定的差距。感觉自己还在销售人员的岗位上，是因为工作没有做好，没有给销售人员足够的培训和指导，影响了销售部门的销售业绩。

一、部门工作总结

在过去的一年里，通过销售部全体员工的共同努力，我们讨论和制定了销售技巧、公司产品的核心竞争优势和公司的宣传材料《至客户的一封信》，并对各种媒体广告提出了建议，提出了“一切都是安全的，世界是良性的”的核心声明，使我们公司的产品知名度逐渐得到\_\_市场客户的认可。部门全体员工整理出5000多份黄页，发出3000多份公司宣传资料，在高新区的税务大厅和各种写字楼进行奇访，为即将到来的疯狂销售季打下了良好的基础。在团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，并对销售部门的运营体系、工作流程和团队文化进行了探讨。这是我认为我们做得很好的一个方面，但是我们在其他方面的工作还存在很多问题。

从销售部门的销售业绩来看，我们的工作并不好，可以说是销售上的失败。虽然存在一些客观因素，但其他一些做法在工作中也存在很大问题，主要表现在：

1)对销售中最基础客户的拜访太少。销售部今年\_\_年\_\_月中旬开始工作。工作开始至今记录有\_\_次客户拜访，无记录有\_\_次客户。一个月内，计算五个销售人员一天拜访的客户总数。从以上数字来看，我们拜访客户的基础工作做得并不好。

2)沟通不充分。销售人员在与客户沟通的过程中，不能清晰地向客户传达我公司产品的情况，了解客户的真实想法和意图；无法快速响应客户提出的建议。在传达产品信息时，我们不知道客户对我们的产品了解多少，接受多少。被拒绝后再不跟进是致命的错误。

3)工作没有明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，导致销售工作没有统一管理、工作时间分配不合理、工作情况混乱等各种不良后果。

4)新业务发展不够，业务增长小，个别业务员工作责任心和工作规划不强，业务能力有待提高。

二、市场分析

现在\_\_消费卡市场有很多品牌，但主要是那些公司。现在，我们的产品在产品质量和功能上是优越的。表面

上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，\_\_省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在\_\_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造\_\_省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

**销售经理年终总结报告篇9**

20\_\_在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

一、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20\_\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，x个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，\_\_及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

三、20\_\_年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个\_\_，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

**销售经理年终总结报告篇10**

工作中存在问题及总结经验教训在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面：

1、忙忙碌碌每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年立，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的培训。

3、懒惰在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。探索作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到\_\_年已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养。

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！