# 全新销售年度总结报告10篇

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-15

*全新销售年度总结报告大全10篇工作中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。下面小编给大家带来关于全新销售年度总结报告，希望...*

全新销售年度总结报告大全10篇

工作中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。下面小编给大家带来关于全新销售年度总结报告，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**全新销售年度总结报告篇1**

自x月进入公司以来，在工作和培训中不知不觉也已经度过了三个月时间。至此，我在\_\_岗位的工作试用期已经基本结束。

在此，我要感谢我的领导和部门的同事，在各位的帮助和指点下，我在这几个月的工作中，积极掌握了公司相关的\_\_岗位知识，解决了自己专业能力上的问题和不足，提高了自身的业务能力，顺利通过了试用期的考核任务。真的谢谢你们。

回顾这段试用期，除了让我认识到\_\_公司的环境和工作岗位外，我也得到了许多其他的收获，在此，我总结个人试用期的工作如下：

一、思想成长收获

这几个月来，通过加入到\_\_公司的环境，并在领导的严格管理和培养下，我的思想态度也渐渐适应了\_\_公司的环境，并发生了积极的改变。

通过管理和环境的影响，我首先在自我态度上发生了很大的改变。面对自己的工作的时候，能严格遵守公司的规定，认真按照领导的规定完成工作任务。

在日常中，也能更加注重自身的业务问题，能积极主动的改进自己，提升自我能力，主动提升自己的业务经验和自我责任感。

二、业务学习成长

在工作岗位上，作为公司新人，我对于\_\_行业的工作任务并不算熟悉。虽然有一定的知识和基础，但真正在岗位上却欠缺实际经验不能发挥出自身的实力。

但在试用期里，领导给我安排了十分详细的培训，让我一步步的认识了自己的岗位，并通过结合自身的知识和经验，不断提高并完善了自己的工作成绩。

如今，在工作方面我不仅掌握了自身岗位必要的经验和能力，更通过在公司中与领导和前辈们的学习，提高了自身能力，在工作中取得了不错的成绩。

三、工作态度责任

进入公司以来，我也因为经验和纪律方面的问题犯下了不少的错误。给领导也带来了不少的麻烦。但在领导的批评和教导中，我深刻的反思了自身的错误，并对自身的责任和态度进行了管理。如今，我深刻完善了对自我的工作管理，融会了对\_\_公司的纪律和要求。相信在今后的工作中我再不会犯下这样的错误，不会再给领导增添纪律上的麻烦。

经过这段试用期，我也十分期望能继续在\_\_公司工作发展下去，并期望自己能在工作中取得更大的成长，创造更好的成绩还望领导能给我一个完善自己的机会，我定会奋发努力，为\_\_公司证明自己的价值!

**全新销售年度总结报告篇2**

自20\_\_年x月x日，我在\_\_领导的引导下进入了\_\_公司的\_\_部门，至今一晃已经过去了三个月了。

作为一名\_\_部门\_\_岗位试用期的新人，在这个对我而言全新的平台上，我几乎没有一点经验。为了能良好学会并掌握这份工作的能力。我一直在\_\_领导带教下，一边学习一边努力的去完成自己的实践锻炼。尽管在前期的工作中，我的表现可谓是差强人意。但在之后我也认真的考虑并分析了自己的在工作中的问题。在\_\_领导倾力的帮助和指点中，我在后来两月的工作里有了长足的进步和提升。

反思这三个月，在工作中严格的听从\_\_领导的指挥和教导，在工作中严谨、仔细的按照工作的规定处理任务，较为顺利的完成了任务。

仔细的回想这次工作的经历，尽管前两个月里，我基本上都是在领导的指挥下完成工作的任务，但在那个阶段，我却感到自己的工作越发的死板，好像只是按照规定程序去运行的机器一样。这让我的成长也受到了一定的限制，让我觉得工作很枯燥，很无聊。

但是，这样的情况并没有持续多久，现在想来，应该也是领导认为我在工作中已经准备的足够充分了。慢慢的，领导开始将工作中的一些事物交给我自己去判断，自己去考虑。这样的改变起初并没有引起我多大的兴趣，也许是习惯了枯燥的工作模式，我竟没有仔细的去做准备。但是，很快我就认识到了自己的错误!

开始由我自己判断工作之后，看着眼前熟悉的工作，我却感到非常的陌生，尽管与过去并没有太多的差异，但我却不敢去下判断，不能定下决心。这样的结果就是在那天的工作中，我做的一塌糊涂。

但，经过了这样的教训，我也深刻认识到了自己的不足。过去，我过于满足自己对工作的完成能力，以为工作知识枯燥无味的重复行动。但如今感受了这些之后，我却意识到，自己处理的不过是最简单的任务而已。想要做好这份工作，我还有很多需要学习的地方!

在后来的工作中，我再次积极的开始与领导学习，学习哪些在工作中的基础与进阶的技巧，并在锻炼中积极的吸收经验，将这些经验和技巧，都化作我自己的力量!

如今，试用期以及结束了，但我对自己的学习和强化却不会结束，我会坚持不懈的学习，认真仔细的思考，让自己今后的能力和工作都能得到进一步的提升!

**全新销售年度总结报告篇3**

我于20\_\_年x月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务。在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

1、遵守岗位职责，认真履行本职工作。我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款;然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销;及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

2、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施。班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

3、正确对待客户需求并妥善解决。了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位(同竞争对手做比较)，有预见性地提出提高销量的建议。

4、工作总结认真学习拜访八步骤，灵活运用到工作中。客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

5、在今后的工作中我要作好以下两方面的内容：在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数pop等(包括同类竞争品牌)，要力争的位置。加强自己的语言表达能力。

在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人热门思想汇报工作计划，为我们能把工作做的更好加油!

**全新销售年度总结报告篇4**

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，透过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每一天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，透过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是\_\_公司中\_\_汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要理解他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是透过几天实践，我发此刻与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。透过一个假期的实践我总结吃以下几点：

一、服务态度至关重要

作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度必须要好，因此良好的服务态度是务必的，要想获得更多的利润就务必提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，必须要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就务必好好为客户服务，让他们满意。

二、要好好遵守公司的规矩

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不能够串岗，不能够闲聊，不能够随意接听手机等等。所谓不能够串岗就是不能够擅自离开自己的岗位。为什么不能够随便串岗呢?因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不能够闲聊是因为如果在工作时间员工都在一齐叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

三、要真诚的对待身边的人

你能够伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不能够忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不明白就应去怎样做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。

**全新销售年度总结报告篇5**

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

我是去年9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，一起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。

一、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，现在对我们现在处的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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

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\_\_年里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，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8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\_\_公司进行据点销售和市场考察，在\_\_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。

在\_\_年\_\_月\_\_日国家实施政策，被迫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。我们也可以预测到，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\_\_年工作中存在的问题进行改进的措施。

对于车价差万元的情况我们在\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

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，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们\_\_人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、\_\_年个人工作目标和计划。

我在\_\_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。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再\_\_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\_\_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己的一些办法，我相信自己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，我会努力使自己的销量和利润化。

**全新销售年度总结报告篇6**

20\_\_年的电话销售工作结束了，我想我应当为自我过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我此刻越来越强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应当是我继续坚持的东西，在生活上头继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不期望自我会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自我能不能做好这几点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自我的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是能够改变的，我十分清楚在工作当中要做到哪些，一年来我进取的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上头没有什么捷径可走，可是我们能够让自我工作本事得到提高，我愿意花时间去让自我很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自我来到\_\_那里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自我还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自我实现了很多价值，我会继续加油努力的。

二、销售成果

一点电话销售，我一共拨打了\_\_\_\_个电话，其中有效客户\_\_\_，对于这些我是没有什么概念的，我这种业绩我想不是十分的出众，可是对我来讲就是一种鼓励，这是来之不易的，在生活当中很多时候接触到这些十分的不简单，我只想让自我坚持下去，在可持续的提高，一年来业绩方面，对我来讲还是做的不够，我认为在今后做到全年度前三才是我的目标，这对于我来讲好像是有点初出茅庐不怕虎，可是这也是我哦内心最真实的想法。

三、不足之处

我想在工作上头积累足够的经验，让自我提高了才好，我在这一年来有时候也不够细心，经常性的忘记一些事情，自我的业务水平还是要加强，我不认为这些乐意搪塞过去，业务水平的提高是直接让我提高的标准。

**全新销售年度总结报告篇7**

转眼之间，进入\_\_X公司已经一个月了，在这一个月的时间里，是我人生中的又一次重大转折，从一名技术人员转变成为了一名销售工程师，其中的体会可以说是酸甜苦辣样样俱全。

首先，我很庆幸，在我踏上销售之旅的第一步能够进入\_\_X这个减速机知名品牌企业，让我对自己的产品有着足够的信心，同时也让我在面对客户时，无形中多了一份自信和自豪。再加上公司对销售人员的强有力的支持，让我知道，选择\_\_X是正确的，我愿意把自己的人生理想和公司连接在一起。虽然我对\_\_X公司来说，只是一名普通的销售工程师，但是\_\_X对我来说却是我人生中的一次新的启航，承载着我的希望和梦想。

其次，在这一个月的时间里，也让我深刻地认识到了自己的不足，无论是从个人的知识构架上，还是从与客户的沟通交流上，以及自己的工作习惯上，需要我学习的东西太多太多，让我突然之间感到应接不暇。虽然我也知道冰冻三尺非一日之寒，这是一个需要逐渐积累和不断学习的过程，可是，这些知识明显地影响了我和客户之间的交流，特别是面对专业的知识问题，我不知该如何解释时，失去了一次和客户之间建立信任感的机会，这让我很苦恼。我迫切的希望能够改变这种状况。在处理问题的的时候，我也感觉到自己的经验不足，特别是碰到非客户原因的问题时，不能够很好的解决，我希望自己能够做得更好。

但是，在我感到困惑的同时，我看到的更多的仍然是希望，因为知识可以学习，经验可以积累。而SEW公司的销售工程师前辈为我们打下了良好的基础，给客户留下了很好的口碑，而且在我所接触的客户当中，没有客户对\_\_X的产品质量提出过异议，这才是我们不可多得的宝贵财富。另外，我所负责的区域\_\_X、\_\_X和\_\_X，也存在着很大的发展空间，像\_\_X、\_\_X、\_\_X等很多有待深开发的客户;特别是\_\_X正处在经济发展的高速期，不断地有新项目在涌现，如\_\_\_\_的建设、\_\_X动力机械有限公司新建、污水处理系统的改造，还有\_\_预在循环经济开发区建设华东玻璃生产航母等等一系列的新项目，这让我感到兴奋。\_\_X的客户现有也十分有限，挖掘出来的空间还只是很小的一部分，还有像机\_\_X、\_\_X、\_\_X有限公司、\_\_X有限公司等一些较大型的企业还有待开发;\_\_X更是一片空白，这些都让我对自己的市场充满着希望。并为自己的工作定下了如下几个努力方向：

1、专业知识的学习：

我坚信，一个出色的销售工程师，只有拥有过硬的专业知识，才能够帮助客户解决问题，才能让客户刮目相看，并在彼此之间建立起信任，只有这样，才能培养起客户的忠诚度。在减速机知识方面，我希望在经过公司的培训之后，能够有机会和售后工程师一起到现场，对我公司的各型号减速机有着更加全面的了解。在行业相关知识方面，我会加强和客户交流，不断地向客户学习，了解客户的生产工艺以及使用工况，在学习的过程中注重经验的积累。

2、与客户沟通和交流：

有了一定的专业知识，为我和客户的沟通架起了一座很好的桥梁。然而，这还远远不够，很多事情的进展，并不是想像中的顺利，这时如何解决价格、货期等一系列的问题需要的是全方位的沟通和了解，如何与客户之间建立起更深层次的关系，把握好客户的动向，需要我用一颗双赢、并注重长远发展的心态来对待，这些需要我在实践中不断地思考、学习和总结，碰到问题时及时向同事和领导请教。

3、良好的工作习惯：

做到事事有条理，对于工作中碰到的问题，做到心中有数，清楚明白;在工作中认认真真，积极主动，避免出现因为一时的疏忽而造成的不必要麻烦;把客户的事情在最短的时间内解决。加强与现有重要客户的进一步沟通，在维护好现有客户的基础上，不断地去开发新的客户，对于新项目的进展，做到心中有数。

**全新销售年度总结报告篇8**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，\_\_\_\_厅的全体工作人员在\_\_的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了\_\_\_\_下达的销售任务。在新春即将来临之际将05年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

20\_\_年销售891台，各车型销量分别为富康331台;\_\_161台;\_\_3台;\_\_2台;\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_\_\_销量497台较04年增长45(04年私家车销售342台)。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1\_\_，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5\_\_、电台广播140\_\_次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_\_年9月正式提升任命\_\_X为\_\_\_\_厅营销经理。工作期间\_\_X每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_\_\_\_公司日后对本公司的审计和\_\_\_\_的验收，为能很好的完成此项工作，20\_\_年5月任命\_\_X为信息报表员，进行对\_\_公司的报表工作，在工作期间\_\_X任劳任怨按时准确的完成了\_\_公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

20\_\_年为完善档案管理工作，特安排\_\_X为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_\_\_\_公司等，工作期间\_\_X按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20\_\_年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_\_\_\_公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期\_\_课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据\_\_\_\_公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_\_\_\_专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**全新销售年度总结报告篇9**

今天，我们在团结奋进、紧锣密鼓的热烈气氛中为上半年度总体工作划上了一个完美的句号。这半年怡逢一年一度的风扇旺季，也许大家都在忙于旺季的投入，而忘记了时间的原因，总感觉仅是弹指一瞬间，09年已过一半。总体来讲，这半年，我们百利丰人，是忙碌的，同时又是充实的，是团结拼搏的又是成果丰硕的。我们会感受到农民丰收的喜悦，品一品滋味，忙点累点，也是香甜的。

回顾这半年度工作，我依然是在困难与学习中成长而来，学习指专业知识与工作经验，困难是指随公司经济业务的拓展而财务核算工作量的加大，例如商场数量的增加(市场较上一年度增加十余个)加之风扇旺季使得日常工作超出饱和度。不过不管如何，一路上还是蹒跚走过来了。记得年初针对我所涉及的财务工作为自己定下的计划一是细化工作，二是不断进取提升数据分析能力。现就这半年工作做一简要的总结。

一、细化工作：

工作的细化是我过去乃至未来永久不变的追求与方向。我总认为，为事者，求细求真为之首，只有端正自己的思想才会被现实世界所认同。

1.细化工作先从个人工作范围扩充谈起

百利丰是一个有目标、有思想、的进取性团队。那么要保持前进的步伐，首先要考验团队协作力。当然，各司其职，我们做的都很好。要谈协作力，也许很难轻松做到。其实很多岗位职工作范围不是一个固定值，应该是随经济业务的开展而变化着的。各扫门前雪，不管他人瓦上霜的工作态度，很多时候也能完成基本的协作，维持现状也许足已，追求更高是远远不够的。真正意思的协作是真心真意投入到我们共同的事业中来，做一些表面上看来并不是自己本职工作的事，比如帮助新同仁完成一项新课题，协助一位与你工作性质完全不同的同事做一件他较困惑的事。相互渗透，这才叫真正意义上的协作，看似份外，实为份内，仔细一想，是有道理的。这些事情和自己工作有着千丝万缕的联系，也许同事的困惑追溯根本，因自己昨日的一点小疏忽而起。或者，没有今日的份外协作，也许自己明天的本职工作就不能更顺利或者更完美的开展。

我曾反思过这样一个问题狗不应该去拿老鼠吗?寓言里说，曾有一人亲眼见过狗认真的抓来一只老鼠，拿来与猫分享。它们同为一个园林，虽工作性质完全不同，但却共有一个忠诚的态度，有一个共同的目标，那就是让这个园林明天会更好。动物尚且如此，何况人呢?所以在某种意义上“狗就应该去拿老鼠。”关于工作范围，我就是这样想的，这是我的长期方向，要真正的做到这一点也需要长期的改进与提升。每逢参加庞大的促销队武例会时，我就会主动通告大家，只要遇到库存有变动的业务，就可以与我及时沟通，在特殊状况下，如果需要我来帮忙或协助，也包括要货，及其他我权力与能力范围之内的事，我都会热心为大家服务。

2.细化工作还要谈到狭义上的岗位职责

我本人即为财务部一名员工，并非管理千军万马，只求管出一本账实相符的好账，我想成本会计这一块也需要细中加细。像是绘画，仅是粗枝大叶简单勾勒出来的作品，也许连自己也不会喜欢。如果我们投高价配置的财务系统，最终如果不能提供一个可靠数据给公司，那就失去了意义，针对这一点，我想首先要健全商品收支管理制度，二是引导货物出入仓真正走向现代化管理。

在做旺季功坚战的紧张时刻，从数据中分析，我发现这样一个突出问题-------也许是有时出于不知情或是没办法，没时间考虑而做出无手续性的交接。我们都是百利丰的主人，在货物收出发生的当时，可否反思以下两种被喻为颗粒归仓的方案，A种方案，现有一堆不知名，记不清具体数量及详细名称的货物，由不确地点，已捆好，平移至你处。算是颗粒归仓。B种方案，今有具体时间，具体经手人确认签字并与实物相符的单据连同货物一并交于专项负责人处，请负责人确认签字。也算是颗粒归仓。

我们常会看到小孩子间相互拉勾的情形，这并非在教师与家长的督促下，自发的一种交接，表面上是情感交接，但在童年来说，这比签字还重要，还有力度。看来连孩子尚且能做到拒绝情感交接。再比如，我们在自己小家庭里，借给他人财或物时，很少会这样去说：“我现在借给你几张人民币，但具体多少我不知道，反正你到时候你还我就行，具体还几张你看着办吧，无所谓。”这样看来，显然选择B方案会是事半功倍的事。A方案日后所带来的负面影响是很深的，可能要经过大规模审查，核实，即劳民伤财，又加大工作难度，降低工作效率，近尔影响经济开发运行速度的恶性循环，还很有可能为公司造成严惩的经济损失。在当前，单凭觉悟的提升也并不会解决问题，而细化管理工作，不断健全管理规定，从而运用科学管理方案，去引导全方面工作走向正轨，是一切管理问题之首。

总之，工作的细到程度是无止境的，是每个人无休止的追求。而这一点做为财务工作者更为重审核的细致程度，管理的细致程度，无尽无休。还是那句话，财务管理绝对可以代表公司的形象，我们对此者有责任去为之做些什么。

二、不断进取提升数据分析能力以全面提升自己。

数据分析是财务工作从单一记账工作而分支出的一项学问，是继财务监督与管理之前的初级升华，也是合格财务工作者的基本前提。数据分析能力是我的欠缺项目，这一点我很有紧迫感。我常常拿来管理会计学上的案例来分析自己工作上的实例，或多或少对我的工作有些提示吧。但研究并不透彻。所以说实话，这一计划我完成的不好，客观理由是旺季分身无术，无睱故及，本质是，自己努力不够。

我提出自我批评。我喜欢来自于自己的指责，从而多从自身找差距，才能以平和的心态去面对百利丰这支进取性的团队。

**全新销售年度总结报告篇10**

20\_\_年，面对国家和地方政府强有力的房地产行业调控政策，市场出现动荡不安的新情况，我们销售部在公司的正确领导下，在相关部门的积极支持配合下，在销售团队的共同努力下，认真分析市场形势，采取有力措施，积极应对市场，创新营销机制，努力克服了各种不利因素，取得了比较可喜的销售业绩，全年实现销售商品房套，销售面积平方米，占项目全部可销售数量的%，实现销售金额元。签约套，面积平方米，签约额元，总计回笼资金元。

一、圆满完成了一期楼盘交房和二期楼盘预约工作

一是圆满完成了一期楼盘的交房工作。我们销售部20\_\_年的一项重要任务是做好一期楼盘的交房工作。在交房工作过程中销售部负责代收房款任务。为了适应交房数量多，收款金额大，工作任务重的情况，我们采取了分工负责，流水作业的方式，明确责任分工，按照预先设定的工作流程，精心引导每名客户依次交款，办理入住手续。工作人员每天都能认真对待每一名客户的业务，逐笔逐项的进行核算，最多时一天要接待多名客户，大家始终保持了紧张有序的工作，做到忙而不乱。全年总计交房982户，回笼资金3.1亿元，没有出现一笔差错，十分圆满的完成了一期住房的交房任务。

二是顺利开展了二期楼盘的预约工作。二期楼盘的销售预约是我们销售部的另一项重要任务，关系到公司业务发展的后劲。为了保证预约工作的顺利进行，我们加大了二期楼盘的宣传力度，在多家媒体是进行大面积广告宣传，组织人员在多个地区向社会广泛散发楼盘宣传单。同时，对待到现场考察的客户，耐心进行讲解，做到面带微笑，礼貌用语，突出重点，简单明了，有问有答，限度的增加楼盘对客户的吸引力。截止去年底，已经预约二期楼盘套，面积平方米，回收预约款元，初步实现了年初预定的销售目标，为二期楼盘的全面销售打下了较好的基础。

二、全程跟踪，做好交房客户售后服务工作

一是制定了售后服务工作的流程图，明确各项问题的转接渠道和具体处理方法，规范员工的言行，统一步调，避免主观随意性地处理问题。

二是制定售后服务各项工作的操作规范和检查办法，针对客户反映集中的问题，制定了一套完整的操作规范和验收规程，保证同类问题的解决尺度一致，提高了专业化水平和效率，有效地控制费用支出。

三是紧密依靠工程承建单位的售后服务组织，利用各种手段，按照开发公司统一要求和公开的开展工作。

四是把售后服务中的热点和难点问题及时和工程管理部门和监理单位沟通，使问题在初期给予注意和消除，减少返工和后期的售后服务维修的难度，相应节约后期的维护费用。帮助550户业主代办了产权证。

三、大力加强内部管理、提高团队的执行力

在加强内部管理上，我们先后建立健全了一系列管理制度，尤其严格了考核客户接待标准，服务态度，服务质量及营销方案的执行。对营销方案进行了全程监控和考核，每周召开一次工作例会，全面了解各销售员的工作情况，讨论分析意向客户不成交的原因，大家共同献计献策，提高销售成交量。每月对销售业绩进行排名，实行连续两月末位淘汰制，将团队中的销售佣金提取部份作为销售业绩突出者的奖励，调动了销售员的工作积极性。

四、加大培训教育力度，提高销售团队素质

为了与国际上最先进的销售模式接轨，根据销售部人员素质与发展形势不相适应的情况，我们重点围绕八个培训目标展开了培训工作，进行了SPATM性格销售培训初级版培训，打造金牌置业顾问实战技巧类培训，进行了礼仪礼节知识培训、组织了室内魔鬼训练营活动。经过天的强化培训，使我们这支团队的营销观念、营销能力和营销艺术都得到明显的增强。

五、加强合作，相互支持

在销售工作中我们牢固树立合作共赢的理念，树立全公司是一盘棋的思想，自觉加强与财务部、工程部、物业公司之间的联系与配合，要求我们的人员与其他部门之间的人员遇事多沟通，及时了解对方的需要，做好信息的传递，相互理解、相互支持、相互协作，配合默契，保证了工作效率和工作质量，避免了出现相互扯皮、踢皮球的情况发生。

六、存在的问题与不足

销售团队还需要进一步整合与淘汰，团队的服务意识及理念有待于提高。要加强执行过程的管理和监控，确保目标的达成。团队综合素质与企业发展要求还有一定差距，相关部门之间的信息渠道不够畅通。

七、20\_\_年工作思路

目前，全国各地房地产市场继续面临成交量持续大幅下降，降价潮已相继出现。尽管下降幅度有限，但房价下降大势已经确立，房地产市场已经重回深度调整通道，消费者继续观望乃至弃购，市场人气持续低迷，成交量加速下降，甚至不少楼盘出现了“零成交”。20\_\_年，房地产市场形势相当严峻，摆在我们面前的困难更大，销售任务将更加艰巨。

一是贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成。按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

二是制定合理的计划方案，根据各销售节点做好相应的执行工作。分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案。将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

三是针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法。结合20\_\_年和20\_\_年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。通过对工作中的数据进行统计分析，总结归纳出完善高效的销售方法。

四是根据公司扩张的速度与规模，继续打造强力销售团队，提升营销执行能力。要针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障。20\_\_年的可售产品中的所占的比重较大，这就要求我们要具更高的专业知识做保障，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

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！