# 钢铁销售工作总结新年目标(精选27篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2023-12-22

*钢铁销售工作总结新年目标1不经意间，X年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。X年项目业绩X年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;2月份接到公司新年度工作安排，做工作计...*

**钢铁销售工作总结新年目标1**

不经意间，X年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。X年项目业绩X年工作小结元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;

2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对锦绣江南的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份锦绣江南分别举办了“南昌县小学生书画比赛”和“南昌县中学生作文大赛”，

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

X年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、年底的\*\*费拖欠情况严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与\*\*沟通较少，以致造成一度关系紧张。X年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。X因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

1、希望锦绣江南能顺利\*\*并结清账目。

2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

**钢铁销售工作总结新年目标2**

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧!这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

>一、目前的医药形势

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货\*台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自已的报价水\*，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

>二、所负责相关省份的总体情况

随着\*医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步\*\*，许多限制性药品销售的\*\*落实到位，报价XX元，XXXX报价XX元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的\*\*是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

省内，我所负责的XX地区中标产品的销售情况也不尽人意，真正客户能操作的品种不多，分析主要原因有几点

1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药\*\*的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。

5、现在\*\*商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底

6、\*\*商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

7、有需求的\*\*商不能及时找到，\*\*商对产品更加慬慎

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

在此，提出对明年的销售建议

1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。

2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。

3、价格并不\*\*，应该有省、市、县的梯度价。

4、\_不及时。

5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在电脑的普及网络这个销售\*台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方式所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，(就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少)，加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。在网上\*\*医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传\*台，它有着丰富的\*\*商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

在公司管理方面应加强底下业务员的心声，多听听他们的意见，不要一味的坚持己见，员工反馈的信息能及时处理，尽快完善管理\*\*，使员工做每件事都有规可循，有法可依。也希望公司能体现出，人力资本的充分发挥，\*\*行为的绝对\*\*，企业文化对员工的吸引力及绝对的凝聚力。愿我们大家共同营造一个\*\*共进的良好工作氛围，来迎接20xx年的到来。

**钢铁销售工作总结新年目标3**

20xx已经到来，回首20xx，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级\*\*正确带领下，在公司各部门通力配合下，在我们销售三部全体同仁的共同努力下，取得了还算可喜的成绩，今年亿的任务完成了亿相对于去年的亿同比增长了三千六百万。销售任务指标达成率，回款达成率91%，毛利达成率90%;综合指标考核达成率基本达到公司考核要求。

作为一名组长我深感责任重大，且与有荣焉。几年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：作为一个终端销售与商业开票员来说，首先要有一个良好的心里素质：其次是要具备专业的职业技能知识作为后盾，再次是要有一套良好的管理\*\*，成本核算是最为重要的，终端客户和商业客户的销售\*\*，尽量的减少成本，如何获得利润的最大化?最重要的一个是要用心观察，用心与顾客交流，留住老客户并发展新客户，尽可能的做到最好，具体归纳为以下几点：

>第一，终端客户及商业客户的疏通

(1)富有吸引力的销售证策:

1.永远站在客户的立场来谈论一切，

2.充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益，

3.沟通现在和未来的远大目标。

(2)良好的朋友、伙伴关系

1.充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方

2.良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系，

3.正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人的关系。

4.了解不同客户的需求

(3)较强的自我开发市场能力

1.详细介绍所辖片区(区域)销售力量，促销\*\*和活动

2.概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略

3.详细了解公司优势产品，主治及应用推广情况，详细了解其他产品。做到心中有产品，产品在心中。

>第二，做好员工的思想工作，团结好部门员工，充分调动和发挥员工的积极性

了解每一个员工的优点所在并发挥其特长，做到量才适用，增强部门的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

虽然在日常工作中，有很多的困难，很多的波折，其中据我们开票员反映：因为医疗\*\*等种种原因，一些乡镇诊所不敢大量进货导致销量下滑。同时，有顾客反映价高，赠品发放不到位，但是通过兄弟部门的帮助，所有的问题都得到了妥善的解决。我们众志成城，团结一心，视困难为“纸老虎”，战略上蔑视它战术上重视它。

>第三，靠周到而细致的服务去吸引客户

发挥所有员工的主动性和创造性，使员工从被动的“\*\*”为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售售业绩，带领员工在以下几个方面做好本职工作。首先，调整好自己的心态，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决，为顾客营造一个舒畅的心情，其次积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者的需求，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的报完计划。

>第四，加强学习,不断提高思想业务素质

1.学海无涯,学无止境,只有不断充电,才能维持业务发挥,所以一直以来我们都积极学习,一年来公司\*\*了医药知识理论及各类学习授课,我们都认真参加,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,也催促着我们不断学习,通过这些学习活动,不断的充实了自己,丰富了自己的知识,为自己更好的工作实践作好了预备.

2.任劳任怨,完成公司交给的任务.工作内容是很烦琐,烦杂的，其中包括客户资料的邮寄,客户售前售后的电话回访,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,都需要为顾客认真的完成,对于公司交待下来的每一项任务,比如otc的一些促销品种，生物制品大免小免进效期品种，医疗器械部的所有品种，还有三九，汪氏…等几大厂家的部分活动品种，我们都以最大的热情把它完成好,.基本上要能做到任劳任怨,优质高效.

总之，今年的总体工作有所提高,其他工作也有待于精益求精。当然，中间少不了我们\*\*事前事后的忙碌，更少不了我们业务员每天起早摸黑在外奔波劳累，不知流了多少汗，受了多少委屈，但他(她)们还是无怨无悔。一分耕耘一分收获，我们懂得感恩，在以后的工作中更加兢兢业业完满完成公司交给的任务。

最后祝：XX全体同仁在新的一年里身体健康，工作顺利!并祝XX医药公司业绩蒸蒸日上，再创辉煌!

钢材销售年度工作总结5篇（扩展5）

——销售经理年度工作总结

销售经理年度工作总结

**钢铁销售工作总结新年目标4**

辞旧迎新，20xx年就要过去了，新的一年即将到来。即将过去的20xx年中，在公司领导的大力支持、指导及帮助下，经过公司全体员工的共同努力，我参与的项目都较好的完成了业主要求的各项任务、基本达到了公司既定的各项目标，下面是我20xx年的工作总结。

>第一部分参与项目工地总结

>一、南车四方调试厂房

南车四方的调试厂房网架重量吨，面积11648平方米，含钢量65kg/平方米，焊接球151个，跨度60米和30米双连跨。

本工程安装总体过程非常顺利。完全达到了预期的目标，第一生产没有耽误、二工程自身没有耽误、三业主也没有影响我们，最终我方施工完全按计划工期完工。

公司各个部门配合：

1、生产与工程的配合

因为本项目杆件大，工期紧，生产压力大，生产前工程上先制定安装方案和施工顺序将网架人为的分成了三个区域，生产部根据各个施工段的工地进场要求先后加工，全部保证了现场的施工要求，没有产生工地窝工的现象。

2、工地与业主方的配合

进场前，工程人员先到场与总包方协调施工，根据我方的施工方案进行的先后顺序，总包方积极配合，陆续将施工的路面全部硬化。

3、工程与技术的配合

工程与技术的配合主要体现在方案里，吊装方案计划吊装一块60m跨的含有最大量焊接球的网架，单块面积超20xx平方，重量达150T，方案制定后多次经技术部寻找吊点验算，后来现场临时少量修改了吊装方案仍然通过了技术部的验算，最后保证了吊装的万无一失。

问题：

完工后，屋面支托间不在一个坡度上，高差较大，造成檩条无法准确安装焊接，最终解释成挠度原因，屋面支托按照水平设计没有考虑坡度。

>二、青岛软控车间

青岛软控是一个车间改造项目，车间内加盖一层网架，面积2358平方，含钢量大约16kg，难度主要在于室内工程，操作空间特别小。

方案：整体吊装，5T电带吊车散装。

>三、苏酒集团十堰钢结构工地

苏酒集团湖北梨花村酒业公司的1#联合包装厂房共8640平方的钢结构工程，于20xx、12、29日材料进场，20xx、1、9日全部完工，20xx、1、12日最终顺利竣工验收，在施工期间本项目经历诸多问题，但最终克服了种种困难，顺利完工。

1、工期

本项目材料进场，进场后业主要求20xx、12、17日提供打墙板和屋面板工作面，20xx、12、25日围护结构全部完工，但是公司在日主体钢构材料才基本到位，日檩条到位，项目上被压缩到那么短时间内完成工期这几乎不可能的。

本项目最终是幸运的，后期由于甲方插手围护结构的原因导致工期不了了之。

2、施工中出现的问题

本项目前期困难主要是材料进场太慢，施工队窝工严重，后期施工图纸问题太多，现场加工及修改较多。

（1）设计问题

图纸不全、不系统：公司未提供屋面拉条图、隅撑图、整体的檩条布置图、柱撑分布图，大部分只提供了工厂的加工图纸，且图纸较琐碎，给现场安装带来较大困难；

图纸错误较多：51个门窗洞口细化没有保证内径尺寸，L轴考虑打板少细化一层檩条120m，拉条布置不科学（完全按照设计院图纸细化、没有考虑实际情况、造成部分檩条挠度较大）柱头筋板妨碍天沟，两个轴线的檩条安装与螺栓冲突、抗风柱顶板与小立柱冲突，这些问题有些是设计院图纸问题，有些是图纸细化问题，但总之图纸是错的。

漏项风机洞口、钢爬梯、雨棚、雨水口漏细化

漏算漏算少量C型钢、漏算少量拉条

（2）现场加工制作较多

山墙小立柱现场加工、钢爬梯现场购料加工、风机洞口现场半成品加工、缺少的檩条现场购料加工、斜拉条六百多根加工短、现场重新加工檩条孔。

为解决以上问题，项目部经向公司请示，以计时工型式现场处理，共耗用计时工个。

3、施工队

优点：队长及小队长工程施工经验较足，人员管理能力较强，工人数量充足；缺点：干活粗糙、不够细致，队长擅自做主观念强、工程上大多时候不肯吃亏。

通过这个工地需要理清楚几件事：

1、工程施工现场的工期常常被无限制的、不合理的压缩，比如前期准备工作过长，如果完不成工期，责任该谁承担？

以本工程为例：据了解，本工程在进场的一个多月前已经支付定金，但截至项目部进场时，材料刚展开加工——材料备料晚——生产提料晚——图纸细化晚——设计下图晚——经营沟通晚？不知道什么原因。总之，材料到场确实太晚了。

2、审图

本工程合同中，业主要求我公司对设计院图纸进行优化、细化，但细化后的图纸中仍然出现了一些不合理的地方，比如小立柱的檩条、墙面拉条等问题，施工中出现这些细节问题后向公司反馈，公司判断属设计院图纸的原因，但业主又认定这些细节归我公司的细化范围。如果这些问题出现了额外的经济费用，费用该谁承担？

3、系统的安装细化图纸该谁出

本工程图纸不完善，细化的安装图纸琐碎、缺项，不系统，工程施工很困难，对外影响十分不好。

>第二部分建议

1、有条件时，工程部要坚持尽早定下工程施工人员和施工队的原则，定的越早越好。

每个项目进场前都有很多工作要做，比如：熟悉图纸、制度施工方案、组织合理的人员计划、考虑工期及对可能遇见的困难有预见性、向各个部门提供建议、要求并准备资料，施工队同样要组织工人、考虑方案、安排工具，如果到要进场了才敲定施工管理人员和施工队，大家草草进场，是对工程安装不负责任的表现，更会对有难度的工程施工造成较大困扰。

2、如果要坚持实施生产细化，设计与生产细化职责要分清，同时又要密切配合，认真审图，积极主动与设计院沟通，杜绝图纸出现较多问题，以免给工程带来较大的影响。

3、进场前尽可能提供工程全部图纸

进场前公司要尽可能完善全部的图纸细化工作，出具系统的图纸，这样会减少工程项目漏项施工，减少运输费及现场购料加工的现象，减少项目成本、保证工期，对外也能较好的展示公司形象。

4、及时提供有效的材质单（原件或者复印件加盖销售章）

当前国内的施工中，工程资料的份量是越来越重，在正规的工程中，资料的及时性、完整性和有效性是工程形象的一个重要展现。而在资料里面，有效的材质单是资料的核心，所有的工地在材料进场时，都会要求提供有效的材质单，但是，公司偶尔会出现提供材质单不及时或者材质单无效的情况，所以，请公司重视材质单，尽可能要求原材料供应商多提供有效的材料质量证明文件。

>第三部分20xx年展望

20xx年度计划继续在公司各级领导的带领下，认真学习公司的各项规定，继续贯彻执行和落实公司的各项规章制度，思想上、行动上、工作上和公司保持高度一致，紧紧围绕公司的总体部署和任务目标，加强管理，齐心协力，发扬无私奉献的精神，争取最优的完成公司交付的各个项目安装计划，根据项目部的实际工作情况，以安全生产、提高工程质量为重点，强化管理，创优质工程，创效益，保证了在建工程的顺利进行。

**钢铁销售工作总结新年目标5**

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20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

自己200\*年销售工作，在公司经营工作\*\*魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止0\*年12月24日，0\*年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

A、工作回顾：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报\*\*;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章\*\*;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成\*\*交办的其它工作。

二、 明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、 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，所以销售经理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，严格按照公讣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\*\*及相关部门，在接到\*\*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。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定\*\*的产品品种。

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，对公司生产的涂料产品的用途、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、价格和施工要求。

B、业绩分析:

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200万的目标，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

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

C、个人的成长和不足：

在公司\*\*和各位同事关心和\*\*下，09年我个人无论是在业务拓展、\*\*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\*\*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。

D、 0\*年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，0\*年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据0\*年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在钢构厂供货渠道上，一是主要做好原有的钢构厂供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的`做为重点;二是发展好新的大客户，三是在某些区域采用\*\*的形式，让利给\*\*商以展开销售工作。

(二)、0\*年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向\*\*汇报，取得公司的\*\*。

(三)、0\*年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合\*\*销售，自己计划在确定产品品种后努力学习\*\*产品知识及性能、用途，以利\*\*产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己\*时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，是公司的未来更加的美好.

**钢铁销售工作总结新年目标6**

20xx年即将过去，在这一年的时间\*\*售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临\*\*终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx中，坚决贯彻xx厂家的\*\*。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各\*\*广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行\*\*、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2.对客户关系维护很差

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户\*均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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.销售人员的素质形象、业务知识不高

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

>一、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

>二、20xx年工作计划

在明年的工作计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，高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支\*\*，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售\*\*，建立一套明确系统的管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理\*\*的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)提高人员的素质、业务能力

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)建立新的销售模式与渠道

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局服从公司战略

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司\*\*的看法和决策，遵守\*\*对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的\*\*之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的\*\*扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

>三、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2xx-x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20xx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\*\*市场，为公司创造更高的销售业绩。

**钢铁销售工作总结新年目标7**

回首20xx年，有太多的美好的回忆，经过这一年的学习，我深深的感受到了自己有所进步，同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入汽车销售这一行业是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

一、年终小结

1、销售任务完成情况

1）轿车部共销售282台，我个人销售115台，占轿车部总数的18%。

2）结合总办销售工作安排，每位员工轮流到值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作分析

1）在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办总监和销售部经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在总监和经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以我才能顺利的在岗位中\*\*开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个\*\*言传身教的结果。

2）职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3）重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把B类的客户当成A类来接待，就这样我们才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、20xx年的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司\*\*思想、\*\*目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层\*\*目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学\*\*，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

最后我希望明年公司的业绩更加辉煌！

**钢铁销售工作总结新年目标8**

时光如白驹过隙，\*飞驰而逝，xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

>一、工作回顾

xx年是不\*凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个\*人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1）加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与\*\*，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

2）通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的\*\*\*对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备一定的特色，也深受\*\*\*的.欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3）对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让\*\*\*操作。

>二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，\*庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1）加强对客源资源的整核与巩固，形成自已的一个客户圈。

2）对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3）\*\*\*方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4）自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

>三、找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持。固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

——销售部门年终总结报告3篇

**钢铁销售工作总结新年目标9**

20××年已经过去了，在去年年底我们公司也开了半年的销售会议，公司\*\*在会议上也做了工作总结，给我们更深的了解了我们公司20××年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，\*\*要求我们也来给自己这一年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展20××年的工作。

现在我对我这20××年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接\*\*项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要\*\*，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关\*\*，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、工作计划

在20××年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在20××年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我20××年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在20××年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的\*\*和我们同事在20××年对我工作的\*\*和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在20××年再创佳绩。

**钢铁销售工作总结新年目标10**

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20\_\_年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广\_\_专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务\_\_，实际完成\_\_。完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份\_\_撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动，5月份\_\_举行大型促销活动，—连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样留意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20\_\_年上半年的工作小结!

**钢铁销售工作总结新年目标11**

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水\*。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来\*\*工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，做好个人工作计划，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

销售经理年终总结样本2

转眼间，20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，\*\*小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

>一、任务完成情况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万,其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在20xx万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想， 双达 品牌增长也不理想。

>二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术\*\*问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，儱侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司 客户至上 客户就是上帝的宗旨不\*\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司

的照顾与优惠。

>三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和\*\*。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是\*\*监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不\*衡。

2、\*\*纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤\*\*，有不良现象发生时不应该仅有部门\*\*管理，而且公司\*\*要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术\*\*不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

>四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的\*\*结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的\'。

管理出效益，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，\*\*化管理不够。严格说来公司应该以\*\*化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是\*\*不通，执行力度不够啊。这就是为什么\*\*企业最近几年都很关注执行力 的一个重要原因，执行力从那里来?过程\*\*就是一个关键!完整的过程\*\*分以下四个方面：

1)工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，\*\*也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导 。

2)例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3)定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4)公\*激励建立一只\*\*的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公\*的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后

是部门内\*\*与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

销售经理年终总结样本3

回顾这一年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水\*。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来\*\*工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**钢铁销售工作总结新年目标12**

销售，就是卖东西， 其实就是卖自己，本人从事家具销售以来，深感有必要将20xx年的工作总结一下。现总结如下：

>一、在家具专业知识方面：

1)产品知识方面：

加强熟悉厨房家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况。

2)公司知识方面：

深入了解本公司和其他橱柜生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水\*、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：

了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4)市场知识方面：

了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

5)专业知识方面：

进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同装饰设计公司在新的\'一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：

了解接待和会客的基本礼节(注意\*\*客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识)细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言(包括姿态、语言、动作等)传递信息是获得信任的有效方式。

>二、自身销售修养方面：

1)工作中的心里感言。

在公司相关部门的相关\*\*对我们的培训中，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背\*\*，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。

在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我一定会用行动感谢你们。都是你们给了我机遇，给了我一个发展的\*台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中\*\*成长起来。

在工作过程中，\*\*的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2)职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3)重点客户的开展。

我在这里想说一下：我把客户都已分类;有AB等客户，我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我们才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。

我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)签单技巧的培养。

“怎么拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程，我都挺熟了。但很遗憾的今年才做了xx万元\*\*\*的销售额，离本人年销售额1亿元\*\*\*的目标还是有点差距。对这样的一个流程需要加强认知。

5)自己工作中的不足。

业务经验不够丰富，业务员的韧性能力和业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

我站在20xx年的潮头，面对着销售的大海，充满自信， 20xx，我一定要把销售业绩做得像鸿篇巨制电《20xx》一样震撼人心，20xx，看我的!

**钢铁销售工作总结新年目标13**

20\_\_\_年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印！我于20\_\_\_年02月份进入公司，在职期间，我非常感谢公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助。在公司\*\*和各位同事的\*\*与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20\_\_\_年的工作总结如下。

一、内勤日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽。工作主要从以下几个方面开展。

1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。

2、对客户进行销售\*\*的传达及业务信函的发送。

3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。

4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案（涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式）。

5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。

6、建立销售分类台帐（反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度）。

7、建立销售费用台帐（反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额）。

二、存在的缺点及不足

对于太阳能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，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。20\_\_\_年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

一年来，通过努力学习和不断摸索，收获很大，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。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的工作中要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

**钢铁销售工作总结新年目标14**

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中xx20xx万，xx1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

常规产品比去年有所下降，增长较快，相比去年有少量增长；但销售不够理想（计划是在1500万左右），（DN1000以上）销售量很少，有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的，客户的等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术\*\*问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不\*\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和\*\*。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是\*\*监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不\*衡。

2、\*\*纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤\*\*，有不良现象发生时不应该仅有部门\*\*管理，而且公司\*\*要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术\*\*不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的\*\*结构，生产管理也进步明显，在州乃至行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，\*\*化管理不够。严格说来公司应该以\*\*化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是\*\*不通，执行力度不够啊。这就是为什么\*\*企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程\*\*就是一个关键！完整的过程\*\*分以下四个方面：

1）工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，\*\*也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2）例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3）定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4）公\*激励建立一只\*\*的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公\*的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内\*\*与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

**钢铁销售工作总结新年目标15**

我从11月份进入xxx这个大家庭到现在已经2个多月了，转眼到了年末，新的挑战，新的机遇和压力在等待着我。回望在xxx的这些日子，感慨很多，收获也很多。在xxx的这些日子的归纳为一下几点：

一、两个感谢

首先要感谢的是xxx对我个人的信任，在工作上给予我最大的\*\*。在开拓、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢所有同事把我当成家人，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，\*\*会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。公司的爱的文化让我发现原来工作是件很快乐的事情。

二、两个不足

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以\*\*的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静\*和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。不能\*心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，\*淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

三、收获

进了月半弯后，收获颇丰，\*\*衣专业知识越来越了解，对市场也越来越清晰。最大的收获就是进了这个大家庭，有了很多很多的家人，一起拼搏一起奋斗一起成长，让工作也变成一件开心的事情。

综上所述，我在20xx年的工作业绩微不足道，相反的是还有很多必须重视的问题令我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，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.。

**钢铁销售工作总结新年目标16**

时光如白驹过隙，\*飞驰而逝，20\_年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

一、工作回顾

20\_年是不\*凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个\*人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载,让我倍受到这个大家庭的温暖与\*\*,在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合,近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知,通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业,对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解.

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉),但是现在的\*\*\*对仿古砖的倾向度是兼知的,我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色,也深受\*\*\*的欢迎,但是货源与质量让我们感觉很头痛.

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让\*\*\*操作.

二、工作计划

“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，\*庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1) 加强对客源资源的整核与巩固,形成自已的一个客户圈.

2) 对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3) \*\*\*方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破.

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三、找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的, “工程”在这个行当里看起来是高度尖端的, 但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑, 甚至认为自己真的不适合做这份工作,但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的,上天不辜有心人,慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我,久久不与我签单反到而来的大忽悠了, 逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好!

钢材销售年度工作总结5篇（扩展10）

——销售年度工作总结

销售年度工作总结

**钢铁销售工作总结新年目标17**

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx医药公司一年了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

>一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想\*\*，虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

>二、落实岗位职责

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务;

2、努力完成销售管

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！