# 202\_年销售员个人工作总结

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-01-17

*20\_年销售员个人工作总结最新销售员要在竞争中站稳脚步，必须踏踏实实，不能把目光只限于自身周围的小圈子，要着眼于未来，下面是小编为大家整理的20\_年销售员个人工作总结，希望对您有所帮助!20\_年销售员个人工作总结篇1时光流逝，转眼间满载着收...*

20\_年销售员个人工作总结最新

销售员要在竞争中站稳脚步，必须踏踏实实，不能把目光只限于自身周围的小圈子，要着眼于未来，下面是小编为大家整理的20\_年销售员个人工作总结，希望对您有所帮助!

**20\_年销售员个人工作总结篇1**

时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的\_\_年年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的\_\_年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补；总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。

星月公司有着十几年建厂历史、有13亿总资产、拥有4600多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动（汽油机）车辆、特种车辆、门业、电动（汽油机）工具、太阳能、ｉｔ、房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的平台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

进星月公司两年了，随着市场导向的变化，集团公司的决策也在变化，从03、\_\_年滑板车的火暴，到如今的卡丁车、沙滩车、摩托车，这些变化也要求我们销售人员的营销理念、专业知识随着转变，不断地要自我学习、自我提高。以前的滑板车应该属于低端的产品，技术含量不是太高，自己对车子的性能以及基本的问题解决方法，都能够在较短的时间内掌握；然而在今年的产品中大多是大排量的摩托车、卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢？在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问出答案，因为所接触到的客人大多比较专业，几次下来，大多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品和优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不段地实践和生活中摸索得到的，这一点是我在今年的工作中得到的最好的经验。

**20\_年销售员个人工作总结篇2**

不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

一，业务开展的情况

在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访！由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的离心机（已经进行投标，基本完成），一是广东工业大学的ALP高压热蒸汽灭菌锅。

二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识。

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识！

其学习方向如下：

（1）了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

（2）对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点！

（3）对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！

3、加深和资深销售的交流。

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律！交流方式可以面谈，QQ等。

4、加强商务方面的技巧，年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理。

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情（重要的事情）提前完成，B类事情（相对重要的事情）及时完成，C类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

四：目标

20\_\_.4~20\_\_.6：顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

20\_\_.6~20\_\_.4：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

**20\_年销售员个人工作总结篇3**

20\_\_年已经在不知不觉中消逝，20\_\_年也在几分期许中到来，在起重机这个行业也呆了一年半了，说时间长真的不长，但是要说时间短好像也不是很短，说说我在这个行业做为一线销售人员的一点浅显的认识吧，我觉得这个专业性比较强的行业，并不像人们想象的那样，简单的就是用来搬东西的概念。每做一个方案，我们都需要和使用方沟通好各个方面技术参数，如果沟通稍有差错，就可能导致现场的安装出现问题，比如说：

1、现场的覆盖范围，是不是真的满足使用情况，如果可以而且现场也允许的话，最好能留出余量，这样就减少了起重机在使用过程中可能出现的覆盖范围不足的情况；

2、葫芦小车和用户现场钢结构的尺寸要匹配，如果尺寸偏大安装完后会产生脱落的不安全隐患，如果尺寸偏小会导致现场安装不上的结果，如果再进行返工那么在工期上就会拖延；

3、地基制作问题，如果每个立柱下都分做地基中心最好在柱中心位置，相应的吨位做相应的地基，配合相应的水泥标号；如果地基偏小或者水泥标号偏低就会导致现场安装打螺栓时水泥开裂，影响起重机的安全使用；

4、关于X、Y、Z轴电动手动运行和旋臂吊的电动手动运行，结合国内的实际情况，对于来说组合式自立起重机而言，起重量超过1吨或主梁长度超过8米或、提升高度超过4米我觉得还是电动的比较

方便，虽然抹杀了100：1推拉力的优点，但是毕竟是进口轨道，就算是换成电动产品运行平滑的事实是禁得住推敲的。对于旋臂吊，吨位超过2吨或者旋臂大于4米我觉得还是采用电动形式更能让使用者接受，要不然真的到现场拉不动还是个很头疼的问题。其实类似于这样的技术沟通不到位，可能导致现场安装出现问题的情况还有很多很多，在这我就不一一列举了，还是说一说20\_\_年的销售业绩以及在一些项目的成败大概分析，还请各位领导给与指导。在20\_\_年的销售总额是986569元，很遗憾没有突破100万，而且签订的合同也很少，深表愧疚，就黄华和丰台的失败项目分析一下黄华，是设计院介绍的一个项目，最后天津一家结构商中标，中标价是68万，这个项目是整个标段的其中一个轻小型起重机的部分，此主要负责人基本都找到了，但是我们也没有参与初期的详细设计，加之我们的最低价也不能达到甲方的期望，由于甲方比较注重价格，所以很明显比较被动。丰台其中一个项目，河南中标价是50万，这个项目是我们专门为客户设计的XY轴手动运行的UKA轨道方案，初期方案虽然都一直在参与，由于没有找到负责项目的主要决策者，而且投标时我是标王，虽然我们是最符合标书要求的厂商，但是项目主要决策者对我们的产品和我们公司不够了解，认为我的产品和竞争对手的产品相差不大，而且竞争对手和他们一直保持很好的供应关系，觉得能用就行，导致直接被废标。丰台另一个项目，我们中标了，总中标价80多万，吸取了多次失败的教训，我们齐心协力在技术上配合用户，在价格上做出最大让步，让更多人了解我们的产品优势，即便是这样我们也是很艰难的做成了，因为需要我们做的东西还太多太多，初次和甲方有更深入的接触，对于他们的整个系统我们还是不是很了解，在签订合同和付款以及安装售后过程中我们遇到了很多的困难和阻碍，但是相信经过这么多的经历后，如果我们一直齐心协力我们会把以后的项目越做越多。

总之，在20\_\_年在各个部门同事的配合和帮助下，我是有所收获，得到成长，希望20\_\_年我们能携手做的更多，把我们的销售业绩大幅度提高，争取超过预期目标。

新的一年，我祝各位同事，心想事成，完事如意。

**20\_年销售员个人工作总结篇4**

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

一、个人工作不足

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结

在这两个多月的工作中，工作重点放在x内的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的学校有了更多的了解，对于学校的相关负责人有了初步的接触。下面对于拜访学校信息进行总结：

对于客户热泵需求分析：

这两个月来，共拜访新客户64家，优质客户21家，这21家客户有些是学校没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是学校有一定的资金实力。如：龙泉的国际标榜职业技术学院，学校具有一定规模，虽说是市级学校，但是学校具有一定资金，而且对我们的空气源热泵热水器有一定的兴趣，学校相关负责人也比较好沟通;还有雅安的农业大学，是一个二本学校，学校现目前有14000多人，而且还有3个分校区，学校也没有做空气源热泵，学校资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市学校数量不是很多，没有达到公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。达到以最少的出差资金达到的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的47%，暂时没有需求的占了总比例的30%，而有这个需求的只占了总比例的23%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

现在手机是人人都离不开的工具，社交、支付等都是通过它，手机销售员需要掌握各种手机的型号功能等，才能更好地推荐给客户。请查看“手机销售员个人工作总结”

时光荏苒，我到x公司x店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提;爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意;顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的`一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

**20\_年销售员个人工作总结篇5**

20\_\_年销售3部受市场大环境及环评影响，工作开展不太顺利，目前所接触的客户中，金达力、龙强处于停产状态，永方、启明准备恢复生产，通霸、京九、海容、理士正常生产。以下为今年总作总结：

1、今年销售收入为新签合同472620.00元，其中江西京九电源（九江）有限公司混灌粉项目450000.00元，零配件22620.00元；回款712220.00元，其中江西京九电源混灌粉项目回款400000.00元，淮南通霸蓄电池回款300000.00元，零配件回款22620.00元;开票1440000.00元，其中淮南通霸蓄电池铸板机690000.00元，淮北启明蓄电池混灌粉300000.00元，江西京九混灌粉450000.00元，未开票22620.00元，均为零配件。今年新开发厂家为江西京九电源，待开发厂家为安徽超威电源、江西赛安达电源。

2、今年在回款方面遇到的问题较多，江西永方处于停产状态，回款难度大，10月底曾与王主任一起上门催要，效果不理想，目前永方已打算重新生产，继续催要。淮南通霸前期回款难度大，在通霸待了一周，达成一致，8月份回款10万，10月份回款20万。目前面临的最大问题是混灌粉系统无法通过环评，江西厂家对压铸机兴趣不大，12V挤膏机我司不做，所以形式比较严峻，个人认为我司应积极运作12V挤膏机，且需控制成本。安徽海容目前作用挤膏机为武汉深蓝制造，合同价格为450000.00，我司同类型挤膏机价格不低于650000.00。价格在竞争中处于劣势，售后服务相对较好，但因为价格因素，导致优势不明显。京九电源扩建项目明年完工，因为灌粉问题，后期操作难度大，正在沟通内化成系统。

3、16年打算从安徽入手，目前消息安徽超威年底上设备，重点推广酸循环及挤膏机。安徽海容有更换压铸机的打算，继续保持联系，跟踪此项目。江西赛安达目前手续不全，有待观察,对方已经选择水浴化成，所以后期运作上有难度。淮南通霸目前在观望，只要481上挤膏机，通霸就上，一直保持联系，暂未进行深入沟通。江西市场动静不大，后期打算把重心适当偏移到浙江市场。浙江市场目前还是集中在小密电池，部分厂家有转型打算，有待沟通。个人方面加强业务学习，多与相关人员沟通，多走动、多接触、多学习，勤以学，学以用。

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！