# 健之佳销售工作总结(通用9篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2023-12-22

*健之佳销售工作总结1在公司给我提供的工作\*台上，认真的完成\*\*交付的工作和任务，努力提升个人的\'工作效率，不断的学习新知识，把公司利益放于个人利益之上，事事以公司利益为首，努力成为一名合格优秀的“东风嘉龙”人。然而我资历尚浅，我的能力有待加...*

**健之佳销售工作总结1**

在公司给我提供的工作\*台上，认真的完成\*\*交付的工作和任务，努力提升个人的\'工作效率，不断的学习新知识，把公司利益放于个人利益之上，事事以公司利益为首，努力成为一名合格优秀的“东风嘉龙”人。然而我资历尚浅，我的能力有待加强我的业务知识还需充实。离优秀销售员还有距离，但是我相信通过我自身的努力，这不会只是一个梦想。

>一、销售总结报告：

，在部\*\*和片区经理的\*\*下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率。过去的一年里，我总共销售车辆21台，销售额达1949650元，所有销售车辆回款率100%，95%以上车辆按时提车，有效避免了占用公司资金的问题。

在开展销售工作的同时，我还整理出了大量的客户信息，不定期的进行电话回访，及时的向客户反馈关于车价\*\*的信息，掌握了客户第一手的购车动态。

车辆展场的接待工作是我每天工作的重心，接待客户时，我始终是本着推销我东风嘉龙品牌的精神，通过让客户了解我们公司进而了解我们的产品，最终引导客户购买产品。

>二、市场分析：

通过不间断的对市场\*\*了解，我觉得柳州市场是十分的看好，但是形势是严峻的，经历了下半年这次全球性的金融风暴，许多中重卡用户根据市场情况也取消了购车计划，再加上征收燃油税的\*\*出台，导致了一大部分意向客户持观望态度。我们更是感觉这个“冬天”的寒冷，但是市场终会复苏，我们需要在市场复苏以前好好的给自己充电，为下一个旺季的到来做好准备!我认为做好柳州市场，不是一件可以立杆见影的事，需要我们长期的积累和探索，而在过去的里，我们也积累了不少\*\*客户(诸如市政部门，钢铁厂等等)和终端客户，也就是说，我们已经找到了突破口，只要我们顺着这个突破口不断的去发掘去，我相信，柳州市场的前景将不可估量!

>三、20工作计划

也是艰苦的一年，竞争日益激烈，机遇与考验并存。首先我会对过去一年以来的工作加以总结和研究，找出自己的不足，及时改正;其次我要加强自己的业务知识，不断的完善自我，不断的尽自己最大努力为公司创造效益，详细了解学习公司年的商务\*\*，并合理运用，为车辆销售在价格方面创造有利的条件。

再其次，协调与经销商的合作关系，争取更大的\*\*，加强我东风嘉龙车在本区域的市场竞争力。

最后是争取完成\*\*交代的每一项任务。

**健之佳销售工作总结2**

工作总结

20\_年4-5月份主要工作任务和成效： .乌兰巴托门店装修及布置。各扬程流量水泵测试

到蒙古国牧区，旅游区推广太阳能水泵，路灯及其相关太阳能产品，现场演示，了解市场需求 4.统 5.蒙古国路灯项目招标，蒙古国水泵扶贫国家项目跟进，南戈壁自来水厂合作，蒙古国太阳能市场调研，发展自己的经销商。6.二连浩特太阳能市场调研 到蒙古国中国人工厂煤矿，砖厂推广路灯，水泵及太阳能系以上是我在乌兰巴托1个多月的具体工作，通过这1个多月的了解，有部分信息有一定的偏差，同时对蒙古国市场有了更深刻的理解。乌兰巴托周边100公里大的旅游区有电力供应，但是很不稳定，他们对于太阳能路灯和冰箱非常感兴趣，但是提出的要求比较苛刻，他们说对你们的产品可靠性不了解，提出质保3年，预付50%，1年后没问题付余款，蒙方在和他们谈具体细节，蒙方想把这个作为一个推广示范项目，据蒙方了解该旅游区是德国人和蒙古议员一起投资的，每年接待政府官员，外宾9000余人次。

现在反应下来牧民普遍认为价格偏高，对市场有一定的影响，问的人感兴趣的人多，但是最终决定要买的人有顾虑，一个是价格，第二是担心质量问题，他们大多被二连过来的货坑怕了，所以我一直在乌兰巴托牧民集中买卖的地方实物演示，推广，让它们认识这个产品，知道这个产品没问题，基本上一周在一个地方2次，有2个地方。

到了5月，目前的合作伙伴还在忙他自己的树苗生意，对于我们这个目前不能立刻产生效益的太阳能投入的精力还不大，我在着手寻找其他的合作伙伴，来谈的蒙古人也比较多，牧区看到水泵产品的客户也有邀请我们去实地考查，想让我们去推广，去了中戈壁2次（离乌兰巴托200公里）南戈壁1次（离乌兰巴托400公里）最后他们都想做代理，都在谈给他们一套样品，我要求先付钱，卖不掉产品完好可以退给我。然后就是价格的事情，因为合作伙伴的利润放的太高，合作受影响，如果这样下去对我们发展制约太大了，所以我想如果自己的翻译我去和他们谈，应该能谈下来，目前打听这边翻译的价格按天算的要350-400元一天，长期按月的5000元，随着时间的推进，进展虽然不如计划的那么理想，但是慢慢也有比较大的起色，蒙古的扶贫项目也在谈，这个有能力接触扶贫项目的人在蒙古待了19年了，他对我们的产品还是担心质量问题，国家扶贫项目如果出事对他们影响会非常大，这个就是顾虑。该项目在进一步沟通中，他现在也安排牧区的推广会，邀请牧区的有影响的人参加，时间定在6月10号左右。如果这个合作能够确定下来，我们价格肯定不能按目前蒙古合作伙伴的价格，这样必然会和原来的合作伙伴利益其冲突，只能先谈，到时候再说吧。他们定价高的事情我和蒙古合作伙伴谈过几次了没结果，所以我也要做自己的打算，前面我谈过了，发展自己的经销商。目前这边生活情况我也简单和郁总说下，住宿一天是在一个华侨的家里一天是65块钱一个床位，一个月202\_元算是很便宜的，来往的中国人也比较多，有很多信息和人流量，能够帮助到我的人也多，有很多人也介绍有兴趣的人谈。

吃饭一般会节省些简单对付下，简单的快餐30元，自己买点面有的时候对付下，一个月下来控制在1700元左右，另外交通费比较贵，有的时候和朋友下牧区谈合作（不能带他们公司翻译的时候）总要帮人家加点油吧一次下去费用也得300左右，平时出去也做公交车，不说话他也不知道我是中国人，所以也安全。长期居住办不下，每个月要回去二连一趟坐火车来回也得650元，电话费网络费用一个月200元。基本上偶尔也得请帮我忙的中国人吃吃饭吧，一个月下来5000元过的下去。（不敢吃水果啊一个西瓜要100多，感觉很奢侈）最后郁总我也说点我的肺腑之言吧，正常早上8点出门9点回家，一天基本上能睡6个小时不错了，晚上睡不着啊，想的事情太多，需要考虑的事情很多，这边的进展也不如计划那样，每天至少抽一个小时学习蒙古语，语言不通，翻译很多表达都不到位，也是制约发展速度的一个主要因素。我一般是不知道星期几的，没那

种概念，在这边不是为别人干的，是为我自己，事情做不好，灰溜溜的回去咱干不了，市场这么好，做不好就是我能力问题，但是我相信能做好，万事开头难，起来了就好了。我觉得能行。我3月15号出来的，现在也快3个月了，工作没什么进展，希望郁总您再给我3个月的时间，继续支持我，我6号回二连，8号回乌兰巴托，身上还有3000多吧，二连那边电话说上次板子的事情也好和我谈下。希望你把后面3个月的费用也给我一下，我不会浪费哪怕是一分钱。翻译的事情也希望您考虑下。

**健之佳销售工作总结3**

XX月份我们的任务是\_万元，实际上完成了\_万，离任务额还差\_万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

>一、20xx年XX月销售总结

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的\'产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，\_\_\_店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来\_\_讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了\_\_\_\_多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

>二、XX月工作计划

XX月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期\_\_老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好8月4号边老师来\_\_进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们\_\_的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**健之佳销售工作总结4**

随着时间的流失，我在公司待的时间也越来越久了，来河南办事处也快半年了，感觉自己没有给公司带来很大的利益，但是自己学到了很多，能看见自己成长了，各方面都成熟了，遇到事情不会像以前那样不知所措，也能很好的解决，最后和客户达成妥协，保护公司的利益，在此我用行动向公司保证，我会在公司得\*\*之下努力工作，发挥我最大的能力。

从四月下旬到现在我一直都在维护老市场，基本没有去开发，在维护老市场的过程中，我遇到了\*\*小小以前没有碰到的很多问题，有一段时间这些问题让我很郁闷，心态得不到调整，导致维护工作效果不是很明显，因为客户怨言较多，我有时候没有办法解决，或是解决的\'方案客户不满意等等。综合我碰到的所有问题，我把这个月的工作作如下总结：

在维护的过程中，聆听客户的怨言是必不可少的工作，面对业务员以前为了开发客户而作出的一些做不到或是很含糊的\*\*我一般能很好的解决并很好的稳住客户能让客户理解我们为什么做不到他提的要求，说实在的，河南的市场开发难度大，一些老客户维护难度更大，总是会提出一些不可能做到的要求，这让我在维护过程中很是为难。

我知道自己的弱点在哪，那就是我不能很好的调节自己的心态，碰到难缠的客户，会让我连续几天提不起精神，从而工作没有效果，我不知道怎么样来调节心态，可能我还不够成熟吧，当我与客户发生争执或客户对我不满意的时候，我没有办法不去想，我从心底过不去那一关，回办事处了\*\*让我不要去想那些事，我也试着不去想，但是我总感觉自己不把事情处理好就是不负责任，这也许是在对与错之间存在的一个误区吧，这也是我容易把个人情绪总带到工作中的主要原因，我一直在努力试着改变或避免这样的事情发生。

回头想想，客户为什么有怨言呢?是客户说的没有道理吗?客户对公司的要求是无止境的这是一个原因，但其实有些客户说的话也是在理的，只是我们站在公司的角度上在误导客户，或说夸张一点叫做给客户\*\*。但是与其我们冒险给客户灌输一些对我们公司有利的思想，倒不如让我们的客户没有怨言，我知道要作到这样是不容易的，对次我也想了很多方法，比如我给客户写的怎么介绍xx太阳能的一些资料和如何跟上门看太阳能的意向用户进行导购的一些资料，虽然写的不怎么样，但是经过我们上门对着资料跟他们讲解，给他们培训，大部分客户对此都能很好的认真的学习，对我的资料都觉得是很好的东西，这样就算有些我们以前承诺的东西没有做到，他们也不会再有过多的怨言，因为他们之所以要这个要那个，是因为我们的价格高，而且是新牌子，他们不好卖，所造成的怨言。

**健之佳销售工作总结5**

20xx年，本部全体业务人员在公司的\*\*下，围绕20xx年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

>一、总体目标完成情况：

销售175xxxx元，完成目标计划(225xxxx)的77、xxxx

回笼110xxxx元，与销售收入比为6xxxx。

(一)在销售方面

主要受以下几方面因素影响：

1、xxx集团业务下滑比较严重。

20xx年该客户完成销售180xxxx元，而200xx年由于新\*\*、新\*\*，今年xxx对其x牌单位进行大整顿和调整，特别是xx集团、xx风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他x牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个xx集团销售80xxxx元左右，比年初公司下达的计划200xxxx相差甚远。

2、xx陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50xxxx，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如xx、xx、xx、xxx等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面

主要是xx玻璃、xx风扇到期的资金未能及时回笼，加上xxx陶瓷、xx风扇的业务份额做大(两客户合计销售65xxxx)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

>二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员\*\*纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心;另一方面，我们加大对\*\*的落实、执行和\*\*力度。完善了工作汇报\*\*，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和\*\*力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以\*\*，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在\*时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

(2)工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给\*\*\*\*，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;

(4)集中精力理顺汇德帮厂的各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大;

(5)积极参加与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓了两个客户(xxxxx陶瓷和xxxx天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。(如xx厂，xx厂等)

>三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强;

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求;

3、压库工作效果不明显;

4、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;

5、新业务的开拓不够，业务增长小;

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

**健之佳销售工作总结6**

五月份就这样悄无声息地结束了，是这样的\*凡和普通，对于酒店一名普通的服务员的我来说，这样就是最好的结果了，没有出现任何的问题是我工作中最大的收获了，这不是碌碌无为没有上进心的表现，而是一个员工认真工作尽职尽责服务的展现。作为一名酒店服务员，在\*\*的带领下自己跟着大家的步伐一起为五月份的\'业绩做出了贡献，酒店五月份在业绩、食品卫生和顾客满意度上面都比四月份增加了好几个档次，作为酒店的一员，我引以为荣，因为这里面也有我的一份力。

五月份里面，我觉得我主要做到了以下几点：

1、作为酒店的员工，我做到了服从\*\*的安排我都是非常积极的去完成，\*\*交代给我的任务我也是会积极的接受并且保证质量和时间的去完成，并不会因为是不属于我的工作或者工作量非常的大而产生抱怨或者对工作产生不负责的消极态度。在工作时我要是出现了什么错误\*\*批评我的时候，我也能够做到接受批评并且将\*\*对我说的话我也会记到心里面去，根据\*\*对我的指示去改正自己的问题，让自己变得更加的优秀。

2、作为酒店的服务员，我也是保持遵守酒店对于我们的工作纪律，上下班时间从来不迟到不早退不旷工，并且我也是按照酒店对我们服务员的要求，耐心热情的接待好客人，为他们做好点餐上菜等工作，他们有什么问题叫我的时候，我也会第一时间前去为他们解决问题，在客人用餐结束后，我也是第一时间做好打扰工作，保证任何角落都不放过，为后面的客人提供干净舒适的用餐环境，尽量不让客人产生不好的印象。

3、我们酒店所有人都是一个集体的人，我们都是一个团队，团队的作用我是十分清楚的，所以我十分珍惜团队之间的感情，在工作之余跟各位同事保持良好的交往，拉进大家的距离，在工作上班的时候，我也是积极帮助他们，只要是我能帮得上忙的地方，他们也是在我走困难的时候积极的帮助我，我们共同努力做好酒店的各项工作。

五月份我也进步了不少，我最大的一个进步就是跟着一个在服务员岗位上工作了很多年的老员工学会了一个技能，就是将桌子上的转盘打转然后就可以直接清扫好桌子然后一次性桌布一铺就可以直接弄好那个，这是我在网上看到的，然后发现那个同事也会，我就跟着她学，花了一周多的时间才学会，这样就加快了我打扫桌子的速度，提高了我的工作能力！

**健之佳销售工作总结7**

今月份我们的任务是x万元，实际上完成了x万，离任务额还差x万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于xx来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

>一、今月销售方面有以下几点

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如xx，xx种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

3、我们的销售技能欠缺，xx功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在x号边老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了x的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的＇努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

>二、下月工作计划

x月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期xx老师铺垫的好以及及我们的`努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好x月x号x老师来进行仪器检测和xx使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备xx，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于xx的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们xx的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**健之佳销售工作总结8**

今年的五月份好像十分短暂，等我回过神来的时候，才发现五月已经结束了，在这个月我想我也算是做出了一些成就，或许也会有些许不足，但这些都是宝贵的工作经验，是时候总结一番了。

>一、日常的工作

>二、五月份的工作成就

也不能说是我一个人的成就吧，毕竟网店的收入是大家共同努力的结果，由于五月份的节日比较多，我们也做了许多促销活动，而且在节日的前一周就得做出策划方案，进行反复的修改，既要时尚潮流，又要新颖简约。这个月的业绩相比上个月提高了xx%，而且网店的排名也上升了很多了，提高了知名度，这是让人喜悦的，毕竟流量提高了，以后卖东西也更容易了。

>三、工作中的不足

首先是图片被盗用的情况，这点是比较让人心寒的，辛辛苦苦做出来的创意，被别人直接拿走，裁剪xx以后俨然成了别人的创作，这无疑是让美工感到心寒的，而且由于目前对这方面的打击力度不大，即便是被抄袭也是无可奈何的事情。

其次是准备工作不足，这一点也不是美工的问题，而是客服方面出了问题，明明节假日是生意的时候，但是节假日我们的客服有好几人休假，导致工作非常忙，即便是愿意多出加班费也没人愿意多做，不然的话网店的销量其实还能够更好的。

>四、工作体会

既然五月份已经结束了，那么我就没有必要继续纠结下去了，这个时候应该要往前看，六月份的时候我会更加努力，争取做的更好。

**健之佳销售工作总结9**

20xx年业务总结

尊进的顾总、宋师，在座的各位同事们，大家下午好。非常荣幸代表我们部门做总结发言，希望大家对于我的总结能够给予批评与指导，谢谢；

一、20xx年已经过去，回首这短暂而又匆忙的一年。

首先，我想向大家汇报一下全年结束后业务部的工作完成情况，xx年全年，在顾总，宋师的领导下，在各个部门同事大力的支持下，我们部门共完成销售将近4300w，同比xx年，增长了43%。回款金额共计3915万，销售回款率为92%。xx年我们的应收款金额为1077万，比较xx年增长了将近400万。应付款金额为将近500万，较xx年增长了将近100万。库存金额为550万。按照销售来说，我们的回款周期平均在90天左右。这是完全超出了年初制定的60天的回款要求。

我们这个部门在顾总、宋师的领导下，在大家的支持下不断的成长，但是碰到了很多问题。xx年是我们业务模式完全发生改变的一年，我们从以往的代理品种销售为核心发展为今年的代理品种销售、医院业开拓及临床营销共同发展的多渠道营销；在这一年当中，我们尝到了开拓医院模式的艰辛，也体会到了不重视、不深入了解代理品种、厂家资源的后果。这些问题都让我们整个业务部们面临到了很大的压力，虽然经过年半的业务调整，我们部门勉强完成了公司制定的销售指标，但是销售完成的质量，回款的质量及不同业务模式的发展状况，都并没有像年初、及年半时预想的那样。

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！