# 销售第三季度工作总结范文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-17

*销售第三季度工作总结范文大全销售在日常生活中非常普遍，每个人脑海中都有销售的清晰画面。销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。下面是小编为大家精心整理的销售第三季度工作总结范文，希望对大家有所帮助。销售第三季度工作总结范文篇1...*

销售第三季度工作总结范文大全

销售在日常生活中非常普遍，每个人脑海中都有销售的清晰画面。销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。下面是小编为大家精心整理的销售第三季度工作总结范文，希望对大家有所帮助。

**销售第三季度工作总结范文篇1**

第三季度的工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。营销部成立至今，我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。然而又由于我们的工作除了营销、清欠外还要做到店内接待，使得我们都很忙碌。由于人力不足，精力有限，我们在顾及会议接待的同时，没有做到真正的营销。这是我们遗憾的地方。转眼又到了七月份，是该停下来总结一下了。现在将第三季度工作总结如下：

一、 营销部主要完成工作

1、 接待方面

在7、8、9月份，部门主要完成接待了以下单位及个人、团体：市委、区委、尧都区第九届人民代表大会第二次会议、政协九届二次会议、山西省农村信用社工作推进会、三一重型设备公司产品展示会、临汾市酒类行业协会筹备会、全省党委系统信息工作会议、五矿邯邢矿业赴临汾考察VIP接待、中国电信相亲会、国际禁化武组核查计划、全省监狱系统会议、

2、 客户的开发与维护

A、 客户开发：在第三季度营销部新开发个人和商务公司协议客户20个，与8个协议到期客户续签了协议。新签订2家网络订房协议(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、12580网。20\_\_年4至6月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为 间)。

B、 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与山西商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月x日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(帄均房价约为145元/间)

除旅行社外，20\_\_年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(帄均房价为199元/间)

通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献

二、 营销部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩 。最突出的例子是失去20\_\_年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由

于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

**销售第三季度工作总结范文篇2**

伴随着第三季度服装销售工作的完成自然是令人心生感慨的，在这段时间里我能够牢记销售人员的职责并在领导的安排下较好地完成了各项工作，从客户资料的收集与整理到上门进行拜访无疑付出了不少的努力，但当我看到一批批服装得以销售出去以后便会为此感到十分高兴，但我也明白服装销售工作的重要性并为此付出了不少的努力，现对第三季度完成的各项服装销售工作进行以下总结。

由于客户往往需要销售人员主动进行招揽的缘故从而需要付出不少的努力，作为服装厂的销售人员自然能够明白自身职责的重要性，所以每当我与顾客进行服装订单的商谈都能够为集体的利益着想，虽然这项工作的完成需要付出大量努力却能够从中获得丰厚的报酬，这便意味着努力与收获成正比从而让我有了努力工作的积极性，再加上服装厂领导也很重视销售人员在工作中的努力从而提供了大量的支持，能够通过自身的努力让厂里的服装得以销售出去也是很有成就感的事情。

在开展销售工作之前先做好客户资料的收集与整理从而能够有所准备，须知服装业的竞争向来十分激烈自然要通过努力做好自己的本职工作，为了在销售工作中获得对方的认可自然要让客户感受到销售人员的尊重，所以在开展工作之前了解客户的需求往往是十分重要的，通过销售工作的展开探索客户的需求并给予合理的批发价是我的职责所在，但有时也会遇到喜欢货比三家的客户从而导致销售工作中需要花费大量的时间，但我也明白即便是这样也要对订单进行积极争取才能够为集体带来更多效益。

为体现销售人员的诚意从而在工作中做到上门拜访是十分重要的，因此我在第三季度中也会携带部分服装厂的样品拜访客户，通过对服装信息的介绍以及让对方感受厂内服装的材质来获得客户的认可，重要的是这种体现出自己诚意的做法往往能够让客户获得被尊重的感觉，因此在销售工作中不惧艰辛并做到这种程度也是很有必要的，随着客户拜访量的增加才能够让自己在第三季度的绩效有所提升，付出多少汗水才能够收获多少喜悦自然得要在工作中明白这方面的道理。

虽然在第三季度的销售工作中有所成就却也不会让我感到骄傲自满，毕竟相对于这些来说思考下一季度的工作并为此做好相应的准备才行，所以我会通过第三季度经验的积累来指导今后的服装销售工作。

**销售第三季度工作总结范文篇3**

20\_\_年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，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今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是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，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。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。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩：166700

8月总业绩：241800

9月总业绩：252300

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。在盐城市场上，虽然网络公司众多，但\_\_一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?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，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)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，

3)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。

4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

第四季度工作计划

在第四季度的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根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，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)建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访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，不在家的情况，使计划

好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。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。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，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工作模式与工作环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步:招聘员工

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的.每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

2、让销售人员发展更多新客户，一个月内保证每个销售人员完成与20个未曾有过业务来往的新客户联系，至少有2至4个客户和我们合作，达成双赢的局面

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大(目标:让\_\_网络做到苏北互联网的老大)

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪A6L。

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

\_\_网络——我人生的第二转折点!

祝愿：\_\_网络蒸蒸日上

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**销售第三季度工作总结范文篇4**

\_\_年的第三季度已经过去，新的挑战又在眼前。在第三季度里，有压力也有挑战。x月的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无荆

(五) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。

有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。

所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作9个多月多了，在的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。

在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战常

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**销售第三季度工作总结范文篇5**

转眼间我已经完成了第三季度的保险销售工作，在这段时间里由于市场行情的问题导致工作进展并不大，得益于部门领导的帮助让我很重视客户开发工作的完成，毕竟想要在保险销售工作中取得绩效自然得要懂得拓展市场才行，即便有着困难也要加以克服才能够获得客户的好感，现根据这一季度的销售状况进行以下工作总结。

1、重视保险业务的办理从而为客户提供更好的服务，我明白保险工作的收益往往与自身的努力存在着很大联系，因此我在这一季度中能够认真办理好保险公司的各项业务，由于我对业务知识较为熟悉的缘故从而很少出现差错，只不过为了提升自身的服务性导致我加强了这方面的学习，毕竟在同行竞争激烈的情况下只能从细节方面入手从而赢得客户的好感，这需要我在工作中能够审视自身的不足并多学习保险业务方面的知识，仅仅满足于现状的话并不能够为自己带来更多的收益，所以我得为集体的发展着想并认真做好自身的保险销售工作才行。

2、提升拜访量并在客户开发方面有所成就，由于市场行情不好的缘故导致第三季度的保险业务很难推销出去，这便需要主动拜访客户并以此来提升保险公司的效益，虽然过程较为艰辛却通过拜访方面的努力获得了客户的认同，而且相对于电话中被客户误认为是骗子来说上门拜访显然更有诚意，重要的是以往电话沟通的方式往往很容易被客户挂断从而让人感到无可奈何，但拜访的过程中由于做了充分的准备从而往往能够获得客户的认可，因此在下一季度应该在这方面的工作中多努力从而创造更多的效益。

3、做好保险业务的市场调查以便于收集客户对公司的建议，为了拓展市场自然得要理解客户对保险业务的需求才行，无论是客户认为哪种保险业务比较重要还是更为熟悉哪些类型都是我们需要关心的问题，事实上通过调查不难发现大部分客户只对市场上的部分主流业务比较熟悉，这也导致保险公司员工推销新型业务的时候往往被当做骗子，所以要加强保险业务知识的宣传并向客户进行科普才行，只有让他们了解到不同业务的用处才会前来进行办理。

虽然通过第三季度的努力取得不少成就却也不会感到自满，接下来我应该将精力放在下一季度的保险工作中去并争取做得更好，我会严格遵守部门规定并通过努力为保险公司的发展带来更多效益。

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！