# 销售业务员年终总结

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-01-17

*销售业务员年终总结（7篇）作为一名销售员，我们要有主动开发和挖掘客户的能力，保证销售目标的有效达成。下面是小编给大家带来的销售业务员年终总结，希望能够帮到你哟!销售业务员年终总结篇1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。...*

销售业务员年终总结（7篇）

作为一名销售员，我们要有主动开发和挖掘客户的能力，保证销售目标的有效达成。下面是小编给大家带来的销售业务员年终总结，希望能够帮到你哟!

**销售业务员年终总结篇1**

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\_\_医药公司一个月了，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斗争。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、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的各项手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守公司的各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

**销售业务员年终总结篇2**

一、认真学习，努力提高。

我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代变化而变化，要适应工作需要唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地努力工作。

作为一名白酒销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独当一面。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题，认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在的问题

主要是：

1、针对客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20\_\_，展望20\_\_！祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝自己在新的一年里业绩飙升！

**销售业务员年终总结篇3**

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的`意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

第二：每天做好客户报表。并且分好a、b、c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a、b、c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

第三：每周给自己订一个目标：争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

第四：加强业务知识和专业知识。在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，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。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

**销售业务员年终总结篇4**

各位领导大家好!

20\_\_年即将过去，在这段时间里,我通过努力的工作,在辛勤付出的同时我也学习到更多，借此机会，我对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训,提高自己,以至于把工作做得更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是\_\_年\_\_月\_\_日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业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。现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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,缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为广东西部周边,在销售过程中,牵涉问题最多的就是价格,客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。

从\_\_年9月19日到\_\_年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，今年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的.我有信心!

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

新一年的工作计划

深入了解所负责区域的市场现状,准确掌握市场动态

与客户建立良好的合作关系

不断的增强专业知识

努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我们共同的努力下，让公司就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈!

**销售业务员年终总结篇5**

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。沉思回顾，这一年我作为部门主管，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多专业知识，同时，也在工作中发现了自身的一些不足。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

一、业绩统计及分析：

20\_\_年是市场部重组后的第一个年头，我也随着部门而成长。作为一个资历比较老的员工，业绩方面不太理想，都不如一些后进来的家装顾问。上半年的业绩还算稳定，下半年甚至很少完成公司考核，一年的业绩都没达到100万。

1.影响业绩的正面因素：

①上半年主要是装修旺季、信息资源比较多。

②公司宣传和媒体行业活动，这包括：

A.名品套餐：满5000送5000，主材市场最低价折上折。

B.两次房交会和住博会。

C.生活家具馆和会议中心公司专场活动。

③公司启动月度大会，对设计部和市场部给予奖励的“金钱刺激”手段，极大的调动了一线人员的工作积极性，也是促成业绩的重要因素之一。

④公司实行目标责任制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻注重自己年度任务的完成情况，能够主动调整，有效的提高了工作效率。

⑤部门奖罚制度，对超额完成预约客户的家装顾问给予奖励，对没有完成的家装顾问给予相应的惩罚，这也调动了大家的积极性。

⑥网络客户的跟进，虽然成单率不高，但也增加了业绩。

2.影响业绩的负面因素：

①由于夏季的炎热，7月开始，客户量急剧减少。

②对老客户的跟进不及时和信息资源的缺乏。

③下半年个人心态波动很大，直接影响了业绩，业务水平有待提高。

二、客户统计及分析

1.20\_\_年预约客户个，下半年的客户急剧减少，这也直接影响到了业绩。

2.客户死单原因：客户死单原因，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检查结果，以便于不断调整而尽量达到最高目标准确度。

3.预约客户死单率

4.跟有意向的客户进行不定时的跟踪，以免定其它公司。

三、20\_\_年度工作计划

1.每个月尽量去完成公司下达的15万以及8个预约客户的考核，在去年同期基础上得到增长。

2.小区活动及团购

由于部门小区营销的手段还不是太成熟，这些需要在20\_\_年必须进行完善，具体有：

①小区活动

A.对于一些没有交房的重点小区调研之后进行后期跟踪。

B.跟物业负责人谈合作事宜。

C.在条件允许的情况下开展小区活动并列出营销方案。

②小区团购

A.找准团购目标小区，对于一些来过公司未定公司的客户贯彻团购思想，根据客户的认可度进行下一步操作。

B.利用手头资源约有意向客户；建立专用QQ群，先让一些响应的加进来，然后让其带懂另一部分。

C.人数达到之后，约业主到家居馆进行团购活动。

③提高自身业务水平和对专业知识的了解。

5.对于手头的信息资源进行电子化，根据分类列出表格。

以上是我对20\_\_年度工作的总结。面对下一年即将来临的机遇与挑战，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，勇于实践，使自己的业务水平专业知识得到全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

**销售业务员年终总结篇6**

时光荏苒，转眼间20\_\_年度工作已接近尾声了。回首这一年的时间里，在胶布制品分公司销售这个大家庭中，领导关怀，同事和谐，自己学到了很多专业和做人的知识，能力得到了很大的提升。为了更好的开展工作，总结经验，扬长避短，提高自己的专业技能和业务能力，现将20\_\_年度的个人工作总结如下：

一、工作汇报

自20\_\_年8月份参加工作以来，在销售岗位已经供职了一年多的时间。在这一年多的时间里，我努力学习，积极思考，认真完成各项工作，工作能力逐步提升。

1、认真学习岗位工作职责、产品信息，努力做好本职工作

由于刚步入新的工作岗位，无论业务能力，还是思想都存在许多的不足。为了尽快的适应新的工作环境，领导同事给予了很大的鼓励和帮助，使我有了更明确的目标。先从最基础的开始，认真学习销售岗位工作职责，学习产品工艺，了解产品，熟悉产品，经过半年的学习，对产品有了很深的了解。

实践才是检验理论的唯一标准，20\_\_年初去西南市场走访老用户，开发新用户，了解变压器隔膜在西南市场的前景。经过走访和走访，了解到目前变压器隔膜产品竞争激烈，受到煤的影响，采购量萎缩严重。面对这种问题，改变策略推销我们的聚氨酯油囊，经过初次走访和后期跟进，开发了两家用户。通过实践，了解了市场，也发现了自身的不足，认真总结，避免了在以后的工作中问题的出现。

平时工作中，做好合同的执行，开票及发货。与用户沟通，积极协调解决用户反映的问题。

2、执行公司的营销策略，做好网络建设和推广

聚氨酯系列产品作为一个我公司新的产品，刚开始并不被大家所熟知和接受。针对这种情况，分公司领导积极调整营销策略，将传统的营销模式和现代网络营销相结合，尽可能的让外界了解我们的产品。新的中英文网站的建成，极大的提高了公司产品的知名度，打电话咨询的客户纷至沓来。每天对网站进行监控，信息收集，筛选整理有价值的信息，及时进行反馈。

3、廉洁文化文化示范点通过验收幷授牌

为迎接集团公司领导的验收，顺利推进公司廉洁文化工作的开展。在党政领导的带领下，制作版面，补充材料，通过一系列的工作，分公司于11月底通过集团验收并授牌。通过这项工作，接受了党先进思想洗礼，并明白了要做一个堂堂正正的人。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到最好，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是能力问题，我觉得可以分成专业能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

最后是学会认真倾听他人讲话，虚心接受他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自己的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自己很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心接受别人的意见。

三、工作目标

20\_\_年工作已经接近尾声了，在总结经验的同时，20\_\_年的工作俨然已拉开了序幕。20\_\_年分公司的任务是1个亿，如何在完成全年任务中发挥自己的光和热，成了我眼前的重点。20\_\_年，以下三个方面是我努力的方向。

1、不断学习，提高个人的业务水平

随着外贸市场的打开，与外国人交流沟通就显的尤为重要了。在条件允许的情况下，提高自己的外语水平。网络还是工作的重点，做好新品的网络推广，时时出新，将工作更加细致和成熟。

2、相互配合，顺利完成全年任务

销售工作不是个人的战场，他应该是充分体现团结协作、共同进步的舞台。20\_\_年销售任务巨大，在做好个人本职工作的同时，积极配合各部门同事，完成全年任务。

以上是我20\_\_年度个人工作小结，不足之处请各位领导同事指正。在今后的工作中，我将以崭新的工作面貌投入到工作中去，不断学习、不断进步，为分公司全年目标的顺利完成贡献自己的一份力量。

**销售业务员年终总结篇7**

20\_\_年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，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20\_\_中，坚决贯彻\_\_厂家的政策。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，在各媒体广告里如；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、销售部运行制度、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，手中的意向客户平均只有七八个。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、20\_\_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和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，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。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领导的看法和决策，遵守领导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监督之下，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、厂家的政策扶持、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20\_\_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2\_\_-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20\_\_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国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

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！