# 最新的销售年终总结汇报10篇

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-01-18

*最新的销售年终总结汇报大全10篇每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。下面小编给大家带来关于最新的销售年终总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。最新的销售年终总结汇报120\_\_年的工作已经结束了，...*

最新的销售年终总结汇报大全10篇

每一个员工都要对自己的工作进行阶段性的总结，在总结中发现问题，吸收经验教训。下面小编给大家带来关于最新的销售年终总结汇报，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**最新的销售年终总结汇报1**

20\_\_年的工作已经结束了，在全体员工不懈努力与坚持下，基本完成了前三季度的工作任务。具体分以下几方面：

1、提升服务品质。

首先我们认为公司的服务品质要上台阶单靠我们服务办的跟踪检查是远远不够的，所以在年初我们就制定了楼层兼 职值班经理，由个楼层主任级人员担任，和我们共同配合，对各楼层的员工日常行为规范进行检查，从而在卖场检查方面力量得到加强。在本年第二季度，服务办带领各商品部开展班组建设。以商品部各区域为单位，具体在顾客投诉，领班交接班、导购日常考核方面进行建设，实行卖场互查、部门自查，每周由服务办带队进行二至三次联合查场并根据结果下发查场整改通知单(参加人员由服务办人员、部门领班、主任、楼层值班经理)，现场管理逐级负责、分级管理(服务办公司级→各商品部部门级→班长级→店长—员工)，加大力度。

部门干部负责本部门的现场管理，有问题时可以及时处理，从员工接受和配合方面更有利于管理效果。建立店长培训制，进行销售跟进。第三季度服务办对全员的服务质量跟踪卡进行了更换，并建立了全员服务管理档案，对全年违纪的员工累计超过6次，我们将暂停员工的上岗资格，进行培训并重新办理入职手续，使全体员工树立危机意识，全面提升服务品质，从而营造服务环境，截止目前为止累计更换下发服务质量跟踪卡4000余张，在店庆前我们还在员工中推出了我微笑、我引领的服务口号，并组织制作员工微笑服务牌并全员下发，全员佩戴，通过这样的方式使全体员工都微笑面对每一位顾客，为顾客留住国芳百盛的微笑。八月份为了更进一步的提升服务品质，树立员工服务意识，还推出服务明星候选人共44人，起到了以点带面的作用。

2、顾客投诉接待与处理。

在本年度我们多次利用部门例会或沟通会、专题培训等形式对楼层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，做到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，(服务办定期检查，对不规范的管理人员进行处罚)，在今年8月份公司安排我对一线领班的投诉技巧进行培训，我精心准备后，带出了顾客投诉处理艺术，并得到基层管理的好评，通过本次培训提高楼层基层管理人员处理投诉能力。\_\_年前三季度服务办全体共接待各类投诉371起完结率(质量类：224例，服务类:9例，综合类：131例，突发事件：7例)在突发事件处理方面，我们与保险公司又续签了投保协议——第三方责任险(保费共3000元，三店同保)，只要是在我公司发生的突发事件，均属于保险范围，从而为公司减低了损失。

3、人员管理检查范围全面化、制度化。

将二线和一线员工管理纳入同步轨道，进行日常监督和管理。依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，杜绝执行标准不一的问题，我们还制定了整改通知单，对发现的问题及时进行整改，从而使部分工作得到很大提升，而且我们还加大力度对干部在岗进行检查，从以前的每天两次增加到四至六次，使各部门管理人员有了自律意识。在迎宾方面我们要求各楼层管理人员在每天员工进店前，就要站在员工通道迎接员工进店，通过这种方式，管理人员的亲和力得到加强，使各级管理人员与员工之间距离更加接近。

4、卖场五大管，严格查场制度，对楼层提出查场重点。

在每日的查场中服务办值班经理做到“三勤”手勤、腿勤、嘴勤。对发现的问题及时与部门反馈沟通，并下发整改通知单，提出整改期限，并检查跟踪，使发现的各类问题能得到及时解决(但也有部分问题得不到落实，主要以硬件问题为主，我们通过查场通报进行跟进)，杜绝一面讲，一面不落实的工作被动局面。在\_\_年前三季度服务办对卖场进行检查，共计发现处理各类员工违纪5823人次，公司平均违纪率%。其中大部分员工都是给予批评教育为主，只有少部分经常违纪的员工给予经济处罚，从而也体现了公司人性化管理，降低了以罚代管的被动局面。

5、值班经理业务技能及专业化水平的提升。

我们根据值班经理业务上存在的不足制定了系统的培训计划，定期进行商品知识及专业知识的培训，培训师由我部值班经理自行担任，用我们的弱项通过培训来补我们自己的弱项，比如我们部门有些同志不知道如何开展工作，那我就安排他们来讲“在工作时间如何有效的开展工作”，从而进一步提升了值班经理业务技能及处理顾客投诉水平，进一步完善自我监督、自我管理机制，前三季度度服务办内部共计各类培训近20余次。

6、白银店工作。

在具体工作中服务办按照公司统一安排配合，从人员招聘，培训等方面进行，商业服务法规的课程由我主讲，累计20余课时，按时完成培训任务。其次我们还对服务台人员进行培训，转变服务观念。顾客需要的，就是我们要做的。时刻以顾客的满意度来处理问题，为顾客提供“尽如您意”的服务。对白银店服务办值班经理我们也是严格要求，要求他们必须按照总店的管理水平去管理，虽然现在分店的管理和总店还有差距，但我们有信心把分店的管理抓上去。

7、积极配合公司完成各项工作。

从参与者、执行者、策划者到组织者在公司各项大型活动中，处处都有服务办值班经理的身影，对公司提出的各项工作都能及时、全面、保质保量的完成，并取得了一定成效，受到公司领导和人力资源部领导的认可与肯定。总结\_\_年前三季度服务办工作，虽然取得了一定的成绩，也受到领导认可，但是我们的工作提升还是进展较慢，人员的业务素质与值班经理的标准还存在一定的距离，而且部门多数为新进员工，专业素质还相对较低，在处理顾客投诉等方面经验还相对欠缺，在服务品质方面跟发达城市的大型购物中心还存在一定的距离，所有在20\_\_年第四季度——20\_\_年一季度我会努力提升我部人员素质，提升工作效率，在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，使顾客不但可以享受到国芳百盛的品牌文化，更能享受到国芳百盛的服务文化。

**最新的销售年终总结汇报2**

20\_\_年已经结束，新的一年工作开始了，作为一个服装导购员，现将过去一年的工作经历以下总结，以便于更好地面对新一年的工作。

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

一、吸引顾客兴趣

服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

1、推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。

2、为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。

3、结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。

4、配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。

5、谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。

6、观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

二、必须注意把工作重点放在销售技巧上

销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

1、注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。

2、言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3、具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

以上就是我做服装导购员这一年的工作总结，在新的一年里，我将继续努力工作，不断学习，吸取工作经验，不断改进自己的工作方法，为公司销售更加辉煌业绩而奋斗。

**最新的销售年终总结汇报3**

自己从\_\_年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_\_年12月24日，\_\_年完成销售额134325元，完成全年销售任务的39%，货款回笼率为49%，销售单价比去年下降了15%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了52%和36%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

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领导;5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;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，几年来，在业务工作中，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，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。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。例如：1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用

两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yh5ws-17/50型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

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，所以业务员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，严格按照厂制定销售服务执行，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，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导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

1.确定可代理的产品品种。

2.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，对厂生产的产品的用途、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、安装。

3.依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题;二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

**最新的销售年终总结汇报4**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首往年年这一个年头，可以跟自己略微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

往年自己有幸加进了\_\_这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部分工作，固然不是新毕业的大学生，决然还是有种好奇和忐忑，由于究竟是第一次做亵服方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。假如让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

第一关，面对题目要冷静而不应当急躁，先要分析缘由，再提出解决方案。在刚进营运部时，在打造教练店，我和\_\_责打造\_\_店，有一次在我们中午12点多到达门店后，前面的架子已空了很多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。我(表情有点不兴奋)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。当时多亏\_\_把我拉住，叫到了店外和我沟通。告知我首先要冷静分析致使没有补货的缘由是甚么，然后我们该怎样来做。店长回来后我们了解到，首先是由于职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是由于店里只有店长，其余的都是导购，假如店长不在，没有同一管理，尔后我们做了各岗位的工作职责范围，和提升标准等。下个星期再来时，这类情况就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通。我是一个北方人，在之前说话比较直接，经常只把自己的想法表达出来而疏忽了他人的感受，没有到达预期的效果。在来到\_\_后，经过外训和\_\_和\_\_经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技能，首先明确我要沟通的人和同事关系和要沟通的内容，其次知道其性情选，根据性情选择你要沟通的地点和时间。最后选择沟通的方式和沟通的语言方式和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼在8月份开始有摆设小组摆设后，我一直埋头往工作，而没有把我所知道的教给我的同事，致使在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。反思后，我想我应当要把我会的东西教给他们，这时候我就尝试着放手往让他做一些事情，让他承当起一些责任，而不是像之前一样庇护着。对新来的员工，我会先做好学习计划和实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏观掌控题目的能力。最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己以为首先要从宏观上往掌控事情，从这些所有的每步都要想好，头脑里面有一个整体的框架，一定要把每个点做好。在推动一项工作的时候，我总会往想一下，如何来做，甚么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会到达甚么预期的效果，假如错误，该怎样来改正，等等，让自己心思变得周密，换一个角度和高度来思惟。

最后希看在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希看自己能够跟同事们共同努力加油!

**最新的销售年终总结汇报5**

我是\_\_年x月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，在这个季度即将结束的时候，现将我的酒水销售工作总结如下，敬请各位领导指点。

一、销售指标的完成情况

在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额86万元，完成年计划300万元的\_\_%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的34%，比去年同期增加3个百分点;高档酒占总销售额的23%，比去年同期增加1个百分点。

二、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统方一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司的要求，在商超、酒店以及零售店的商品陈列进行规范整理，并监督店员们要求他们保持产品的感觉整洁，按时检查专柜表情是否清晰完整。利用终端的这些细节做到品牌宣传的目的。

三、市场开发情况

开发商超1家，酒店3家，终端11家。新开发的1家商超是\_\_市规模的\_\_购物广场，所上产品为\_\_系列的全部产品;3家酒店是分别是\_\_大酒店、\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为\_\_系列的四星、五星、十八年陈酿，\_\_大酒店所上产品为\_\_系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇7家，所上的产品是公司的中低档的产品，大部分是\_\_系列的所有产品。

四、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中\_\_地段的烟酒门市部以及有名的餐馆27个，其它形式的广告牌8个。

五、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

**最新的销售年终总结汇报6**

转眼间20\_\_年已经结束，\_\_年对自己来说是变动的一年，从宜兴到苏州，然后再到常州，经历了不同的地区和门店，也有着不一样的收获，在此对过去的一年进行一个详细的总结。

一：苏州

8月x日来到苏州，9月x日结束苏州的工作，到苏州的工作目标有两个，其一学习大店的管理以及新区域的管理方式;其二从陈翠云身上进行学习以及熟悉陈翠云的一些工作内容，为接下来常州的工作做准备。在苏州这一个月的经历与以往不一样，感悟和收获也与以往完全不同。

敬业：苏州区域每家门店的业绩都比较好，同样员工的付出也很多，无论是管理者还是门店的基层员工，每天上班期间都是保持一个高效忙碌的状态，每天的工作完成后才会下班，特别是在一些周末和节假日，员工在上班期间要负责接待顾客，虽然下班时间到也不会急着要下班，都会把出样工作和卫生工作全部结束后才会下班。门店的管理组，每天不论多晚都会坚持写工作汇报。在这里看到大家在业绩好，工资高的`同时，也看到了不一样的付出。给自己带来的感悟是，想取得比别人更好的成绩，就要比别人付出的更多。

大店管理：来到MD54自己的一个主要目的是学习大店是如何管理的，在这段时间内，自己了解排班上是如何做的、卫生是如何安排、验货出货是如何安排。因为店内员工较多，注重的是合理安排、每个人都安排合理了，整个店也就合理了，所以要关注好每个员工的工作状态，以及在做什么工作，整体是否合理，同样因为顾客较多，突发事件也会比较多，要做好突发事件的处理工作。

店长工作：到了MD54自己要担任好店长的工作，除了每天的例行工作外，八月份开始实施了班前会、班后会，刚开始的时候自己会每天和大家一起开会，并教会带班人员如何组织。后来让带班人员自己组织，但是坚持性不够好，有时会问今天要不要开会了。自己的回答是每天都必须要开。所以一段时间坚持下来之后，大家逐步的养成了习惯、下班了会自觉的开会。

关于日盘点，门店之前没有按照大类编码由小至大进行盘点，自己和带班人员探讨之后，共同认为按照编码大类由小至大顺序来盘点不会有盘点遗漏、而且便于掌控盘点的进度。所以统一按照大类编码由小至大的顺序进行盘点。本月的日盘点流程不断的更新，每次都会自己学会之后教会给带班人员，严格的按照标准来执行。

熟悉陈翠云工作内容：自己会在日常的工作中了解陈翠云的工作,每周、每天必须要做的工作是什么，了解如何对所负责门店的巡店进行时间安排，如何开展所负责门店的工作，平日里对所负责的门店有哪些要求。关于一些要求和通知是通过什么样的方式和口气进行传达。通过了解知道陈翠云对所负责的门店每周至少巡店一次，比较近的门店根据实际情况多去几次。要对所负责的门店销售的销售、陈列、服务等各方面情况有详细的了解，没有达到要求的要进行解决。对于公司的各项要求通知要监督门店有没有落实到位。对于节假日的一些备货、销售等注意事项及时传达到各个门店。对于一些新任店长做好沟通培养工作。

周例会：到了MD54之后、每周都会进行日例会工作，每周的周例会是自己感觉学到内容最多的一个环节。在会议上区域经理会把公司最新的动态、通知等传达给我们。并了解我们每个人的工作情况，通过了解我们的工作会对我们每个人身上所存在的不足点给指出来，要求我们去做出改进。也会在会议上把她个人的经验总结分享与我们，自己会在会议上对每一个要求都记录在本子上，回去思考，并写在会议总结里面。每周我们都会花一部分的时间进行逻辑思维的训练，通过四周的训练，自己的思维明显比以前开阔许多，经常会不由自主的对一些事情进行反思，或者对一个想要的目标去思考自己该如何去做。

在七夕情人节的那一周有一个打折的优惠活动，经理要求我们对每一个促销活动进行研讨，拿出方案，使活动的效果。通过这次经历自己也有了意识，每次的节假日或者换购活动，都会组织员工进行讨论，如何进行宣传、如何进行推荐。通过这些工作让换购更容易，让假节日的销售准备更充分，推荐更有目标性，成果也更好。平时区域经理也会在卖场里面进行巡视，并发现问题，提供解决方案(特价商品套餐组合)，通过这些让自己看到思考的重要性，也让自己看到自己今后的工作要从哪些方面去做。

在苏州的一个月是忙碌充实的，在这一个月的时间内接触了很多新鲜的事物和观念，供自己在接下来一段时间内去使用。

二：常州

新店开业：9月x日开始来到常州，先后经历了MD81和MD82两家新店的开业，这是自己正式接触开业前期的门店验收，接货验货，以及开业后的一系列工作，而且两家门店都是超市店，与之前的门店有所不同，因此从各方面来说都是学习的地方。特别是MD82店开业前期的工作，是由我和耿云独立去完成，因为装修工作没有按时到位，从而导致后期的一系列的工作都受到了影响，在事后也进行了详细的总结。通过这两次开店的过程，自己基本上对门店开业前期即开业后期需要完成哪些工作有了清晰的了解，虽然过程当中也有做的不是很合理的地方，但是通过对这些做的不到位不合理的地方进行总结也让自己收获许多，为后期的开新店积累了经验。

在MD82正式9月x日正式开业之后，也基本上确立了自己的工作内容，自己要负责三家门店。开始阶段因为MD82刚开业一些基础工作比较多，而且开业的第一周门店的宽带没有到位，所以自己主要把精力和时间放在MD82，在月底的时候也逐步开始对另外两家门店进行了管理，算是一个开始，随着门店不断的稳定，新员工的不断成长，自己逐渐就可以有更多的时间和精力去兼顾另外两家门店。

在9月x日的时候，参加了我们区域的月例会，这一次月例会参加的人员较多，而且讲解的内容比较多，比较深，大多数都是一些思考性的内容。通过这次会议一方面感受了来自各个不同门店的店长的积极向上的学习精神，看到每位店长所存在的优点，另一方面也通过开会的过程和形式，让自己学习了很多，为自己后期的开会提供经验，会议中的很多内容属于思考性的内容，在后期的工作当中可以不断的去温习和回顾，从而对实际的工作提供帮助。

从来到常州到目前已经有一个多月的时间，这一个多月对自己来说也是一个全新的经历，一个是连续的开新店，需要学习掌握许多和开店相关的知识，另一方面要面对店内员工大部分都是新员工，即使有老员工也是自己不熟悉的，如何去管理和培训这些新员工，让员工快速成长，让门店尽快运转顺畅，这些都是自己面对的全新挑战，在这个过程当中，自己也感受到了压力，自己也在努力的去调节和克服，虽然在过程当中没有做到比较顺利，让每项工作都圆满的完成，但是自己一直在努力的去处理所遇到的每一个问题，随着店里新员工的不断成长，店内各项工作逐步变得稳定，后期的工作也会变得更加顺利。这段经历是全新的，虽然在这个过程当中感到不是很适应，但是有了这种经历，对自己今后面对一些困难时该如何调整心态会有很大的帮助，也提高了自己心里承受能力。

在这个月中发现自身的一个不足点是：对于遇到的一些问题，或着需要去解决的工作，没有立即去解决。给自己的启示是：有一项工作需要完成，就要立刻去做，万一遇到了困难可以提前想办法去解决，不然到了后期，如果出了意外也没有足够的时间去处理。

SWOT分析：从11月份开始每周参与门店目标SWOT分析，刚开始过去的时候还不是很适应里面的团队氛围，通过两周的熟悉就完全融入到每周的分析工作当中，SWOT分析主要是针对每一家门店进行深入了解，掌握门店的优势、劣势、机会、威胁、然后针对这些特点采取相应的措施，保证门店业绩的上升。通过SWOT分析给自己带来的收获就是一、对每个门店的具体情况更加了解，包括门店本身以及一些外部环境;其二：会对如何提升门店的销售业绩有了更多的思考，不仅提高了自己思考的宽度和深度也为明年的工作提供了具体的方向。在\_\_年会根据今年SWOT的分析开展工作。

门店监管：在MD82正式正式开业之后，也基本上确立了自己的工作内容，自己要负责三家门店。这也是一个逐渐摸索的过程，第一次去丹阳巡店的时候因为巡店的目标不明确，整个过程下来没有做一些实质性的工作，自己事后也对这次巡店进行认真的总结和反思，作为一个教训牢牢记住，在后期的巡店过程中要提前明确此次巡店的目的，做好计划，要在巡店的过程中做好一些实质性的工作。随着监管的时间不断延长，自己也慢慢的有了更进一步的认识，及时不能做到经常过去巡店，但是要对门店的各方面情况有着清晰的认识，当门店的业绩或人员出现问题的时候要及时去寻找原因，去进行解决。同样要通过一些其他途径去了解和掌握门店对于公司的各方面的规定是否执行到位。在接下来的工作当中自己也会花更多的时间去思考如何进行更高的管理，然后再进行管理。

以上是对\_\_年工作的一个总结，以下对\_\_年工作的一个简单规划。

1.门店业绩：每个门店已经制定好了一年的销售目标，并进行了SWOT分析，在接下来的工作中要更加深入的去研究每一家门店，找到有效的方法去保证门店业绩的完成，尽可能做到在原先的目标上有所突破。

2.人员培养：门店目前的管理者都在成长当中，很多东西需要不断的去提升，同时明年也有新的开店计划，所以要把人员的培养当做工作的一个重点，人员培养好，才能产生好的工作效益。

3.自身成长：在工作的同时，有目标的锻炼自己各方面的能力。以上是对年工作的一个简单规划，自己会在新的一年当中不断朝着制定的目标进行努力，期待收到预期的结果。

**最新的销售年终总结汇报7**

在过去的一个季度里。由于我初到医院，对很多基本事物都不熟悉，但在领导同事的帮助下，我顺利在客服部门站稳了脚跟，在这一个季度里面主要负责的工作有：

1.服务部在院总经理的领导下，负责全院客户服务工作的计划安排、组织实施，保证客户服务部工作更好的服务于来院的每一位客户。

2.负责医院总机的管理工作。

3.负责所有来院客户和院外客户的咨询工作。

4.负责医院所有客户回访和满意度调查工作。

5.负责受理和调查处理客户投诉工作。

6.负责关爱卡的销售和管理工作。

7.负责网上回贴和网上在线咨询工作。

8.完成总经理和院领导交办的其他工作。

在工作初始阶段，部分工作中出现的缺憾或不完善的方面，在医院领导的指导及同仁的协助下，基本得到了改善并起到了较好的工作效果。我个人的工作能力，也在不断完善的工作中得到了很大程度的提高。在这个岗位上三个多月里，我清楚的认识到在与客户接触中要面临和解决的问题非常多，我一点点的积累，为我日后的工作，做了一个很好的铺垫和基本知识的储备。

在投诉受理的工作过程中，我深深体会到了医院从起步推向稳定发展的不易。一个新事物在一个城市中获得接受和支持，需要一个较长的磨合期和完善的服务系统。在磨合期中，客户群必然会将各种各样的问题及矛盾反应到客户服务工作中，其中一部分的矛盾能否化解，在于受理投诉岗位人员的接待处理工作做的好坏。如果这个岗位做的好，就可以减轻医院所承受的一部分压力，使医院员工的精力能更多的投入到医疗项目的巩固、扩展工作中;反之，如果这个部分做得不好，不仅仅是遭到投诉那么简单，客户在这个过程里面会对医院失去信心，也会破坏医院的形象。对医院的可持续发展产生阻力。

由于深知这项工作的重要性，所以我努力争取更为完善的解决处理好工作中受理的每一项投诉或建议。在工作初期，我与其他相关部门的同事，协商拟定并逐步完善了投诉处理流程，不同的建议或投诉，均有了相应的处理流程及登记入档程序。新的受理流程，不仅方便了客户，同样也使工作趋向规范化。在日常工作中，我严守公司制度规定，按时到岗，并对每一起建议投诉，都按类型分类并进行了详细登记记录在案。对受理中反映的各类问题，在我职权内能解决的，我都尽力用所知、所学的相关政策、知识及应对技巧，给予客户满意的解答，以期省去公司一部分不必要的人、物力支出。对于有问题产生并且及时反应的部门或者个人，为了避免以后工作中出现类似的情况，在报公司的领导后，我都对相关情况做了记录，认真的督促相关部门或者人员对这个问题的解决方案和结果进行落实。

在实际工作中，我也存在着许多缺点和不足，比如处理投诉的经验有限，解决问题时有时缺乏果断，偶尔也会被小的挫折影响工作信心。认识到不足的同时，我始终坚信，自省是改进提高的前提。在日后的工作里，我将取长补短，尽心工作，为医院的发展，尽自己的绵薄之力。

时光流转间，我已到公司工作5个多月。非常感谢公司领导对我的信任，给予了我体现自我、提高自我的机会。这5个多月的试用期工作经历，使我的工作能力得到了由校园步入社会后幅度的提高。

这一个季度学到了太多了东西，这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了医院员工“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了作为拓荒者的艰难和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为医院的一份子而惊喜万分。一年前，一群大胆创新、勇于开拓的人们在这片荒芜的土地上，开始了艰难的旅程，而我也希望能成为这艰难孤独旅程上一分子。我会用我的乐观豁达为将这艰难的攀登变得轻松活泼，将这孤独的旅程变得甜美珍贵而奉献自己的所有力量。

**最新的销售年终总结汇报8**

从事房产销售工作已经有一个季度了，在这段时间的工作中，我又对销售有了新的认识，在此我总结几点与大家分享：客户是能够分辩出真心或是假意。你真诚的对待客户，他们信任你了，你就成功了一半。反之，如果你引起了客户的反感，那么这一个单就泡汤了。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。这样客户反而会得到客户的理解，取得他们的信任。多与客户讲讲专业知识，中立的评价对比其他楼盘，把我们的优势突出出来，这些都是销售的必要手段。

自己需要改进的地方：

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一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3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\_\_行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!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。综合事业部是去年\_\_月月开始工作的，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。

**最新的销售年终总结汇报9**

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，‘人无我有，人有我优，人优我变，人变我快’简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。

1、人无我有。

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要

2、人有我优。

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意

3、人优我变。

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

4、人变我快。

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

**最新的销售年终总结汇报10**

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，‘人无我有，人有我优，人优我变，人变我快’简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的服装销售工作做总结如下：

一、人无我有

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要。

二、人有我优

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意。

三、人优我变

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

四、人变我快

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_月一号来到\_\_男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们\_\_男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

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！