# 销售部门主管季度工作总结

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-01-18

*销售部门主管季度工作总结7篇销售部门主管季度工作总结大家会如何写呢？总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，以下是小编精心收集整理的销售部门主管季度工作总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧...*

销售部门主管季度工作总结7篇

销售部门主管季度工作总结大家会如何写呢？总结是对取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训等方面情况进行评价与描述的一种书面材料，以下是小编精心收集整理的销售部门主管季度工作总结，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**销售部门主管季度工作总结（精选篇1）**

不知不觉中，我已加入\_\_团队已经近一年了。我非常荣幸和庆幸自己能够成为\_\_的一员。在这里，我首先要感谢公司领导对我的信任和工作上给予的肯定，同时也非常感谢各位同事对我工作的支持和帮助。\_\_给了我一个发现自我、认识自我的平台，并在工作实践中不断完善自我的机会。

在这一年的工作过程中，对我自身的改变和影响很大，从中也让我学到了许多，懂得了许多。下面我对这一年的工作情况作一总结。

内勤岗位工作作为公司销售内勤，我深知本岗位的重要性，内勤是一个服务于公司全体员工的人员。对公司各个部门同事必须做到有求必应，有需必帮，我始终本着“公司利益第一，把工作做到更好“的一个目标，认真积极的完成了以下本职工作：

1、负责公司内部销售人员的服务工作。包括新到车辆的验收、车辆资料的整理、保管与领取。

2、负责公司整车订单管理、精品订购。包括每月公司旬订单制定、跟踪审核结算、发车事宜。

3、负责公司内部文件的传达、执行。

4、负责与吉利厂家内勤、财务以及集团各公司之间各业务的沟通协调。

5、在销售淡季配合销售部外出做车展，为销售旺季打好基础。

简述工作情况：

1、在内勤工作岗位工作过程中，能够积极主动全心全意的对待每一项工作，对于刚刚开始工作的我，始终保持谦虚、谨慎的工作态度，虚心向同事学习，积累经验，努力把工作做到最好。

2、在工作期间，丰富业务知识、提高工作能力，不断的给自己充电，积累产品业务文化知识。在做好本职工作的基础上，附带销售车辆\_\_台，并于\_\_\_\_年\_\_月参加全国人力资源管理师三级考试。为了做好本职工作，我不怕麻烦，精简部分工作的程序，提高工作效率，争取为各部门同事做好服务保障。

结合上述一年的内勤工作经历，我也深刻认识到：作为公司的一员，无论在哪个岗位，都应该有强烈的敬业心、高度的责任感、求真务实的工作态度和任劳任怨的忘我精神。任何时候都应该以公司利益为重，切实履行自己的岗位职责，与此同时，更应该发扬主人翁精神，将公司的每一件事情当做自己的事情来做，坚决杜绝“事不关己，高高挂起”的工作心态。

总结一年来的工作，尽管对自身和公司发展都有了一定的进步和取得了一定的成绩，但自身在许多方面还存在着不足。对于刚刚步入社会参加工作的我，由于工作经验的缺乏，导致许多问题考虑不够周全，在处理问题上方法不够得当，缺乏创造性的工作思路。在以后的工作中要求自己做到五勤：眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。在工作实践中不断完善自我，鞭策自己。努力为公司的发展贡献自己的微薄之力。

**销售部门主管季度工作总结（精选篇2）**

在这几个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面本站工作总频道对本季度的工作进行简要的总。

我是去年\_\_月份到公司工作的，\_\_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\_\_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

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：

\_\_月总业绩：\_\_

\_\_月总业绩：\_\_

\_\_月总业绩：\_\_

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\_\_年\_\_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\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_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。

**销售部门主管季度工作总结（精选篇3）**

在这季度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。

在下季度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。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。

**销售部门主管季度工作总结（精选篇4）**

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

一、一季度期中支营运条线有五项重点工作

1、新《\_\_》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

2、营运员工PDCA训练和“全明星”评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今年要在去年“全明星”评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

3、网点柜面标准化及客户评价系统推广工作。这项工作已经融入到一季度的工作中，也作为在以后的工作目标。

4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

二、我们下一步的目标和梦想

1、营运体系

我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

2、柜面服务

以往公司的.柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

3、作业风险的控制

随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起，对每一个环节和每一个细节进行观察、分析，建立了岗位责任制，明确岗位工作责任和权限，并狠抓各项制度落落实。在业务操作方面，充分发挥业务主管作用，实行一对一负责，建立一环扣一环的内控体系，逐步完善各项内部管理办法。

我们的梦想是“领先行业、服务最好”。我们不断总结以往的工作经验。并在之前工作的基础上紧密配合、共同努力，争取在两三年内，在服务水平方面有明显的提升，确立行业领先地位，打造“服务最好的\_\_公司”!

**销售部门主管季度工作总结（精选篇5）**

在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，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，现在时代在不断的变化，我们要在这个行业里面生存下去，就需要不断的去学习，跟上现在的步伐。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，首先要把客户放在第一位，做到以诚待人，明白他们的需求，面对难缠的客户，也不要表露私人情绪，始终用微笑面对客户，时刻谨记自己代表的是公司而不是个人。对于本职工作，要做到烂熟于心，不要面对客户的时候反而回答不出问题。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在这个过程中流失了很多的潜在客源，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，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稳妥。要加强努力学习销售员的规范。

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。

在这个季度里面，我看到了自己的不足，也明白自己哪些地方还需要改进。在以后的工作中我一定会发扬优点，改正缺点，做一名合格的销售员。

四、对于这些我意识到的缺点，我会努力改正，对以后的工作的展望是

1、先做好老客户的定期回访，避免老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到有问必答。帮助他们解决一切问题，用真诚打动他们。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，达到以一带十的目的，同时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，不一定就每一个客户都能做到销售，首先我们要让他们信任我们，然后慢慢的让他们的客户，成为我们的铁杆客户，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，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，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、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下季度我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

**销售部门主管季度工作总结（精选篇6）**

今年以来，\_\_营销部按照全市烟草工作会议精神要求，结合\_\_辖区卷烟市场实际，重点从保持卷烟销量平稳增长、调整卷烟销售结构、提升品牌培育水平等方面入手，着力提升卷烟营销工作上水平。现将\_\_营销部具体情况分析如下：

一.卷烟销售分析

20年第一季度，辖区销售卷烟5321.01箱，同比4953.42箱增长7.42%，全市平均增长5.16%，全市排名第2位；三类以上卷烟共计销售4192.81箱,占总量的74.19%；单箱销售额为25557元，同比22772元增长12.23%，全市平均增长5.96%，全市排名第1名；销售额为14296.14万元，同比11749.45万元增长21.67%。条均价为101.19元，人均销量为3.04条，户均销售459条。

一季度卷烟销售完成暂时相对较好，但节后市场一直处于疲软状态，卷烟及非烟商品均销售进入低谷，卷烟消化仍未过半，客户积压的卷烟资金较往年有明显的增长，加入\_\_县主要支柱产业林果业不景气，带动的外地客商少、务工人员等消费群体减少，总体消费水平偏低。从市场调查中发现，年后市场处于一种理性化的消费，需要多少采购多少，以往为自己囤货的现象大幅度的下降。

二.社会库存分析

20\_\_\_\_年年底\_\_县社会库存约为600箱，主要库存为红塔山（硬经典）、云烟（软如意）等三类卷烟品牌，部分客户尤其是城区客户兰州（硬珍品）仍有库存，未能消化完毕。截至13周，辖区库存总量约为2325.46箱，户均库存364.26条，较上年同期211.2条增长72.47%，其中三类以上库存占总库存量的90.82%，较上年同期76%增长了14.8%。

零售客户社会库存偏大且结构偏高，高结构品牌主要集中在苏烟（软金沙）、兰州（硬吉祥）、兰州（硬珍品）等一、二类烟，其中苏烟（软金沙）库存最大量有714条，兰州（硬珍品）最高库存为970余条；三类卷烟库存占总库存量的`一半，主要品牌有红塔山（经典100）、娇子(时代阳光)、红塔山(硬经典)、云烟（软如意）。年后单客户库存量较往年都有明显的增幅，超过1000条的就有60来户，最大的库存有3640条，且品牌相对集中，主要库存以三类以上品牌为主。市场库存较大的单品牌不是滞销品牌，而是部分二、三类的常销品牌。

辖区库存整体较大，消化较慢，客户手头可利用的周转资金较少，部分卷烟品牌价格有所下滑，尤其是兰州（硬珍品）、中华（硬）条包价格下滑较为明显。

三.品牌经营分析

辖区市场接受度较高的高端品牌（条价600元以上）主要是中华（软）、黄鹤楼（硬1916）、兰州（飞天）、南京（\_\_）等；中高端品牌（条价400元及以上）主要为苏烟（软金砂）、中华（硬）；条价在200元左右的一类品牌仍以兰州品牌为主导，除此之外主要是

芙蓉王（硬）、黄鹤楼（软蓝）、玉溪（软）、苏烟（五星红杉树）；二类卷烟中兰州（硬珍品）仍旧占绝对地位，其次是新版利群；三类卷烟除红塔山（硬经典）和兰州（硬精品）外，市场接受度较高的品牌是白沙（精品二代）、红塔山（经典100）、云烟（软如意）、娇子（软阳光）、双喜（软国际）等品牌。

低焦油品牌除地产兰州品牌外，其他省外低焦油品牌市场表现一般，消费者接受度和关注度较低，仍需大力宣传和培育。

细支烟销售12.98箱，占总销量的2.44%，同比增长101%。其中兰州（桥）5.55箱，南京（金陵十二钗）0.38箱，白沙（硬白细支）0.16箱，好猫(细支长乐)1.56箱，黄鹤楼(天下名楼)4.54箱，黄金叶(爱尚)0.79箱。

四.终端建设情况

一是组织开展了营销人员销技能竞赛，在现代终端建设“大干100天”活动期间，围绕“两本教材”，组织开展了营销人员技能竞赛活动，考验了客户经理自身的业务素质，检验了零售客户软实力提升的直观效果。二是开展终端建设“三比”活动机制，形成互促互进良好氛围，促进现代终端建设由“要我建”向“我要建”转变。三是向营销管理系统客户发放以库存核对表，指导客户及时记录未扫码的卷烟数量，客户经理定期查看系统运行情况，对比系统数字的差异，及时回答和解决客户的系统故障，督促客户正常扫码，有效解决了扫码不准的问题。四是通过培训指导提升客户经营能力，每名客户经理当一次培训师，做一次示范讲解，深入宣

传供货政策、全面提供经营指导，并将现代零售终端建设教学视频（零售客户）版全部拷贝到现代终端户电脑上。五是建立“微信内部互动平台”，及时反馈现场图片、社会库存、销售信息等情况，并讨论处理意见，加强各部门的沟通协作，发挥“问题集中反馈、三员齐抓共管”的优势，做到问题及时整改，整体提高。

五.存在的问题

1.由于第一季度卷烟销量增长幅度较大，辖区卷烟销量同比增长7.42%，零售客户积压库存普遍较大，客户卷烟订购热情逐步下降，部分客户商定量完成情况较差。卷烟零售价执行有所下滑。

2.客户对终端建设的重视程度不够，节后无论从卷烟陈列、价格标签、扫码运行还是软实力提升上都有所下降，加之年后客户经理日常拜访质量不高，终端成效不太理想。

3.零售客户对新品的认知度较差，且新品动销较慢，有待于进一步培育，提高客户及消费者对新品认知度。

六.下一步营销工作计划

1.紧抓两项指标，确保经济运行质量。认真把握“销量稳中有增，结构不断提升”的基调，夯实营销服务工作。一是采取有效措施，防止销量过热过快，大起大落；二是确保规范经营，防止市场状况倒退；三是保护好卷烟零售户的经营积极性，确保其合理盈利水平。

2.积极引导消费，合理调控客户库存。一是为零售客户制定合理订购计划，合理调整库存结构，引导客户有效消化库存，减少盲

目积压，加快卷烟资金周转流通速度，将库存保持在合理范围之内或本店经济能力承受范围之内。二是严格加强商定供货总量浮动管理。对辖区卷烟商定量富余或商定量不足的客户进行一次全面调查登记，从4月份开始对商定供货总量进行持续优化分配，确保有实力的客户满足其卷烟需求，提高商定执行率。

3.加大新品宣传，提高品牌培育力度。一是加强新品卷烟的宣传力度。向零售客户全面、客观地介绍新品卷烟的产品特点、市场定位等信息。并帮助客户分析今后卷烟市场的发展趋势、货源的供应情况等，增强客户对新品卷烟的认识和了解，让客户逐步接受此种品牌卷烟。二是做好针对性服务工作通过有针对性的服务，打消他们对新品卷烟的销售潜力、滞销、压库等方面的顾虑，从而提高上柜率。三是做好新品卷烟陈列展示。通过提升视觉冲击效果，刺激消费者的购买欲望，提高新品卷烟在市场上的知名度和动销率。四是提升零售客户新品推介能力。通过提高零售客户的推介能力，使新品卷烟更快的走向市场，更快的提高消费者的认知度，从而进入到消费者当中。

4.深入市场调研，做好终端建设工作。继续按终端建设大干100天活动要求开展终端建设工作，加强培训引导，从零售终端布局、形象、功能、系统建设等方面不断提升零售客户的经营环境和形象。集中开展培训，结合视频讲解、现场演练等方式，进一步提高客户对卷烟知识、行业政策、经营技巧等方面内容的掌握，切实提高客户四会四能的应用，提升客户卷烟盈利水平。继续做好营销管理系统客户的选点工作，进一步发挥客户经理能动作用，进门进店对零售客户进行一对一强化培训，做到客户能用、会用、爱用、时时用，后期做好客户跟进情况，随时关注客户经营动态，切实做到扫码准确、库存真实、销售合理。

不妥之处，请批评指正。

**销售部门主管季度工作总结（精选篇7）**

20\_\_年的第\_\_个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20\_\_年\_\_月\_\_日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这一季度来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第\_\_季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

一、第\_\_季度工作总结

1、销售任务完成情况。

1）、第\_\_季度轿车部共销售\_\_台，我个人销售\_\_台，其中\_\_台，\_\_台，\_\_台，占轿车部总结数的\_\_%。

2）、合总结办销售工作安排，每位员工轮流到\_\_飞值班，在那边我一共接待\_\_个有效客户，其中成交的有\_\_个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析。

1）入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总结办林总结监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总结监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总结想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的果。

2）职业心态的调整。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5）重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6）自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第\_\_季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

最后我希望第\_\_季度公司的业绩更加辉煌！

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！