# 销售月度个人工作总结新版

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-01-18

*我的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我还要不断加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。亲爱的读者，小编为您准备了一...*

　　我的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我还要不断加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。亲爱的读者，小编为您准备了一些销售月度个人工作总结，请笑纳!

**销售月度个人工作总结1**

　　x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。

　　做为一名合格的销售人员，首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。

　　要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在为客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

　　关于销售情况的分析：

　　x月份的新客户不多，老客户购买同时也降低了不少。新客户开发得少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，挖掘客户更深的信息，使他们能够更加信任我们!

　　我的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我还要不断加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“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，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我最喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我用百分之百的激情投入到工作中去，在以后的工作中我依旧会保持这样的工作激情。

　　工作中存在的问题：

　　通过这一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

　　一、针对意向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度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

　　二、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。

　　5月工作目标：

　　接下来我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括\_\_X，\_\_X还有\_\_X这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有\_\_X和\_\_X和我，\_\_X和\_\_X他们都是特别优秀的业务人员，我们要多多向他们学习，取他们所长，补己之短!我将会继续努力，希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地!

**销售月度个人工作总结2**

　　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

　　20\_\_年在围绕党的三种全会精神和集团关于创建廉洁文化示范点暂行办法的文件精神，分公司将通过验收并授牌为廉洁文化示范点。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。

**销售月度个人工作总结3**

　　一、销售计划

　　销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

　　二、客户关系管理

　　对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

　　三、信息反馈

　　信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的;有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

　　四、团队战斗力

　　发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

　　五、“销售当中无小事”

　　“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

　　以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步!

**销售月度个人工作总结4**

　　eteams把职场人员分为两种类型：写总结的和没写总结的。有人总结出“总结能力是职场成长的跳板”，这话是很有道理的。

　　案例：两个销售员的不同工作方法带来得不同销售结果 曾经有两个销售员是同一天到公司的上班的，一个是a君，一个是b君。两个人开始干的都是派发宣传单的工作。

　　a君长的不如b君帅，但人缘特别好，见了人就笑，是个自来熟，他每天结束后都会做工作总结。如今天见了什么客户?属于什么性格?我采取的营销模式?这种模式的利与弊，以后遇到这种类型的客户我应该采取那种最有效的谈话方式更容易谈妥生意?

　　b君工作特别认真，你交给的工作会一丝不苟的完成，但一点也不会多干，也不会做业务之外的事情，是一个懂得生活享受的人。

　　开始两个月，b君的业绩比a君好，可到了第三个月，a君的业绩就开始超过b君，半年后，a君的业绩是b君的两倍还多。公司就升a君为业务经理，可b君特别不服气，觉得两个人一起到公司，他工作也很认真，为什么只升a君的职?公司销售总监说：这样你们两人都去同一个镇各开发一家新代理商，让实力说话。他们两人就准备好样品出发了。第二天，他们回来同时汇报。b君先说：我已经和代理商谈好了，以代销的方式先合作。销量起来后，再现金合作。最终价格需要老板你自己决定。a君说：我总共谈了5家代理商，三家代理商都同意现金合作，其他两家代销。不过代销的价格要高出现金价格的10%。随后a君把每一个代理商的情况作了汇报，还把公司的其他产品也都谈进去了。这时销售总监问b君：现在你知道公司为什么提拔a君了吗?

　　上面的故事，我想大家都清楚：销售员的工作效率的提高首先要做到计划性，比如a君，在开展业务前，就在心里作好了计划，先做什么后做什么。随之也把其他产品的样品准备好了。而b君只简单的准备了老板要求的产品样品。

　　其次，要提高效率必须培养自己的周密性和逻辑性。a君并没有把老板的考核当作考核，而是当作一次工作。因此，他考虑如何利用一天的时间，做出更大的工作成绩。

　　第三，提高工作效率要创新性和主动性。销售的工作看似简单，却没有做完的时候，要主动找工作干。

　　第四。学会在一次业务拜访中，达到多个目的。

　　第五。始终充满激情的做销售工作，这是提高工作效率的最重要的保障。

　　第六：尤为重要的是工作总结，每天把自己的工作做一个归纳，扬长避短，这样要想不成功他也难

　　很多事情，只有做了，才会有很深的体会。如果只是在行动的边缘不断地哀叹，不断地怀疑，我们是无法体会做事以及收获的喜悦的，因为我们只是在边缘，没有进入本质进行思考。我承认，一开始，我也在怀疑：为什么要写总结?它很重要吗?它值得我们浪费时间来写吗?它的存在会为公司、部门带来什么样的效果呢?

**销售月度个人工作总结5**

　　我作为渠道销售的首席销售经理，肩负着公司销售渠道和销售管理的重任。归结起来主要包含在以下几个方面：

　　(一)20\_\_年渠道工作内容回顾及概述20\_\_年x月x日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表开始下地州了解渠道并进行工作交接。x月x日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

　　渠道销售经理20\_\_年终工作总结20\_\_年\_\_月\_\_日星期日，回顾工作内容大致分为以下以下七点：

　　1.信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。

　　2.员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给公司做培训共计14次。

　　3.投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。

　　4.签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司20\_\_财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基矗

　　5.财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

　　6.地州投标：今年共参加地州投标八次，地区二次、地区一次、地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

　　7.内部配合：配合市场推广部做活动共计十四站，七站、站、一站。以及电脑的大型新品发布活动。“”新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。“”为主的系列新品发布站活动。

　　(二)一年来自身工作的评定

　　在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，相对来说较满意的是能从售后到销售角色的快速转换，迅速接手渠道工作，顺利完成新财年渠道签约。从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。总结起来有两个方面：

　　1.凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

　　2.观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度》厂家的资源的支持(宣传、市场活动、设立专卖店的条件等);从的角度》我公司对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除之外(因我们维修方面的原因)，渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

　　(三)经验和体会

　　通过十个月的渠道工作，让我深深的感到———做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

　　1、心细

　　比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记祝另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问/zhichang/题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，(渠道的经销商相对来说比较重感情!)

　　2、嘴勤

　　俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

　　3、腿勤

　　作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲!

　　4、皮要厚

　　电话销售技巧培训资料凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

　　5、嘴要甜

　　没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是在日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上就去办等等。

　　6、心要狠

　　在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

　　以上六点是我在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

　　(四)工作中存在问题及总结经验教训

　　在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

　　1、忙忙碌碌

　　每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

　　2、缺少经验

　　在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

　　在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年立，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的培训。

　　3、懒惰

　　在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

　　3、探索

　　作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

　　流年似水，转眼到联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养!

　　你也可以在搜索更多本站小编为你整理的其他销售月度个人工作总结多篇范文。

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！