# 月底销售部工作总结(优选25篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-01-19

*月底销售部工作总结1>一、 稳定业务，努力开发新客户源从六月份销售情况看，一些不稳定因素突显出来，将在七月份加大对客户走访力度，以稳定七月份正常销售。走访客户，了解其投诉质量情况，以稳定七月份正常销售力争七月份不低于合同约定量，回款不低于6...*

**月底销售部工作总结1**

>一、 稳定业务，努力开发新客户源

从六月份销售情况看，一些不稳定因素突显出来，将在七月份加大对客户走访力度，以稳定七月份正常销售。走访客户，了解其投诉质量情况，以稳定七月份正常销售力争七月份不低于合同约定量，回款不低于60万元。走访客户，对前期提出质量原因给解释，并对其去年全年销售要求返点事宜拿出促销方案，争取七月份销售在20万元。加强与上海客户联系，尽量解决其产品在进入商超前期质量不稳定原因，争取七月份销售不低于8万元，新客户因多在七月份回款不能确定，主要以客情关系维护为主。结合公司政策，认真做好客户每一阶段活动的解释说明工作，确保发货回款正常进行。从今年销售来看，销量提升空间不大，与其商议扩大市场的销售力度，在七月份尽快为其解决费用问题，以增强其销售信心，力争销量稳步增长。南方客户一直提出我方价格较高，去年对帐所欠差额一直未能解决，力争在七月份对其搞一次促销方案将去年问题给予解决，力争下半年发货稳定。在七月份尽力开发新客户。

>二、 做好网点走访调查，为下步计划顺利实施打下基础

结合第一阶段走访情况，认真分析，针对每个网点情况不同，做好各地区网点的实施初步方案并及时进行第二轮的走访调查，以确保在该地区以点带面扩大产品在当地销售的影响力，也为个人销售1000万打下基础。

>三、 加强对市场的调查

几个月来整体市场销售出现下滑状况，初步了解原因很多，销售淡季、农忙、山东地区的打假、广西市场的冲击、以及我们质量问题等等，至于下半年销量怎样提升，将在七月份进行一次市场调查，以了解市场的动态及变化稳定市场销售。

**月底销售部工作总结2**

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

>一、主要工作任务和业务完成情况

1、完成情况综述。

2、未完成情况分析并说明。

3、职业精神。

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。

在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

>二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

xx公司与xx合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出爆款场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，几个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

**月底销售部工作总结3**

自xx年进入销售部成为一名销售置业顾问，至今已有x个月的时间。在此期间内，销售部的总经理、经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这x个月的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

>一、学习方面

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

>二、工作方面

在来到公司时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第天，在师傅的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。

截止今天共完成了销售x面积平米，总价x元，回款金额x元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

>三、思想方面

来到公司x个月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，取长补短。xx年，我希望能拥有自己的住房，在安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

1、依据xx年销售情况和市场变化，着重寻找x类客户群，发展x类客户群，以扩大销售渠道；

2、每月成交x套以上，因为这样才能支付房子的首付；

3、听从领导安排，积极收集客户信息；

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看x本书，力求不断提高自己的综合素质；

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有额。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好，xx年，我一直在期待！

**月底销售部工作总结4**

在xx月份我们的任务是xx万元，实际上完成了xx万，离任务额还差xx万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

>一、20xx年xx月销售总结

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，xx店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了xx多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“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，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

>二、xx月工作计划

xx月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期xx老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好8月4号边老师来公司进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，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，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，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，上学的时候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，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。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、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**月底销售部工作总结5**

8月份整个云南市场的销售情况十分的不理想，要想完成下半年的销售任务，9月份是一个极其重要的时间点，九月份既是下半年的中间月份，也是决定十销售工作总结一促销效果好与否的重要时间段，所以九月份的工作是是极其重要的。以下是我的9月份工作总结：

>一、9月份云南市场销售情况汇总及总代理分析：

昆明市场情况分析：

9月份昆明总代理累计发货316462元，与预期的目标80万有较大的差距，销售情况不甚理想。通过与总代理的沟通以及对市场的分析，对于销售情况不理想主要是有以下几个原因：

1、渠道网络建设没有及时跟上。九月份有6家专卖店在装修，但只有一家在9月30号之前顺利开业，其他几家都因为一些原因而未能实现在国庆前期开业，对整个的销售情况没能起到一个拉动的作用。这5家未能在十一前期开业，作为区域业务人员，我的责任是比较大的，因为未能安排好时间去和正在装修的客户进行有效的指导和跟踪工作。

2、昆明总代理的库存管理没有跟踪到位。昆明总代理在7、8月二个月份都在消除库存以便回笼资金进行还帐。到8月底，昆明的库存比7月初总共减少了将近30万，其中八月份减少了20万，所以在九月份旺季到来之际，昆明总代理本应该是处于较轻的库存和资金压力的状况，但由于昆明总代理内部沟通出现了一定的问题，所以造成总代理进货不积极，不愿意占用资金去增加促销产品的库存。通过与底下几个较大客户的交流，在十一促销产品上，底下分销商的进货订单至少都有35万，加上九月底三家上样品的客户，共计有11万的产品，所以整个九月份总代理并没有因为促销而进行任何的备货工作，而且还在进行一定程度的库存消化。

3、促销广告投放不足。在九月中旬，在对大部分优质客户进行拜访，沟通十一的促销广告投放，并确定了xxxx开的原则，即客户只需要承担40%的活动费用，但在月底的时候进行广告申报的时候，分销商的反应并不热烈，昆明总代理这边只有6个客户进行了较大规模的广告投放，其他客户都是单纯的依靠单页和布标以及简单的室内布置，来进行国庆的促销。另外，由于总代理资金有限，也没有进行报纸等大型广告的投放，所以整个云南市场在十一促销前的准备工作存在较大欠缺，使整体的销量受到较大程度的影响。

4、底下分销商进货意向不强。今年上半年由于旱灾的影响，使得一些地区的住房小区的开工和交房时间受到了一定的影响，例如文山州，今年到现在总共只交房了600多套的房子，直接影响就是去年文山分销商10月份总共销售了22万，而今年十一促销仅进了1万多的货。较多的分销商因为上半年的生意比较惨淡，而在今年的十一促销上相对比较谨慎，不愿意占用资金去下订单。以上是对昆明市场的9月份销售情况的一个总结。

大理市场情况分析：

9月份大理总代理累计进货97864元，与预期的销售目标20万有较大的差距，大理总代理下半年的销售情况一直都不是很理想，通过与总代理和底下分销商的交流，总结以下几个原因：

1、分销商大件产品销售不理想。通过在丽江和保山二个大客户的走访，发现现在二个大客户的浴室柜上样情况很不理想。特别是丽江，目前总共是有5套柜子，目前已经对其进行口头警告，如果不及时进行整改，将要对其装修款进行一定的扣留。也对丽江专卖店提出了整改方案。保山专卖店目前有9套柜子，但柜子的销量不理想，客户的信心也不足。大理总代理的浴室柜目前大部分只能通过大理店进行销售，所以量一直起不来。

2、渠道布建不足。大理下半年只有祥云一家专卖店开业，以及在大理嘉丽建材城和一家装饰公司合作，即新增二个拿货点。大理总代理目前只有一个管理人员，二个店面销售人员和一个安装工，人员较为紧缺，几乎没有人员去进行市场开拓和品牌宣传。造成现在对滇西的渠道布建投入不足，有较大的空白市场需要去开拓。

3、总代理和分销商的关系有待强化。目前大理总代理和丽江分销商的关系比较微妙，而丽江是目前大理总代理最大的分销商，丽江十一的促销进货只有2万多。丽江客户对大理总代理的服务态度和发货速度、处理问题的方式保留较大的意见。作为区域业务负责人，如何缓和总代理和分销商的关系将是接下来的重要工作之一。

4、部分分销商的品牌思维有待加强。特别是昌宁和祥云的客户，因为之前对这个行业的了解不多，所以在产品销售上还有一定的难度，接下来要加强对这些客户的指导，使他们能尽快适应公司的品牌文化和产品销售方式。包括与总代理的合作方式等方面也需要进行指导。

>二、云南省分销商十一促销销售分析

从9月5号开始进行促销宣传，截止9月30号，云南省分销商客户进货在5万以上的分销商有：楚雄、罗平、新平、开远；进货在2—5万的分销商有：蒙自、昆明宏盛达、普洱、景谷、泸西、丽江、保山、建水、石屏、昌宁等客户。在2万以下的分销商有15个。分销商销售数据呈现出上头少，底部多的特点。优质客户的进货数并不是很大，没有十万以上的单个进货客户。特别是昆明、曲靖、玉溪三个大市场都没有大客户出现，严重影响了销量。

中间部分的客户，进货数量普遍在2—3万之间，在这几个客户当中，只有昆明宏盛达、丽江、保山三个客户比较有可能在整个十一促销结束时候进货数量能够达到5万。进货数量在2万以下的客户，普遍都是今年生意一直都比较淡的和一些比较没有实力，没有用心在经营产品的客户，这些客户有的占据着比较好的市场，但并没有形成呈正比的销售数据，在接下来的工作中要做好对这些客户的扶持和跟踪工作，对于那些没有实力，却占据着好的市场以及不用心经营的客户将要进行渠道的优化，使市场和销售呈正比。

通过与分销商的交流，对于今年十一促销销售数据不是很理想的原因主要有以下几个：

1、客户的库存压力。比如丽江和新平的分销商库存目前都有12万左右，较大的库存使得客户在今年的十一进货比较谨慎。

2、大件产品销售数量不佳。目前地下分销商的浴室柜和北京马桶卖的不是很多，单店销售更多还是在买五金件为主，这些状况对于量的提升起到了较大的阻力。

3、对市场前景比较不乐观。

由于上半年的市场相对惨淡，使得较多的客户不看好今年的十一市场，所以更多的是采用观望的心态，先看下国庆几天的生意怎么样再来决定十一促销的最终进货量。除去以上几个原因，还有个别的经销商因为与总代理的合作不是很愉快，所以在促销进货上，不是很积极，对产品是一个能卖就卖，不能卖也不心急的心态。如何做好底下分销商的销售积极性也是个重要的工作。

>三、个人工作总结：

九月份工作主要分为二大部分：促销前期的广告投放准备和专卖店的装修指导。

（一）促销前期的广告准备：

通过最近几个月对底下分销商的了解以及对云南市场的整个状况的结合，在十一促销前期，利用有限的时间主要对红河州的客户以及部分大客户进行拜访，与客户商讨十一促销的广告投放事宜，主要走访了新平、建水、石屏、蒙自、个旧、开远、弥勒、文山、罗平、保山、丽江、大理、楚雄几个客户。红河州的销量对整个昆明总代理任务量的完成具有举足轻重的作用，整个红河州目前有9家专卖店，3个拿货点。

通过对建水、石屏、个旧、蒙自、开远、弥勒的走访，了解各个经销商对十一促销的操作想法，并与之沟通目前公司的广告支持力度与产品组合政策。目前云南省客户投放广告的积极性并不是很强烈，特别是一些福建客户，更多的是想依靠总代理在区域上进行广告投放，而没能看到投放广告所产生的短期和长期的经济效益。其实目前在云南省投放广告比较多的县域城市，其广告投放都与销售量起到了正比的关系，所以加强分销商的广告投入意识是相当重要与必须的。今年，昆明总代理因为自身的广告投放比较少，所以在十一的广告支持力度上，相比公司的支持力度在加十个百分点，目前基本确定进行广告投放的客户有新平、石屏、开远、罗平楚雄、蒙自。

文山分销商因为今年的生意与去年相比确实是下降的相当厉害，客户目前不愿意进行广告投放，担心广告的回收问题。丽江分销商在今年6月份对其的拜访中，对其专卖店的形象问题提出了整改要求。在这次的拜访中，发现其并未按照当时的整改方案进行重新装修，所以对其提出的广告投放方案，目前不给予支持，只要是考虑到目前的店面形象一直都跟不上，如果一下子进行大量的广告的投放，一旦消费者来到店里面，与之预想的差距太大，将对品牌的长期推广产生较大的`负面影响，所以要求其在整改专卖店的形象之后在进行广告的大规模投放。

例外，由于丽江分销商目前又新开设了蒙拉丽莎瓷砖专卖店，所以其目前的精力在辉煌的投入上有限，所以也要求其增加管理和销售团队，以便更好的进行市场开拓。其他没有走访的客户主要是通过电话上与之沟通交流，由于目前的较多客户在做广告上经验比较欠缺，对于广告制作的流程和产生效应的认识不足，所以在做广告上一直都是以拘谨的态度来对待广告的投放。昆明总代理主要是负责对其地下分销商的单页进行统一的制作，包括单页、布标以及部分的喷绘布制作，这些工作都在9月10号之前制作完成，并放送到底下分销商进行广告宣传。例外在这次的促销物资的准备上，也发现了目前昆明总代理的整个管理团队在这方面是比较欠缺的，缺少广告方面的知识，更多的时候没有办法对底下分销商的促销方案和单独广告单页制作做出一些有针对性的指导意见。总代理的管理团队是急需专业的市场人员的加入，要形成对总代理从家族式的管理方式向现代企业管理方式的转变，以便更好的适应目前激烈的市场竞争。

（二）专卖店的装修指导

目前云南省在装修的专卖店有曲江、凤庆、武定、南华、罗平、师宗、呈贡。曲江与呈贡专卖店是比较早完成装修的。但后面去检查的时候也发现了较大的问题。曲江专卖店的面积比较小，而且专卖店没有形成一个整体的空间，形象起不来，目前已经要求其对该店进行整改，把后面的墙体补实，以便形成一个整体的空间感。呈贡专卖店装修的比较精致，但在一些细节方面也也出现了一定的问题，象门头的hhsn的n字贴反了，辉煌水暖洁具的洁具二个字字体与前面4个字不一致，另外门头的字体太多，使得整个专卖店的门头看起来比较凌乱，也让其对专卖店进行一些整改。

罗平专卖店因为面积比较大，所以在装修上也比较注意，多次到罗平与客户沟通专卖店的设计方案，力求把罗平专卖店作成云南省的旗舰店。凤庆与武定的专卖店装修，因为客户之前并不是主要从事这个行业的，所以在装修的一开始要经常下去对其施工的过程进行监管和指导，防止其装修出现问题，对后面的工作产生不良的影响。南华客户因为和楚雄的客户比较近，而且二个人的关系也比较好，所以对其可以稍微的少花点精力去指导。师宗目前刚刚处于动工阶段，主要是确定了施工图。

通过对几个专卖店的跟踪，保证各个专卖店能够按照公司的装修风格进行施工，为以后的工作奠定基础。同时对于有问题的专卖店要求其进行必要的整改，保证公司的补贴的专用款能够花在实处。一个品牌，想在当地做起来，专卖店的形象是相当重要的。只有一个好的店面形象才能在竞争中占得新机，同时好的专卖店形象对价格的坚挺度也是比较好的支撑的，所以对于专卖店的装修要求一定要严格的按照公司的整体策略来进行，保证全国的专卖店能有一个统一的形象。

**月底销售部工作总结6**

时光飞逝，不知不觉20xx年11月又在忙忙碌碌中过去了，现在对11月的工作做一个总结。

>一、销售工作总结。

20xx年1月至11月，我从事店面销售工作，服务人员是展现公司形象的第一形象，在工作中我严格按照公司要求，以礼待人，热情服务，认真学习业务知识，不断积累经验，并在不断实践中提高自身素质和业务水平，成为一名合格的销售人员。至11月底接待客户XX人次左右。

>二、工作中的不足。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全，不够细致，我不应该太封闭自己，要主动与人交流，要大胆地讲出自己的想法，不要在意别人是怎么看的。

>三、下个月工作计划。

加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，服务好销售人员的工作。积极学习老员工的工作经验，提高服务水平，提升物流服务人员形象。做好本职工作，加强沟通交流。

20xx年即将过去，充满挑战和机遇的20xx年工作即将开始，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡自己绵薄之力。

**月底销售部工作总结7**

从20xx年3月28日入职到现在已经一个月了。虽然一个月期间销售业绩并不明显，但工作上有很多收获，离不开领导和同事的帮助。

加入昆明后的一个多月，我的生活紧张但有序。刚进公司，一切都是陌生的，全新的，一切都要重新认识和理解；信心来源于了解，了解电工和照明行业，了解公司，了解产品；朗能产品贝瑞系列的出现，让产品的优势更加明显。就看怎么玩这样的平台了。人生是一个不断成长的过程。也许创业路上的困难和障碍让我不得不暂时考虑和决定和谁一起成长！很荣幸加入公司，在领导、同事、客户的帮助下成长；非常感谢领导无私地把经验传授给我。他们是我的老师。通过学习他们的经验和知识，可以大大减少他们的错误，缩短探索时间；在这样一个积极向上的平台上，作为一个新手，一定要多学，多看，多做！

在过去的一个多月里，公司没有对我提出任何要求，我可以自由展示我的才华。前几天，我的同事郑潇带我去拜访客户，这让我感受到了整个销售过程。现在基本可以找客户，见客户，和客户沟通。每一步，每一个环节，每一件事都可以尽可能的去分析。几天后，我和郑潇开始独立拓展周边业务。我原本是一个孤独的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看到大家都没有意识到，最后成为朋友；看着一个客户，我被自己一点一点挖出来，直到生意做好。我喜欢这样的过程，也喜欢挑战。虽然经验有限，但我一直坚持用心做好每一件事！因为成功的销售人员是敢于坚持目标的人。

在这一个多月的工作中，还是有一些成绩的。先后发展了昆明洪菊市场永居灯饰店、西南建材城万家灯饰店、景洪勐腊店、大理嘉利三创建材店等经销商。接下来，昆明所有县城都需要打开渠道，完善并启动家装公司的合作。大尚辉还有一两家分拨店，华阳家具广场。接下来，仁中还有很长的路要走，我会努力提高自己的`素质，克服自己的不足。

（1）必须养成学习的习惯；

卖出的第一个产品是业务员本人；成功的销售人员总是与客户有很多共识，这与他们自己的洞察力和知识密不可分。多少见识和勇气，多少格局。这方面我还是欠缺的，一定要不断学习。这是一个自我总结和积累的过程。我要有目的的学习，不断的充实自己！

（2）必须有责任心和职业道德

有许多销售人员刚进公司时犯了严重的错误。为了增加个人收入，他们用公司给我的资源跑其他公司的产品。感谢公司领导刘的大度包容，他们既往不咎，给了我新的机会。人要想在行业里安定下来，就必须热爱自己在行业里的工作，诚实守信，追求职业道德。所以在以后的工作中，他们坚持对公司，对客户，对自己负责，积极向上。有责任心和职业道德。

（3）善于总结和自我总结；

目前我工作中的市场把握能力和分析能力还不成熟，缺乏，需要在以后的工作中不断总结、提高和加强。现在对销售的理解只是表面的，对市场的把握能力无从谈起，为了不断提升自己，必须付出比别人更多的艰辛和毅力。

人品永远是第一位的，人品的第一要素是诚实，以智取胜，以德取胜，做事认真，为人诚实。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

**月底销售部工作总结8**

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。

为了迅速融入到这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习品牌的知识，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，对技术问题掌握的过度薄弱，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团队，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。

我认为我们劲霸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。

**月底销售部工作总结9**

四月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，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，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学留习。“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，但现在这是我们惟一喜欢的工作，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，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

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：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。

下月工作目标：

接下来的工作中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XXX，XXX还有XXX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，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**月底销售部工作总结10**

通过这段时间的努力不难发现XX月份商场的销售业绩是令人满意的，虽然是诸多员工共同努力的成果却也蕴含着自身的一份努力，所以我在感到庆幸之余也希望以后的工作中也能够取得这般好的成绩，针对这类状况我也总结了XX月份完成的销售工作从而对自身进行分析。

经过简单的分析不难发现销售技巧的娴熟运用才是自己得以进步的原因，虽然商场领导有时也会在工作中提供帮助却也要凭借自身的努力才行，无论是努力过程中的充实感还是业绩得以提升的成就感都是令人感到喜悦的，所以我比较珍惜在商场的销售工作并为此付出了不少的心血，若是在领导提供平台和机遇的情况下仍然无法做好销售工作未免显得自己太没用了些，所以我将目标放在客户开发的工作之中并真诚对待每个人，无论是商场服务礼仪的体现还是真诚待人的方式都容易得到客户的认可，但是在开展销售工作的过程中我也发现了自身的弊病并在同事的建议下加以改进，在得以进步的同时也能够感受到商场的温馨氛围对自己起到了很大的帮助。

在探寻业绩提升的方法之时也参考了同事的工作方式，毕竟总是闭门造车很容易令自己在销售工作中陷入思想上的误区，所以商场领导也会定期开展会议并与员工们探讨工作上的事务，经过相互间的交流找出自己在销售工作中的不妥之处并加以改正自然能够得到不小的进步，再加上我也十分用心地学习商场销售技巧自然能够在4月份得到不错的收获，只不过若是能够将这份优势继续保持下去则能够得到较大的提升。

为了加强对销售流程的认知导致我在商品知识的学习方面也花费了不少努力，主要还是随着各类新式商品的出现导致我对这部分知识并不熟悉，或者说是很少能够挤出时间学习商品知识来提升自身的底蕴，这样导致随着时间的流逝导致部分客户的需求很难得到满足，尤其是对某种品牌比较执着的客户往往需要在销售工作中探讨对方感兴趣的话题，所幸的是我经过这方面的教训已经意识到学习商品知识的重要性并会在下个月中不断努力着。

通过XX月份的努力不难发现自己在销售工作中存在着不少可以进步的空间，所以我会审视这段时间的收获并分析自身在工作中的不足表现，须知想要进步就得发愤图强自然不能够指望领导与同事永远都会无底线地帮助自己，我会尽快沉淀下来并在以后的工作中继续保持高业绩的发展趋势。

**月底销售部工作总结11**

2月全体紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

>一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1XX个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

>二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

2月狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识 ”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

>三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

**月底销售部工作总结12**

>一、9月任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中xx2000万，xx1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

xx常规产品比去年有所下降，xx增长较快，xx相比去年有少量增长；但xx销售不够理想（计划是在xxxx万左右），xx（xx1000以上）销售量很少，xx有少量增幅。

总的说来是销售量正常，xx增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“xx”品牌增长也不理想。

>二、9月客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的xx，xxx客户的xx等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx、xxx、xxx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xxx、xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

>三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xxx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因：

一是制度监管不力，

二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

>四、关于公司管理的想法

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在xx州乃至xx行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1、工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2、例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3、定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4、公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

**月底销售部工作总结13**

-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。以下我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年-月-号来到劲霸男装专卖店工作的，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。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。

在不断的学习劲霸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，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能非常清晰的向客户解释，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。

在下月工作计划中以下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---，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。

我认为我们劲霸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。

**月底销售部工作总结14**

四月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，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，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“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，但现在这是我们惟一喜欢的工作，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，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

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：

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。

下月工作目标：

接下来的工作中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---，---还有---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，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**月底销售部工作总结15**

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，九月份悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己!

九月份，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。九月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，九月份后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程!

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少!广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好(利巴韦林，阿奇霉素颗粒等)，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

九月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果!

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

九月份既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功!!

九月份依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。十月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步!

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦;“为创造业绩走出去!”努力，努力，再努力!!!粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧!!!

**月底销售部工作总结16**

20XX年的第3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20XX年4月30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。通过这半年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3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

>1、销售任务完成情况

（1）第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

（2）结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6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办林总监和销售部王经理，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结果。

（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。

（3）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。

（4）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，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

>3、在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

（1）养成学习的习惯

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

（2）具有责任感

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

（3）善于总结

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

以上就是关于的介绍，希望能够对大家有所帮助！

**月底销售部工作总结17**

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快一个月了，xx作为全国电器销售巨头，在近一个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

鉴于我这一个月以来的学习，对公司的企业文化、归章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将xx优质的服务带给每一位顾客。

在思想上不断熟悉和掌握xx良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

在这一个月里，xx让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使xx蒸蒸日上。我们势必高喊：加油！第一！陪养并发扬：′执著拼博，永不言败′的企业精神。以顾客满意为目标；用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”！

为共创美好的未来让我们一起携手共进吧！努力吧！时光飞逝，转眼间牛年就快过去了，在工作这一个月中，感受颇多，收获颇多。从几乎没有工作经验的新手，到现在基本能独立地完成一项工作。新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快”是我这一年来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序，努力做好本职工作。

>回顾一个月的工作，主要总结汇报以下几个方面：

在劳动纪律方面，遵守厂纪厂规，遵守部门管理制度。

在思想方面，坚持一切从我做起，实事求是努力认真，以工作力求仔细为原则，积极主动做好本职工作。

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成班长交给的每一项任务；虚心向同事们学习，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。

在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的水平不断提高。

我深知，在工作中员工态度的端正、工作的仔细和耐心是工作效率与质量的保证，员工工作环境的稳定及自身工作经验的精熟是工作不受损失的唯一法则，在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，尽我最大的努力把我的工作做得更好。

经过这一个月的工作，我学到了很多东西，同时也明白了很多的道理，我相信这些对我以后的工作都将大有裨益。尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。对于一个工作仅有一年的人来说，缺乏工作经验是最大的缺点，在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系；以及创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这都有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一个月里，我将认真学习各项规章制度、船舶知识，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献；我将全面发展和协调各方面的关系。我将以更加饱满的热情和不断进取的精神，去努力做好自己的工作，为公司的发展壮大尽自己的一份微薄之力！

**月底销售部工作总结18**

>首先在经营收入方面

7月份共完成营收xx元,其中客房完成营收xx元，占计划的xx%，平均出租率xx%，平均房价xx元；另外，餐饮完成营收收入xx元，占计划的xx%；7月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在7月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

>在部门工作方面：

营销部在7月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见；同时，本月根据8月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力；

>公关营销方面：

7月份主要是策划了母亲节活动；制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种；同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用；另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

**月底销售部工作总结19**

我选择销售的工作的理由很简单，是觉得销售是最能锻炼人的一种的工作，也是最能在最短的时间里能够拿到新薪酬的工作之一，当然这些的前提是自己要能够努力和付出。我刚进公司的时候，凭着对销售工作的满腔热血，在公司里认真的学习销售相关的技能，我自己也知道在工作的前期，对于我这种没有什么经验的员工来说，主要的就是要靠学习来提高自己相关的专业知识，然后请教其他优秀的销售精英，进行实际操作，将理论和实际相结合，已达到提高自己工作能力的目的。

我在前期的工作里就是学习和工作相结合，在公司同事的指导和帮助下，通过自己的努力也是能很好的完成领导交代的销售任务，这算是我在销售部门成长的第一步吧。在销售工作的这三个月，我还是成长了很多的，从刚进来的没什么工作经验的，到现在可以独立和顾客对接，独立的和顾客谈产品销售的专业问题，真的都离不开这三个月的学习和努力了。

也是很感谢公司能够信任我呢，也感谢公司的同事能够无条件的帮助我，让我在销售的领域能够越来越有自信，我的销售工作能力也是越来越有所提高。我是真的很开心，如果是之前是因为一些其他的原因而选择来做销售，现在却是觉得销售真的很有魅力，在这里真的可以学到很多，也可以相信努力了总会有收获的。总之，在销售工作的这三个月里，我的销售业绩提高了，销售能力也提高了，这是我的进步。

但是在工作期间也有做的不好和做的不够的地方，对于顾客的消费心理了解的不够，有时不能很多的抓住顾客的购买心理，在这块上面，自己还是要有所加强的。我会在之后的工作上更加的努力，也要更加的讲效率，真正的从各个方面来提高自己的工作能力，促进自身的发展。

**月底销售部工作总结20**

汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

>一、实习目的

1.更快的适应社会，增强自身的素质学习的销售技巧，学会与顾客接触，交流。

2.了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能。

3.了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。

4.通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

>二、时间：XX年6月2日——6月28日

>三、地点：xx

>四、公司组成：销售部维修部财务部综合办公室销售部职员：经理：xxx销售顾问：xxx信息员：xxx

>五、实习内容

1.掌握xx的销售流程。

2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习的经验。

3.学会运用相应的销售技巧。

4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。

5.真正了解“4s店”的含义。

>六、汽车销售流程

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交——交车——售后跟踪

接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

**月底销售部工作总结21**

不知不觉中，七月即将过，回顾这个月的工作历程，能够说是百感交集。虽然说这个月里成长了不少，可是整体来说，自我还是有很多方面需要改善，以下是我对于七月份工作的一个工作总结：

我主要的工作职责是电话销售，这是最近几年新起的一个行业，电话销售顾名思义就是透过电话达成交易的销售，在这个月里，我透过多个渠道，比如，网络，电话等，来获得和客户沟通的机会，在没有做这项工作的时候，自我总是以为，电话销售就是打几个电话，然后聊个QQ，等联系到客户，一切感觉都很简单。可是当真正的入手这个行业的时候我才感觉到，事情真的并非我想像的那么简单。

电话销售正因不一样于店面销售，大家能够应对面的交谈，电话销售是靠一跟线来将本素不相识的两个人，正因一个产品，然后互相联系起来，所以在给客户的第一印象是，你销售的这个东西是对她有用的，这样才能够继续交谈下去，如果上来顾客就对你的产品不感兴趣，那么就没有继续交流下去的必要。所以给顾客留下一个好印象是十分重要的事情。而对于做成单的客户，也不好不闻不问的，能够时不时的关心，问候一声，让他们感受到你对他们的重视，给大家留一个好的口碑，也许她身边的人需要的时候，她会第一个想到你。对于你来说，问候只是一分钟的事，可是有可能会带给你一个大惊喜。

经过一个月的工作，发此刻还有以下几个方面需要改善。

一、沟通技巧有待提高。语言组织表达潜质是需要加强改善。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。

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就应做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

四、开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是透过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的深思一下。

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我的知识给吸收。

以上就是我对于七月份的工作总结，对于不足之处，在今后的工作里我会加以改善，发奋做到最好，让自我快速成长起来，早日能够独当一面，望公司领导及同事监督我。

**月底销售部工作总结22**

春节慢慢接近，今年新的一个月的开始到结束，虽然是年底白酒的冲刺阶段，青花瓷销量有明显突出，共计销售247瓶，共出货小青花31箱，大青花6箱，日月盅5箱。经过不懈努力，已回款金额23450元，但两家(万丰，森江)由于种种原因没有及时回款，要不然预计突破35000元。

1月底左右，普遍酒店存在以下原因，而影响了青花瓷在市场上的走动和销量：

1、春节将至，各公司，单位订年夜饭多，而且自带酒水；

2、家庭宴，朋友聚餐，吃便饭和酒水自带；

3、国家严厉打击酒后驾车，法律出台《禁酒令》；

4、品牌竞争激烈。作为青花瓷公司的另一个产品“同里红”黄酒，从接触同里红到认识至熟悉，掌握，了解同里红品牌，在上级领导分配工作的指导方针和正确领导下，积极，努力开发黄酒市场，打开黄酒新局面，已开发18余家，为了让同里红和青花瓷一样家喻户晓，出类拔萃，还在不断的奋斗开发，让同里红在黄酒市场中立足，成为黄酒市场中的佼佼者。

2月份工作目标：

1、管理和维护好市场，着重注意青花瓷在贵酒店陈列位置及价格是否统一；

2、积极开发，拓展销售，挖掘有潜力，有实力的酒店市场，提高青花瓷，同里红及青岛的市场占有销售，达到预计成绩，甚至突破，创造佳绩；

3、及时回馈市场动态信息；

4、与酒店服务员密切配合，做好销售及服务工作，维护和处理好酒店及服务员之间的关系，及时解决客户需求，提高服务热情，客户重视你的产品，更胜于重视你的服务态度。

**月底销售部工作总结23**

xx月新客户不多，老客户购买量也减少。新客户很少开发，有的还处于了解阶段。对于这种情况，以后要从不同渠道入手。现在重要的是培养潜在客户，让他们对我们有更多的信心和认识，挖掘更深层次的客户信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“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，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，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，所以我们要用入到工作中去。

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：

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。

下月工作目标：

接下来的工作中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xxx，xxx还有xxx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，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**月底销售部工作总结24**

x月份对于xx汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“\_，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售x月份工作总结如下：

>1、目标：

经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，x月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

>2、经过：

个体户里面曾经的光辉人物们————建材市场个体户，xx—xxx—xxx—x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，xx—xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们x月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

>3、总结：

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车。

综上所述：我个人认为x月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁！xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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后的工作做到更好。

**月底销售部工作总结25**

一个月以来，xx的销售工作取得了一定的成绩，基本上完成了的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的销售工作特对阶段性的工作进行总结。

>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：

<

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！