# 销售自我工作总结简短精辟(优选13篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-01-19

*销售自我工作总结简短精辟1今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领x销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在x厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到xx箱，营销工作取得了可喜的成绩...*

**销售自我工作总结简短精辟1**

今年以来，作为销区经理，我能够认真履行职责，团结带领x销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在x厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到xx箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送、xx等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售xx箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在xx箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。

同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，20xx年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%；二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。今年，我们还重点学习了xx一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础；优质服务、大力公关是搞好营销的前提；以身作则、加强管理是带好队伍的关键；加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新的一年，我要针对自己的不足，一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构；二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家！

敬礼！

**销售自我工作总结简短精辟2**

\_\_年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。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。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

自己也还存在一些需要改进之处：

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**销售自我工作总结简短精辟3**

回顾20\_\_年整个高低压配电柜产品销售市场竞争激烈，销售工作中同时也存在着一定的难度和问题。为了更好的提高工作效率，不断学习新的销售技巧和方法，努力完成公司下达的任务。现对工作中的几个主要问的解决方法总结如下：

一、欠款回收难度大，回收不急时资金占用严重。

产品销售的结束以货款回收为标志，回收决定着利润。然而目前我们的产品存在资金拖欠现象十分严重，要实现货款的回笼并有效地催讨拖欠货款，除分析造成拖欠的原因之外，还必须实施有效的控制方法。

1、在采取催款工作前先弄清造成拖欠的原因。是疏忽还是对产品不满，是资金紧张还是故意，针对不同的情况采取不同的收款策略。

2、不要怕催款而失去客户。到期付款，理所当然。害怕因催款而引起客户不快或失去客户，只会使客户得寸进尺，助长这种不良的习惯。其实，只要技巧运用得当，完全可以将收款作为与客户沟通的机会。如果客户坚持不付款，失去该客户又有何足惜？

3、当机立断，及时中止供货，特别是针对客户“不供货就不再付款”的威胁，否则只会越陷越深。

4、收款时间至关重要。很多企业喜欢年终讨账，孰不知年终往往是企业资金最为紧张的时候，清欠成功率低。应加强日常的清欠，时间拖得越长，就越难收回。有专家研究表明，收款的难易程度取决于账龄而不是账款金额。

5、采取渐进的收款程序。当赊销款在赊销期后仍不能收回，就应转人收款程序。通常先发催款信或打电话；如果不能奏效则应派人收款；最后是诉诸法律。

二、有些项目盯不死，细节处不到位。

很多项目我们有了信息，跟进过程中且出现问题让同行占了优势中了标。在这种工作环节出现的问题我们还将要加强客户跟踪的方法和力度。

具体来说，有以下细节和注意事项。

1、主动联系客户。跟踪客户，遵循的原则是“主动”联系客户，而不是“被动”的等待客户的召唤。

举例来说：有些项目我们业务跟进时感觉产品质量没优势、价格没优势、资金没优势、业务关系没优势、综合实力没优势等。我们业务人员自己就没有信心了。送一份报价表，做一份技术沟通就开始“守株待兔”，而不在积极主动的与客户沟通，对于我们的产品和技术、报价还有什么疑问或者需求，需要我们做什么工作？

我们在以后的项目跟踪当中不到最后一刻决不能失去信心，要积极跟进积极沟通。一方面表达出了我们的诚意和服务姿态，尊重和重视客户；另一方面也便于我们随时了解客户的真实需求，掌握商业合作的进度，做到有条不紊、未雨绸缪。

2、坚持与客户的沟通和联系。跟踪客户，是全方位的、多形式的跟踪客户，不管是电话、短信，还是邮件等等；总之，要利用各种不同形式的信息沟通渠道来交流。

**销售自我工作总结简短精辟4**

来到市场部工作已有一年了。在这一年的的时间中，公司领导、部门领导、公司同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也体会到了市场部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。这段时间以来，在领导和同事们的帮助和指导下，通过自身的努力，各方面取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要总结汇报。

>一、销售业绩状况

在实习期以及实习期结束的这段时间里，在销售任务上没有给公司创造任何价值，没有完成市场部规定的每月销售任务。

>二、工作成绩状况

1、在产品认识上。通过这段时间，一切从零开始，熟悉适应了公司环境，熟悉了解了x产品的用途、型号、材质、特点等，以及产品在目前市场中的基本情况。目前在医院里没有普及使用，客户和医院对产品的了解知之甚少，由于产品原材料等因素导致产品价格高，但是由于其产品有特点和优势，客户和医院对产品都比较感兴趣，对此类新产品、优质产品未来的合作充满期盼。

2、在客户开发上。通过这段时间，每天通过网络寻找客户信息，网上、电话拜访客户，加强与客户交流合作，做好每日客户拜访记录情况，客户资源有了很大的积累，并有部分客户正在开发医院中，为下一步客户成交奠定了基础。如海南科技、潍坊医疗器械等公司目前都在医院开发过程中。

3、在医疗耗材招标上。通过这段时间，关注全国省市、医院医疗耗材招标，参与协助医疗耗材投标工作，寻找有合作意向的经销商参与投标工作，为产品中标后操作医院做准备。如20xx年x市耗材招标，x和x产品已中标，x市x器械和x医疗器械选为公司配送商，并同时操作医院。20xx年肿瘤医院耗材招标正在进行中，x和x已授权x商贸参与投标，对方公司经理对产品比较满意，托人找肿瘤医院院长介绍公司产品，业务已带彩页和样品去医院走临床。20xx年x市耗材招标正在进行中，已有公司对投标产品感兴趣，愿意帮忙递交标书，年前完成产品报价等相关事情。

>三、销售工作中存在的主要问题

经过这段时间的努力，在销售工作中也发现了自身很多存在的问题。

1、对产品的熟悉程度还不够。在客户开发过程中，发现自身对公司产品的熟悉程度还不够，如产品的供货价、进医院建议价、产品详细使用方法等。尤其是对同类产品在市场中的情况以及与自己本公司产品在价格、质量等方面上的区别了解的还不够。

2、与客户沟通技巧不够成熟。在客户开发过程中，发现自身在与客户沟通技巧方面需要加强，经过部门领导的指点和帮助，这方面也有了明显的改进和提高。

>四、明年以及今后的计划

1、努力完成每月销售任务。通过之前积累的客户资源以及以后不断开发的新客户，加强客户拜访沟通，充分利用好每天宝贵的工作时间，不断开发新客户及时回访老客户，签订合同，完成每月销售任务。

2、提高业务能力。通过平时与客户的沟通交流，发现问题解决问题，不断提高与客户的沟通技巧，提升自身的业务能力。

3、熟悉产品、熟悉市场。在平时的工作中，通过自身学习以及通过向客户介绍产品，不断熟悉产品、熟悉市场，了解产品医保报销、医院操作流程等情况，随时能解决客户提出的任何问题。

4、开发产品中标市场。目前x和x产品已在铁岭中标，对目前有意向的客户及时跟进沟通，并不断开发新的有意向客户开发当地医院。对x肿瘤医院和x市耗材投标进展及时跟进，并时刻关注各地区、各省市耗材招标活动。

5、完成公司领导交办的其他工作。服从公司领导安排，协助完成公司其它部门工作，加强公司部门之前的沟通。

**销售自我工作总结简短精辟5**

回首20\_\_年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

下面是我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\"\_\_\"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\"\_\_\"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记CRM（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在20\_\_年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是20\_\_年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然20\_\_年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

2、西欧地区：意大利和德国市场在20\_\_年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过20\_\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的LPR，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）再次联络（新订单的谈判）；

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，20\_\_年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

5、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理\_\_X公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计20\_\_年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

6、中东市场：20\_\_年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；20\_\_年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚PRIDE总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

**销售自我工作总结简短精辟6**

20xx年即将过去了，现在就这一年的销售工作总结如下：

>一、销售工作

1、销售情况20xx年销售891台，各车型销量分别为xx331台;161台;3台;2台;394台。其中xx销售351台。xxx销量497台较xx年增长xx%(xx年私家车销售342台)。

2、营销工作为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20xx年9月正式提升任命xxx为xxx厅营销经理。工作期间xxx每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

3、信息报表工作报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到xxx公司日后对本公司的审计和xxx的验收，为能很好的完成此项工作，20xx年5月任命xxx为信息报表员，进行对xx公司的报表工作，在工作期间xxx任劳任怨按时准确的完成了xx公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

4、档案管理20xx年为完善档案管理工作，特安排xxx为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报xxx公司等，工作期间xxx按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。以上是对20xx年各项工作做了简要总结。

>二、下一年计划

最近一段时间公司安排下我在进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学xx公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与xxx公司各部门的工作，争取优惠政策，加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据xxx公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表xxx专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**销售自我工作总结简短精辟7**

一、本周个人业绩完成情况。

1周实际完成：开户数3户、实际有效2户、市值39万元、新增考核资产49万、新增手续费500元。

二、本周工作中的不足和建议：

1：对比兰威而言我在银行网点营销的整体业务素质不是很高，急需加强培训和实践力度。在公司认真的学习培训，听从领导的指导教育，同时可以适当的在向其他好的同事学习学习，学习他们作的好的一些方法，总结归类把好的用上来。

2：与湖北分公司整体工作和产品衔接不够，有很多项的业务不能全面展开，紧紧是营销股票，基金，金理财，金天利，金牛眼，金色阳光的金智慧，两融业务，还有很多的业务都没有跟随上比如，金色阳光的几个产品是不同的，还有港股，B股，三板，约定式购回，期货，股指期货，新三板上市等等的业务，这些都能开发出我的客户资源来，大大降低工作的难度，对这些业务来说都是担高业绩增加收入的。

3：对自己的工作管理环节混乱，对客户长期性工作跟进不足，电话短信延续性差，实在不行的时候可以采取某些正当手段执行客户发展工作，最终要保证客户信息电话，家庭地址，资金情况的精确度和准确度，提高效率。

三、学习与培训

1、参加营销中心江北区会议及培训。

2、参加区域会议。

四、下周工作计划与目标

这个周的业绩不是很理想，没有完成自己当时定下的目标，要反思一下自己的方法是不是对的，当工作进行不好的时候我要问问自己这到底要从哪里改变一下，下周要学习兰威，他一个周能开那么多的户完全是自己公司和银行给的，我也要利用好我的资源把自己的业绩搞上去，业绩可以说明一切，兰威的成功反映在他的业绩上这说明一个客户经理作的好他的业绩就一定会好，业绩好也就是说他的方法一定是对的，这样的方法他已经找到了，并分享给了我们，我们只要去复制下去就行了没有什么可想的和可怀疑的。

五、下周重点工作

1、加强新业务知识和专业知识的学习

2、继续抓好区域个人营销竞赛。

**销售自我工作总结简短精辟8**

如果让我选择一个词来形容20xx年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的x个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任xx项目经理的时候，感觉到茫然和无处着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。很庆幸成功完成了这个挑战，现将工作总结如下：

>一、挑战与措施

由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然x月份在x都市报做了1/2版的广告，登记了约有xx组的咨询电话，但时间拖得太长（x月份才开始对外销售），许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周x广场房展会，推出x套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有x%的房源被意向定购，这也为xx的公开认购积累了客户，x月份成功认购住宅x套，签合同x套。

另一个项目是别墅项目，对于该项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

1、成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以x及x占大多数，两者之和占总数近x%的比例。

2、成交客户的认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒体，两者占到x%。因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。

3、成交原因分析：“x平方米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

4、未成交原因分析：离x市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

>二、工作感触

马上就要到20xx年年末了，掐指一算，我到公司已经有一年的时间。回想刚进x的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。一年的时间公司在不断的发展，不断的壮大。

20xx年x月x日，第一次踏入百年这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜；第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是一种对工作的冲劲与激情；第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点的兴奋；第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20xx年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。我坚信20xx年我会创造更好的成绩，会交出一份合格、满意的答卷。

>三、收获与教训

20xx年虽然“动荡”，但我感觉非常充实。相比去年，今年的我思想更加成熟，思考问题更全面，在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任x的项目经理时，我根据自己的想法并结合市场动态及需求，制定了一份xx的定价报告和x的认购程序。虽然写得不是很专业，但这是我第一次尝试写东西，而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告，我明白用心去了解项目，用心去参与项目每一个环节，尝试着用心去写每一个与项目有关的方案，才能完全融入到这个项目，了解其真正的卖点。

当然，有所收获就必然也有教训。在x别墅的销售过程中，由于销售部与工程部联系不紧密，造成房屋朝向更改、位置变动却亳不知情，结果在推销过程中没有按实际情况介绍，导致客户要求退房。虽然通过我们的努力，客户最终没有退房，但这件事，却让我明白销售经理的职责重大，对己对销售员都不能一丝一毫的放松。

>四、20xx年工作展望

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划及目标。

1、在20xx年x月x日之前，x别墅一期收盘，销售率达到x%以上。

2、与策划师一起多与开发商进行沟通、交流，尽早签定x别墅x、x期的代理合同，为公司拓展业务。

3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才。

4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。x的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大；其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部；最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

**销售自我工作总结简短精辟9**

大家好！

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近x年了。从20xx年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20XX年来的述职报告：

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的，

四、20XX年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20XX年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家！

敬礼！

**销售自我工作总结简短精辟10**

不知不觉中，我已加入x团队已经近一年了。我非常荣幸和庆幸自己能够成为x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。x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。

一、内勤岗位工作

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。

二、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。

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x台，并于20\_\_年x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。

**销售自我工作总结简短精辟11**

销售工作对于任何一家饲料企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。下面，我就三月份的工作进行总结。

一、个人自身方面的总结：

深知自己的职责：为公司尽职尽责和为客户贴心服务的使命！

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情！

二、工作方面的总结：

1、始终坚持公司要求的销售员工作重点：蹲点策略。在塔山镇经销商刘红军处进行定点帮扶，并严格按照公司蹲点流程逐步推进工作。大力宣传公司产品和品牌，通过划图进村—进村宣传，最后建立示范户，通过客户带动客户，以求效果达到最大化。

2、关于销售工作的思路整理

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。开发和壮大市场，说白了就是通过各种方式抢占他人市场为我用。对于目标市场的壮大，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤有针对性的展开工作，哪个地方和哪些客户是重点客户，哪些客户具有宣传效果，哪些客户具有事半功倍的效果，这些并不是单凭想象就能达到效果的，客观条件和正确的方法是必需的。甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。销售工作给我最大的启示就是示范户的作用巨大，可以大大一传十，一带十的效果。做销售本来就是服务，通过自己的服务使部分或符合做示范户的典型顾客的利益更大化，往往比拜访20家客户更有效果。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐，下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下！离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应！这对做周围的其它市场起到支点的作用！

三、工作中存在的问题：

1、有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间（往往中午和晚上拜访客户的时机最好），工作的计划性不是很强！

2、不够勤奋，懒惰。

3、缺乏执着精神，很多时候没有耐心讲解。没有找更好的方法做同样的事。

四、对公司的要求：

要求经销商降价。蹲点帮扶后需实现专销。

五、总结

市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，通过自己的努力定能成为吸引更多的用户使用我们的产品。！

面对现在我们的确困难，但我们决不气馁，因为我们有可以预见的未来！到那时侯我们将大鹏展翅！

**销售自我工作总结简短精辟12**

20xx年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

>一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

>二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20xx年6月之前完成17营销服务部、YY营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

>三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据20xx年中支保费收入1717万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。20xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入1717万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**销售自我工作总结简短精辟13**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学x他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

>现将上季度工作总结作如下汇报：

>一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

>二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要xx多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学x去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：xx单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉xx粒；xx单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

>三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活x惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活x惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活x惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

>四、下季度规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好xx秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个季度我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学x产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我上个季度工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

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！