# 销售个人年终工作总结202\_最新10篇

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-01-20

*销售个人年终工作总结20\_最新【10篇】总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以让我们在零散的工作中获得工作经验，提升自己的工作能力，下面是小编整理的关于销售个人年终工作总结20\_最新的内容，欢迎阅读借鉴...*

销售个人年终工作总结20\_最新【10篇】

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以让我们在零散的工作中获得工作经验，提升自己的工作能力，下面是小编整理的关于销售个人年终工作总结20\_最新的内容，欢迎阅读借鉴！

**销售个人年终工作总结20\_最新篇1**

20\_\_年，注定是不平凡的一年、原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_\_\_\_\_\_\_年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的经验教训的时候了。

一、回忆过去

1、对新销售区域的拓展、

以越南市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到\_\_\_\_\_\_\_\_年底止，总计销售金额为28万美金。从\_\_\_\_\_\_\_\_年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2、注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着十分大的推动作用。\_\_\_\_\_\_\_\_年成功把三锋品牌产品销售到斯里兰卡，就目前来说，销售情况良好。

3、对老客户的优质服务。

重点为乌克兰客户\_\_和意大利客户yy的跟踪和服务。\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_年销售金额总计为32万美金，面对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年欧洲对eu2标准的实施，历时6个月，25cc汽油锯问题现也得到了解决。

二、总结现在

1、产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30—35天。以\_\_\_\_\_\_\_\_年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了十分大的麻烦，客户那边更是不好交代。

三、展望未来

海外市场的开拓没有终点，\_\_\_\_\_\_\_\_年对于\_\_\_\_\_\_\_\_年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，\_\_\_\_\_\_\_\_年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果20\_\_年注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

**销售个人年终工作总结20\_最新篇2**

十二个月的倒计时结束了，20\_\_年也沉入了历史的长河当中。作为\_\_保险的一名销售人员，在过去一年来我带着积极和热情，严格的按照领导要求，认真的完成了自己在今年的工作目标。

反思这一年，在工作中我经历了不少，遇上了不少的失败，也受到了不少的鼓励。这，都让我开始认识到自己在工作中还有问题和不足！正因为如此，我在工作中才还有问题，正因为如此，我也还需要大家的鼓励。但好在，无论怎样，这些来自工作和身边的影响都在刺激着我，让我能在工作中积极拼搏，努力的将自己的工作顺利的完成。如今，20\_\_结束，在新一年到来前，我要好好的反思自己，总结自己。

一、思想和服务

销售的工作对我而言，其实也就是服务工作。为客户服务，让客户满意，并选择我们的产品。但不同于其他服务业，我们的服务更需要技巧和计划。

为此，我也首先从思想上开始积极的改进自己。面度工作，我从思想上加强自己的服务心态，学会随时的调整自己，并能与客户换位思考，积极分析客户想要的东西。再进一步的去做销售业务。

尽管，期初我对这样的思想和方式都很不熟悉，也不擅长。但在一年来充分的锻炼下，我也逐渐掌握了自己的技巧和方法，让自己能更好的适应工作，适应客户，更是适应自己的拼搏精神。

二、日常的工作服务

作为保险销售，我在工作中主要的目标是做好新客户的开发。为此，我一直在\_\_区各地跑来跑去，积极地寻找潜在的客户，并通过自己的努力去得到客户们的认可。

在工作中，我一直严格的按照公司的规定，并在实践中锻炼自己，加强自己的沟通和交流能力。这点也为我赢得了不少顾客的好感和信赖。

此外，我还一直关注着老客户们的情况。并在计划中制定拜访工作，维护客户的信任以及业务的往来。此外，我还通过与老客户的交流开发了不少新客户，算是取得了不少额外收获。

总结这一年，大体方向上好像没什么变化，但其实，细节和道路一直都在改变，如果一年前的我看到现在的我，一定会感到惊讶。但在接下来我会继续努力的改变自己，让自己变得更加出色，更好的完成自己的工作和目标！

**销售个人年终工作总结20\_最新篇3**

\_\_年，对我来说是难忘的一年。\_\_年1月8日，我积极响应了浙江移动领导对我的工作安排，前往北京进行移动援奥人员的工作，出发前，我深知这一去将承担多么大的工作压力和责任……如今，整整365天过去，北京的工作紧张，充实而幸福，紧张是这里的工作节奏，充实的是复杂的工作内容，而幸福的是我因此而拥有的一切收获。感谢浙江移动领导给我这样的一个历练机会，感谢北京移动各位同仁对我工作的认可以及生活上的关怀。下面是我一年工作和生活的汇报，请领导审阅。

第一部分：工作职责与荣誉提炼

1-5月份

负责中心区分公司大客户部负责外呼工作，此阶段很好的实现了业务的开拓。

此阶段所获荣誉：

5月份：“奥运支撑之星”--发奖单位：北京移动中心区分公司大客户部

5月底到10月初

主要负责西城区“税信通”业务。面对新工作，开拓新思路，实现业务量的逐步上升。

此阶段所获荣誉：

8月份“半年度优秀客户经理”---发奖单位：北京移动中心区分公司

9月份“奥运之星”--发奖单位：北京移动中心区分公司大客户部

9月份“璀灿之星”卡拉ok最佳歌手--发奖单位：北京移动中心区分公司

10-12月

主要进行mas业务的推广。对于新的业务，敢于“走出去”，并协助经理和组长召开多场新业务推荐酒会，最终帮助中心区完成了mas业务发展指标。

此阶段所获荣誉：

10月份“奥运之星”---发奖单位：北京移动中心区分公司大客户部

11月份“奥运之星”---发奖单位：北京移动中心区分公司大客户部

其他荣誉

在\_\_年，我在中心区分公司奥运人员积分排名第三;

11月份参加中心区分公司金点子活动，以《开展“物业通”》项目被评为白金奖。

12月13日作为援奥人员代表参加移动借调组委人员座谈会，并作为vik人员代表发言。发言稿见附。

\_\_年1月份被选为北京移动中心区分公司大客户部小组长，负责东四十条，东四附近五十座写字楼的bb，信息机推广。

第二部分：具体工作总结

\_\_年，我在北京公司领导和公司同事的关怀、帮助、支持下，在浙江公司各级领导的关怀，鼓励下，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

一、一年来的工作表现

(一)学习专业技能，提高自身素质。为做好大客户经理这个岗位的工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。市场部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提高。经过一年的学习和锻炼，自己在营销策划案上取得一定的进步，向北京公司贡献的金点子“物业通”成为08年北京移动第一季度首推产品。我利用北京公司学习资料传阅或与全国各省援奥同事交流同时，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在综合素质特别是管理水平上有所提高。

(二)严于律已，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作;坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

(三)强化职能，做好客户经理工作。工作中，我注重把握根本，时刻提醒自己“桃李不言，下自成蹊”，发扬浙江移动人勤劳，肯干的传统精神，以自己的实际行动来获得同事和领导的尊重和认可。部门人手少，工作量大，这就需要科室人员团结协作。在这一年里，我经常利用业余时间加班加点，回到宿舍经常是晚上十点多。遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想高度不够、专业技能不足，和有经验的同事比较还有一定差距，例如在制定和实施营销方案的时候，没有全方面的考虑北京市场现状，而进行盲目推广;继续加强英语学习，在\_\_年援奥工作中，需要与外宾沟通，维护公司形象。俗语说“吃一堑，长一智”，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把本职工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。面对大客户经理工作事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长能力。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类相关产业信息，广泛吸取各种“营养”。力求把工作做得更好，树立个人的良好形象。

(三)当好项目负责人。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。协助公司综合部的相关管理，及时把奥运人员的思想动态向领导反映。

第三部分：生活和学习方面

生活上，我积极参加公司组织的各类工会活动：

参加9月19日的璀灿之星卡拉ok比赛，以一首《高原红》获最佳歌手奖;

参加9月25日“尝家乡美食，赏中秋之月”中秋晚会，演出越剧《何文秀》;。

参加11月公司天津游，综合部选为我奥运人员安全员，负责奥运人员的游玩过程中的安全;

12月份获得“阳光\_\_感恩演讲比赛第三名” ;12月4日，作为中心区分公司援奥人员代表参加\_\_中国信息产业经济会议;

\_\_年1月份参加北京市副市长，奥组委副主席在北京移动的现场动员大会;

\_\_年1月21日参加中心区分公司年度表彰大会，现场进行越剧折子戏《洞房》演出

我刻苦学习，不断提高自身综合素质，以求更好完成北京之行的工作任务：

2月起，参加首经贸《金融学》专业在职研究生学习。每周六参加业余学习;

4月15日-8月15日每天晚上参加新东方情景英语学习，为选为奥馆多语人才打下基础;

5月初，经笔试，面试后，被选为奥馆多语人才培训对象。是浙江奥运人员中的第一位;

5月-9月每周二，四脱产学习奥运英语，被选为班长。学习期间，出全勤，没有因为学习影响工作，绩效考核部门排名仍进前十名;

6月中旬，参加第一批奥馆服务人员礼仪培训;

9月经北京移动中心区分公司选派，参加并通过奥组委vik人员笔试;

10月12日参加并通过奥组委vik人员面试。

1月14日，通过奥组委vik人员体检。

第四部分、对\_\_年工作的展望

一、能顺利进行奥组委。目前我的岗位比较倾向于vik中的移动和奥组委之间的沟通岗位。我将充分发挥自己在沟通上的强项，服务好奥组委管理部门，服务好各场馆项目经理。当好这两者之间的联系人。在不违反组委管理制度，信息安全管理制度的前提下，把奥组委的最新信息反馈到北京移动。

二、继续以一个积极向党组织靠拢的年青人的标准来要求自己，工作上狠抓业务，思想上继续锤炼自己，让自己尽早地从一个入党考查对象迈向预备党员的行列。

三、参加援奥工作,我真的学到了很多,无论是北京公司业务流程、还是北京公司的`管理体系、工作方法，一切的经历都会成为我一生的宝贵财富。.援奥结束，希望公司能继续考验我，非常希望能到一个市场更加广阔，竞争更加激烈的竞争环境中为公司效力。我已经做好了承担更大工作压力的准备。。

北京的工作压力很大,有时会压的人窒息,可是我们心里高兴,因为我们收获了.前方的路是漫长的,可是前方的路是光明的.我们既然接受了援奥任务，就早已经做好了战胜一切困难的准备.现在我们正努力的工作着,感受\_\_,感受北京奥运!

请领导相信我，考验我，我会用我的实际行动来证明自己，不辜负浙江移动和浙江移动领导的期望!

**销售个人年终工作总结20\_最新篇4**

随着这一年售后客服工作的结束也让我从中积累了不少经验，对我来说能够通过工作的完成取得进展无疑是令人感到很充实的事情，而且我在平时的工作中也能够牢记部门领导的教诲并认真对待客服工作，面对客服工作中的得失也能够以平常心对待并改正自身的不足，现根据我在这一年售后客服工作中的情况进行以下总结。

能够认真遵守客服部门的制度并注重对公司产品知识的学习，通过客服工作的完成让我明白严格要求自己是十分重要的，无论是客服话术的背诵还是销售技巧的运用都是工作中不可缺少的，而且对于产品知识的理解也要足够深刻才能够较好地解决客户的问题，事实上我在工作中需要面对的客户即便都对公司产品存在疑虑，而我需要做的便是回答关于产品方面的问题并将客户的投诉进行反馈，这样的话才能够根据问题的轻重缓急来安排专门的技术人员进行处理，其中对于客户情绪的安抚十分重要从而需要具备较好的服务水平。

认真记录客户反馈的消息并在跟进以后进行反馈，为了保证客户的问题能够得到处理往往需要及时进行跟进才行，即通过和其他部门之间的沟通了解客户问题的处理进度，当客户多次询问的时候需要帮助对方进行催促，这样的话也能够确保问题能够在短时间内解决从而保障公司的信誉，因此每次客户打电话进行投诉或者给予建议的时候我都会将重要的信息记录下来，而且在后续的工作中也会对以往记录的信息进行分析并了解处理的进度，当客户的问题得以解决的时候自然会对公司的服务感到更加满意。

虽然在个人能力方面还算不错却没能获得领导的认可，主要是作为老员工在培训新员工方面做得还不够，事实上对于客服工作的完成来说培训新员工也是重要的环节，但是我只顾自身工作的完成从而忽略了其他同事的感受，后来进行考核的时候发现我负责的员工在能力方面没能达到要求，对我来说这种辜负了领导期待的做法无疑是令人感到惭愧的，我也应该为了部门的整体发展着想并在力所能及的情况下多帮助身边的同事才行。

可以说本年度完成的工作对自己今后的职业发展而言是很重要的，对于工作中的优势要予以继承并在今后做得更好才行，考虑到我在客服工作中还存在着些许不足之处从而需要尽快将其改正过来，至少我会认真完成领导安排的任务并为了客服部门的发展而努力。

**销售个人年终工作总结20\_最新篇5**

转眼望去，在20\_\_年努力和拼搏的岁月都还清晰可见，但新年却在这时来临了。随着新一年的到来，过去的20\_\_年也终于成为了历史。

作为\_\_厂\_\_车间的一名员工，尽管我只是一名普通的员工，但在自己的岗位上，我严格的遵守车间纪律和规定也，谨慎的对待每一次的工作和行动。在工作中，谨遵领导要求，积极、认真的改进自己的工作态度，努力的加强自己的工作能力。

回顾这一年，尽管我们的车间在工作中遇上了很多的困难，但在领导和班长的指挥下，我们齐心协力，解决了这些困难和麻烦，并争取让自己的成绩得到更高的提升！现我对自己20\_\_年来的工作做如下总结：

一、个人工作思想和精神

对我们来说，思想一直是工作上的大问题！尽管我并非管理者，但在工作中我也能感受出来思想对我们究竟能造成怎样的影响！

这不仅仅是关乎心情或是其他的东西，而是切切实实的关乎到我们在工作中的积极性和动力！为此，在个人的休息时间里，我也经常对自己的状态进行调整，并反思自己在工作中的情况。

当然，在日常的工作中，最为重要的还是每天早上的晨会工作。在领导和班长的教导下，我们队伍的思想一直都在进步和提升。而我在每天的晨会上都会认真的听取，认真的反思自己的工作，并对工作的不足进行反思。

二、安全和规定

在车间的工作中，安全是我们最为重要的工作目标！在20\_\_年里，班长每天都会对工作的工作的安全进行提醒。而我在工作中也自始至终都将安全的工作放在首位。在工作方面，我会严格的按照规定和指示严格的做好工作，绝不在工作中违反规定的事情！同时，我也会一直保持自己精神的集中，不让工作在走神中失误，更不让自己因此遇到危险！因为在工作中的严谨，我不仅保证了自己的安全，还提升了工作的成绩。

今年x月，领导还对我们的车间的安全进行了彻底的检查和教学，同事还教导了许多防灾知识，尤其是在消防安全方面！车间里有很多易燃的物品或材料，如果我们不会处理，那么在工作无疑时刻处在危险之中！那次的学习让我们的安全又得到了一份保障。

三、个人工作

作为一名车间员工，我主要负责的是\_\_号机器的生产以及流水线作业。尽管是份非常枯燥的工作，但我深知自己的每一个产品都影响着工厂的名誉。为此在工作中从不敢放松自己！

回顾20\_\_一整年，尽管我只是一名普通的员工，做着简单的工作，但正是我们这样的员工的努力给工厂的生产成绩带来了进步！

在下一年的工作中我一定会更加努力，让自己的的工作完成的更加出色，我们的班组，我们的车间，提供更多的动力！

**销售个人年终工作总结20\_最新篇6**

20\_\_年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20\_\_年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

一、总体目标完成情况：

销售175\_\_\_\_元，完成目标计划（225\_\_\_\_）的77、\_\_\_\_

回笼110\_\_\_\_元，与销售收入比为6\_\_\_\_。

（一）在销售方面

主要受以下几方面因素影响：

1、\_\_集团业务下滑比较严重。

20\_\_年该客户完成销售180\_\_\_\_元，而200\_\_年由于新领导、新政策，今年\_\_对其x牌单位进行大整顿和调整，特别是\_\_集团、\_\_风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他x牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个\_\_集团销售80\_\_\_\_元左右，比年初公司下达的计划200\_\_\_\_相差甚远。

2、\_\_陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50\_\_\_\_，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如\_\_、\_\_、\_\_、\_\_等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面

主要是\_\_玻璃、\_\_风扇到期的资金未能及时回笼，加上\_\_陶瓷、\_\_风扇的业务份额做大（两客户合计销售65\_\_\_\_）。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（2）工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

（3）及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

（4）集中精力理顺汇德帮厂的各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大；

（5）积极参加与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓了两个客户（\_\_陶瓷和\_\_天线有限公司），有望在下半年成为新的利润增长点。

（6）加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。（如\_\_厂，\_\_厂等）

三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；

3、压库工作效果不明显；

4、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高；

5、新业务的开拓不够，业务增长小；

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

**销售个人年终工作总结20\_最新篇7**

做销售工作的这一年，我认真尽责的去把业绩做好，一年下来，也是完成了任务，同时自己也是感触到，的确即使外部的环境如何的变化，但最终也是要依靠自己的能力去做好而不是抱怨其他的因素，而我也是这一年成长了，在销售上面的技巧也是更加的成熟同时也是把之前自己的一些方面去提升了，在此也是做好年终的一个总结。

无论如何，疫情终究还是对我们的工作有了很大的影响，的确问题是存在的，但我们也是可以去找到方法，去做好处理，特别是找到新的渠道也是可以做好化妆品的销售工作，在这一年里面，除了店面，还有自己也是开了网上的店铺，去吸引外地的客户购买，同时也是利用好自己之前的老客户资源，做好销售的工作，化妆品是日常都是要用的，维系好关系同时也是让客户认可我们的产品，其实复购率也是特别的高，而这部分老客户的维护也是保障了我基础的销量，同时通过各种的方式，也是去找到一些新的客户，从网上，从朋友的介绍以及自己开发的渠道都是如此，主要也是要完成自己销售的任务，而这并不是简单的，但一年下来，也是做到位了。

做好销售工作的同时，我也是不断的去总结经验，去反思自己的工作，看到了一些问题并且也是要去改善，而公司也是组织了一些培训，无论是对于产品，对于技巧或者其他的方面我也是积极的去学习，去得到了成长，很多时候，我们也是只有去进步了，那么才能更好的看到自己的缺点，去发现这些然后提升的，这样能力得到了提升，而对于工作也是可以更好的去做好了，而不仅仅只是依靠之前的一些方法做事情，销售的环境也是不断的去改变的而我们想要完成业绩，只有不断让自己变得更优秀，那么才可能不会被淘汰，而且我们化妆品的销售工作，压力也是特别的大，更是需要我们去作出一些改变，去让自己发现不足然后去弥补，去做好。

一年下来，有成绩，也是有做的还不够好的地方，而这些也是要继续的去努力，同时我也是相信自己的一个付出，今后也是可以让我在来年把销售做的更好的，并且也是可以让自己得到更多成长，只有如此，业绩才会完成的更漂亮。

**销售个人年终工作总结20\_最新篇8**

又到年底了，今年是接触网络销售推广工作的第三年。上个星期六、星期天花时间整理了一下20\_\_年、20\_\_年、20\_\_年网络客户成交和寄样品次数的客户资料数据。

虽然成效额总的数量不是几十万、几百万。但从成交额增长百分率上看，今年比去年同期增加了3倍多、\_\_年比\_\_年增加了将近5倍。\_\_年寄样次数比起\_\_年增加了63%；\_\_年寄样次数比09年增加了233%。看到这些数据，真是很高兴！

即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使20\_\_年网络销售的成绩再上一个新台阶。

根据几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！

所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

华诺、华诺、一诺千金、赢在执行。我们继续努力！

**销售个人年终工作总结20\_最新篇9**

我是\_\_销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志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其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。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。

房地产市场的起伏动荡，公司于200\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，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\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。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。

200\_\_年下旬公司与\_\_公司合作，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\_\_火爆场面。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，该同志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，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，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，该同志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。

200\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**销售个人年终工作总结20\_最新篇10**

转眼间，20\_\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20\_\_年阀门行业将会又是一个大较场,竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为8000万，其中一车间球阀3000万，蝶阀2200万,其他2800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在\_\_万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

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

二、客户反映较多的问题

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。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，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，如白旗、开运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，儱侗、凯旋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、销售中存在的问题

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，廊坊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、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达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，在温州乃至阀门行业都小有名气。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。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

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！