# 202\_上半年销售情况工作总结

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-01-20

*20\_上半年销售情况工作总结(精选7篇)朋友，作为一名销售人员，在上半年时间过去时，我们要有做好上半年销售情况工作总结的觉悟。下面是小编为大家整理的关于20\_上半年销售情况工作总结，欢迎大家来阅读。20\_上半年销售情况工作总结【篇1】时间总...*

20\_上半年销售情况工作总结(精选7篇)

朋友，作为一名销售人员，在上半年时间过去时，我们要有做好上半年销售情况工作总结的觉悟。下面是小编为大家整理的关于20\_上半年销售情况工作总结，欢迎大家来阅读。

**20\_上半年销售情况工作总结【篇1】**

时间总是在不知不觉中飞逝，眨眼间已到20\_\_年中旬，回首这过去的半年，收获颇丰。20\_\_年公司业绩突飞猛进飞速发展，我通过不断向领导、同事们学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，工作和学习上都取得了较明显的进步，在这12年上半年即将过去，下半年工作阶段就要开始，有很多事情需要认真的思考一下，进行总结和回顾。总结上半年工作中的经验与不足，为下一阶段工作更好的展开做好充分的准备。以下是我的上半年的工作总结

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

下半年的工作计划与安排

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

（1）加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

（2）\_\_、\_\_前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

（3）\_\_、\_\_应做好相应的服务（售前、中、后）与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

（4）在x月初就定好中秋与国庆（中秋为x月x号与国庆很近）的.活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之x的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

（1）借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

（2）分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货化的目的。

（3）与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

（4）各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

**20\_上半年销售情况工作总结【篇2】**

20\_\_年上半年已经悄悄溜走，回顾这半年有酸甜苦辣。做一份电话销售半年工作总结，今年上半年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可。

一、团队发展整体情况

培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的营销队伍。目前通过不断的开展社会招聘渠道，期望通过不断的发展，达到年底部门的拓宽。

二、个性化制度的建立

营销部依托市营业部强有力的后台支撑，及时转变渠道业务思路，以服务代管理，以支撑代检查，制定了系列日常工作制度，极大的简化了工作流程，提高了员工积极性。

1。创新思路，积极发展

为了切实维护员工利益，优胜劣汰，奖罚分明，有效推动薪酬管理工作的顺利开展，营销部制定了“评优”制度。根据员工的工作总体情况综合考评，计划评选月度、季度、年度销售冠军，并实行一定的物质奖励。

2。坚持业务知识培训，创造良好学习氛围

营销部坚持“每周一训”的学习制度，学习业务理论知识，促进服务质量的提升。目前在营销部内形成“比、学、赶、超”的良好学习氛围，员工的业务水平和服务意识不断提高。

3。培养员工积极心态，努力打造一流服务

坚持并完善了晨夕会制度。制定工作目标、工作计划，做到事事有准备，日日有总结，天天有提高。鼓励员工多思考，由被动营销变为主动服务。

三、工作不足之处

1。针对已经合作的客户的后续服务不到位

客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的。

2。开拓新客户量少

今年上半年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的\'合理。

3。客户报表没有做很好的整理

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

通过电话销售半年工作总结，我能最自己有一个全面的认识，下半年我将努力改善缺点，为了自己和公司而奔跑。

**20\_上半年销售情况工作总结【篇3】**

按照公司对20\_\_年销售工作的总体安排，销售部全体员工继续以“严、细、实”为目标，全面提高内部管理水平，使销售工作取得了进一步的发展，为公司稳起向好的发展做出了积极的贡献。产品销售遍布石家庄及其周边十余个县市，以过硬的产品质量和优质的售后服务赢得了广泛的市场认可，有效推动了石家庄地区新型墙体材料的发展，促进了淘汰落后产能和产品上档升级。

但同时，我们的工作中也存在着一些问题与不足，我们将在今后工作中查找总结，不断完善。

一、上半年的工作及指标完成情况：

1、20\_\_年底市场范围：石家庄及鹿泉、正定、平山、井陉矿区、灵寿、新乐、辛集、栾城、藁城、赵县、晋州、新乐、无极、行唐14个县市。20\_\_年初至今我公司产品又打入保定阜平市场，晋州、新乐市场在原有基础上也取得了更大的市场份额。

2、在第一季度销售淡季，我们未雨绸缪，与客户商谈让客户多备货，这样可以错开发货的高峰期，保证了我们上半年4、5月份高峰期的发货量，而且为完成全年的任务打下了坚实的基础。在保证销量的情况下，我们根据市场逐步的提高了价格，由年初的0.4元/块提高到现在的0.44元/块，现平均单价已达到0.412元/块，超出了公司给我部门下达的任务。

3、加强与各地墙改部门的关系，定期由部门主管带队去各地墙改办回访，及时了解市场动态，尤其是晋州、新乐地区墙改部门对我公司的支持力度不断加大。

4、坚持每周例会制度，每周都对上周的销售情况做总结，对下周工作做计划，合理的安排工作，解决内部问题。为了销售的提高我们共同找问题，想方法。

5、强化内部管理，精细人员分工，使车队与内勤的手续更加简洁、明了、规范，使账目更加清晰，提高效率，减少失误。及时更新内勤及车队人员的综合考核制度，提高人员素质教育，加强销售队伍建设，改进、强化销售手段，逐步实现控制市场能力。

6、参考20\_\_年车队车辆的变化，为了更好的保证我们高峰期的发货量，我们定制了车队车辆购车协议，上半年购车5辆，很好的控制了车辆难调配的问题，不仅保证了我们4、5月份高峰期的发货量，还为今年车队的整体环境作了有效的改善，为保证全年的发货量作了准备。

7、今年我们加大了非承重的推广力度，我们已经去省标办申请了石家庄地区的标准，目前正在办理当中。已经和石家庄市好几个设计院加大了接触，通过我们的努力鹿泉中医院已经使用了我们的产品，反应良好。晋州、新乐、平山等有几个工地也在准备使用，销售部所有人员正在积极的为新产品投入市场做着全面的准备工作。

9、打造一个团结、友爱、有能力、有方法的销售团队，我们更加细致的划分了业务区域，各项程序严格的按照销售管理办法执行，做到关系共享，互相帮助。将每一个客户分别建立档案虚心的接受客户对产品质量、售后服务等问题提出的一些合理要求，整理备档，为下一次合作做好提前准备，今年公司的回头客比去年增加了5个，其中有两个是石家庄较大的建筑公司。

13、指标完成情况：

发出KP1砖（一等）49487892块 KP1

配砖6417348块

非承重44678块

合计55949918块

平均单价 0.412元/块

销售收入2305万元

回款：完成回款任务2468万元，回款率137％。

二、下半年工作安排

1、严格按照销售管理办法中的各项规章制度去管理和要求去管每个人，做每件事。对于人员的调整、工作的调整，及时变更绩效考评表，让每个人都按规矩办事。

2、继续坚持每周的例会制度，对每周的工作情况进行总结及分析，对工作中的\'难点进行讨论，集思广义，共同想办法、定措施，解决问题。

3、加强市场的控制，扩大销售区域，下半年我们将对阜平、定州市场重点作为扩张区域，在用半年的时间将市场的占有率提高到50%使之成为我公司的又两个重点市场，同时进一步巩固与各地墙改办的关系，使之为我服务。

4、随着市场的发展，非承重产品将是我们必推产品，我们在保证KP1销量的同时，下半年将加大非承重产品的销售和推广，计划宣传工作做到石家庄所以较大设计院，销售量突破20\_\_方，为公司产品的转型做准备。

5、加大我们的产品宣传，打质量品牌，树品牌意识，开展与大开发商及建设相关部门联谊活动，增进感情联络，进一步扩大公司的知名度。

6、随正人员的成本越来越高、油价的不断攀升，车队的建设就是一个“稳”字，我们将未雨绸缪，适应市场，不让我们的销售在这个环节拉后腿，反之成为我们与其它企业竞争的一个优势、一个亮点。

经过三年多的磨合，销售部现在已经越来越成熟，在应对突发情况时体现出了一个优秀的团队应有的水平。销售部全体员工坚信，在公司领导的大力支持下，在销售部全体员工的共同努力下，我们将继续内抓管理、外拓市场，有信心、有决心一定能够圆满完成全年的销售任务。

**20\_上半年销售情况工作总结【篇4】**

20\_\_年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对20\_\_年上半年各项工作总结如下：

一、经营工作

三楼商场截止到20\_\_年x月销售完成全年计划的x%，完成同期的x%，利润完成全年计划\_\_%，完成同期x%。

其中男装销售完成去年同期的x%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降x%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响;男装同期下降x%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使\_\_品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的%，下降较大的品类是\_\_，同期下降x%，主要原因一是去年商业公司\_\_元团卡取货集中在x月份取货(今年没有)，\_\_团卡取货占的比重较高影响较大;另外红\_\_、\_\_、\_\_高三个品牌比去年同期下降了\_\_%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，\_\_供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大;第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅x%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的x%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

二、接手三楼工作后的几个月主要做了以下几点工作

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元;乔顿父亲节期间举办了\_\_主题酒会，最高付x万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长\_\_%。内购会期间利郎推出全场x折起特卖，\_\_折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长\_\_%。

2、加大活动力度，抓好节日经济

端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长\_\_%、\_\_%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售，如金蒂贝尔、\_\_裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

2、管理工作

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

x月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

三、存在的问题

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养;

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度;

3、员工主动服务意识需进一步强化。

四、下半年工作计划

(一)做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作;

(二)注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础;

(三)在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度)同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩;

(四)采取多种促销方式，分时段促销提升销售;

1、有针对性的联系大型特卖活动，如\_\_五大品牌、\_\_休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等;

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销;

3、组织和做好店庆的各项工作，与供应商沟通最大的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖(重点是男装与羊绒);

4、在12月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售；

(五)加强与供应商的沟通，稳定品牌发展;

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

(六)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

以上几点部门在今后的工作中将努力做好，同时将继续开拓思路，积极创兴经营，力争在20\_\_年下半年取得较好的销售业绩。

**20\_上半年销售情况工作总结【篇5】**

自从进入房地产公司已经有半年多了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。上半年的时间已经走过，现对上半年工作进行简单的总结：

一、业务能力

进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。

只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。自信心很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们，所以才要更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。进一步规范自己的工作流程，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要进一步的学习和改进。世界没有完美的.事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的销售人员，或者只是一个刚入门的销售人员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。主要没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质还不过关，每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成就能做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心与很强的执行力来完成来做好的。

作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**20\_上半年销售情况工作总结【篇6】**

转眼20\_\_年上半年已经停止，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切眷注和正确领导下，及经销商的配合努力下，市场完成销售额157万元，完成年筹划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降落5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高等酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场治理、市场维护

依据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的产生。

通过对各个销售终端长时间的.交换和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格相符公司指导价。依照公司对商超、酒店及零店产品陈设的要求进行产品陈设，并动员和协助店方使产品保持清洁整洁。在店面和柜台清洁整齐、陈设产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到应用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开拓情况

上半年开拓商超1家，酒店2家，终端13家。新开拓的1家商超是成县范围最年夜的购物广场，所上产品为52系列的全部产品;2家酒店是分手是年夜酒店和年夜酒店，其中年夜酒店所上产品为52的四星、五星、十八年，年夜酒店所上产品为42系列的二到五星及原浆。新开拓零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并年夜部分是42系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对酒的认知度，树立品牌形象，进一步树立消费者的品牌忠诚度，依据公司规定的统一宣传标示，在人流量年夜、收视率高的地段及生意对照好的门市部，接洽并协助告白公司制作各式告白宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的告白牌6个。

5、销售数据治理

依据公司年初的统一要求完善了各类销售数据治理工作，树立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并实时报送销售周报表、销售月报表和每月要货筹划，各类销售数据档案都采取纸质和电子版两种形式保存。对20年的销售情况依照经销商、各个单品分手进行汇总剖析，使得的每月的要货筹划加倍客不雅、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分手从经销商、单品、产品构造等几个方面进行汇总剖析，以便于加倍准确客不雅地反应市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作计算

尽管在上半年做了年夜量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技能，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元斗争。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各类渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些胜利营销案例和前沿的营销办法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交换和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个年夜幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

市场的销售渠道对照单一，年夜部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和款待任务对照多的工商、教导和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各类数据，完善各类档案数据，让一些剖析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各类市场情况，并实时调剂营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他埋怨，先不克不及说明原因，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说明原因，让他明白，适才的火不该该发，让他心里认为内疚。遇到经销商不克不及懂得的事情，一定要认真的说明，不克不及破罐子破摔，由去成长，学会用多种办法掌握事态的成长。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中赐与更多的批评指正、指导和支持。

**20\_上半年销售情况工作总结【篇7】**

20\_\_年上半年即将过去，在这半年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下半年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但对比优秀的成功的销售经理，还是有一定距离的。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臵上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

一、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体出谋划策，提出\"万事无忧德行天下\"的核句，使我们公司的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。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。销售部是今年x月中旬开始工作的，在开始工作到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，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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结和计划的习惯，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。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在\_\_消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，\_\_省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在\_\_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造\_\_省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

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！