# 销售季度工作总结演讲(实用63篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-01-21

*销售季度工作总结演讲1第四季度又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从11月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但...*

**销售季度工作总结演讲1**

第四季度又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从11月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的.

第四季度的新客户不多，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。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山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，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，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。

1.先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2.加强对于专业知识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

4.做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，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，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，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.做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

**销售季度工作总结演讲2**

1.销量：1-12月份水泥销售数量xx吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的。与去年同期销量xx吨相比减少销量xx吨，降幅。没有完成销售计划，欠计划销量xx吨，供大于销。

2.运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25-30吨，计重收费前运量75-90吨，计重收费后运量50-60吨，运输成本增加15元以上。

3.市场行情及价格情况：由于我省水泥行业产能大，水泥市场供大于求较为突出，市场竞争十分残酷，上半年主要受阴雨天气较多的影响，4月16日高速计重收费后影响较大，特别是路程较远的xx、宁波、xx市场，由于核载量减少了，运输成本每吨增加15元以上。竞争难度大，工建项目工程动工少。有的工建项目，打桩工程，粉刷水泥都是采用水泥价格较低的品牌，用户认为只要质检部门坚持合格就可以使用。多县市工建项目，打桩，甚至郊区的农户联建房都使用商品混凝土，包装水泥销量明显下降。等级的散装水泥销售量明显提高，各县市都有商品混凝土公司，xx地区现有37家。xx市区就有17家，上半年xx市场等级散装水泥。

销售价格较低。xx西、东站中转库出库价格在290元左右，出现亏本销售状况。包装水泥在农村市场有较好的信誉，市场反馈良好，水泥市场销售的价格较高。同一般粉磨厂家水泥相比要高50元/吨以上。下半年从7月份开始我省节能减排，停电，运量减少的情况下，协同提高水泥价格，效果较好。上半年水泥平均销售价格236元/吨，下半年水泥平均销售价格304元/吨。全年水泥平均销售价格276元/吨。

5.应收货款回收情况：各区域每月按公司限额资金周转，基本控制在周转范围今年没有出现赊账现象。计划应收款在春节前回收率达100%。

1.销售部按照公司制定水泥销售计划，各区域制定好年月水泥销售计划，并细分市场客户。

2.每月召开销售工作会议，各区域负责人对本月完成销售、工作情况，存在问题进行分析总结汇报，同时制定下月水泥销售工作计划。

3.严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。

5.进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。

6.规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的客户，严格按照公司之规定进程罚款。

7.做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8.准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9.存在的问题。

没有完成今年的水泥销售目标，欠销量xx吨。

市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准确。

按照公司制定的20xx年水泥销售计划270万吨，要完成全年水泥销售计划，销售任务重，面临的销售压力大，特别是浙江水泥行业产能过大，供大于求较为突出，水泥市场竞争更加激烈。在新的一年里，销售部要进一步转变观念，在思想上要引起高度重视，要充分认识到销售工作的艰巨性，要有紧迫感、危机感。作为销售工作，销量是第一位的，要自我加压，树立信心，去克服种种困难，多动脑筋、想办法，采取积极有效的措施和办法促销，千方百计、百计千方的寻找新的增长点，力争完成全年水泥销售任务。

具体工作：

1.明确职责，要发扬团队精神，相互沟通市场信息，做到分区域负责销售不分家。

2.做好市场精细化管理工作，进一步加大市场开发的力度，要多出差跑市场，深入市场，对区域市场没有增量的客户，要进行整合，寻找新客户。对空白市场，特别是农村乡、镇市场开发，要消灭空白市场。同时，要掌握好市场信息，竞争优势、竞争对手、市场占有率，并将准确信息反馈给公司领导，提供决策依据。

3.加大重点工程、工建项目、混凝土搅拌站的`开发力度，积极参加重点工程的招投标工作，要引导客户多承接工建项目。江山大老虎，江山虎金牌品牌，各区域市场要充分利用好。

4.进一步加强与顾客的沟通，巩固好老市场，继续扶持客户做大做强，培育好月销量过万吨以上客户，关键要靠我们的服务，要进一步做售前、中、后的服务工作，对客户提出的问题要及时解决，不能拖，去赢得用户的信任。

5.在销售策略上，要采取灵活多样的促销办法，规范好区域市场，稳定市场销售价格，维护好公司和客户的利益，对串市场的客户，要严格按照公司规定进行处罚。

6.做好公路，铁路的运输工作，要及时掌握好运输信息动态。

7.进一步做好应收货款回笼工作，建立与客户对账制度，严格开票前的审核制度，特别是新用户的货款，杜绝赊账行为的发生，力争应收货款回笼率100%。

8.进一步加强自身建设，学习国家法律法规。学习业务知识，学习先进单位的管理经验，提高工作质量和服务质量，，适应水泥销售工作的要求，做一名合格的销售员。

**销售季度工作总结演讲3**

我于20xx年3月1日进入\_中联水泥有限公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后x水泥x运营管理区组建营销中心，我于20xx年6月17日到达x中联水泥有限公司，正式进入\_运营管理区。根据公司安排，我被划分到\_区域销售部，主要负责x片区x袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与\_中联生产基地协调的各项工作。下面我就20xx年6月17日至今这6个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示中联水泥的良好形象。

20xx年7月22日，x区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到\_和\_袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感谢中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。这六个月来，我所做的工作主要有：

1、进行了市场调研，熟悉了\_乡镇环境和大概的市场需求量。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了\_袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了\_袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前x袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自己能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体现在以下几个方面：

1、对x区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

**销售季度工作总结演讲4**

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：

一、第3季度工作总结

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。

5)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。

6)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。

二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌!

**销售季度工作总结演讲5**

第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。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经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是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置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。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。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？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。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

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，

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）市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在下季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1）建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

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根本。在下季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2）完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的.习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4）建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5）销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

**销售季度工作总结演讲6**

不知不觉的，又过了一个季度，在本季度中，我的工作总结从以下4个方面来阐述。

（1）切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：

1、尽一切可能带领销售顾问完成区域销售任务；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、严格执行上级安排的所有任务；

4、一直保持收集更新市场动态信息，并整理汇报给上级积；

5、严格遵守各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和责任感。

（2）明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能松懈，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成（上个月的是任务是12台）这个月给销售团队定15台

为什么要这样定任务？

1、x月进店量是x月份的2倍，很多买车的都是先看在买

2、虽然进店量接代印象型的客户有8、9组，但是还不只这么多。

3、x月回访和追踪74组，我们需要加强x月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是xx的功劳

5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

（3）对销售管理办法的几点建议

1、xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、xx年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，现在的管理办法已经不再适用于飞速发展的公司，所以公司每年都应该根据市场的变化调整公司制度。

（4）总结

虽然x月虽然销量很不错，但是相比xx年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

有很多不足之处：

1、追踪不是很到位。

2、回访也不是很到位。

3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）。

4、没带人去发传单。

5、我们没有外拓都是0。

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在x月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。争取把销量提上去。大家一起努力！

**销售季度工作总结演讲7**

销售应该具备的几点解决问题的能力――销售人员需要有准确的判断能力，迅速的找出你要服务的客户，评估客户是否是能决定与你合作，比如：是由您负责这个项目的吧。

您是公司的老板吧？等等含蓄却能有效的了解客户的身份地位。迅速的摆脱无意义的接触，摆脱没有决策劝的客户，找到决策层，同时也不会让他感觉你直接跳过了他，在和决策层聊的时候不防提起他，让他知道你的感谢。

这样你在以后的工作中多了一个有利的支持者。销售应该具有贪婪和好斗的本性，那些知足常乐，安贫乐道的人不适合做销售，一个销售应该是渴望同陌生人交流，把同客户的接触，“斗”思想当作是一种乐趣，而且自信的人，能够承受拒绝和失败，不会因为客户的拒绝而产生怀疑，具有坚忍不拔的毅力，随时的调整自己的状态，有一句话“迅速的把自己的左脸再次面对客户”销售应该具备的察言观色，观察客户的内容包括，年龄，服色，服装，走路的姿势，语气，声调，语言逻辑等等，重要的是他的“眼神”眼睛是心灵的窗户，一个人的眼睛藏不住心里的东西，综合的通过以上几点来分析顾客对与不同问题的反映和购买意向的体现，这些观察功力需要你在日常生活中的体会和总结，是经验的积累，销售应该具有创新思维，“如何向和尚推销木梳”不同的角度有不同的理解，而在销售角度来分析，销售需要创新思维，不要墨守成规，在你销售的过程中拿出你的个性，特色，独树一帜，突破传统。

如果你按照规矩来销售，你会黔驴技穷，只有有自己的思想，有自己的做法，你才会有层出不穷的解决问题的方法。销售还需要有坚定的意志，这样你才会在谈判中坚持你的原则和利益，不会因为客户的引导所设置的圈套，而放弃你的利益，甚至会回到公司去为客户争取利益。

汇报客户的抱怨，苦衷。销售的倾听工夫很多人都谈了，但是倾听不只是听，还需要你用更多的肢体语言，比如你的表情，你的点头，和你的语言，来表达你的赞同，更重要的是知道如何诱导顾客将你所想知道的，象你吐露，让顾客说出有价值的东西。

尽快的进入角色，和客户产生共鸣。销售的随机应变能力，也是众多人的话题，不同的客户不同的问题，如何能够在客户提出问题的时候作出正确的回答。

这需要你有灵敏的观察能力和应变能力。集中注意力去观察客户，分析客户。

作出正确的回答。销售的提问技巧大家有些忽视，这和倾听同样的重要，询问方式一般分为，开放式或者是封闭式，开放式比如：你喜欢什么样的人？你喜欢去那里旅游？给顾客回答的余地。

封闭式比如：你喜欢这样的人吗？你喜欢去这里旅游吗？客户只能回答是或者不是的提问方式。一般根据客户不同的情况提出不同方式的问题，从中抓住客户需求信号。

例子，信徒：我祈祷的时候可以抽烟吗？牧师：不行。信徒：我抽烟的时候可以祈祷吗？牧师：可以。

很有意义的一段话，我们能从中体会很多，因为我们是销售，玩的就是语言逻辑，思维逻辑。

**销售季度工作总结演讲8**

20xx年是xx汽车辉煌的一年，国内专用车市场竞争日益激烈、价格战、市场之争，产品之争，xx汽车以变制变应对金融危机：进入20xx年，随着国际金融危机影响的不断加 深,专用汽车出口量减少加上国家宏观调控的整体经济环境，给xx汽车的日常经营和发展造成很大的困难。20xx年在xx汽车全体员工的共同努力下，湖北楚 胜专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标又创新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20xx年商务大会上的 指示精神，公司将全年销售工作的重点立足产品对口营销管理和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误 区。“价格是关键”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢?xx汽车摸索了一 套自已的工作方法：

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营 销;根据17年的销售形势，我们确定了销量大的车型如油罐车、化工车、洒水车、环卫垃圾车、散装水泥车等车型的集团用户、零散用户等市场。压缩垃圾车、高 空作业车、扫路车等较特殊的车型采取一对一销售模式，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，主动上门，定期沟通 反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了xx汽车公司的专用汽车销售量。

售后服务是关键，是整车销售的后盾和保障，对售后服务部门，提出了更高的要求，售后队伍搞好服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门主管、班组长参加的的安全、生产、质量现场会。

公司内部管理，作到请进来、走出去。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。

20xx年通过公司全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标又创新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作 及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对 20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“质量第一、产品销售服务管理”这个终旨，将“品牌营销”、“服务营销”和 “文化营销”三者紧密结合，确保xx汽车公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

**销售季度工作总结演讲9**

1.加强业务知识的学习，努力提高自身素质。

积极参加县局、专卖所组织的教育培训，学习上级的会议精神，提高思想觉悟和认识，使自己的思想和上级要求保持高度一致。结合市管员的工作要求，努力学习法律法规知识和营销知识，提高自己的市场走访能力和技巧。开展专销结合工作，利用专销体系的建设和销售数据的对比，提高自己的市场分析能力，通过对比及时发现市场存在的问题。

2.日常基础工作的开展。

强化现场管理和软件管理。按照专卖所六化要求做好内务管理和现场管理，整洁规范，树立专卖管理良好形象。按照闭环式管理标准，认真细致的做好系统维护与使用，日常工作痕迹化管理，信息数据传递，资料数据的维护。落实住所安全值班工作，提高安全防范意识，定期进行安全检查和安全培训，建立安全值班记录，确保无安全隐患。以优秀县级局创建和三全格局的建设为契机，进一步强化工作目标的一致性，提高工作的执行力和执行能力。

3.自身工作开展情况。

4.专销结合工作开展。

立足自身工作职责，以“稳定、安全、规范、廉政”四条高压线为标准开展专销结合工作。加强营销知识的学习、加强和营销部门的联系沟通，及时的掌握卷烟投放情况和营销策略。细分指标到线路到户，加强品牌的宣传培育，提高销售档次和数量。利用专卖监督管理系统和电子商务系统的数据分析，对销售异常的最小市场、线路、村庄、户进行监管。及时发现、解决最小市场存在的问题，保证销售指标的完成。对线路的卷烟明码标价签进行更换，同时结合精品线路的打造、^v^员示范岗的开展，对卷烟陈列进行维护，提升店面形象。

5.销售指标完成情况。

二、工作中存在的问题。

1. 工作标准不高，缺乏进取和创新精神，自我学习的意识还不够，致使工作能力和业务水平不高。

2.市场分析能力较差，对专卖系统和电子商务系统利用不充分，不能通过市场分析发现市场存在的问题。对如何挖掘市场潜力没有有效的措施，工作还只是停留在表面。

3.专销结合工作不到位。工作开展只是停留在口头上，落实在行动上少，没有真正做好与客户经理的配合，对于营销知识掌握运用不到位，品牌宣传上柜和引导消费等工作比较滞后。

4.工作的主动性和责任意识有待于提高，存有等靠的惰性思想，工作效率不高。

三、下一步工作打算。

1. 积极参加县局组织的各项学习培训，将所学知识用到实际工作中，提高自身素质技能。强化责任意识，实现工作目标一致性。

2. 提高执行力。把上级的工作部署和要求贯穿实际工作始终，将上级的方针政策和工作部署不折不扣的抓好落实，不断开创工作的新局面。

3.增强遵守纪律的自觉性，转变作风，工作中做到踏踏实实、认真负责、精益求精，要以高度的责任感做好工作，切实转变作风，提高工作效能，严于律己服从大局，杜绝各类违纪问题的发生。

4. 利用好专销体系和电子商务系统，提高市场分析能力，掌握市场动向，细分市场，综合分析销售数据，发掘市场潜力，提高市场控制力。

5. 立足自身工作职责，按照工作标准扎实开展专销结合工作，加强与营销部门的联系沟通，及时掌握各项营销策略，做好品牌的宣传培育，确保完成全年任务指标。

**销售季度工作总结演讲10**

一个季度又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

x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x。 “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x，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。

下半年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xx，xx还有房山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，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学x，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。

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识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x全面综合的理论知识和销售技能

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，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，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，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、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

**销售季度工作总结演讲11**

我今天演讲的题目是“谁能让客户满意？有什么可以做营销的？”。众所周知，今天演讲的主题是全面营销，也就是公司自上而下参与营销。但如何参与营销，是我们应该思考的问题。我可以做一个人事，也做营销吗？他是制作人，还做销售？那么就会很混乱，管理也会变得很混乱。我觉得专业人士做专业的事情，做自己的工作更用心、更用心，就是间接做自己该做的营销。在这里，我们不能都做销售，而是强调我们所有人都要树立全体员工营销的理念和意识，为营销中心的外部营销提供强大的后盾和保障。

今天，我们聚在一起开员工会议和演讲。我们想想，为什么要聚在一起？因为这是一家企业，我们来企业工作。而什么是企业呢？简单来说，企业就是一群人聚在一起，贡献自己的价值，为一个共同的目标而奋斗，不断推动企业的发展进步，获取利润，实现员工与企业的共同共赢。

利润从哪里来？从产品上？我们传统的销售是为企业生产产品，通过促销的方式销售产品，从而创造利润。然而，随着市场的竞争和发展，客户的需求也在不断变化。光有高质量的产品是不够的。产品再好，你还是怕巷子深。为了获得市场认可和客户认可，我们必须提供良好的服务来满足客户需求，将生产与销售相结合，通过客户满意来满足客户和创造利润。谁能让客户满意？我们每个人！所以我们提倡全员营销！

正如我刚才所说，随着市场竞争的日益激烈和市场需求的不断变化，我们需要全员营销。同时，随着公司的不断发展，从公司成立之初以开拓市场和营销为主要职能，到公司不断发展成规模化经营，营销理念融入其中，进而客户处于主导地位，成为核心和共同的对象。营销逐渐转化为综合职能，营销与其他部门处于合作关系。而这是我们公司的发展趋势。随着公司的发展，全员营销势在必行。

另外，不知道大家有没有听说过市场营销的1-3-11原理，在这里分享一下。营销有一个1-3-11原则，就是留住客户的关键是让客户满意，满意的客户会：1。再买；2.少关注有竞争力的品牌和广告；3.购买公司新增的其他产品；4.对至少3个人说公司的好话。相反，一个不满意的顾客会向11个人投诉他们购买的产品。全面营销能做什么？我们应该做好我们的工作，为我们周围的每一个客户服务。不要让11个人因为自己的言行去抱怨公司，抱怨公司的产品。我们要让自己成为一个允许客户对至少3个人说公司好话的人，这样客户就不会对11个人抱怨我们公司和我们的产品。所以我们需要全面营销。

那么什么是全面营销呢？全员营销的主要含义是：人人营销；一切营销；不时营销；到处营销；内部营销；外部营销。

每个人的营销是指企业中的每个人都要有“营销意识”和“服务意识”，要结合自己的工作，参与营销活动，服务客户，包括内部客户和外部客户。一切营销就是要把一切和营销联系起来，努力发挥营销的积极推动作用，做什么都要考虑营销。一切都和营销挂钩。一切都注入了“营销”的灵魂。时间营销是指在任何时候，我们都要思考营销，思考营销，研究营销，学习营销，在力所能及的范围内做一些有利于营销的事情。处处营销是指我们无论走到哪里都想着营销，营销，可以根据实际情况进行适当的宣传推广活动。营销深入我们的脑海，成为我们的潜意识。内部营销就是利用一切事件、一切机会、一切场合、一切可能，不断宣传企业文化，不断宣传“服务意识”和“营销理念”，加强沟通。就像我们这次举办的全员营销演讲比赛和我现在做的，就是加强公司内部营销。我们这个月完成的工业园基地各部门相关logos的制作也在做内部营销。外部营销是指我们的员工在面对外部世界时，要积极宣传公司的形象、产品和服务、文化和企业。

那么各个部门都可以为营销做些什么呢？比如生产部、质保部以最快的速度、质量、数量做好生产；销售部以最好的服务和指导做好开票发货和客户接待，这些都是为了营销服务；技术质量中心积极开发、引进和改进合适的产品，积极解决客户问题，积极配合产销，这也是营销；营销中心需要积极“寻找潜在客户，改造潜在客户，培养新客户，维护老客户，复兴老客户”，积极服务客户，积极创造“客户好感”，这些都是营销。行政后勤人员，积极做好本职工作，积极影响客户，都是营销活动。

还有我所在的部门和总营销有什么关系？我的部门能为全面营销做些什么？众所周知，无论是企业之间的产品质量竞争，还是销售市场的竞争，背后都有人类的竞争。有一个故事，讲的是一位母亲让她的小儿子给世界拍一张照片

**销售季度工作总结演讲12**

在没有负责销售助理工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，一切从零开始，我一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多行业知识，也学会了一些和客户沟通的技巧。

我每天的工作内容主要以办理合同、维修件登记、邮件的发送为主。每个任务不单单是完成某一个环节就可以了，而是要进一步的跟进，直至期望值的完成。

1、办理合同。办理一个合同，不只是写合同和传合同，还要负责协助销售和客户沟通，落实合同的回传和货款，及时与商务和库管沟通，落实订货，监督产品的出库，直到合同的完成。

2、维修件登记。每一件维修的货物，坚持经过我的登记，实行谁接手货物谁签字的原则，通过登记达到每件货物的来源和去向一目了然。负责提醒售后尽快将维修件修好，整理好及时返还客户，一般超过3天提醒一次。

3、发送邮件。负责提醒销售人员及时将发票领走，并进行登记，及时将发票寄给客户，坚持每一件邮寄件包括货物都进行登记（邮件单号、发票号、发票金额、邮寄物品类型、数量、邮件发送人等明细）。

另外销售同事会让我办理某些项目的授权，先将授权书写好，再在notes平台上申请，经过审批才能盖章。办理授权帮助我更加熟悉公司的运作，学习项目的有关知识。不过对于项目的运作仍欠缺了解，以致项目资料的整理缺乏规范化。

1、返修货的处理还不得当，有时没有及时提醒售后进行登记，会有修好未能及时返还客户的情况。

2、应该加强与各个部门的沟通。办理合同前跟业务员了解甲方的行业，何时办款，付款方式、归还日期以及交货地点和联系人等明细，并坚持要业务员在合同上签字。及时跟商务说明订货和出库的需求，跟库管落实到货情况，与财务人员落实货款。偶尔会有交易完成，而我还不知道货款已落实的情况，所以这方面的整理工作还需加强。

3、具体问题具体分析。遇到问题时，略过急躁，急于速度而没有注重质量。主要是我太在意自己拖拉的习惯，所以总提醒自己更快点更快点，以致于很容易将某些细节遗漏。跟客户交流时，需要注意方式方法，先稳住客户，千万不能随便允诺客户，弄清情况再答复客户，坚持维护公司的前提下尽量满足客户的要求。

1、坚持每天写销售日记，记录每天的工作；。

2、及时整理当天的工作，把第二天要做的事情做好备忘；

3、加强对产品知识的熟悉，以及公司运作的熟悉，能更好的协助销售同事完成任务；

4、分项建立工作电子档案和客户电子档案，便于查询；

5、在业余时间报读一些培训班，加强锻炼，让自身的能力得到提高，素质也能够进一步提高。

总之，我会和大家一起努力，并肩作战，将长沙分公司做得到更好，相信在不久的将来，长沙分公司一定会比其他分公司成长的更快更好！

**销售季度工作总结演讲13**

各位同志们：

大家好!

年假休完了。新的一年已经开始，对于我们XX地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。值得注意的是我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要可总结为以下几个方面：

第一、物业管理方面：物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们XX在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司XX年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业人才招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面会让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取综合有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管人才，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修、管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在XX顾问公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从 “服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，大家团结协作，规范有序的工作秩序，从而有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以高效、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的人才资源保证。

第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，

明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、有人监督、有章可循、有据可查”的四有原则。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步;积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

**销售季度工作总结演讲14**

1-9月份营销部按照集团年初总体工作安排，圆满地完成了销售的各项任务，受到了集团公司领导的认可，1-9月份主要完成具体工作如下：

在市场竞争万变的形式下，为确保我公司的产品在市场上占有一定的地位和份额，我们销售部门不断地预测市场的变化和趋势，及时掌握各类产品的价格变化趋向，及时向生产单位反映市场动态情况。根据市场的需求，销售产品成本等原因，及时向公司提供了产品定价建议和销售市场的情况。

年初我们根据产品的产量编制了销售计划，制定了销售目标，在铁路运输困难，受金融危机影响的情况下，合理安排了销售进度，与铁路部门及时协调做好发运工作。同时，我们不断开辟新市场，发展新顾客，巩固老用户，较好地完成了销售任务，实现销售目标，回收率达到100%。

取得顾客的信誉是我们的销售宗旨，每批货发出后，我们及时向用户通报发货数量质量时间，使用户随时掌握发货情况，对用户提出的异议和质量，计量纠纷及时反馈或解决，使顾客满意度达到98%以上。销售统计工作做到准确真实及时，对企业产品宣传做了大量的工作。

根据质量体系规范的要求，销售处全体销售人员都了解熟悉了质量认证的相关内容，为了更好的满足顾客对产品的要求，销售处充分的了解掌握顾客及市场的信息，及时与顾客沟通，建立顾客档案，满足顾客的要求。

为达到更高的顾客满意、更好的确保我公司的产品在市场占有一定的地位和份额，建议公司加强部门与部门之间的衔接工作，提供公司的整体工作效率。

**销售季度工作总结演讲15**

如何通过提问的方式让销售人员与客户拉近关系？

提问，是良好沟通的开始。如果注意以下的话会发现，在生活中，很多的对话都是从提问开始。大部分优秀的销售人员，都可以通过提问的方式，达到和客户沟通的目的，进而引导让客户产生购买的欲望。

那么，应该如何通过提问来引起客户的兴趣呢？互帮互助销售培训通过多年的研究和对经验的整理，总结出了以下几种方式：

一、从一个点出发，提出一个问题，进而引出其他问题。

在刚和客户接触时，销售人员可以先提一个试探性的问题，然后再根据客户的反应进而接上其他提问。比如：陈经理，您觉得产品的质量问题是由哪些因素导致的？对经理而言，产品肯定是他最在意的问题。销售人员这一问题，可能引起与陈经理之间的共鸣，进而引出后面的问题和讨论。

二、从一开始就提问很多问题。

这种提问方式，有好处也有坏处。好处就是让客户无法回避，坏处就是提问不恰当可能引起客户的反感。因为问题一旦过多，就会有一种咄咄逼人的感觉。当然，如果把这些问题合理的排布和分析后，可能会获得很好的效果。比如一位图书的销售人员经常会问客户这几个问题：“如果我送你一本书，内容很有趣，您可以读一读吗？”“如果读了这本书感觉还不错，您会买下它吗？”“如果您不须换这本书，您可以把它重新寄回给我吗：”这位销售员的提问基本上包含了所有的可能性，使客户找不到说不的机会。这种提问方式就是经过锤炼的，既不让客户产生反感，又达到了销售的目的。

三、直接提问法

直接提问，不但能引起客户的主意，还能让客户主动去思考，进而进入面谈的阶段。通过互帮互助销售的实际运用证明，这是一种很有效的销售方法。比如，“到二十年后，您将会做什么？”这种类型的问题可能引起客户与销售员关于退休或者工作的讨论。此时，提出的问题并不重要，重要的是拉近了销售员和客户的距离。通过交谈，降低客户的戒心，之后再去推销产品时，就不会有那么大的排斥心理。说白了，这是一个人情做透的阶段。人在消费时普遍会寻求一种安全感，这也是为什么很多人购物会找熟人带着的原因。而销售人员本身和客户是不认识的，要想打破这种僵局，只能通过一些别的方式去做到。交流，就是一种简单有效的方式。当然，客户一般是不会主动招销售人员去聊天的，除非这个客户性格比较开朗。这样就需要销售人员掌握主动权。提什么样的问题，谈论什么样的话题，事先都要准备好。整个过程和客户接触的时间可能只有十几秒甚至几秒，不能成功吸引到客户的注意力，那么这个客户就会走掉了。因此，提前提炼好话术是非常重要的。

**销售季度工作总结演讲16**

一个季度的时间就这样过去了，在此之前，我都没有察觉到时间是过的如此之快。回顾这一季度在公司作为一名市场部销售人员的工作，有很多值得肯定之处，也有很多需要改进之处。为了能在下一步的工作中做到更好的改进，我给我这一季度的工作做了一个大致的总结，总结如下。

这一季度是我进入公司以来的第二个季度，相比于我在第一个季度的表现要进步很多。这一点特别体现在我的心态和销售业绩方面。

在刚来到公司的第一个季度，我因为之前没有接触过销售行业，所以不知道销售人员的压力是这么的大。所以在刚来到公司的时候，面对每个月需要达到xx销售额度的要求，我感到压力巨大，并且觉得这是一个不太可能会实现的目标，心态也一直处于一个焦虑的状态。但我依旧坚持工作了下来，可能是因为开始慢慢适应了这种压力，也可能是受到周围同事的鼓舞，所以我在第二个季度里，就开始慢慢转变了这种自我怀疑和焦虑的心态，开始把自己的自信心慢慢的建立了起来。

在这一季度里，我开始猛攻我们公司销售产品的知识，深度了解我们公司的品牌，了解我们公司产品的各种优点缺点，还读了很多销售类相关的书籍。所以，我的专业水平能力在这一季度里得到了很大的提升。另外我在服务这方面也做的.比上一季度更到位，对待每一位顾客都是笑脸相迎，始终保持热情服务的状态。专业知识的增加，服务态度的转变，包括第一点谈到的心态调整都是促进我这销售业绩增加的因素。

虽然以上谈到的这些进步的地方是值得肯定的，但是在上一季度里，我也有做的令人不满意的地方，都需要我去改进。

比如，我的工作效率太慢，在生活和工作中总喜欢拖拖拉拉。这个坏毛病还导致我在上一季度里犯了多次上班迟到的错误，虽然每次迟到都没有迟多久，但是也耽误了我一定的工作时间，在领导心中也留下了不好的印象。所以，在下一季度的工作里，我一定要着重改掉我这个喜欢拖延的毛病。这个毛病不改掉，我在工作中可能还会出现更多的错误。

面对下一阶段的工作，我已经做好了充足的准备来迎接它的到来。相信我会在下一季度的工作中表现的更加优秀。

**销售季度工作总结演讲17**

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。回顾整个十一月，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习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^v^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，有些产品甚至要二十多天才能完成。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习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：邦威(盛丰)h0710136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1000粒;邦威(圣隆)h0710052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、生活习惯、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习惯和工作方法做起，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习惯。

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、工作计划

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。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月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、坚持学习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。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**销售季度工作总结演讲18**

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单总结汇报：

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同xx代理、xx代理保持了良好的.合作关系，使代理业务成为20xx年新的增长点。

4、协助总经理开展xx车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，xx车辆的统保正在洽谈中。

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

1、组建和管理外勤团队。20xx年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

1、上个季度个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是我们中支进行管理重要措施，很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中。

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务的保险公司”。

**销售季度工作总结演讲19**

尊敬的各位仝仁:

大家好!在繁忙的工作中，我们不知不觉地又迎来了新的一年，回顾来公司10个月的工作历程，从3月份进入公司从事销售工作，深得公司领导的信任与同事们的爱戴，担任销售部部长一职。

销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

首先我作为销售部部长，一定要明确自己的职责，以下是我对销售部部长这个职务的理解:

1、依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门工作。

2、管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3、主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4、主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。

5、评定部门内工作人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6、货款回收管理。

7、促销计划执行管理。

8、审定并组建销售分部。

9、制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10、制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。

11、对部门工作过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

**销售季度工作总结演讲20**

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20xx年商务大会上的 指示精神，公司将全年销售工作的重点立足产品对口营销管理和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误 区。“价格是关键”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢?xx汽车摸索了一 套自已的工作方法：

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营 销;根据17年的销售形势，我们确定了销量大的车型如油罐车、化工车、洒水车、环卫垃圾车、散装水泥车等车型的集团用户、零散用户等市场。压缩垃圾车、高 空作业车、扫路车等较特殊的车型采取一对一销售模式，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，主动上门，定期沟通 反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了xx汽车公司的专用汽车销售量。

售后服务是关键，是整车销售的后盾和保障，对售后服务部门，提出了更高的要求，售后队伍搞好服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门主管、班组长参加的的安全、生产、质量现场会。

公司内部管理，作到请进来、走出去。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。

20xx年通过公司全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标又创新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作 及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对 20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“质量第一、产品销售服务管理”这个终旨，将“品牌营销”、“服务营销”和 “文化营销”三者紧密结合，确保xx汽车公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

**销售季度工作总结演讲21**

全年销售目标20xx年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比20xx年第一季度销售订单完成情况

完成率：%增长率：%增长率：%按期完成率：%未按期完成率：%

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的“绿带”学习，我取得长足进步；不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%；由此严重影响公司业绩以及信誉度；各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，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，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙；我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域；但“xx公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标；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利益。

2、xx市场以xx集团、xx大阳、奔马实业、xx集团为代表性企业；前六个企业年产销均在65万辆以上；其中大长江集团xx年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机（柴油）国内主要客户有：销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合，①技术部门应拿出柴油机配套产品方案（全面的可以开发产品信息）。②各部门应严格按“ts16949”体系实施到位；确保外审通过的标准。③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本；确保公司产品市场竞争力。为“xx公司”全面进入汽车行业做好售前服务。

**销售季度工作总结演讲22**

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

我们营业部的基金销售工作至今已经历了八个年头，期间也积累了千余基金客户及上亿的基金资产。如何能够更好地服务这些客户，从这些客户中挖掘潜能，盘活他们的基金资产呢?

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的`基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

**销售季度工作总结演讲23**

九月也结束，这个季度的工作告一段落，作为一名销售在这个季度真的是过得很不容易，作为一名销售我们每天都在为自己的工作任务而奋斗着，这个季度是个高峰期，也是我们这一行的绝好机会，最好的工作时期吗就是这个时候，我是一名啤酒销售员，这个季度是高峰期，短短的几个月的销售业绩，可能就能做到其它三个月的总和也不一定，在这个季度的工作中我一直在忙碌中，但是也忙的很有乐趣，三季度的工作结束，作为一名啤酒销售工作的我，经过这段时间的努力，艰苦，也为自己做个总结：

在这个季度开始的时候天气已经是不断的变热了，懂行的人都知道，这个季节什么最赚钱，什么最好卖，相信大家都会这么说，当然是冷饮，当然也包括啤酒，在经过了前两个淡季，我们的工作激情热度，可谓是跌倒了一个低谷，我是天都盼着这个季度能够快点的到来，这样才能够激起我的工作热情，在这个季度中可谓是很有成就了，短短几个月，就让我尝到的不少甜头，作为一名销售，特别是啤酒销售，最重要的就是要有长期的合作伙伴，做好二次的交易这很重要，现在市场上的啤酒都差不多其实我们卖的就是一个服务，不是产品，产品都大同小异，这是现在啤酒市场的行情，它就是这么一个情况，就看一个销售的能力，服务怎么样，能不能做到比别的销售更加优秀，价格更加的优惠，这才重要的。

在今年上半年前两个季度中，我之前的合作商家，我也找过几次但是效果不大，基本上很多的商家前面两个季度的啤酒需求不是很高，但是我依然没有放弃我不断的发展新的合作伙伴，心的商家，在前面的两个季度中我就给自己准备了这个季度的后路，不断地留联系方式，就是为了给这个季度的工作，做好准备。

这个季度的啤酒销售工作中，买的最多的还是夜宵的烧烤摊，我在这个季度开始的时候就抢占恶劣先机，先他人一步联系了很多的烧烤摊，在这个季度中度对于烧烤摊一这块我一共就卖出了xxxx件，为公司盈利xxx元，在一个就是人流量高的超市，小卖铺这些地方我的手段就是做促销，这个是很大众的活动了，但是也是要做好预算做好成本规划，一切准备就绪，做促销活动在不亏还能赚的条件下，我成功的达成了多个超市的交易，这是以往没有的成绩了，卖出了xxx件，盈利xx元，这是一组不多见的数字。

总之今后还需努力，继续做到更优秀的业绩。

**销售季度工作总结演讲24**

1、市场部成立及团队的组建;

2、招聘人员计划;

3、针对招聘人员一系列培训计划及其统一下基层实战训练(认识公司产品、了解公司文化背景及公司走向、熟悉同行产品);

4、招商以拓展重庆区县空白市场为主及维护原有市场老客户为辅;

5、根据市场部人员的区域下线划分制定相关的年度销量、季度销量、月销量、周销量并落实了解每天销售人员的市场战斗概况并进行细分计划;

6、市场部人员的管理及其相关在平时市场走访情况进行不断交流，针对区域性处理相应问题;

7、拟定市场人员每月的工作实况及其逐一追踪解决市场战斗问题;

8、市场人员的工作计划及总结反馈。

1、团队的组建：

a 市场部人员工作经验要求：(最低标准一年以上相关经验，以筛选形式作为招聘;要求业务人员实干肯吃苦耐劳，寻求长期发展共同与公司合作一起成长为最佳招聘方式)

b 市场人员的培训：

1)首先熟悉公司文化背景

2)了解公司每个系列产品的特点

3)深入了解产品的同时并掌握熟悉对同行产品的优势及劣势

4)下基层实战演练并进行工作总结

5)不断互相模拟拜访各种客户的交流方式，加强业务员下线的根底及对公司产品的认识和底气

6)让业务员了解走访客户的最佳时间及相关专业术语进行综合得到更好的收益，同时更快地走上轨道

2、招聘人员的计划：

a 前期招聘人员主要以筛选为主：(预计招聘人数范围15-20个，实际招聘用人3-5个)以大浪淘沙模式，留下的就是比较有实干型的

3、市场拓展定位走向

a 目前市场区域情况：为重庆区域范围

1)长江下游(城口、巫溪、巫山、奉节、云阳、xx县、万州、梁平、xx县、垫江、丰都、石柱、长寿、涪陵、武隆、彭水、黔江、酉阳、秀山)

备注：以上具体已有市场合作伙伴应了解公司的实际情况之后再做相关交接工作调整;

2)长江上游(合川、北碚、永川、铜梁、潼南、大足、双桥、荣昌、江津、綦江、万盛、南川、璧山、巴南)

备注以上具体已有市场合作伙伴应了解公司实际情况之后再做相关交接工作调整;

b 进入市场前期的做战方式：

1)以长江上游市场作为开端市场，并以周边市场如(合川)现已合作，而且在分销中相对来说做得比较有影响力作为预热，就以潼南或者大足作为市场的开发端点;

2)前期走访区域市场的餐饮店并了解当地餐饮具体情况，同时了解同行在当地的市

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！