# 网上销售部门工作总结(实用44篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-01-21

*网上销售部门工作总结1不知不觉，一周网络营销培训已经圆满结束。回想在这周的培训生活，虽然不用怎么上课，但其实工作量还挺大的。每天都对着一大堆电子商务和网络营销的资料，眼前不是百度就是Google。很多相关的只是还没有了解得很透彻，所以唯有借...*

**网上销售部门工作总结1**

不知不觉，一周网络营销培训已经圆满结束。回想在这周的培训生活，虽然不用怎么上课，但其实工作量还挺大的。每天都对着一大堆电子商务和网络营销的资料，眼前不是百度就是Google。很多相关的只是还没有了解得很透彻，所以唯有借助网络去做进一步的了解。

在以前还没有接触电子商务，什么概念都不懂，现在就不同了，现在我已经对电子商务有了一定的了解。培训让我得以明白电子商务的本质，电子商务是指利用算机技术、网络技术和远程通信技术，实现整个商务(买卖)过程中的电子化、数字化和网络化。人们不再是面对面的、看着实实在在的货物、靠纸介质单据(包括现金)进行买卖交易。而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息、完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易(买卖)。

这次培训的目的与要求，是让我们学生动手实验，使学生了解电子商务各模块的流程以及操作过程，并对电子商务的特点和应用领域有感性的认识。当中除了纯粹的电子商务与网络营销方块之外，还包含了网络店铺客服问题和第三方物流方面的知识。这次的培训内容其实很多，刚开始看起来觉得应该会很容易的，但是，实际做起来才知道不那么简单。尤其是在开网店这一部分，如果是一个人在弄，根本是做不好的，这也需要合作，这让我明白到，走入社会后不要什么都是一个人弄，与别人一起合作，你可以做的更好的。

通过这次的培训，让我知道，电子商务与网络营销这种新型的国际贸易方式以其特有的优势(成本低、易于参与、对需求反映迅速等)，已被愈来愈多的国家及不同行业所接受和使用。这种新兴贸易方式对传统法律(无论是英美法系，还是大陆法系)关于合同的成立条件、合同有效性规范、支付方法、提单的转让等一系列法律法规和要求，提出了严肃的挑战。现行的法律法规已无法满足电子商务与网络营销发展的需求，阻碍了电子商务的正常发展。因此，有必要为电子商务建立起一套必要的法律法规和共同遵守的商业规则，为电子商务的动作提供法律依据，以促进国际贸易更好的发展。虽然我知道的可能还不是很多，但这次培训给了我一个很好机会，让我知道很多知识，电子邮件服务、网上银行服务、电子钱包管理与使用.在培训的过程中，有很多优秀认真的人，借此机会向他们学习外，更能看到别人为了目标所付出的心力，同学之间的激烈和刺激深深的震撼了自己。每一个同学在培训的过程中，都可以说遇到过挫折。尤其是有的时候操作得不到结果的时候，伴随而来的压力和毫无头绪的想法，常常令我苦恼，也正是因为这样，使我对自己的能力有更清楚的认识。我认识到了要学好电子商务，要注重理论和实践相结合，理论固然重要，但培训操作才能使我们更快的掌握这些知识。

虽然这次培训比较的辛苦，但通过这次培训，我接触到了很多新的东西，这些东西给我带来新的体验和新的体会。我懂得很多关于电子商务与网络营销方面的知识与实际操作，学校给我们这次培训的`机会，从理论和操作这两方面融会我们的知识，为我们的学习和以后的工作铺掂了精彩的一幕。但我们要学的还有很多，要接触的还有很多，以后的路还很漫长，我相信我们会更加努力的，把握现在，有什么关于电子商务与网络营销不明白的还可以问李老师。我们要为自己的未来而奋斗，我坚信，只要我用心去发掘，勇敢的尝试，一定会有更大的收获和启发，也许只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的丰富的知识和宝贵的经验，我会慢慢成长、成熟，我相信不远的未来定会有属于我们自己一片美好的天空。我们会用我们学回来的知识闯出一片天。

**网上销售部门工作总结2**

一年的工作结束了，作为电话销售，这一年来的业绩也是让我感慨，虽然完成了领导布置的业绩任务，但是我知道这付出的辛苦真的很多，同时我也在工作中学习，进步了很多，现在就我个人的一个销售工作做下总结。

>一、服务态度

作为电话销售，服务态度是非常重要的一个部分。虽然我们是销售的电话人员，而不是售后的一个客服，但是同样也是要有一个好的销售服务态度，让客户觉得我们销售在电话里的语气，态度都是非常友好的，而不是语气不好，或者觉得他一定要买我们的东西，或者只要电话接通了，就一直不停的去说，完全都不考虑客户的态度或者他的想法，这样的话，也是做不好电话销售的。在和客户去沟通的过程中，也是要去让客户多说自己的想法，也去了解客户的想法，同时通过一些电话销售的技巧让客户是对我们的产品是感兴趣的，从通话中去感受客户的态度，然后再进行销售，那么成功的几率也是大很多。

>二、工作情况

在一年的工作当中，通话中，总是会遇到很多不一样的客户，有些客户听到我们是销售的，就直接挂断了，有些讲着讲着，也会因各种原因而中止，这些都是需要我们有一个好的心态去工作的，不然一天电话下来，可能成交的都没有，那么也是很打击我们的自信心的，在这一年的工作中，我也是通过不断的被客户挂断，不接听，也锻炼了自己的抗压能力，让自己不受前一个客户的影响，一直拨打下去，用饱满的热情，去做好销售的工作，去把业绩完成。

工作中，困难我都觉得是暂时的，只要自己心态够好，能承受住压力，其实要做好电话销售的这个工作，也就变得不是那么的难了，当然也是需要我们去学很多，才能做得更好。

>三、不足之处

在这一年当中，我也是发现自己的电话销售是很容易陷入同一个方式，很多时候不愿意去做改变，总是想着用一种方法解决问题，这也导致虽然我业绩完成了，但是却没有超标，也没有更上一步的原因，在今后的工作当中，我必须要走出这个舒适区，去尝试其他的方式技巧，让自己的销售能力得到提高，而不是一种用一种办法，那样也是很容易被淘汰的。

在明年的工作当中，我要继续的学习，继续的努力做好电话销售的工作，让自己变得更加自信，更加的能作出好的业绩。

**网上销售部门工作总结3**

现在的营销都是一个整体的营销，不管网络做得多好，如果没有好的策划内容支持，也是一个空壳；反之，如果策划内容无论有多好，但网络策划和网站做得差，或者不懂得去推广，推广的有效性很差，这也是没任何用处网络推广。因此，如何将两者都做好，而且紧密地配合，是一个网络营销策略的重点。以下来分析目\_络营销推广的重点方式方法：

>1、尽快地实施推广和免费维护。

因为网络营销有其与众不同的元素，而且目前的状态，特别依赖搜索引擎，尤其在中国特别依赖百度，GOOGLE等。但搜索引擎都有他们的规律，你上传的一个新网站，一般情况下都需要30天左右才能被搜索到首页，而至于其他页面也更加迟，而且开始是很慢，一般情况下要3个月内才能看出成绩，随着网站的更新，网络推广会逐步地加快被搜索，而且，网络营销将作为21世纪最为重要的营销渠道，越早越好。

>2、尽可能多的跟其他同行合作，带来利益和提高知名度。

一些新网站，可以跟一些医疗网络中介公司合作，跟他们达成协议，让他们给我们带来客人，带来利益，同时，我们可以通过这些医疗网络中介网站的合作关系，提高我们的知名度。并且，我们可以选择性地选择一些异地同行网站进行合作。

>3、通过免费推广，在人气旺盛的网络资源进行宣传。

免费推广不一定能直接增加网络业绩，甚至表面上是没什么作用网站推广。但免费推广的主要工作，是在论坛，贴吧，博客等，在人气旺盛的网络资源地方进行宣传，有可能发表几小时后被删除，但也可能不能有链接等，但它却大大地在这些地方做了“免费的广告”。这些免费的广告的真正成本是人力成本，与之相比的高额的`网络广告投放相比，还是非常值得的。

>4、付费广告的投放。

现在通过百度，GOOGLE搜索引擎，通常占一般网站总PV值（浏览量）的50%以上甚至更高。因此，百度和GOOGLE是目前中国最好的广告投放媒体，建议每个月投放2—3W百度先作为测试，网站推广并且由专业的人才进行关键词管理。除了搜索引擎，可以向某些医疗中介网站进行广告投放。例如39，120等网站。

**网上销售部门工作总结4**

部门网络营销策划本周总结:姓名一杆台球（化）日期12-11第一周到汇丰国旅公司。需要整理的东西比较繁琐。我的工作计划是在这个月内完成网站并开始推广。现在旅游网站架构大致已经完成1/2达到预期速度。网站和阿里巴巴内容需要丰富。其实在这时间段可以同时进行准备。但是由于汇丰国旅公司以前未做过供货商的数据归类，导致无法安排小袁和小阮的.工作，延后了工期。

周工作总结部门网络营销策划姓名一杆台球日期20xx年1月10日

1.上周指导安排22所做主要工作增加网站反向链接,提高关键词在搜索引擎的权重效果:百度里面”重庆旅游公司”关键词自然排名提高2位排在第2页第6位.Google里”重庆旅游公司”关键词自然排名提高5位,排在第2页第1位.“重庆旅游网”自然排名提高10位。排第2页第8位。

2.百度竞价排名工作增加百度关键词访问链接参数，在网站加入统计功能。这样可以判断出关键词来路是竞价的关键词还是自然搜索的关键词。为以后网站搜索排名优化工作做准备上周关键词消费明细表，单位元春节旅游48，情人节旅游33,组团旅游41，新年旅游13，婚庆旅游21，重庆春节旅游

3.重庆旅游定制重庆旅游网18重庆最好的旅游公司重庆旅游公司。重庆特色旅游。通过统计分析，发现个人客户较多，于是重新优化推广广告用词，加入专为企业集团供应等词，尽可能的排除个人客户。提高关键词消费的利用率。

4.制定网络业务流程，为以后业绩考核，CRM客户关系软件定制起铺垫作用。等等，其他一些程序改动上的事情。下周计划，建议把关键词排位统计交给22负责。每周一次数据统计。可以自己总结出他的工作效果。制定产品定价方案，需要一个统一的定价方案，为产品同步做准备。方便业务员报价，为网站在线购物功能实现做必要的基础准备。以定价方案为基础逐步优化网站商品价格。逐步更新商品。制定网络部绩效考核办法

**网上销售部门工作总结5**

本月5日、6日在xx举行了为期2天的促销活动。本次促销活动以“咖啡可乐，快乐随行”为主题，主要是宣传娃哈哈的新产品咖啡可乐，活动举办的非常成功并使这一新品成为家喻户晓的饮品。

这两天是这周以来最好的天气。难得的好天气为此次活动提供了成功的条件。在优越的条件下，我们搭建了具有咖啡可乐产品形象的大型舞台，请到丹东具有实力的乐队和舞蹈团，主持人的幽默、舞蹈者们的激情表演加大了产品的宣传，受到了消费者的好评。现场周围10个精致的展销台和10名穿着整齐的促销员为活动增添了气氛。具有娃哈哈公司产品特点的太阳伞为顾客提供遮阳场所，方便顾客观看现场大型的表演。中心的领奖区吸引了大量消费者的目光，宣传报上标志着我们的奖品：一等奖欢乐椅一把；二等奖娃哈哈雨伞一把；三等奖娃哈哈饭盒一个；四等奖面巾纸一包。这些精美、实用的礼品为活动增加了优势，加大了消费者的购买量。促销员早早的来到促销台前，周到、热情的服务受到了消费者的高度评价，促销员们一浪接一浪的宣传也成为人潮拥挤的步行街中一道美丽的风景线。现场热烈的气氛使消费者停下脚步一边观看节目一边购买产品、饮用产品。互动活动更拉近了我们的新品与消费者之间的距离。消费者现场品尝我们的新产品，评价我们的新产品。凡是喝过新产品的消费者都连声赞美，一致认为是个成功的新品。

促销员多数是大学生，为在校的大学生提供实践的机会，使大学生接触社会，了解社会，为踏入社会工作打下一定的基础。还有一部分人群来自于社会，为待业的人群提供了就业的机会。促销员的努力换取了成功的业绩，两天的销量达到了六百余箱，共收入两万余元。公司领导对促销员的业绩非常的满意，并承诺每卖出一箱给予2元的奖励，业绩突出者还有额外的奖金，此项奖励增加了促销员销售的动力，使其全身心的投入到促销工作中。

活动能取得令人满意的成果有赖于领导的现场指导和活动前的策划。具有咖啡可乐特色的现场离不开领导和业务员们精心的设置，现场整体的流程井然有序。同时促销员的业绩也为活动成功打下了基础。当然，～的成功更离不开消费者的大力支持。但是在此活动中，存在着这样一个现象，就是没有突出产品的特点和优势。在促销活动中销量可观，活动结束后是否还会有可观的销量是值得我们考虑的。丹东地区的可口可乐和康师傅两大品牌也具有一定的实力，我们要利用产品本身的优势和大量的宣传增加产品在消费者心中的地位。不仅让消费者认识我们的产品，还要接受我们的产品。另外，还应加大对促销员的培训。促销员的一举一动都影响着产品的形象。特别是促销现场，促销员与消费者是面对面的交易，促销员的言语和神态也是成功交易的关键因素。公司可以从知识、技能和态度三个方面有针对性的进行教育、培养和训练。以提高促销员的综合素质。

**网上销售部门工作总结6**

时间一晃而过，弹指间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，销售部开展了一系列工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了销售部在工作中的一些不足。现将一年来的工作总结如下：

>一、工作业绩

20xx年公司取得了良好的销售业绩。

>二、工作措施

（一）扩大队伍，加强培训。注重团队建设，让每个销售人员都能感受到团队的力量。xx定期开展培训，做好对业务员的心态塑造，根据销售人员的发展，选拔引进培养销售人员的积极性。

（二）明确目标，分解任务。重新制定销售政策和销售指标，每季度制定销售指标，每季度进行绩效考核，保证销售人员最基本的收入，有效调动每个销售人员主动性和创造性。根据情况对销售人员进行调整，更好的利用人力资源，避免浪费。在进行目标分解的过程中，本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

（三）计划管理，抗击风险。始终坚持组织开展阶段性、主题营销活动，强化计划管理，积极推进销售业务发展方式转变，销量持续有序增长，销量波动减小，效益更加稳定，市场抗风险能力。

（四）标准管理，优质服务。始终坚持把客户开发和维护作为销售业务的重要内容，拥有了客户才真正拥有了市场，以标准化推动管理上台阶，突出服务创造品牌价值，完善服务规范、改善服务环境；

以上是我们销售部20xx年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作是枯燥的还是多彩多姿的，我们都要不断积累经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，开拓进取，克难奋进，努力提高自身业务素质，为公司的改革与发展做出最大的贡献！谢谢大家！

**网上销售部门工作总结7**

一、本年度工作总结

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，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，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\_\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，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\_\_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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，

也取得了几个成功客户案例，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于\_\_市场了解的还不够深入，对产品的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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。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，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二.部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的`售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

下面是公司20\_\_年总的销售情况：

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。\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒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，八个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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。

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工作计划性不强，业务能力还有待提高

三.市场分析

现在\_\_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。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在\_\_区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。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市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.来年工作计划

在明年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。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年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、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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。

**网上销售部门工作总结8**

一个学期的网络营销课程已临近尾声，我收益颇多，期间老师更是为我们提供了一个很好的电子商务公共服务平台，让我们在上面开店，进行实训体验。其实我也是个淘宝的常客，没事就在家里蹲着上淘宝，淘漂亮的衣服，它是个不设墙的大商场，有更多的选择性，可以说是货比天下店，让你足不出户就能买到物美价廉的各种单品，不止我，连我身边的朋友都依赖上了它的方便快捷，并极大的满足了自己的需求。

这次的实训项目，终于让我有了属于自己的网店，兴奋之余开始着手筹措开店事宜，但期间遇到的困难，让我知道，开好店并非易事。

首先，网店定位。

我同组员一起商讨本小店的销售商品定位。这个电子商务平台，其实是可以代销亚马逊的商品，但是，仔细观察了一下亚马逊的主营业务（包括书籍、音像制品、消费电子、家居用品等），发现这些领域并不是我们所熟悉的，经营起来自然就会有一定的难度。再观察一下，现在，女生网购的增量市场非常大，消费比例也很高，我一个在淘宝上开店的朋友，当初就是卖男装，但一直门庭冷落，后又转战女装市场，才逐渐的有了收入来源，于是，我听取了这位朋友的建议，还有我多年来在淘宝上“血拼”的经验，就决定把我们小店的主营商品定位为中低端女装，选择性的代理淘宝上的女装品牌。

在消费者的定位方面。身为80年代的我们，对自己的消费特征也有着大致的了解，我想可以解读为“酷”，即有着更强的自我和个性，在购买的决策中独立特行，已逐渐成为新一代的消费主力大军。所以，我决定本小店销售的商品主要面向80年代的年轻消费一族。另外，我们其实对时尚信息的洞察力也极为敏锐，韩风逐渐停息，日风正起，vivi，米娜等日本杂志逐渐成为我们的时尚风向标，所以小店的风格主要是销售一些时下正热的日本杂志款单品，而且每款衣服、饰品、鞋靴等都尽量只卖一件，做到独此一家，独上其身。

在价格定位方面。我在网上看到很多实体和网店同步开的店都在店铺里公告里注明实体店售价会比网店售价高15-20%。毕竟实体店要付房租，网上不用付房租，实体店可以试穿，网上不可以试穿，如果实体店和网上售价一样，价格没有竞争力，网店就很难生存的。所以，我们的小店的女装售价是在对现在中低端女装市场行情进行了研究的基础上，衡量了服装的材质和货源等因素，做出了相对合理的定价。

网店定位后，综合上述因素，我们便把小店的名字取名为“时尚解码”，因为这个名字，整体来说是简洁通俗,琅琅上口，很容易为消费者所熟记；别具一格，独具特色，体现出一种独立的品位、风格和时尚度，能吸引消费者的注意；同时也与本店的经营商品相关，符合本店的经营范围。我们也为“时尚解码”设计了一个闪动的店标，从某种程度来说，这也是吸引顾客的一种方法。

网店定位后，我们就开始上传商品图片。对每件宝贝进行了图片、文字的描述，并设置了商品分类，推荐了“时尚解码”小店的人气商品及镇店之宝，能让顾客一目了然的看到本店的特色和风格，也能很好的帮助他们挑选购买商品。就以往我在淘宝上购物的经历来说，一般我购买商品都要求卖家能提供完整的商品信息，包括质料、颜色、大小尺寸的描述，而且必要时，还要求他们尽量能提供宝贝的细节展示，只有在保证质量的基础上，我才能买的开心购得放心。所以，我们经营的网店能够很好的满足顾客的这些要求，让顾客安心的购买放心产品。

接着，我们的网店万事俱备了，就开始了正式的挂牌运营，而怎么才能让顾客“知道我们”，怎么能够让顾客在茫茫的网店中找到我们，这就需要我们对网店进行推广营销。于是我就在本学期才刚开设的网易博客中，发表了我们网店的推广软文，旨在自己的博客好友圈中传播，让光顾我博客的朋友看到，并从他们当中发掘潜在客户。

总结：我在自己的博客中对自己的网店进行软文推广，效果并不明显，我们仍然没有卖出自己小店的商品。原因主要是我们推广的途径太过狭窄，其实我们还可以在各大论坛里发帖并讨论开店心得，可以利用QQ群宣传，特别是在自己的好友群里，进行口碑宣传，树立店铺形象，还可以进行联合推广，和其他网店交换友情链接，比如我和一家网店店主成了交易朋友，他的信用很高，我经过他的同意，让他在他的网站上加入我们网站的友情链接，这其实是一个不错的推广办法。我想我们当初如果用心不断做好推广宣传，也许能收获我们的第一桶金。

虽然我们未能接待一名顾客，但要经营好网店，还有好多后续工作要做，其中比较重要的就是网店的促销，即顾客上门后，怎样利用有效的促销宣传手段促使交易成功，简单的说就是留住顾客，让顾客“选择我们”。这就需要我们对顾客进行分类：一类是已经购买本店商品的顾客，一类是购买竞争对手商品的顾客，还有一类是没有购买过本店商品的顾客。经过分类，就有助于我们针对不同类的客户进行推广和营销的工作。例如可以用感情营销，来吸引新客户留住老客户，如何带给老顾客一些感情的认同呢，我们就可以做一些针对老顾客的促销、打折、年终回馈等活动，让客户更加紧密的团结在我们周围。此外，我们还应该时时了解顾客的信息反馈，和我们店铺的推广活动所达成的效果、流量，及时的更新我们的营销计划。所以，我们应该抓住网站上新的机遇，学会使用各种推广营销工具，并且能够利用其他人所想不到的销售组合，增加新的营销手段，这样才能帮助我们更好的做好网店的推广和营销。

最后，就是服务。这其实是贯穿始终的，它以感性诉求为主，着意渲染或营造一种特有的网店氛围，着意体现商品及服务的价值感。同时，它也可以消除网店与顾客在时间与空间上的距离，建立客户忠诚度，增加客户价值，通过拓展、建立、保持并强化客户关系使自身效益最大化。所以，这其实是非常重要的，于是，就要求我们首先就是做好热情的销售客户服务，他能推荐顾客更喜欢的商品，帮助顾客挑选更适合他的商品，并适时的给顾客一些心理咨询暗示，帮助顾客做决定。其次就是要有快速、高效、重信誉的订单处理服务，不要让顾客的商品停留在未处理状态。最后，要做好真诚的售后服务。通过网店的售前、售中、售后服务来提升网店在客户心中的地位，从而促进营销。无论是月入上万元的诚信老店，还是初出茅庐的小店，都要力求做到真诚服务，从买家咨询，到出售后的包装邮寄，每一个环节，都要注意细节，因为回头客是很大的一个市场，我们最终赢得市场要靠我们的真诚与诚信。

**网上销售部门工作总结9**

来到市场部已经半年了，在这段日子里从各方面严格要求自己，在工作中发现了很多自身的缺点和不足，在领导的正确引导下以及同事的密切配合、大力协调、共同努力下，在工作上还是取得了一定的成绩和肯定。就这些方面作此总结，请各位领导及同事们批评指正。

本人在工作中的良好表现能做到以下几点：

1、能够建立良好的人际关系，保持同事之间的和谐气氛，使团队精神更加融洽；乐于助人能获得同事好感，强烈的工作责任心得到领导的赏识。

2、在实际工作中，遇到难题能够及时与人沟通，不懂就问，能够及时的完成份内工作，积极协调、配合同事完成紧急任务，不耽误、不拖延。

本人的工作综合能力还有待提高，有以下几点需要提高：

1、工作经验要不断积累，在这几个月的工作中，对公司内部很多实际工作的流程不是很了解，缺少产品方面的专业知识，还处于等待领导分配工作再去做的阶段。

2、培养广泛的兴趣，应时刻保持一种积极进取，主动热情的心，自己应多去探索和参加各种活动，大大拓宽自己的知识面。

在今后的学习和工作中，我明白自身还有很多不足，比如工作要不断创新意识、提高专业知识水平。今后我将努力做到以下几点，愿望领导和同志们对我进行指引：

首先，自觉增强专业知识学习，提高个人素质，向身边的同事学习，逐步提升自己的专业能力。然后做到脚踏实地，提升工作自动性，不怕多做事，不怕做小事，在实践行动中完善提升自己。

多与各部门同事沟通，多掌握信息，能更好的协同各部门完成领导交待的任务。为公司能创造更好的效益，增添自己的一份力量。

**网上销售部门工作总结10**

笔者曾受聘参与山西现代女子医院网络营销部组建及管理运营工作，从女子医院工作的时间内，基本完成院方的业绩要求，现就成功经验整理如下，希望能为民营医院在网络营销方面提供借鉴。

首先描述下在笔者管理运营期间几个方面的成功经验

>1、 组织架构

整个网络营销部由网络推广组和网络咨询组组成，其主管领导为院方副总经理，部门负责人负责网络推广计划制定、日常运营等工作，并负责制定部门考核制度及管理办法，工作汇报对象为副总经理、企划部经理。部门内设网络推广组和网络咨询组，各设主管一名，负责两组日常事务工作及人员管理、培训工作。工作汇报对象为部门负责人。

人员编制的调整（增减、，主要集中在咨询组，其依据根据网络推广量的来访用户情况进行调整，对单咨询员进行每日有效咨询量进行控制，要求控制在合理范围内进行咨询，根据咨询总量适当（增减、人员。

>2、 部门管理机制

网络组采用轮班制进行日常工作，具体考勤由咨询组主管负责，推广组采用行政班制进行日常工作，具体考勤由推广组主管负责。

咨询组主管负责日常的部分咨询量，控制在半天咨询工作量，其余时间用于整理咨询过程中出现的咨询问题进行汇总，做好每周培训计划，制作答复模板。

推广组主管负责监控网络流量及咨询量，和企划部进行沟通，明确医院现行促销活动，计划网络活动，申报企划部，配合工作。每周做好网络流量、咨询量监测报告，及推广活动计划等。

部门负责人对每周汇总的咨询报表进行分析，并指出各组在工作中存在的问题，对出现问题的人员进行沟通。了解具体情况后做出处理意见及办法。

>3、 考核办法

采用流量+咨询量+预约来诊量考核，各部门及岗位均设置岗位系数，推广组以综合指数进行考核，咨询组以预约来诊量及综合指数进行考核。

>4、 管理过程

由于组建时间短促，在前期网站改版及筹备期，主要工作重点：1、推广组——优化网站结构及内容形式；2、网络组——组织技能培训及职业导向培训。部门负责人——全员沟通，确定目标，稳定情绪。在筹备期内实现稳定调整，逐步提高业绩。

筹备期结束后，推广组负责规范工作流程，进行内部流程规范及网络工作平台化，提高网络咨询员日常工作统计效率，减少人工统计环节，实现数据库管理及分析。通过对数据库动态监控及分析，及时掌握网站推广情况及咨询人员工作质量。定期进行综合业务能力考核及培训，不断提供咨询质量和业务能力。使网络营销业绩稳健上升。

同时制定合理的绩效考核制度，加强对人员素质、工作能力、工作态度等多方面的数据考核，提高综合能力。

在咨询人员工作能力达到一定水平时，逐步调整网络推广费用，同时关注网络流量、咨询量、预约量、来诊量的数据，并针对出现的问题进行及时调整。

通过近半年的`调整，基本达到稳步增长的业绩。

>5、 内部流通

建立预约来诊确认平台，规范登记及确认流程，同时将电话预约和网络预约合并统一平台，减少重复登记的问题发生。将原先的手工预约、来诊登记开发为预约、来诊平台，实现预约、来诊数据及时登录，避免手工登记的延迟和漏记等情况发生。

故民营医院在网络营销中，一定要注意一下几点问题：

1、 人员配置是否合理

2、 推广费用不是越多越好，而是根据营销情况酌情调整

3、 考核激励政策是否得当，人员管理是否到位

4、 各项参数及指标是否合理，发现问题需及时处理。

5、 内部流程是否简单，明确流畅

网络营销能够为医院带来新的创收渠道，但如果不重视内部管理流程再造，各部门之间的协作能力的话，网络营销将会成为一个鸡肋，弃之可惜，食之无味。

**网上销售部门工作总结11**

经过一个月的网络营销调整，11月份的网络营销工作相比10月分取得明显进步：

网站流量：由10月份的365个/天，提升到11月份的650个/天，提升近80%。网站总对话：有10月分的个/天，提升到11月份的个/天，提升近108%。

网站对话量：由10月份的个/天，提升到11月份的个/天，提升近52%。

我们能在11月取得很大进步原因，主要是我们在以下三个方面对网络营销进行了优化：

第一、优化了百度竞价账户。通过对百度账户营销历史数据的分析，我们于10月份对整个百度竞价账户进行了全面的调整。详细内容如下：

1.通过分析，将原账户中的一些价格高、对话少的词进行了清除。

2.对原来的关键词进行了重新分组，将原来放在一起的关键词分为高价词和低价词，并建立了对高价词的监控机制，提高关键字的竞价效率。

4.将原来缺失的项目竞价词添加到百度账户，比如“瘦小腿”、“美白嫩肤”等。

第二、优化了网站内容。更新了一批网站的内容，提升了网站用户体验，提升了用户的对话意愿。从数据中可以看出，我们在流量只用80%的提升的情况下，网站的总对话却得到了108%的提升，由此可见网站对用户的吸引力也在逐步的增加。

第三、对第三方网络资源的开发和利用。11月份，我们为机构新增加了900多个外部链接，其中包含几个非常高质量的外部链接，如“北方新闻网”、“知音网”、“京报网”、“河北电视台”、“大旗网”等，网站的一些长尾词的权重得到了明显提升。

从11月份的\'营业业绩来看，我们网络营销效果有待进一步提高，我们分析认为，11月分网络营销业绩没有取得突破的主要原因如下：

第一、网站的内容缺乏说服力，项目包装不到位，导致高质量用户对网站的信赖感不够，普遍消费能力较低。

第二、网站的整体视觉过于大众化，导致网站产品溢价过低，很难吸引高消费用户。

第三、网络营销的整体投入远小于同行，导致我们无法购买一些需要花大资金购买的核心关键词，整体用户消费无法上去。

第四、网络营销手段还过于单一，没有做到多角度、多层次的立体营销，用户对企业的认识过于片面和单调，无法形成有效订单，特别用户会很谨慎选择的大型项目。

综上所述：我们虽然在11月份的网络营销上还存在诸多的问题，但是我们毕竟在网络营销的整体效果上取得了很大的进步。在接下来的时间，我们全力在最短的时间内解决这些突出的问题，尽快实现医院的盈利。

**网上销售部门工作总结12**

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20xx年、20xx年、20xx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、xx年比xx年增加了将近5倍。xx年寄样次数比起xx年增加了63%；xx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20xx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！

**网上销售部门工作总结13**

工作两个月了，总的来说，就是压力大，一直想出成绩，但是总是把握不好机会，网络营销工作总结。

美国那客户（他之前和吴西颖联系过，这次要不锈钢丝网，是他主动给我发的邮件），一开始是要3丝半的325目的不锈钢丝网，本来已经找到丝网了，他又说，能不能加工成他们所需要的产品，但是随着他把图纸发过来后，麻烦出现了，因为尺寸缺少数据，我反复问了他好几次，想让他把数据给全，虽然他也发过好几次的不一样的图纸，但是数据总是不够。后来我让他提供样品，他说按他给的图纸百分之百打印出来就行，没必要提供样品，这期间，价格都说好了。就因为我们迟迟不能加工他们所需产品，没有机会了，他选择了以前的供应商给他提供。伤心啊！

关于这个事，我想如果我们的电脑有cad软件，咱们可以自己测量所需的\'弧度、角度，长度和面积等数据，这样就不用一次又一次的让客户提供数据，只要他们提供数图纸和部分数据。

关于新加坡的尼龙网，我现在每天都在关注他，他从5月11号 到现在一直在求购，也许是他要的这种产品实在是太难找。一开始我联系到他后，他在网上发布的是求购涤纶网，我就说我们可以为他提供，后来他发给我图片后，我才发现他要的是尼龙网，我想既然答应了，就帮他找吧，但是说自己是生产厂家。刚开始那几天，他对我的邮件回复，很及时，并且提出让我给他寄样品，快递费到付，并且他都没告诉我，就把他所需的产品的样品寄过来了。因为我对他隐瞒了好多实情，所以好多他想知道的，我都无法及时地告诉他，有一天下午，我刚来到办公室没多久，他就打电话过来了，因为他给的样品还没有寄到我联系的厂家，我依然无法答复他，也许是在电话中他听出来了，就推断咱们不能提供，后来无论我是发邮件，还是在线聊天，他都不理我。

结果是不好，但是我觉得自己尽力了，为了应付他的问题，我曾经没法好好地睡觉，但是找不到好的理由，我真的太不擅长撒谎了。

关于慧聪网，每天只要有客户需求的是咱们能提供的产品，我就给他们打电话，这些客户中，大部分是求购涤纶网的，但是只要我报价过去后，很多都说，价格太高，高好多，他们实在是没法接受，即使是九折，他们也接受不了，我就真没有办法给他们说些什么.有一部分就是报价后，没有信儿，我问时 ，就说还没看，关于这些客户，我会不断地联系，期望出现奇迹。

还有就是，我太急于求成，以至于有点心不在焉的现象，有个客户在网上发布要钢丝网，但是打电话才知道他要尼龙网，我还重复了两次尼龙网，因为我只是说尼龙网，心里想的却是涤纶网，于是挂了电话后，硬是说人家要涤纶网，幸亏经理及时提醒我，要不又浪费资源了，工作总结《网络营销工作总结》。这个教训我一直记着，改，一定要改！

**网上销售部门工作总结14**

转眼间，20xx年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对20xx年业绩178万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

对于20xx品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成.1月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的.是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的民星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的平均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键的，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。20xx年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我经持下来了。

一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在20xx年还有什么没有做好的，有什么成功的都已经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。20xx年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。

20xx年新年钟声敲响的那一刻，我哭了。也不知道为什么眼泪就流下来了，太多的感慨，因为时间是由不得人的。20xx年，大家都在传，地球将在这一年毁灭，但地球真的就在这一刻没有了吗？我觉得这是大家在逃避责任的说法，20xx年难道我们就不生存了吗？不工作了吗？不是，只要活一天，心中就得有目标，聚焦好工作重点:市场业绩网络。20xx年，把我们的市场扩大化，把微薄营销做透，让自己不留遗憾。加油！

**网上销售部门工作总结15**

自7月份加入安惠，时间都快半年啦。在公司学习到了很多的知识，虽然会有挫折，但是更多的是过的很充实和快乐，在此感谢安惠领导对我的支持与信任。

在安惠工作期间的个人总结：

>一、B2C专业知识的提升

(1)网站知识提高：以前虽然在上大学的时候就开始接触电子商务，但是对于专业的网站还是了解的很少，知道的也只是网站表面东西，来了安惠公司以后，在领导的指导下，对一些大型的B2C网站比如：京东、卓越、苏宁、易讯等等知名网站，并学会了如何去搜集一些网站信息的必备要点。再次就是对这些网站进行一个全面型的资料搜集到最后整理并与之合同。

推广：目前B2C这种合作网站基本上没有参与推广，比如京东、卓越和库巴(稍微会跟进一些)，几乎都是它们自己进行推广，大约知道的推广方式是：楼宇媒体，地铁媒体，报纸媒体，电视媒体(娱乐节目广告《比如现在京东跟非诚勿扰相亲节目就在一起合作》，电影插播广告)，口碑传播等等途径。

整理：开始对于资料整理没有整体的概念，资料不集中过于散乱，慢慢的在领导们的影响下，养成了整理资料的习惯，现在对自己平时搜集到的资料分类进行整理，比如文档，图片，网站等，会整理的有条有序，而不是在领导需要的时候还需要着急准备。

(2)产品知识提高：对于从来没有接触过汽车机油行业的我来说，刚开始接触真的是有点吃力，顾客问我很多的机油产品知识我都不懂，甚至一些车型适合何种机油我都搞不清楚，通过公司培训和同事朱光建等人的帮助，我渐渐的独立可以解决顾客提问的各种机油产品知识啦，把握住了第一时间顾客。

(3)电商知识提高：随着时间的发展，仅是满足于表面的网络知识已经不能更好的完成工作啦，21世纪是电子信息时代，谁掌握的信息及时谁就是赢家，我作为一个电子商务销售也需要跟上时代的步伐，时刻掌握发展动态。我会时常去电商网站学习。

(4)团购：作为今年对于北京特别火热的团购活动，我们电子商务部也是积极的想参与进去，虽说团购网站特多，但是对于市面上比较看好的也就那些网站：拉手团、美团、F团、窝窝团、大众点评网、高朋网、聚美优品、58团购、赶集团购等等。

>二、C2C专业知识的提升

(1)淘宝商城知识提高：没有进入安惠公司以前，自己对淘宝集市网店有初步的了解，虽然不能说特别的了解，但是大概必知东西都已经学习过，商城跟一般集市店铺有一定的区别，但是很多方面还是大同小异的，现在分开对商城做一下分析。

开店前的准备：

主要是准备申请开店的资料，然后上传上去，等待商城的通知，这些工作在我来之前有关领导都已经完成。再次接下来就是谨记商城主要违规原则(商城违规守则)、了解产品知识(对于安惠公司商城上所卖的美孚润滑油，WD-40和山峰防冻液有一定的了解)、客服(时刻在线)。

中期店铺准备：

(a)如何让宝贝卖的更疯狂:其中里面就包括宝贝在商城中的排名、促销手段、软件应用、活动参加积极性、论坛交流、宝贝上下架时间规定、宝贝标题等等。

**网上销售部门工作总结16**

在公司已经工作了不长的时间，虽然我是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分地了解，对公司的各项业务也都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20xx年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结：

>一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

>二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>三、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。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。 回首20xx，展望20xx！祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

**网上销售部门工作总结17**

光阴似箭，转眼间，20\_\_年即将接近尾声，在这辞旧迎新的一天，先祝大家元旦快乐。总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结。

从总体网站发布量来看，大概地统计了一下，目前注册的中文网站约110个左右，英文网站90个左右。当然并不是说注册的网站多，我们产品的曝光率就会高，因为搜索引擎都喜欢原创的东西，所以平时在产品简介部分也下了一定的功夫。还有就是每天都会上去更新产品信息，可一键更新的网站，每天会更新一次，对于一些更新比较麻烦的网站，至少3—5天会上去更新一次(这样不会影响搜索引擎的收录)。还有就是鉴于网上视频搜索率也挺高的，同时也注册了5个视频网，将我们相关设备的视频传了上去，希望能吸引一定的浏览量。

对于公司的企业网站，平时也会定期上去完善一些资料，比如上去发布一些行业动态，充实并更新一下我们的产品信息。企业网站主要是用来展示我们公司的一个整体形象及服务，因此也为此统一了一下产品的发布格式及图片，这样看起来更专业点。中文页面的产品信息已经都统一好了，至于英文页面还有部分产品未统一格式，接下来会抽空完善一下的。至于网站的改版问题，如果没必要的话暂时不要改版，因为改版的话会影响到网站被各大搜索引擎收录的情况(一般新网站被收录的时间大概在1个月左右)。

由于我们公司成立不久，所以对于网站上还有一些板块处于空白状态，像企业荣誉、发展历程这几块，希望以后能慢慢完善起来。还有就是之前用现成的一些照片及设备运行视频整了一小段视频出来，放在了企业网站上，用来介绍企业形象，虽然不知道被浏览到的概率是多少，而且看起来也不是很完美，但凑合着先用着吧，以后有机会再重新做一个。

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

**网上销售部门工作总结18**

光阴似箭，时间如梭。转眼间在公司已经一年多了，回首过去的一年，内心有无限的感慨，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的磨练。从一开始的一点都不懂，茫然到现在的轻车熟路，其中经历了很多。

我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到很多东西，慢慢的提升了自身素质和谈判技能，回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在一年来的工作中，遇到了很多问题，但是就是这种不断的发现问题，解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

开始的时候，自己不知道怎么去和客户去交流，也对客户说话的隐含意思和谈话的节奏把握不好，但是，我们作为网络销售人员，我们的首要目标就是成单，为公司创造效益，为自己创造业绩。在这个方向的指导下，怎么样用销售技巧，和语言来打动顾客的心，激发起购买的\_\_，就显得尤为重要。在一年的磨练中，我现在已经知道怎么样的来用自身产品的优势来吸引客户，但这种技巧在不断的理论和实践当中还是需要不断的加强，只有这样才能不断的提升自己。

在工作实践中，我很感谢经理和技术对我的帮助，我的成长离不开经理和同事们的帮助，通过和同事的相处和互相的请教和学习，我一步一步的成长起来，很多工作是需要大家相互衔接完成的，在这个过程中，大家不断的加深交流，提高了工作效率，所有的`工作当中，其实沟通是最重要的，一定要把信息沟通处理的及时、有效和清晰。

工作的要保持一个良好的心态，力求把握每一个客户，对每一个客户都要以的热情来对待，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令较为不错的成绩。能够积极自信的向客户进行介绍。为客户着想。开始的时候，我还能保持这种心态但是在做到一定的成绩之后，就很容易产生惰性，对有的单子，不看好，或者是单子小，没有太大的热情，其实这都是不对的。因为你的这种热情，客户有可能就会被你感染，但是因为热情不够，也会丧失一些客户，在这方面，作为一个销售人员，要加强培养这种对客户的热情度，我自己也应该在以后注意这个问题。

善于分析并总结经验，在每遇到一个客户，进行分析和总结，才能发现自己的不足，每过一段时间，我会翻出来以前的聊天记录出来看，看看自己谈过的那些成功的案例和失败的案例，分析成功在哪里，闪光点在哪里。和失败的原因，及问题，以后怎么样改进并注意到这些问题。通过经理的提点，我也建立了一个自己的记事本，把经常遇到的一些问题摘抄下来，也把同事的谈的好的回答整理下来，在与客户的谈话的过程中我也能从容的应对，不至于手忙脚乱，同时也提高了效率。

认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。在这一年的工作当中，因为不细心，之前没有和客户说清楚，没有了解客户的情况，是不是有攻击的情况，或者是没有看清楚网站上面的价格和计算方法，造成了偏差，还使客户以为我们是骗子，最后和客户交涉了半天，才没有使单子流失，但是却使公司受到了损失，也浪费了大量的精力。回过头来想想，如果这些错误能在和客户聊天的过程中就能发现，并和客户及时讲清楚的话，就不会造成这样的后果。可想而知。我觉得作为我们销售人员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，多用心，就能减少错误的发生。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

**网上销售部门工作总结19**

20xx年接近尾声，新的20xx年在向我们招手！想当初进入公司时的懵懵懂懂，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式。虽然付出的劳动有时候没有得到相同的汇报。但我相信，机会留给有准备的人。在此，感谢领导的信任和同事的热情帮助，现将本人20xx年的网络销售工作做以下总结：

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作最大地规律就是“无规律”。因此，我们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，

四、锤炼业务讲提高

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户

2、向客户请教，要做到不耻下问

3、学会“进退战略”

4、知已知彼，扬长避短

5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急

7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资

8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

12、心态平衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，对症下药，用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

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：

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。

三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过努力学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20xx年我会加油！

**网上销售部门工作总结20**

>一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

>二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>三、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。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xxxx展望xxxx祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**网上销售部门工作总结21**

随着网络的发展，现在很多的企业都开始试水网络这一个新的渠道。也有越来越多的人开始认识到网络的重要性，很多人慢慢的开始接受了网络这个新兴的媒介，网络销售这个职位变得更为重要了。

网络销售是与网络结合进行的一个产品推销，客户从网络认识并购买产品，这是一个完整的一个网络销售的程序，当然也可以完成相关的产品售后，现在最为困难的是如何去寻找网络潜在的客户并与客户达成购买意向是最为关键的。虽然很多的东西都懂，但是真正去做的还是很多的，网络销售是一个零碎的东西，涉及到的东西很多，要比面对面的销售难的多，毕竟你多接触的客户是见不到的，看不见对方的表情，这就需要你有强大的揣摩心理才能够胜任。

所以，网络销售，是一个不停的学习工作，当你学习的越多你就会懂的越多，工作业绩也就越发好。很多人都有这样的体会，当你不停的掌握一个又一个知识或者方法的时候，你会发现原来还有更多的不知道的，更多的是去需要学习的。这个不重要，重要的是，你认识了自己的不足，本身就是一个完善的过程。

很多人很飘飘然，认为去论坛发发帖去群里发发信息就可以了。这个是最低级最基本的网络销售手段，你发帖没几分钟或许就会被版主删掉，严重的话把你的账号封掉或者直接封掉你的IP，把你踢出群。网络销售要掌握的一个技巧就是要把广告隐藏，就是说除了你自己知道这是个广告之外，局外人会把它当成事件来看，这样你的所作的工作就完成了一半，如果被人一眼看出来是广告的话，那么基本上就像是手机里的垃圾短息，直接被删除掉了。

很多工作都是需要用心做的，网络销售也是这样。不停的学习才会不停的进步。现在年底了，赶紧好好的努力吧，回家好多赚点钱给父母。现在的学习也是为了明年更好的工作，加油。

网络销售周工作总结就写到这里，虽然都是一些大话，没有具体的方法，这个以后会涉及到。但是要是明白一些道理后，才能让有些东西深入内心，这样方法自然也就会有了。这个是我自己的体会。希望对你有所帮助。

**网上销售部门工作总结22**

网销部：

1、网上宣传的力度还不是很大，网销部现在存在的问题：

各大网站和新疆网站的宣传力度不大，也需要和新疆的网络媒体的合作!1月份网销部签单为0，2月份网销部签单15万，3月份网销部签单13万，目前有效定金是3个!第一季度总业绩是29万。

2、在装修帮上传设计师的案例。

3、第一季度主要工作是收定金，落单。

电话营销组工作总结：电话营销组的组员现在慢慢开始进入工作状

态，约的客户量不多，第一是组员刚开始打电话，对于客户的心里需求还不是很了解，第二是电话邀约的方式还是没找对方法!电话营销组在第一季度签单2万，目前累计的定金5个，目前累计的客户13个。

第二季度工作计划：

网销部工作计划：

1、加大网上的宣传力度。

2、电话邀约客户要总结经验，得了解客户的需求，

这样客户的数量会有所增加!

3、第二季度的第一个月的业绩能突破15万，保

15冲20!本月收取定金保4个冲5个。

电话营销和网销组工作计划：

1、张瑞：争取多约客户，争取收定金和签单。

2、郭静：本月抓紧时间打电话约客户，对之前有意向的客户继续跟

进，积累客户，在工作中找出自己要更改的地方，加强专业知识，争取在本月取得更好的成绩。

3、杨燕：本月计划收2个定金，签单保7万冲10万。

4、雷静：本月抓紧时间打电话约客户，对房子即将交钥匙或有意向

提前了解房子的业主要一直维护、跟进，争取本月做出业绩，超过计划目标。

**网上销售部门工作总结23**

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，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，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20xx年与xx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x月份的销售额奠定了基础。最后以x个月完成合同额xx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。

20xx年下旬公司与xx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，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，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。

20xx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。

**网上销售部门工作总结24**

我到\_\_\_公司主要负责市场开发和业务方面的工作3个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。在3个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下3个月里要从以下几方面入手:首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。

这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。能够完成的利润指标，\_\_\_万元，纯利润\_\_\_万元。其中：打字复印\_\_\_万元，网校\_\_\_万元，计算机\_\_\_万元，电脑耗材及配件\_\_\_万元，其他：\_\_\_万元，人员工资\_\_\_万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

多功能电子教室、多媒体会议室\_\_\_万元;其余网络工程部分\_\_\_万元;新业务部分\_\_\_万元;电脑部分\_\_\_万元，人员工资\_\_\_—\_\_\_万元，能够完成的利润指标，利润\_\_\_万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\_变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\_\_\_公司建成平谷地\_计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

**网上销售部门工作总结25**

20xx年即将过去，中鑫公司取得了长足的发展。作为中鑫公司特殊的一部分，在总公司年初制定的指导思想下，网络分公司在某些方面取得一定的进步，并为来年发展打下了一定的基础。但是我们也看到了许多不足，是以后急待和必须解决的。

内容：工作情况、内部管理

第一部分：工作情况：

网络分公司20xx年总体工作情况可以归结为：以网络集成为主，在新的行业和产品中不断探索与总结，并逐步引入新产品、步入新市场，为20xx年打下坚实的基础。

一、河南省某局60KVAUPS电源系统，此项目为公司(也是厂家在该局)在大机(指20KVA以上的UPS电源)上取得了突破，赢得了厂家的肯定和用户的认可。，该系统设备正常，运行稳定。

二、河南省某食品有限公司的网络扩建和视频会议系统的建设，该在原有网络设备的基础上，软件和硬件做了进一步完善和扩充;在原有网络结构上，进行增值应用，新增了一套视频会议系统，该系统是公司切入视讯产品和建设的第一个工程，为公司在新产品引入、系统集成范围的完善和新工程的施工建设上做了市场和人才方面的准备，为公司带来利润的同时锻炼了队伍的业务能力和技术能力。

三、郑州某房地产公司网络工程以及后续的会议电视系统。该公司的.网络结构比较复杂，由于不是一个运营商单独为其提供专线服务，存在多种专线，而且在外省分公司的专线和组网方式也是多种多样。在这种情况下，公司内部工程师搭建全新的组网方式，并很快地拿出了满足客户要求的拓扑图，并充分利用和运营商关系较好这样一种资源，顺利地完成了该项目。和第二家公司类似，该公司在随后也上了一套视频会议系统，在客户严格的招投标程序以及聚集了国内众多视频会议系统厂家和集成单位参与投标的情况下，分公司通过合理分工，从技术、商务等多个方面出击，最终脱颖而出签下了订单(由于是河南省第一家上视频会议系统的房地产公司项目，众多厂家非常重视，尤其是国内的制造商)。由于客户比较谨慎，该项目的组网方案和投资金额经过多次变更，因此公司从立项到签单整个过程体现了很好的团队合作精神，为以后建立学习型团队做了实践准备。

四、河南某运营商12地市3层交换机组网工程，此工程是在12地市分公司新增客户容量的情况下进行的.，起点高，工期紧，而且是全省统一联调，在人员有限的情况下，经过合理协调、调配以及努力，按时按质地完成了整个项目。

以上几个工程为公司的重点项目，有的还是新市场和新业务区域，完成得都比较好，更重要的是建立了很好的客户基础、团队也得到了锻炼和发展。但是也存在许多不足，比如说在局部组网中对结构分析不全面、对新设备性能没有很好地掌握、团队成员在对同一问题的解释有差异、为了“更好”地为客户服务而主动承诺过多的工作等，这些在以后工作过程中需要更好的改善。

另外，在河南省主要企事业和高等院校单位进行了一定程度的交流，建立了较好的客户关系，为后续合作做了铺垫。

第二部分：内部管理

网络分公司内部管理主要从以下几个方面入手：

1、分公司帐务的核对以及仓库的盘点：由于网络分公司业务对比与其它分公司业务的特殊性，在出、入库，应收帐款等方面存在一定脱节，在加上财务主管的频繁更换，致使这些问题得不到及时妥善的解决。从20xx年开始，分公司根据总公司相关制度制定了一套比较行之有效的办法，并且将以前的老帐进行了全面核对和校正，使帐面和实际的业务发生数量持平。

2、在20xx年基础上，制定出了一套新的行之有效的绩效考核制度，正负激励更趋合理，在人员少的情况下很好地调动了大家的积极性，做到了项目到团队，责任到个人。

3、团队建设方面依据实际情况，按不同的行业和项目组建临时的反应迅速的小团队，直到项目完全结束。团队的培养总体上以全体分公司人员为主，并结合项目的进展交叉建设，既合理地培养了员工的团队合作意识，又很好地解决了因人员不足引起的频繁交叉。

4、日常管理和考核在不违反总公司管理制度的前提下，分公司内部尽量给员工创造一种高效而灵活的工作环境和工作氛围，让大家更好地投入到工作和工程实施中，得到了内部员工的认可。

5、分公司内部建立了帮带的培养办法，老员工和领导不仅在公司更是在实际的操作过程中，以切身体会，把自己的知识和经验手把手地传授给同事，形成了较好的学习环境。

6、很好地坚持了每周的例会制度，及时的发现和解决问题，组织大家对问题进行沟通和探讨，使大家在互相学习的过程中得到了提高。

虽然在员工的稳定性方面做得比较好，但是在新鲜血液的引入方面做的不够，

类似于这种问题是以后值得注意和解决的。

回顾20xx年，展望20xx年，网络分公司全体员工已经做好了准备，在新的一年里有更好的进步和发展，彻底打个翻身仗。

面对困难，我们会积极想办法解决;

面对压力，我们会把它变为动力;

面对挑战，我们会积极应对;

面对机遇，我们会有准备地把握。

**网上销售部门工作总结26**

这一年，我们部门的成绩相对而言算是可观的，但是也总有一段时间会比较的低落，仔细思考下来，这也是可以理解的。我们做销售，必定会遇到一些瓶颈期，但是我们部门的每位同事也是非常的努力，这些我都看在眼里。作为销售部的经理，这一年我见证了部门同事太多太多的成长，也感受到了自己的压力在一步步的变重。但是这些都是题外话，总之要把业绩搞上去才

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！