# 新人销售周报工作总结(必备39篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-01-21

*新人销售周报工作总结1>一、本周工作回顾：1、建立了精简可行的部门架构，编撰并不断完善部门工作内容、部门工作流程、管理制度。同时，协同房产事业部的其它部门建立了较为科学的部门之间的交集性工作流程。2、通过对各种渠道收集到的相关资料和数据的整...*

**新人销售周报工作总结1**

>一、本周工作回顾：

1、建立了精简可行的部门架构，编撰并不断完善部门工作内容、部门工作流程、管理制度。同时，协同房产事业部的其它部门建立了较为科学的部门之间的交集性工作流程。

2、通过对各种渠道收集到的相关资料和数据的整理，对当前房产市场进行了翔实的市场调查和市场分析，为项目的市场定位提供了充分的数据支持；独立完成了《项目市场定位和分析报告》，并进一步确定了项目开发计划。

3、通过对房产市场背景及前景的解析，主持并撰写完成了房产事业部的《发展策略和定位分析报告》。为部门的进一步拓展和提升建立了基础。

4、寻找、考核、并协助相关部门和上级领导确定了在各阶段工作进程中所需要的协同合作单位，并且一直有条不紊的和各协同单位开展着阶段性工作。

5、和本部门工程部负责人考察了本地及国内具代表性的房产开发项目，为本项目的开发工作及部门未来发展定位提供了详实的资料和数据。

6、配合工程部的工作，为项目设计、施工、前期筹建等提供必要的数据支持、分析及其它需配合协调的工作。

7、项目前期报建的工作准备和开展，并根据项目进展逐步建立和融洽与各相关政府职能部门的工作关系。

8、根据工作进程逐步建立了部门人事档案和其它工作档案及管理制度，制订了《营销部管理制度》。为将来的部门行政工作开展打下了良好的基础。

9、通过不断的分析和调整，协同策划并确定了项目名称、以及项目品牌的建立和发展思路。

10、协同工程部测算项目开发预算、提交项目销售预算。为项目成本控制提供数据支持。

11、制定项目销售团队建立计划，并编制完成销售培训教材。

12、上级领导安排的其它工作。

>二、分析促成工作的正面因素：

1、能及时调整工作思路和工作方法，集思广益的不断摸索和改进工作思路是促成本部门工作能较为顺利开展的重要因素之一。

2、加强部门员工的工作过程管理，重视工作实效，分工明确的同时讲究协调配合。

3、营造活跃、和谐的工作氛围，注重把控并适时调整员工的工作状态，使部门员工始终保持积极的工作心态。

4、积极面对问题并及时处理和解决。我们依据^v^轻重缓急^v^程序，并坚持采用^v^以公司利益为原则，以有效依据来处理^v^的指导思路，及时化解工作中出现的各种问题。

>三、现阶段工作中存在的问题：

1、有时对上级领导的指示精神理解不够透彻，在具体执行方面存在一定延误。

2、当工作出现问题时，在处理过程中存在^v^急功近利^v^状况。

3、和其它部门的工作协调及工作流程还需不断的完善和改进。

4、在日常工作的开展中还存在一定的意识封闭现象，导致考虑问题时会比较片面。

>四、下阶段工作开展计划：

1、项目销售团队建设：根据制订的销售团队建立计划，广纳贤才。

2、完善营销培训方案，并制定培训计划，为项目建立一个高效的营销团队打下良好的基础。

3、加强和提高团队的执行力，提高工作绩效。

4、协同各部门和各合作单位完成销售准备期的策划、推广、及报建等工作的继续开展。

**新人销售周报工作总结2**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一周，回顾上一周的工作历程，我庆幸自己找到了一份适合自己的工作。

自从进入房地产公司，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。我对过去一周的工作做一下我的总结：

一、业务能力

1、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。

2、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。因为世界上唯一不变的就是“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。

3、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

1、诚实——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。

2、热情——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。

3、耐心——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。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。

4、自信心——这一点很重要，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。

5、勤快，团结互助。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。

6、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——才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是最大的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里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，需要在之后的工作中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置业顾问，或者只是一个刚入门的置业顾问，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。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。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。

很感谢公司给了我这么好的一个自我展示的平台，在这不到一年的时间里学到了太多太多，让我不仅收获了成功开阔了眼界，更多的是对自己有了全新的认识和自我的突破，也感谢同事和经理对我的鼓励和指导。

**新人销售周报工作总结3**

作为公司新的一员，我很荣幸能担任行政文员的工作，总结前一周的工作内容，大致分为人事招聘，行政工作，销售内勤等：

>一、行政工作

在工作当中我熟悉了公司的规章制度，主持了一次公司的晨会，懂得了术业有专攻的道理，明白了怎样去开展公司的行政工作才是最有效率的。了解到各个部门的工作制度并接受了人事档案管理，熟悉了关于销售部资料保管与协议的打印，与每一位员工相互熟悉，在这期间完成了公司内部员工通讯录的整理工作，四月二号与各个部门达成一致意见制作并完善了员工值日表。

>二、人事招聘

在人事招聘工作中，我听取同事的意见，在胡经理的引导中不断的完善自己的言辞，使自己在人事招聘方面的语言表达话术有了一定的提升与改善，完成了销售部百分之六十的人员招聘工作。在几次面试中，适应了一个招聘人事的心理与角色，并且增长了这方面的知识和见解，对自己有一个很大的提升与锻炼，为以后的工作和学习奠定了基础。

>三、销售内勤

为提高公司销售人员的工作效率，做他们工作开展的坚实后盾，在行政和人事工作之余，我协助新员工找到六十余家客户资源。

在工作的执行中，我曾遇到自己需要改善并且在日后工作中不断提高自己的工作能力的一些问题：

1. 行政工作，思考问题不够全面，有时候稍显天真，缺乏与老员工的沟通交流，行政工作的开展并不是很顺利，有时候需要郝经理的帮助。

2. 在人事方面，有许多通知过的人在通知后却没有到公司参加面试。我想有客观原因的同时也有自身原因的存在。

3. 在销售内勤工作当中，查找客户资源的效率较低，这样就不能保证及时供应销售人员的资源需求。

综上所述，在今后的工作中，我应该与员工之间加强交流沟通，多多听取一些有益的意见，处理好同事之间的关系，完善自己的话术，扩充自己的行政知识面，进一步的去了解和熟悉电子商务，提高查找客户资源的效率，为公司的销售部做好坚实的后盾!我将更加勤奋的工作，虚心的学习，做好工作计划，有目标地工作，努力提高文化素质和各种工作技能，希望能为公司塑造一个好的工作环境，为销售部今后的工作带来更好的效益。

**新人销售周报工作总结4**

终端促销，通常是指在某些地点户内设立促销人员导购、营业员重点推荐的促销方式。这些地点包括：仓储式大型超市、大型百货商场、主要商业区的中型超市和商场、主要商业区的大型药店等。

加强终端促销管理，就是要重点抓好以下五个部分的管理工作：

建立终端促销管理体系； 促销员的招聘与培训； 促销员的出勤与考勤；促销员的日常管理； 激励促销员，达成目标。

为了更好地让消费者了解产品，并最终达成购买，最好在终端设立促销导购员，这有利于传播产品品牌、扩大产品的功效宣传、扩大产品在终端的销量、强化与终端各类人员的联系，并阻止假冒品进场销售以及对竞品的实现卡脖子行为。

建立终端促销管理体系

终端促销工作由各销售机构主管直接管理，由基层终端促销主管业务员具体负责，他的主要工作就是：

负责按照营销部的旨意，结合当地实际情况制定各区域具体执行细则；负责终端促销点的选择和促销计划的制定；负责招聘和培训促销导购员；对促销点进行督导、考核，并进行销量统计；负责组织召开周工作总结培训例会，并总结、上报各类材料；负责组织召开月工作总结培训例会，并总结、上报各类材料；负责对促销员销量的核查、考勤的统计和工资奖金提成提供原始数据，并对促销员的工作进行评估，提出奖惩；负责每周上报销量表和例会记录。定期及时上报《促销员工作安排表》或变更情况报告。

促销员的招聘与培训

被聘用的促销员要填写促销员申请表，促销员最好是女性，20―50岁间，以30―40岁为最佳。要求性格开朗、言谈容貌可亲可信、身体健康、面色好，最好是有食品和保健品促销经验者。文化程度不必太高，初中以上即可，当然，有医学经验为佳。

要招到好的促销员，可经常到保健品终端去考察，如发现其他产品较优秀促销员，经交流合格后，即可将其挖来。

对促销员的培训可循环进行：如公司介绍、产品知识讲座――产品知识、推销技巧问答--问题讨论，然后再讲座--问答--讨论--演习--考试，经考核合格者，才可上岗。否则要补考，直到合格为止。培训时间安排半周或一周全部结束。

另外，每周定期组织例会，让促销员相互交流经验、相互学习，取长补短。每月还要定期总结工作，并进行新一轮的考试、培训，提高专业技能。对新招来的促销员，一定要传帮带，帮助其快速成长。对于每位终端促销导购员，必须考核合格才能上岗。

促销员培训主要分为产品部分和技巧部分。

产品知识培训。以“产品手册”为主，增加部分相关医学营养知识，明确产品主要功效、次要功效等相关医学知识，了解当地主要竞争产品的优点和劣势，明确消费者选择自己或其它品牌的原因。产品知识将成为以后每次考试的主要内容。

促销技巧培训。促销技巧包括如何引起消费者的注意、如何与消费者达成共识并宣传产品、如何促成销售、如何待人接物等。在每月的工作总结会上，应以促销技巧为主要内容，强化训练。

促销员的出勤与考勤

出勤。各营销机构可根据当地的作息习惯，并根据各商场、超市、药房的具体情况进行安排。应尽量安排在人流高峰时间出勤，其中周末每天出勤不得低于10小时／日，但总出勤时数不得低于45小时／周，休息和例会时间均安排在周一或周二进行。一般每促销点只须安排一个促销员即可，如遇特殊情况，可根据商场、超市、药房的要求安排两人轮流倒班。

促销员的日常管理

日报表制度。促销员每日必须填写日报表，每周定时上交主管，每日下班后给主管打电话汇报当日销量及突况。促销主管要根据电话认真填写《终端促销月报表》，并于每周、每月工作总结会后上报上级营销部们。

**新人销售周报工作总结5**

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在xx领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案,.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,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然附出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

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;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。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。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

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，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

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。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

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

**新人销售周报工作总结6**

七月份即将过去，在这一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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年八月一号来到男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

销售代表工作总结范文篇三不知不觉加入已经31天了，在这31天中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

>一，业务开展的情况

在一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1.电话初次拜访客户75家。

2.电话有效客户10家。

3.实地拜访客户5家。

4.要求试料客户2家。通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

>二、工作中的问题和困难

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

>三、今后学习的方向及措施

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得A类事情(重要的事情)提前完成，B类事情(相对重要的事情)及时完成，C类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

**新人销售周报工作总结7**

>(第一周) 20xx年3月5日

时间飞逝，不知不觉来公司实习已经一周了，第一天来报到我是依公司人事主任的安排找到营销部的副总，然后就按计划把我分到了营销部进行实习，并且指定了带我的业务员。因为刚走出校门又只是实习生，所以做任何事我都小心翼翼，生怕出现任何的差错会给上级留下不好的印象。师父就要我做在他位置边上跟他学习业务，我也是带着笔记边记边学的。第一天过得很快，回家时师傅提醒我早上要提前十五分钟开晨会，第二天我就准时的到了，先是主管进行开会然后是做仪态训练和喊些口号。刚开始还真不习惯，总觉得有点别扭，后来才知道这样是为了提醒业务员每天都要记住对客户使用的文明用语。这样才可以让我们业务员能够够容易地与顾客谈上话，才会使我们更容易把产品卖出去。

不过第一次上班的感觉还是挺新鲜的，特别是穿着正装去上班，感觉自己也还是挺像个回事的。

>(第二周) 20xx年3月12日

这十来天，公司负责人并没有具体安排事务，只是让我熟悉公司经营业务和经营的产品，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。主要工作是负责销售公司自己的品牌。几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。

两个星期过去了，每当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

>(第三周)20xx年3月17日

经过两周的晨会及仪态训练，这星期对这个已经比较习惯而且也掌握得不错了。这两周我都是跟着师父熟悉公司的药品，这样能够使我更容易上手，当个称职的业务员。所以我挺幸运的，师傅很负责，教的东西很多又很细。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。所以我就尽我自己的全部力量使自己更上一层楼。

虽然时间不长，但看来学到的东西也不少的，每天都有收获的感觉实在是很不错。我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!要学习的东西还很多!

>(第四周) 20xx年3月24日

实习第四个星期我开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。

在碰到问题的事情，一方面要发扬自主思考问题的能力，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

>(第五周) 20xx年3月30日

经过四个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，由于自己向来比较内敛的缘故，首次与顾客面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上店长和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的顾客，我也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。

>(第六周) 20xx年4月5日

通过一个半月的锻炼，我体会到了做事不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟顾客面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好!

>(第七周) 20xx年4月12日

眼瞅着实习的时间就这样一周一周地过去，但是我自己却学到了很多的东西，使自己更加有信心。我明白了推介要简短扼要：人在倾听时具有令人惊讶的选择性。我在这里所写的大部分东西您可能逐字阅读了，但如果我站在您面前讲同样的话，可能仅有20%或30%被注意到。那部分内容可能是您最想听的，或者出于某种原因触及您的某根神经而被记下的。有调查结果表明成年人能够注意倾听的平均最长时间为20-30分钟。由此可知，为什么我们往往记不住一些对话以及为什么两个人对一段话的记忆常常大相径庭。所以一定要把“销售要点”指出来，说明的语言越简炼越好，简炼能突出要点，千万不要让罗嗦的句子喧宾夺主。

**新人销售周报工作总结8**

所从事电脑销售工作已经有一年多的时间了，这一年多以来我开拓了许多陌生业务，从中获得了许多宝贵的经济，现在我已经完全的融入到了这个集体里。虽然在这一年的工作中我们也有许多的不足之处，但都想尽各种办法解决了。

我首先想到的是要降低成本，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

二、客户服务部获得的利润途径和措施

能够完成的利润指标，利润\*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

**新人销售周报工作总结9**

作为销售员，我一周的工作就又结束了，不得不感叹时间过得好快。这一周的销售工作进展的并不是很顺利，但是也收获了一些经验，也算是有失有得了，如此就来对自己一周的工作做总结。如下是一周来的工作总结：

本周公司要我们对产品进行宣传销售，把知名度打起来，我就和其他销售员一起去到各大广场进行宣传，但是这一周的工作很是不顺利，七天里两三天都在下雨，根本无法去对产品做出好的宣传来。加上宣传的形式也都些以往用过了的，发传单、在地铁口摆摊宣传等等比较传统的宣传方式，偏偏下雨天又多，根本就不可能把宣传工作做好，下雨就没有很多人外出了，自然宣传的效果也就不好。在宣传的同时，也在联系各大对公司产品感兴趣的客户，这期间打电话达到了\_\_\_次，费劲力气才谈拢几单，但是也不至于太惨淡了。

当然除了以上的宣传工作，我们主要是销售产品出去，因此在这一周内我也去了别的公司进行对产品的介绍，尽最大的能力去跟客户达到要求，把产品销售出去。可是也不是很顺利，十次就有七八次是失败的，每天都要跑好几个公司。花费出去的时间真的是很多，而且还费精力。不过虽然大部分的都失败了，但是也有跟小部分的公司谈成功的，把自家公司的产品销售到客户公司进行合作，而且有一两个还是长期合作，这对于我的工作来说是很大的帮助了，能够提升我的个人绩效，拿到额外的工资。

这周我的销售工作真的是让人有些难以接受，虽然以往的工作也很难，但是这周不占天时也不占地利，完全是自己一个人去闯出来的。可见是有多辛苦。可是好处也是有的，体验的辛苦越多，我也就知道自身的业务能力还需去提高。在进行销售的时候，面对失败，我深处进行反思，也知道自己在工作上还是有很多要去做改正的。

销售本就是一个难做的行业，不经历其中的心酸，都不知道自己几斤几两，这周受的苦，让我知道自己只有对销售有更好的理解，学习到关于更多销售的技巧，我以后的销售才能做好，才能在公司真正的站稳。如今本周工作结束，更让我明白之后还会有更多的挑战来临，而我最需要去做的就是坚持下来，一步步的进步，方才能成功。

时间真快，一周又过去了，做着销售工作，让我接触的人越来越多，积累的销售经验也越来越多。这一周虽然短暂，但还是有收获的。过去的一周的销售工作，让我知道自己目前还有很多需要去改进的地方。如此我也来对我- -周的销售做如下工作总结：

一、外出了解市场

这一周里为了能够更好的进行销售，我被派出去了解市场。了解了市场，才能找到更合适产品的客户，才能去找到产品的在市场的流通情况，进一步的对产品作分析。在我外出调查了解市场的时候，我从各大市场对公司的产品做了一定的分析，知道了怎样去销售这些产品才能达到最大的效益。随着我了解的市场越来越多以及广泛，我也知道自己之后的工作怎么进行。

二、联系更多的客户，加深合作

公司原本就有客户，这周为了维持产品的销量，我和其他销售也加紧的联系原来的老客户，把情感建立起来，并加深合作。一共联系了\_\_\_位客户，虽然客户很多，但是实际上跟公司继续合作的却是在减少的，很多的客户合约到期了，就不再跟我们签订续约合同了，这样就会让产品销量下降。但是客户的减少也并非是全无非用处的，既然有客户不再跟我们，就说明我们的产品有需要改进的地方，而且还是需要进行很大的转变，因为在调查了市场之后，发现跟我们竞争的公司很多，如果要想留下更多的客户，那就只能转变策略，把原有的客户先拉拢过来。

三、工作的不足

这周的工作其实很累，不停的外出跑腿，不停的打电话联系客户，但是也发现了自己在工作.上短板，发现自己在销售.上还是有很多的欠缺。就拿调查市场进行对产品的销售的了解情况，我几乎是只在一个地方进行，很难转变思想去找寻其他的市场，做事不懂得变通，这对于销售工作来说是一个弊端。公司产品一-旦进入市场，我们销售就应该随时的对市场进行观察，紧跟市场变化，可是之前因为没有这样做，所以这一周外出对市场进行调查的时候，才会不那么顺利，就是之前没有做好额外的准备。以后这方面需要特别的进行更正，不然销售工作将无法做好。

一周工作已经结束，可对我来说，新一周的工作也即将来临，而我要做的就是制定好个人的销售计划，努力去把自身的缺点和工作的不足改正，为公司的销售工作能有好的发展多出一份力。

**新人销售周报工作总结10**

不知不觉，来到公司工作已经满几个月了，来到公司的这几个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，通过这几个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，后来参加了这份工作，一开始的我对这个行业所了解的也还很少。但是通过这几个月的学习和发展，我发现自己越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与多个同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，但是进入公司的几个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自己进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。但是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自己一个人在办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给客户询问也总是遭到拒绝，但是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公司值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，但是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，而且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，后来自己会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感谢领导和同事的帮助，让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

美丽的花虽然会凋谢，可是盛开的时刻值得欣赏。要在美好的时候创造出美好的东西，人生才会充满意义。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

**新人销售周报工作总结11**

1. 202x年xx月xx日，公司召开科技大会，会上对通过公司内部职称评审的专业技术人员进行聘任。其中高级工程师技术职称xx人，工程师技术职称xx人。

2. 202x年x月x日，xxxx新材料股份有限公司管理干部会沟通大会上，对在外部已取得职称证书的专业技术人员进行聘任。其中高级工程师技术职称x人，工程师技术职称xx人。

3. 先进铜合金全面检查和推进劳动合同续签工作，聘用的员工全员性参保。

4. 先进铜合金特种材料事业部质量主管王亮外出参加质量管理体系的有效性培训。

6. 202x年x月x日晚，徐凤学书记对先进铜合金班组长以上管理干部进行了题目为《xxxx，xx先进铜合金 期待更优秀的你》的培训。

**新人销售周报工作总结12**

时间过的也很快，做这个岗位已经有一周的时间了。那么销售一周工作总结与工作计划该怎样写呢?下面就是职场给大家带来的销售一周工作总结与计划怎么写，希望大家喜欢!

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们xx专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其 xxx心理的技巧。

作为我们xx某专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起 xxx欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提 xxx化说服顾客，打动其 xxx心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们xx专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx专卖店工作人员的 xxx精神风貌，更树立起我们xx的 xxx服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。 xxx了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**新人销售周报工作总结13**

产品演示前，特地请了2天假，为我第一个客户工作做好。可喜的是周五终于效果非常好，算是把使用单位换了一个脑袋了。领导非常满意，也真得把演示的售前同事折磨了。

第一次见面，因为对产品不熟悉，所以客户要演示的效果未能展示出来，当然本身不是产品技术专页，客户也理解，但是无法把客户需求解决，对产品的疑虑一天也不无法解决，因此周五邀约了一次正式演讲，让客户安排使用部门负责人和一线人员参与，将其最关心的问题提出，并详细演示解答。

演示前一天，与客户信息科长再沟通过，并大致获取使用部门关心的问题，做好汇总演示。

原计划会有专业的技术专业参与的，可惜支撑的售前技术没有比我来多久，也就2个月的新人，个人比较担忧，也就把前期客户沟通的信息拿出来一起讨论。

1.产品卖点、特色、专利，有那些？

2.公司实力？

3.能否以实施过的案例来详细说一遍？

果然，得到的答案和我想的一样。

回复如下：

1.产品卖点、特色、专利，其实每个厂商都一样的，实现功能不一样而已；而且我也没接触过竞品的产品，真不知道有什么卖点或者特点的。专利就是那两个了，简单说下就可以了。不如我实际的把PPT演示一遍更好了。

2.公司实力。我也刚来不久，如果真要说实力，其他几家比我们实力更强，这个还是你说吧。

3.我刚来不久，真没接触过实际案例，说说PPT还可以，但是对于业务流程我也不熟悉，如果我这样说，使用单位一问我，就会露馅的，这样做不好。

还好一切在计划中，高层的授权也拿到了，都得听我的，要做的就是把售前压榨，给售前重新换一个脑袋。

用八大扫描方法，自身优势、缺点，竞品优势，市调，隐藏缺点。

单爆每个问题，再细分。经过包装后，演示焕然一新。

1.产品卖点、特色、专利。

卖点、特色就是人性化，是基于全国300个客户实施经验总结出来的。

这些都是我强迫售前全场演示过之后，再结合我之前在前端客户交流汇总信息再提炼出来的特点，经过语言的包装。其名日：人性化。全国案例实施经验得出的。

实际嘛！双击按钮的位置调整，显示框的横竖显示，界面的配色，操作习惯，窗口备忘录功能，架构特点。

类似的卖点、特色，我提出3类。要求按每个类别，记录下来，用案例包装好。

如：我司做A客户时，A客户显示框是横排显示，每行多少个显示，实际上竖排的显示效果会更好，因为软件会在PAD和手持终端使用同一个客户端，在实际临床应用中我们发现，使用人员只需看第一排主要药方即可，如需查询，都会在PAD上实现。如此细节优化，我就不一一列举，但是我司提供给每个客户的都是汇聚的行业精华，并为客户流程所定制的服务。

2.公司实力？分硬件、软件（服务）。

联想定制或者伙伴，SAP行业核心伙伴，为此，年初我们再北京做了一个专场会议，邀请了行业专家XX等等参与。

并且与国内、国外高大上学校建立技术中心。去年底某知名风投企业，追投我司，成为其本行业唯一合作公司，第二轮融资超过1亿。本行业属于新行业，实施经验重要，但是服务更加重要。我司全国建立6大区，实现本地化服务，人员配备情况如何等。（一般都是1、2个销售跑一片天，技术支持为零，故意突出服务为卖点。实际我们技术也没有，但是后期会争取弄一个技术做到本地化，差异化，讲究服务才是核心竞争力）

3.能否以实施过的案例来详细说一遍？

因为担心以实际案例来说，业务流程不熟悉，售前会被使用人员问倒，另外我本人对业务流程属于了解的情况，无法拿上台面说事，对售前的业务流程挑不出刺来，外加与客户沟通的时候了解到的，一时不会是无法理解透彻业务流程的。

因此选择了PPT结合实际操作的模式，结合案例来说，但又不局限一个案例，穿插几个案例。业务流程不熟悉，可借题发挥，既赞扬客户流程的规范性，也展示我们能力、人性化服务。一石二鸟，妙！

最终演示效果很好，能看到使用人员想马上用上的激动表情。

回到公司给售前打了一针鸡血！

1.期望你将今天客户问到，把你一瞬间难倒的问题汇总，另外是今天交流之后，觉得算是卖点的记录下来，发个邮件给我们。

2.本次演示，客户提到的问题我都一一记录，当中还有我不明白的问题。其中还有一些是竞品公司给客户宣传^v^的优点。我会先发邮件给你，你用技术角度去解答好回我个邮件。我会用销售的角度去包装好给你的。

在此之后，1个客户提出10个问题，我们一一解答并且美其名日，大量案例总结出来的实施经验，给客户是专业有能力的感觉。接触了10个客户之后，你有足够能力出书了！

《售前-客户交流100问》，这个是你能力的体现，你的议价能力就出来了，公司能有谁不知道你的能力呢？！

以上是对私的好处。对公你的贡献才大。

一般竞品公司销售在前，我们100问解决了，转化为100个人性化特点，客户被我们完全^v^了，会拿着我们的标准去评估竞品公司！

有几个销售懂售前技术，又有几个售前同销售话术？

你，你实在太牛了！

**新人销售周报工作总结14**

自我从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，完成了今年的销售额，现将今年的销售工作总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;努力完成销售管理办法中的各项要求;负责严格执行产品的出库手续;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成领导交办的其它工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，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马虎、怠慢，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，另一方面要积极考虑并补充完善。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

二、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

三、区域工作设想

为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

四、销售管理建议

应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。应在厂、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，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

**新人销售周报工作总结15**

天气越来越冷了，\_\_年已接近尾声了。年终总结却不知如何下笔，因为有太多的故事，太多的感动，太多的酸甜苦辣，不知从哪件事情说起!

从\_\_八月份来公司已经两年多了，今年一整年都在做营销。自己的客群从十个到百个一个一个在增加，这些客户都是靠平常维护来的。我们平时所说的服务在于上班时间给客户服务，这上班这段时间服务好来场的客户，建立我们于客户之间的客情必须靠双手干出来。用劳动去给客户做事，客户印象最深刻，一次，两次，三次这个客户就认识你了，久而久之这个客户就会产生依赖性，来到新奇特洗车就会想到你，当然做项目也会想到你，你说你还会没有单做吗?给我印象很深的是开君越的车主。自从我们店的老接待走后，这个客户就很少来新奇特洗车。因为他对我们这里感到陌生了，感觉不到家的感觉，所以他最近都很少来。有一次他来打蜡，我就跑过去给他打漆面。他的漆面很粗糙，我又想做他生意。我就给他推荐了一瓶微晶护理剂。由于价格的原因他不干。他有这个想买的欲望，我就二话不说就帮他处理漆面了。心想干了再说，不做我也不吃亏。我就很认真的帮他漆面全车处理过去。当时夏天天气燥热我干的汗流夹背，客户都看在眼里。最后不是我在推销了而是客户想买。他就直接问我最低多少钱，我买了。这个客户买了这护理剂，他就认识我了。以后他来都是找我，经过几个月的服务这个客户保险，轮胎，spa等等都给我做了。这个客户的维护案例让我体会到服务的重要。我们店还有很多类似这样的，我相信只要我们维护好了这些老客户反而更好做生意。后期很多我通过电话短信回访的方式通知他们做项目，也捡了一些客户。

今年我们大多时间都在做品质活动。一场场活动下来，虽然很累，当我个人却获益匪浅。从美容的spa，到太阳膜，到保险，到轮胎，到最后的美容节，每场活动下来都提升了很多。从最简单的内室干洗，升级美容spa才知道原来汽车内室还可以这样洗。从不懂太阳膜到了解太阳膜，有几种品牌有什么功能等等。今年每场活动下来学会了全场营销。

\_\_年7月份我们轮胎节活动。我们金山店的轮胎量是全国新奇特排名第一，这场活动的前期工作，我们准备了很久。每天全场的接待，没有业绩指标，只有轮胎量指标。我们的目标是一致的，就是金山店的轮胎量要做到全国新奇特第一。不管美容，用品，机修还是喷漆，我们都在卖轮胎。轮胎卖到什么程度呢?就是客户进场我们每个接待都会去摸轮胎，摸轮胎安全线磨到什么程度，甚至我们金山店全体的人员都在关注客户车子的轮胎。整个金山店上下团结一心卖轮胎。接待跟客户聊天的话题都是以轮胎为话题，告诉他这个月轮胎节。第一步给他介绍我们新奇特的轮胎发展史，新奇特轮胎的品质以及施工品质，而且轮胎特价。几乎所有的客户都会来订几条放在我们这边。因为有品质的保证，客户就很好的接受我们的轮胎，我们店有的客户直接刷两万放前台买轮胎用。是什么原因让客户直接把卡放前台刷两万呢?因为我们新奇特的品牌，更关键的还是我们的施工让他放心。轮胎节活动让原来对轮胎一窍不通的我也至少认识了很多。比如说轮胎的品牌，尺寸规格等等。虽然价格全部背不出来，但对轮胎的基本常识都知道了，这就是我的成长。

9月份做保险活动，活动当天100单保单怎么做?其他同行也在做保险，怎么才能有新奇特的特色，九月份保险节我们才真正知道什么是新奇特车险。买保险无非是保证万一。不出事则好，万一出事找不到人去帮你解决，那你就头疼了。在新奇特买保险，你能享受到其他保险公司无法提供的服务。新奇特就是以服务品质来打造新奇特车险的品牌。新奇特保险的十大优势，让很多客户在我们这做了保险。因为我们给客户提供了快捷，方便，省心的服务。保险是我们汽车行业的纽带，做好了保险，我们新奇特将有做不完的生意。

感触最深的是我们自己家的活美容节。从不会讲烤瓷，这场美容节对我个人来说成长了不少，因为人都是被逼出来的。你接受了你就成长了否则你就倒下去。因为你扛不住那份压力。这场活动下来让我体会最深的就是客情。有的接待客情好的活动当天来场的客户你接都接不过来，不好的呢只能在那里远望，等待。等待就只有等死了。一场场活动下来，我们金山店之所以每场活动都能成功，是因为我们的团队，不管是做贴膜，轮胎，还是保险，我们金山的

全体接待都是一条心的干。大家虽然也有组里的业绩，当为了整个店我们都毫无怨言。这活动也考验了我们金山团队的向心力。今年从店长身上学到的是知人善用，做好岗位的分工合作。我们店的邀约肯定是全新奇特最好的邀约团队。因为我们做邀约领了\_\_个客户到场这个任务后，我们大家都在拼命打电话做邀约。我的一个客户就因为我们打太多个电话影响到他的正常工作，结果活动过后我被骂的狗血淋头。我是该生气呢?当反过来想我还是得为我们默默在后面打电话的女孩子说声谢谢。听到她们的声音都有点沙哑我很是感动。

活动的前几个晚上我们都在布置商场，商场的布置看似简单可做起来真不容易。商场的布置花了我们很多精力和时间，整个商场焕然一新不得不佩服，我们凤姐是新奇特现场布置第一人。在她身上也学到了很多。

今年一整年活动下来，都是展现我们得品质，因为这个行业只有做好品质，才能让我们新奇特走得更远。因为我们得品牌越做越大，客户群体也越来越广泛，一点点小事没做好，就可能被媒体曝光。所以必须做好每一个细节，必须抓好品质关口，稳扎稳打，走好每一步。只有做好了品质于服务新奇特才能立于不败之地。

在新的一年我要不断提高自己的综合能力，去承担我的责任，这样才能体现我的价值。祝新奇特在新的一年事业蒸蒸日上，何总身体健康!

**新人销售周报工作总结16**

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

三、实习总结或体会

XX年3月25日到4月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。本公司本着始终贯彻执行“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”为企业宗旨。公司本着“以人为本、德才兼备、以德为先”的原则，创造“人和”的人文环境，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英;“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台;优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。 这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等尤其是心理承受能力。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!在这一个多月里我还是有不少的收获。

以上是我的实习工作总结，这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决的。

**新人销售周报工作总结17**

20年上半年，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基础。现将上半年工作情况作如下总结：

首先在经营收入方面：

上半年共完成营收 元,其中客房完成营收 元，占计划的 %，平均出租率 %，平均房价 元；另外，餐饮完成营收收入 元，占计划的 %;5月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在5月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源 结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在5月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见；同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力；

公关营销方面：5月份主要是策划了母亲节活动；制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种；同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用；另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费；

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开1-2次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善20\_年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。 营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、vip客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

**新人销售周报工作总结18**

>第一周

实习第一个星期，实际算是适应期主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等另外，尝试更同事多沟通，多听，从交谈中也能够学到不少东西同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一下简单的事情也就是打根基可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是互连的为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能

>第二周

实习第二周开始，已经逐渐进入状态开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个语音交流，语音通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的价格也是有非常大的竞争力虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户或合作伙伴满意而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末，语音特别的多，等到假期的时候也不可以安心的休息 认识的朋友一多就容易乱，幸好有同事在旁边提示，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们大家互相帮助也使问题容易解决得多了一个人做就很难一起做就变得非常容易我对这段时间的工作非常满意。

>第三周

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多不再会在陌生的场合怯场今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情比如我的第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

>第四周

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊而现在，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情现在不知不觉一个月很快过去其实如果可以的话，真想每天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所最好的大学这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务这些都不是信手拈来的都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响而对我来说，真正的就业也已经不远了我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员

>第五周

**新人销售周报工作总结19**

>前言：为了锻炼自己的社会交际能力, 我选择在业务部实习, 经理是位年青充满精力的和善人。在这里不仅能学到各种本行业、专业技能, 而且能学习到怎样处理好人际关系, 对自己的现在和以后的发展都是一个十分重要的挑战。实习的结果也证明我的选择是正确的。

>第一周 —

>第二周 —

先是看资料了解产品，也感觉有点摸不着头脑，分不清楚管件的型号，阀门的规格。经理带我到车间学习，看看产品实体，然后对照资料，才知道同一件产品型号五花八门，款式各种各样，看得我眼花缭乱，也才发觉几乎没用的上大学所学的专业知识。

>第三周 —

逐步接手，我负责的是办公室销售助理工作，接受和发送传真、接电话、处理、打英整理客户资料、接受订单、填写订单并在第一时间将一联交给车间主任，由他安排生产发货，在此期间去财务室学习t6系统并落实应用，把客户销售订单情况反映在这个软件中。

>第四周 —

每天七点半上班，十一点半吃饭，十二点十分上班，四点四十下班，一个月休息两天，几乎工作都在电脑上完成，之前也会抱怨上班时间早，休息时间少，可慢慢的也就习惯了，也开始认同工作就是这样，付出才有回报。

>第五周 —

有部分顾客会上公司看产品，然后订货。而我做的就是要通过简洁清晰的语言让顾客对我们的产品产生更加浓厚的兴趣，并拿公司的产品书供他们查阅，具体事项和经理谈，订单由我开，写完订单要将白联存根，其后三联齐撕下，红联交与财务，蓝联交与统计，黄联给客户传真。

>第六周 —

公司业务一直不错，我也每天都很充实，偶尔空点也是在整理客户资料，我也明显感觉自己每一天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点点吸收进去。初入社会便有了很深的感触，正应了那句话:社会是一所很好的大学。

>第七周 —

公司有食堂，每餐三元，虽然很便宜，但是真的没肉，感觉伤不起。中午休息时间短不然也可以出去搓一顿。对了，听说公司已经补助中餐三元了。哎，这下真会瘦了，就当减肥吧。就是吃饭条件差了点，同事倒也挺不错的。

>第八周 —

经理去北京参加会展，业务员出去跑单，办公室剩下我一个人，销售部的大小事务暂时由我全权处理，有客户会直接上销售部询问价格，产品品种，我则负责接待，登记，之后为他们引见厂长，与之洽谈。

>第九周 —

实习锻炼了我各方面的能力，关键是看自己要不要学，我觉得自己是有责任心的，要不然也不会在无所事事的时候诚惶诚恐。慢慢的一天工作流程也成形，早上到办公室简单整理办公室资料，下车间办公室财务室拿出库单，然后传真给客户并告之运号，再将出库情况登记在excel上，把订单做入t6软件中的销售订单，并将订货情况登记在excel上，完成经理安排的其他工作。

>第十周 —

五一将至，在中午吃饭时间在饭桌上讨论去哪里玩，各个同事各抒己见，公司给我们2天假期，看来已算小长假了，无薪放假啊，这个月已经请假四天了，工资少的可怜啊，居然还说按天数算，每个上班下班时间段都是按指纹证明你的存在，不按就算未到，扣钱埃

>第十一周 —

五一之后上班时间就有所改动了，越来越早，七点上班，公司的订单也是接连不断，一本接着一本，这周每天都很忙碌，也基本清楚公司老客户需要的产品型号，开单也变得轻而易举了，作为销售助理，工作的主观能动性非常重要，主要在“勤”字上下功夫。

>第十二周 —

业务员在一个月时间里会有七八天留在办公室，和他们交谈也让我受益匪浅，在工作中偶尔会出现一些小失误，会遗落单子，导致对不上钱，所以每一步都要小心翼翼，开出的订单也要及时拿到车间，跟上生产，在这里，我也学到了很多。

>第十三周 —

即使是明天都重复做着这些事，也不会觉得乏味。觉得只有完成了自己该做的事情，才会有休息的念头，有时候也会怀念学校，怀念读书的时候，马上可以回学校了参加毕业答辩。

>第十四周 —

做好自己本职工作的同时，完成好领导分配的各项任务，在这周里做好交接工作，为回校做好准备。

**新人销售周报工作总结20**

1、 早上9点前提交资金日报表、承兑明细表、信用证未付明细表

2、 上午将本日须付款凭单交主管审核签字，下午3点前付款

3、 下班前将本日现金、承兑汇票进行盘点核对

4、 将下午将银行结算凭证取回交制证人员制证

5、 对票据进行审核将票据及时托收

6、 关注外汇汇率、银行利率变动及外汇管理政策

7、根据业务情况更新借款明细表、应付票据明细表<

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！