# 市场销售工作总结范文共44篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-01-23

*市场销售工作总结范文 第一篇转眼20xx年过去了，回首这一年来的工作，尽管我为的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。通过广州市场对客户的走访，进一步的促进了我的...*

**市场销售工作总结范文 第一篇**

转眼20xx年过去了，回首这一年来的工作，尽管我为的贡献微薄，但总算为我迈进销售市场起到一个很好的铺垫，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。通过广州市场对客户的走访，进一步的促进了我的业务能力。同时我现在的工作能力是和全体员工的辛勤付出是密不可分的。我在做好本职工作的同时，也在反思自己工作上的不足和问题是今后应该时刻注意和逐步改进的。

>一、工作表现

20xx年，我始终把学习放在重要位置，努力在提高自身的业务综合素质上下功夫，正确认识自身的工作，正确处理与客户之间的关系，把工作重点放在发展新客户上，以提高我对工作本身的认知程度。细心学习同业人员的长处，改掉自身存在的不足，虚心向肖经理请教，主动接受同事的意见，不断改进工作方法，充分发挥岗位职能，在不断学习和探索中使自己在本行业方面有所提高。

>二、今后的努力方向

加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与各办事处的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。

**市场销售工作总结范文 第二篇**

今年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。我对于彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这一年的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。以下是今年的化妆品销售工作总结。

我进入公司后，在公司内部理解到了彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

>一、年终答谢会

初到，我的心境期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在听了不一样讲师讲课后，感受到了不一样的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮忙。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持本事。会议结束整理过后，取得了较梦想的成绩，会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

>二、市场服务

以价格来区分，彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较梦想，能够很好的鼓励店员的学习进取性，帮忙掌握彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很梦想，但基本还是能够坚持每个店家元以上的销售业绩。出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

>三、工作感想

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。可是更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一向很愉快，让我对公司和我自我充满信心。这是一个温馨的大家庭，那里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。那里的氛围我很喜欢！

在过去的这一年里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这一年里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费本事，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。

从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。

**市场销售工作总结范文 第三篇**

二0xx年市场部在公司领导的高度重视和大力支持下，在市场部销售人员的共同努力下，面对国际金融危机，信贷紧张情况日趋严重，销售和采购人员克难奋进，销售：截止十一月末销售产品XXXX吨，与去年同期相比增长XXXX%，其中XXX级XXXX吨，XXXX15吨，催化剂产品1471吨，销售额万元。采购：采购XXXX6000毛吨，成品110吨，XXXX71吨，碱2197吨，XXX3326吨，硫酸4200吨，石灰110吨，块煤吨，混煤300吨，铝粉35吨，现将20xx年市场部工作总结如下：

>一、目标明确，基础工作扎实。

1、年初公司下达的达产达销6000吨目标任务，市场部按照公司要求制定比较合理的销售及采购管理办法，集中组织人员培训学习，不定期召开市场部会议，交流销售经验和采购信息，分析市场行情，随时关注业内动态，使销售人员能积极主动深入市场调查，走访客户、开发新区域新客户，继续保持与老客户联系沟通，在橡胶市场疲软的情况下，及时调整销售结构，主攻催化剂级销售。在产品价格与市场差距不能满足客户要求时，灵活机动，积极寻找供货渠道，采购成品氧化铝110吨满足不同客户的需求，既降低成本又稳定和巩固了销售市场。为企业争得了效益。

2、“20xx研讨会”在大连成功举办，公司领导陈总在会上做了重要发言，同时邀请同行来厂区参观，增加公司的知名度，在行业树立了品牌。

4、增设外地成品中转库房，确保完成合同约定交货时间。在原有外地库房的同时，努力降低运输成本，增加利润。派专人实地考察了解物流市场，新增加武汉临时中转库，辐射华南、华东、西南、中原四大片区，有效解决了货物运输，为客户及时供货提供了保障。同时又与不同路线的货运车主联系，多方面收集运输信息，对收集信息进行比较，最终确定对产品运输实行了比较合理的运价承包。

5、制定了切实可行的销售管理办法和岗位职责考核办法。实行责任到人效益共享的销售管理办法，既维护老业务员的利益又不挫伤新业务员的积极性，在运行中对不合理的办法及时进行修改，既要提高销售数量又要维护公司的整体利益，同时又不能挫伤销售人员的积极性。岗位责任实行到人，制定合理的考核办法，做到有章可考，考核必严。

6、原辅材料及零配件采购，市场部根据年初生产销售计划，要求采购人员必须了解市场行情，所采购物资物美价廉，既不影响生产，

又不占用资金。部门内部分工不分家，销售采购信息共享，人员机动调配，采购工作在资金紧、物价涨浮不定的情况下采购到价格较为合理，质量优良的原辅材料及零配件，确保正常生产运行。

>二、市场开发与客户维护

1、加大市场开发力度、要求采购、销售业务员深入市场进行走访、多和客户交谈、了解掌握市场动态、及时反馈信息、以便公司领导决策。不能坐等、被动销售和采购。销售、采购市场不断扩大，采购深入重点原料基地、销售领域遍及XX行业、XX、XX行业，销售市场福射全国各地。

2、主管领导亲自攻关，克服种种困难。X总、X总亲自到一线指导和帮助销售工作，销售数量由去年的3000吨预计增至5000吨。市场部多年来坚持巩固老市场、培育新市场，发展市场空间、挖掘潜在市场，未来我们还需要更全面的利用公司越来越壮大的品牌影响带动销售。为了让客户尽快了解产品性能、对比产品优势，全年发送样品100份，产品得到用户的认同，有的以批量供货。

**市场销售工作总结范文 第四篇**

>（一）、业绩回顾

1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

>（二）、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的.重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡天元副食，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到重点抓、抓重点，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

**市场销售工作总结范文 第五篇**

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，三个月来，我的电脑销售工作总结如下：:

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。论文百事通近几年，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，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、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

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

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

**市场销售工作总结范文 第六篇**

不知不觉中我已在公司工作将近二年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段时刻，中和花园的初建到现在的将近全部售出。回顾近二年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。我的工作岗位是负责现金收付、银行结算、原始凭证的整理及有价证券的保管等。刚开始的时候，我认为工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行、开开收据等事务性工作，但是当我真正投入工作后，我才知道，我对工作认识和了解是错误的，出纳工作不尽责任重大而且需要有一定的专业知识才能掌握。就对一年的售房收银工作来说，虽然工作圆满结束，但也有一定的失误和不足之处。现将一年工作情况总结如下：

完成中和花园商铺的收款工作累计收款多少元？车位销售多少个，累计回收款项多少多少钱？配合财务部办理发票发放多少份？中和花园办理房产证多少每月20号对当月销售情况总结，协助财务部完成xxx每月一次统计报表的任务。

根据一年工作总结以下几条：

1、对售楼人员填写的签约价格单一定要根据公司下达的销售价格表认真复核，还要针对姓名、房号、首付款金额以及合同签约期限进行一一核对，如有出入，立即和销售人员联系。

2、对于特别优惠客户，要有优惠单（公司领导签字）方可优惠，否则以正常价出售。

3、根据以往经验，有个别客户在交付款时，不能一次性缴清签合同者，我们不可开具公司收据，以免招来不必要的麻烦，应打临时收条，收条上只注明暂收现金金额。

4、为了保证公司的财产安全，在收到现金时要及时送存公司银行账户，大额现金要有两人送存银行。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够。回顾一年的工作经历，虽然勉强可以应付工作要求，但是对于一些突发情况处理情况不得当，理论知识、专业知识等以渐渐不能适应新的个人要求。

2、个人情绪化。在工作较累的时候，有过松弛思想、消极情绪、减低了工作效率和质量。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养高层次的追求，必须通过对财务工作制度、国家法律法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

2、增强大局观念，转变工作作风，努力克服个人的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做的更好。

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，取得了不俗的业绩，我坚信在新的一年中公司将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**市场销售工作总结范文 第七篇**

>1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

>2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护——）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

>3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

（1）、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；（2）、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

>4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

**市场销售工作总结范文 第八篇**

>一、精良、高效的班干部队伍

一个班主任是一个责任心强的人，但未必是一个好班主任。有效地进行班级建设和管理，一支水平高、能力强、素质过硬的班干部队伍是必不可少的。因此班级干部的选举上应坚持三个原则：

一是文化成绩必须要好；

二是坚持xxx民主和集中相统一xxx的原则；

三是班级干部必须要以身作则。

文化成绩必须要好。班干部每学年改选一次，在过去的两个学期必须没有补考记录，并获得过奖学金的同学才有资格参加选举。成绩优良的班干部队伍，可以有效地带动全体学生重视基础课、专业课的学习，促进学习的积极性和对专业的热爱，降低不及格率，保证每名学生的正常毕业。

班干部选举上坚持xxx民主和集中相统一xxx的原则，即尊重学生的民主权利，在全体学生投票选举的基础上确定班干部人选，再由班主任实施集中原则，对入选学生任命具体职务。班长和团支书的表现在班级管理中起着决定性的影响，是有效的连接班级和班主任的纽带，因此，每一届的班长和团支书必须能经得起班主任的各项、各次考核。

班级干部必须要以身作则。在培养班干部的过程中，着重强调班干部的带头作用，要求每个人能以身作则。根据班级需要，实施班干部例会，对班干部要高标准、严要求，提高班干部工作能力。不定时召开班干部会议，对班干部的工作进行总结和指导。班干部中只要有投机、违反纪律的现象，立刻免职，进行班委重组。

为保证管理工作的稳定，班委重组时不再吸纳新成员，在原有的干部上进行兼职，确保班干部队伍的精良、高效。

>二、不同年级采用不同的方法是管好市场营销专业学生的不变法则

市场营销专业的学生和其他专业的学生相比，更加活跃、难以约束，难于管理，不能一成不变地采用一种管理模式，而要根据不同的年级，适当改变管理方法。

新生入校阶段，主要严格纪律，重在引导。刚入校对大学生活的一切都很陌生，生活方向不是很明确，这个时期要发挥班主任的正确引导作用，让学生明确学习的目的、明白学习时间的紧迫性和学习任务的艰巨性。

要引导学生适应大学的学习和生活环境，遵守学校的各项纪律，将学生关注的重点定位于基本能力和专业能力的培养上，也就是学习好专业技术知识。

这个时期是班级形成严格的纪律和良好的精神风貌的关键时期。

大二阶段，主要培养自理、自立的能力。面对着思想各异、性格不同的学生，如果无法建立他们自己的自理、自立能力，班主任的工作就会多之又多，疲于奔命。认识到这一点以后，根据不同的学生分别进行不间断的谈话，使得每个人都能够思考并定位好自己未来的发展方向并为之奋斗，教育学生要做一个正直、善良的人，对社会有用的人。

例如：组织学生到聋哑学校或者敬老院进行慰问，培养学生的爱心。要有强烈的社会责任感，要有积极向上的团队合作精神，丰富的文化科学知识以及健康的身体和心理，形成一种积极向上的班级风气。

大三阶段，主要拓展实践能力空间。市场营销专业学生走入社会，需要较强的沟通协调能力和人际关系处理能力，这个学年，让学生有目的、有意识地开展和参加一些专业性的社会实践活动。如：为保险公司做电话调查、为房产公司做营销策划，等等，以各种形式的兼职方式将理论与实际相联系。可以适当放松请假制度，为学生提供更多的校外接触社会的机会。

大四阶段，主要做好择业前的准备。学生在有了一定社会经验的基础上，基本能够给自己毕业后的职业进行定位。班主任在此期间的工作是关注学生的情绪，并为学生的就业提供各种意见和帮助，寻找到适合自己的满意的工作岗位。

>三、处理好师生关系和师生距离是严肃班级纪律的关键

孔子说过，亲其师，信其道。班主任在与学生交往的过程中，时刻以xxx教育者xxx自居，以居高临下的姿态出现，在学生面前摆出盛气凌人的架势，学生必然敬而远之；如果班主任随和、平易近人，以朋友的姿态与学生们交往、谈心、交心，说说自己的兴趣爱好、家庭情况、读书求学经历等等，学生就会视班主任为知心朋友，乐于接近，乐于交谈，并愿意服从。但是，师生之间的交往与一般的人与人之间的交往一样，过多、过密、过近也是不行的，相互间应留有一定的余地，即心理距离。

市场营销专业的学生接触社会的经历相对较多，各方面相对较成熟，师生关系的处理更要拿捏得当，要保持教师该有的威严和信誉。师生的身份毕竟不同，不能因为过分的亲密而混淆，以致丧失威信。在特定的时间（如上课）、特定的地点（如教室、办公室等）和特定的活动环境中，师生身份需要严格界定，班主任的言谈举止和行为处事要有教师风范和教师威严。亦师亦友，这是班主任与学生相处的双重身份，也是正确把握师生之间心理距离的关键。

>四、以xxx精神为指导营造市场营销专业独有的特色

**市场销售工作总结范文 第九篇**

市场部工作总结

二0xx年市场部在公司领导的高度重视和大力支持下，在市场部销售人员的共同努力下，面对国际金融危机，信贷紧张情况日趋严重，销售和采购人员克难奋进，销售：截止十一月末销售产品XXXX吨,与去年同期相比增长XXXX%，其中XXX级XXXX吨，XXXX15吨,催化剂产品1471吨，销售额万元。采购：采购XXXX6000毛吨，成品110吨，XXXX71吨，碱2197吨，XXX3326吨，硫酸4200吨，石灰110吨，块煤吨，混煤300吨，铝粉35吨，现将20xx年市场部工作总结如下：

>一、目标明确，基础工作扎实。

1、年初公司下达的达产达销6000吨目标任务，市场部按照公司要求制定比较合理的销售及采购管理办法，集中组织人员培训学习，不定期召开市场部会议，交流销售经验和采购信息，分析市场行情，随时关注业内动态，使销售人员能积极主动深入市场调查，走访客户、开发新区域新客户，继续保持与老客户联系沟通，在橡胶市场疲软的情况下，及时调整销售结构，主攻催化剂级销售。在产品价格与市场差距不能满足客户要求时,灵活机动，积极寻找供货渠道,采购成品氧化铝110吨满足不同客户的需求,既降低成本又稳定和巩固了销售市场。为企业争得了效益。

2、“20xx研讨会”在大连成功举办，公司领导陈总在会上做了重要发言，同时邀请同行来厂区参观，增加公司的知名度，在行业树立了品牌。

4、增设外地成品中转库房，确保完成合同约定交货时间。在原有外地库房的同时，努力降低运输成本，增加利润。派专人实地考察了解物流市场，新增加武汉临时中转库，辐射华南、华东、西南、中原四大片区，有效解决了货物运输，为客户及时供货提供了保障。同时又与不同路线的货运车主联系，多方面收集运输信息，对收集信息进行比较，最终确定对产品运输实行了比较合理的运价承包。

5、制定了切实可行的销售管理办法和岗位职责考核办法。实行责任到人效益共享的销售管理办法，既维护老业务员的利益又不挫伤新业务员的积极性，在运行中对不合理的办法及时进行修改，既要提高销售数量又要维护公司的整体利益，同时又不能挫伤销售人员的积极性。岗位责任实行到人，制定合理的考核办法，做到有章可考，考核必严。

6、原辅材料及零配件采购，市场部根据年初生产销售计划，要求采购人员必须了解市场行情，所采购物资物美价廉，既不影响生产，

又不占用资金。部门内部分工不分家，销售采购信息共享，人员机动调配，采购工作在资金紧、物价涨浮不定的情况下采购到价格较为合理，质量优良的原辅材料及零配件，确保正常生产运行。

>二、市场开发与客户维护

1、加大市场开发力度、要求采购、销售业务员深入市场进行走访、多和客户交谈、了解掌握市场动态、及时反馈信息、以便公司领导决策。不能坐等、被动销售和采购。销售、采购市场不断扩大，采购深入重点原料基地、销售领域遍及XX行业、XX、XX行业，销售市场福射全国各地。

2、主管领导亲自攻关，克服种种困难。X总、X总亲自到一线指导和帮助销售工作，销售数量由去年的3000吨预计增至5000吨。市场部多年来坚持巩固老市场、培育新市场，发展市场空间、挖掘潜在市场，未来我们还需要更全面的利用公司越来越壮大的品牌影响带动销售。为了让客户尽快了解产品性能、对比产品优势，全年发送样品100份，产品得到用户的认同，有的以批量供货。

**市场销售工作总结范文 第十篇**

20xx年转眼就要过去了，在公司领导和各级同仁的帮助和支持下，我们按照公司“认认真真抓管理，扎扎实实练内功”的要求，围绕自己的岗位职责和签订的销售合约要求，有计划、有步骤的开展各项工作，古人云“以古为镜，可以明得失”。为明年顺利完成公司下达的销售目标，更好的开展工作，特把xx年工作情况汇报如下：

>一、销售目标完成情况：

今年西南区共完成销量3358吨，占销售计划3918吨的，货款回收xx0%，其中9度啤酒完成2400吨，占销量的，xx度精品完成760吨，占销量的 %，11度以上啤酒完成198吨，占销量的6 %，没有完成公司下达的销售目标，销量与去年同期持平，但中、高档啤酒比去年的53吨增长了倍。产品知名度和美誉度都有了较大程度的提高，为下步市场开发与发展奠定了基础。

>二、团队建设

1、团队组建

新市场由于距离远、基础弱、市场开发和客户管理难度大等原因，业务人员一直存在较大缺口，为破解用人瓶颈，经与人力资源部协商报请公司批准，试行在当地招聘业务员，探索了一条在合同工与季节工之间的用工方式，实行基础工资加绩效考核的办法进行管理，基本上满足了需要，同时也大幅降低了用工成本，如基础工资、差旅费、误餐补贴、通行费及各种福利待遇。

2、加强团队建设，打造了一支能吃苦，敢打硬仗的营销团队。尽管人员流动性大，新人多，但我们还是挤出时间、想尽办法对他们进行了啤酒酿造知识、产品辨别、终端开发、职业规划等方面的培训，手把手的教他们，对他们进行言传身教，使他们很快成长起来，也提高了他们对公司的忠诚度，增加了对公司的归属感，稳定了队伍，并且根据要求也为其他部门输出了五名优秀人才。

3.、划分目标，逐步加压，以达到“千斤重担人人挑，人人肩上有指标”。

充分发挥每个人的积极性和主动性，为工作的逐步推进献计献策。业务员实行每天短信汇报，时时定位，电话抽查等手段，来提高和保证业务员的工作状态。每半月召开一次部门例会，对各市场情况进行分析和诊断，帮助业务员提高市场的把握和掌控能力；每次还选择一个课题或典型案例进行剖析，提高了业务人员分析市场、解决问题、驾驭市场的能力。

>三、根据市场情况，调整营销策略，合理布局，基础市场求增长，空白区域求突破。

xx年我部签约客户23家，比xx年15家客户增加了8家，销售区域由xx年的11个拓展到16个，增长幅度达到50 %以上，特别是离洛阳距离较近的济源、郑州和登封市场，，在今年都成功的发展了经销商，销量都在xx车以上，实现了北上济源，东进郑州，南进登封市区，结束了我们产品多年未进省会郑州、及其周边的局面，也实现了环洛阳周围的全覆盖，遗憾的是存在着个别市场没有巩固好，出现昙花一现的现象。

今年啤酒市场竞争尤为激烈，雪花、青岛、汉斯、金星捉对厮杀、可以说是肉搏战，金星依靠买断占领了65%以上的餐饮终端，雪花凭借品牌优势、进店送冰展柜和堆头陈列、瓶盖设奖等组合策略曾一举占领市场，超过汉斯和金星，成为市场上第一品牌，但金星、汉斯营销策略调整很快，汉斯在瓶盖内设奖，积极买店、派驻促销员进行终端拦截等。针对这种情况我们在4月份开始筹备建立办事处，积极、主动参与市场竞争。之后，我们以三门峡办事处为依托，组织了多次丰富多彩的、形式各样的促销活动。规模比较大的有三次，如五月份在三门峡黄河旅游节期间在富达广场举行了喝啤酒大奖赛，当时在会场上中间摆放了洛阳宫啤酒彩虹门，啤酒立柱，两侧是洛阳宫啤酒遮阳伞一字摆开，场面宏大，气势恢弘，并且三门峡电视台、陕县电视台进行了现场直播和晚间重播，三门峡日报等进行了专题报道，在当时引起轰动。

6月份在爱家超市门口进行了三次啤酒免费品尝，啤酒知识问答活动等；7月份，连续三天在兰香量贩广场举行了“冰凉一夏、洛阳宫啤酒擂台赛”。除了举行以上宣传造势活动外，还组织业务员粘贴了POP广告画四万张，通过一系列的促销宣传活动，进一步的扩大了产品知名度和品牌的市场影响力，同时也实现了干扰和牵制作用，为基础市场的巩固和发展减轻了压力。

此外，4、5、6、7连续四个月在零售终端和现饮终端有针对性的分品种，举办了不同促销活动，如零售终端开展了11度啤酒堆头陈列活动，这次活动共进零超688家，铺路率达到了83%以上；对餐饮终端开展了百家进店活动，根据公司要求对竞品专营店、混营店等开展了骚扰、破坏和进店活动，收到了较好的效果，有60多家专营店与金星解除了合同，180多家竞品专营店开始销售我们的产品。

当然，在20xx年的市场运作中也存在着较多问题，如团队建设、客户管理、资源配置等。根据今年的市场运作情况，现把明年运作打算汇报如下：

1、调整区域布局，集中兵力打攻坚战，贯彻有所为，有所不为，好钢用到刀刃上。根据xx年产品推进情况结合市场发展趋势和竞争分析，在继续巩固现有市场的基础上，分清目标、划分战略市场和渗透市场，明年要抽调优势力量，集中资源，攻打战略市场。如三门峡、汝州等，把资源用在有开发前途的市场上。如三门峡、陕县、卢氏、灵宝、孟州、济源和登封等市场。

2、调整产品结构，树立品牌形象。城区聚焦形象产品如11度洛阳宫啤酒，xx°精品，实现产品的升级和可持续性、健康发展。

3、改变运作模式，增加动销能力。改变过去把促销资源一股脑的扔给经销商，和单纯依靠经销商运作市场，业务员只是跑市场缺乏运作市场和掌控市场的支点，丧失主动性的做法，要把促销资源集中在部门和业务人员手中，增加话语权，提高对市场的应变能力和主动做市场的动力。

4、加强内部管理，打造一支团结、高效、执行力强、能打硬仗的学习性团队，实行“绩效导向，过程监督，制度约束”的三维管理模式。同时加强业务人员的培训，每半月召开一次部门会议，选择一个课题或市场案例进行讲解，提高业务人员的应变能力和实战技能。

5、强化客户管理，收取合同保证金，加强对合同户的管理。采取收取保证金、签订协议、确定目标任务、纳入公司系统管理和考核。加强对经销商的沟通和管理，扶持发展符合公司理念的专营户，对忠诚度差，观念落后的进行整合或淘汰。

总之，在新的一年里，我确信在公司领导的英明领导下，按照《20xx年市场营销规划》要求，时刻把“认认真真练内功，扎扎实实做管理”的精神贯彻在行动中，同心同力，明年的销售工作一定能够取得突破，洛阳亚啤的明天也一定更美好！

**市场销售工作总结范文 第十一篇**

总销售额：大写：壹佰玖拾捌万柒仟贰佰捌拾伍元整 小写：1987285元整

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。在深圳市场上，镍带产品品牌众多，惠能由于比较早的进入深圳市场，镍片产品价格混乱，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：

1) 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452个，加上没有记录的概括为5个，八个月23天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量2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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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工作计划性不强，业务能力还有待提高。

**市场销售工作总结范文 第十二篇**

时光飞逝，时光飞逝。随着时间忙碌的脚步，20xx已经悄然结束，20xx的钟声已经敲响。我们已经进入了新的一年，忙碌而充实的工作生活即将开始。岁末年初，回顾过去的一年，在上级的正确指导和同事的帮助支持下，我基本完成了公司下达的销售任务，在技术和工作上有了一定的提升。

回顾过去一年的收获，让我在健康的道路上稳步前行，在公司领导的带领下继续奋进；这一年的压力和挫折也让我感受到了自己的不足以及学习和努力的重要性。根据上级领导的要求，我将20年的具体工作内容总结如下：

>一、个人工作经验。

20xx年对我个人来说是不平凡的一年。从年初客服开始，我就一直很忙。回顾20xx年，我主要从事销售客服。通过一年的销售客服工作，我意识到对于一个销售客服来说，做客服工作的感觉就像是一个学会了吃辣椒的人，整个过程中感受最多的只有一个字：辣。如果有一天你习惯了这种味道，不再咳嗽或摸鼻子流泪，说明你已经是一个很有经验的老员工了。

在工作中，我遇到过这样的挫折，这让我倍感压力，但同时也极大地触动和激励了我。有一段时间上班在手机上讲解软件的功能，下班后发短信打情感牌。在客户最终同意来公司交钱的前一天，因为我打错了钱数，导致客户心态失衡，产生了取消合作的心理。也让我不再强求，想着让客户等一会，但是第二天我在上海做了一笔交易。这对我打击很大！我一遍又一遍的寻找问题和原因，几乎想放弃这个客户，却没有意识到是我自己的问题，我在抱怨。后来从客户那里了解到，我当时误解了他的话，因为我先入为主，觉得差价大，觉得客户不接受等等，但这些只是我的想法，不是客户的想法。幸运的是，还有恢复的空间。在我的坚持下，客户最终同意在上海退货，然后向我购买。从这件事开始，我反复思考，总结自己的不足，意识到在以后的工作中，只有充分认识到自己的问题，并加以改进和解决，才能提高个人的销售业绩。

>二、销售业绩。

20xx年，我总体完成了公司安排制定的销售任务，取得了良好的销售业绩，得到了上级部门和同事的充分认可和肯定，获得了一些荣誉。但从具体的月度销售业绩来看，我在去年x x年x x月x x日的工作表现并不令人满意。主要原因是当月季度脑子比较懒，没有积极执行销售任务。感觉没有分配的任务压力，工作态度不积极。对此，我深刻意识到自己的问题，并多次反思自己的情况。

>三.工作内容。

一年来，我坚持为购买过沂蒙贸易商软件的用户提供售后服务，耐心细致地讲解用户在使用软件过程中遇到的各种问题，努力做好QQ远程处理。在接受现场课程的时候充分发挥你的工作热情，协助用户使用软件分析自己的股票，在服务的基础上争取让用户在软件每年到期的时候续费。此外，在过去的一年里，我坚定地完成了客户服务部安排部署的销售任务，通过我不懈的努力和耐心的沟通，我公司的软件销售在用户群体中得到了重新发展，为保证我的x x Trader有限公司良好的销售业绩做出了应有的贡献.

>四、自己的不足和未来打算。

我从xx来到xx操盘手有限公司工作已有一年半的时间。在此期间内，我虽然能够较好的完成公司所安排部署的各项工作任务，做到热情服务，耐心售后，良好销售。但是在具体的工作过程中，通过我所亲身经历的一些挫折与压力，也使我充分认识到了自身所存在的不足与问题。首先，我存在有脾气较差等问题，有时在遇到一些不满的工作分配等问题时，我就会产生冲突心理。此外，在遇到较大年纪的用户咨询电脑问题时，我缺乏耐心。对此，我感到十分的愧疚与悔悟，在未来的工作中我将进一步改正自身的脾气问题，多向老师以及前辈学习并请教销售技巧，以及应对能力。进一步加强自身对客户的亲和力，不断提升自身的沟通技巧和工作方式，加深对证券理论知识的学习，提高自身的专业分析能力和业务水平，以保证我未来年度工作的良好成效。

>五、公司管理建议

为了更好做好未来的销售任务以及其他各项工作，实际提升公司的团里销售热情，提高公司的销售业绩。我结合自身xx年来的工作经验，对公司提出以下建议。我公司对于销售管理具有良好的奖罚制度，我公司的惩罚制度规则很具体很明细，哲恒好的促进了我公司的管理力度。但是如果在此同时能够，进一步完善和落实奖励制度，确保每个月的任务都不一样，补齐不完善遗漏的制度，保证落实制度，而不只是口说而已。并加以公示摆明，时效执行，如果奖励制度是让人激励的，而不是消极的，则将会更好的促进我公司客服人员的销售热情，并将会提升客服人员对工作的认真负责，实际提升我公司的销售绩效。

**市场销售工作总结范文 第十三篇**

20xx年x月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

>一、个人基本情况和工作履历

我叫xx，男，19xx年x月x日出生，20xx年x月毕业于xx学院国际经济与贸易专业，大学本科文化。20xx年x月参加工作，先后在xx公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

>二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

>三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责xx市开发区“xx和xx车行”等6家4S店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

>四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx为110万元，20xx到20xx为110万元，20xx至今每个月实现业务收入xxx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

**市场销售工作总结范文 第十四篇**

随着时间的流失，我在公司待的时间也越来越久了，来河南办事处也快半年了，感觉自己没有给公司带来很大的利益，但是自己学到了很多，能看见自己成长了，各方面都成熟了，遇到事情不会像以前那样不知所措，也能很好的解决，最后和客户达成妥协，保护公司的利益，在此我用行动向公司保证，我会在公司得领导之下努力工作，发挥我最大的能力。

从四月下旬到现在我一直都在维护老市场，基本没有去开发，在维护老市场的过程中，我遇到了大大小小以前没有碰到的很多问题，有一段时间这些问题让我很郁闷，心态得不到调整，导致维护工作效果不是很明显，因为客户怨言较多，我有时候没有办法解决，或是解决的方案客户不满意等等。综合我碰到的所有问题，我把这个月的工作作如下总结：

在维护的过程中，聆听客户的怨言是必不可少的工作，面对业务员以前为了开发客户而作出的一些做不到或是很含糊的政策我一般能很好的解决并很好的稳住客户能让客户理解我们为什么做不到他提的要求，说实在的，河南的市场开发难度大，一些老客户维护难度更大，总是会提出一些不可能做到的要求，这让我在维护过程中很是为难。

我知道自己的弱点在哪，那就是我不能很好的调节自己的心态，碰到难缠的客户，会让我连续几天提不起精神，从而工作没有效果，我不知道怎么样来调节心态，可能我还不够成熟吧，当我与客户发生争执或客户对我不满意的时候，我没有办法不去想，我从心底过不去那一关，回办事处了领导让我不要去想那些事，我也试着不去想，但是我总感觉自己不把事情处理好就是不负责任，这也许是在对与错之间存在的一个误区吧，这也是我容易把个人情绪总带到工作中的主要原因，我一直在努力试着改变或避免这样的事情发生。

回头想想，客户为什么有怨言呢?是客户说的没有道理吗?客户对公司的要求是无止境的这是一个原因，但其实有些客户说的话也是在理的，只是我们站在公司的角度上在误导客户，或说夸张一点叫做给客户xxx。但是与其我们冒险给客户灌输一些对我们公司有利的思想，倒不如让我们的客户没有怨言，我知道要作到这样是不容易的，对次我也想了很多方法，比如我给客户写的怎么介绍XX太阳能的一些资料和如何跟上门看太阳能的意向用户进行导购的一些资料，虽然写的不怎么样，但是经过我们上门对着资料跟他们讲解，给他们培训，大部分客户对此都能很好的认真的学习，对我的资料都觉得是很好的东西，这样就算有些我们以前承诺的东西没有做到，他们也不会再有过多的怨言，因为他们之所以要这个要那个，是因为我们的价格高，而且是新牌子，他们不好卖，所造成的怨言。

所以要想我们的客户减少对我们的怨言，我有以下几点建议

一.我们可以在刚开发的客户那里搞小型的活动

我们做点宣传单页，带上3-4个气供门，横幅广告衫等，让经销商找组织一个摩托车队穿上公司的宣传服，到各个乡镇各个村里进行车队宣传，以增强品牌知名度，这样就是没有效果，客户也不会怪我们，也总比我们什么都不做要强。

二.给客户当场培训

公司写一份培训资料(怎样让乡镇经销商向用户介绍XX太阳能，通俗易懂型的)让业务员带上当场给客户或意向客户培训，目的是让客户或没有签合同的客户相信我们太阳能和别的太阳能不一样，在农村好卖，有卖点，有特色，促成合同。

以上是我五月份的工作总结和想法，如有不当之处请公司领导批评指正，我在以后的工作中定会努力挖出自己的潜能，争取给公司带来更大的利益。

**市场销售工作总结范文 第十五篇**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为—公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20xx年的个人工作情况进行如下总结：

>一、20xx年销售情况

我是X公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20xx年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。X的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的X带动产品销售，并取得了较好的效果。

>二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

>三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为X公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解X的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们—公司在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在X行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**市场销售工作总结范文 第十六篇**

回首过去的5个月，心中感慨良多。总公司各级领导给了很多机会，加上自己的努力，做了很多事情，虽然感觉充实，但也失去颇多。对于我而言，这是充满机遇和挑战的日子，市场有所回暖，但是苦于产品供需矛盾，对很多忠实用户不得不说对不起，解释再解释，延期再延期，退货直到失去客户。下面就就职的险峰销售中部市场副总经理的工作情况总结如下。

1.销售中部市场任务完成情况

20\_\_年1-5月新订小产品38台，累计发运小产品42台，新订大产品4台。回款约20\_\_万左右;累计出差超过120天。

客户反映较多的情况

对我们生产制造型企业，质量和服务就是我们的生命，如这两方面不能做好，企业的发展壮大就会面临较大的困难。

质量状况：质量不稳定，修、退、换货较多。大机床在多次维修后不能尽快彻底解决问题，导致太多的后续麻烦。

交货不及时和不能交货。

售后服务不能准确及时解决问题。

继续发扬销售工作需具有的责任心、有奉献精神和能吃苦精神。可以说，强烈的责任感和责任心是做好销售工作的第一要求，也是我们作为销售应该具备的最基本素质。对于我们销售工作来说经常要到生产车间里，根据客户要求和谈合同时的情况了解产品的制作情况，了解生产过程、生产进度，便于自己工作更好的开展。

处理好跟客户、代理公司及我公司相关协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益，从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

2.后续工作计划

回顾过去，取得了一些微不足道的成绩，但是这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助。同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

1)进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，作为销售，要时刻保持着一颗虚心向前的心。

2)加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们销售欠缺的，也是非常重要的知识。

3)继续配合公司及销售领导，做好做大中部市场的销售工作，特别要抓紧手中重点项目的跟进服务。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们险峰阔步发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

**市场销售工作总结范文 第十七篇**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20\_年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

1.市场信息的收集

2.信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3.市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，

市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：

1.部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2.市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3.信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：

开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1.软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2.滚动字幕：飞播广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，飞播宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的全国的广播电视管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

3.广播广告：广播宣传在本年度中进行几次宣传，都没有取得良好的效果。广播内容和专题采访节目没有取得很好的效果。不过广播的优势在于成本相对较低、目标受众年龄层贴合公司设备受众年龄层，且该人群具有稳定的收听习惯。接下来的宣传可以由固定的广播和专题讲座改为请科室专家做客广播台的医疗类节目，可以针对该人群进行特定的宣传和解答。

4.报纸新闻：报纸新闻宣传有的可信度和极低的费用两种特点，经常用在开业活动中进行一些采访和拍摄。后期除非有很好的新闻点或者培训会等活动，否则不太有机会再找到记者进行新闻性质的宣传。由于该种宣传方式非常高的可信度，制造适当的新闻点会给设备带来比较好的宣传效果

5.培训会和礼品：作为主办方的培训会需要邀请专家到场进行培训，对未来的转诊具有非常好的作用，不过缺点是花费的费用比较高。而且见效比较慢。如果作为其他会议的赞助商，被允许进行一段时间的演讲或者有一个展位则可以具有比较不错的性价比和一定的宣传效果，风险性较小。

6.社区活动：社区活动是未来宣传活动的重点方向。社区活动直接使医生面对患者，通过直接的沟通进行一对一的宣传活动。而且费用低廉、同时带来最直接的收益效果。

7.视频广告：视频广告受众面非常大，虽然有非常好的宣传效果，但由于价格过高所以不能在大城市进行宣传。未来电视视频广告的宣传方向是拍摄时间较长的宣传视频，在小城市中进行有针对性的宣传。存在不足及改进措施：

今年一年我们也用了好多方式推广，软文、社区及广播的效果还是不错的，今后我们会把软文及社区作为宣传的重中之重。

四、个人总结

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，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。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的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。才能更好的协助其他同事的工作。

**市场销售工作总结范文 第十八篇**

当我还沉浸在春节的热闹，朋友团聚的快乐的时候，新一年的工作又开始了，这个时侯最深刻的体会是，我从此再也不是学生了，是社会的一员，有新的使命，新的目标。因为年轻，新的一年，当然意味着新的起点，新的希望…….

回到办公室，发现有很多改变几个同事都辞职了，我很不明白，为什么要离开？也许他们有新的职业规划，也许他们想去更适合自己发展的地方，也许这里真的不属于他们。心里纵使有很多困惑，但我只有一个信念：既来之，则安之。年前，我换过几次工作，我最深刻的体会是，不是要环境适应自己，而是要改变自己去适应环境，然后用自己的心情和辛勤创造更好的环境，只有在一个地方安心的工作，才会积累经验，积累人生宝贵的财富。

从一月到三月，对产品知识的掌握更加全面了，开始只是大致认识各种类型，现在经过和客户谈判等，对一些细节也更加深入。这要归功于戴总，一天24小时开机为我们解答问题的苦心；也得益于，杨师傅不厌其烦得给我们分析原.，以及一些产品问题。我相信通过不断的积累，我们也可以成为一个太阳能热水器产品专家，对于客户有问必能答，而且要回答得有.有据。

在工作进展方面，只有用和客人之间的交流来说明：

第一．2月份以来，我开始使用阿里巴巴帐号，这让我有了一个更方便联系客户的途径。处理客户询盘，这是刚开始只知道这样利用阿里巴巴。现在为了节约时间，提高效率，我开始研究如何让我们的产品排名靠前，从而让客户更容易看到我们的产品。希望在以后的日子，询盘量有所增加，这样客户量积累才会增加，也更有希望从客户中获取订单。

第三．老客户的联系。现在经济形式不好是众所周知的，而在这样的条件下，我们更要加紧老客户的联系，一旦经济形势好起来，让他第一个想起来的就是我们。这也是我现在所做的。当然由于工作时间还不是特别长，所以有联系的客户相对有限，所以新客户的开发也在有序的进行。

春天到了，虽然外面的世界花花绿绿，而对于我们现在是播种的季节。对于我们的业务也许还在冬季，我们要借这个机会养精蓄锐，争取在秋天也所收获，同时，也相信现在的努力让我们早日迎来业务的春天！

**市场销售工作总结范文 第十九篇**

20xx年已经走到了末端了，在这一年之中，我们销售人员历经起起伏伏，经历了不少的挑战和磨难，但最终还是以一个不错的成绩收尾，这是一件很开心的事情，也代表着我们在这一年的工作中努力了、进步了，因此，我在这一年的结束之时也为自己的工作做一次总结，希望能够引导着自己走向一个更好的\'未来，步入一个更好的阶段。

销售工作是一件让人感到疲惫的工作，平时有很多打击我们的地方，但这些打击都不会让我堕落，反而让我崛起，让我知道，或许只有往前走去，才有可能克服这些我们现在无法克服的困难。一个人如果总是停在原地，又要怎么去提升自己呢？所以这一年，当我遇到了困难时，我就把它带上，一直往前走，不管走多远，我相信在这一段路上，我都能够渐渐解决它。这是时间的魅力，也是努力的重要性。

上半年的销售业绩不算很理想，加上一些原因的影响，整个市场的波动都是比较大的。我们每行每业的竞争力都非常的大，但是在这样的压力之中其实是有很多可以提升的空间的。比如上半年虽然遇到了一些危机，但正是在这样的危机当中就存在着很多的机会，这是要靠我们自己去争取的。下半年的经济在不断的回升，我们的销售工作也在进一步加强，随着公司几个大活动的展开，我们的业绩也蹭蹭蹭往上涨了。对于我来说，这也是一个个非常珍贵的机会，所以每一次我都把我的很合适，有了很明显的进步。

公司举办的那几次活动之中，我的销售业绩一般都是排在前三。这是我之前从未有过的业绩，我感到非常的开心，更是激励了我去创造更多好的成绩。其实说实话，这份销售工作的确很累，也真的让人很是崩溃，但其实慢慢的接触下去，会发现在这份工作中，每一天都是值得期待的，当我们把自己的工作做到了成熟的地步了，其实每一天都会有收获，不管是物质方面还是精神方面，都是有很大的收获的。

很感谢这一年来众多领导以及同事给予我的帮助和关心，感谢大家一路上的相伴。从事销售工作很少有在家里停留的机会，所以也很感谢我的家人对我的理解，在这份工作上，我一定会更加的努力，把销售业绩做得更好，创下更美丽的辉煌。

**市场销售工作总结范文 第二十篇**

20××年，是公司市场营销部发展最快的一年，特别是下半年公司为我部门配备的数位新的同事到位后，我部门外联及内务所配备的在职人员已达10人，每个岗位上都有了中坚的人员在岗。一年来，我部在公司领导班子的正确领导下，认真贯彻执行公司有关规定和决策，坚持加强自身业务素质提升、部门内务管理规范化、积极拓展各项外联工作的服务宗旨，全力配合公司导向决策以及不断寻找摸索一条适合我公司各阶段的营销战略。

回顾20××年，因为营销部门之前没有规范的统计制度，而本人到岗就职才一个月，加上在部门前期成绩无法有效提取准确的运营数据，无法统计出08年的工作成绩，但就职一段时间后，我们的体会和做法是：

>一、大力规范部门运营操作，积极为公司整体运营管理树立一个模范表率。

1、明确工作职责，规范机构设置。

由于市场营销部服务岗点面广、线长、点多，管理难度大。我们围绕不断提高服务质量及拓展外联业务的出发点，市场营销部组建了两个职能小组（外联、内务），部属队员实行因人而异，合理安排较合适工作岗位，职责落实到个人，着力为完成公司下达的各项任务指标而努力。

其中外联业务小组直接对部门经理负责，主要工作有外联业务的拓展、按部门下达的各项工作任务指标来不断地走访维护客户群关系、不断地发展新客户、凭过硬的业务知识再通过与客户相互间导向沟通来吸引更多的客人到我店消费、收集不同渠道的信息咨讯、客户意见建议反馈等分类统计分析后将准确可靠的数据及时反馈部门及公司，考虑到目前到位人员的业务熟悉程度不高以及独立工作能力的欠缺等因素，我们采取一带一的方式来相互帮教促成进步。小组成员主要由戴彩云、吴贤杰、姚春兰、梁金花、农艺伶组成；

内务接洽小组直接对部门经理负责，主要工作为团队预订接待的安排、接待过程中与公司其他各部门的协通、服务细节上的量化标准化、客人意见及建议的反馈信息收集，处理一般的客人投放、公司房态的监控以及为客人提供全面的咨询工作等。小组成员由黄恩珍、李志莲、安世玲组成。

部门经理负责认真贯彻执行公司有关规定和决策，全面负责部门的有效运作，准确地分析市场动态以制定适合公司各阶段合理的整体营销战略、不断为部门所属员工提高业务技能提供合理培训，打造一个积极而高效的前线营销队伍，确保完成公司领导下达的每一项工作任务和指标。

2、争创优秀部门，树立公司模范部门标榜。

考虑到公司许多部门目前的工作未上轨道，我们除不断完善部门规程、标榜良好的礼仪仪表、积极的工作态度，对宾客体现细致的人性化服务来为公司其他部门作出表率外，现还要求部门所属员工在不影响本职工作的情况下必须积极配合其他部门工作。如其他部门需要协助的情况下，营销部争作其的第一考虑求助对象，包括营销部同事主动地要求到其他部门到岗值班，带动其他一线部门的积极性的灵动性，如要求营销部所属员工每日在前台客人流量集中时段会主动到前台协助其工作，以身体力行的标榜行动来带动前台工作人员的积极性和对客沟通的技巧等。

>二、目前仍然存在问题

1、缺乏灵变思想，发觉错误后及时纠正的意识不足。

20××年由于我部门思想灵变不足，在战略营销上错误的盲目套用以住经验，在缺乏准确的市场信息导向下所制定的营销策略以及所开展的营销工作都未能与公司战略思想接轨，致使营销部不能及时与顺利地配合公司完成既定目标。

2、部门员工前期的主动服务意识不强，自主开拓创新意识更是不够，严重影响了市场营销部的高效运作，各人的能力也未能得以发挥，没能完成公司下达的工作任务。

3、业务技能不熟练

因为目前我部门的所属员工入职之前大都没有接触过营销工作，营销技巧和心理素质方面都缺少正规的培训引导，所以在开展工作过程中出现了做了而不达成效的现象，不能有效的引导客户消费。

解决方法：目前已通过一系列的职责细分、培训工作的逐步到位，外联及内务方面的以一帮一、以一带一方式来逐步消除上述存在的问题。

>三、20××年的工作要点

1、20××年度，公司下达的年度指标任务为1500万。我部门除积极在各方面继续完善规范部门制度有保持良性运作外，部门各岗位员工都必须按公司及部门给予的任务指标去圆满完成各自本职工作。

2、营销战略上的形态转变

**市场销售工作总结范文 第二十一篇**

转眼间，20\_\_年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年里所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定、从容的心态。在过去一年里有失败，也有成功，有遗憾，也欣慰;自身业务知识和能力有了提高，首先得感谢公司给我们提供了好的工作条件和生活环境，\_\_\_总给我们指导，带着我们前进;\_\_\_总的实战经验让我们终生受益，从中学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。自己与公司又共同度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

20\_\_年是紧张忙碌的一年，是多事之秋的一年。经济危机给我们带来很多麻烦，影响了我们很多。当然这不是销售不力的必然因素。本年度本人全年的销售量为：220多万元左右;投影机销售数量为：130台左右，比去年同期有较大的减少。在此本人做出深刻的检讨。以下是本人20\_\_年度各个销售方面的具体工作：

直接用户

直接用户是本人20\_\_年度不是十分理想的环节，因为其他方面的精力牵扯，只把原由的老用户维护住，用在发展直接用户的精力相对较少。10年唯一值得骄傲的是通过自身的努力和公司的支持与\_\_\_教育中心建立的良好的合作关系，已经开始有好的合作开端，09年将会继续保持下去。20\_\_年本人会利用自身的特点和公司的资源全力开拓这一方面，使自己成为全面的销售人员。做到前期完整的了解用户;中期很好的利用本公司的产品优势和优质的售后抓住用户，让用户信任;后期充分发挥个人的优点和魅力，和用户建立除合作关系之外的良好关系，做到做一个用户，长久一个。20\_\_年将会把主要精力放在直接用户身上，着重联系跟踪有比较大项目的用户，与用户做好项目招标前的一切准备工作。和用户形成了良性循环。只要用户有需求，就与之合作。要在公司领导的帮助下，尽量避免自己的盲目性，让自己的时间合理有效的利用。

政府采购

今年政府采购基本上能顺利完成公司交给的采购任务，这与公司给予的支持和信任分不开的。今年直接参与了“\_\_\_省行政事业单位协议供货采购及服务”的投标，取得了良好的成绩，不但与原有用户密切配合完成其采购项目，保证公司利润。而且还通过协议供货增加了很多新的用户。另外，通过本人与政府采购工作人员的良好关系，也在政府采购中有了一些意外的收获，当然这与公司的良好资源是分不开的。但是由于种种原因，\_\_\_招标局，\_\_\_招标局，\_\_\_招标局仍是不足之处，在20\_\_年有待提高。20\_\_年将利用协议供货的资源更好的发挥公司的长处，把协议供货的销售量及利润值提高，让\_\_\_公司在政府采购中成为一面旗帜。

市场渠道

个人在此方面相对而论还是比较理想。在此方面的成绩是日积月累的交际关系逐渐形成的。可以说是与公司的良好产品价格资源和本人为人处世的方式方法分不开的，使自己能够在圈内通过朋友得到第一手信息，让自己公司的产品通过其他公司推向市场。而且通过协议供货建立了良好的外地渠道，让\_\_\_公司所做的产品遍布全省，弥补本公司在渠道上的不足。

公司管理

20\_\_年在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动。20\_\_年在做好自己本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务内容，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。对此，通过学习和年终的总结，进一步来加强自身建设，总结经验，取长补短，进一步以自身的工作行为和积极的态度促动和带领部门全体员工共同本职工作，随时迎接挑战，力争在20\_\_年度中销售部要有一个好的起色、好的环境、再接再厉，更上一层楼。

\_\_年工作展望

公司在发展过程中，一直是保持着稳步前进，不断摸索，不断寻找新出路，制定新规划的发展路线，我认为要成为一名合格员工，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。

第一，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，意识上：无论在销售还是产品知识的学习上，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、同事更加融洽的相处;

第三，业务上：抓住各单位的关键客户和内线客户，了解客户的资料，如职务、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，随时掌握采购信息。目标任务希望能做到350万元。

当然想法还有许多，还需要充分的考虑。治理公司和治理国家是同一个道理。公司就像一辆装满货物的马车，员工就是拉动马车的骏马，老板就是指挥方向的车夫。车上的货物不光是老板自己的，还有员工的。一定要做到人、马、车一体。只有公司好了，我们大家才会好，09年我也衷心的希望\_\_\_总给公司制定更好的发展规划，带领大家走得更远!

预祝公司明天更辉煌

**市场销售工作总结范文 第二十二篇**

回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自我的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自我一个月来的表现、细想和行动总结如下：

一、工作表现

每一天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自我坚持严格要求，不要因为自我一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自我的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，个性在业务锤炼过程中必须要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时光的学习和锻炼，我在工作上已经取得必须的进步。

二、工作态度

工作态度要严于律已，不断加强自我作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自我的家，荣辱与共。在工作中要用自我的行动规范自我的一切言行。努力强化自我专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

三、工作行程

这一个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一向努力，相信自我的成绩会好起来，由于公司对我们\_\_市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从\_\_到\_\_到\_\_的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，到达预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自我，对公司也是一种微妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自我能够把握局势的状况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

**市场销售工作总结范文 第二十三篇**

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

>1、非洲片区：

单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想；目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，20xx年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单；但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金；突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金；随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额；

>2、南非片区：

目前南非市场客户共计5家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金；初步预计xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战；

>3、中东市场：

xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户；xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

>4、东欧地区：

目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题；出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升；东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）；东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展；

>5、西欧地区：

意大利和德国市场在xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额；英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失；此外经过xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高；基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升；

>6、现行和客户的联系过程是：

前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）

下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）

生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）

发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）

发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）

再次联络（新订单的谈判）；

对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失；

20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

**市场销售工作总结范文 第二十四篇**

>一、销售工作情况

在这一年的销售工作中，我坚持在工作中加强自我的管理，认真仔细的完成自身的销售任务。在工作中，我认真学习，通过对公司业务产品以及对市场的学习调查，我充分的做好了工作的准备和计划，并在工作中积极实施，努力的完成了自身的工作目标。

此外，我还在服务上，积极加强了自我的能力。在一边做好新客户开发的同时，在老客户的开发上也积极的进行巩固和维护。并通过老客户的维护，进一步的提高了今年的成绩。

>二、自我的学习和提高

作为一名销售人员，我深知在销售的工作中，对自我的扩展是有多么的重要。一年来，我对自身的知识和技能进行了如下扩展：

首先，在公司的业务和产品上进行深入的了解。除了通过资料以及领导教导的知识，我还在空闲中深入了解了产品的评价，还对比了同类型的产品了解了竞争对手和自身的差异。

其次，我还在市场上做了很多了解，并通阅读和学习，提升了自身的沟通和销售的综合

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！