# 最新销售本周工作总结范文5范本(4篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-01-24

*最新销售本周工作总结范文5范本一一、市场swot分析1.优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。2.劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成...*

**最新销售本周工作总结范文5范本一**

一、市场swot分析

1.优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

2.劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

二、产品需求分析

1.童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2.休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3.家具产业：主要是：五金类家具。

4.体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5.金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6.造船业等等。

三、个人工作计划

1.以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市场。

2.对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3.在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4.加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5.多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟近。

6.掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四、对自己工作要求

1.做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

2.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。

3.对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。

4.客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户，让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。

5.要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。

6.要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。

7.到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。

8.十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。

9.在年最后一月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基矗。

10.在以后的销售工作中采用：“重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。

下半年，我将保持我的工作热情，在这个岗位上继续努力的做下去，争取做到最好。

**最新销售本周工作总结范文5范本二**

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。

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。

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!

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。

经过数个星期的深入了解。今天谈谈我的电子商务的一些理性认识和看法。正如马克思所言的“等于零或者趋近于零”的境界，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开始，现在通过一个时期交易量就成倍增长。不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品。只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，就此而言，以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势。需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有很多的可移动性和适应性；而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必须资料。也就是说，以互联网为平台的网上交易更适合于这些产品。

网上交易更适合于经营者和经营者，经营者和消费者也有非常大的前景。事实上，就基本消费者而言，个性化的需求只是其需求的一部分，而这一部分也可以从网络中获取信息、进行比较、完成一定程度的交易谈判，也能够有效优化和支持个性化商品的交易活动。何况，在新的世纪，基本消费者的消费习惯也会发生很大变化，商品的标准化与个性化也会有效地融合，人们可能用更多的时间追求服务，而力求节约商品的购买时间，通过服务来获得满足而不是通过亲自购买商品获得满足，在这种情况下经营者和消费者形式的电子商务前景也是非常广阔的。 以互联网为平台的网上交易，对于商业交易活动来讲，是一次革命性的进展。

**最新销售本周工作总结范文5范本三**

我真有点当“御用闲人”的感觉，大家都因月底业务繁多而忙碌着，根本没时间管我，更不用说能够教我什么了。莺姐把一叠宣传单张递给我，让我熟悉一下，为以后打营销电话作准备。我就在那里拼命地看呀看呀，可是就那么点资料，整天对着实在是太闷了。可是初来乍到的我不敢有半句怨言，就只好憋着气，整天不是听他们与客户通电话，就是低头看自我的资料。最终客户经常要坐在办公室里面办业务，我就只好坐在外面的营业厅。显得好无奈，好像完全没有存在价值一样，难道这就是实习生的无奈吗

最终，在第二天的午时，莺姐让我尝试打一下营销电话，我一接通就是一股脑的把整个套餐的资料都吐出来，很机械地介绍，完全没有顾及客户有没有听清楚，更不要说听上去有没有吸引力了。说的速度快，其实也是我不自信的表现。因为紧张，我期望以最快的速度把业务介绍完，免得出现纰漏。我刚开始接触业务，其实对套餐涉及的项目还不是很熟悉，并且与客户对话就是代表电信的形象，那么就要有心理准备去理解用户的提问，为其解决疑难。这是让我倍感困惑的地方。并且用户的基本资料，务必用电脑才能够查询，可是营业厅的员工都是每人一台电脑，根本没有剩余的电脑能够给我用。这无疑让我的营销工作产生更大的困难。我打电话的时间，大多是别人离开座位的小小一段时间，时间短不说，还很难让我进入状态专心工作，因为随时都有把位置还回去的可能。所以总的来说，我第一周的表现欠佳，业绩暂时也看不出来。只是熟悉了电信营业厅的日常运作状况，熟悉了当前热门的推介业务，掌握了一些电话营销的技巧。

这是我来电信实习的第二周。经过了周六日的休整之后，我觉得自我浑身是劲，开始满怀期望地踏进营业厅。康师傅放年假让我的处境有了重要的转折点。能够坐在他的位置上工作，对我来说无疑是个天大的契机。我必须要好好把握机会，争取表现出自我的才能来。周一接到了三张目标客户的名单，我便开始一天的工作了。既然有机会拥有暂时属于自我的电脑，我立刻不失时机地请教莺姐一些基本的数据支撑系统的操作方法。在未来几天的时间里，我最终掌握了查询客户的办理套餐、每月消费额及明细清单、积分管理和号码管理等等。当然，每一天我是8：30来到营业厅的，思考到暑假期间很多人比较晚起。我一般会先坐在芳姐或莺姐身边看一下他们怎样跟单，如何处理业务。个性是一些电信现行的政策，资费收取要求等等，能够迅速的补充我匮乏的认识，这对我之后接待客户、解决客户疑难大有脾益。另外，我第一周一向认为听她们通电话没有任何好处，可是我渐渐的发现自我的这个想法是多么的肤浅和无知。

因为我发现自我透过听他们通电话能够学到了很多，如下是我在这一周总到一些电话营销的技巧：

首先，良好准备是成功的前提。仅有准备充分，才能游刃有余。这个准备的资料包括三个方面：一，装备自我，训练悦耳的声音，用声音创造公司形象。明确打电话的目的；二、明白自我所处企业的基本状况，也了解现阶段推销的产品与同行的异同，劣势与优势所在。正所谓“知己知彼，百战不殆”。三、了解客户的需要，投其所好。这个是我认为最重要的一个方面。

之前我打营销电话的时候，大有大海撒网之感，对各种类型的客户说的话都一样，没有针对性，自然难以引起客户的兴趣。之后，我一向在不断地摸索电信的“数据支撑管理系统”，学会了如何搜索客户的基本信息。那么我在推销的时候，就能够更懂得设身处地地为客户着想，赢得客户的信任。

当然，推销并不需要，也没必要去攻击竞争对手。我们只要做好自我的本职就足够了。可是必要时，能够拿客户现用的产品与我们的套餐相比，突出我们产品的优势。毕竟电话营销时间有限，有些信息，尽管客户貌似已经理解，但未必很好地了解，那些亮点也未必能一一记住。我们这样做个横向比较的话，就能够给他们留下更深刻的印象了。

其次，开好头，注意细节。开场白或者问候是电话销售人员与客户通话时在前30秒钟要说的话，也就是要说的第一句话。这能够说是客户对电话销售人员的第一印象。虽然我们经常说不要以第一印象来评判一个人，但我们的客户却经常用第一印象来对电话销售人员进行评价！优秀的开场白要到达的三个效果：一、吸引客户注意力；二、建立融洽关系；三、与自我所销售的产品建立起关联。

从上一周开始，我一向自以为是，只是单纯的之中把自我的产品和服务推销出去，完成了第三点的要求。却忽视了第一、二点的重要性。所以效果并不好。在周三我接到的新目标客户的名单时，我立刻意识到了压力。因为这些客户月平均花费是介乎40到60元之间，此刻向他们推介的套餐每月最低消费要66元，其实是很有难度的。即便办套餐即可免费赠送手机。可是如果是40元消费段的客户就意味着每个月至少多花费了20元，这对于他们来说也是个不小的负担。

所以，如何打动他们，让他们有耐心听完我的介绍，并成功吸引他们过来营业厅是一个很有挑战性的工作。我开始还是照着之前的模式，效果一点都出不来，每个人的反应都是“思考”，极少是表现出有兴趣的。这不禁让我倍受重挫。好在之后听莺姐示范了几次后，我就有了一点体会了。打通电话之后，首先作自我介绍，然后寻找适宜的对象来推介。看到那里，可能你会有点困惑。对象不就是电话号码的用户吗还用寻找其实，那里是有必须道理的。因为我们的上班时间恰好也是上班族不在家的时间，所以在家的一般是小孩或是老人，他们的传达的效果一般都不好，所以我要伺机找到最适宜的推介对象。尽量寻找机主、中学生还有家庭主妇，否则能够尽量在机主在家的时间再打过去。定位好推介对象之后，就要把吸引客户的元素放在前头，调动客户的注意力，让他们有耐心听下去。建立融洽关系，似乎在短短的电话营销中不可能轻易建立。这个想法其实大错特错。建立融洽的关系，就是要尊重客户，多为客户着想。而这个要做得好的话，就要先在通电话之前先了解客户的需要，对症下药，摆出套餐与他的实际使用的合点。亮点突出，自然能俘获客户的心。不可忽视的是通话的过程中要注意自我的肢体语言。

商务礼仪很重要的一课dd电话礼仪，其要点是通电话时同样要姿势优雅，举止礼貌，否则懒散的情绪就会透过你的声音传递到对方的耳朵里去。这样对方就会觉得自我得不到尊重，营销的效果就好不起来。所以我一向严格要求自我要面带微笑，挺直腰板，持续愉快的情绪与客户通话，让他感受到电信的“用户至上，用心服务”的服务理念。

再次，要拥有用心的心态，对待工作要满腔热情。这就表此刻自我始终坚信“一分耕耘一分收获”，并持之以恒。要踏踏实实工作，干一行爱一行。既然选取了在电信实习，我就会全心全意地付出，为电信贡献自我的价值。

最终，在电话营销的通话中，要全神贯注，并做好以下几点：

1、我们先要赢得客户的认可，掌握语速、语气以及通电话时间。

2、认真聆听客户的诉求，巧妙的回答客户的问题，尽量予以解决。遇到不懂得地方，可请客户稍等，在向别人请教后，再详细告知客户。

3、切莫对客户品头论足，注意电话交谈的禁忌。遇到客户不耐烦或没礼貌地想要收线时，要礼貌地通话，不以物喜，不以己悲。还要避免三番五次地打电话，防止客户感到厌倦不满。

我刚开始的时候说话的语速总是没有掌握好，被组长提醒后，我就着意去改善，此刻已经好多了。在通话的过程中，我会一向留意客户的语气，如发现其表现出不耐烦，我就尽量快点通话。客户有问题的话，我会让其稍等，然后在系统中寻找有用信息，还不能解决的话，我就在请教完别人之后，再致电给客户，尽力为客户解决疑难。即使遇到态度较差甚至恶劣的客户，我也会自我持续良好的心态，善始善终。

其实在上一周的理论与实践的合中，我已经尝到了成功的喜悦。上一周，我凭着电话营销拉到了7个客户到营业厅来办业务。其中，有5个成功了。我还招待他们去挑手机、挑号码、解释套餐的资料和一些办理的注意事项。这份招待客户的工作，让我有机会从办公室走向了厅面，加强了与人交流的潜力。在第三周，我的工作跟第二周差不多，都是电话营销还有接待客人，还会做一些最基本的填单工作。而这些工作其实已经跟跟营业厅的社区经理的工作范围差不多了。我第二周总的营销策略，在第三周派上了用场。我因为紧紧抓住消费者的心理，而创造了一天成功办理5个套餐的佳绩，并且从电话营销到接待客户再到填单的这个过程都是我自我操作的。这个成绩是在让人惊喜，也得到了领导的肯定。随着工作技能越来越娴熟，我对与电话营销、与客户应对面沟通等方面也有了更深刻的理解和和体会。我对怎样在一个企业工作有了一些的感悟：

1、尊重上级，态度谦虚有礼。作为一个下级，我们务必学会如何尊重领导。尊重领导，并不代表盲从，而是尊重他们的经验和指导。毕竟他们的经验比我们长，我们辩证地吸取经验，有利于自身的发展。

2、慎言慎行，注意形象。进入电信营业厅，我的言一行就不再是代表你的个人，而是关系到我所在单位的荣辱。所以，务必让自我尽快适应新环境，融入到企业的文化之中，把电信人应有的精神面貌带出来。

3、处理好人际关系。在当今社会，人际脉络的重要性不容置疑。拥有良好的人际关系，做起事情来也会事半功倍。

4、自信：时刻持续自信。因为成功源于魅力，魅力源于自信。

5、不耻下问，仅有不断装备自我才会不断提高。这个世界每一天都在提高，如果自我只是原地踏步的话，其实已经是在退步，后果必然是被企业所舍弃。所以，我们要争取一切途径去增长见闻，无论是透过他人、书本还是自身实践。

6、脚踏实地，走向成功没有捷径，仅有勤勤恳恳地做好自我的本职，才能有更大的成功。也许大学生从象牙塔中走出来，自以为满腹经纶，才华横溢。可是除了书本知识，我们却没有一点实践经验。做工作不能仅仅是纸上谈兵，更重要的是脚踏实地地工作。在自我还没积累足够地知识和经验去应付工作之前，不要好高骛远，指望提出大规模地改革，赢得领导的赞赏。因为你对这个企业的了解还是很有限的，不能指望一进去就大刀劈斧，干出一番大事。想成功还务必勤勤恳恳地干好本职，把基本的经验拿回来，才能为以后的成功增添筹码。

这次在中国电信的实习真的学会了很多，在此感激帮忙和指导过我的同事和领导。我会好好珍惜这次实习给我带来的经验，我的人生所增添的这一份宝贵的财富将让我看得更多，走的更远，站得更高！

**最新销售本周工作总结范文5范本四**

销售部培训计划表

一．公司的整体框架，二手车事业部扮演角色，日常工作内容和工作性质。1.2.公司的目标（一站式汽车服务），核心价值观（汇聚成长的动力，诚信，团结，专业，学习）

二手车事业部作为公司整体业务架构的切入口，在整个公司业务板块起到了至关重要的重要。其一，是所有产品的切入口。其二，是公司产品的线下消化端口，是用户体验的端口。其三，培养综合性的销售人才和管理人才，为公司下一步的扩张与发展做人才储备。3.日常工作内容，最终目标是车辆的售出以及为客户提供专业的车辆介绍与匹配，车辆代看代检以及具有优势和针对性的金融服务等汽车综合服务。

二．销售部基本业务流程培训

网运线索——销售回访——跟进及邀约——看车商谈——订车——交车

1、销售电话回访的要素

①延长交流时间增加谈话机会（找话题）②交流中挖掘客户需求（显性和隐性）

③根据客户需求制定销售策略（分清重点和辅助点）④扬长避短，避重就轻（引导客户进入自己的节奏）⑤留有余地和再次交流的机会（种下成单的种子）

2、跟进及邀约

①分析客户的级别以及客户的类型（分清主次以及对症下药）②客户档案的建立（跟进的时机及策略）③设立交易场景（每一次成交都是需要导演的）④准备工作以及前期沟通

⑤不轻易放弃每一个客户(销售最重要的还是永不言弃的精神）

3、看车商谈 ①团队协作，分工明确

②引导客户，把控全局，掌握主动（分析拍板人和客户及车商心里）③运用专业软件测定合理价格和计算整体费用（心中有数）④客户体验感（肢体语言和服务态度）⑤充分介绍公司优势（质检.金融.延保.淘车）

4、订车

①不轻易放走客户 ②抓注时机收订金签合同 ③引导客户进入订车环节

④沟通并协调好各项手续环节避免出错及提高客户的满意度 ⑤合同的签订以及出现各种情况时要严控风险

5、交车

①全程跟紧交车进度

②及时和客户以及手续对接人进行沟通和协调 ③拍照留念，留好客户联系方式 ④完善手续，报单（爱客及用友云）

三．金融及质检等辅助产品培训及话术

1、以租代购及弹个车产品培训及营销话术

2、银行按揭产品培训及营销话术

3、保险的营销话术

4、金融产品的切入口和话术要点

ps.重点根据当时公司主推产品而定详细培训计划

四．外部拓展与展业包括维护车源渠道和拍照职能的培训。1.拍照的基本要求（13图和车型车况把握）2.展业的意义和展业的基本准备

3.外部拓展的要求和相应话术内容（根据具体产品而定详细培训计划）

五．销售流程及技能的优化和升级 .时间安排方面，根据新进员工和老员工到岗时间，进行分批次培训。

培训人员方面初期由钟汉霖做主导后期陆续培养老员工成为新的培训人员 群策群力充分发挥员工的主观能动性，定期分享讨论 组织联谊等活动向同业或异业优秀公司及人员展开学习组织实战演练和团建活动充分升级提高销售人员综合素质及技能

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！