# 水滴筹销售工作总结(共16篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2023-12-24

*水滴筹销售工作总结1回首20xx年，从xxx上市，到xx品牌转换再到打击xxx。整个流程做下来我们众志成城，上下齐心，真正创出加多宝的奇迹。我们这一年过的是最匆忙也是最有价值的一年，让我真正感受到我们xxx人团结一心的团队意识，英勇奋战的作...*

**水滴筹销售工作总结1**

回首20xx年，从xxx上市，到xx品牌转换再到打击xxx。整个流程做下来我们众志成城，上下齐心，真正创出加多宝的奇迹。我们这一年过的是最匆忙也是最有价值的一年，让我真正感受到我们xxx人团结一心的团队意识，英勇奋战的作战本领，不怕苦不怕难的斗智斗勇，总之xxx的团队是最优秀、最强大、最有企业文化氛围感、最有团队意识感的优秀队伍。

20xx年本人主要负责批发市场及商超维护。批发市场的开发主要是争取将我司销量做到最大的极限，另外利用批发的特点，弥补邮差商没有辐射到的点位。在今年的批发的.维护中我很好的把握了本年度公司要求的销售节奏。前期将公司该压产品都压到了批发。但是由于后期动销慢，批发客户对该产品没有了十足的信心。同时我们坚持销量及形象两手抓，一是广宣，再者是陈列的维护。通过同事们一年的努力宣传，目前无论终端店老板还是消费者都已经知道加多宝才是中国销量最好、也是最好喝的正宗凉茶。

客户方面：现有客户和我们有2年多的合作关系。我们对客户的性格、情况都有很好的了解，这对我们抵制和沟通xxx产品有很好的帮助。xxx聊城的第一个经销商由于没有可以压货的渠道，都直接撒手不干了。对于第二个经销商，也只是在铺货，并且效果特别的不好。

宣传方面：我们主要是做好我司形象在超市的维护及做好堆头及端架的维护，力求在形象上压倒xxx。同时做好产品在商场的及时补单上货工作。力求将产品形象很好的展示给消费者。更加可喜的是现代全年的整体销量较去年增长了75%，对聊城的整体数据增长的贡献较为突出。但是对于现代xxx的防御工作没有做好，所以在以后的工作中要加强对竞品信息的关注。

**水滴筹销售工作总结2**

我是去年十月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉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，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，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，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提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，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一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石。在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

对以上的不足我对自己做好了以下几点的措施，在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

2、灵活运用活动，提高销售质量

3、积极为销售目标而奋斗

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**水滴筹销售工作总结3**

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了!同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

回顾20xx年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心VIP客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，可以说，过的很艰难这一年。

>一、20xx年销售业绩状况

整个FY市VIP客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

>二、一年工作

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批;尤其是2次全国性大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

>三、目前销售工作中存在的主要问题

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化!

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

A、大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法控制，导致很多订单流产，未能按计划进行。

B、对于VIP客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入;由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

C、社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对手。

D、在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的.把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

>三、团队的问题：

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

>四、明年及至今后的计划及组织实施的措施。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

指标是提出来了，大家会觉得高，但这是市场形式所迫。市场竞争的惨烈已经把我们逼到这一步，要达到去年前年的利润点，唯有走重点专攻的路子上来，必须充分发挥品牌与销售队伍的优势，以订单总量的提高，市场份额的扩大来维持或提高公司销售系统的利润水平。为此，明年我的的中心任务当是：专攻订单VIP客户3~5家，分销意识和寻找工作必须加强。

**水滴筹销售工作总结4**

一转眼，来上海缴纳电热有限公司已经过了大半年了。回顾这9个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这9个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面。

>一、在产品专业知识方面：

1）产品知识方面：加强熟悉热熔胶系列产品的生产工艺、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法；了解本行业竞争产品的有关情况；

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的`背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3）客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4）市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同产品使用行业及区域市场分析。

5）专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

>二、销售能力方面：

1）工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2）职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

3）客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

>20xx年的展望及规划：

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春。

在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，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，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，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，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广；利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

最后，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！————–结束。

**水滴筹销售工作总结5**

1. 继续关注新员工的培训学习工作，随时关注成长情况。

2. 保证五一期间的正常接待工作，招聘4-5名临时促销人员。

3. 公司五一活动的前期组织准备，带领员工学习活动细则、操作方式和注意事项。

4. 设计制作公司五一活动的广告橱窗喷绘、大篷车广告、皇冠帽、海报等工作。积极协助商场经理和其他兄弟部门的工作。

1、文章题目怎么写：题目包含患者住址，患者年龄、患者身份患者所患疾病等信息；

2、文章开头怎么写：文章首段要写明患者的具体住址、姓名、年龄、家庭基本情况等个人信息；

3、文章内容怎么写：文章主体要写患者如何检查出疾病、检查出疾病的具体时间、治疗过程、治疗疾病的花费、接下来的治疗方案以及还需要的治疗费用等等；

4、文章结尾怎么写：文章结尾应该写明患者的诉求，希望得到爱心人士的帮助，请求大家捐款及转发，以及承诺患者治好后，也会以爱心去回报社会，帮助更多需要帮助的人；

END

坚持就是胜利，只有持之以恒不断努力，才会获得成功。

暑假里的一天，我随妈妈去太极洞游玩，一开始，我走得很起劲，嘴里还哼着小曲，可是渐渐地我觉得累了，气喘吁吁，汗如雨下，但还能走，后来我觉得实在累得不行了，双腿像灌了铅似的沉重，于是我对妈妈说：“出去吧，出去吧，反正前面都是石头，没什么好看的，我可是一点儿也走不动了。”妈妈听了，说到：“你呀你，就不能学学这水滴穿石吗？连水都能在石头上滴出洞来，你为什么就不能坚持一下呢？”我看着这块像卧兔一样的石头，上面布满了坑坑洼洼的洞，大大小小，要不是亲眼看到，我怎能相信水可以把石头滴穿。看着看着，我忽然明白了，我不是正缺少这水滴的毅力吗。这些水滴坚持了千万年，难道我连这几十分钟都坚持不了吗？

我咬着牙，坚持了下去，后面果然美景数不胜多，我们还能坐船观景呢。看来坚持就是胜利，这话真是名不虚实呀。

说起坚持，很多人的第一反应就是联想到滴水穿石。唉，老套！我们的坚持必须和水滴的一样吗？

水滴是没有感情的，更谈不上什么理智，它要击穿石块是因为石块阻碍了它的运动。人有感情，有思想，是否也必须像那水滴一样，只朝一个方向前进，不论前面是什么，就这样坚持下去，直至生命的尽头？而且，是不是所有的坚持都会有想要的结果？对每一件事都必须坚持到底吗？

首先，我们要知道，有些坚持是没有结果的。有这样一个笑话：一只兔子三番五次地肉店买胡萝卜，引得肉店老板频频发怒，扬言兔子再来买胡萝卜就拿锤子砸死它。可是小兔子依然我行我素，再次来到肉店，它先问老板有没有锤子，得知没有后，便放心的询问有没有胡萝卜。看完这个笑话，有人或许会被兔子的坚持而感动，但只要思考一下就会知道，兔子的这种坚持是不值得的。单就事实而论，在肉店怎么可能买到胡萝卜呢？可见，违背客观可能的坚持注定是没有结果的。

其次，我们要明白，有些坚持只会带来不良后果。假如你的面前是一堵墙，或者是深渊，或者是陷阱，这时你一定要憋着劲儿往前冲，不难想象，结果会怎么样。孰不只有的坚持可以叫持之以恒，而有的坚持只能叫死不悔改。比如我们学生，大部分人坚持的是认真学习，这些同学肯定会有不少好的收获；而另一部分学生，他们为不良嗜好和不良习惯所俘虏，同学的劝告，老师的教诲统统听不进去，这样的坚持岂不荒废青春，贻误终生？

再次，我们要懂得，有些坚持是不聪明的。人生苦短，最长亦不过百年，过于执著于每一件事，那岂不是太痛苦，而且坚持的事越多，顾及的就要越多，这样极容易顾此失彼，一无所获。将就坚持的艺术，不仅表现在不同的人往往有不同的坚持，即使是同一个人，在人生的不同阶段，坚持的重点也应有所不同。这样看来，最好的坚持其实和放弃比邻而居。懂得坚持，又懂得放弃，你的人生才会收获的更多。

回答话题上你还是会问我，坚持的结果到底是什么？我只能这样说，坚持只是过程，其结果无人知晓。进一步说，坚持该坚持的，你会前程似锦；坚持不该坚持的，你将会越来越糟。

(一)众筹“投资客”咖啡馆的目的

“给我一个支点，我能撬动整个地球。”

——这句阿基米德202\_多年前喊出的名言正是鼓舞期货咖啡人前进的内心力量。

该平台以实体咖啡馆的形式“聚人”、“聚智”、“聚财”，其宗旨是优先服务成员股东，吸引职业投资团队、金融投资者共同关注、加盟我们的圈子。

(二)项目要件

1、名称：“投资客”咖啡馆

2、地点：北京市东城区恒基中心B1座

3、定位：全国首家面向：“金融及衍生品”投资者的主题咖啡馆。

(三)组织结构

1、众筹股东：为了在现有法律框架内提高运营决策效率，咖啡馆通过注册有限公司(北京期筹投资管理有限公司)来实现经营，所有股东股份均等;

2、代持：股东的股权通过代持方式实现，代持人为：曹军 屈晓宁 袁志达 赵辉 王国华;

3、执委会：全体股东将选举7或9人组成执委会，并通过执委来行使股东权利;

4、运营团队：执委会将聘任一支专业运营团队(6人左右)负责咖啡馆的日常经营;

5、秘书处：为股东的业务开展提供各类服务。

6、筹委会：“投资客”咖啡馆正式营业之前将由筹委会负责前期筹办事务，按照自愿报名原则产生的筹委会人员名单为：

曹军 屈晓宁 袁志达 赵辉 葛开纪 王国华 李宗伟 郭俊峰 侯春梅 (共9人)

(四)参与条件

1、第一阶段众筹名额100人，每人出资额为3万元，同时给予与投资额等值的消费卡，该卡使用期限为三年;

2、第二阶段众筹暂定50人，每人出资额待定，同时给予与投资额等值的消费卡。

(五)众筹资金的使用

1、用于咖啡馆的开办和初期运营，拟100万内;

2、建立期货咖啡基金，拟200万-450万(原则上该基金只投资于低风险项目，收益用于对咖啡馆的再投入)。

(六)股权退出与转让

1、众筹股权不接受退股;

2、众筹股权可以转让(为确保股份均等，需转让于外部成员);

3、对于接受转让的成员，执委会将保留对其的资格审核权;

4、对于长期不能有效参与咖啡馆活动的股东，执委会可提请全体股东表决是否执行劝退(被劝退者需转让股东权利，消费卡余额不退款，但可继续使用)。

(七) 股东收益

1、股东获得出资额等值的预付消费卡，长期有效;

2、投资客咖啡馆、期货咖啡基金的所有运营收益由全体股东共同享有，经股东审核同意后，可以分红、充值等适当形式回报股东。

(八) 咖啡馆涉及的相关业务

1、携手期货交易所、期货商会、行业协会、相关企业共同举办市场分析、品种研讨会议;

2、组织专业的投资者学习、交流活动;

3、邀请私募投资团队路演、入驻，并为其提供良好的投(融)资服务;

4、海选、培育、推广优秀的私募交易员(团队);

5、提供相关资管产品的对接、咨询、发行等服务;

6、期货咖啡基金的相关运作。

(九) 股东规则

1、股东每年在咖啡馆值班3次(每次半天);

2、股东每年在咖啡馆主办一场专题活动;

【篇一】

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。

【篇二】

经过XX年两个月的工作，我对房地产销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多东西，为了让自己在新的一年中有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

一、业务的精进

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

二、自身素质的提升

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人在销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

最后，感谢公司所有的领导和同事，因为我个人的进步离不开大家的帮助和支持。XX年我会不断学习，努力工作。我要用全部的激情和智慧创造效益，让事业充满生机和活力！我们是一个整体，奔得是同一个目标！我会和大家一起齐心协力，从新的起点开始，迈向成功！

【篇三】

一、计划概要

针对枣阳光彩产业城一期标铺、家居大卖场、小商品城20xx年需回款3亿元的销售目标，制定如下市场分析及销售计划。

二、机会与问题分析

项目以百盟集团为背景，拥有充足的商业支持力以及丰富的专业市场运作经验。也得到了市场和枣阳人民的一致认可，这点从第一次开盘能达到1400多组认筹中就足以证明。

1.机会与挑战分析

基于襄阳百盟的影响力，枣阳人民对百盟是抱有很大希望、对于百盟产业城的顺利开业也是充满期待的。但由于几年来，XX市先后出现枣阳万象城、汉城等模仿百盟的商业模式先后面世，带走了一批投资户及自营户，但由于他们的不专业、不负责任，也伤害了一批投资户及自营户。我们现在要做的就是找回客户的信心，然他们重新回到百盟的怀抱。

2.优势与劣势分析

枣阳百盟光彩产业城从地段、规模、规划、物流、仓储、办公配套以及政府支持力无论是枣阳还是襄阳，甚至武汉都是独一无二的。但目前在项目整体包装、推广上面，并没有将项目本身大气、航母般的气势诠释出来。对于一个近百万方的超大项目，几个板块同时启动，无论是规划、施工、宣传、策划、人员等都是极大的挑战。在3个多月，103天的时间内完成3亿元的回款不是问题，但目前市场的预热、形象的出街、沙盘模型的制作、各媒体资源的确定、蓄客、各种政策的制定及人员等等工作都没有启动，要完成3亿元回款的目标，在目前看来，困难是巨大的。

3.问题分析

截止到今天，总共认筹112组，离10月28日开盘仅有33天时间，按现在平均每天3、4组的来访量，到10月28日可增加105组新客户来访。70%成交率，可增加74组认筹。加上之前的累计认筹189组。认筹全部认筹也才增加105组认筹，按照70%的转筹率，可完成实际成交132组，50万/套，开盘可完成6598万销售额。这是经过半年时间的准备才达到成绩。如果想在短短3个月时间时间完成近5个亿的销售额，3个亿的实际回款，按目前的来电及来访量显然是不行的。完成的开盘商业地产一般都遵循“销售未动，招商先行”的原则，目前已经签订的商户也是投资客以及自营客比较关心的。公布已进驻的商户信息，不管是对招商、还是对销售，都可以起到积极的推动作用。

三、目标

1.财务目标

一期标铺、小商品城、家居大卖场年内完成销售额5亿元，完成回款3亿元

2.市场营销目标

一期标铺剩余可售近500套，全部销售可完成亿元销售额，可完成实际回款亿元。小商品城以及家居大卖场两个板块须完成亿元销售额，完成实际回款亿元。反推成交套数为1000户，完成认筹1428组，完成来访202\_组，按103天的周期，平均每天接待新客户来访20组。分为三个卖场同时接待，每个卖场每天接待新客户来访7组。

四、市场营销策略

目标市场：XX市高收入家庭、个体户、公务员，年龄在35--55岁之间。产品定位：低风险、低投入、高回报纯商业地产投资项目。价格：价格稍高于市场水平。

配销渠道：

1、通过专业广告公司，对项目整体进行从新包装(包括户外广告、报纸广告、海报、楼书、宣传单张、折页、纸杯、手提袋等等)销售物料的设计制作。

2、通过专业的商业策划公司，对项目定位、推广、营销、各类宣传活动的方案的制定。

3、成立一支精英的销售及招商团队，招商与销售相结合，客户资源利用化。

4、服务：提供全面的商业物业管理。

广告：

1、针对10月28日一期标铺的开盘，设计一套新的广告画面及文案，着重宣传超大的商业航母，给客户提供的商业保障。

2、针对即将面的家居大卖场和小商品城，设计一套品牌型的广告画面，在逐步更换主题卖场、炒作、认筹、开盘等画面。

五、行动方案

1、10月10日前完成商业策划公司及广告公司的签订。

2、10月10日前完城各媒体资源的整合及筛选

3、10月18日前完成第一批广告画面的设计并制作发布

4、10月18日前分别完成家居大卖场及小商品城人员到岗经理及以上级别2人，销售及相关人员6人，共计18人。

5、10月20日前家居大卖场、小商品城接待点完成装修以及前期销售物料及道具，交付使用，开始进入前期蓄客期

6、10月30日家居大卖场或小商品城开始接受客户诚意登记(认筹)。

7、11月中下旬视认筹情况确定时间开盘

8、12月上旬家居大卖场或小商品城开始接受客户诚意登记(认筹)。

9、20xx年1月中下旬视认筹情况确定时间开盘

10、11月10日前，一期标铺开始诚意登记

11、12月30日前，一期标铺视认筹情况确定时间开盘

六、控制

按照以上行动计划，每个月都有一次开盘活动。推出的产品过于可能对于自营户有区别，但对于投资户，几乎是一致的的。要想每个板块都能完成开盘的销售任务，且不至于让客户无所适从，我们只能制造产品的差异化，尽量填补不同客群的不同投资需求。

说销售类直播活动，要说一个前提。产品众筹营销玩法已经是前几年热门的一个事情了，前几日有朋友来公司谈合作，还谈了这个方向，说自己拿了100万线下影院的广告资源和淘宝众筹做置换，淘宝众筹会给首页的热门资源位。但是我问他的核心问题是：“你的经销商订货会在众筹平台上完成么？”

我看过太多的众筹，99%都是有目标拆解的，企业的众筹几乎不可能是靠平台自然流量完成众筹目标的。销售类直播活动也是这个道理。我们虽然做直播的目的是为了销售，但是不能天真的把真实的销售预期完全依赖于一场直播活动来解决。你想一想，天猫双11晚会的直播活动，都还是靠小二和KA商家一起做任务做出来的目标。

销售类直播活动与品牌类直播活动策划，大致内容框架相同，但是不同的有以下几点：

总之在我看来，企业做直播活动，潜意识里是想借直播这个时下还挺时髦的营销工具，做一次营销活动，然后媒体曝光一下。策划人员要有深刻的认知，不能把这个活动搞砸了，就得深刻认知各个环节的要点和重要性，只有这样，才能做一个漂亮的、成功的直播活动。

我的名字叫雨。我有一个姐姐，两个弟弟。姐姐叫雪，大弟弟叫露水，小弟弟叫霜。

雪姐姐为人忠厚。她冬天来到大地，用自己的身体温暖着小麦苗等农作物，使它们安然无恙地度过严冬。雪姐姐还能杀死害虫，连它的虫卵也不饶。最后，雪姐姐不惜牺牲自己的生命，化作肥水，去滋润大地万物。

霜小弟性格粗暴。他降落大地，会给农业生产带来灾害。但他也不是一无益处，因为他能杀死害虫。

大弟弟露水为人温柔。他为装扮美丽的大自然，也作了一点点贡献。

我是人间的常客，一年四季都会来到地面，与大地上的朋友结伴。千百年来，我一直信守不渝。

也许你不了解我的形成吧！让我告诉你；水汽凝结成水滴或小冰晶，在一定的条件下，水滴和小冰晶越来越大，达到一定程度时就会落下。在降落过程中，随着气温的增高，冰晶溶化成水滴落到地面，这便是我了。

春天，我飘飘洒洒降落大地，像牛毛、像绣花针，既温柔，又多情。小麦苗、小草、花儿……一个个摇头晃脑，亲密地对我说；“欢迎你，春雨，我们正需要你。”这时，我便乐不可支，高兴地扑在它们身上，亲吻着……

然而，春天里的我，量太少了，农民们不仅不怪我，反而珍爱无比地说：“春雨贵如油。”为此，我感到很内疚。我希望高度发展的气象科学能帮助我克服这个缺点。

夏天，我来势凶猛，说来就来。我能使万里晴空瞬间变得天昏地暗。我与风。雷、电一起铺天盖地，滚滚而来。你看，地上溅起无数箭头，楼房上落下无数条瀑布，水连天。天连水，到处是我的海洋！整个天地都是我的世界！

由于我凶猛，公路被冲垮，树木被冲倒，庄稼被冲坏，房屋被冲塌……我干了许多坏事，人们骂我，讨厌我。每当这时，我就感到万分痛苦，极度惭愧。

秋天，我降落大地时，没有春天那般温柔，也没有夏天那般凶猛。我的身体像用筛子筛过一样又细又密，经久不息，有时竟连绵达十天半月。“秋雨连绵”是对我的贬称。有时我适量而降，增加了土壤的含水量，使农民便于播种，使种子适时发芽。有时我下个不停，使成熟的农作物生芽、变质，使小麦不能及时下种，给农业生产带来了灾害，为此我感到很对不起农民。

冬天，我很少降落地面。有时和雪姐姐一起到大地上去玩，只是多数情况下，雪姐姐不愿带我，因为我很调皮，喜欢往人的头发、脖子、衣服里钻。

我喜欢雪姐姐，我讨厌霜弟弟，至于露水小弟嘛，我对他没有什么明显的爱憎。朋友；我愿告诉你，我有一片为人民做好事的诚心，我盼望科学家能使我兴利除弊，为人类作更多的贡献。

在水滴筹发起筹款是不需要什么条件的，不过发起筹款需要提交资料进行审核，具体如下：

1、发起人姓名和身份证号系统校验。

2、患者与患者本人身份证正面合照，照片要清晰可见姓名、身份证号码和家庭住址（成年人叙事身份证，未成年可提供户口本或出生证明）。

3、收款人的银行卡信息和与患者是直系亲属的关系证明（患者本人作为收款人则不需要提供关系证明）。

4、三种以上的医疗证明材料，其中诊断证明为必填，其余材料4选2（入院病案首页、出入院记录、检查报告、医疗票据）。

5、增信材料补充：如实填写患者房产车辆相关信息即可。

扩展资料：

水滴筹的筹款流程为：

1、微信关注“水滴筹”公众号。

3、和客服说明目的，客服就会帮忙登记，之后会有专人电话联系教你如何发起筹款。

之后按照电话里的语音提示操作筹款即可。

参考资料：

百度百科--水滴筹

一滴水滴，可以泛起涟漪;一件小事，可以拨节生命。正是那一滴滴水滴，才让小溪成为江河;正是那一件件小事，才让稚嫩变为成熟。

窗外的阳光，洒入了青绿的水田里，显得那样柔和，温暖。黄昏的夕阳终将洒尽最后一缕阳光。我和爸爸坐在车内，车内低调的陈设和冰凉的冷气，将气氛压低了。车内静的可怕，只有呼呼的空调声。父子俩都一言不发。“亲极反疏”我想起了这个成语，“不会一直沉闷一整个下午吧?”我暗自反问着。突然耳边低沉的嗓音划破了沉闷。爸爸想要跟我聊一些学习的事，我和他有一搭没一搭的`聊了几句后，车内又只剩下空调吹过耳朵的呼呼声。

正当我听着歌渐入佳境时，耳边再度传来父亲的声音，同样是低沉的，但与以往不同的是多了一丝颤抖。“儿子，这些年来，爸爸一直觉得对不起你，为了工作，很少陪你。”这样的话我已经听过很多次了，我大概都已经猜到了他接下来要说的话。果不其然，他将说过一次又一次关于他的经历又说了一遍。但身处这样的环境里，我只想安静的听歌，实在没办法代入他的角色里。我脸上逐渐浮现出了不屑和烦躁。我的心起伏着，同外面的树叶一起拂动着。因为我知道，结果不过是如被寒风吹落的叶子一样，化为乌有。

我和爸爸都不说话了，沉闷的气氛又再次萦绕着我们。许久地沉默后，父亲带着难以平复的内疚与希望说：“但你一定要努力，至少不要让将来的自己后悔!”此话拨动了我的心，猛地一抬头，才发现爸爸侧边的白发将与黑发对等，额头的皱纹延伸到饱经沧桑的脸庞上，爸爸的双眼正视着前方，但仍然难以掩盖脸上的愧疚。

那一刻，夕阳放尽了最后一丝阳光，却照进了我的心里。曾经对爸爸的不解随着这缕阳光消散了。显露出被爱包裹着的稚嫩的心。是啊，为了将来，我该成长!这仅仅是为了我自己，我该学会理解和努力。

水滴终将溶为江河，稚嫩终将长为成熟。我也终将会脱去青稚的外壳，披上成熟的盔甲!

**水滴筹销售工作总结6**

光阴似箭，日月如梭，转眼间半年已经过去，回顾本年度我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

>一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

>二、工作中的不足

1，营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。

2，工作积极性不高，缺乏主动性；

有时候销售不好思想就消极，对销售失败后的总结不够。每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的\'不满意。服务质量有待进一步提高。3。对客户心理把握不够。

>三、今后努力方向

1，在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解，

提高自己的销售技巧，借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2，不断加强素质培养，进一步提高业务水平。

3，以良好的精神状态准备迎接顾客的到来，

适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类，与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

4，掌握客户心理、向先进的同事学习，向有经验的同事学习，端正服务态度，为不断提高珠宝销售额而努力，为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中，尽管有一定的成绩，但在一些方面还存在着不足，在今后的工作中我将认真学习业务知识，努力使工作业绩全面进入一个新水平，保证完成全年的任务。

**水滴筹销售工作总结7**

本人是一名电话销售员，在工作中总结了一点成功心得，在那里和大家一起共勉一下，期望对大家以后的工作能有所帮忙。

1、首先必须要跟目标客户阐述清楚产品所有的卖点及特色，必须要让客户明白在短短几分钟的对话中你在跟客户推荐的是什么产品，你跟客户卖的到底是什么东西，所以要成为一名出色的电话销售之前必须要练就一口流利的普通话!这样才能让客户听懂你说什么!

2、做电话销售，无论做什么产品都会有一些附带能够由tele-sales随机应便灵活掌控的优惠或增值服务，就拿我以前做的喜来登的贵宾卡来说，我们在卖贵宾卡的同时也会同时送出免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷!可是出单的多少关键在于二点。

第一点肯定是你要打电话打得多啦，天道酬勤这句话是一点也不会错的\'，打电话的质量肯定是要靠数量来补充的，第二点就是要灵活运用贵宾卡附送的这些优惠也就是前面提到的增值服务!比如说：今日我跟陈总说完了我们这张卡的用途(吃饭二个人打五折，住房享受当晚最低房价的九折，全世界132家酒店通用。

一年有效期，)可是我先不告诉这张卡的优惠(免费房;现金抵扣卷;红酒卷和蛋糕卷)以便下次打电话跟进的时候好留一手;这一招也叫兵不厌诈!等第二次有时间跟陈总通电话的时候就送出其中的一项优惠作为诱饵，如果不行再送其它二项并且必须要再三强调这些优惠是我们亚太区总裁在那里特批才有的，必须不要让客户觉得这些优惠很容易得到!

3、要坚持，水滴石穿，非一日之功，冰冻三尺;非一日之寒!无论做什么事想要成功，肯定是离不开毅力与坚持的!

**水滴筹销售工作总结8**

今年的月售工作在各位的下以及各部的极配合下束了。但是我做今年的月专线小组的一员，我公司在月小工作方面不是很完善。在工作中多多少少有一些出，甚至严重了会无法解决，导致很多客人不满和投诉，给我们公司带来很多的负面影响。我现在总结出今年客人投诉频率较多的问题如下：

1、需要快递的月饼数量太多，接听月饼专线人员太少。导致月饼专线一直是占线中。

2、没有专门的\'电脑系统，全部资料都是手写的。资料容易丢失，客人需要查询订单时需要很长的时间。

3、没有专门负责的领导人。需要解决客人投诉电话或需要申请什么事情时抓不到人。

4、月饼卷上只有“可送货”字样，在没有其它的说明。很多客人都理解成当日打电话当就能送到。

5、有的客人拿着“可送贷”的饼卷亲自取饼，造成档口的卷号和专线小组卷号总是对不上。

以上5点就是今年接到投诉最多的。所以根据这5点我提出几点意见：

1、我们可以在明年的月饼档时建立一个专门的月饼专线小组可以叫做“月饼售后服务部”这样就可以解决以上1、2、3的问题，另外公司还可以为“售后服务部”专门配备一名司机，以备不时之需，还可以把“可送货”的月饼数量全部统计出来，放到售后部里，有他们自己分配货物，这样就解决了上面5的问题，最后我们还要拟定一个“可送货”的说明与可送货的月饼卷一起发给客人，就可以避免客人的盲目投诉了。

这些就是本人总结的问题和意见，希望各位领导采纳。

谢谢！

**水滴筹销售工作总结9**

一个月时间就这样很快的结束了，想想劳动节援或者采取必要措施，减少事故损失，防止事故蔓延、扩大，或者拖延、推诿的，对负有责任的主管人员和其他直接责任人员依法给予降级或者撤职的行政处分；触犯刑律的，依照刑法关于滥用职权罪、玩忽职守罪或者其他罪的规定，依法追究刑事责任。

《危险化学品安全管理条例》第五十七条 违反本条例的规定，有下列行为之一的，分别由工商行政管理部门、质检部门、负责危险化学品安全监督管理综合工作的部门依据各自的职权予以关闭或者责令停产停业整顿，责令无害化销毁国家明令禁止生产、经营、使用的危险化学品或者用剧毒化学品生产的灭鼠药以及其他可能进入人民日常生活的化学产品和日用化学品；有违法所得的.，没收违法所得；违法所得10万元以上的，并处违法所得1倍以上5倍以下的罚款；没有违法所得或者违法所得不足10万元的，并处5万元以上50万元以下的罚款；触犯刑律的，对负有责任的主管人员和其他直接责任人员依照刑法关于危险物品肇事罪、非法经营罪或者其他罪的规定，依法追究刑事责任：

（一）未经批准或者未经工商登记注册，擅自从事危险化学品生产、储存的；

（二）未取得危险化学品生产许可证，擅自开工生产危险化学品的；

（三）未经审查批准，危险化学品生产、储存企业擅自改建、扩建的；

（四）未取得危险化学品经营许可证或者未经工商登记注册，擅自从事危险化学品经营的；

（五）生产、经营、使用国家明令禁止的危险化学品，或者用剧毒化学品生产灭鼠药以及其他可能进入人民日常生活的化学产品和日用化学品的。

**水滴筹销售工作总结10**

20xx年，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20xx年的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

>一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

>二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过20xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在20xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的.客户全面了解公司服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在20xx年6月之前完成17营销服务部、YY营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

>三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据20xx年中支保费收入1717万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。20xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入1717万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在20xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**水滴筹销售工作总结11**

三月份，我公司按照商场所定销售目标任务，全体员工，团结协作，精益求精，秉承“顾客至上、质量第一”的服务理念，超额完成了3月份销售任务，具体内容总结如下：

>一、销售任务完成情况

本月商场制定销售任务xx万元，我公司制定销售任务xx万元，实际完成销售万余元，完成商场销售任务的 104%，完成我店销售任务的130%，完成20xx年度同期销售任务的倍。

>二、员工工作情况

本月销售任务的超额完成除公司上货及时等因素外，更重要的是全体员工能够积极主动，微笑服务，耐心讲解，使新老顾客称心而来，舒心选购，满意而归，促进了销售任务的完成，同时，员工们的`扎实工作，赢得了更多的VIP客户，为今后销售任务的顺利完成奠定了较好的基础。

>三、需要解决的问题

一是要继续加强员工的工作积极性和主动性；

二是随着季节的变化，新品上柜，员工要及时了解货品价格、货号、质地等；

三是及时调整卖场货品成列，给顾客以耳目一新的感觉；

四是及时回访客户，了解客户所需，介绍最新货品动态。

4月份销售计划：

结合3月份销售情况及所存在的问题，根据公司所定销售任务，及时对存在问题和不足进行整改，争取完成本月销售任务。

本月公司制定销售任务为xx万元，我店制定销售任务为万，我店全体员工将继续秉承“顾客至上、质量第一”的服务理念，做到积极主动，微笑服务，耐心讲解，完成销售任务xx万元，争取实现销售任务达到xx万元以上。

**水滴筹销售工作总结12**

1.做好离职人员交接工作，监督交接过程，并要求离职员工在离岗之前将自身岗位所有工作职责、岗位技能、注意事项在离职一个月的时间内全部教授给新到员工，确保正常工作不脱节，同时及时关注其他员工心理动向，及时给予沟通和交流，努力提高新员工的各项业务技能和岗位技能，加强锻炼新员工的独立处理营销部日常事务的的能力。

2.为各部门第一季度评选的服务明星拍照片，并制作成服务明星牌匾在卖场内企业文化墙悬挂，为员工树立良好的榜样形象，为每月评选的公司团队销售冠军、亚军、服务明星制作成精美锦旗，悬挂在各获奖品牌展台的显要位置，以促进品牌的美誉度提升。

3.在万人空巷抢格力的活动前期认筹工作中，带队在九曲花园、旭阳集团、美多商贸城做格力认筹宣传活动，全力推进商场格力空调的销售工作，三天共认筹八十余台。

4.提前做好了日格力抢购、商场夜场活动的前期准备工作，定制了夜场六层大蛋糕，活跃卖场气氛，将夜场整点抽奖活动氛围一直坚持到最后一次抽奖，积极配合公司营销中心，全力和交通音乐台主持人潘岳、电视台主持人紧密合作主持格力抢购电视台直播活动和四月二日至四月六日期间的八场电台现场直播工作。

5.学习执行公司新会员活动，将新会员活动制作张贴在服务台

现要位置，全员向顾客推广办理会员卡和积分礼品兑换。TCL电视、美的空调在认筹活动期间，要求员工做好推广工作，每人设定销售任务，努力推动TCL电视和美的空调的销售工作。

6.坚持每天记录上报不满意信息记录，强调信息的及时传递、跟进、回复。坚持每天上报营销部会员、公司活动、部门活动赠品发放统计表，方便商场领导和部门主管及时了解活动赠品使用情况。

7.根据公司要求，提前到临沂市第三届海棠(市花)节基地考察场地，联系参展事宜，并签订参展合同、积极协助各部门组织出展物料和机器，海棠节期间根据商场要求带队参展，和商场陈主任等其他领导坚持在活动现场，为保证商场货物的安全和商场陈主任等领导共同吃住在活动现场，在昼夜温差很大的情况下持连续夜间值班三晚，并每天早起出展和下午收机器。

8.制作了公司家电惠民双补活动的宣传广告喷绘制作，为商场各部门及时打印品牌活动POP，书写爆炸卡。每天要求广播员在卖场播报营销活动，为员工过生日，送温馨祝福。

**水滴筹销售工作总结13**

在20xx年到来之际，在我们展望明年的同时，我们有必要回顾一下这个平凡又不平凡的20年。回顾起来这近一年的工作中了解到了很多东西，也学了不少知识;虽说还不是十分熟悉，但至少很多新的东西是从不懂到基本了解，慢慢的也积累了很多。

通过工作中处理各种各样的事情，让自己也有了更深的认识，同时也发现了很多的不足之处。回顾过去一年，在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得了些满意的成果。

>设计方面的主要工作有：

1、完成灯光照明设计方案套;

2、完成灯光效果图、flash动画共个ae动画个;

3、投标标书制作套;

4、闲暇时间市场开阔;

>日常配合的工作有：

>1、打印出图，寻找制作单位、审核图纸;

2、必要的时候与客户沟通，到实地查看项目状况;

3、安全员培训考试;

4、工程灯具现场安装技术学习;

5、工程灯具厂家查询;

6、其它资料配合准备;

>工作上的不足和要改进的方面：

首先感谢在这段时间里公司各位领导和同事给予我足够的\'宽容、支持和帮助。在领导和同事们的悉心关照和指导下，当然自身也在不段努力，使我有了很大的进步。

20xx年里，我对公司的工作流程、方法等有了较深的认识，对行业内设计也有了一定的了解;但是还需要不断的学习和实践。一年来，我参与了公司的多项方案的设计，紧密配合个部门的工作，并虚心向同事请教，圆满完成了各项工作任务。日后还须不断提升自身能力。

**水滴筹销售工作总结14**

三月份，我公司按照商场所定销售目标任务，全体员工，团结协作，精益求精，秉承“顾客至上、质量第一”的服务理念，超额完成了3月份销售任务，具体内容总结如下：

>一、销售任务完成情况

本月商场制定销售任务xx万元，我公司制定销售任务xx万元，实际完成销售万余元，完成商场销售任务的104%，完成我店销售任务的130%，完成20xx年度同期销售任务的倍。

>二、员工工作情况

本月销售任务的超额完成除公司上货及时等因素外，更重要的是全体员工能够积极主动，微笑服务，耐心讲解，使新老顾客称心而来，舒心选购，满意而归，促进了销售任务的完成，同时，员工们的扎实工作，赢得了更多的VIP客户，为今后销售任务的顺利完成奠定了较好的基础。

>三、需要解决的`问题

一是要继续加强员工的工作积极性和主动性；二是随着季节的变化，新品上柜，员工要及时了解货品价格、货号、质地等；三是及时调整卖场货品成列，给顾客以耳目一新的感觉；四是及时回访客户，了解客户所需，介绍最新货品动态。

4月份销售计划：结合3月份销售情况及所存在的问题，根据公司所定销售任务，及时对存在问题和不足进行整改，争取完成本月销售任务。

本月公司制定销售任务为xx万元，我店制定销售任务为万，我店全体员工将继续秉承“顾客至上、质量第一”的服务理念，做到积极主动，微笑服务，耐心讲解，完成销售任务xx万元，争取实现销售任务达到xx万元以上。

**水滴筹销售工作总结15**

在公司工作已经有几个月了，从进公司时的一无所知到现在，我学到了也领悟到了很多东西，在销售过程中我经常会遇到很多问题，每一次问题出现，都看作是提升自己的一次考验，在这样的过程中也在不断的提升自己的技能。以下是我在这几个月中所学到的：

>(一)心态方面：

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定积极的心态是成功的关键。

不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热情的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。

没有淡的市场，只有淡的心。卖得好的时候，把之后的每个客户当今天的最后一个客户来对待；卖的不好的时候，把每个客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。

时刻感恩，每个顾客都能帮助自己成长；

时刻自省，每个细节都能让自己提升。

自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充沛的精力去做好工作。

坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开始的热情。

加强团队合作意识，和同事互帮互助。

>（二）销售技巧方面：

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有兴趣听你的介绍；搞清楚客人最重要的是用什么功能我们再重点介绍他需要的功能，在给客人演示的时候一定要熟练的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会相信你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁热打铁，促成交易。

从接到顾客到推荐机型的过程中，要迅速了解顾客今天是否买、顾客的需求、顾客的预算。基于这些整理自己的思路，推荐自己想卖的顾客觉得物有所值的机型。

谈单过程中要把公司的标准、产品标准以及个人标准带给顾客，并熟练运用FABE法则：

F：（Features）指的是本项产品的特质、特性等方面的功能。产品名称？产地，材料？工艺？定位？特性？深刻去挖掘这个产品的内在属性，找到差异点。

A：（Advantages）优势。列出这个产品独特的地方来。可以直接，间接去称述。例如：更管用、更高档、更温馨、更保险、更……

B：（Benefits）能给消费者带来什么好处。这个实际上是右脑销售法则时候特别强调的，用众多的形象词语来帮助消费者虚拟体验这个产品。

E：（Evidence）佐证。通过现场演示，相关证明文件，品牌效应来印证刚才的一系列介绍。所有材料应该具有足够的客观性、权威性、可靠性、可证实性。

认真倾听顾客的每一句话以及他们的神态，来判断顾客的性格以及购买意向，以及分析顾客的\'购买点和抗拒点。

任何时候，先稳住客户再说，不管客户说什么观点，都先去认同他，在帮他分析并引出自己的意见，帮顾客分析时将其往自己想卖的机型特点去引导，要转型时一定要提前去做相关各方面优势上的铺垫，让顾客容易接受。

熟悉自己产品的卖点，并找出不同品牌和不同机型各方面的差异性。

客户信息要及时跟进，做好客户关系

>(三)转正后计划

努力完成公司下达的销售任务，认认真真做好自己的本职工作，不断的学习和提升自己的销售技巧，从各方面来提升自己的能力，争取达到五星销售顾问的标准。

每月争取帮助店面达成任务，遵循公司的规章制度。绝不放弃和公司共同成长的机会。

**水滴筹销售工作总结16**

不知不觉中，20xx已接近尾声，加入xx房地产发展有限公司公司已一年时间，这短短的一年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这一年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

>一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

>二、心态方面

刚进公司的.时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

>三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

>四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

>五、展望未来

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短一年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据20xx年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）、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。

（五）、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

（六）、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

（七）、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。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

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！