# 最新销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人(七篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-09

*销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人一一、销售业绩状况略二、销售渠道状况1、强化与各银行渠道关系。银行是我们最重要的营销渠道，20\_\_年，营销管理团队继续加强对银行渠道的关系维护，目前，北京市区所有银行网点均有我公司客户...*

**销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人一**

一、销售业绩状况

略

二、销售渠道状况

1、强化与各银行渠道关系。银行是我们最重要的营销渠道，20\_\_年，营销管理团队继续加强对银行渠道的关系维护，目前，北京市区所有银行网点均有我公司客户经理驻点工作，各个银行同我们关系融洽，尤其是12月份，在中国银行的有效配合下，营业部开户数迅猛增长，为此市场部的全体成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为营业部的发展，作出了重要贡献。

3、加强品牌宣传力度。在上级领导的大力支持下，20\_\_年6月份我们开展了高考送水活动，赢得了社会各界的广泛赞誉；随后在北京片区大力策划宣传中投证券年中投资报告会，7月份投资报告会的成功举办也为总部和各兄弟营业部的所称道；同时我们不断注重同媒体的联系，长期在北京电视台进行广告投放，大力配合政府部门做好各项迎宾活动。这些活动的有效展开，使中投证券的品牌知名度获得巨大提升，为渠道营销工作的开展造就有利环境。

2、建设各种新销售渠道。去年我们开展多项营销活动，旨在拓宽营销渠道，主要方向是对党政机关，本地大型企业以及富裕乡镇等进行多点开发，发掘优质客户。如x月份到中美铝业，x月份到国土资源局，x月份对大冶镇优质客户开展“开户有礼”等活动新营销渠道的有力拓展，是我们在市场竞争激烈的环境脱颖而出的一个重要“法宝”，并为最终占领区域主要市场，扩大市场份额提供一个坚实的基础。

3、强化支持，制度保障。通过实施任务分解，责任到人制度，加强业务追踪督导，按照上级领导的部署，强化营业部后援支持保障措施，同时加大了对客户经理的考核力度。营销渠道建立健全了客户经理跟踪维护制度，对业务发展相对滞后的网点和客户经理，采取深入剖析，奖惩相符的方式，强化督促，靠前指挥，将业绩目标细化分

解到每月每周，落实到个人，加强业务追踪督导，保证了开户数的持续、快速发展。

4、强化人才引进计划。针对20\_\_年市场部岗位不齐，对外驻点偏少的情况，20\_\_年，营业部大力开展人才引进计划，一批素质高，战斗力强的营销人员，有效的促进了营销队伍的建设，截止20\_\_年12月份，北京团队今年共引进客户经理x名，对市区原人员空缺的各银行网点进行的重新派驻，对银行渠道的整合，一方面充实了营销队伍，另一方面也促进了营销渠道同银行的关系，实现的双赢的局面。

三、销售渠道存在的问题

1、部分营销人员对公司的指示精神理解不够，营销业绩不够稳定，没有严格按照终端思路开拓客户，在客户开发方面存在一定失误！

2、部分营销人员的心态以及公司存在薪资制度，均存在“急功近利”状况。营销人员更多的只想让客户开户交易，往往擅长市场开拓而不擅长市场维护和提升。

3、客户选择公司开户时更多考虑的是低佣金，相对郑州等一线城市我们缺乏该项优势，因此也损失了部分客户。

4、部分营销人员的“等”“靠”“要”观念存在，眼光仅留驻在银行网点上，缺乏开拓创新意识。

5、暂时缺乏新渠道的长期开发策略，不能促成品牌的热销。

6、营销人员的观念、思路、方法无统一和协调，工作执行力有待加强。

四、20\_\_年营销渠道开拓方向

1、继续加强对银行渠道的维护，争取在乡镇银行渠道上取得突破。

2、加强对营销人员工作的过程管理，注重提升工作实效。

3、调整营销思路，争取营业部的支持，用开发新客户给予额外奖励的“经济激励”手法，辅助开户礼品等经济手段的支持，促成营销团队业绩的有大幅提升。

4、积极开发新营销渠道，20\_\_年新渠道开发取得了一些成绩，20\_\_年将重点向区域内大型企业厂矿进行渗透，在有效户完成上取得新突破。

**销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人二**

一、坚定信心，突出重点，大力加强国内市场营销工作。

20\_\_年，公司适时调整销售方针和策略，重点研究内销工作，分析新情况，研究新问题，制定整改措施，扩大经营思路。其次，公司明确规定销售部门责任目标、分配制度，分工明确、责任到人。从前期客户开发到实际落单，从原材料采购组织到大货生产，从产品运出到最终资金回笼，每一环节都有专人跟踪负责和落实，销售业务工作日趋成熟。三是业务人员多渠道了解市场信息，掌握客户关注的焦点问题，及时与生产调度沟通、整改，不断提升产品在客户心目中的价

值观念。四是今年销售部重点加大工程业务和建筑市场开发力度，重点放在承接国内大型工程上，取得了很好的效果。先后承接了临沂联安现代城、山东省立医院二期、枣庄丰源集团二期、邹城泰和广场、临沂齐鲁园商务中心、沂南电力公司调度中心等上百万的大型工程项目，取得了良好的销售业绩，全年国内销售额达到了2024万元。超额完成了20\_\_年的内销任务，这一成绩的取得与全体售销人员的共同努力分不开。

二、调整产业结构，积极开拓国际市场

20\_\_年，国际经济形势萎缩，国内受房地产政策影响，石材企业也不同程度的受到影响，尤其是出口产品受到冲击最大，面对这种形势。我们采取各项措施加大开拓国际市场的力度。一是调整技术结构，增强了石材的技术装备。先后引进了100多台（套）先进的石材加工装备，提高了资源利用率和产品质量的竞争力。二是在出口总量保持基本稳定的同时，调整出口产品的结构。今年我们提高了装饰石材的质量和比重，特别是注重品牌产品满足国外进口商对质量和其它服务的需求，注重名贵石材品种的加工工艺质量及其加工深度附加值。三是调整市场结构。受世界经济危机的影响，目前欧美市场已经进入需求萎缩，在这种形势下，我们公司在巩固国外原有市场的同时，及时拓展了非洲、外蒙市场。承接了埃塞俄比亚、外蒙革命党大楼等一系列装饰工程。四是增强了国内短缺的石材品种的进口量，尤其是各类大理石的进口，满足了国内外对石材品种的新需求。

20\_\_年，尽管受到国际国内多种不利因素的冲击，我们出口业务仍保持良好发展态势，出口部全年实现销售收入260万美元，出口贸易稳步增长了30个百分点。

三、建立现代石材企业，优化资源配置增强企业后劲

1、20\_\_年，我们美丽石材建起了高标准的现代企业，先后引进了世界上最先进的石材生产设备，满足了国内外市场不同需求和异型加工工艺的要求，新设备的引进，进一步节约了资源，减轻了员工劳动强度，提高了产品质量，加快了产业结构优化升级。

2、20\_\_年，我们把原材料采购作为整合资源的重要环节来抓，取得了良好的成效。

首先，加强对原材料采购、选优、联合采购的管理。

①采取措施，控制采购计划下达、品种、数量、质量目标和验收入库等环节。每一环节管理都有标准要求，责任明确，并实行了责任追究制度。

②仓储部作为关键环节，实行重点把关，认真落实收料制度，对出现的各种问题及时报告、及时处理，严格控制出材率，把好每一个出入库关口。20\_\_年共进板材5.7万平方米，荒料2400多立方。

③做好出库和成本核算工。过去订单的原材料出库和成本核算做的不到位，今年我们实行了专人跟单出库，专人排版切割，专人核算，这样把成本控制在最小范围内，每天节约成本在千元以上，全年共出库板材9万多平方，出库荒料1900多立方。

其次，继续加大对矿山基地的投资建设。采取收购、承包、联合经营等方式扩大自己的资源基地。

四、加强内部管理，提升经营水平，增加经济效益

一是规范化制度化，保证了各项工作的顺利开展。

随着公司不断完善致力于科学化、规范化、程序化、形成了切合实际的管理机构、规章制度、监督机制，管理工作严谨有序。特别是质量方针、目标更加深入人心，诚信意识增强，质检科协调各生产部门实行“三级监控”、贯彻“四项制度”、落实“质量责任追究”制度，从大锯、手扶磨到生产加工各部门都把质量放在第一位，确保公司产品质量稳定、产品品位不断提升。

二是生产制度和例会制度协调全盘生产管理模式，实现了各责任部门和职责的统一，个人专业，技术特长和整体实力得到发挥。

“生产工作计划”和“回执单”制度得到自觉贯彻执行，主动协调配合工作，形成良好风气，培养并增强了企业内部和谐健康的氛围。各部门心往一块想、劲往一处使，采购部紧密配合生产计划，按需采购长期奔波异地他乡；设备维修人员克服人少事务繁杂的困难，为不影响生产，他们常常打破作息时间，抢修维修设备，随叫随到；产、检、销、吊、装卸各部门紧密配合，有力地推动了各项工作顺利开展。

三是加强精细化管理。这点做的最好的是仓储部，仓储部把精细管理做为20\_\_年工作的重点环节。

1、严格控制出材率。仓储部对每一份业务订单品种、数量、单价、等级都进行审核和核算。

2、做好原材料的入库工作。从荒料验收做起，对购进的每批货物，认真检验，凡是定尺的板材给采购员按成品结算，所有不合格的由采购负担；对按尺寸的板材，逐片验收，不合格的不给入库。对荒料从花色到尺寸认真分析量取，不合格的不给入库，这样减少了公司的库存积压，避免了浪费，增加了经济效益。

3、做好材料控制工作。他们从荒料到厂，上锯，到加工毛板，存放刮胶，磨光入库等各个环节进行严格控制，20\_\_年共锯毛板24000多平方米，磨光大板15500多平方米。

4、板材存放严密细致。同类品种光面相对立放，禁止不同产品混放，杜绝板材平放，大板库房日常卫生保持清洁整齐。20\_\_年是货场管理最好的一年，成本核算也是控制最严格的一年。

五、是多项措施并进，促进了和谐企业全面发展。

①着力解决职工和企业关注的实际问题，实行销售人员提成工资和车间人员计件工资制度，并注重解决实际问题，深化思想教育，充分调动起员工的工作热情，保持了队伍的稳定性。

②大力开展节能降耗，合理控制水电线路和机械设备维护保养，修旧利废工作，成效明显。尤其是设备科，在人员少、事情繁杂的情况下，合理安排工作，协调内外关系，调整电力供给、抢修航吊、龙门吊、整治水井管道、维护设备保障生产，堵塞水电跑冒滴漏，做了大量工作。

同志们，在过去的一年里，我们美丽石材在市场竞争激烈、工作任务繁重、各种困难因素增多的情况下，取得了可喜成效，使公司得到了稳定持续健康发展。这是公司全体员工上下共同努力的结果。

**销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人三**

20\_\_年即将悄然离去，20\_\_年步入了我们的视野，回顾20\_\_年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我进入公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的一年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这一年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq、客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且第一时间通过自身的语言来留给客户一个非常好的印象。为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到通赢防伪公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。并且让意向强烈的客户第一时间能够想到，想到跟通赢防伪公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说第一时间要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

**销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人四**

一年的销售工作也是结束了，这一年来在家具的销售过程当中，我也是有很多的收获，同时在业绩完成方面我也是完成了领导分配的个人业绩，现在我就这一年来的工作做下总结。

家具的销售不像其他的销售，客单也是比较高的，同时对于客户来说，每一个家具的购买都是比较慎重的，毕竟这些家具是要用很多年的，特别是一些高端点的家具更是会用到几十年，对于一些家庭来说，是非常重要的。所以对于我们销售来说，其实成交一单，也是不那么容易，但是一般成交了的，都是客单比较高的。我们做的也是比较高端一些的家具，在销售的过程中，也是需要我们对自己的产品有足够的了解，同时对于客户的需求也是要清晰，这样才能更好的去推荐合适客户的家具，让客户对我们的服务满意，那么最后成交的可能性也是会高很多。

这一年来，除了完成业绩，我也是对一些老客户进行回访，虽然说很多客户是购买了一次就不会再回购了的，但是并不是每次购买都是会把家具全都买齐，并且如果使用的好，我们的回访也是会让他们知道我们是重视他们的使用体验的，同时也是会给我们做一个口碑的宣传，很多时候我们的客户就是这些老客户推荐过来的，这比我们等待新客户上门或者去开发新的客户是更加的容易，同时销售起来也是会更加的快速，当然这也是我们的家具质量过硬，让客户都觉得购买得值得，所以才会有推荐。

除了做好销售的工作，我也是在这一年里参加培训，不断的学习，让自己的销售水平能够得到提升，销售不是一成不变的，我们的产品也是会有一个更新以及新产品的开发，所以在这一年，我也是学习新产品的知识，同时学习更多的销售技巧和方法，作为销售，我们也是要不断地学习，不断的去总结经验，了解别人优秀的销售方法，然后自己再转化为自己的能力，那么自己也是可以得到成长，今后业绩的完成也是会更加的容易。

一年的工作虽然是完成了，自己也得到了进步，但我知道我要学习的方面还有很多，自己还能成长的空间还很大，在新的一年里也是要不断的去学习，不断的进步，认真的去做好我的家具销售工作。

**销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人五**

来到市场部工作已有三个月。在这三个月的时间中，领导给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时更感受到了市场部领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了市场部人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了市场部人作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为市场部的一分子而荣幸和高兴。三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

一、在于服务，直接面对客户，深深的觉得自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，代表的是企业的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础在工作中除了每天要做好的客户来电、案件投诉受理及市场部后勤工作的一些工作外，时刻监控市场动态，为维护市场秩序和客户管理提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

二、产品的价格管理、客户管理。

具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议；随时掌握市场变化情况，与销售部一道对客户实行动态管理，作好客户满意度调查、客户评价；对销售市场进行检查、监督、检查等工作；

三、领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

在部领导的正确指导和同事们的帮助下，通过自己的努力，我按照岗位职责的要求，做好个人销售工作计划，克服对市场的不熟悉、客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。表现在：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然能够充分认识创新在管理工作中的重要意义，但创新意识不够强；

2、由于多种原因，有时对于工作中相关问题的处理，协调难度大。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

**销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人六**

20\_\_年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_\_年12月26日，\_\_年完成销售额x百元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执行产品的出库手续；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守公司制定的各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，励志，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，首先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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，河南省\_\_防腐防水有限公司在北京\_\_镇垃圾处理厂污水池需要881—h11防腐涂料，当时奥运会禁运刚刚结束，生产线还在石家庄没回迁，由于工期急对方要料急迫，自已在九月初就及时和生产线及时沟通，这样既节约了时间，又使生产线安排了进货，在生产线努力配合下，很及时给客户供了货，受到了客户的好评。

2、今年八月下旬，自己得知金九鼎公司急需环氧富锌涂料，自己了解后及时汇报领导并尽快寄去有关资料，自己深知，这是个有潜力的大客户，多次前去和客户进行沟通，虽然因为限产公司不能供货耽误了良机，但是通过和客户的交往，为产品以后的销售奠定了坚定的基础。

三、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，所以销售经理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，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，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承诺，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。比如：有客户投诉901涂料白色差别太大，自己及时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

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，对公司生产的涂料产品的用途、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、价格和施工要求。

五、涂料产品市场分析

涂料产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就涂料销售的市场分析如下：

（一）、市场需求分析

涂料应用虽然市场潜力巨大，但北京区域多数涂料厂竞争己到白热化地步，再加之奥运会过后会有段因奥运抢建项目在新一年形成空白，再加上有些涂料销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势，销售任务的加30%，销售经理的日子并不好过；可是我们也要看到今年取得三合一认证，为明年打拼多了份保障，如果上三版市场，资金得到充分的支持，还是有希望取得好销售业绩的，关键是公司给销售经理更大更有力的支持和鼓舞。

（二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对涂料市场的了解，涂料生产厂家有二类：一类进口和合资品牌如杜邦、上海开林、上海国际、海虹等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售；另一类是和我公司生产产品相等，此类企业销售价格较低，如大连振邗氟碳漆销售价格仅为60元/公斤、此类企业基本占领了代销领域。沈阳一家企业已经挤入北京水利工程供货，石家庄金鱼牌饮用水涂料也在挤占我公司901的市场份额，北京通县紫禁城牌涂料日趋强大，很多钢构厂都用他们的涂料，尤其是环氧复锌涂料。

六、\_\_年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作，比如上海某贸易公司。

（二）、\_\_年首先要积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）、\_\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）、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。

（五）、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。

（六）、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。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）、\_\_年销售管理办法应条款明确、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，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

（二）、\_\_年应在公司、销售经理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。

（三）、\_\_年应在情况允许的前提下对销售经理松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，销售经理每周到公司1—2天办理事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到公司，以便让销售经理有充足的时间进行销售策划。

（四）考虑销售经理实际情况合理让销售经理负担运费，小包装费，资金占用费，减免补偿因公司产品质量等原因销售经理产生的费用和损失。

（五）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，\_\_年领导应认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

**销售人员个人年终工作总结 销售管理人员年度工作总结 个人七**

20\_\_年6月以来，在人保财险阜阳分公司颍东支公司的正确

一、个人基本情况和工作履历

20\_\_年6月参加工作，先后在\_\_财险\_\_分公司颍东支公司综合部综合岗、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\_\_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

三、认真工作，努力服务好客户

我现在主要负责安徽省阜阳市开发区“长城、菲亚特、帝豪、全球鹰、奔腾、江淮和钰龙名车行”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20\_\_年06月-20\_\_年06月为110万元，20\_\_年06到20\_\_年06月为110万元，20\_\_年07月至今每个月实现业务收入\_\_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

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！