# 2024年销售工作个人年终总结五篇(4篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-09

*销售工作个人年终总结五篇一时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史， 依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20\_ 年，同样有着许多美 好的回忆和诸多的感慨。20\_ 年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然 16 年的全球性金融危机...*

**销售工作个人年终总结五篇一**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史， 依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20\_ 年，同样有着许多美 好的回忆和诸多的感慨。20\_ 年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然 16 年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱， 但整体经济的回暖尚需一 段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间 的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒 界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来， 其中的喜悦和忧伤、 激情和无奈、 困惑和感动， 真的是无限感慨-----

(一) 、业绩回顾

1、年度总现金回款 166 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，又放弃了。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;2、新客户开放面，虽然落实了 4 个新客户，但离我本人制定的 6 个 的目标还差两个，且这 4 个客户中有 3 个是小客户，销量也很一般。 这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗 话说“选择比努力重要” ，经销商的“实力、网络、配送能力、配合 度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。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 09 年 16 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。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09 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很大的提升，同时也存在着许多 不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;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。

三、工作中的失误和不足

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 16 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!

四、16 年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致 16 年以前的市 场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为 原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形 式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都 接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。 四、 “办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运 作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符 合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于 严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所 值、物超所值”的感觉;2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能 动性;3、集中优势资源聚焦样板市场;4、注重品牌形象的塑造。总之 20\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新 的 20\_年，站在 16 年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果 累累!

**销售工作个人年终总结五篇二**

作为销售，这一年来，我完成了公司给到了销售任务，自身也是有积累了一些工作的经验，对于销售工作有了更多的理解，现在就我这一年的汽车销售工作做下总结。

一、销售工作

在这一年的汽车销售工作当中，我是按照公司的汽车销售要求，每月去完成既定的一个汽车销售任务，达成了年度的汽车销售业绩，回顾过去的汽车销售工作，发现这一年来的汽车销售大环境是比较不错的，很多人都愿意购置一台汽车，比起之前，购买的能力和意愿也更加的强烈，这也是给我的汽车销售工作提供了便利，让我能更好的去完成目标汽车销售，特别是活动的开展，更是让我的汽车销售有了一个突破，和去年相比，更加的优秀。在工作当中，我也是发现一些车型是客户特别喜欢的，我也是根据客户的需求去重点的推荐，同时也是在和客户的沟通中，了解到更多一些客户的想法，让我做汽车销售工作做得更加的顺畅。

二、学习进步

在工作之余，我也是积极的学习，了解我们公司的车型，今年又是有新款的车上架，我也是在培训中了解汽车，让我能更好的去和客户沟通，去推荐，除了产品的一个培训学习，我也是会对我的工作进行总结，一些好的方法保留下来，一些需要改进的就通过学习来实践来改进，让自己的销售技巧更加的丰富，面对不同的客户，也是有不同的沟通方式和技巧，让他们感受到我是真心想帮助他们解决难题的，而不是像一些销售，看到客户一进门就推销起产品，完全没考虑客户的感受，那样是很不可取的。除了学习销售的技巧，我也是研究起心理学，我知道，要了解客户的心理，知道客户想什么，那么更是容易去用更好的方式去打动客户，去把汽车销售给客户。通过学习，我也是有了一个更大的进步，下半年的销售就明显的比上半年好了很多，当然环境也是有一些影响，不过我觉得我在接下来的明年还是要继续的学习，继续的加强自己的销售能力。

在一年的汽车销售中，我也是发现自己有一些不足的地方，像快要达成意向的客户，有时候会过于着急要达成，所以会给客户造成一点不好的印象，而因此我也是损失了几单，这也是给了我深刻的教训，虽然现在有改善，不过还是要继续的去改进，作为销售不能着急，必须耐心的去把客户拿下。来年我要继续的加油，耐心的把汽车销售给更多的客户。

**销售工作个人年终总结五篇三**

转眼间，我来荣威 4s 店已经大半年。这半年间，从一个连 at 和 mt 都不知道什 么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始,一边学习专业 知识,一边摸索市场,遇到销售和专业方面的难点和问题,我都及时请教有经验的 同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门同事对我的帮助! 也很感 谢领导能给我展示自我的平台 这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深 入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里 只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如 何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历 过的， 而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人， 学习谈判经验， 这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取 老销售员的谈判技巧，来进行谈判。 现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈,摆在所有销售人员面前的是-平稳 与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,所以拥有一个积极向上的 心态是非常重要的. 而我每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;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服 务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。 现存的缺点 对于市场的了解还是不够深入,对专业知识掌握的还是不够充分 ,在与客户 的沟通过程中,缺乏经验. 在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打 击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、 请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。 16 年工作计划 公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，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。

以下是我 16 年的工作计划：

继续学习汽车的基础知识,并准确掌握市场动态 各种同类竞争品牌的动 态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

与客户建立良好的合作关系 ，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的 信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户 的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。 了解客户的资料务、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，随时掌握信息。 重点客户的开展。 我在这里想说一下： 我会要把 c 类的客户当成 o 类来接待， 就这样我才比其他人多一个 0 类，多一个 o 类就多一个机会。拜访，对客户做到 每周至少三次的拜访。

努力完成现定任务量 .在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己 设定任务。 不仅仅， 要努力完成公司的任务， 同时也完成自己给自己设定的任务。 我相信有压力才有动力。 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印， 踏踏实实的去做好工作，完成任务。

意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，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、朋友、 同事更加融洽的相处. 每日工作 1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。 2. 每日至少回访和跟踪 2 到 3 个潜在客户，并及时跟新客户需求。 3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。 4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。 是否需要改正。 5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。 每周工作 1 查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需 求备案。 2 查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。月工作任务 1 总结当月的客户成交量，客户战败原因。 2 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。 3 制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。 最后,感谢公司给我一个展示自我能力的平台,我会严格遵守职业操守,朝着 优秀员工的方向勇往直前.碰到困难不屈不挠,取其精华,去其糟粕,和公司其他 同事团结协作,让团队精神战胜一切.

**销售工作个人年终总结五篇四**

20\_年即将结束，感谢这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

一、汽车销售情况

20\_年销售\_台，各车型销量分别为\_台;\_台;\_台;\_台;\_台。其中\_销售\_台。\_销量\_台较去年增长\_。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动\_次，刊登报纸硬广告\_篇、软文\_篇、报花\_次、电台广播\_多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

公司并在20\_年\_月正式提升任命\_同志为\_厅营销经理。工作期间\_同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_公司日后对本公司的审计和\_的验收，为能很好的完成此项工作，20\_年\_月任命\_同志为信息报表员，进行对\_公司的报表工作，在工作期间\_同志任劳任怨按时准确的完成了\_公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

20\_年为完善档案管理工作，特安排\_同志为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_公司等，工作期间\_同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20\_年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在\_进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据\_公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位的支持!

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！