# 销售月工作总结及工作计划模板5篇

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-06

*通过工作计划，我们可以更好地控制工作进度，避免任务延误或拖延，制定工作计划可以帮助我们提高工作的可持续性和稳定性，小编今天就为您带来了销售月工作总结及工作计划模板5篇，相信一定会对你有所帮助。走过17年，是收获的一年。回眸我过去一年的销售心...*

通过工作计划，我们可以更好地控制工作进度，避免任务延误或拖延，制定工作计划可以帮助我们提高工作的可持续性和稳定性，小编今天就为您带来了销售月工作总结及工作计划模板5篇，相信一定会对你有所帮助。

走过17年，是收获的一年。回眸我过去一年的销售心得，甚有感触。

在接任展厅经理一职后，我在销售工作中积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。这里必须要感谢邓经理的帮助和领导。我们公司大众销售部也完成了各项任务和计划，顺利通过了上海大众dssa、dqsa、dms等严审。xx年相信也会是激情奋进的一年。机遇与挑战共存，我期盼xx也是一个收获的一年，这是我们整个销售团队共同期待并时刻准备与之奋斗的结果。一份耕耘一份收获，这一年要做的工作还有很多，从一个销售员成长为一个展厅经理，公司对我的期望很高，自己的担子也很重。从一个执行者转变为一个管理者，这一角色转换并不意味着到达了学习的尽头，在管理方面和业务方面自身更要加紧学习。

在新的一年里我的工作计划如下：

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，上海大众给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是邓经理常教导大家的话。在17年的工作中我们将深入贯彻上海大众销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：⑴、现在万州的几家汽车经销商最有影响的“百事达”“商社”对大众车的销售够成一定的威胁，在17年就有一些客户到这两家公司购了大众车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售大众车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售大众车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的、销售顾问的专业性（更好的使用了解车辆）、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。⑵、通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。⑶、结合市场部对公司和上海大众品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对大众车的认知度。

3、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在2024年将结束，我想在岁末的时候写下了2024年工作计划。

转眼间又要进入新的一年2024年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度\*\*\*\*\*\*万元

1、年初拟定《年度销售计划》;

2、每月初拟定《月销售计划表》;

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户、b类客户、c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、制订学习计划。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。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增近感情，对a类客坚持每个星期联系一次，b类客户半个月联系一次，c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面充分发挥我司网站及网络资源，做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对2024年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导的正确引导和帮助。展望2024年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接2024年新的挑战。

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确定明年几项工作重点：

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。 铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

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。合理有效的分解目标。

xxxxxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。 另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。 企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的.转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互联网发布产品上市等信息

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理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。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

悠闲的假期生活已经结束了,新的一个学期在紧张而又有序的氛围中开始了。本学期我们将继续认真学习并深入贯彻《纲要》精神,加强学习和研究,不断更新教育观念,转变教育行为。为幼儿提供安全、健康、丰富的生活和活动环境,满足幼儿多方面发展的需要,尊重幼儿身心发展的特点和规律,关注个别差异,坚持保教并重,使幼儿身心健康成长,促进体智德美全面发展。

本学期各班主任将班级新生幼儿表做详做细,根据幼儿的个体差异做出“不同幼儿不同对待”的教育理念,让幼儿养成良好的行为习惯,对人有礼貌;语言表达能力、与人交往的能力、生活自理能力以及动手操作能力得到较大的发展。认真规范幼儿的一日常规,加强纪律教育,努力做好班级保教工作。进一步培养幼儿的自我服务能力,喜欢帮助他人;尊敬师长和同伴友爱相处的情感,使他们在自己原有基础上都得到发展。

以《规程》为指针,贯彻《新纲要》精神,根据园务工作计划,扎扎实实做好保教工作。规范幼儿的一日活动常规,增强幼儿体质,做好品德教育工作,发展幼儿智力,培养正确的美感。促进幼儿身心和谐发展。

督促生活教师搞好班级卫生,每天做好清洁、消毒、通风工作;预防传染病的发生;严格执行幼儿的一日活动作息制度,合理地安排好幼儿的一日生活;整理好室内外的环境布置,为幼儿创设一个清洁舒适、健康安全的生活学习环境。

培养良好的生活卫生习惯。教育幼儿注意个人卫生,不能把脏东西放入嘴里,以防止病由口入。加强幼儿自理能力的培养,学习做一些力所能及的事情。

细心呵护幼儿成长。在日常活动中细心关注孩子的精神面貌,发现问题及时处理。

积极配合妇幼保健所,卫生防疫站做好幼儿体检、接种等各项保健工作,使幼儿能够健康茁壮成长。

尊重幼儿在学习活动中的主体地位,根据各班幼儿的兴趣和发展目标结合新的建构式课程内容增加五大领域的教学内容,制定好每月、每周教学计划,有计划有目的地组织实施,开展丰富多彩的教育教学活动,本学期在各班都开设了英语教学,让幼儿得到全面发展。充分发挥幼儿的主动性。在活动中注重对幼儿进行语言智能、数学逻辑智能、自我认识智能、空间智能、人际关系智能、音乐智能、身体运动智能、自然观察智能等的发展。进行赏识教育,留心每个幼儿身上的闪光点,对他们进行适当的表扬,对于那些较内向、安静的幼儿多为他们创造表现的机会,对他们的进步更应及时表扬,增强他们的自信心和荣誉感。

继续加强幼儿的常规培养。常规的好坏直接影响教学秩序,从而影响孩子的发展。通过晨间谈话、随机谈话、离园前谈话等,向幼儿讲清常规、要求,并采用多种形式对幼儿进行训练,严格检查常规执行情况,逐步培养幼儿能自觉遵守各项规则。

在游戏活动中培养幼儿之间的友爱、谦让、协作精神。在活动中认真观察幼儿,了解幼儿的需要,引导幼儿自主解决在活动遇到的问题。

重点培养幼儿的阅读能力、提高幼儿的讲述能力。帮助幼儿掌握阅读的方法,能逐页翻读、学习用完整的话表达每一页的大致内容。训练幼儿讲述故事的能力,利用空余时间开展故事比赛活动。

继续培养幼儿勇敢大方自信自强的精神,并一如既往的贯彻以“舞蹈与美术”为中心教学的特色园。

结合节日开展好各个庆祝主题活动。本学期的节日很多:教师节、中秋节、国庆节、元旦节等,我们将根据不同的节日开展丰富多彩的庆祝主题活动和亲子活动。积极邀请家长参与我们的活动。特别是我们将结合国庆节开展“爱祖国、爱家乡”创新主题亲子活动;结合元旦开展“迎新年”亲子活动。

我们始终都要把安全工作放在首要。 加强日常活动中的安全管理。重视幼儿一日活动中各个环节的安全管理工作,如晨间安全检查、游戏活动、餐前餐后、午睡前后及午睡间的巡视,保证幼儿一日活动不脱离老师的视线。在日常活动中穿插安全教育、加强幼儿的安全意识、帮助幼儿掌握一些自我保护技能。提高自己的责任心,细心排除一切不安全因素。我们要让幼儿在安全的环境下健康成长。

1、每月定期召开班务会,总结上个月的工作情况,共同讨论工作中遇到的困难,找出解决的办法。布置好本月的工作内容。

2、认真制订好月、周教学计划。严格按计划开展各项活动。幼儿一日活动科学合理、动静交替地安排好。

3、认真督促填写幼儿考勤登记表。

4、管理好班级财物,每天检查门窗是否关好;不让班级财物丢失;平时注意节约用水、用电以免造成不必要的浪费。

做好家长工作,提高家园共育育的效果。

1、根据班级具体情况,有针对性地出好家园共育栏目,及时向家长宣传有关幼教知识,让家长及时了解幼儿在园情况。

2、认真填写家园联系册,使其充分发挥桥梁作用。

3、利用早晚接送幼儿的环节,及时与家长沟通。

4、通过家访、电访和电子邮件等形式与家长保持密切联系,及时交流幼儿的生活学习情况,向家长推荐优秀的网站。

5、定期开好家长会,提倡优质服务。尽量让家长感到满意、放心,以取得家长对各班级工作的支持与配合。

6、开展家园共育活动,欢迎家长参加开放日活动。寻找合适机会请家长走进课堂,通过各种途径达到家园教育同步。

总之,我园教师将继续努力、团结一致、同心协力把班级工作做好,争取取得更好成绩!

刚刚过去的20xx年对于我们海都地产来讲是不平凡的一年，在这一年里国家进一步采取了歇制房地产出现泡沫经济的宏观调控措施，导致国内各地房地产销售额不同程度的下降；在这一年里我们认真分析国家、唐山市及我们项目所处地段的形势，逆势而上的进行开工建设，项目的建设速度得到了社会各界的一致认可；在这一年里我们的团队团结一致、克服种种困难、兢兢业业、任劳任怨的努力工作，基本上完成了项目初期制定的目标。

海都国际广场于20xx年7月6日举行了项目开工庆典。在相关部门领导的鼎力支持下，在全体同仁的共同努力下，本项目于20xx年8月1日正式开工建设，到目前为止建设工期近6个月。截止到20xx年1月底工程进度为：1#楼五层顶完成；2#楼六层顶完成；3#楼东段五层顶完成，西段四层顶完成；4#楼七层顶完成；5#楼东段五层顶完成，西段四层顶完成；6#楼六层顶完成；7#楼九层顶完成；8#楼东段七层顶完成，西段八层顶完成；地库、车库、采暖水池、大门（坡道）主体完成；商业a段4-10轴主体完成，1-3轴正负零完成；商业b段主体完成；商业c段1-7轴主体完成，8-14轴正负零完成；商业d段主体完成。

我们的项目建设特点总结概括起来为：“四快”

1. 快定位：刚刚接手项目时，公司正处于与红星美凯龙地产结束合作的特殊时期，经过与项目总经理的沟通及对周边市场和百姓??

求的调查与分析，我们发现原项目的设计定位及业态需要做出变更和调整。我们及时准确的将项目定位在唐山市中等偏高一点的水平，并及时调整项目业态与户型，将项目住宅户型有原设计方案中的4种户型调整到现在的10种户型，实践证明到目前为止我们的客户对我们现有的房源户型很满意，我们的定位也取得了预期的效果。

2. 快设计：在对项目快速准确定位的基础上，我们与唐山市建筑规划设计院合作，在原设计方案的基础上加快方案设计。虽然我们的项目是边办手续、边设计、边施工的“三边”工程，但我们一直遵循着“先图纸后施工”的准则，科学合理的安排施工。在这里值得一提的是我们项目总工张爱国同志，在与设计院沟通中牺牲个人休息时间做了大量的工作，在方案的设计过程中，认真研究、科学定位，在符合建筑规范的前提下尽量为公司开源节流，节约建设成本。

3. 快建设：我们项目开始施工的时期正值夏季，天气炎热、多雨及复杂的土壤环境给工程前期的土方、护坡、打桩等工作带来了极大的困难，对工程进度造成很大的影响。我们及时调整工作思路，为确保各项工作目标的圆满实现召开动员大会，提出了“大干100天，坚决完成大节点”的口号，掀起了施工高潮。我们工程部和监理部门的工程师们，在困难面前不畏惧，团结一致，克服并解决施工过程中遇到的种种困难。我们副总经理郑昌国同志休息日中带领部门员工加班加点工作，清晨五点与供方进行钢筋的核验

工作；刘炳利同志休息日全部奉献给了我们的工地，用默默无闻的工作确保着我们的安全施工。我们成本控制部的同事，在合同招投标、原材料采购及成本预算工作中，时刻不忘公司大局利益，以为公司节约经济成本为原则，严把工程质量关，为公司节省建设成本作出了努力。正是有你们的付出才使得我们的项目建设速度得到了各级领导及购房客户的普遍认可。

4. 快销售：我们的销售工作在各方面手续尚未健全、不具备售房条件中展开，有相当的难度。但工程的快速建设是促进销售的有利条件，我们组织销售团队对意向客户进行积极的正面宣传和引导，截止到目前（20xx年1月），我们共计销售房源近60套，并在销售过程中积累了一定的客源，为我们20xx年的销售奠定了有利的基础。

我们的项目公司是一个年轻的公司，同时“海都国际广场”项目也是周总带领我们整个团队在地产行业试水的第一个项目，在项目运转过程中还存在着一些不足，主要表现在以下几点：

1. 公司的领导班子是在与红星美凯龙结束合作过程中临时组建，由于工程项目进展快，人员的招聘工作也比较匆忙，个别员工对本工程的定位、工作理念及工作能力与我们当初招聘时所期望的还有一定的差距，需要我们在后期工作中去敦促改进，并对不符合公司发展需要的员工逐步进行淘汰。

2. 项目工程的建设速度快，加快工程建设的同时我们不忘强调加强

安全管理，但在施工过程中我们出现了一些安全隐患和苗头，例如20xx年11月发生的两次塔吊钢丝绳断裂事故，如不及时处理将会给工程带来不可估量的损失。

3. 新的团队，各部门之间缺乏磨合，工作中偶尔会出现推诿、扯皮、踢皮球等现象，影响了工作效率。今后的工作中大家要互相帮助、以大局利益为重、相互补位、共同进步。

总结20xx年工作中的经验教训，20xx年我们的工作重点将围绕着四大节点展开，这四大节点是：

1. 20xx年6月30日商业部分全部对外开放，红线内外硬化、绿化、亮化全部完成。

2. 20xx年7月底工程主体全部封顶。

3. 20xx年8月酒店正式对外营业，这其中酒店内外的精装修工作量较大，面临的困难也较多，我们一定全力以赴抢抓时间，确保按时完成工程节点。届时要举行开业庆典。

4. 20xx年12月底争取项目工程通过相关部门验收。

为保证“四大节点”的完成我们需重点抓好以下几项工作：

1. 围绕节点搞好协调，重点抓好安装工作，确保内、外管网安全有序的施工。各部门要加强协调通力合作，成本采购、招投标、预算工作要有预见性，工程负责人需提前提醒成控部门做好相关工作准备；各对口专业工程师要对本岗位工作负责，把好技术质量关，在确保工程质量的前提下按时完成工程节点。

2. 做好项目工程主体及分部的验收工作。工程项目的验收合格与否直接决定了我们能否向业主如期交房，因此此项工作至关重要。这需要我们的前期开发提前做好外联工作，项目总工对工期、工程质量进行严格的把控，才能使得此项验收工作顺利通过。

3. 顺利完成房产相关手续的办理工作。在“五证”顺利办齐的前提下，前期开发部门配合销售部完成房产相关手续的办理，为销售打好基础。

4. 重抓销售，向销售要回款。20xx年我们工作的重心要向销售工作转移，确保工程节点的顺利实现为销售提供有利的条件。销售部门要充分发挥你们的聪明才智、千方百计想办法拓宽销售渠道，加强对销售人员专业能力、专业素质的培训，充分利用前期销售工作中积累的客户资源，全力以赴完成新的一年的销售任务，新的一年里，要确保完成65%的销售任务，力争70%的销售，回款达到3.6—4.2亿元。

5. 时刻不忘安全警钟长鸣。新的一年我们应该时刻牢记“安全重于泰山、质量高于一切”的管理宗旨，坚持安全生产预防为主，强化措施，狠抓落实，在施工过程中要时刻督促施工单位从制度上、组织上加强安全生产管理，及时发现并处理安全隐患苗头，将安全工作检查控制到位。

同事们，在新的一年里，光荣与梦想同在，挑战与机遇并存，站在新的起点上，让我们团结起来，携手并肩，振奋精神，不断创新，寻求突破，向着更高更远的目标奋进，努力续写海都地产全新的灿烂。

xx年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对xx年上半年各项工作总结

一. 经营工作

三楼商场截止到xx年6月销售完成全年计划的%，完成同期的%，利润完成全年计划 %，完成同期%。20xx年销售部上半年工作总结及下半年工作计划

其中男装销售完成去年同期的%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响;男装中岛同期下降%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使中岛品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的%，下降较大的品类是中岛，同期下降%，主要原因一是去年商业公司300元团卡取货集中在1月份取货(今年没有)，中岛团卡取货占的比重较高影响较大;另外红蜻蜓、哈妮、必登高三个品牌比去年同期下降了43.2%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，红蜻蜓供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大;第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

二、接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩;

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元;乔顿父亲节期间举办了vip主题酒会，最高付1万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长761%。员工内购会期间利郎推出全场3折起特卖，九牧王5.9折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长193%。

2、加大活动力度，抓好节日经济;

端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长14.36%、7.46%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

2、 管理工作

1、 强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。20xx年销售部上半年工作总结及下半年工作计划

2、 加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

5月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、 安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

三、 存在的问题

1、 对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养;

2、 品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度;

3、 员工主动服务意识需进一步强化。

四、综上所述xx年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

(一)、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作;

(二)、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础;

(三)、在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度)同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩;

(四)、采取多种促销方式，分时段促销提升销售;

1、 有针对性的联系大型特卖活动，如百丽五大品牌、boss休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等;

2、 联系品牌厂商周活动，做好淡季促销;

3、 组织和做好店庆的各项工作，与供应商沟通最大的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖(重点是男装与羊绒);

4、 在12月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售

(五)、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展;

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

(六、)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

以上几点部门在今后的工作中将努力做好，同时将继续开拓思路，积极创兴经营，力争在xx年下半年取得较好的销售业绩。

转眼间又是一年。这一年，我继续负责xx酒xx地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

本年度的工作情况

一、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xx地老百姓对xx酒类家喻户x，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

二、人性化服务。自xx酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xx酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，xx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xx元。

存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的guǎn lǐ，后勤的配合。

一、业务员的guǎn lǐ比较松散，并没有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售guǎn lǐ过程中，要根据实际情况建立有效的guǎn lǐ制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

二、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年xx酒的销售中取得更好的成绩。

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！