# 最新销售月度工作总结和计划(实用15篇)

来源：网络 作者：月落乌啼 更新时间：2024-08-05

*在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。销售月度工作总结和计...*

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**销售月度工作总结和计划篇一**

总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，它在我们的学习、工作中起到呈上启下的作用，不如立即行动起来写一份总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编为大家收集的销售月度工作总结范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

将x月份工作总结作如下汇报：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的.案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。

这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)h0710052单的工字扣,客户投诉我公司产品存在严重的质量问题,一个工字扣同时出现几种质量问题:掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。

他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我x月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**销售月度工作总结和计划篇二**

1.依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门。

2.管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3.主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4.主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。

5.评定部门内人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6.货款回收管理。

7.促销计划执行管理。

8.审定并组建销售分部。

9.制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10.制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。

11.对部门过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某大区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列，取得了可喜的成绩。

现将三个月来，我对销售部阶段所取的.成绩、所存在的问题，作一简单的，并对销售部下一步的开展提几点看法。

以下是一组数据

销量增长率：3:4104.74:534.815:67

新客户增长率：3：41254：566.75：640

这两组数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的做一个小结。

**销售月度工作总结和计划篇三**

随着我公司在上海地区市场份额的不断扩大，结合本月份的销售情况，考虑到我们面对的客户群体与季节要素，本分店根据总公司的相关要求和文件精神，做出20xx年x月份的如下工作部署:要狠抓销售与管理工作的质与量;剖析并细分市场;有效利用公司的.品牌形象和资源优势，掌握客户的物质和心理需求，从细节抓起全力以赴，以销售工作带动本区的品牌运作。

根据x月份的销售工作总结，市场反映出来的问题如下：

1.1业绩完成情况

时间：20xx年x月1日~20xx年x月30日

1.2市场方面

1.1.1客户沟通：

(1)工作总结:(需要回答：1.客户为什么选择买我们的产品;2.客户如何评价我们;3.口碑工作是如何开展的?做得怎么样?;4.还进行了哪些促销活动)(2)问题：(需要回答：1.产品与客户需求匹配方面存在的问题是什么?;2.客户服务方面存存在的问题是什么?;3.与客户沟通方面还存在哪些问题?)1.1.2畅销商品列表及畅销原因：

1.1.3市场动向：(需要回答:1.商品季节性需求份额与年均月份额比较;2.在上海面包市场的特殊性是什么(消费习惯/消费心理/我告诉的优势)?3.客户潜在的产品需求有哪些?)1.1.4竞争对手:竞争对手列表:

对手月动态:(需要回答:1.本月他们的主打产品及畅销产品是什么?2.本月他们做过哪些促销活动?3.人员调动情况4.下一步行动预测)

优势与不足比较:(需要回答:1.人员技术水平比较;2.资源(产品、客户)比较;4管理制度及水平比较;x、客户及营业额比较)

1.1.x客户群体分析：(需要回答：1、年龄、职业、人流高峰段时间(每天的xx点~xx点钟)、口味、心理特点等)

1.3管理方面

1.2.1制度管理(员工出勤、奖惩情况)1.2.2单据和文件管理

1.2.3进出库商品明细表(见附表1)，特殊产品最低库存量1.2.4规范化进出货流程，确保商品完成正确交接.

1.2.x客户花名册(见附表2)，20xx年x月份本店客户的销售曲线示意图(见图1)

1.4人员变更

x月招进xx人，负责xx工作;离职xxx人，负责xx工作。xx人参加培训，xxx人因公出差。

总目标(不排除特殊干扰因素)：实现月总营业额:xx万元，比上月增加xxxx个百分点。

2.1市场方面

2.1.1加大推动公司品牌形象宣传力度，为本分店营造一个良好的市场文化及竞争氛围。

2.1.2加大与老顾客以及固定顾客的交流，积极开展与新顾客的沟通工作。高度重视口碑宣传效应。

2.1.3进一步做好畅销产品的统计分析，积极向总公司反馈我分店所收集的一线资料信息。

2.1.4加大对竞争对手信息的分析掌握，跟进对手点，强化自我优势。

2.1.x动员全体员工，在日常工作中多留意各种客户群体的口味、心理及意见评价，积极向总公司反馈我分店所收集的一线资料信息。

2.2管理方面

2.2.1严格执行总公司的各项管理制度。

2.2.2认真做好单据和文件管理工作。

2.2.3严格规范商品进出库流程，采取每期单人负责制。

2.2.4做好客户的统计分析。

2.3业绩完成计划

时间：20xx年x月1日~20xx年x月30日

2.4人员变更情况及相关应对办法

x月计划招进xxxx人，负责xx工作;可能离职xxx人，负责xx工作。

xxx人请假，由xx暂时接替。xxx人因公出差，由xx暂时接管。

**销售月度工作总结和计划篇四**

xx月份对于xx汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管日照市东港区的销售顾问，现将汽车销售xx月份工作总结如下：

经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，xx月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

个体户里面曾经的光辉人物们――建材市场个体户，xx―xxx―xxx―x年日照的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的斯巴鲁汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到，xx―xx年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了日照房地产行业，顺势波及到建材市场，这个时候的建材市场如同我们2月份的斯巴鲁展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

虽然建材市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

综上所述：我个人认为xx月份的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯巴鲁，喜欢斯巴鲁，购买拥有斯巴鲁！xx年已过，在此实习期间，我通过努力的`工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

汽车销售月度工作总结8

你六月份的工作已经结束，做销售经理的我非常感慨，这一阶段下来自己努力也进步了很多，汽车销售是一门技术，我也是一门需要会说的事情，来到这边工作三年的时间，现在成为一名销售经理，这非常的不容易，我对自己这一阶段的工作也是非常的认可，我相信在今后的工作当中，我会把这些，继续发挥下去，也就会认真的去执行好工作，生活当中的每一件事情，先总结一下。

是风是非常不错的一个月，我们取得的成绩还是非常可观的，汽车销售虽然说需要花很多的时间，但是我们团队还是比较认生，对自己的工作也有一个很好的方法，看到自己团队每个销售工作人人都那么认真，那么努力，我也是非常欣慰的，仿佛看到了当初的自己，也是那么的努力，那么认真去认真的做好销售工作，每卖出一台汽车，就是对自己的一个肯定，就是对工作的一个提升，想想之前自己也是这么过来的，现在作为销售经理的我，更多的是去想着怎么让，员工提高自己的能力，让更多的人掌握一定的销售技巧，工作上面更进一步，这是我现在在追求的事情，我也希望大家能够把销售工作做好，把自己身上的每一件事情落实到位，只要做到了这些事情，才能够说自己合格了，做汽车销售工作需要花更多的精力，更多的时间，这一阶段的工作不是证明自己所有，而是让自己有一定的经验，去做好接下来的事情。

六月份我们取得了不错的成绩，大家都得到了一定的提升，而我管理的团队也是比较有收获的，一直都在坚持，一直都在用心，我作为名销售经理，能够管理好一个团队是非常的不容易做汽车销售工作，需要耐心，需要进步，我也希望自己在下一阶段的工作当中得到提升，虽然作为你销售经理，但是我时时刻刻都希望能够让更多的人得到进步，而不是自己在工作当中有收获，回顾，四月份大家都是非常的努力，有过很多的拼搏，也有过很多的认真，努力实现对自己要求的同时更进一步，这是对工作的执着，也是对工作的一个认真，我相信我能够做好，能够把更多的时间跟精力投入进去，去证明自己是可以的，虽然说一个月来非常的短暂，但是这其中经历的每一件事情都让我受益匪浅，让我有了更多的经验，虽然不是很多事情都能够顺心顺意，可一定要让自己有信心，要学会接受做一名汽车销售经理，我需要有这样的心态，需要让自己稳定下来，五月份我肯定更加拼搏。

**销售月度工作总结和计划篇五**

时间如流水，不知不觉中，我进公司已快一个月了，xx作为全国电器销售巨头，在近一个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。

鉴于我这一个月以来的学习，对公司的企业文化、归章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将xx优质的服务带给每一位顾客。

在领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的精神。以顾客满意为目标;用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”!为共创美好的xx让我们一起携手共进吧!努力吧!时光飞逝，转眼间牛年就快过去了，在工作这一个月中，感受颇多，收获颇多。从几乎没有工作经验的新手，到现在基本能独立地完成一项工作。新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、工作愉快”是我这一年来切身的感受。在此，首先特别感谢领导和同事们给予我的.大力支持、关心和帮助，使我能够很快地适应了公司的管理与运作程序，努力做好本职工作。

回顾一个月的工作，主要领导安排，认真完成班长交给的每一项任务;虚心向同事们学习，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽;工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。

在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的水平不断提高。

我深知，在工作中员工态度的端正、工作的仔细和耐心是工作效率与质量的保证，员工工作环境的稳定及自身工作经验的精熟是工作不受损失的唯一法则，在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，尽我最大的努力把我的工作做得更好。

经过这一个月的工作，我学到了很多东西，同时也明白了很多的道理，我相信这些对我以后的工作都将大有裨益。尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。对于一个工作仅有一年的人来说，缺乏工作经验是最大的缺点，在工作中未能全面的考虑各方面的因素，不能很圆滑的处理各方面的关系;以及创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这都有待于在今后的工作中加以改进。

在新的一个月里，我将认真学习各项规章制度、船舶知识，努力使精神，去努力做好自己的工作，为公司的发展壮大尽自己的一份微薄之力!

**销售月度工作总结和计划篇六**

自从我加入xxxxxx找出具体细节的解决方案。通过对公司专业知识的培训和操作，我找到了方向感，慢慢融入了这个工作环境和工作模式。在接下来的工作时间里，我每天过着充实的生活，从打样到接待客户。虽然附带的劳动没有得到结果，但是对我打击很大，但是我相信总会有回报的。努力了就有希望。不努力，肯定不会。

在xxxxx销售经验：

1.不要轻易反驳客户。先听客户需求。即使不认同自己，也要委婉反驳，给客户一个积极的态度，学会赞美客户。

2.求客户指点。不要羞于提问。不要自称知道你不知道的事。虚心倾听客户的要求和工艺。

3.实事求是。根据不同的客户，我们可以现实一点。

4.知己知彼，扬长避短。

作为一名合格的销售人员，首先你要熟悉自己销售的产品，了解自己产品的优缺点，适合哪些行业，哪些客户群体，这样才能更好的向客户展示自己和产品的专业性，赢得客户的关注和信任。当然，不要忽视你的竞争对手。要有针对性的了解对手产品的优缺点；我们可以对症下药，利用我们的优势来克服客户的劣势。比如我们的装备在精度和速度上比同行略胜一筹，这就是我们的优势。在向客户介绍产品时，我们应该尽可能多地介绍自己产品的优势。缺点要尽量少提，但是设备本身的缺点和不足，也就是设备在所有同行中不可缺少的缺点和不足，可以适当的向客户说明，毕竟没有什么是完美的。我总是说我的产品有多好，别人不会全部相信。不恶意攻击和批评同行存在的缺点和不足，而是引导客户分析判断，建议客户通过实地调查。

5.勤奋和自信；与客户交谈时，声音要大，注意语气和速度。

6.从客户的角度提问是循序渐进，打招呼的。想想客户怎么想，担心客户要什么。

7.要获得客户的信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会情感投资。

8.适应能力强，反思快，做事有兴趣。

9.互相信任。推销产品，首先要推销自己，认同产品，把人品放在产品之前。

10、注意外表，礼貌，文明用语。

11.保持心态平衡。不要急于求成。俗话说，心如波涛，面如湖水。

12.让客户先“疼”，再“痒”。

13.不要在客户面前诋毁同行，暴露自己的缺点。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**销售月度工作总结和计划篇七**

一、1—5月份指标完成情况：

1、精煤发运17。16万吨，其中首钢发运1。96万吨。北台发运13。39万吨。唐钢2。06万吨。

电煤发运6。51万吨，其中齐鲁石化发运3。18万。保定2。34万吨。山东铝业0。3万吨。邢台电厂0。65万吨。张富强代发1。87万吨。石家庄热电2。07万吨。安阳电厂1。14万吨。2、货款回收首钢1203万元、北台20759万元、齐鲁石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电20xx万元。3、清旧欠德州电厂270万元。

二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、两会、矿难影响，煤炭采购难度大。价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

三、采取措施：

1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。在运输部赵亮部长的大力协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。

2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。

3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。

4、以煤质管理为中心。首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

四、存在的问题

1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。

2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

五、完成工作计划保证措施：

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路双结合的方式来保证集团公司制订的生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务水平，把销售工作与技巧相结合。

六、市场信息：

进入5月份，国内用电量水平持续上升。动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。

**销售月度工作总结和计划篇八**

非常高兴能够来到xx销售处进行销售实习。 这次来到xx报道，恰逢赶上骆总关于x月份市场销售的总结会议及x月销售提案的实施会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。以下是个人x月份工作总结。

首先通过林总的介绍，我了解到，我们xx销售处，主要有六个业务处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市场，对于每个业务处，分别有一个业代负责。能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，团结一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和学习的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们成功的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，xx销售处，这个团队，是林经理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于林总领导有方，林总讲：“我带的这只队伍，过去我们是土八路，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，认识林总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起战斗。

其次，通过林总对于x月份销售情况的总结，我深深的认识到，工作会议总结的重要性，通过这样的工作总结会议，能够及时发现我们工作的不足以及出现的问题，x月份，虽说我们最终是圆满完成销售目标，但这是不够的，因为我们是xx销售处，我们是整个华东的销售标杆，我们对自己就要有更高的要求，就要不断的超越自我，在各个方面都要起到先锋模范带头作用。对于取得的成绩，骆总并没有沾沾自喜，但是对于出现的问题，林总毫不留情，对于每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行批评指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施执行解决，对于每次公司的会议精神，林总都认真传达，就比如公司新出的50专案，林总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个良好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，林总对x月份工作计划进行了明确的分工和布置。

2.对于x月份的提案，林总进行了传达，对于公司x月份的促销案，骆总要求每个业务员要认真执行并做到细处，就比如说，促销送礼品的问题，什么坎及送价值多少钱的礼品，送什么东西什么型号的，一定要具体，促销时不能以底价销售，返还礼品但绝不能返还现金，如果直接给客户现金，那么这只会让我们以后的销售道路越来越难走。这让我认识到在销售的过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

3.根据工作的需要及队伍管理的正规化，林总要求每个业务员必须配备笔记本，现在硬件设施已基本落实到位，接下来林总要求每个业务员要认真学习并利用好电脑，以后希望能够进行视频会议，以及完成客户资料的录入及统计工作，已很好的完成分区建线表及市场透视表，从而更好的服务于我们的工作。这让我认识到这是一只在不断学习和成长的团队，他们不会停下脚步，为了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，在这样一个优秀的团队里认真学习。

最后，我还是想说，很荣幸能够来到xx销售处进行销售实习，很高心能够加入骆总领导的这个销售团队。

**销售月度工作总结和计划篇九**

不知不觉加入xx已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

8月在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访!由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。

起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是广东工业大学的\'alp高压热蒸汽灭菌锅。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1)了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!

(3)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律!交流方式可以面谈，qq等。

4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成，b类事情(相对重要的事情)及时完成，c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

四：目标

顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。

能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力!

**销售月度工作总结和计划篇十**

1。依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门。

2。管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。

3。主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。

4。主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。

5。评定部门内人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。

6。货款回收管理。

7。促销计划执行管理。

8。审定并组建销售分部。

9。制定销售费用预算，并进行费用使用管理。

10。制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。

11。对部门过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某大区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列，取得了可喜的成绩。

现将三个月来，我对销售部阶段所取的成绩、所存在的问题，作一简单的，并对销售部下一步的开展提几点看法。

以下是一组数据

销量增长率：3：4104。7 4：534。81 5：67

新客户增长率：3：4125 4：566。7 5：640

这两组数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售部是朝预定目标稳步前进的。

那么，以下对这几个月的做一个小结。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。

各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出了的重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。

你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！我代表公司感谢你们！

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强大起来！

摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的\*——目标经销商的大力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加大。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！众人捧柴火焰高！！

随着进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办\*在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

**销售月度工作总结和计划篇十一**

xx年度，物业部在××公司党政班子领导下，以科学发展观和构建和谐企业为指导，积极履行物业部的工作职责，认真落实××公司20xx年的工作计划，从保障服务、安全稳定两大目标出发，抓好物业管理硬件和软件建设，较好地完成了20xx年计划中的各项任务，取得了较好的成效。回顾一年来，我们将20xx年物业部工作总结汇报如下：

一、较好地履行了对基层分部的指导、检查、监督、服务工作职责

1.×月份，随着××分部的成立，××公司所辖分部已达×家。由于非经营性资产的特点是范围广、数量大、任务重，所以我们面临着更大的工作难度。对此，物业部班子成员团结一致，发扬拼搏创新精神，知难而进，勤奋工作，深入分部开展调查研究，与基层分部密切协作，相互沟通，积极推进非经营性资产的规范管理，确保了设备设施的正常运转及各项任务的完成。

2.积极组织落实协调××、××等分部奥运外墙粉刷工作，严格审查施工单位，合理安排工作预算，保证了这一政治任务的顺利完成。在落实完成这项工作中，我们班子成员深入工地现场，对施工资质和预算严格审核，加强工地现场的安全管理，保质保量地完成了这一工作。

3.顺利完成了对××分部非经营性资产的接收、指导，配合××分部解决了急待解决的设备设施维修、保养问题，建立了××分部非经营性资产的档案管理，保证了××分部物业管理工作的有序进行。

4.加强维修项目管理，严格审核，在保证工程质量前提下，尽量节约资金。今年××分部的电梯需要维修，××分部的屋面防水需要做。面对以上各项工程，我们一方面坚持申报、核审的工作职责，积极深入各分部现场，在调研的基础上，提出和选出最优工作方案上报公司总部批准，同时，积极落实各项工作的完成，确保了工作质量。

二、依据“依法治企”原则，充实完善了物业管理制度，进一步推进了物业管理的规范化

1.完成公司非经营性资产的建档工作，开展了物业管理各项指标的调查、摸底和统一工作。“建档”工作是中心20xx年计划中的一项重要基础性工作，对今后开展物业管理有十分重要的意义。它是我们物业部今年工作中的一项重点。从今年上半年起，我们就积极着手进行对基层分部非经营性资产情况收集、汇总，以分部为单位，分门别类登记造册。下半年，为更好了解每年的物业管理中的各种情况，做到心中有数，为公司领导起到参谋助手的作用，设计了有关表格，下发到分部并汇总整理存档，现这一工作正在推进中。

2.加强了对司炉工的管理，建立司炉工定期培训考核制度，提高司炉工技术操作水平，确保锅炉安全运行。20xx年，我们进一步强化司炉工的培训制度，并在形式和内容上力求有所创新，有所突破。

3.为了更好地统一管理全中心供暖收费工作，我们统一了收费、支出的标准，进一步严格了收费管理工作，实行专人专职负责制，使物业的各项收费进一步规范化。

4.举办了第三届锅炉培训班，进一步提高了司炉人员专业知识和操作水平，实现了司炉人员培训的常规化和规范化，在制度上得到了落实和保障。根据20xx年的工作计划，做好司炉工培训，是20xx年冬季锅炉开始供暖前的一项重要工作，对实现冬季安全供暖有着重要意义。这次培训活动中心领导高度重视，各有关部门积极配合，特别是请来××锅检所专家积极前来授课，各单位负责人和司炉人员积极参加，认真听课，提高了锅炉操作水平和安全意识，为保证冬季锅炉的正常运行，实现安全供暖起到了积极作用。

5.开展了技能比赛，促进物业工作人员爱岗敬业。今年夏季，物业部与人事部、保卫部、工会共同举办了水暖工、电工的技能竞赛活动。为搞好这次竞赛活动，我们进行了认真的筹备工作，包括对会议程序、参加人员、试题、场地、设施等进行了精细的安排，并下发了通知。各分部都非常重视，选拔代表开展技术练兵、理论学习等活动。在全体参赛人员共同努力下，胜利召开了技术竞赛活动。这次活动进一步促进了学理论、学技术的风气，对提高人员素质起到了一定作用。

1.加强日常和节假日期间的安检工作，对重点部位的用电、用气实行严格的规范化管理，特别是对外租户的安全用电问题实行严格的管理，发现问题及时处理解决，配合保卫部门对外租户进行安全防火教育，组织“11.9”防消灭火演练，提高广大人员处理突发事件的能力。

2.发现问题及时处理，不留隐患，把安检工作落到实处。今年在对××分部的安全检查中，我们发现其分部的锅炉房没有值班纪录，同时配电室也存在一定的安全隐患。面对这种情况，我们和保卫部门及时提出了整改措施和意见，督促他们抓紧时间解决问题。经过共同的努力，建立了锅炉值班记录制度，强了配电室内值班力量，使锅炉房、配电室管理进一步规范化，消除了事故安全隐患。

四、专人收费工作取得明显成效

1.建立收支档案，规范费用收支管理。今年收费管理继续加强基础性建档工作，开展调查摸底核实工作，从产权人、面积、收费标准等方面理顺收费档案，进行登记造册，对已不符合支付条件的进行了清除，对新增的支付户进行了造册登记，一套较科学、全面的管理制度完善建立。

2.积极上门收取费用，千方百计实现收支目标管理。总的情况是，收入大于费用支出，基本实现了收支平衡，略有节余的目标。

3.统一收费标准，严格收支程序。针对各分部收支标准的不统一，为了更好地做好收支费用的管理，我们统一了整个公司的供暖费用收支标准，统一面积、统一价格、统一收支程序。

工作体会及经验

20xx年的工作，使我们有三点深刻的体会：

1.做好非经营性资产的管理，必须要有求真务实的工作作风，深入实际，不搞花架子，这是做好物业管理工作的基本前提。

2.高度重视非经营性资产的安检工作，从硬件和软件两方面加强管理，是确保物业设备设施安全运行的基本保障。

3.坚持以法治企，实行规范管理，保证各项制度的真正落实，是做好非经营性资产管理工作的关键。

不足及差距：

1.我们的管理规范化还基本上属于初级化，有待今后进一步加强提高。

2.在物业收费方面，难度大，进展不大，有待今后研究开拓。

**销售月度工作总结和计划篇十二**

一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多地方值得反思，学习；作为一名销售人员，我的工作任务主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，总结，多请教学习，我相信自己会做好，不过这些都需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮助下，不断加强自身建设努力提高，总结起来有下面几个方面。

一、本月某某客户5月计划发货250吨，回款30万；实际发货371吨，回款33。1万。某某客户计划发货150吨，实际发货376吨；计划回款20万，实际回款60万；合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为186。75% 。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15—15—15为主，在追肥上面主要推广能26%尿胺（因市场原因只能销售唯一一款追肥）。

三、目前某某区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象，某某某某等地以低价报价致某某区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在积极处理此等事件；目前某某某某客户家中的货物所剩不多，盐都所剩15—15—15为主而且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出一套手续，等处理完市场已经结束，现在正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢？公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，希望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼特别是农业用肥高峰期；大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，但是每个品种库存量较少，大丰马上迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15—15—15，1760送到，五禾丰15—15—15，1800送到（活动支持尿素1600每吨），现在尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，但是我们还是要脚踏实地，拼尽最后一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，特别某某市场，某某经理为客户扫除心中担忧，使得客户非常有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨；营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。

**销售月度工作总结和计划篇十三**

我是营销部的xxx，是xx年2月份进入公司的。

20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己;

二、要勤拜访，增进客情关系;

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求;

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

这两个月对于我来说是成长、奋斗、学习的两个月，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司再创辉煌!

**销售月度工作总结和计划篇十四**

本站后面为你推荐更多销售月度工作总结！

上半年，物业部在市场管理中心的领导下，按照信基总公司制定的“管理、安全、提升、发展”的战略目标，努力做好建章立制、员工队伍建设，以完善的管理规章制度和能打硬仗的员工队伍，保障做好本职工作，达到安全生产和增收节支的目的。

一.建立完善的规章制度。

按照总公司的部署，在市场管办的领导下，不断完善市场物业部经理、维修员工、保洁人员的岗位职责划分、工作岗位职责描述、日常工作流程，以完备的规章制度来保证物业部各项工作有规矩可循，有制度可依；使每一位员工明确自己的岗位职责和日常工作内容，清楚的知道什么时间哪一名员工应当干什么工作；将繁杂的物业管理工作分解到班组、到个人，努力做到人尽其责，人尽其用；每一名员工有自己负责的工作范围，有自己的工作目标，有自己应负的责任；集合全体员工的能力，争取把市场分配的工作做地更好。

二.做好员工的技能培训。

由于各种原因，市场物业部水电维修队伍很不稳定，整体专业技能不高，供配电理论知识匮乏，专业操作技能不规范；按照信基总公司的要求年初制定了信基北块水电维修员工操作技能培训计划，并严格按照计划报市场批准后逐步实施。

信基北块三个市场不同于其他市场，全都是10kv高压进线用户，配备有大小不同、型号各异的自有产权配电变压器8台套；按照国家电力监察委员会的规定，必须配备具有“高压进网作业许可证”的人员方可操作，避免发生意外事故；物业部为了普及基本配电管理知识、简单倒闸操作技能、一般安全用电知识、简单电工计算问题；在市场管理办公室的配合下，精心准备了由配电、用电设备的日常巡视要求和注意事项，停送电的倒闸顺序，保险系数的简单计算，简单安装计算等共二十项简单实用的操作技能试题，于三月份以及新进公司员工的开始上岗时，进行一次技能普及。

5月上旬，为了检查员工基本操作技能掌握牢固程度，检查个别员工专业知识的不足和欠缺，又用同样的考题改变方式进行一次模拟考试，督促全体现有员工，不断学习专业知识，为安全生产打下良好的基础。

三.争取做到安全生产。

安全是第一生产力，只有绷紧安全生产这根弦，才能有良好的经济效益；为了达到这个目的，信基北块物业部自元月开始，建立供配电设施每月一次的安全运行大检查制度；大型固定资产设施检修运行档案；物业水电维修日志；为了避免流于形式，安全检查全员参加并人人签字，市场不定期检查和复查。

登高工具、绝缘工具、维修工具定期检查；并实行新老员工搭配施工、两市场合并值班等措施确保安全生产。

四.努力做好增收节支。

调味市场1~4月份上交水电费277628.91元，1~4月份收缴水电费289530.40元。（5~6月份水电费7月8~10日收缴）

厨具市场半年来进行了一下8项节能改造：1.一楼照明日关灯减半和只留监控区照明两次改造使原有69根40w日关灯减少到目前的27根，在不影响照明和监控的前提下每日减少理论用电近20度，每年减少用电六七千度，算上灯管、电棒的其他费用节约的更多。2.二楼照明大灯减少五分之二。3.市场外围在保证安全的条件下减少两个大型射灯。4.严格控制市场西门电子显示屏使用时间。5.八台自动扶梯、四部货梯不用时停止供电，既减少设备空载损耗，又提高设备使用寿命。6.三号变压器确定退出运行。7.金杯路广告牌原有12盏射灯照明，现在金杯路亮化工程的实施，射灯停电不影响广告效应。8.办公用电每月评比，努力减少办公用电。使市场收费用电部分占市场总用电量的百分数由1月份的30.7%、2月份的36.3%、3月份的35.1%、4月份的47.67%到5月份的53.76%逐步上升。

货梯、自动扶梯属于复杂电器设备，国家规定维修保养必须由有一定资质的专业维保公司委托代管，为了减少支出，物业部全体员工努力学习，到书店购回几套电梯扶梯维修专业书籍，一边学习，一边操作,在请电梯公司最后一次的维修保养的机会里，学会了简单故障的维修和排除技术；改变了以前四五个月电梯故障不会维修，靠一部电梯维持使用的被动局面，目前四部电梯、八部扶梯全部能够正常运行，已经能够保证设备完好以备随时使用。

五.尽最大努力做好市场保洁工作。

去年底，两个市场的保洁工作分别承包给当地村民，由于保洁人员变化比较大，原来人均保洁任务不到现在工作量的一半，工作难度可想而知；经过耐心细致的工作，两个市场的清洁工基本都能完成当天的清扫、保洁任务；在今年的创建国家文明卫生城市的多次大检查中，用全体清洁工辛勤劳动的汗水，换回市场的干净卫生的良好形象。

六.工作中亟待解决的问题。

1.由于市场水电维修人员的专业技能、人员素质差别较大，5月份日常操作基本技能考试效果不佳，许多应知应会的简单知识和日常操作技能也没有掌握，专业技能培训刻不容缓。

2.调味市场的安全用电形势比较严峻，厨具市场的收费用电和市场总用电量的比例亟待进一步提高，在以后的工作中要严格管理，堵漏补缺。

3.厨具市场复杂电子设备较多，如电子显示屏的控制软件的使用，消防自动报警成套设备的使用，电子监控设备的维修技术，目前还没有掌握。

4.电梯、扶梯的年检问题。（10月份）

**销售月度工作总结和计划篇十五**

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。

刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品;公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。

人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长!很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。

刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。

每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。

几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。

虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力:

(1)养成学习的习惯;

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。

有多大的见识和胆识，才有多大的格局。

这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。

自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2)具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

(3)善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。

现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

炎热酷暑的七月已经过去，在看看自己的业绩，心里很不是滋味，仔细回想起来在这个月中自己还是有好多地方做的不足，加上死板的销售套路，我的业绩像是一滩死水，所以我认识到了自己在工作中的不足，没有打破传统的销售政策，以守株待兔的方式最终还是失败了。

结合七月份我的整车销售车台数是4台，有一台xv，两台森林人，一台傲虎，但这月只完成了两台森林人的数量，其他都没完成，我也反思了自己，觉得以后应该不段改善和完善自己，提高自己的专业知识，把现在的一种行业最终做成自己的专业。

这月的20号和21号两天我荣幸的参加了斯巴鲁张掖crc拉力赛，使得我受益匪浅。

首先第一次面对面见了著名的韩寒，也是第一次和那么多斯巴鲁车主一起参加活动。

在此真的`很感谢斯巴鲁各位领导给我这次机会。

在刚到赛场的时候我心潮澎湃，和那么多车主出去做活动，我才感受到了团队的合作是多么重要，整个赛场就只有斯巴鲁这个团队六颗星的蓝色标志感染了全场的整个气氛，挥旗子的挥旗子，吹号子的吹号子，我真的为这只团队感到骄傲，也很荣幸能在这样一直团队中生活。

8月的号角已经吹响，在最困难的时候我们谁都不能倒下，我要冲刺，要努力，相信只要自己辛勤过，努力过，付出过，你不比别人差!说实话，在8月的进程中，我对自己的业绩没有多大把握，怎么样去突破，怎么样去提高，成了我最大的思考问题。

仔细回想7月的实际情况，我得出一些结论。

一是进店量大大的减少，除非用一些做活动的形式来吸引客户，但往往效果不是很明显。

二是在进店客户少的情况下往往有些客户是特别意向客户，看我们怎么去沟通与协调。

这是考验我们能力的时候。

三是我们没有主动和积极的心态，自暴自弃，想的这个月连人都没有怎么能买车，所以对自己的要求有所放松，其实越是在危难的时候越能体现出一个人的工作心态和状态。

我们按照常理的坐店守客户是不对的，在这种情况下我们还要有很好的市场拓展能力，也是在客户不多的情况下正是我们学习和提高自身专业知识的绝好时间，但是我们好多人都没有发现，错过良机，就包括我自己也一样，在事情过后才突然明白。

最后还是要感谢领导和同仁之间的相互支持，给我这个舞台，我会去努力，也请领导相信，在以后的日子里，我会不断改善，超越自我，用积极的心态去面对一切。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn