# 最新销售周工作总结汇报(模板11篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-05-27

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**销售周工作总结汇报篇一**

\_\_年9月30日，我有幸来到红牛公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，转眼间三个月的时间过去了。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司工作人员认真务实的工作作风和团结奋发的干劲，体会到的是销售工作者的艰难和坚定，这对刚刚进入公司的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。现在我将这三天来的工作情况作一简单总结。

在这几天中，生活显得紧张，但有秩序。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!很荣幸能加入红牛公司，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!

一、业务开展学习的情况

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教。这三个月来，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，刚刚进公司，领导就安排同事带我去拜访客户，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，从走访面见客户、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。几天来，我在刘知书的帮助下共计拜访了114家市区终端客户，协助刘知书签订陈列协议，洗空罐投空罐3家，完成常规90件，贴海报43张，围档16个等。同时，我试着独立去拓展业务，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;看着一个一个客户就要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。

二、工作中的问题和困难

1、没有专业背景，对产品还不够熟悉，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。

2、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。

3、在业务方面，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深。以后需重要客户多拜访，加强业务方面的技能。

4、对工作的积极性不够高，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。

5、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。

三、今后学习的方向及措施

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!

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人员咨询!在进行销售工作的时候，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资料!争取在一月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：

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。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点;对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳;争取在一个月内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售人员的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售人员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，争取在三个月内让接触我的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，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，真正成为红牛公司的一员。能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力。

最后，在这里我诚心向公司各位领导和同事的关怀和帮助表示非常的感谢，几天来，公司领导及同事对我悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力。为此，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作，争取能够以更好的成绩回馈公司对我的期望。

**销售周工作总结汇报篇二**

时光飞逝，不经意间\_\_年已经快要过去，想想年初的一些场景仿佛还在眼前，现在我们又迎来了\_\_年的结尾，感谢一年来领导和同事对我的关怀和帮助，现将工作总结如下：

1.汇报一年的业绩：

今年个人共接待客户105组，有效客户96组，成交23组，留单率91.26%，成交率24%，回款855万，外销成交11组，回款310万。业绩还算理想，8月至12月份中旬在北京\_\_展厅工作，成交4组。

今年年初面对市场的冷清，我们主动出击，积极应对，在公司领导的决策和带领下，我们积极拉动客户，开拓市场，推出新的优惠政策来激发客户的购买欲，取得了不错的效果。作为半岛的一名老员工，要给新人树立榜样，在日常工作中对新人也要尽力帮助，帮助他们熟练业务，流程，谈客技巧。上半年在自己的个人业绩方面也有了突破，并在四月份参加了北京春季房展会。

下半年\_月份，我和刘芳被公司派去北京展示厅，常驻北京。在北京的三个多月，面对陌生的环境，刚开始不是很熟悉，那边由北京世联顾问公司统一培训管理，注入了许多新的营销模式，打电开，下社区，参加营销活动...，下面汇报以下北京方面的情况：共接待24组来电客户，20组上访客户，打电开1500组，成功邀约上访三组，9月份主做芳星园社区，该社区能容纳8000户居民，每天走访派单共累计客户100余组，9月份参加了苹果社区两次巡展活动，宣传本地展厅品牌。9月\_日去东二环农展里小区参加活动，该小区附近一块地创下了\_\_年中国的地价。9月\_日-22日参加北京秋季房展会，接待客户88人，发车18组30人，成交一套。10月\_日，组织北京累计客户发车\_\_7组10人，成交一套。10月\_日，参加朝阳公园的活动，给老人宣传人间仙境养生天堂。10月至11月份在北京案场成交二套。

2.市场分析：

下面汇报下北京方面情况：成绩很不理想，比预期效果差了许多，需要总结的地方很多，在挖掘和把握客户的问题上还需加强。

\_\_年的工作有许多收获也有许多不足之处：

1)、我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

2)、与客户沟通不够。加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

3)、接待工作的细节做的不够。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

3.\_\_年工作计划：

第一，要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要对金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能力做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二，认真接待好案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三，注意日常行为规范，加强自身管理。

新的一年马上来临，新的开始就意味着新的挑战，我们要做的就是拿出100%的状态做自己的工作，为公司的发展贡献一份自己的力量。

**销售周工作总结汇报篇三**

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。

二、实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1、实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力!还有让顾客满意而归!

2、总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己!如此来提高自己的销售业绩。

3、学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

三、实习收获

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

四、实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

我正式走进----4s店专营店开始了实习工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是应届毕业生，以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于日产的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。

但是我们开始实习的工作并不是了解产品知识，而是顶轮胎，就是拿着备用工具的千斤顶把轮胎顶起来，再把轮胎擦干净，再把轮胎放在专门的垫板上，同时要求东风日产nissan的logo与地面平行，且轮胎的气泵必须在车轮中心垂线的左下方。刚开始做这项工作是很慢的，顶一个轮胎需要半小时，而一位熟练的老销售顾问在半个小时内可以顶好一台车四个轮胎，在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，顶轮胎是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的。

销售的主要目的还是销售汽车，所以在实习的第三个月我们开始了产品知识的培训，我们一起去的学生都是学汽车的，所以在培训的时候老师和我们都很轻松，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，天籁的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。除了主要参数的记忆，在第三个月我们我们还培训了东风日产的了nssw九大销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

周记(1)

实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!

一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

周记(2)

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

周记(3)

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

**销售周工作总结汇报篇四**

我从年月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。转眼今年上半年的工作，我收获很大，总结如下：

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

计划如下：

一对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四今年对自己有以下要求：

1每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

**销售周工作总结汇报篇五**

今年一季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长16.77%，其中瓶装水增长26.4%，配制奶增长8.52%，发酵奶增长15.66%，碳酸饮料负增长28.97%，果汁饮料增长62.36%，茶饮料增长45.09%，八宝粥增长32.58%，纯牛奶、花式奶负增长49.33%;但与。个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于个行业。体饮料要比全国增幅少5.21个百分点，其中瓶装水少2.76个百分点，碳酸饮料多负27.11个百分点，八宝粥多增26.13个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%，反差极大，果汁饮料落后11.82个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

二、目前主要存在的问题

1经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的67.24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成。体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2经销商、业务员无法进行全品项销售

公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%—20%，就要增加10—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况的还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因些各省必须认真调查，立即。取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其。存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作;二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失;三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共同体，骗取公司的政策，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔!最近已连续发生几起区域经。联名经销商与销售人员上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明真相，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派;公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

5业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经。会议，发现我们的区域经。以上销售人员对公司的通报精神政策未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多(按人事部汇总统计--年省能经。人均收入22.46万元，区域经。人均收入为9.14万元、客户经。人均收入为4。78万元)但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与政策了，公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速。顿队伍，激发销售员激情与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

6广告宣传不到位，促销活动无力的状况亦没有得到改变

当前销售产品没有规划，没有。套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，投放不合。的现象几乎没有改变，不痛不痒的宣传既未达到效果，又浪费钱财，投了广告也没有人管，到底做了多少，起了多大效果也无人知晓，甚至各省放弃了广告宣传，而将费用转移到价格促销上去，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。

7内外勤配合不好，影响销售的局面亦没有得到改善

报站、调度不合。，发货不及时延误销售机会，一季度有的省一个多月未到货，这些地方的销售如何搞得上去?报站发货的节奏也把握不好，到的时候。中到、不到的时候一车都不到，要么造成积压、要么造成断货，销售员抢政策单品种过度压。，资金积压，影响其它品种销售，经销商代垫费用、政策兑现不及时，销售人员差旅费报销、工资奖金发放不及时，这些影响销售的因素非但没有改善，反而越来越严重，影响经销商与销售队伍的情绪。

三、当前的政策

1清顿销售网络

要求各省对现有经销商、二批商的资金实力、营运能力、对公司的忠诚度及销售我司产品的积极性进行分析后，按以下要求重新完善网络。

a实施经销假商密。化或二批商密化战略

按各省、各地区、各客户责任销售区域一季度各品种计划任务完成情况的、资金到位情况的分析确认现有经销商实力够不够，二批商网点够不够，有否足够的资金与营运能力完成我公司下达的计划，若完不成就要制定调。与补充计划，。取的方法为调。、增加客户与增添二批网络二种方法，最终的目标是保证金到位与实现销售计划的完成保障(销售公司将会下达建议方案，各省要认真分析后于4月25日前反馈，销售公司确认后要在5月10日前落实并作为计划任务考核)。

b实施分品种、分渠道建网络的策略

鉴于公司目前品种较多，经销商与业务员根本无法全品项经营的现状，要将经销商不愿经营或经营不力的品种拿出来找新的经销商去经营，在分配品种的过程中要注意新老品种的搭配。因老品种有销售基础，但利益肯定会比较小;新品种尽管没有销售基础，得利益较大;二者平衡经销商就比较愿意接受分品种销售的策略;同时要开发餐饮渠道、商超与连锁超市的渠道销售，有些大城市在市容。顿中已撤了许多零售摊点而增加了许多连锁小超市、小便利店，要注意这个变化，及时开发这些渠道的销售，各省要严格执行公司的指令，要按要求开发好网点。

c本次网络的调。要与经销商开诚布公地商量，究竟。取哪种方式进行调。，甚至于通过经销商去调。都可以，要搞清楚调。网络的目的不是将现有经销商做小，而是要其做大。公司原平规定的500万年销售才算合格的经销商的标准不变，今后应该还要提高才能对经销商的发展有利，对网络的发展有利，只有大经销商才能对公司有忠诚度，销售我司产品能保证其盈利，能保证其生存发展的需要，才能使其更有信心与积极性去经营我们的产品。我们现在调。网络的目的是要将没有做的地方做起来，没有做好的地方要做好来，销量少的地方要将销量做大来，不是看经销商的数量增加多少，而是看销量增加多少，要尽快将占60%的小客户变成大客户，才是我们的目标所在，千万不要走偏了。同时在调。过程中要注意的另一个关键因素是经销商的经营理念与双赢的诚信态度亦至关重要。

以上调整方案与计划必须在4月25日前上报，5月10日前实施完毕，发适应旺季销售的需要。

**销售周工作总结汇报篇六**

又是一年完毕时，这一年我们汽车销量都得到了很大提升，在我们总经理英明带着下达成今年的销售业绩目标完成了一年的任务。

现在买车的人许多，有巨大的市场，但是要把他们销售出去，还需要我们共同努力，首先就要把客户找准，我们选择的目标人群必需是需要车的人群，比方像学生群体就不是我们销售的主要群体，许多学生虽然有销售欲望却没有销售力量，我们销售的对象是必需要有购置力量的人，只有这样的人才能够成为我们真正的客户，也是我们需要关注的客户，我们重点销售的对象是一些有身份有经济实力的人，比方一些企业老板，胜利人生，公司高管之类的，这些是我们的`消费群体，在选择这些客户的时候要想方法获得他们的联系方式让他们对我们的产品感兴趣，让他们有购置欲望，这也是我们销售人员需要做的，最好的方法就是把他们邀约到我们的汽车城来参观选择，让他们对我们的产品有一个具体的了解，直接在线上达成协议的很少对于许多人来说购置一辆车不是一件小事必需要慎重考虑，要看到详细的车才能下定决心，固然在消费者来选车的时候不光光是一个人往往是多个人一起来，这时要找准谁是主要的决策人，只有让决策人同意才能够达成交易所以许多时候需要的不只是力量刚要才智。

在香的桂花也需要清风的吹拂才能让十里之内的人知道他的花香，好酒也怕巷子深，当今各色汽车充满时常，已经把整个时常完全覆盖，想要让我们的汽车更加有实力，出来车子本身的质量还要做好宣传工作，在我们销售人员我们的销售手段和公司的广告比起来还是有肯定差距的，但是我常常会把自己的消息通过微朋友圈发个其他所客户，不管是潜在客户还是合作客户都是我宣传的对象，这不但能够给我造势，更能给我供应更多的客户，客户看我更新的内容也都特别想老街我们产品的信息，只要他想买就肯定有需求，有需求就肯定会购置我们要做的就是要让他们在最短的时间购置，这也是我们工作的意义。

作为销售我们同样也需要关注售后效劳，虽然我们不是做售后的，但是我在工作中常常遇到合作客户对车子的售后有所不满需要我的帮忙，假如我不搭理也是可以的，但是这样做并不适宜，由于这样会对我们销售有很大的影响，每一个客户都有一个圈子，都有很大一局部人会受到其影响假如不去完成客户的盼望只会让客户绝望，从而让我们的工作不好做，但是能够常常帮忙客户这能够让我们的客户帮忙我们宣传，从而得到更多的客户。

经过了一年劳碌紧急的工作，我也从中总结出了许多道理对待客户肯定好前后全都，让客户放心安心而不是让客户担忧。在以后的工作中会连续努力，更上一层楼。

**销售周工作总结汇报篇七**

我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20\_\_年销售业绩更加兴旺!

在20\_\_年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将20\_\_年服装销售员年终总结如下：

20\_\_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20\_\_年销售计划立下了汗马功劳。

20\_\_年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20\_\_年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在京华的理念进一步得到拓展，让京华美名誉满十堰，让更多的顾客再来京华!

**销售周工作总结汇报篇八**

不知不觉来到公司已近一个月，作为刚刚毕业的大学生，公司能给了我这个锻炼的机会，是我莫大的荣幸，既然成为公司的员工，那就是公司的一份子，我会为公司的发展尽自己的绵薄之力的。

xxx总经理在一次的晨会上激情慷慨的演讲，至今还在脑海中激荡。其中，他提出的几个公司未来计划非常具有战略性眼光，非常敬佩：

一是总经理能锐利的观察到在印染市场中，未来趋势中涂料印花的优势是非常明显的，起初我并不理解，只是从书面上了解到分散、活性印花的好处显然在布料的处理中比涂料多不少，从布样的手感，颜色鲜艳程度和色牢度等其他方面都比涂料优秀，事实上从我的这二十几天的工作的初步理解来看，活性、分散印花的规模要远大于涂料，成品布样的性质果然如同书面上所说，但是从每个工厂的生产过程中从自己的感官感受中得到的信息是：活性、分散的匹布后处理上比涂料复杂得多，而处理后得到的污水，非常难处理，处理成本较高，而最近得到相关消息，环保部门非常重视印染、冶炼、造纸等高污染行业，对于不达标的企业进行整顿，所以对于印染公司来说这些都是不可规避的成本，所以印花公司不得不考虑另辟蹊径，考虑污染较轻的涂料印花，恰巧涂料印花没有污染方面的忧虑，并且在这些年公司对于涂料代替染料的所做的努力有目共睹，推出的各种辐射体系的涂料，品质稳定，质量优异。其中仿活性涂料产品完全有实力用来代替活性、分散印花所得出的各种优异的性质，并且公司还陆陆续续推出各种品质更高的产品，公司对于涂料的发展所付出的代价是巨大的，所以相对应的公司未来就应该会有巨大的收获。会成为国内数一数二的公司。

二是公司已经有非常好的产品来立足与当前市场，良好的产品需要要有优秀的销售人才搭配。所以在竞争环境日益激烈的印花料市场我们公司要把握目前市场，开拓新市场。所以销售人才的扩张是公司主要的发展方向之一，能将产品完美销售出去，使客户能达到满意效果，公司就会发展壮大，这就要求有大量的销售人员在一线为公司的产品做实质的宣传，所以能成为公司最重要其器官上的一个细胞，我励志能成为公司的优秀销售人员，不枉公司的重视，吃苦耐劳，勤俭节约，勤奋努力是最基本的要求，还要求自己进取向上。

三是既然这是个市场经济所决定的市场。所有产品也要适应市场的需求，所以技术创新是一个公司在市场上生存的重要源泉，只有不断的创新才能立于不败之地，公司推出的几种新产品，有几个规模化的工厂使用的效果来说比较喜人，能达到较高的工艺要求，作于销售人员的我们来说心里是无比的高兴的。而对老产品的更新也是至关重要的，不同的工厂对与细节的要求是不同的所以推出了不同的产品，所以公司的产品类型数量是比较广泛的。极个别的公司尖端产品领先于国内水平，所以公司可以满足绝大多数工厂印花需求的。

而在我工作的这些天来，我的进步可能达不到应有的进步，不敢与人说话，胆怯，说话含糊怕自己的语言的冒失，不得体，不准确，把公司的产品没有准确的像客户表达，使客户对公司的产品没有准确的认识，把公司主要的技术，实力没有很好的阐述出来，使客户对于公司带来不可避免的损失。所以这些天与客户说话的机会尽量少，只是偶尔插一句有的没得的话，所以在这边办事处，一直都在业务经理xxx的带领下，开发新客户，拜访老客户，xxx经理对于新客户的说话技巧，产品介绍，人际关系处理，应急事情的处理都非常令我们新人佩服，所以这些天来主要是跟随xxx在一旁旁听，学习销售技巧，和处理事情的基本原则，每个人都不一样，所以以后可能在销售方式上与朱经理不一样，但是必须现在以他为标杆，朝着他努力，所以以后的路还很远；不光了解自己还不行，还要了解自己的对手，所谓知己知彼，百战不殆。所以经过这些天的工作，了解我们的对手有上海誉辉、中博、丹东恒星、还有当地的粘合剂，对于这些粘合剂的价格、品质等都做了些了解。

而在跟随经理的这些天，也斗胆说公司出现的可以避免的问题，就是粘合剂的稳定问题，同一种产品，在不同的时间出现的效果不一样，假如一百个批次有一个批次产品不对劲，不是日常实验室所检测的粘度、固含量、而是其他少量但是影响关键的配料，而这些关键因素可能会导致印花效果不佳（本人对于这些专业方面可能不了解），而我们的产品可能是工人误操作导致，可能工人配比没有精确，比较含糊，没有完全按照配方来的，有出入；如果不是工人误操的问题(达到额定的品质，也是我们工厂必须的也是最基本的生产要求，任何时间都不能放松），也可能印化工厂的工艺误差导致的问题，这就需要我们对印花厂的持续跟踪找到真正根源。我们可能需要有创新的产品来吸引新客户，但也需要稳定的高质量产品来保护来客户。

工作才刚刚开始，还需要公司的栽培......

**销售周工作总结汇报篇九**

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，监理规划。以下是豆花问答网和大家分享的房产销售工作

总结

汇报资料，欢迎你的阅读，提供参考。

房产销售工作总结汇报一

进入公司已经有将近\_\_\_\_年的时间，在公司领导的强有力的领导以及关心支持下，个人在20\_\_\_\_年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了2024年年度工作目标。现将有关2024年度个人工作情况作如下总结：

一、熟悉了解公司颁发的各项规章制度

我进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度的了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，廉洁自律，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好地完成工作任务。

二、熟悉项工程的结构，现场情况

作为\_\_\_\_，熟悉和了解现场对以后的工作是相当有利的。为了以后能更好地开展工作，我深入现场，对现场的布置做更深层次的了解。在掌握第一手现场资料之后，我查阅相关技术资料，对工程的结构情况进行研究，对以后施工重难点进行分析，为下一步方案的编制提供了可靠的依据。

三、

参加技术部管理制度的修改

为了便于以后工程部管理，我结合公司的要求以及本部室的实际情况，并参考其它比较知名的地产企业的相关制度，编制修改了技术部的各项规章制度，制度的编制有利于明确各个岗位的职责，为工程管理提供保障。通过这次编制，我对项目开发其它专业有了进一步的了解，也使自己下一步工作更加明确。

四、存在的不足以及改进措施

2024年即将随风逝去，回想自己在公司两年来的工作，虽然工作量比较大，但是闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，作为一个现代化人才，他应该是一专多能的，这样的人才才符合时代以及公司的需求。自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，特别是营销策划以及法律法规，这都限制了自身的发展。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取能成为一专多能的复合型人才。

五、完成2024年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在工程管理方面以及其它方面做以下建议。

1、质量控制

工程项目实施阶段，工程部要开展多方面的工作，对工程项目的质量进行控制和监督，概括地说有审查确认承包商的质量保证体系，进场材料、设备的质量控制，2024年地产综合办公室围绕本部门工作职责，充分发挥后勤管家、督查检查、协调服务三个作用，在公司领导的正确领导下，其他部门的大力支持配合下，经过地产综合办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务，现将工作情况总结如下：

1、地产综合办公室配合地产公司领导参与、修订、拟定了地产公司各项规章制度，做好了各类文件和报告的文字工作的起草，较好的完成了地产公司各种会议记录、整理和会议相关决议的实施工作。认真做好地产公司各类文件的收发、登记和督办工作;按总公司领导指示为实现地产公司档案的规范化，\_\_\_\_月份办公室积极与市档案局联系学习档案的管理方法、规范流程、拷贝电子文件等，逐步实现了所有文件资料统一归档，方便各部室查阅。地产公司各项规章制度在\_\_\_\_月底最终装订成册。

2、地产公司的各类印章、证照是地产公司管理经营工作顺利开展的重要凭证。地产公司工商营业执照在年检过程中遇到一些困难(缺少物业管理资质)，办公室积极与市工商局相关部门联系，了解年检证照的手续，认真准备办理资料，在最短的时间内就办好了地产公司工商营业执照的年检工作;同时完善公司印章管理工作，按董事长要求对地产公司印章设专人管理，并制定了详细的印章管理制度及使用流程，对所有文件、材料必须有领导签字才能盖章，未出现印章管理失误现象。

3、落实地产公司人事、劳资管理工作。组织落实地产公司的劳动、人事、工资管理工作，根据公司领导要求，\_\_月底地产公司与市人才中心、新入职员工签订了三方人才派遣协议，按照有关规定，已办好每位员工各类保险手续、公积金(养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险、住房公积金)。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧。

4、切实抓好地产公司企业日常管理、福利工作。按照预算审批制度，组织落实地产公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。在7月初为地产公司员工宿舍和工地安装了空调，使大家在炎热的夏天有一个舒适的工作和住宿环境，同时发放了防暑降温费。并按照季度时间表发放了每季度的劳保费。

5、为加强地产公司办公网络的管理，保证办公网络畅通无阻。对各部室办公设备进行了及时清理维护(电脑、电话、打印机、传真机、复印机)，使办公系统得以运行正常。

6、为加强公司环境卫生、安全防盗的管理。较好的完成了公司房屋、水、电、门窗的日常维修工作。在\_\_\_\_月底根据\_\_\_\_公司党政联席会上董事长要求的要做好冬季防火工作，综合办公室组织全体员工利用一周时间把西郊办公院内空地杂草、垃圾全部清理干净，同时协调西郊电厂更换并配齐办公楼和宿舍楼灭火器，强化公司内部环境卫生工作，安排值日表及时清扫及维护办公区域卫生，为公司员工提供了一个良好安全的工作环境。

7、做好地产公司及其他各种会议的后勤服务工作，做好车辆管理和食堂质量管理的后勤工作。落实好各种会议的会前准备、会议中的协调及会后的总结工作。地产公司股东会、董事会在\_\_月初召开、在\_\_\_\_月份多次召开各项招标会、研讨会、专家论证会，办公室全体人员认真做好会场布臵、食宿安排，较好的完成了接待及会务工作。严格执行车辆管理制度，车辆实行用卡加油，用车前填写用车登记表，\_\_\_\_月份按董事长要求对每一位公司驾驶公车员工签订了严禁酒后驾车的通知(包括私家车辆)并存档，严格要求自己，确保车辆安全行驶。在食堂质量管理中，按照餐费标准坚持营养、健康、卫生、节约的原则，保证员工吃的健康、吃的卫生。

8、及时有效的处理领导交办的各种临时工作。在\_\_月份，综合办公室积极协调政府相关部门和供电局落实项目工地临时用电相关事宜(缺少相关手续)，最终在\_\_月初接通临电。在项目工地由于违章施工挖断临电两根一万伏电缆，施工单位隐瞒真相造成了中水电和项目工地断电\_\_天，得知后积极协调供电局抢修并和供电局、中水电达成了谅解，在抢修工程中充分体现了国有公司的优越性。在\_\_\_\_月份办公室积极与\_\_\_\_、\_\_\_\_运营商、\_\_\_\_公司联系咨询项目楼盘销售电话和楼宇宽带连接、楼宇有线电视进入优惠政策及办理的相关程序。

地产综合办公室由于人员少、工作水平差(包括本人)工作量大、责任重、涉及面广，为保证高质量的完成日常工作，办公室全体员工没有怨言，迅速开展工作，较好完成各项任务，也受到了公司领导的肯定，同时也锻炼了队伍，提高了办公室工作人员的工作能力。

六、存在的问题和改进措施

在这一年的时间里，我们地产综合办公室人员为公司的发展付出了很多的努力，取得了一定的成绩，同时我们还应看到办公室负责的一些工作还存在许多问题和不足：

1、办公室的行政职能不明细没有完全发挥作用，各个部门之间的协调仍不是很顺畅，在明年工作中要加强综合协调作用，争取做到各个部室之间的协作配合。

2、办公室每位员工对自身的岗位职责不是很清晰，每个人对自己的工作标准未能达到公司要求，在未来要通过加强员工学习，认真明确岗位职责、工作内容，使员工实现自我管理、自我激励与自我发展。

3、地产公司的企业文化建设尚未建全，各项培训工作没有全部开展。明年地产办公室要从建企业文化入手，逐步推进。先从公司各项规章管理制度开始学习，对地产公司人员进行一次彻底的学习培训，再争取让业务部室和各专业人员参加相关专业培训。

4、地产公司绩效考核制度尚未推行。明年工作中首先配合地产公司领导完善绩效考核制度，从制度执行中对岗位职责、工作完成情况等方面对部门及员工进行全面考核。通过严格的考核制度调动员工工作积极性，全面提升地产公司部门和员工的服务水平、业务水平。

七、2024年工作计划1、20\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日、\_\_\_\_日两天\_\_\_\_总公司和地产公司会议上公司领导提到地产公司存在诸多问题，项目至今没有开工导致了地产公司和总公司财务成本的加大。在2024年工作中从自身做起，积极配合公司领导及相关部门尽快办理相关手续并提出合理化建议，争取尽早开工减轻公司财务压力。

2、完善绩效考核制度，逐步推进绩效考核工作，实行月度、季度、年度部门及全体员工的考核，提高工作效率。

3、做好各项会议的组织和决议的落实工作。

4、根据公司的实际情况推进公司企业文化建设，加强各项培训计划的实施。

5、严格执行公司各项规章制度。在2024年工作中要求严格执行各项预算审批手续工作，杜绝一切采购、招待费事后补办，严格按照预算审批流程逐人、逐项的签批。

6、完成公司领导交办的其他工作。

总之地产公司综合办公室是综合管理部门、服务全公司，是沟通内外，联系各方面的枢纽。综合办公室由于大量的日常繁杂琐碎事务性工作较多，我们将进一步在工作中提高效率，冷静办理各项事务，努力提高地产办公室的工作水平。

起初刚接触房地产的时候，有太多对\_\_\_\_地产的企业文化及\_\_\_\_\_\_这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候没有很好地展示企业和项目良好的口碑与形象，导致客户不能快速了解我们的企业品牌与项目。我想作为一个房地产业务员，不仅要精通卖房销售业务和技巧，更要让客户信任我们无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与公司前辈们深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此深入到每个客户心中。

一、审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

二、对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法

销售业务技巧的提升可多向领导学习;平时多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

房产销售工作总结汇报二

不知不觉加入到\_\_\_\_\_\_\_\_这个大家庭已经一年了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的感觉却是非常亲切，亲切的领导，亲切的同事，也非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在\_\_\_\_\_\_\_\_的这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

7、我手里还有一块就是和房地产业务有一定关系的工作，就是去集团公司给媒体及相关业务单位请款。李总刚交给我这份工作的时候，我并没有把它和业务联系在一起，只是广宣部的同事将单据及请款单填好签好字后，我便盲目的就拿到集团公司，一旦分管会计问到我相关问题，我便是一问三不知，只好又回来问广宣部的同事，这样既浪费了时间，又给人留下不好的印象。经过主任和广宣部同事的指导，我逐渐对房地产广宣方面有了了解，后来再去请款，也顺利了很多，也节约了很多时间。而且，我将请款这项工作用细致的表格健全，做到有据可查，也便于年终统计。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就总结到这里，以后工作上有有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

最后，祝各位领导，各位同仁新春快乐!

房产销售工作总结汇报三

都说时光匆匆，转眼的忙碌间，我们即将迎来20\_\_\_\_年，到了20\_\_\_\_年盘点总结的收官阶段，回顾20\_\_\_\_年的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作，通过这一年的工作与学习，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将20\_\_\_\_年度工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在\_\_\_\_部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了\_\_\_\_\_\_证书、项目立项手续\_\_\_\_\_\_\_\_产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_情况，为领导决策提供依据。作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_企业，土地交付是重中之重。由于\_\_\_\_\_\_的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到\_\_\_\_、\_\_\_\_拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司(0\_\_号办公会议精神要求，我针对目前\_\_\_\_房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如\_\_\_\_，\_\_\_\_又到\_\_\_\_花园、\_\_\_\_花园、\_\_\_\_小区调查这些物业的租售情况。就\_\_号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作;公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在\_\_\_\_\_\_\_\_召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己半年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过半年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

在20\_\_\_\_年的工作当中，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在即将到来的充满挑战的20\_\_\_\_年，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

范文信息量很大！

房产销售员工述职汇报参考

房产销售年终工作总结

房产销售工作总结

房产销售工作总结

房产销售年度工作总结

**销售周工作总结汇报篇十**

从而发挥自身优势,提高销售.本周不得不提的是502店,502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务,但502店本周较以往任何一周来说,销售提高是非常不错的,虽然502店是屈臣氏的a类门店,但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的.分析:一是竞争劣势,之前502店我们的陈列位置不是很好,在男士区域,加之背对美津植秀,美津中晚班基本促销都保持在5个人以上,她们拉人是非常的厉害,相比较我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置,本周一502店调整了陈列位置,我们位置调整为东西主通道位置,虽然是西边第二个端架,但相比较以前的陈列位置还算是非常不错的；三是人员配备,上周开除了一名促销,因为那个促销上班一月时间,进步不是很大,开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程,但经过一个月的观察,发现是性格使然,即太腼腆,不能胜任屈臣氏的销售氛围,所以在周一的时候派去培训老师驻店支援,一是暂时补位,二是带动起长促的销售积极性,形成销售相互追赶.

本周会员共计办理约30人,老会员5.较之前的会员办理来说,总数有所下降,但提高了顾客的有效回头率（100元以上才办理会员卡,等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才可以办理会员卡,这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺）.现老顾客对于护肤品点单率较高.

本周因回公司开会,无培训安排.元月4号进行全体员工培训会,包括培训老师.培训内容为:1、产品知识重点点位培训；2、销售技巧提炼培训；3、重点问题汇总培训.

本周685进行了周末摆台促销,培训部张英协助销售.这周对于502及671位置进行了调整,总体来说502位置调整比较理想；671虽然从c区调整为a区,但因此通道较窄,我们陈列位置不易留住顾客,待4号店长上班后再进行调整.

下周工作计划

一、完成周销售计划；

二、与门店协调沟通周末活动安排；

三、门店位置跟进；

四、团队凝聚力的锻造（现在有长促、中班、培训老师,人员结构多,团队凝聚力打造不容忽视）.

工作总结,是对过去工作的总结和反思.作总结不仅仅是向上级领导作工作汇报,而且也是对自身工作的\'反思,通过不断的反思和总结,可以激励每个人更好的做好自己的工作,更好的提升工作业绩.

工作总结有章有序,有一定的模板,就像写古代的甲骨文一样,有一定的格式,只要按照一定的格式书写工作总结,一定能写出一份完美的工作总结.虽然工作总结有一定的格式,但这个格式只是为了方便书写工作总结,真正写好一篇工作总结,需要平时工作过程中不断总结、不断反思,好的工作总结就是有丰富的内容.

现笔者就如何写好一份较好的工作总结谈谈自己对于工作总结格式的看法.一篇好的工作总结应该包括如下几个方便:

开头:简单介绍自己的工作背景,包括工作职位、性质和内容等,介绍过去工作过程中领导和同事等对你个人工作的关心和照顾,总结这段时间以来的工作比起上一次写工作汇报之时自己工作上取得哪些进步.

本人自xxxx入职公司以来,在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务,主要负责市场研究方向工作.具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整提供相关建议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.

正文:

一、汇报近期的工作内容:

详细介绍这段时间你在公司中担任的工作职位、内容、目的和性质,介绍这段时间自己在工作岗位上做了哪些事情,通过以分点的形式罗列出来.

在这几个月,我作为质量检验员,认真学习公司质量管理控制流程,根据岗位职责的要求我所作的工作主要有:

1、原辅料的取样存放工作

我严格按照公司管理要求,做到不漏取,不少取.学习各种原辅料的物理化学性质,合理存放.

2、样品检验

检验工作是一项精细的检验过程.“细节决定成败”,在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验.目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤.这要感谢我的师傅及我的同事们,是你们教会我了这些.

3、数据处理

在记录数据时我本着“务实求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报.做到无误报、谎报.

二、工作收获和体会（或感想等）

结合自身过去在工作岗位上所作的内容,谈谈自己的工作收获或工作体会,经过过去的工作学习,自己从中学到什么.

1、态度决定一切

工作时一定要一丝不苟,仔细认真.不能老是出错,有必要时检测一下自己的工作结果,以确定自己的工作万无一失.工作之余还要经常总结工作教训,不断提高工作效率,并从中总结工作经验.虽然工作中我会犯一些错误,受到领导的批评,但是我并不认为这是一件可耻的事,因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误,而且可以让我在工作中更快的成长起来.在和大家工作的这段时间里,他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象,我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西.

2、勤于思考

岗位的日常工作比较繁琐,而且几天下来比较枯燥,这就需要我们一定要勤于思考,改进工作方法,提高工作效率,减少工作时间.

3、不断学习

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能,这会使我的工作更加得心应手.

三、自身的不足和今后需要改进的地方

经过以上的总结,写写自身在过去工作过程中所犯的错误或自身锻炼不够的地方,并且制定目标今后自己如何克服不足,改正缺点.

四、谈谈自己的想法和建议

1、简单谈谈对公司的看法,结合自身在基层的工作经验,谈谈自己对公司近期的工作方案提出自己的见解或建议.如对公司近期的品牌战略推广方案提出个人简介.也可以谈谈自己对公司目前面临的竞争对手的挑战提出自己的建议.

2、谈谈自身对行业的见解.

3、谈谈自身的职业规划.

20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略:首先,我司是专业生产风批、电批、批咀、气动线剪等工具,批咀是我们的最强的一项,因此在制动泵方面,尽量使用自己的品牌；其次,一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场,但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中；再者,品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的,就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导,人们知道喝饮料首选什么、什么牌子,买运动鞋看的更多是什么牌子,手机要买那个牌子,电器产品还是这个牌子的质量更好些,就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的,由于那些名牌的质量优越,人们就会潜意识的相互之间宣传；另外,我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大,针对外协产品我们应该用自己的品牌而提升自己ruixin品牌专业制造风批、电批、批咀的形象,,我们考虑的是长远的战略眼光；最后,对企业的不断推广可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益.

随着公司销售规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升,如何有效拓展印度的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在广东设立办事处,其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动,有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热,我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们.

文档为doc格式

**销售周工作总结汇报篇十一**

责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零缺陷”服务。

自松林啤酒承诺“零缺陷”以来，我对消费者零缺陷服务进行了认真调查研究，认为要通过松林啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和松啤之间的距离，进一步强化了松林啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助松林加速走货，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，松林啤卖的不仅是商品，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\_\_元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，市场上\_\_啤酒占市场达65%以上。而\_\_啤酒较我们的啤酒落后许多，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。

结果使老百姓对松林啤酒家喻户\_，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。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。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。

不过，随着销售业绩的大好，在明年松林啤酒的销售中，我们会做得更好。

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。

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。

在过去一年的工作中存在许多不足和困难，不管怎样这都已是过去，新的一年我将不断提高工作素质，加强训练和学习，不断改进工作中的不足，取长补短，做出更好的成绩。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐，新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!更是为了自己。

以上是我的工作小结!

20\_\_对我来说是一个布满挑战、机遇希望与压力的开始，也是我非常重要的一年。在此，我订立了20\_\_年工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

三、工作计划如下：

1、明确自己的工作目标

2、作为化妆品彩妆督导，必须以身作则

3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

4、在工作中努力拓展自己知识面，不断的学习来充实自己

工作的经历有着太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，新年的工作即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接新年的挑战，做出更好的成绩!

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