# 最新销售会议总结发言 销售会议总结(优秀12篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-05-12

*总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总...*

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**销售会议总结发言篇一**

会议总结怎么写?销售会议总结怎么写呢?我给大家整理了下面文章，欢迎阅读。

销售人员如何做一个有深度、有价值的工作汇报?一般情况下，一个完善的月工作总结报告应当包括如下内容： 1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少; (2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期; (3)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样; (4)竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、发展趋势等 情况分析; (5)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(6)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场 费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的 作为销售人员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

1、重视。

销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

3、到讲台上去讲。

现在许多企业销售人员在汇报工作时就是在座位上站起来，说两句就坐下。

在一家公司，我们提 议销售人员到主席台上讲，结果一个销售人员头一天晚上准 备到两点钟。

在日本松下公司，每一季度销售经理汇报工作 4、奖励与惩罚。

奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。

销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

对客户拜访情况二、销售费用(个人差旅费用报表) 三、广告和促销活动效果 四、重点客户情况 五、新客户情 六、异常客户或信誉不佳客户七、待开发客户及其情况 八、竞争对手动态 九、问题与合理化建议 十、下月工作计 为确保会场秩序，请各位将手机关闭或调整到静音状态，自觉遵守会议纪律。

尊敬的各位领导、同事：大家下午好，我是来自\*\*组的\*\*，很荣幸今天能够由我们来主持这次月度总结会议，谢谢大 送走了缤纷多彩的六月，迎来了骄阳似火的七月，在过去的一个月里，我们公司取得了一个又一个的骄人业绩，这 一切皆源自我们战略领导的英明决断，还有我们各个团队坚 持不懈、奋斗不止的精神，通过这成绩我们看到了一个充满 生机活力的未来。

回顾过去我们感慨万千、豪情满怀，展望未来我们心潮澎湃、充满希望。

在这里感谢我们的领导更感谢各位同事互 相帮助、坚持不懈的努力。

道或许是风雨泥泞我们都将不离不弃、携手同心、共勉向前。

?伴随着气温的上升，衷心希望同事们在七月份越战越勇业绩 节节攀升勇夺销售冠军。

销售人员半年总结半年以来，销售工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问 题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成 真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总 销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一 些新问题上存在着较大的欠缺。

通过前期的项目运作，销售 人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通 过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮 的现象，这一方面作为xx 公司的领导，我有很大的责任。

协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而 久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些 积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极 着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销 部工作的 责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销 部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小 都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上 会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作 会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与 我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上 不明确是有关系的。

现在我们想通过专题会议、领导层会议 和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另 外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面 沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制 度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行 动上都存在了问题。

以后我们会通过加强内部管理、完善管 理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及 时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

在半年的销售工作总结范文中，虽是简单的写了几点，但是要把工作内容写清楚，尤其是公司高层领导关注的地方， 而营销总监就要首先把销售业绩放到第一位，这一点是非常 重要的，也是高层领导最想先了解的地方。

全年的销售工作总结范文，就写的比较多，因为这是一年的总结，要从各方面来阐述工作。

下面这篇销售工作总结范 文就从三个方面来进行阐述。

今年很高兴在大家的一致努力下，各销售部的工作都取得了很大的进展，但同时也暴露了不少问题。

在我谈问题之前， 我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型 和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在 一支过硬的销售队伍和市场网络上， 目前的实际情况是大 家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队 的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成 功。

因此，希望大家重视 这次学习和交流的机会，毫无保 留地、开诚布公地来相互学习和总结。

下面，我将从三个方 1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会 的召开时间?，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。

有这样一个故 事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩 下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能 把梳子卖给和尚。

半个月后，三个人都回来了，结果分别如 下：甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。

(在跑了无数的 寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒 难耐， 乙：卖出了十把梳子。

(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发 有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬， 终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。) 丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。

(在跑了几个寺 院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出 去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效 益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么 的愿望。

于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳?，并且分成不同档次，在香客求签后分发。

结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此 类梳子。) 态度决定一切。

大家知道，在处方药的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。

我们公司采用预算制 的形式，即由公司承担着整个市场的风险， 以此为基点， 公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大 家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来 解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。

不错，我们在市 场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需 要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己 的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好 队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

拿破仑。

希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点 点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差 异。

”因为你没 有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。

经常有 人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定 会?”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动， 怎么会有好结果? 市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的\'挑战摆在你面 前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么 样的结果。

2、关于目标任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我 认为有两点值得大家思考：一是要将个人目标与公司目标统 一起来。

每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的 长期和短期发展目 标有机统一，使得在实现公司发展目标 的同时，实现自己的个人目标。

这就需要将自己的个人职业 生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上 品、要购并药厂、要上市?，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。

这就需要大家加强相互沟通，达到构 建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。

只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

会议信息 时间：20xx 年 8 月 28 日和 29 日 地点：兰州市电力学校 会议主题：甘肃省电力公司应急技能培训会 参会人员： 甘肃省电力公司下属的所有供电公司及其他单位安监系统 所派的代表约 60 人 二、我将此次会议销售做如下总结 1、会前准备 8 月 26 日经过与兰州供电公司安监部安全监察达朝宗沟通后了 解到在 8 月 24 至 29 日省电力公司有一个为期一周的应急技能培训 班， 参会人员是省电力公司下属的所有供电公司及其他单位安监系统 的代表约 60 人，将进行应急技能的专业培训。

培训的项目中有两个 科目：前线指挥部的搭建、配电抢修，需要用到发电机灯。

我们上个 月给他们刚供了 6 台发电机的灯， 目前已经在一次山体滑坡抢险时使 用过，效果良好，达工作为这次培训班的主要负责人让我们在这次培 训中现场培训演示发电机灯的使用与维护。

接到达工的这个邀请后胡主任将此次上会事宜让我来负责。

由于 之前没有做过会议销售，经过跟胡主任请教后，首先我制作了会议销 售方案。

上会的准备工作，要让全体成员首先思想意识上将这件事重 视起来，这是一次难得的机会，我们要好好把握，然后是准备上会所 需东西，样灯、产品册子、工具、签到表、意见表等物品。

人员分工， 各司其职，相互配合。

2、上会效果 到达指定地点后和达工进行沟通确定我们可以将所带的样灯找 地方摆起来做一个展台，同时配合他们的进行发电机灯的培训使用。

学员在现场培训的时候我们就配合他们完成科目， 在休息的时候就吸 引他们到展台前介绍我们的公司、产品、文化，学员们看过我们的产 品，我们进过演示和其他厂家的对比后觉得我们的产品也很好，对我 们的 led 台灯更是亲睐有加， 学员表示就是之前很少听过我们尚为， 这次之后便记住我们尚为了。

培训学员分为三组，每组进行的内容都 不同，交叉培训。

当他们在学习搭建帐篷时我们也一同学习，在一起 动手搭建，这个时候一边跟培训学员在轻松的环境中说笑，一边在聊 天中获取信息， 在一组培训结束后找到几位对我们产品或销售人员很 谈的来的重点学员进行沟通。

了解他们的需求，项目信息，经过这个 过程收集了大量客户信息，也与他们建立了关系，同时在轻松的环境 中客户也没有在办公室里的警惕感，更加容易交流。

在进行到斜坡攀 登科目中时兰铁服务部的尹艳妮更是主动请缨，勇敢挑战 12 米高 70 度的斜坡。

借助攀登工具她不畏艰难最终成功的爬了上去，也成为此 项目开始以来第一个上去的女性。

当她登顶之后在场的所有人都报以 热烈的掌声，无不为她的精神所打动，同时也更加加深了对尚为人的 认识。

客户心目中记住了尚为这家公司，更加记住了勇攀高峰的尚为 人。

**销售会议总结发言篇二**

今天上了一堂淘宝知识的学习会议，本身想着自己已经是老员工了这些还能不了解，但是最后还是耐下性子听了一下，这才恍然大悟原来作为一个销售在淘宝的体系中还有这么多门道，真是受益匪浅啊。现在想想自己真的还是懂得的太少，幸亏没有错过这堂课否则我又缺少一次这么重要的学习机会。

经过这堂课的学习，让我学习到了很多，让我知道一个销售客服并不是把货物卖出去那就是好的，并不是吧货物买的多那就是能干，其实并非这样 一个销售客服，在客户面前就是代表着一家店铺的形象 ，代表着一个企业一个文化的形象，一个言谈举止，一句话语可能都会影响到一个客户对整个店铺的看法，而这个客户又会告诉他的身边的亲戚朋友这家店铺不行，这样会大大折扣店铺的形象。以前的时候我一直都是以为自己能多卖点多销售点，这样就可以了 但是现在想想那时的思想真是太错误了。

在销售态度上我们更是应该改观，平日的销售当中，我们都是根据自己的想象，认着自己的性子来销售，有时候可客户谈的不投机或者遇到比较头疼的客户来找事情我们往往会心浮气躁，有时候成不住气和客户争吵，还有时遇见哪种淘宝新手什么都不会，一会问东，一会问西，连修改价格拍东西都不会，遇到这种情况我们也许就不去理会客户了。经过学习才知道这样不仅仅是放走了一位客户其实是放走很多的客户，如果我们当时一对待亲人一样的服务多去给他讲解多去给他介绍，也许他会觉得很亲切很温馨，一点点小的帮助也许他却会深深的记得，记得曾今在他什么都不懂的情况下有位客服在耐心的给他讲解，他将成为我们最铁杆的客户。在面对那些找事情的客户我们应该以热情的服务去给他讲解，用我们的服务区感动客户，用我们的热情去化解他们的气愤，这样在大的事情也是会烟消云散的。

有时我们在销售当中应为马虎出现了差错，在个人利益和公司利益的选择下我们往往会偏向于个人。进过学习后我深刻的了解到这样是打错特错的，这样往往会给公司造成很大的影响，也许我们在选择时把公司的利益放在第一位，客户会觉得这个店铺非常的诚信，不会推卸自己的责任，他会介绍跟多的客户来消费这就是一个决策带来的商机。

总之在这次学习中我受益匪浅，让我知道作为一位店铺的客服担任的责任，让我知道作为一位客服需要用热亲和爱戴去感动客户让客户以，作为一位客服应该更多的去理解和包容客户，作为一个客服在客户遇到问题时更应该去解决和帮助客户，作为一个客服更应该在公司和个人利益冲突的同时选择用户前者，作为一名客服更应该吧公司利益放在第一位，去多一份忍耐和宽容，多一份微笑的表亲和真诚的.服务，只有这样我们才能更加树立了公司的形象，迎来更多的荣誉和赞美，这样才能使我们的公司更加强大更加光彩...........

**销售会议总结发言篇三**

今天上了一堂淘宝知识的学习会议，本身想着自己已经是老员工了这些还能不了解，但是最后还是耐下性子听了一下，这才恍然大悟原来作为一个销售在淘宝的体系中还有这么多门道，真是受益匪浅啊。现在想想自己真的还是懂得的太少，幸亏没有错过这堂课否则我又缺少一次这么重要的学习机会。

经过这堂课的学习，让我学习到了很多，让我知道一个销售客服并不是把货物卖出去那就是好的，并不是吧货物买的多那就是能干，其实并非这样 一个销售客服，在客户面前就是代表着一家店铺的形象 ，代表着一个企业一个文化的形象，一个言谈举止，一句话语可能都会影响到一个客户对整个店铺的看法，而这个客户又会告诉他的身边的亲戚朋友这家店铺不行，这样会大大折扣店铺的形象。以前的时候我一直都是以为自己能多卖点多销售点，这样就可以了 但是现在想想那时的思想真是太错误了。

在销售态度上我们更是应该改观，平日的销售当中，我们都是根据自己的想象，认着自己的性子来销售，有时候可客户谈的不投机或者遇到比较头疼的客户来找事情我们往往会心浮气躁，有时候成不住气和客户争吵，还有时遇见哪种淘宝新手什么都不会，一会问东，一会问西，连修改价格拍东西都不会，遇到这种情况我们也许就不去理会客户了。经过学习才知道这样不仅仅是放走了一位客户其实是放走很多的客户，如果我们当时一对待亲人一样的服务多去给他讲解多去给他介绍，也许他会觉得很亲切很温馨，一点点小的帮助也许他却会深深的记得，记得曾今在他什么都不懂的情况下有位客服在耐心的给他讲解，他将成为我们最铁杆的客户。在面对那些找事情的客户我们应该以热情的服务去给他讲解，用我们的服务区感动客户，用我们的热情去化解他们的气愤，这样在大的事情也是会烟消云散的。

有时我们在销售当中应为马虎出现了差错，在个人利益和公司利益的选择下我们往往会偏向于个人。进过学习后我深刻的了解到这样是打错特错的，这样往往会给公司造成很大的影响，也许我们在选择时把公司的利益放在第一位，客户会觉得这个店铺非常的诚信，不会推卸自己的责任，他会介绍跟多的客户来消费这就是一个决策带来的商机。

总之在这次学习中我受益匪浅，让我知道作为一位店铺的客服担任的责任，让我知道作为一位客服需要用热亲和爱戴去感动客户让客户以，作为一位客服应该更多的去理解和包容客户，作为一个客服在客户遇到问题时更应该去解决和帮助客户，作为一个客服更应该在公司和个人利益冲突的同时选择用户前者，作为一名客服更应该吧公司利益放在第一位，去多一份忍耐和宽容，多一份微笑的表亲和真诚的服务，只有这样我们才能更加树立了公司的形象，迎来更多的荣誉和赞美，这样才能使我们的公司更加强大更加光彩...........

**销售会议总结发言篇四**

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会…，因为……….，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。一但陷入这种自已挖好的心理陷井中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自已。说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。如果这样，很可能最后把自已逼入到一个自已设定的心理死角中去。而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自已选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。我赞成循序渐进的方式，当然你得给自已设定一个时间表，这样你才会有压力。在对待自已的业绩上，我会为自已每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行“客户急迫性的分类”，从而在中间找到一些重中之重的客户。何谓重中之重的客户呢？一般认为有以下几种条件：1。见的是老板，2。老板是真得较为清楚我们是做什么服务的，3。有较大的认同感（最好是在沟通中，他自已曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分）4。有给一个较近期的承诺（当然这点是需要我们在见第一次时，就有进行逼单，才可能获取的）5。别忘了为自已下次上来提早留下一个借口（储如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来）

在整个的销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势力导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡（这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人），让你的客户加深对你的信任度，为自已下一步的跟进工作铺平路子。而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。让他喜欢上你。那你也就快将成功了。当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。（很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处），我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生储多问题而将我们拒之门外的事。也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail，贺年片，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法（当然这份工作，你除了自已做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来）。而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了！

我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识（我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家）那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

**销售会议总结发言篇五**

【会前提示】请入场的各位同仁，按指定的位置就座，请将手机关闭，并保持安静，请遵守会场纪律，不要随意走动，我们的会议马上就要开始，请大家积极配合。

各位领导、同事：

大家，上午好！

我是成都公司市场部部长雍文超，很荣幸担任本次会议主持。

喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，遗憾激励奋斗，不知不觉间，我们已经一起走过20xx上半年。20xx下半年如约而至，我们信心满满，满怀期待。在这承上启下的7月，我们相聚蓉城，隆重召开“四川宜宾碎米芽菜有限公司20xx年上半年营销工作总结会”。本次会议的主要目的是一起回顾上半年取得的工作成绩，以及我们工作中出现的问题，并借此机会总结经验、吸取教训，为我们下半年工作的顺利开展打下好的基础。

年年岁岁花相似，岁岁年年境不同。回顾20xx上半年，国内经济总体处下行趋势，电商在互联网+的助推器下继续冲击传统实体经济，其他杂牌芽菜在我公司调价后表现出更强的生命力，面对种种不利因素，碎米人没有退缩，客服困难永往直前，抓过程、调结构、拓渠道、保增长。20xx年上半年共计销售1872万，达成计划的84%。在异常艰难的情况下，取得这样的成绩着实鼓舞人心。

回眸我们取得的每一个成就，都凝聚着公司领导班子的辛劳和心血，洋溢着全体同事的不懈努力和辛勤汗水，在此，我们向全体同事道一声：“大家辛苦了！”

接下来让我们进入主题 在会议正式开始前也希望与会的各位领导和同事们能够共同遵守会场纪律，我总结了三少三多，分别是：少走动，多听会；少交谈，多记录；少打电话，多思考；通过大家的共同努力，把这次会议开好、开成功。

【宣布】四川宜宾碎米芽菜有限公司20xx年度上半年营销工作会议正式开始。 首先请允许我向大家介绍今天亲临我们这次会议的领导和来宾：

芽菜公司总经理

四川愚人执行董事 王 郁总（鼓掌）

四川愚人副总经理 付相西总（鼓掌）

芽菜公司运营总监

四川愚人营销总监 汪雪梅总（鼓掌）

芽菜公司市场总监 罗 兴总（鼓掌）

芽菜公司总经办 周雨浓总（鼓掌）

芽菜公司市场部 叶红副部长（鼓掌）

芽菜公司区域经理 刘斌经理（鼓掌）

芽菜公司区域经理 范容经理（鼓掌）

四川愚人销售团队 市场部雍文超部长、商超部张伟经理、批发主管罗兴琼以及销售代表彭永建、胡兴燕、谢瑞碧、唐琦徵、销售内勤蒲金蓉、安芮汶。 让我们再次以热烈的掌声对各位领导的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！（鼓掌）

大会进行第一项：有请王总（付总）致开幕词。

好的，谢谢王总（付总）。没有播种，何来收获，没有辛苦何来进步。挥手20xx上半年，一路走过，我们风雨兼程，劈荆斩刺，用汗水和泪水换来了今天的成绩。能取得这样的成绩，首先要感谢王总的英明决策，以及对我们下属的关系与帮助。

我刚才想起王总的金玉良言，大家都如沐春风。再次，谢谢王总。

时间过得真快，不知不觉，我们汇报已经持续了3.5小时。

大会进行第三项：有请汪雪梅总为我们做领导点评。（鼓掌）

汪总的讲话可以说是画龙点睛，让我们受益匪浅，让我们对下半年充满信心，满怀期待。好吧，让我们在下半年张开腾飞的翅膀，向着制定的目标飞翔，让我们携手并进，志存高远，实现新跨越，再创新辉煌！

大会进行第四项 付总致闭幕词

付总的闭幕词让我们心潮澎湃、斗志昂扬。正所谓“风起潮涌，自当扬帆破浪；任重道远，更需策马扬鞭”我们坚信在以郭董为首的董事会的正确领导下我们定会同心同德、奋勇拼搏、为碎米品牌的明天再创辉煌。

大会进行第五项 与会人员合影留恋

如果没有艰辛，收获不会如此美丽，如果没有跌倒，成功不会如此喜悦，多少次跌倒，就有多少次的爬起，多少次失败，就有多少次的努力，永不言败将是碎米人不变的信念。

我们是万众一心的精英团队，我们是无坚不摧的钢铁军团。上半年的战役硝烟未散，新一轮的业务比拼即将开始，相信我们在未来的日子里，一定会以更加饱满的激情，更火热的朝气，踏上征程，再创辉煌。

下面我宣布四川宜宾碎米芽菜有限公司20xx年度上半年营销工作总结大会圆满结束。（热烈鼓掌）

彭永健从回首过去我们热情洋溢，到坚定现在我们激情澎湃，再到展望未来我们斗志昂扬。这都充分说明了他的努力与进步。谢谢永建！

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。罗主管不断超越自我，实现自我，用心情和汗水浇筑了傲人的成绩。我们把掌声献给罗兴琼。

胡兴燕在工作上兢兢业业、勤勤恳恳，踏实肯干，是她真是的写照，的的确确是我们的楷模。我们把掌声献给踏实肯干的小胡。

**销售会议总结发言篇六**

尊敬的各位领导、同事：

大家下午好，我是来自xx组的xx，很荣幸今天能够由我们来主持这次月度总结会议，谢谢大家。

送走了缤纷多彩的六月，迎来了骄阳似火的七月，在过去的一个月里，我们公司取得了一个又一个的骄人业绩，这一切皆源自我们战略领导的英明决断，还有我们各个团队坚持不懈、奋斗不止的精神，通过这成绩我们看到了一个充满生机活力的`未来。

下面会议进行第一项回顾过去我们感慨万千、豪情满怀，展望未来我们心潮澎湃、充满希望。在这里感谢我们的领导更感谢各位同事互相帮助、坚持不懈的努力。

短暂的修整后我们又要着未来前进，前方或许是康庄大道或许是风雨泥泞我们都将不离不弃、携手同心、共勉向前。伴随着气温的上升，衷心希望同事们在七月份越战越勇业绩节节攀升勇夺销售冠军。

谢谢。

**销售会议总结发言篇七**

电力集团为落实集团总部年会会议精神召开了xxxx年度销售工作总结会议，销售总监刘建力对xxxx年销售工作做了总结汇报，结合20xx年经营指标和同行业竞争对手的深入剖析，对20xx年销售工作进行了全面的部署。

各分公司负责人分别从各地区市场情况、主要竞争对手、项目进展情况等方面进行了详细的汇报，并对自身存在的问题提出改进措施，同时对20xx年工作计划提出了可行的落实方案。

会上，山东分公司副总经理战祥其对地面电站申报进行了培训，详细讲解了地面电站申报的流程以及注意事项通，大家对项目开发进行了充分的讨论，总经理周广彦对销售团队一年来取得的成绩给予了肯定并对20xx年销售工作提出了四点要求：第一，战略先导，定位明确。

针对市场复杂形势，分析自身的优势与劣势，结合集团战略与各分公司实际情况挂钩，做好市场定位;第二，创新模式。

保障推进，利用自身体制优势，敢于创新合作模式;第三，苦练内功，控制风险。

加快人才培养，加强销售人员自身综合能力，总结过去不足与失误，防范风险;第四，扎实基础工作。

提高执行力，提升基础管理工作，严格执行规章制度。

周总同时希望全体销售将士在新的一年里转变思路，敢于创新，加强学习，完成20xx年销售目标任务。

首先，我想从自已做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题是在于能将它投入到真正的行动去的人太少，所以有个很简单的事实，成功的是少数人。

因为他们都是始终如一的去做，将它变成一种习惯。

相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。

在我开始刚做为一位销售员的时候，我每次见完客人之后，一旦被客户推拒我或同事问我为什么没有签成单，我有个恶习就是会对大家解释说：“我不会…，因为……….，我的计划没完成，因为…”我总是在找借口，在抱怨。

但我从未意识到给自已找借口的同时，我已经变得相当的消极了。

一但陷入这种自已挖好的心理陷井中，有时候自然而然的怨天忧人，相应而来的就是许多你认为很倒霉的事在你身上发生，其时祸根就是你自已。

说起我的转变也很有意思，那段时间我正在收看电视剧《少年英雄方世玉》，它的主题曲中的一句歌词给了我很大的启发，“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。

从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。

每当我低落的时候，我都会暗暗给自已鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。

我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

给自已在不同时期制定一个力所能极的目标

在我们已经开始处于一种积极向上的心理状态下，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，往往是事倍功半，得不偿失。

在我做为一个新的销售人员时，我始终一开始，就把开单做为一种首要目标，而不会去不切实际去幻想要如何的一鸣惊人。

如果这样，很可能最后把自已逼入到一个自已设定的心理死角中去。

而你真正的潜力却得不到发挥，因为你一开始就为自已选择了一条极其难行的路，还没轮到你发挥的时候，你已经精疲力竭了。

我赞成循序渐进的方式，当然你得给自已设定一个时间表，这样你才会有压力。

在对待自已的业绩上，我会为自已每个月的目标或每一阶段的目标设好一个较易完成的量，当然是以前期高点为目标，哪怕在这个月我是增长了几块钱的销售额，我也会觉得我在增长中，因为是这样，我一直保持着一种乐观的态度去对待工作。

在客户跟进方面，我理解一点是，我现阶段不可能一次签约的客户，我就开始筹划如何进行下一次的跟进，当然我是首先进行客户急迫性的分类。

可能我定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我们服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。

我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。

这只是一个简单的例子。

事实上我们需要在客户的跟进方面做一些阶段性地评估以及持续修正及改良。

但最重要的是有方法的坚持

合理安排时间，做有价值客户的生意

做为一个销售人员，我们的时间有限的，我们不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。

但你可以应用你空闲的时间来打打电话，想一些方法来探探风，来决定客户的急迫层次。

这就是我在上段中所提到的，见完一次客户后，首要的事是进行“客户急迫性的分类”，从而在中间找到一些重中之重的客户。

何谓重中之重的客户呢?一般认为有以下几种条件：

见的是老板

老板是真得较为清楚我们是做什么服务的

有较大的认同感(最好是在沟通中，他自已曾很清楚的说过我们服务中他认同的部分)

有给一个较近期的承诺(当然这点是需要我们在见第一次时，就有进行逼单，才可能获取的)

别忘了为自已下次上来提早留下一个借口(储如：送计划书，送资料，有时间顺路拜会他，回去申请优惠让他等你的答付等等借口，能编则编，目地只为一个下次方便上来)

站在公司，客户，自身的三方角度上力求平衡

在整个的\'销售过程中，最忌晦的是让客户觉得我们是处在一种销售方的位置上。

买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，做为我们销售方如何因势力导，往统一方向行进，重要的是让客户觉得我们在他的位置上一直为他着想。

我觉得在这个问题上，我们要直面它，有时可以通过言语直接告诉我们的客户，我们做为一个公司的销售人员，我们一定会站在他，公司与自身的角度，去力求三者利益达到一种平衡(这样对客户直说有时很容易让客人觉得我们坦诚，因为他们最惧怕是一些不诚恳的人)，让你的客户加深对你的信任度，为自已下一步的跟进工作铺平路子。

而且这样贴心的话，要记住常在客户面前找合适的机会，一而再，再而三的说，加深他对你的感知度。

让他喜欢上你。

那你也就快将成功了。

当然，我说得是你必须真得发自内心的诚意对待你的客户，尽可能设身处地帮他想。

别忘了，假的永远装不成真的，永远别把你的客人当傻瓜，要不然你就将铸成大错。

(很简单，他们能做老板，能有位子，一定有其过人之处)，我们与他们至始至终，永远是平等互利的，因为我们是真得来帮他做生意的，帮他赚钱来了。

先理解客户，再让客户来理解我们

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多客人因不理解，误解产生储多问题而将我们拒之门外的事。

也会因一些老客户用了我们的服务后，因很多主客观的原因，不愿同我们继续合作下去。

当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。

事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。

如何先理解客户呢?那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一种托辞罢了(别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。

我们只需记得持续不定期的将我们公司最好的事物，分阶段通过e-mail，贺年片，传真，电话等沟通方式告诉他，是行之有效的办法(当然这份工作，你除了自已做一部分外，你也可以通过你的助手或其他部门的同事要求协助，这样你的精力就可以分担出来)。

而你的这批客户，有一天你在打电话给他们时，你会很惊奇的发现客人的态度来了个大转变，哦，机会来了!

集思广义，人多点子多

我相信一点，一个人的能力总是有限的。

在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事。

就是我的很多签约的合同，之所以能成，很多时候是因为我接纳了上司，同事的意见和点子，灵活的应用。

当有时的确需要上司和同事的帮助的时候，我会借助他们的力量，合力去完成一笔生意。

认知自己的限制，珍视人的差异性，互补不足，并懂得感谢帮助你的同事，互相交流各自所拥有的丰富经验优为重要。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。

我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。

对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识(我习惯到客人那边后，不管他有没有可能近期成为我们的客户，我都会花点时间，与他交谈。

从而学到点他们行业的知识，下次我可以用在与他相类似的客户身上，日积月累，我们也会成为各行各业的行家)那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。

我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。

我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。

与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

**销售会议总结发言篇八**

一年来，在公司总的指挥下，团险部全体同仁积极领会总公司工作意图和指示，在市场竞争日趋激烈的环境下努力拓展业务，为完成公司下达的任务指标而努力，现将总结如下：

1、年初按公司总公司工作意图，在团险部内部人员重新进行配置，积极调动团险业务员和协保员的展业积极性。

2、制定符合团险实际情况的管理制度，开好部门早会、及时传达上级指示精神，商讨工作中存在的问题，布置学习业务的相关新知识和新承保事项，使业务员能正确引导企业对职工意外险的认识，以减少业务的逆选择，降低赔付率。

3、加强部门人员之间的沟通，统一了思想和工作方法，督促部门人员做好活动量管理，督促并较好地配合业务员多方位拓展业务。

4、制订开门红、国寿争霸赛业务推动方案，经总公司批复后，及时进行宣导、督促全体业务员做好各项业务管理工作。

5、制订xx-x年团险业务员的管理和考核办法，并对有些管理和考核办法方面作了相应的调整。

学平险：一就是一如既往地做好学平险的服务工作。要求业务员每月两次到学校回访，有问题及时与学校领导或经办人做好沟通，联络感情。做到学校有赔案及时上交公司，并将赔款及时送回学校或家长手里，充分履行我们的诚信服务工作。二就是为了确保学平险市场的稳定与人保公司合作进行学平险的展业，全面贯彻省保险协会下发的文件精神，对学平险收费标准进行再次明确，全面安排业务员与各学校领导及经办人进行联络沟通，听取他们对公司服务及其他方面的意见，在公司总公司的有力支持下，加强与市教育局领导的联系，取得了市教育局领导的大力支持，使今年的学平险续收工作顺利完成打下坚实基矗三就是在各学校即将放假前期，团险部对各大学校进行了走访，全体学平险服务人员在短短的几天内冒着酷暑将xx-x万余份学平险《致学生家长的一封信和就医服务指南》及时送到学校，发至全体学生家长手中，做好前期学平险工作，最终在xx月份圆满完成了学平险任务。

企业职工意外险：一就是为更好的与企业主进行深层次的沟通，听取他们对公司理赔服务等方面的意见及了解企业安全生产的情况，上门拜访意外险保费在xx-x万元以上的大客户，进一步的加深企业对我们公司的信任和支持。二就是与客户服务部一同商讨意外险投保的注意事项。严格按条款要求的人数投保，提高费率，加强生调力度，为承保把好关。三就是在意外险市场竞争白热化的情况下，做好企业的售后服务工作。平时多到企业走走、看看，以体现我们的关心及重视，企业有赔案要及时上交公司。

**销售会议总结发言篇九**

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

文档为doc格式

**销售会议总结发言篇十**

大部分公司的销售会议都变成了一种枯燥乏味的程式化会议，销售会议目的是激励销售人员，今天本站小编为大家精心挑选了关于销售会议工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

x年7月9日至11日，展辰涂料集团x年上半年

销售工作总结

会议在北京顺利召开。此次会议由销售中心主持，来自全国六家分公司的业务一部、业务二部、技术服务部以及集团家具漆销售中心的相关负责人共同参会，会议还荣幸地邀请到了刘顺总裁、孙金平副总裁、肖劲总经理、王宝副总经理、张君副总经理以及北京公司部分同仁参会。

会议第一天，刘顺总裁作了精彩的开幕致辞，继而各分公司业务二部的负责人分别对各自x年上半年的销售工作做了总结，并在总结后进行了务实的交流和讨论。会议后两日分别是各分公司业务一部和技术服务部门的总结和交流，均得到了卓有实效的成就。

这次销售年中会议，在每个人的汇报中，纷纷呈现出展辰文化中谦虚、好学、求真、务实的态度和精神，用准确的数据和系统性的分析，真实地将成绩表达，也将各自的问题毫不掩饰地拿出来交流，共同探寻解决之道，传递出一股极有力的正能量，为下半年销售工作的开展奠定了良好的基础。

汇报总结结束，集团对表现优异的业务和技服部门进行了表彰和嘉奖，北京业务一部、成都业务一部、青岛业务一部、成都业务二部、上海业务二部、深圳业务二部、北京技术服务部、成都技术服务部、深圳技术服务部分别获得精英团队奖。

会议的最后，孙总对会议进行了精炼而又务实的总结，一番感激之词让现场每一个展辰人温暖而感动，一语“为了目标，前行!”更将展辰销售人的风采潇洒展现!

通过此次会议，大家更加清晰了下半年的工作方向、目标和重点，同时对于提高各公司的销售管理工作提供了一个交流沟通的平台。相信通过此次会议，展辰销售系统必将在下半年取得更优异的成绩!

一、以经济效益为中心，较好完成各项指标任务

1、脚踏实地，确保目标任务的完成

随着网建工作的不断深入，访销员向客户经理过渡，如何在这种职能的转变中不影响销量完成部门目标任务，是我今年思考较多的问题。在局(中心)的正确领导下，我带领部门员工转变观念，学习上海烟草人“与时俱进、锐意进娶敢为人先、争创一流”的精神，严格执行营销科的每个销售策略，在深化服务的同时脚踏实地确保销量。首先合理地制定营销计划，将部门任务科学合理地分解到每位客户经理头上，提高了客户经理工作积极性;并利用早会总结安排、要求客户经理随时对比客户销售周期变化，在拜访中帮助客户清理库存、抓住促销机会加大宣传力度、及时补货等措施，以“不放过一个销售机会”为

口号

,通过细化销售工作中的每个环节，既保证了访销员的职能转变，又没有影响销量：今年1-10月完成总销量30519.21箱，占计划的99.41%，比去年同期上升2857.07箱，约9.39%。

2、抓落实，花大力气做好品牌培育工作

(1)随着工业企业的不断重组和品牌的不断精减，现市场供需矛盾越来越突出，我深刻认识到要解决这一症结，必须做好目标品牌的培育与推广工作。根据局(中心)“三个方向两个重点”要求，带领部门员工抓住目标品牌宣传不放松，下苦功夫做好品牌置换与新品牌的上摊工作，通过统一口径宣传、零包上摊、每天早会重点强调、选择重点经营户以点带面、借助促销活动扩大影响力及客户库存量等手段进行，并要求客户经理站在客户利益角度做好解释工作，将行业信息带与经营户，使他们转变观念，互动起来做好品牌培育工作。通过这一系列积极的工作，使“时尚宏声”、“醇香红梅”等品牌成功置换了“盖红河”，减低了市场压力，提高了客户满意度，前者更是由最初的1548条上升到如今的10642条;“红白盖天”上摊率达90%以上，其它目标品牌上摊率也达到分公司及局(中心)要求。

(2)加大重点品牌宣传力度。重点品牌是公司利益的支撑，我作为城区市场经理更是时时以提高重点品牌销售为目的，要求客户经理将重点品牌溶入到每天的拜访和客户分析中，见缝插针地宣传。不仅如此，更是要求客户经理熟悉各品牌毛利，有针对性地宣传高毛利品牌，尽最大可能创造更大经济效益。1-10月部门创利占全公司的44.79%。

二、以“决战网建”为动力，狠抓基础工作，提升服务质量

1、严格要求，提高各项基础工作质量

我深刻地意识到，上海网建“精细、严谨、扎实、创新”的作风贯穿于工作的各项环节中。因此我首先严格要求自己的营销报告、早会记录等基础工作的规范化和标准化，并在不断的学习与总结中提升质量，带领整个营销部做好网建基础工作，使雁江城区营销部的网建基础工作水平始终保持在全市前列，并得到盛市网建检查的一致好评。

2、做好电话订货初期摸底工作、电子结算推广工作

作为城区市场经理，我一刻也不敢放松电话订货、电子结算工作的推进。带领客户经理收集客户基础资料，做好卷烟销售系统信息维护，确保了电话订货软件正常运行。采取深入细致的宣传工作、紧俏品牌的吸引、耐心周到的服务等措施，大力发展电子结算，距今发展在线代扣604户，圆满完成局(中心)下达的40% (600户)指标。并在提升入网率的同时积极反馈结算中存在问题，加强与银行方的联系，做好客户思想工作，努力提高结算成功率。

3、竭力追求“三满意”，大力提升服务质量

从以销量为中心到以客户为中心，营销部职能发生了根本改变。我深刻意识到客户关系管理是提升网建质量的关键，带领客户经理随时随地处理好与客户关系，倡导 “服务他人,快乐自己”的服务理念，真心为客户：一方面积极配合厂方进行品牌宣传活动，并及时反馈销售信息，使各厂方业务员与我们合作愉快;另一方面想尽办法为零售户排忧解难，妥善处理客服矛盾，使经营户与我们的心贴得更近了。现客户满意度调查城区平均分值达到70分以上，其中不满多为对紧俏品牌供给不足及赢利方面，对我人员无不满现象。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**销售会议总结发言篇十一**

今天，我们陕西恒丰酒业公司召开的销售工作表彰会议，我认为是十分必要的，这对于西凤酒华山论剑品牌工作的进一步开展，具有十分重要的指导意义。对于刚才张部长，以及李主任的讲话，我认为，讲的非常好，非常深刻。希望在座的同志，认真领会，深刻理解。回去后，要传达公司领导的讲话精神，并认真落实、真抓实干，推动华山论剑系列酒品销售工作的顺利开展，努力开创公司销售工作的新局面。

对于酒品销售工作，我提几点补充意见：

目前，华山论剑系列品牌销售工作通过广大的销售人员以及各地经销商的努力现在已经开创了很大的局面，获得了很大的成绩，这是有目共睹的。但是，还是要从深度和广度上更加推进华山论剑酒品的销售工作。我看，最重要的一点是：提高认识！各部门要充分领会企业文化工作的重要性和必要性，企业内部员工以及各级经销商及要加强关于华山论剑品牌销售工作的宣传力度，形成上下“齐抓共管”的局面，只有这样，销售工作才能更上层楼。

目前，有个别同志、个别部门，存在一个很不好的现象，就是：热中于搞形式注意，热中于开大会，传达文件。当然，开大会是必要的，上传下达也是必须的。但是，光是讲空话、打官腔，是远远不够的。对销售及宣传工作，要真抓实干，加强落实。各级经销商要把销售、宣传工作，列入日常议事日程，要具体部署，认真执行。各级领导要为销售宣传工作，创造必要的物质条件和舆论环境，扎扎实实推动华山论剑销售工作的开展。要抓出实效，抓出成绩。

历史证明：钢铁一样的团结，是我公司消除一切困难的有力武器。关于销售工作也一样，各级领导要加强协调工作，要把上下、左右、各方面、各环节有机结合起来，步调一致地推进销售工作的开展。目前，有些部门，遇事推委、互相扯皮，这种无为消极作风，十分要不得！这种作风，轻则导致工作效率降低，重则影响公司及西凤酒的品牌，坚决铲除这种消极作风。

同志们，对于销售工作，公司领导是非常重视的；各部门及经销商也投入大量的人力、物力、财力来推进华山论剑的品牌宣传及销售工作。同志们，你们承担的西凤酒华山论剑品牌的销售推广工作，是肩负了公司对你们的殷切希望的.，希望你们要脚踏实地、同心同德、努力工作，在各自的岗位上为陕西恒丰酒业公司的发展壮大，为西凤酒品牌的提升添砖加瓦！

以上五点，供各位同志参考。总之，大家要振奋精神，多干实事，少说空话，开拓进取，努力开创我公司华山论剑系列酒品的销售推广工作的新局面。谢谢各位。

**销售会议总结发言篇十二**

销售月总结该如何写呢?具体需要写些什么呢?那么小编整理了几篇相关的销售总结范文，希望对大家有所帮助!

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.

付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。

先聆听客户的需求。

就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。

要做到不耻下问。

不要不懂装懂。

虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。

针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。

总说自己的产品有多好，别人也不会全信。

同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。

想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。

关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能，下方我要对自己七月份的工作做一份销售工作总结。

刚开始，我和我的师傅，一向在跟进他的项目，为开发商带给热管材料，我学到了很多东西，这些在平常的生活中根本无法学的。

尤其是营销活动中我们要掌握的只是：1对自己产品必须要认识到位;个行签名

4专业的营销理论和技巧;5。

正视成功与失败，总结经验。

这是每个做营销职业的人务必具备的。

接下来，根据自己掌握的知识，广泛了解整个房地产开发市场的动态。

开始寻找新项目。

从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。

遇到销售和产品方面的问题，及时向同事和领导请教，一齐寻找解决问题的办法。

到目前为止，我已经寻找新项目20个。

在老人和领导的帮忙下，奇迹般的成功了18个，我深知这与大家的帮忙密不可分，我深深地体会到了公司强大的凝聚力。

空间相册名称大全我也从中总结了一些自己的小经验：

1。对建材市场、对应行业要充分了解;

2。对自己产品功能的掌握尤其重要;

3。不能过分的信赖客户，要掌握主动权;

4。关注竞争对手的动向。

以上是我的销售工作总结，接下来又是一个忙碌的时期，我会奋斗，用心的抓住市场，学习、总结，为了自己和公司再创辉煌!

一个月以来，xx的销售工作取得了一定的成绩，基本上完成了的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的.完成项目的销售工作特对阶段性的工作进行总结。

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。

在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。

我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。

根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。

并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xx男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。

建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

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