# 最新销售周工作总结汇报 销售工作总结汇报(大全8篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-05-27

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。销售周工作总结汇报篇一我很荣幸进入长酒...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

**销售周工作总结汇报篇一**

我很荣幸进入长酒业股份有限公司这个大家庭，自己也为公司感到骄傲和自豪，时间过去真快，一转眼进入也会认真对待自己的工作，完成主管下达的任务，维护好自己的区域市场，时间也真快20--年就过去了3个月时间，回想去这3个月时间里就总结下市场存在的问题和竟品的表现和动态。

第一受“三公消费”影响和现在淡季的市场白酒总体销量不是很理想造成第一季度没有完成任务量。

第二这第一季度走访过程中，各批发部库存比较大，由于20--年开了两场订货会原因吧。

第三价格问题，市场上客户反映价钱混乱，没有利润空间，透明度高，造成市场上客户不愿意介绍我们公司产品。第四现好多客户想做店招和垂帘，现公司就没有政策了，造成被其它公司做了，假如我们广告投入较多，对我们的市场效益也是很大。

第五竞品的表现和动态，第一季度竞品促销力度很大，价格合理，也在市场开了一场订货会效果很好，现是红色的，价钱合理，现在喜庆上很受欢迎，现在平远市场大埔老窖促销，力度是订货送旅游活动。我希望我公司也能够出一种喜庆上用的酒。

第二季度的工作计划：

1、建议我公司统一零售价，严格控制好价格问题，防止冲货。

2、搞些陈列活动，多开发新网点、多推进我公司新产品，也希望上级主管按照当地环境制定销售方案，做到日常拜访客户，多鼓励客户介绍我公司产品，认真完成自己的当日工作。

3、回顾这3个月来的工作，我在思想、学习和工作上取得了新的进步，但也存在不足之处，希望领导们在今后的工作中批评指正，我只有刻苦学习，努力工作，向大家学习，取长补短。

**销售周工作总结汇报篇二**

转瞬20xx年马上过去，我们将满怀信念的迎接20xx年的到来。在过去的xx年里，我们有快乐也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在xx的xx年时间里我们始终坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求供应符合他们的款式经过努力的锻炼自己，根本能够把握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购置的顾客，努力提高我们xx的销售，进一步提升品牌的知名度。在xx这个展现才华的大舞台中，也结识了很多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的`同事和领导。以下是我对xxx20xx年的总结：

我们必需大量学习专业学问，以及销售人员行业的相关学问，才能在

时代的不断进展变化中，不被淘汰。

作为一名合格的销售人员，必需熟识专业学问，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，仔细对待，准时办理。

通过这xx年的工作，我也糊涂的看到自己的缺乏之处，只要是针对有意购置的顾客没有做到准时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获特别大，我坚信只要专心去做就肯定能做好。

**销售周工作总结汇报篇三**

服装产品营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了服装产品营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

一、针对产品目前服装产品营销现状进行问题分析。

一般营销中存在的具体问题，表现为多方面：

1、企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。

2、服装产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。

3、服装产品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。

4、服装产品价格定位服装产品结构不当。

5、销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。

6、促销方式不务，消费者不了解企业产品。

7、服务质量太差，令消费者不满。

8、售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的问题。

二、针对产品特点分析优、劣势。

从问题中找劣势予以克服，从优势中找机会，发掘其市场潜力。分析各目标市场或消费群特点进行市场细分，对不同的消费需求尽量予以满足，抓住主要消费群作为营销重点，找出与竞争对手差距，把握利用好市场机会。

三、服装产品策划方案各项费用预算

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括服装产品营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。

四、销售增长预测与效益分析

该部分对营销行动方案投入实施后的效益分析，包括服装产品营销后未来1-5年的销售增长、利润与收益分析、现金流分析、投资回报率等。

五、服装产品营销方案调整

这一部分是作为服装产品策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

回顾这一年来的.工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

一、店内的日常管理工作。

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：

首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

二、本年度业绩情况

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的81.07%。

三、存在的问题及改进

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

1.在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。

2.认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。

3.应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

以上就是我对本年度工作情况的总结，希望在新的一年里取得更好的成绩!

**销售周工作总结汇报篇四**

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。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款x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x，以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x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，但由于\_\_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\_\_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，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x个新客户，但离我本人制定的x个的目标还差两个，且这x个客户中有x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。

二、个人的成长和不足

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、\_\_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——，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、\_\_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、\_\_市场

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20\_\_年我走访的新客户中，有10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、20\_\_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\_\_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“发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、同

4、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。

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

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20\_\_年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

**销售周工作总结汇报篇五**

--年已经过去，新的一年又在展开。作为一名饰品营业员，我现将我的工作心得及体会总结如下，希望各位予在指导建议。

1、推荐时要有信心，向顾客推荐饰品时，营业员本身要有信心，才能让顾客对饰品有信任感。

2、给顾客推荐合适的饰品。

3、每类芝宝有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调芝宝的不同特征。

5、服务决定一切、我们要把服务工作做到位。

作为一名营业员来说,我觉的对工作应该是认真仔细。对于这份工作，我能认认真真，踏踏实实的做好本职工作。虽然我只充当一个普通的角色，这个角色不单单是销售这么简单，其中还有很多复杂的程序。在工作期间我吸取了不少的经验，曾添了不少见识。

但是作为营业员必需要具备一颗积极、热情、主动、周到的心态去服务每一位顾客。在工作中偶尔会遇到很多不愉快的事，但是我都必须克服，不能带有负面的情绪，因为这样不仅会影响自己的心情也会影响到对顾客的态度。

虽然这只是简简单单的一个营业员，在别人看来是那么微不足道，可是从中却教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。“只有学习才能不断磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。哪怕是普通的一个营业员，只要不断的向前走，才能走我们自己想要的一片天!

光阴荏苒，----年已即将成为历史，我们仍然记得----年市场的疲软与竞争。在公司全体仝仁的努力下----年公司同样是不平凡的一年，公司也是大事、喜事多的一年：1、我们宏茂工业园----平方的厂房正式投产;2、公司同时研发制造出了鼓轮式多工位复合机数控龙门铣床数控复合平面磨床系列设备;这一系列也是我们今年要去突破的方向。3、公司接连荣获----中国装备制造业年度最具成长性企业大奖、----年6.18海峡两岸创新成果展金奖、第十八届中国发明协会 银质奖章三项大奖。

1、2常规产品比去年稍微有所增长，专用设备销售量下降，总的说来销售量没有提升，外贸方面在慢慢的摸索中较去年有一定的进步，在服务客户的同时也同时向客户推荐其他相关的设备，尽量利用公司的平台取得客户信任，多销售其他行业相关的设备，努力提高销售额。

2、作业中存在的问题：

这一年来，公司产品整体的质量有了较大的提升，但产品品质、服务和满足客户的实际需求才是我们赖以生存的关键，这几方面需要我们长期努力维护。这一年来我们的产品也还是存在了问题：

2、1、设备今年整体机械方面质量有提升，但新设备出厂后就需要服务情况较多。如电机、接近开关，一些部件的配置更改导致出现质量问题，设备出厂后存在不稳定因素等，虽都能及时处理解决但客户反映较大。2、2、设备的配置工具，为应对金融风暴，我们今年的常规设备取消了工具配置，客户反映较大，虽然是小问题却会影响公司声誉，给客户造成不好的印象，建议公司来年恢复工具配置，以满足客户要求。

2、3、存在发货后产品撞损事件3次(均为发广--区域产品)：原因是今年公司产品没有外箱包装，批量发货时装车也没有很好的固定设备，也有运输公司因素造成的原因，(一样的包装其他区域均完好交货给客户)人员在发货和选择运输公司时要引起高度重视，同时加强培训作业人员的主人翁责任意识，为公司减少损失。

3、销售中存在的问题

经过近几年的磨合，所有销售人员也都务实，但没有在销售常规复合机床的基础上，去领会公司的发展计划，没有更多的去学习突破自己，去多接触机床装备行业相关的人脉及发展机电销售公司，没有得到新生力量为公司新研发的产品销售做好铺垫工作，这是目前所有销售人员一定要加强的概念，建议所有人员要多去接触了解行业相关的知识。同时应多参加相关的展会了解行业的发展及市场信息.

工作热情不高，主动性不强，究其原因是没有责任心，主管部门也存在宣传不到位的责任,大多数还意识不到客户才是我们真正的老板，仅仅把出货当做一项单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，以及我们公司的专业形象，建议今后多加强员工以客户为中心以厂为荣的思想培训.

以上问题是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但今后要多加以重视，作为工作的方向标坚持倡导，减少公司不必要的损失。

4、关于公司管理、工作的几点想法

我们公司经过这几年的发展，已拥有较好的硬件设施，完善的组织架构，生产管理也有明显进步，在福建乃至水暖、阀门、五金设备行业都小有名气。应该说，只要我们持之以恒，不断完善，加以创新前景将是非常美好的。管理出效益，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。如员工工作怠慢没人及时批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。过程决定结果，细节决定成败公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。公司领导有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?开会时一遍又一遍的说可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注执行力的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!我们大家还是存在了下面的几个问题：

1、相关人员和部门无法定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，不足之处没有及时请上级领导给予工作上指导。

2、定期的\'例会部门间不能相互沟通、表

述。无法了解各部门协作情况，公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解公司对整体工作的计划及自己对本职工作的看法，怎样去按计划工作，这些都是主管的首要责任。公司的计划或方案执行一段时期后，主管没有定期检查其执行情况，是否偏离计划，是否需要调整，并布置下一段时期的工作任务。

3、主管之间工作方面不能很好配合，导致无法调动员工的积极性、主动性，反而造成员工相互之间产生矛盾，上班没有积极性。就我的个人看法，公司也一直都能认可员工的辛苦，也希望能留住那些能给公司带来效益的人员，我建议公司及时对有贡献的员工给予奖励，带动其他有上进心人员的积极性，形成良性竞争的氛围。是否考虑引进新生管理力量，来补充我们的不足，比如营销策划及人力资源管理。以上问题在今后的工作中会加以重视，不断完善争取将不足之处尽力改善，营销部作为公司的一个首要部门，我们都是公司这条船上的一员，也都想着咱们的船能开得比别人快，一心一意想把工作做好，为公司也为个人争些体面，至少作为宏茂人走出去会觉得更为自豪，受到客户乃至别人更多的尊重，但因知识、经验等方面还存在着诸多的不足还请公司领导给予指正、引导，争取取得更好的成绩，来感谢公司这么多年的培养，以上只是个人之见，不一定都对，请公司领导斟灼。

**销售周工作总结汇报篇六**

时间飞逝，转眼间。x年已悄然结束了，在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

一、存在的不足

1、工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

2、在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3、缺乏工作经验对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是刘总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4、为什么我们的商品没有形成销售：因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化。

5、在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

二、今年公司要开拓大领域

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

三、x年的工作目标

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是\_\_件货，人件利润x元，年收入x万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，（月销售额达到\_\_件）这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

**销售周工作总结汇报篇七**

\_\_年度销售部在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

1.销售情况。

\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。\_\_年度老板给销售部定下\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

2.加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践报告，其显示效果是满意的。

3.构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

4.关注行业动态，把握市场信息。

不错的调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

5.再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们\_\_科技有限公司在\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**销售周工作总结汇报篇八**

回顾上半年的工作，我对\_\_销售工作的热情特别高，也可以全心全意地投入同力水泥销售。工作也是尽职尽责的，和同事相处融洽。上半年即将过去，有必要复习工作。目的是吸取教训，提高自己，让工作做得更好信心和决心，在新的下半年做得更好。

一、销售情况一般

截至6月30日，我开发了20多个客户和几个客户\_\_重点项目开发。今年上半年，公司的任务是3000吨，实际销多吨，目标133%。具体工作正在跟进中。

二、个人总结

1、上半年开发了20多个客户，月发货量为500t—700t不同的是，在交付和客户沟通方面，经过上半年的培训和杜经理的指导，他们基本上可以处理水泥问题，如客户对我们水泥价格、质量等方面的问题。今年上半年，我收到了四个关于我所在地区客户提出的水泥质量问题，并通过自己的努力得到了满意的答案。

2、拜访45名客户，及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户数量相对较小，大多数客户反映水泥价格较高，有些客户几次没有订购。可以看出，开发部门更加困难。成功开发了20个新客户，但数量较小，客户群体使用同力水泥不稳定。

三、\_\_市场前景

\_\_有12个乡镇。预制厂40多家，目前发展理想\_\_。煤化集团项目投资13亿元，正在开发几个较大的项目\_\_等一系列工程基本可以在7月份开工。

四、自我反省

1、在同力公司的水泥销售中，我一直把销量视为我的业绩生命线，不注重细节。随着公司价格的波动，我失去了几个大型项目和一些已开发的农村客户，导致我\_\_市场萎缩。

2、在销售方面，我不能准确理解水泥的一些基本知识和用途。我不能很好地处理一些紧急情况。

3、公司无法调动我们开发市场的积极性。由于我公司返利和工资发放不及时，业务人员周转资金不足，难以开发市场系数。

4、公司未能享受我们新业务人员的各种福利待遇。

以上反思只是我工作中的一部分不足。今后我会戒骄戒躁，保持谦虚谨慎的工作态度。

五、下半年工作计划

（1）加强新客户开发，重点开发新客户群。

（2）关注\_\_工程动态，及时掌握相关工程。

（3）维护当前开发\_\_集团项目。

（4）开发\_\_工业园区项目及经济\_\_高速段。

根据以上分析，我在上半年负责\_\_该地区的压力非常大。在严峻的情况下，如果我们只保持原来的客户，任务将远远难以完成，因此新客户的发展是首要任务。然而，由于工作时间不长，经验和经验不够丰富，除了自己的努力外，我也希望得到领导的支持和帮助。

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