# 最新销售经理工作总结(优质10篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-06-14

*写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。销售经理工作总结篇一一、成功案例分析：1、老客户是如何维系的;2、...*

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**销售经理工作总结篇一**

一、成功案例分析：

1、老客户是如何维系的;

2、新客户是如何开发的，而且保持了他的稳定性。

3、投诉是如何解决的。

二、从以上案例中总结得到的好的经验

三、出现了什么问题——从问题总结出来有哪些是做得不足的、如何做可以得到更好的处理。

计划

1、订好年度大目标——比如：你要开发多少新客户、你要赚到多少钱、你要给自己添一些什么硬件设施等等。

你想得到的，全都是你的目标。

不要怕写出来。

写都不敢写的话，那你完蛋了，不用努力了。

因为你没有方向。

2、将年度目标细化，每月每周甚至每天的工作是哪些。

3、从问题中总结出来的不足之处，新的一年如何来学习，补足。

最后，给自己一些好的激励和奖励计划——如果达到哪些目标，可以给自己奖励一些什么。

一 、本年度工作总结

\*\*年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。

下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。

但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。

在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二.部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，xxx科技有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时[fs:page]间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高 。

三.市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。

在价格上是卖得较为合适的价位，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的.来说要比市区内小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。

假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

四.20\*\*年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个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。

一 、本年度工作总结

\*\*年即将过去，在这将近半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。

下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工作的，十月份开始组建市场大客户拓展部，在没有负责市场大客户拓展部部工作以前，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

所以经过半年的努力，我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。

但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于汽车市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。

在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二.部门工作总结

在将近半年的时间中，经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力，使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识，再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，xxx科技有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的心a理状态，从而引发销售工作中没有一个统一的管理，工作时[fs:page]间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，例如宣传车，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不够强，业务能力还有待提高 。

三.市场分析

现在汽车市场品牌很多，但主要也就是那十来个品种，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于中等的产品。

在价格上是卖得较为合适的价位，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在深圳市市区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在汽车开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场拓展放在市区外，那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

据经济分析师的分析，明年的经济会比今年还要差。

假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，在这个市场会丢失更多的客户。

四.2024年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。

(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个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。

**销售经理工作总结篇二**

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它是增长才干的一种好办法，因此我们要做好归纳，写好总结。总结一般是怎么写的呢？以下是小编整理的销售工作总结和工作计划，仅供参考，大家一起来看看吧。

尊敬唐总、何总、李总及在座的各位领导：

大家好！

金沙源淡竹叶饮料成都餐饮突击组自8月2日成立以来，经过五天的餐饮市场调查、高档餐饮市场的初步开发，现将本周工作总结如下，目的在于吸取教训，提高团队工作效率，以至于把工作做的更好，大家更有信心把经后的工作做好。

在这一周的时间中，我们严格按照公司的管理办法执行。在考勤方面，无人迟到和早退的现象，每一位员工都积极的投入到每天的工作当中。每天我们坚持二会，早会详细的安排当天工作计划，下午对当天的工作情况进行总结，对市场遇到的问题和成功的经验大家一起分享，想办法、找点子去解决。

我们通过不断对客户的拜访，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对餐饮市场有了一个相对比较全面的认识和了解。现在我们逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通。在这一周的工作中，虽然还没有签下订单，但是我们拜访的部份客户逐渐取得了对我们公司以及产品的信任。

本周我们餐饮突击组一共拜访有效中高档餐饮店25家。有谭鱼头、香天下、德众餐饮、德庄火锅、胖妈火锅、刘一手、打渔郎火锅、狮子楼、潮皇阁、第四城、老房子、牡丹阁等餐饮。其中基本达成意向的有谭鱼头、太安居、打渔郎、潮皇阁。

前期对于市场了解的还不够深入，大部份餐饮存在酒水买断的情况。一些餐饮对我们产品比较感兴趣，但是买断此此餐饮的酒水供货商要么本身就是金沙源饮料的代理商，他们没有上货，要么酒水供货商在卖其它饮料，我们又不能把饮料卖给经销商。不对于这类问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。

在一个星期的工作中，经过我们全体员工共同的努力，取得了一些宝贵的销售经验，但在市场开发方面我们的做法还是存在很大的问题。对于下周工作我们计划如下：

1、强化销售团队，形成一支熟悉业务，而相对稳定有实战能力的的销售队伍。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企业的根本。

2、完善销售制度，建立一套明确的系统的业务管理办法。

销售管理是企业的重点，完善销售管理制度的目的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。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标的制定。把业绩考核落实到每个人。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到周，每天，每人来完成各个时间段的销售。

我认为公司发展是与员工综合素质，指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。我相信通过我们一段时间的市场开拓，对于提升我们团队每个人自己的业务能力，业务水平都会有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于公司给我的这们一个项目可以全程的操作下来。

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。

金沙源淡竹叶饮料成都餐饮突击组

20xx年8月6日

**销售经理工作总结篇三**

回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。2024年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2024年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1 全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

3 确度，仔细审核;

4 物的及时处理;

5 的维系，并不断开发新的客户。

6 每一件事情，坚持再坚持!

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1 的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。销售员工作总结2 回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

3 购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4 应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

5 门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6 及派车问题。

7 品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

我于xx年02月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现报告上半年的工作总结与

下半年工作计划

：

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期

买卖合同

的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。?在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

作为\*公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**销售经理工作总结篇四**

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总。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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的\'真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3、培养销售人员发现问题，总问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。（建议试行）

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个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。

**销售经理工作总结篇五**

其中男装销售完成去年同期的xx%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降xx%，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xx%，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xx%，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xx%，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xx%，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xx%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

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;

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。

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。

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。

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。

(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;

(四)、采取多种促销方式，分时段促销提升销售;

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销;

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。

**销售经理工作总结篇六**

一、本年度工作总结

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。

所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二.部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三.市场分析

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四.2024年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4)建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。销售部内部拟定2024年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

2024年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2024年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

销售工作总结和工作计划【二】

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一 年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能.

回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验;转眼2024即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的.工作总结如下：

一、存在的缺失：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

二、部门工作总结：客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

明年计划：

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\*局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

**销售经理工作总结篇七**

首先，运动鞋主要面对的消费群体是年轻与时尚群体，这一群体主要是青少年群体。

任何公司都不可能为市场上所有的顾客提供服务，只有通过有效的市场细分进而选择适合自身的目标市场，企业才能在市场上站稳脚跟。尤其是在现今需求日益多样化的国内外市场上，企业更需要根据顾客的不同需求将他们划分为不同的目标消费群体或者切割成若干的细分子市场，才能结合自身的优势资源为其中的一个或者数个细分市场提供有效而可盈利的营销服务。

很多运动鞋品牌厂家已经发现它们所面临的实际消费者与目标人群有一定的差距，整体用户群偏大。体育用品的核心消费群是14岁到45岁,而对体育用品企业来说，14—25岁的年轻人群是更为理想的消费者群体。而这一年龄段群体基本都是青少年，且青少年群体又是运动鞋消费中不可小视的一支生力军，相关数据显示，购买名牌体育用品的学生中，高中生占52%，初中生占44%，而大学生和小学生仅占不到4%。由此可见，13—18岁的中学生是运动鞋消费市场上最具活力的群体。

其次，这些消费群体的主要特征可以归纳为以下几点：

(1)、“自主决策”的一代。

13岁到18岁的人群，他们都是出生在80年代末和90年代初的这一代青少年，他们无论在产品消费上，还是在媒体接触上，以及他们的一些日常生活当中，青少年的自主决策力都表现得相当突出。

(2)、视野广阔、富有进取心的一代。

新经济时代的一个核心特征就是科技信息不断快速的发展，媒介形式是越来越多样化。而对新鲜事物的快速接受和掌握，使当代青少年走在了时代前沿，令他们成为见多识广、视野开阔的全新一代。

(3)、具有庞大的消费空间的一代。

随着城市发展水平和居民生活质量的提高，中国青少年凭借他们作为独生子女的优越地位，创造出庞大的消费空间。这首先从他们的零用钱可以看出来，有数据显示，青少年每个月的零用钱超过了200块钱，比较高的是广州，达到了289元。

(4)、交际需求旺盛的一代。

这一代青少年大多是独生子女，他们希望在感情上有一些寄托。从他们对零花钱的用途可以发现，有数据显示，20%左右的青少年，会把礼物作为自己零用钱的主要用途之一。买礼物、交手机话费等等，已经是他们日常开支当中很重要的部分。52%的青少年拥有手机。而且他们每个月的手机话费平均超过70元，从对手机的消费来看，他们在通讯上面也有很高的一个消费需求。说明他们通过手机已经建立起了自己的一个社交圈子。

(5)、个性与理性的矛盾体。

(6)、渴望关爱。

随着社会的快速发展和进步，青少年的压力也是相当大的，压力不仅仅是来自于社会，还有父母，包括自己给自己的一些很高的期望所带来的压力。

最后，一件产品一定要针对其目标群体的特征而开发与设计。因此针对目标群体主要是青少年这一类的运动鞋产品在设计时应该体现高端化、年轻化;必要时还要重新设计自己的logol而且设计思路要顺应年轻消费群体，特别是“90后”不断求变的心理;要寻求文化与情感溢价;体现激情、勇敢、锐气、向上、拼搏、勇敢、梦想、成就、超越等特质(李宁品牌的运动鞋便是体现个性化的一代产品，许多运动鞋厂家可以学习“李宁”成功的经验)。这只是针对运动鞋“个性”特征方面而言的，但若想在运动鞋这一市场上取得成功，注重产品质量、讲求正确的营销策略、注重品牌、形象的创建与维护是其开展业务的前提。

三、 问题及解决

(一)、 问题

虽然，随着技术的发展及网上市场的优化，淘宝已经在很大程度上受益，产品销售量、网站访问量等都得到了很大程度上的提高，但是，淘宝网若想持续向前发展，还必须不断地进行改进，从而跟上时代的发展的潮流，其首要的任务则是解决目前存在的一些问题。

那么对于淘宝目前存在的一些问题可以简单的列举如下：

第一、店家无照经营。有数据显示淘宝网上99.7%的卖家都属于无照经营，这势必会产生一些不法商从中谋取利益，从而损害消费者的利益。

第二、假冒伪劣产品和虚假广告经常出现。淘宝网上店铺销售假冒伪劣和与网页描述不符的产品，是虚假广告的表现，淘宝网为其提供平台，是有责任的，但是因为牵扯到“避风港原则”、“免责声明”，法律法规的空白等情况，查处起来肯定会有阻力，因此还需要很长一段时间对其进行规划。

第三、贩私行为。可以观察到，淘宝网上还有一个“全球购”模块，在网站应我们的要求杜绝商品信息中“免税、包税”字样出现后，几乎所有涉嫌贩私的商品都集中到了这里。“全球购”通俗的说就是海外代购，一些卖家人在海外，可以以比国内低廉的价格买到一些品牌产品，卖给淘宝网上的买家。

第四、交易合同不完善。面对面交易中，厂家与厂家、消费者与商家之间等经常建立书面合同，这有助于保护双方的利益，当双方产生矛盾时，可以把书面合同当做证据，诉诸于法律手段来维护自己的权益不受侵害，而对于网店上的购买行为而言，这一方面还是存在欠缺的。

第五、搜索工具还有待于完善。虽然互联网搜索技术得发展给消费者搜索产品带来了方便，但是目前的搜索依然不能够给出比较精确、满意的结果，消费者还需要花很多时间找到令自己最为满意的产品。因此，对搜索技术还有待于进一步改善。

**销售经理工作总结篇八**

时光飞逝，光阴如梭，一转眼，2024年已经偷偷溜走了;2024年经历了很多的事情，不论是工作内容和方向的转变，还是“高低不平”的业绩，都需要好好去回顾和反思;展望新的一年，2024年转变了方向，自己努力去做更好的业绩，需要的去审视和规划，并确定每月的销售目标，才能让2024 年更加充实和精彩。

从2024年11月中旬开始，不再接待网上推广来的新客户，主要以回访维护系统内的老客户为主，当时的部门是粉尘二部，公共池内的客户资源非常多，的确需要专门来维护和开发;从2024年4月份开始，粉尘二部和水质二部合并为营销二部，人员除了对气体类仪器不能对外报价和销售外，其他的所有仪器都可以进行报价和销售;虽然全线产品都可以销售，但是对我来说，除了粉尘的仪器外，其他的产品没有专门进行过培训，所有客户来询问水质类的仪器主要共享给水质部门的同事。

既然可以做全线的产品，为何不做?为何不敢报价?作为销售要以业绩为目标，于是从7月份开始，对于水质的产品开始大胆和尝试给客户报价，对于不了解和不懂的产品，可以咨询周围的同事和主管;连续几个月的业绩不是太高，大部分的产品主要是粉尘仪和大气采样器为主打，非常幸运是给客户报了几个cod消解器，加上是老客户的原因，报价后就采购了，随后对水质的产品充满了勇气和信心，虽然不是很懂的，但是客户问到了仪器，首先先问客户是用在哪里?需要便携式的，还是台式的?非常幸运是报了一台总氮测定仪、一台蒸馏器、一台氨氮测定仪，没有专门的介绍和沟通，客户随后砍价后直接采购了。这三款仪器比cod消解器贵了很多，单价9000元左右，也算是我卖过的水质仪器里的大件了。

持续好几个月都是这样的状态的话，如果自己不能马上改变，或者是一直处于这样，还不如换个角度或者换个方式呢?于是，年底了，我选择了回归最初的部门，努力通过新客户的资源和自己的维护，多去做更多的业绩。

对于客户维护部，遗憾的\'是自己没当上主管，也没人更多同事的加盟;说个自己私心的话，自己还是很期望可以当主管的，但是当主管需要承受很多，并且当主管必须要付出很多，必须要有所担当，必须有能力和实力才可以的;其实，当主管是一种锻炼和对自己能力的提升，例如学着做事要大度、对待同事要仁爱博大、对待领导要谦卑诚恳、对人对事要谦和真诚、心态要积极乐观、执行力需要超强、工作态度要认真细致等等。

如果每人的业绩高一些;如果系统真的可以客户在规定时间内流转;如果人员多一些;如果每天的销售机会多一些;如果大家都是可以互相共享的;或许维护部的发展和人员也会变得更加稳定，小部门也会长久的持续下去;但是这些都是如果。

2024年，客户维护部升级转型，不再负责产品的销售，不再以业绩为目标，而是转成了开发销售机会的“第二个市场部”，或许也是一种更好的格局和改变吧!

2024年，我改变了，我要接待客户，我要努力做业绩;2024年，客户维护部也变了，或许会变得人员多起来，机会多起来。

全年总业绩：1503279;

销售部排名第九名;

从总业绩来看，全年超过了100万，看似很多，其实并不多，其中的2月、3月、9月，都是10万以下，这几个月需要反思原因，是销售机会少?还是自己打电话少?还属于淡季，2-3月的春节期间，9月是高校放假期间?正如以前某公司所说的：“没有淡季的市场，只有淡季的思想”，只要自己多用心、多去努力、多去找机会，或许业绩就会高一些!

回顾2024年，业绩最差的两个月是7月和8月，每月都是6万左右，2024年的这两个比去年高了很多，或许是自己努力的结果，也许是自己用心回访和维护客户的原因。

2024年的业绩排名，自己最后排名到了第九位，与新同事相比，差距很多，排名比较靠近，但是与老同事相比，特别是自己已经入职1年多了，排名第九位的确是有点靠后了，从排行榜上看，2024年上半年，大致是6月份之前，我是排名第四位，随后一月一月的由于自己的业绩下滑，加上前后几个人的业绩上升，于是自己慢慢一月下滑两名;特别是有位水质的同事刚开始就在我的后一位，下半年卖了11台红外测油仪，当月业绩35万，次月又卖了几台在线的检测仪，业绩总数是35万;就这样人家进入了营销部排名前五位，我倒退到了第九位。

2024年自己没有到达自己期望的业绩，没有达到每月都是20万的业绩，自己的确需要反思反省自查，找原因，找问题，找方法;但是在客户维护部里我的业绩是最高的，对于客户维护部来说，自己开发客户，自己开发机会，别人很少给共享，网上推广来的老客户机会给业务部的，自然损失了不少的机会和单子，自己大部分的月份都是10万以上，也算是一种幸运，也算是自己努力和坚持的结果!

很多人在最后一个月说：“好好干业绩，2024年不留遗憾”，其实2024年留下了很多的遗憾，自己一说可以想到很多：例如客户维护部可以销售全线的产品，我却没有卖出一台红外测油仪;恒温恒湿系统那么昂贵的产品，没卖出一台恒温恒湿系统，反而网上推广来的老客户，也是我的多次成交客户，却通过同事采购了两台恒温恒湿系统。

2024年已经过去了，不能去抱怨、也不能再去反思;利用2024年的时间和工作，去做更高的业绩，必须超过2024年的业绩!

与其苦苦的悔恨自己的过去和已经发生的事情，还不如换个角度，珍惜当下，并把握好未来的时间和去创造未来的精彩呢!

2024年已经过去，说带有遗憾也好，说不完美也罢，总之，一切都已经变成了过眼云烟，一切都已经变成了回顾;2024年，充分利用每天的工作时间，珍惜每一个客户，工作上再认真一些、心态上更乐观一些，一切以业绩出发点，制定目标实现目标，再创佳绩!

**销售经理工作总结篇九**

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、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。

4、对工作的主动性不高，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。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

在这两个多月的工作中，工作重点放在川内的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的学校有了更多的了解，对于学校的相关负责人有了初步的接触。下面对于拜访学校信息进行总结：

这两个月来，共拜访新客户64家，优质客户21家，这21家客户有些是学校没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是学校有一定的资金实力。如：龙泉的国际标榜职业技术学院，学校具有一定范围，虽说是市级学校，但是学校具有一定资金，而且对我们的空气源热泵热水器有一定的兴趣，学校相关负责人也比较好沟通;还有雅安的农业大学，是一个二本学校，学校现目前有14000多人，而且还有3个分校区，学校也没有做空气源热泵，并且学校在灾后重新构建，学校资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市学校数量不是很多，没有达到公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。达到以最少的出差资金达到最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的47%，暂时没有需求的占了总比例的30%，而有这个需求的只占了总比例的.23%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、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。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

3、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相结合。

4、年度销售目标制定，在2024年我的目标销售业绩850万，增加60个有意向客户，把川西南片区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

(1)第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到20家。

(2)第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到10家。

(3)第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到10家。

(4)第四季度的目标销售额为100万。10-12月份，学校基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要达到20家。

5、增强责任感、增强服务认识、增强团队认识。主动主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、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。我会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、综合能力、都是我需要掌握的内容。

2024年的进修计划分为两部分：

1、驾照：在21世纪的现代社会，驾照已经成为每个人必不可少的一项技能，而且目前的工作中也是不可少的一项能力，所以我希望在工作空闲时间能够将这一项技能学会，拿到驾照。

2、中国机械注册工程师基础考试：中国机械注册工程师是国家级证书，而且对于我将来的工作和生活都有一定的帮助。因为从学校毕业没有多久，很多专业知识都还有一定的认识，所以在2024年，我希望在工作空闲时间能够多看一些这方面的书籍，争取能够通过基础考试。

以上，是我对2024年的工作总结及2024年工作计划，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、部门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，也力争赢得机会去寻求更多的客户，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。

**销售经理工作总结篇十**

时光流逝，在繁忙的工作中不知不觉我们就要走完20xx而迎来20xx年。我是今年4月份加入xx大家庭的，回顾在xx的这半年的工作、生活历程，作为xx销售团队中的一员业务上取得了一定的成绩，并且和团队内其他同事建立起信任、合作、默契的团队关系。虽然未能完成公司制定的区域销售目标，但却朝着公司制定的目标努力迈进，当然未能完成是因为存在不少的问题，为了给来年工作提供更好的规划，我在此将本年度接收工作以来的情况进行总结并制定20xx年的工作计划。

在我们xx环保节能电器有限公司里，我的职位是镇区业务，说到底就是负责\_在东莞市所下辖的6个镇（大郎、东坑、桥头、企石、横沥、常平）的直营销售与协助代理商做好代管区域市场维护这方面的工作。从今年四月进入\_开始，我逐渐认识到作为一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。这点，也是\_团队能够不断发展、壮大的因素之一吧。

从刚加入xx到8月，我是负责另外一个区域的工作，对于过去种。种，这里就不做多提。8月份因工作区域调动，我来到了常平，刚来时我第一步做的工作是，对整个区域进行摸底，对区域内各个经销商（合作客户以及待合作客户）分布情况了解清楚，其次了解合作客户在合作中有没什么问题或建议，能否在自身能力范围内解决；未合作客户没有合作的原因是什么，以及确定后续有没有合作的可能，在接手以后的近四个月中，我所负责的区域内业务基本上呈上升趋势。各渠道门店年度销量大部分是上升的，并且综合电器业务方面，在两个镇上新开了门店。当然也有一家店面销量下滑，我总结了一下原因、经验，争取在来年的工作中扭转这一下降趋势。这其中直营区桥头、企石、横沥三个镇的销售业绩增长比较明显，当然这也离不开前任业务对市场良好的维护以及进入销售旺季的原因。而在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量，其次是电热，燃热最低。当然销量的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。在企石、横沥二镇的一些店铺，有的厨具销量多大6个单位，而有的销量为0。这说明在一部分地区，对厨具的潜在消费需求有待于下一步在20xx年，就可以大力开发。这将是我们来年提高销售量的有力增长点。说到美的大家最熟悉的可能是它品牌下的其它产品，厨房电器和热水器对于美的来说算是后起之秀。而我们xx做的就是在美的这颗大树下，拓张其在热水器、厨房电器领域的业务。

总结回首这走过的半年，我认为自己的工作通过自己认真的态度，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

纵观\_面对的厨具、热水器行业，呈现出城市市场深挖高端产品潜力，农村市场需求将放量的趋势。而我主要负责农村或城镇的业务。厨电产业属于传统行业，竞争较为激烈，加上近年来国家对于房地产调控政策的出台，导致购置全套家电的需求降低，导致厨电市场增速放缓。不过随着人们对生活水平的追求不断提高，新型厨房电器逐渐被人们所接受，加之上个世纪九十年代大规模普及的燃气灶、油烟机、微波炉等产品经过数年的使用已经频临更新换代。

近几年随着国家的家电下乡、节能补贴等政策的出台，农村家电市场需求呈现放量式增长态势，特别是厨电产品，尚处于开发初期，像消毒柜、电烤箱、油烟机等产品才刚刚开始在农村地区普及，未来有很大的增长空间。正因为农村市场待开发，更需要厨电厂商抓住细分市场的机遇，推出适合农村地区使用的操作简便、性价比高的产品，推进农村用户对现代厨房电器的认知，促进市场的进一步扩大。为此，整体厨房这一产业将成为我国厨电行业下一阶段的另一热点。另一方面，以洗碗机、净水设备、榨汁机为代表的新型厨房电器，目前仅仅是在高端消费市场有所建树，但整体市场的辐射以及用户拥有率还很低，未来出点生产企业应抓住厨房电器更新换代的契机，加快新型产品概念的推广，特别是与整体厨房的搭配或许能够极大的加速新型厨电产品的普及。未来，随着消费者口口相传的口碑效应，以及厂家的持续推动，各类新型厨房电器将不断进入消费者的家庭。

总之，我认为乡村市场的家电潜力还是非常大的，热度不减。

很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中的感受便是要做一名合格的销售人员不难，但要做一名优秀的销售人员就不那么简单了。我认为：一名好的销售人员不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的销售员需要学习的东西还很多很多。所以我很感谢公司能让我在11月份有机会去到美的工厂总部参加美的全国旗舰店的一个培训，让我学习到了系统化的产品知识培训，顺带参观了美的现代化的宏伟壮观的生产流水线，更是有幸见识到芜湖总部的ka系统终端物料摆设及出样陈列标准化所带来的视觉享受，对于我今后工作的开展有着莫大的帮助。

明年规划

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在新市场开发方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

1、维护市场：目前现有网点还有一定的潜力待挖掘，大都有一定上升的空间，通过近几个月的努力，后续发力很强的客户也不少，如桥头光明、企石晶典、华声系统店等客户，相对起以往的数据，有明显的增涨。

2、除维护现有合作客户以外，明年加大对大郎、东坑等镇的业务开展，同时争取在其他几个镇增加新开店铺，当然主要精力是放在区域内公司产品相辐射对比较薄弱的地方，如建材城，橱柜店以及地标卖场，目前进展缓慢。

3、这样进一步拓张市场。此外对于销量较小的燃热这一部分，要加大宣传和渠道建设。努力争取20xx年的整体销量会有一个大大的提升。因为从13年来看，在电器三大类品种燃热、电热，厨具当中，厨具的销量，其次是电热，燃热最低。当然销量的厨具，在各个镇、店面的销量差异比较大。

4、不但如此，还要进一步改善和渠道店铺之间的良好合作关系，强化\_在我负责区域内的业务影响力。

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