# 最新市场销售工作总结(精选8篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-07-16

*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？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!市场销售工作总结篇一时间过的很快，转眼间，我们已经来到广西工作了近一个月的时间了。在这一个月...*

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？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**市场销售工作总结篇一**

时间过的很快，转眼间，我们已经来到广西工作了近一个月的时间了。在这一个月的时间了我取得了些许的成果，得到了很大的锻炼，杂各个方面都有所进展。

正所谓，隔行如隔山，虽然我没有学过关于销售方面的知识也没有从事过销售这样的工作，但经过近一个月的努力，对于销售的一些方面也有所了解，初步熟悉了一些销售工作的流程，通过对客户的拜访以及对活动过程的体会，努力的为以后的工作打下好必备的基础。

现将这一个月的工作的总结具体如下：

在这近一个月的工作里，我和我的小组团队主要是对广西和广东两省方面的一些事宜，主要是协助广西的两位区域经理做活动招商，以及配合完成广东方面的各项任务。

1、在广西方面，我们主要在贺州、桂林资源、宾阳，白色的田林、凌云、乐业等地进行活动及招商，具体取得的成果有：共进行了2场为完整的活动，卖出11台太阳能，招商方面目前已经有一家曾做湖北华扬的代理商已经对我公司产品进行了考察，并准备做我公司的代理商，具体的是直控还是分销还在商谈中，最终结果将在未来的几天内向有关部门汇报。

2、在广东方面，我们主要参加了云浮罗市定县的关于“美食文化节”的展卖活动、阳江的店面装饰考察以及茂名的各个县的市场考察和招商。其中在罗定县的活动由于其代理商代理的太阳能品牌杂多，活动的主次不分明，导致对活动过程中我公司的销售量很低，但是对于初期的宣传目的以及基本实现，对于未来购机的热卖期间有很大的优势。至于在茂名的招商和市场考察中，我们主要是对茂名空白区域进行考察和招商，前期主要是对一家有意向做我公司品牌的客户进行了多次的拜访，但最终因为你不满意我公司的进货价格而暂时在考虑和观察中，具体结果等客户和合伙人商量后才能确定。

总结来说，在两广地区，由于太阳能进入市场较于北方较晚，从而导致了大面积的空白市场，未来太阳能的潜力是非常可观的，这对于太阳能行业来说就好比一块巨大的蛋糕，而如何才能在这块蛋糕的划分中能够取得最大的利益，则是我们两广地区所有工作人员的首要任务，作为一名业务主办就如同一把公司所掌握的刀，我们的工作将是对公司利益的最直接保障，所以我觉得对于未来的工作过程中我要做好自己的事情，尽力完成每项工作，争取做一把高品质的武器，为公司的市场建设添砖添瓦。

当然，在活动和招商的过程中，我们也总结了一些小经验，同时也对两广地区的市场进行了一些个人性质的分析：首先由于经济发展以及其他方面的原因，在广西地区，一些价格低廉的产品受到了大部分人群的欢迎，另外一些因广告效应的品牌也有很大的竞争力，这就对我们的招商和活动销量有很大的挑战性。当然相对于一些有见识的及行业人士，我们的产品也就有较为不错的销量和影响力的。

与任何物品相同，对于一件事物，每一个消费者注重的主要集中于价格、品牌、质量、售后服务几方面：

1）价格：价格是一名消费者和客户选择的主要因素，因发展等因素的限制和影响，一些出于从众中心里而购买太阳能农村的消费者以及想要做太阳能品牌的客户会因经济的影响而宁愿选择质量和售后无保证的借个低廉品牌也不远选择相对有质量和售后有保证的我公司产品。

2）品牌效应：对于品牌，主要是针对太阳雨这类因铺天盖地广告而促使销量的品牌，所谓品牌是在一些主要市场的名声和影响力，例如太阳雨，由于在广告方面的力度，使的这种品牌对于当今主要市场有一定的影响力，从而导致一些对于太阳能行业没有深入了解的消费者盲目的追逐这些品牌。

3）质量：相对于一些从事过太阳能行业的客户以及对太阳能有一定了解的消费者来说，他们因对行业领域的一些了解，从而使得他们对于太阳能的选择更加充满理性并且更加注重质量，这样就会导致在质量方面占优的品牌有很大的销量，这也就让我们产品从而有效的销售和有力的开拓市场。

4）售后服务：不得不说，对于任何消费者和代理商来说，售后服务这一块是每一位人多更加关心的问题，对于消费者来说，售后服务的好坏代表一个品牌的质量和形象，而对于代理商来说，售后服务的保证将是销售的最大前提和保证。所以对于售后服务有无保证将是一个产品品牌是否长久的重要决定因素。

总结下表：其中品牌与价格、质量、售后服务呈正比，价格与质量、售后服务呈正比，质量与售后服务诚正比。形成一种拉动力，一种规则性循环，良性循环，从而带动市场，推动发展。

在工作过程中，我始终按照市场部的十二条来指导自己，肩负着强烈的责任感和事业心，努力的配合各位经理完成各项任务，努力吸收和学习关于太阳能品牌的知识，充分补充自身的不足，吸收我公司的各种资料，使得自己在各方面的工作更加完善，在未来的时间里，我会更加努力。

在此，我很感谢在两广地区的各位经理以及市场部有关领导的指导，让我在工作的错误里不断纠正自己，完善自己，在以后的工作过程中，我会努力的弥补自身的不足，吸取经验，配合领导更好的完成任务。

在这一个月里，虽然我们在两广地区的工作人员很少，但是我们很团结，各位经理对我们非常之好，对我们在各个方面进行了一些指导，给予我们很大的帮助，使得我们这些初出茅庐的同事有了很大的提高，弥补了我们经验上的不足，客套的话不足以表达我们的谢意，在以后的工作中我们会用实际行动来以此回报各位领导的支持。对于公司方面，希望能抓住主要矛盾的同时，加强对细节方面的.注重，使得公司的品牌形象更加完美。

**市场销售工作总结篇二**

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、做事要脚踏实地，实事求是，勤奋与自信(与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。)

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，比如我们设备在品牌与品质方面就略胜同行，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。(蓬溪电力公司就是我最深刻的教训)

5、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。

6、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(要拿捏有度，感情牌也不是谁都能接受的)

7、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

8、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

9、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

10、让客户先“痛”后“痒”。(即让客户先认可，后行动)

11、学会“进退战略”。

12、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

工作总结：

一、工作中的不足

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

二、认真学习，努力提高

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

三、脚踏实地，努力工作

我深知市场营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为一名营销员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。要做一名合格的营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

总体来说，这10个月是充满了付出和收获的。虽然目前我在各方面的专业能力都不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。今天的我已经不再是10个月前的我。而在接下来的日子里，不管是意气飞扬时分，抑或是沮丧失意之刻，都要当做是跟自己比赛，能战胜自己，才能梦想成真，相信明年年底的我，会更强!

**市场销售工作总结篇三**

xx年市场部在公司领导的高度重视和大力支持下，在市场部销售人员的共同努力下，面对国际金融危机，信贷紧张情况日趋严重，销售和采购人员克难奋进，销售：截止十一月末销售产品xxxx吨，与去年同期相比增长xxxx%，其中xxx级xxxx吨，xxxx15吨，催化剂产品1471吨，销售额6269.20415万元。采购：采购xxxx6000毛吨，成品110吨，xxxx71吨，碱2197吨，xxx3326吨，硫酸4200吨，石灰110吨，块煤256.84吨，混煤300吨，铝粉35吨，现将20xx年市场部工作总结如下：

1、年初公司下达的达产达销6000吨目标任务，市场部按照公司要求制定比较合理的销售及采购管理办法，集中组织人员培训学习，不定期召开市场部会议，交流销售经验和采购信息，分析市场行情，随时关注业内动态，使销售人员能积极主动深入市场调查，走访客户、开发新区域新客户，继续保持与老客户联系沟通，在橡胶市场疲软的情况下，及时调整销售结构，主攻催化剂级销售。在产品价格与市场差距不能满足客户要求时，灵活机动，积极寻找供货渠道，采购成品氧化铝110吨满足不同客户的需求，既降低成本又稳定和巩固了销售市场。为企业争得了效益。

2、“20xx研讨会”在大连成功举办，公司领导陈总在会上做了重要发言，同时邀请同行来厂区参观，增加公司的知名度，在行业树立了品牌。

3、充实销售队伍，加强销售队伍技能培训。在销售人员缺乏之际，公司领导及时从生产一线选拔骨干人员充实销售队伍，增加销售力量。今年x月份市场部对全体业务人员进行为期15天的短期培训学习，强化业务素质的整体提高，要求业务员全面掌握产品质量检测方法，掌握产品性能，能熟练、有技巧和客户沟通，平时通过自学市场营销专业知识、通过网络、相关刊物“xx世界”、“xx市场”的学习了解，业务技能不断提高。

4、增设外地成品中转库房，确保完成合同约定交货时间。在原有外地库房的同时，努力降低运输成本，增加利润。派专人实地考察了解物流市场，新增加武汉临时中转库，辐射华南、华东、西南、中原四大片区，有效解决了货物运输，为客户及时供货提供了保障。同时又与不同路线的货运车主联系，多方面收集运输信息，对收集信息进行比较，最终确定对产品运输实行了比较合理的运价承包。

5、制定了切实可行的销售管理办法和岗位职责考核办法。实行责任到人效益共享的销售管理办法，既维护老业务员的利益又不挫伤新业务员的积极性，在运行中对不合理的办法及时进行修改，既要提高销售数量又要维护公司的整体利益，同时又不能挫伤销售人员的积极性。岗位责任实行到人，制定合理的考核办法，做到有章可考，考核必严。

又不占用资金。部门内部分工不分家，销售采购信息共享，人员机动调配，采购工作在资金紧、物价涨浮不定的情况下采购到价格较为合理，质量优良的原辅材料及零配件，确保正常生产运行。

1、加大市场开发力度、要求采购、销售业务员深入市场进行走访、多和客户交谈、了解掌握市场动态、及时反馈信息、以便公司领导决策。不能坐等、被动销售和采购。销售、采购市场不断扩大，采购深入重点原料基地、销售领域遍及xx行业、xx、xx行业，销售市场福射全国各地。

2、主管领导亲自攻关，克服种种困难。x总、x总亲自到一线指导和帮助销售工作，销售数量由去年的3000吨预计增至5000吨。市场部多年来坚持巩固老市场、培育新市场，发展市场空间、挖掘潜在市场，未来我们还需要更全面的利用公司越来越壮大的品牌影响带动销售。为了让客户尽快了解产品性能、对比产品优势，全年发送样品100份，产品得到用户的认同，有的以批量供货。

3、关注业内动态，掌握更多的市场信息。随着行业之间日趋严酷的竞争局面，信息在市场营销过程中越来越起到重要作用，信息就是效益。我们在工作中更密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作，通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会和网络信息等方式和途径建立更稳定可靠的销售采购信息渠道，为原料采购、产品销售市场行情提供了有价值的参考信息。

4、加强技术服务，促进技术交流。公司领导大力支持参加行业技术交流，多次派业务技术人员和销售人员一同到客户去与其技术人员进行沟通，解决疑难和争议，了解客户需求、对新开发的客户通过电话介绍、传真资料、投递样品，时机成熟邀请领导一同拜访，增加企业的诚信和产品的信任感，加深客户对产品的真正了解，让客户用的满意，用的放心。

20xx年x月份前销售回款4000万元，回款率为80.47%，未能达到85%年初计划，对效益不佳、运转不良的客户，严格执行合同条款，按期催促回款，确保公司资金的安全。第四季度公司专门成立“清收领导小组”，加大资金清收力度，责任落实到人，对清收回两年以上的陈欠款进行奖励，对清收不力、按期未能收回的责任人进行处罚。

市场部根据公司文件要求，对废旧物资的处理采取市场询价，公开招标，价高优先，先后多次处理酸浸渣、煤焦油、废旧编织袋，炉渣等废旧物资。为公司创造了最大化的效益。

1、市场开发力度还不够大，销售人员销售技能还有待与提高，新业务人员培训课时还需增加。

2、产品质量不稳定，部分指标达不到产品技术要求，给产品销售带来了不同程度的困难，售后服务还需进一步完善。

3、竞争对手不断增多、增强，其靠运输便利，低价格抢占市场，给我们销售带来很大的压力。

4、货款回收不力，部分客户回款期限已远超过合同期限。

更进一步做好市场信息收集工作，以行业杂志、网络等加强企业宣传力度，不局限当前销售渠道，拓宽市场，寻求新领域应用，重点加强对新进人员的培训，提升公司员工的整体素质；严格执行质量管理体系，但对不同行业不同要求可以生产不同级别产品，以降低生产成本；根据客户的远近及运价在售价方面可以做适当的调整，适应市场价格竞争；货款清收力度还需进一步加强，对长期不采购或采购他家货物，故意拖欠货款不对付的用户绝不手软，必要时可走司法程序，尽量降低货款风险。

1、销售任务：基本任务6000吨，目标任务7000吨，力争完成8000吨。

2、货款回收：年货款回收85%以上，彻底清收欠款3年以上的不正常客户。

3、市场开发：20xx年加大开发力度，拓宽销售渠道及销售领域。

4、加强业务人员的业务技能培训，提高销售人员自身工作素质，制定新形势下切实可用的销售管理办法。

在新的一年，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇，依靠x总为经营班子的领导，依靠领先的产品，先进的营销理念，良好的服务意识，优秀的员工队伍，我们整装待发。

也许未来路是充满曲折的，甚至比过去承受的压力更大，我们坚信，这条路充满机遇，充满挑战，充满希望的。我深信在公司领导的正确领导下，只要我们销售人员坚定信念，奋发进取，团结协作，一步一个脚印，一定能出色的完成下年度的目标任务。

**市场销售工作总结篇四**

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

**市场销售工作总结篇五**

当我还沉浸在春节的热闹，朋友团聚的快乐的时候，新一年的工作又开始了，这个时侯最深刻的体会是，我从此再也不是学生了，是社会的一员，有新的使命，新的目标。因为年轻，新的一年，当然意味着新的起点，新的希望…….

回到办公室，发现有很多改变几个同事都辞职了，我很不明白，为什么要离开？也许他们有新的职业规划，也许他们想去更适合自己发展的地方，也许这里真的不属于他们。心里纵使有很多困惑，但我只有一个信念：既来之，则安之。年前，我换过几次工作，我最深刻的体会是，不是要环境适应自己，而是要改变自己去适应环境，然后用自己的心情和辛勤创造更好的环境，只有在一个地方安心的工作，才会积累经验，积累人生宝贵的财富。

从一月到三月，对产品知识的掌握更加全面了，开始只是大致认识各种类型，现在经过和客户谈判等，对一些细节也更加深入。这要归功于戴总，一天24小时开机为我们解答问题的苦心；也得益于，杨师傅不厌其烦得给我们分析原.，以及一些产品问题。我相信通过不断的积累，我们也可以成为一个太阳能热水器产品专家，对于客户有问必能答，而且要回答得有.有据。

在工作进展方面，只有用和客人之间的交流来说明：

第一．2月份以来，我开始使用阿里巴巴帐号，这让我有了一个更方便联系客户的途径。处理客户询盘，这是刚开始只知道这样利用阿里巴巴。现在为了节约时间，提高效率，我开始研究如何让我们的产品排名靠前，从而让客户更容易看到我们的产品。希望在以后的日子，询盘量有所增加，这样客户量积累才会增加，也更有希望从客户中获取订单。

第二．通过阿里巴巴，以及国内外一些网站开发客户，2月份开始有样品单，3月份陆续有客人来参观工厂。3月份是我最忙碌，也是收获最大的一个月，从月初到现在一共有3批客户来参观工厂，最后下样品单的客户只有一个。尽管如此，我还是很满足，这些客户都是经过我不断联系，才有机会让他们来参观工厂。

第三．老客户的联系。现在经济形式不好是众所周知的，而在这样的条件下，我们更要加紧老客户的联系，一旦经济形势好起来，让他第一个想起来的就是我们。这也是我现在所做的。当然由于工作时间还不是特别长，所以有联系的客户相对有限，所以新客户的开发也在有序的进行。

春天到了，虽然外面的世界花花绿绿，而对于我们现在是播种的季节。对于我们的业务也许还在冬季，我们要借这个机会养精蓄锐，争取在秋天也所收获，同时，也相信现在的努力让我们早日迎来业务的春天！

**市场销售工作总结篇六**

第一.2月份以来，我开始使用阿里巴巴帐号，这让我有了一个更方便联系客户的途径。处理客户询盘，这是刚开始只知道这样利用阿里巴巴。现在为了节约时间，提高效率，我开始研究如何让我们的产品排名靠前，从而让客户更容易看到我们的产品。希望在以后的日子，询盘量有所增加，这样客户量积累才会增加，也更有希望从客户中获取订单。

第二.通过阿里巴巴，以及国内外一些网站开发客户，2月份开始有样品单，3月份陆续有客人来参观工厂。3月份是我最忙碌，也是收获最大的一个月，从月初到现在一共有3批客户来参观工厂，最后下样品单的客户只有一个。尽管如此，我还是很满足，这些客户都是经过我不断联系，才有机会让他们来参观工厂。

第三.老客户的联系。现在经济形式不好是众所周知的，而在这样的条件下，我们更要加紧老客户的联系，一旦经济形势好起来，让他第一个想起来的就是我们。这也是我现在所做的。当然由于工作时间还不是特别长，所以有联系的客户相对有限，所以新客户的开发也在有序的进行。

春天到了，虽然外面的世界花花绿绿，而对于我们现在是播种的季节。对于我们的业务也许还在冬季，我们要借这个机会养精蓄锐，争取在秋天也所收获，同时，也相信现在的努力让我们早日迎来业务的春天!

**市场销售工作总结篇七**

回首20xx年的销售历程，我经受很多没有接触的事物和事情；见识了许多从未见识过新奇；好像从一开头，新年带来的一切都是新进展、新要求，摆在我的眼前，仰头只能选择前进。

总体观看，这一年对我取得长足进步；不管与客户的谈判，还是销售阅历与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

6、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件沟通、核对询价单和报价、价格确实认和所寄样品确实认、产品标识、付款方式的\'商定、订单的生产）

下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）

生产中的联络（交货期的反应、与生产部的协调工作）

发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的治理）

发货后的联络（货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）

再次联络（新订单的谈判）；

8、xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

抱负中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵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熟悉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，就连买外乡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。

**市场销售工作总结篇八**

现在就今年的情况应该是我们为主，但是就是我们的心软导致应该好像是被客户牵制一样，或许是我们想把单子签成的原因吧！就像今天客户签合同，客户说你把货拉过来你就直接把现金带走就可以了，我就说我们这是现金，所以你必须交全款我们给你发货，结果就是差五百，因为有的银行规定只能汇五万！

总结

一下就是现在我们应该更好的更密切的观察市场的动向，才能更好的掌握我们行业是形式！

提高我们自己的业务能力和自己本身的素质！其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好！做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力！

现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质：

（1）加强与客户的沟通联系，多想

办法

，建立起良好的合作关系；

（4）做好售前、售中、售后服务。

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