# 最新空调销售工作总结和计划(实用14篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-12-03

*计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。空调销售工作总结和计划篇一20xx年下半年我去了公司，细细算了一下，已经半年了。过去的20xx年，我对公司...*

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。我们该怎么拟定计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**空调销售工作总结和计划篇一**

20xx年下半年我去了公司，细细算了一下，已经半年了。过去的20xx年，我对公司的业务已经非常熟悉，虽然签单只有这么几张，但我还是学到了一些对自己有好处的东西。由最初签单的快乐到后来工作的平淡。有时候也在自己总结，如何与客户建立良好的关系？如何签署更多的名单呢？总体情况总结如下：

你自己做得相当不错。

对自己的生意能做得到怀疑就可以了，对自己不了解就可以了。

遇到的问题可以咨询有经验的老员工；

对自己的本职工作能够兢兢业业，认真对待，及时解决。

顾客需要，做到不拖沓、不失误、不敷衍；

能保持良好的精神状态，承压能力强，工作认真。

这四个字说得还算不错，但总体上我还是跑得少一些。而所谓业务员，就是不停地跑，有目标地跑，高效地跑。但是我跑得太慢了。公司的业务量没有上去，我觉得有点内疚。下面我将详细分析以下主要要点：

一是对所属区域内的客户了解不够；

与客户的沟通并不是很好；

自己有偷懒的心理，不重视回访。

20xx年度计划

进一步加强自己在中央空调行业的学习，使自己掌握知识。

更加宽广；

加强与客户的联系，做到半月打电话一次，一月拜访一次；

时刻保持良好的心态，以积极的`心态去应对出现的工作。

在20xx年遇到的困难很多，挫折也不少，但是人生的旅途中，如果没有障碍，人还能有什么呢？生活中，工作总是不断地出现问题，不断地解决问题，希望自己在20xx年能取得好成绩，完成更多的业务量。

**空调销售工作总结和计划篇二**

xx年即将过去在将近半年的时间中我通过努力的工也有了一点获临近年终我觉有必要对自己的工做一下总结。目的在于吸取教训提高自己以至于把工做的更好自己有信心也有决心把明年的工做的更好。下面我对半年的工进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工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以前我是没有汽车销售经验的仅凭对销售工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。本职的工做得不好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。

**空调销售工作总结和计划篇三**

我下半年到公司，细数下来已经一年半。在这过去的里我对公司的业务已经很是熟悉，虽说签的单子就那么几个，但是我还是学到了一些对自己有益的东西。

从当初签单的喜悦到后来的工作的平凡。我有时也在自己的总结，怎么和客户处好关系？怎么才能签更多的单子？总的来说个人总结如下：

自己做的还算不错方面

3、能够保持良好的心态，承住压力，努力工作。

“天道酬勤”，这四个字说到一点不错，总的来说我还是跑得少了。所谓的业务员，就是不停的跑，有目的的跑，有效率的跑。可是我跑的实在是没有效率。我感觉对公司有点愧疚，业务量没有上去。我细分析下主要有以下几点：

1、对所属区域的客户了解还不是详细；

2、与客户沟通不是太好；

3、自己有懒惰的心理，没有注意回访。

计划：

1、进一步加强自己对中央空调业务的学习，让自己的知识面更广；

2、加强客户的联系，做到半月一电话，一月一拜访；

3、时刻保持良好的心态，以积极的心态应对工作中出现的任何问题

遇到的困难挺多，挫折不少，但人生的旅程上如果没有障碍，人还有什么可做的呢。人生、工作都是不断的出现问题，不停的解决问题，愿自己能够取得好的成绩，完成更多的业务量。

**空调销售工作总结和计划篇四**

我公司市场部的工作在领导的正确指导及部门员工的努力下将0年的工作划上一个满意的句话。为再接再厉，特做出市场部年度工作计划和内容提纲。

2、首先是对公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手的产品特点情况。分体空调可以研究苏宁商场、格力空调专卖或者空调商场的营销手段，中央空调看齐北辰、希望，竞争宇航、金光。

xx年即将远去，面对即将到来的xx年，新的工作给我带来的既是挑战又是机遇。在此，我从个人的角度谈谈自己xx年的改善和努力：

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的方案方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

3、建立销售渠道，这一点可以向领导或者厂家代表请教，并仔细观察他们的工作方法。销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。做开利、麦克维尔应该多依赖点技术，兼做关系。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系（有些偏激，但也差不多），技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。

6、中国的中央空调销售还很黑暗，但离曙光不远了，以后做销售必须明白技术才行！应该先去学点技术再搞销售！咱们公司已经重视这一点了，公司领导多次组织的人员培训就是在提高销售人员的技术水平。

7、实惠的价格，合理的设计，完美的服务。

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。

8、钱和质量是产品销售的基本，既要懂产品又得晓得送礼。

9、技术第一、服务第一、做人第一，就可成为高级销售。

10、做个骗子可以销售的很好，做个诚实的人一样可以销售的很好，看你愿意做什么人而已。

11、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。

12、还有一点，在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你没有素质。

13、个人素质第一技术知识第二关系网络第三产品质量第四金钱支持第五工作责任心最重要了！

外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

14、信息量，关系网，品牌，公司实力，个人能力。

我总结一下做销售很重要的几点：勤奋、关系、专业、做人、坚持、大胆、机遇。

11月至今，我加入我们联宇已有2个月，作为一名初来乍到的公司员工，一开始还有点担心不知道如何与同事相处，如何把领导交给的工作做好。但近2个月来，在公司融洽的工作氛围中，在部门领导和同事的精心关怀和耐心指导下，我很快就对公司的产品和业务有了全面的了解，在较短的时间内就适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构及相关制度，最重要的是接触并学到了不少相关业务和专业知识。

尽管这两个月的大部分时间都是在工地上度过的，但这对我来说又何尝不是一个学习的机会，因为我不是暖通专业的，所以如果让我一进来就直接和设计院之类的专家交流肯定会有很多问题。但经过一个多月的学习，我对公司的经营计划有了更深的认识。从现场的学习过程中，我了解到本公司冰蓄冷中央空调系统的工作原理，以及与普通中央空调相比，我们的优势在哪里。销售过程中，我们就是要充分利用自己的优势来达到相互说服的目的。尽管到目前为止，我还没有真正开始做自己的生意，但我觉得明年我应该从哪些方面开始做自己的生意呢？有关系就有关系，没有关系就没有关系；知己知彼；设备技术上要经得住考验；还有强大的经济支撑。

是对我公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一到两个竞争者的产品特性情况(如华电华源、贝龙等)。要击败竞争对手，就必须对其有全面的了解。建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方，了解一些招标信息。熟悉一定的商务礼仪，在待人方面要有分寸。品牌的因素，大品牌多靠技术，小品牌多靠价格和品牌的关系。拼价时用小品牌强化大关系的支撑。但是在国家投资的项目中，99%都是关系(有些偏激，但也差不多)，而技术和价格只是帮助你的老板拍桌子的工具。因此说，只要我们能搞好关系那一定可以做工程。

做销售一定要懂技术才行！在搞销售之前应该先去学习一些技术！我们公司当然很重视这个问题，我一进公司就直接到下面的工地去学习技术。有良好的服务态度也是特别重要的，加上质量上的保证，价格上的优惠肯定会对我公司的发展有很大的提升空间。一定要了解对方的心理，在加上金钱的诱惑。适时送出礼品等。

还有一点，我觉得在推销的时候只谈自己品牌的优点和缺点，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，尽管你说得对，单甲方是不会去管的，他会觉得你没素质。团队协作，在我们跟踪的过程中，有了技术支持就可以拿下目标，所以各个部门的协作也很重要。

总而言之，我要从自己的实际情况出发，发挥自己的优势，有针对性地采取各种措施，弥补自己的不足，不断地提高各方面的能力，抓住本部门大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，同本部门的同事们团结奋斗，通力合作，尽自己最大的努力做好本职工作，为实现本部门的事业目标和快速发展做出自己的贡献。

**空调销售工作总结和计划篇五**

一直以来一直从事着中央空调的销售工作，也有很多朋友通过打电话、qq、邮件等方式问我销售方面的事情，今天刚好闲下来，就中央空调销售中的事情在这里简单谈谈，借以抛砖引玉。

过了节，年前谈的一个小客户，大概有1200平方的样子，老板在还是比较有实力，花了900万买了一个比较出名的楼盘的一层，想在办公区域里装一套中央空调。由于我们一般不做这么小的客户，但是是以为好朋友介绍的，没办法必须做。因为年前给了装修设计图纸，年前就给他做了暖图设计。过了年甲方就要求我们去现场看场地，定出风口、主机位置。

半个小时下来，介绍基本完毕，除了风口之外，其余的地方全部定了下来。后来装修公司说由于人比较多需要安装新风系统，但是由于空间位置问题，安装的空调无法提供新风装置的功率。老板也对这个问题比较敏感，要求安装新风装置，但是我在看的过程中非常注重她的整个办公区域的格局，发现她的办公区域和电梯间是联通的，也就是说她的办公区域是敞开的，我立即建议说，电梯安装的有换风装置，只要办公室的人员达不到50%，完全没有安装换新风的必要。几个人走到电梯口一看，果然不错空气很流通。好，异议解决，同时也为甲方省去了一笔不小得开支。

年前去了一趟见客户，客户很客气也很热情。但是由于我不怎么抽烟，所以连烟都没有带。但是年底了大家都需要办年货，于是在此之前我就了解了一下客户，知道她的爱好，就买了两箱不错的酒和几箱山药、三条烟。这样办的原因是酒他可以自己喝，也可以送领导，因为每箱都要1k以上，山药呢，累了一年了给自己补一补身体，老婆看了一会高兴地，烟呢，差不多1k一条，招待客人绝对有面子。果然，送过去之后，对方很满意，我们聊了很多东西，很投机。如果不是这些东西做铺垫，也许效果会差一点的。

过了年去了这个客户那里两次，第一次什么都没带，原因是刚上班办公室人比较多，不方便，顺便再观察一下她的爱好。呵呵呵，没办法呀，这是做业务的必修课啊。发现客户比较喜欢和铁观音，好，心里有数了。回来之后，连夜去了趟，买了两提铁观音，第二次去就拿过去了，他一见就笑了，你怎么知道我喜欢铁观音啊，我笑笑，心里乐了。

**空调销售工作总结和计划篇六**

从11月到现在，我加入联宇已经两个月了。作为一家初创公司，一开始我担心如何与同事共处，如何做好领导的工作。然而，在过去的两个月里，在公司和谐的工作氛围中，经过部门领导和同事的精心照顾和耐心指导，我很快完成了对公司产品和业务的理解，在短时间内适应公司的工作环境，了解公司的发展过程、企业文化、产业结构和相关制度，最重要的是联系和学习大量的相关业务和专业知识。

虽然这两个月大部分时间都是在工地度过的，但这对我来说并不是一个学习的机会。因为我不是暖通空调专业，如果我一进来就直接和设计院等专家沟通，肯定会有很多问题。但通过这一个多月的学习，我对我们公司的业务项目有了更深的了解。通过这段时间在施工现场的学习，我了解了我公司冰蓄冷中央空调的系统工作原理，以及与普通中央空调相比的优势。在我们的销售过程中，要充分利用自己的优势，达到说服对方的目的.。

虽然我还没有在实习期间真正开展自己的业务，但我认为明年我应该从哪些方面开展自己的工作。

1.关系要用，没关系要做；了解自己和敌人；设备技术要经得起考验；还有很强的经济后盾。

2、对我公司的产品有信心，了解相关产品的各种性能特点，仔细研究一两个竞争对手（如华电华源、贝龙等）的产品特点。只有充分了解竞争对手才能更好地击败他们。

3.建立销售渠道。当然，我公司主要通过开设计院等地方了解一些招标信息。

4.熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

5.品牌因素，大品牌靠技术多一点，小品牌靠价格多一点。打价格的时候，要用小品牌加强强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系(有些极端，但也差不多)。技术和价格只是帮助你的业主拍桌子的武器。所以，只要能拉好关系，肯定能做到工程。

6.销售必须了解技术！在销售之前，你应该先学习一些技术！当然，我们公司已经注意到了这一点。一进公司，我就直接去以下建筑工地学习技术。

7.良好的服务态度也尤为重要。再加上质量保证和价格保证.优惠肯定会为我公司的发展提供很大的空间。

8.一定要知道对方的心理，再加上金钱的诱惑。送礼等。在适当的时候…

9.还有一点，我觉得销售的时候只谈自己品牌的优缺点。不要故意诋毁其他对手，要尊重对手。甲方也讨厌搞是非的人。虽然你说的有道理，但是甲方不会管，他会觉得你没有素质。

10.团队合作，在跟踪过程中要有技术支持才能赢得目标，所以各部门的合作也很重要。

简而言之，我想从自己的实际情况出发，发挥自己的优势，有针对性地采取各种措施来弥补自己的不足，不断提高各方面的能力，抓住我们部门的好机会，努力工作，积极进取，与部门同事团队，合作，尽力做自己的工作，为完成和快速发展做出应有的贡献。

**空调销售工作总结和计划篇七**

年复一年，日复一日，每年空调五月份价格飞涨且销售断货，各大商场出现抢货情况，随后空调安装人员加班加点忙着安装，甚至到零晨还在忙于奔波。

空调价格高低分析：

安装师付最忙时：5月—10月，一天工作量达16个钟，忙的吃饭都没有时间，每个买了空调的客户催个不停，在晚也要今天把空调装上，不然睡不着觉，并且买了空调后还需要至少三天到一个星期才能排到单，上门安装时，一看难装的地方就直接不安装或者多收你几百元的高空费，因为人家也要生活嘛，谁让你的地方这么复杂呢？，对于消费者来说买空调的效率极低，你天天打电话投诉也没用。

货源充足时：10月份以后，基本上不断货，要什么有什么，且价格还便宜。

**空调销售工作总结和计划篇八**

xx在将近半年的时间里，我通过努力工作得到了一点。临近年底，我觉得有必要总结一下自己的工作。目的是吸取教训，提高自己，让自己做得更好，有信心，有决心明年做得更好。接下来，我将简要总结半年的工作。

今年9月至公司工人10月，我开始成立市场大客户拓展部。在我不负责市场大客户拓展部工作之前，我没有汽车销售经验。我缺乏汽车行业的销售经验和行业知识，因为我对销售人员的热情。为了快速融入行业，来到公司，一切从零开始学习产品知识，探索市场遇到销售和产品困难和问题，我经常咨询公司领导和其他经验丰富的同事寻求解决问题的解决方案，对一些困难的客户研究有针对性的策略取得了良好的效果。

通过不断学习产品知识，获取同行业之间的信息，积累市场经验，现在对汽车市场有了大致的了解。现在我可以逐渐清晰流利地处理客户提到的各种问题，准确地把握客户的需求，从而逐渐获得客户的信任。因此，经过半年的努力，我们的大客户拓展部也取得了几个成功的客户案例。一些高质量的客户逐渐积累了一定程度的市场理解，并有了相对透明的把握。在不断学习产品知识和积累经验的同时，每个团队成员的能力和专业水平都比以前大大提高了一些市场变化和同行业之间的竞争。现在，我们可以制定一个相对完整的计划来应对一些紧急情况。但是对于一个大项目来说，整个过程还没有完成。

缺点:对汽车市场了解不够深入，对产品技术问题掌握不够，无法向客户解释清楚。对于一些大问题，我们不能很快拿出好的解决办法。过度依赖和相信客户，导致一系列不良反应。我的工作人员做得不好，觉得自己还停留在销售人员的位置上。对市场销售人员的培训和指导不足，影响了市场大客户拓展部的销售业绩。

近半年来，通过市场大客户拓展部全体成员的共同努力，我公司的产品知名度逐渐被深圳市场的客户所认可。此外，良好的\'售后服务和优良的产品质量赢得了客户的一致好评，获得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。我认为我们做得更好，但在其他方面，我们在工作中仍然存在很大的问题。

沟通不够深入。在客户沟通过程中，销售人员不能清楚地向客户传达我们公司产品的真实想法和意图；不能对客户提出的建议做出快速反应。在传达产品信息时，我不知道客户对我们的产品有多了解或接受xxx科技有限公司就是一个明显的例子。

工人没有明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成写作总结和计划的习惯。销售人员处于自由放任的状态，导致销售人员没有统一的管理时间，分配情况混乱。

新业务发展不足，如宣传车业务增长。个别销售人员的工作责任感和工作计划不够强，业务能力有待提高。

现在汽车市场上有很多品牌，但主要是十几个品种。现在我们公司的产品属于产品质量和功能上的中等产品。在价格上，这是一个更合适的价格。面对小客户的价格并不重要，但面对大量采购，客户对产品的价格非常敏感。在明年的销售人员中，对于一些客户，我认为适当的浮动样品可以促进销售人员的销售。

在深圳，我公司进入市场比较晚，产品的知名度和价格都没有优势。汽车开发市场压力很大，所以我们把主要的市场开发放在市区外的市场竞争比市区小一点。外部因素降低了我们销售人员的灵活性，我相信我们做得更好。良好的市场形势是严峻的。根据经济分析师的分析，明年的经济将比今年更糟。如果我们没有做好市场，没有抓住机会，我们很可能会失去在市场上失去机会的客户。

以下工作是明年工作规划中的主要工作：

1.建立熟悉业务、相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源。所有的销售业绩都起源于建立一个具有凝聚力和合作精神的良好销售人员的销售团队。在明年的工作中建立一个和谐、致命的团队，作为一个主要的工作。

2.完善销售体系，建立明确系统的业务管理方法。

销售管理是企业面临的一个大问题。销售人员在出差时看到客户处于自由放任状态。完善销售管理体系的目的是使销售人员在工作中发挥主观主动性，对工作有高度的责任感，提高销售人员的所有权意识。

3.培养销售人员总结问题、不断提高自己的习惯。

培训销售人员总结问题的目的是提高销售人员的综合质量，总结问题，提出自己的观点和建议，将业务能力提高到一个新的水平。

**空调销售工作总结和计划篇九**

“投身销售彻夜难睡，西装革履貌似高贵，其实生活及其乏味，为了生计吃苦受累，鞍前马后终日疲惫，为了降库几乎点头哈腰就差下跪，日不能息夜不能睡，客户一叫立马到位，屁大点事不敢得罪，一年到头不离岗位，”这是前不久一位做销售朋友发的短信，短信内容似乎对销售人员有调侃之意，看完之后，一笑而过，笑过之后，品味自己，不知不觉已经从事三年中央空调销售工作，经过无数次的锤练之后，对销售工作也有了一定的体会。

我认为腿勤、手勤、口勤是做好业务的要素，态度是能力提升的前提，企业的用人制度与这些方面也都是息息相关的，态度端正后，你就能够在某一阶段做别人都不愿意去做的事，从而使自己以后有机会在某一阶段做别人不能够做的事情，这也就是所说的积蓄薄发。

销售人员要了解客户，在了解的\'基础上建立客户档案，随时沟通联系，在特定的节庆日给客户送上一份祝福，这些细节都能够起到一定的作用。销售业绩取决于客户拜访量和成功率大小，客户拜访量指的就是在一定的时间内，拜访客户的数量，就是节省时间，尽可能的多拜访客户。这听起来比较简单理解，但实际做起来也需要做很大付出的心血和精力。这也就是所说的要感动客户。

客户成功率指的就是在一定数量的客户当中能够成交的客户所占的比例。当然客户成功率越大越好，最好是100%。但是往往事与愿违。在实际销售工作当中，因为不同的客户对产品有不同的需求，对产品的特点等也有不同的看法。那么影响客户成功率的都有哪些因素呢?也就是说怎么才能提高客户成功率呢?我个人认为客户成功率取决于业务员能不能给客户提供能够满足其要求的产品。这就要求业务人员对产品要有十足的了解认识，并且对客户的真正需求要有敏锐的观察力。及时地发觉客户的真正的需求，通过对自己产品的了解，对某个产品或某几个产品来满足客户的需求。

对于销售工作来说，业务员往往在错综复杂，扑朔迷离的环境中寻找机会，历尽艰辛，排除万难，努力销售，最后把商品连同个人不屈不挠的工作精神销售到千家万户中去。优秀的销售员永远值得称颂，人们不会忘记我们那份崇高的事业情操爱事业、爱顾客、爱世界的广阔胸怀。我们是当今商品世界发展的动力和最伟大的使者。反之，那些思想意识、心理素质差的人，往往在销售的过程中不能在客人面前展示自身的形象，推销自己的言行和意志，因而他们一再遭到失败。在销售实际工作中，任何轻慢或虚伪行为都将遭到失败。可以说失败者最致命的失败，莫过于他身为销售人员而不懂得什么才是最根本的工作，那最根本的是什么呢?就是腿勤、手勤、口勤;细心、细心、再细心;大胆、大胆、再大胆。

公司给了我们销售人员很大的发展平台，我相信随着志高中央空调产品系列线的完善，品牌知名度进一步的提升，通过我们自身努力，未来的销售市场，我们会是一只只腾飞的巨龙。

文档为doc格式

**空调销售工作总结和计划篇十**

20xx年下半年我去了公司，细细算了一下，已经半年了。过去的20xx年，我对公司的业务已经非常熟悉，虽然签单只有这么几张，但我还是学到了一些对自己有好处的东西。由最初签单的快乐到后来工作的平淡。有时候也在自己总结，如何与客户建立良好的关系？如何签署更多的名单呢？总体情况总结如下：

你自己做得相当不错。对自己的生意能做得到怀疑就可以了，对自己不了解就可以了。遇到的问题可以咨询有经验的老员工；对自己的本职工作能够兢兢业业，认真对待，及时解决。顾客需要，做到不拖沓、不失误、不敷衍；能保持良好的精神状态，承压能力强，工作认真。这四个字说得还算不错，但总体上我还是跑得少一些。而所谓业务员，就是不停地跑，有目标地跑，高效地跑。但是我跑得太慢了。公司的业务量没有上去，我觉得有点内疚。下面我将详细分析以下主要要点：

一是对所属区域内的客户了解不够；与客户的沟通并不是很好；自己有偷懒的心理，不重视回访。

20xx年度计划

进一步加强自己在中央空调行业的学习，使自己掌握知识。更加宽广；加强与客户的联系，做到半月打电话一次，一月拜访一次；时刻保持良好的心态，以积极的心态去应对出现的工作。

在20xx年遇到的困难很多，挫折也不少，但是人生的旅途中，如果没有障碍，人还能有什么呢？生活中，工作总是不断地出现问题，不断地解决问题，希望自己在20xx年能取得好成绩，完成更多的业务量。

20xx年—1—10

**空调销售工作总结和计划篇十一**

一夜之间很难入睡。西装和皮革看起来很高贵。事实上，生活是极其无聊的。为了谋生，我整天都很累。为了降低仓库，我几乎点了点头，低头跪了下来。我日夜睡不着。客户一打电话就到位。我不敢冒犯大事。我一年四季都离开这个职位。这是不久前一位销售朋友发来的短信，短信内容似乎对销售人员开玩笑。读完后，我笑了，笑了，品味自己，不知不觉从事了三年的中央空调销售工作，经过无数次的锤炼，对销售工作也有了一定的经验。

在我看来，腿勤、手勤、口勤是做好业务的要素，态度是提高能力的前提。企业的就业制度也与这些方面密切相关。态度正确后，你可以在某个阶段做别人不想做的事，这样你就有机会在某个阶段做别人不能做的事，这就是所谓的积蓄。

销售人员应了解客户，在了解的基础上建立客户档案，随时沟通，并在特定的节日向客户送上祝福。这些细节可以起到一定的作用。销售业绩取决于客户访问量和成功率。客户访问量是指在一定时间内节省时间，尽可能多地访问客户。这听起来很容易理解，但实际上也需要付出很多努力和精力。也就是说，我们应该感动客户。

客户成功率是指能够在一定数量的客户中交易的客户的比例。当然，客户成功率越高越好，最好是100%。但往往事与愿违。在实际销售工作中，不同的客户对产品有不同的需求，对产品的特点有不同的看法。那么影响客户成功率的因素有哪些呢？也就是说，如何提高客户成功率？就我个人而言，我认为客户的成功率取决于销售人员能否为客户提供能够满足其要求的产品。这就要求业务人员对产品有充分的了解，对客户的真实需求有敏锐的观察。及时发现客户的真实需求，通过了解自己的产品，满足客户的需求。

对于销售工作，销售人员经常在复杂、复杂的环境中寻找机会，经历困难，消除困难，努力销售，最后将商品和个人不屈不挠的工作精神卖给成千上万的家庭。优秀的销售人员永远值得称赞，人们永远不会忘记我们崇高的`职业情操——爱事业，爱客户，爱世界。我们是当今商品世界发展的动力和最伟大的使者。相反，思想意识和心理素质差的人在销售过程中往往无法在客人面前展示自己的形象，推销自己的言行和意志，因此屡遭失败。在实际的销售工作中，任何轻微或虚伪的行为都会失败。可以说，失败者最致命的失败是，作为一名销售人员，他不知道什么是最基本的工作。最基本的是什么？腿勤、手勤、口勤；细心、细心、细心；大胆、大胆、大胆。

公司给了我们大量的销售人员；在开发平台上，我相信，随着志高中央空调产品系列线的完善，品牌知名度进一步提高，通过自己的努力，我们将成为未来销售市场腾飞的龙。

**空调销售工作总结和计划篇十二**

xx年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的\'一年内把工作做得更出色。

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为xx吨，实际完成销量：xx吨，完成目标xx%。全年销售金额：xx元(其中含运费：xx元)，回收资金：xx元，资金回收率达到xx%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

1、实习考察期：xx年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场：gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：xx年年7-12月

**空调销售工作总结和计划篇十三**

11月至今，我加入我们联宇已有2个月，作为一名初来乍到的公司员工，一开始还有点担心不知道如何与同事相处，如何把领导交给的工作做好。但近2个月来，在公司融洽的工作氛围中，在部门领导和同事的精心关怀和耐心指导下，我很快就对公司的产品和业务有了全面的了解，在较短的时间内就适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构及相关制度，最重要的是接触并学到了不少相关业务和专业知识。

尽管这两个月的大部分时间都是在工地上度过的，但这对我来说又何尝不是一个学习的机会，因为我不是暖通专业的，所以如果让我一进来就直接和设计院之类的专家交流肯定会有很多问题。但经过一个多月的学习，我对公司的经营计划有了更深的认识。从现场的学习过程中，我了解到本公司冰蓄冷中央空调系统的工作原理，以及与普通中央空调相比，我们的优势在哪里。销售过程中，我们就是要充分利用自己的优势来达到相互说服的目的。

有关系就有关系，没有关系就没有关系；知己知彼；设备技术上要经得住考验；还有强大的经济支撑。

是对我公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一到两个竞争者的产品特性情况(如华电华源、贝龙等)。要击败竞争对手，就必须对其有全面的了解。

建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方，了解一些招标信息。

熟悉一定的商务礼仪，在待人方面要有分寸。

品牌的因素，大品牌多靠技术，小品牌多靠价格和品牌的关系。拼价时用小品牌强化大关系的支撑。但是在国家投资的项目中，99%都是关系(有些偏激，但也差不多)，而技术和价格只是帮助你的老板拍桌子的工具。

因此说，只要我们能搞好关系那一定可以做工程。

做销售一定要懂技术才行！在搞销售之前应该先去学习一些技术！我们公司当然很重视这个问题，我一进公司就直接到下面的工地去学习技术。

有良好的服务态度也是特别重要的，加上质量上的保证，价格上的优惠肯定会对我公司的发展有很大的提升空间。

一定要了解对方的心理，在加上金钱的诱惑。适时送出礼品等。

还有一点，我觉得在推销的时候只谈自己品牌的优点和缺点，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，尽管你说得对，单甲方是不会去管的，他会觉得你没素质。

团队协作，在我们跟踪的过程中，有了技术支持就可以拿下目标，所以各个部门的协作也很重要。

总而言之，我要从自己的实际情况出发，发挥自己的优势，有针对性地采取各种措施，弥补自己的不足，不断地提高各方面的能力，抓住本部门大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，同本部门的同事们团结奋斗，通力合作，尽自己最大的努力做好本职工作，为实现本部门的事业目标和快速发展做出自己的贡献。

**空调销售工作总结和计划篇十四**

一直以来一直从事着中央空调的销售工作，也有很多朋友通过打电话、qq、邮件等方式问我销售方面的事情，今天刚好闲下来，就中央空调销售中的事情在这里简单谈谈，借以抛砖引玉。

过了节，年前谈的一个小客户，大概有1200平方的样子，老板在河南还是比较有实力，花了900万买了一个比较出名的楼盘的一层，想在办公区域里装一套中央空调。由于我们一般不做这么小的客户，但是是以为好朋友介绍的，没办法必须做。因为年前给了装修设计图纸，年前就给他做了暖图设计。过了年甲方就要求我们去现场看场地，定出风口、主机位置。

半个小时下来，介绍基本完毕，除了风口之外，其余的地方全部定了下来。后来装修公司说由于人比较多需要安装新风系统，但是由于空间位置问题，安装的空调无法提供新风装置的功率。老板也对这个问题比较敏感，要求安装新风装置，但是我在看的过程中非常注重她的整个办公区域的格局，发现她的办公区域和电梯间是联通的，也就是说她的办公区域是敞开的，我立即建议说，电梯安装的有换风装置，只要办公室的人员达不到50%，完全没有安装换新风的必要。几个人走到电梯口一看，果然不错空气很流通。好，异议解决，同时也为甲方省去了一笔不小得开支。

年前去了一趟许昌见客户，客户很客气也很热情。但是由于我不怎么抽烟，所以连烟都没有带。但是年底了大家都需要办年货，于是在此之前我就了解了一下客户，知道她的爱好，就买了两箱不错的酒和几箱山药、三条烟。这样办的原因是酒他可以自己喝，也可以送领导，因为每箱都要1k以上，山药呢，累了一年了给自己补一补身体，老婆看了一会高兴地，烟呢，差不多1k一条，招待客人绝对有面子。果然，送过去之后，对方很满意，我们聊了很多东西，很投机。如果不是这些东西做铺垫，也许效果会差一点的。

过了年去了这个客户那里两次，第一次什么都没带，原因是刚上班办公室人比较多，不方便，顺便再观察一下她的爱好。呵呵呵，没办法呀，这是做业务的必修课埃发现客户比较喜欢和铁观音，好，心里有数了。回来之后，连夜去了趟福建的安溪，买了两提福建安溪的铁观音，第二次去就拿过去了，他一见就笑了，你怎么知道我喜欢铁观音啊，我笑笑，心里乐了。

好了，有事情了，以后在写。

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