# 2024年保险销售员工半年工作总结 销售员工半年工作总结(实用11篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-04-10

*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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总...*

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**保险销售员工半年工作总结篇一**

新的天气运行部门是该公司的早期网点之一。公司领导比较重视，每个人的心都参与到新的氛围中去了。董事长亲临现场，对搬迁工作给予指导，并向员工表示慰问，鼓励全体员工再接再厉，克服困难，做好本职工作。魏金强、魏总经理亲自参与搬迁工作，对网点选址、挂罐等提出了宝贵意见。并经常打电话询问工作进展，对搬家工作非常重视。为了尊重群众，魏学圻先生和魏先生到商场对财务工作进行审核，指导商场工作，并提出建设性意见。我们感到非常温暖，感谢您对新天气运行部门的大力帮助。

请允许我代表新气象全体员工，向支持我们搬迁工作的各级领导和同事表示深深的感谢，感谢你们的大力支持和帮助。一定不辜负领导的厚望，用自己的实际行动给公司提交一份满意的答案！

我将简要汇报一下我最近的工作

在董事会的正确领导下，依靠员工的智慧和力量，坚持求真务实，努力工作，加强生产经营管理，发扬艰苦创业的精神，努力拓宽市场空间和市场份额。在市场需求低迷的情况下，上半年累计销售5250吨，同比增长9.6%。累计购买量为5305吨，同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不好，与同期相比有所下降。石油行业整体发展形势严峻，整体市场需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这种情况下，我们应该促进精细化管理，降低运营成本，加强风险防范，以客户为导向，以加强和扩大市场份额为目标，努力在下半年实现新的突破，销售和利润稳步增长。

1、真实工作环境介绍

因为搬家急，时间紧，任务重。有些工作并不完美，是被动的。生产车间和办公楼正在建设中。散装油罐吊装后，中间包装无法正常生产，设备无处安装，地面泥泞，工作环境十分恶劣。为了不影响销售，把损失降到最低，员工都在户外工作。在三伏天气下，太阳如火，地球暴露在烈日下，地面温度高达40度以上。员工大汗淋漓，衣服被汗水浸湿，不肯停工。衣服阴干后会有一层白色的盐。皮肤被太阳晒焦了，有轻微的红肿和疼痛，皮肤晒黑了也没有抱怨。雨天就像沼泽，泥泞不堪，不小心就会滑倒。但员工们却开玩笑说，这是我们合益隆公司新时期的长征，走过的是灿烂的明天！

晴天出汗，雨天泥泞，这是我们工作环境的真实写照。面对恶劣的工作环境，我们的员工没有一个退缩或抱怨。而是积极投身工作，想方设法克服困难，解决问题，做好本职工作。和公司一起努力度过难关。充分发扬了主人翁精神和一个赫耶农员工应该具备的素质。在这里我对新天气的全体工作人员说：“你们辛苦了。”

2、新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展的瓶颈。将我们的车间建成专业化、规模化、基础设施完善的现代化车间。我们实地走访了多家企业，吸收了同行业的先进经验，采纳了设备厂家的建议，并结合自身实际情况。我设计了自己的多功能车间，集生产（中小包装、软包装、棕榈油包）、洗桶、仓库于一体。提高空间利用率，使工艺流程更加合理、科学、完善。同时也降低了投资成本。目前土建已经完工，彩钢封顶正在施工。集办公和住宿为一体的综合公共建筑主体工程已经完成。加快基础设施建设，提升度，赶上工期，争取尽快投产！

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

新车间落成之后；对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自已的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。

2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提升品牌形象。

3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自已的产品体系。

4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自已的实力。

5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

新门市落成之后，将为新气象经营部的发展注入新的活力。对新气象来说是一个转折点，也是一个新的起点。新气象将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自已的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷！

**保险销售员工半年工作总结篇二**

半年工作总结除了叙述、说明外，还要议论，通过典型材料的介绍及分析评议，阐明作者的观点，使经验教训条理化、理论化，你会写销售员工半年工作总结吗?下面小编给大家带来销售员工半年工作总结，希望大家喜欢!

回首20\_\_年，有太多的完美的回忆，20\_\_年本人来到\_\_工作，可是唯有20\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的\_经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20\_\_\_\_\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户情景、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是\_月份本人的销售业绩及本事才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

20\_\_年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、因\_\_限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自我有以下要求

1、每月应当尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

20\_\_年\_\_月\_日，我怀着一颗忐忑的心加入了\_\_，说实话，我心里面没底。以前，我从来没有从事过\_\_行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入\_\_行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入\_\_公司发展自己的事业，我的决定没错!

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

一、工作业绩

截止20\_\_年\_\_月\_日，我总计开发有效客户\_家，上门拜访客户\_次，每天坚持打电话\_\_个以上，完成销售\_\_万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

1、刚进入it行业，对产品和行业知识不熟悉，在以后的工作中，我会努力学习，提升自己的内功。

2、本身工作经验不够丰富，跟客户沟通和谈判的技巧不够，造成人为失单，今后的工作中，我会多向前辈学习，多多自我总结，提升自己的销售能力。

二、事务性工作

1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排。

2、参加了公司一个礼拜的培训，同期，并对市场进行了一番调查和摸底，我觉得我收获了很多。

3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等。

4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力。

三、应收账款

我严格执行了公司的财务制度，截止20\_\_年\_月\_日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

四、个人心得

1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪。

2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大。

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了\_\_好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率。

时间如流水，不知不觉中又过了一年，在这一年里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。回顾全年的工作，我做如下汽车公司销售工作总结：

一、追踪对手动态加强自身竞争实力

固步自封和闭门造车，早已不能适应目前激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，作到走出去、请进来。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

二、加强面对市场竞争不依靠价格战，细分用户群体，实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在年初商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在提升营销服务质量和差异化营销两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自 杀。对于淡季的汽车销售，我们摸索了一套对策：

1、注重信息收集做好科学预测。

当今的市场机遇转瞬即逝，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我每天上班前，通过销售反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，还强化对市场占有率。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

2、细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我对以往的重点市场进行了进一步的细分，制定不同的销售策略，形成差异化营销;定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立良好的品牌形象，从而带动了我公司的专用汽车销售量。

三、团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。我们公司建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一认识，又明确了目标。我也借助外界的专业培训，提升了专业素质。公司还聘请了专业的企业管理人才对我们进行了团队精神的培训，进一步强化了我们的服务意识和理念。

今年，通过全体员工的共同努力，各项经营指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我也清醒地看到在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高对市场变化的快速反应能力。为此，我一定会紧紧围绕“服务管理”这个主旨，充分发挥团队合作精神，群策群力，将“文化营销”、“服务营销”和“品牌营销”三者紧密结合，在到来的20\_里，创造出更大的佳绩!

20\_年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，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。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习，获取知识

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的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，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在\_\_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级\_\_公司进行据点销售和市场考察，在\_\_我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

二、本年度存在的问题

在\_\_年7月1日国家实施“\_\_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

三、做好改进

对\_\_年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

四、\_\_年个人工作目标和计划

我在\_\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自我这月以来的工作，能够说是有很多地方值得反思，学习;作为一名销售人员，我的工作任务主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，总结，多请教学习，我相信自我会做好，可是这些都需要自我一向不断的努力下去，我相信自我会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮忙下，不断加强自身建设努力提高，总结起来有以下几个方面。

一、本月x客户5月计划发货250吨，回款30万;实际发货371吨，回款33.1万。x客户计划发货150吨，实际发货376吨;计划回款20万，实际回款60万;合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为186.75%。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15—15—15为主，在追肥上头主要推广能26%尿\_\_(因市场原因只能销售一款追肥)。

三、目前\_\_区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象，\_\_等地以低价报价致x区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在进取处理此等事件;目前\_\_客户家中的货物所剩不多，盐都所剩15—15—15为主并且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出一套手续，等处理完市场已经结束，此刻正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢?公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，期望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼异常是农业用肥高峰期;大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，可是每个品种库存量较少，大丰立刻迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15—15—15，1760送到，五禾丰15—15—15，1800送到(活动支持尿素1600每吨)，此刻尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，可是我们还是要脚踏实地，拼尽最终一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，异常x市场，x经理为客户扫除心中担忧，使得客户十分有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨;营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，x公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20\_\_年的个人工作情况进行如下总结：

一、20\_\_年销售情况

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进x区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20\_\_年，我积极与部门员工一起在x地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。x的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的x带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据x市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20\_\_年度，我销售部门定下了x的销售目标，年底完成了全年累计销售总额x，产销率x%，货款回收率x%。20\_\_年度工作任务完成x%，主要业绩完成x%。

二、个人能力评价

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20\_\_年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解x的动态，要进一步开拓和巩固x市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们x公司在20\_\_年的销售业绩上更上一层楼，走在x行业的尖端，向我们的理想靠拢。

时间一年复一年，但工作却越来越难。在20\_\_年的岁月里，因为不少工作外的原因，市场从年初开始就动荡不安，这场危机不仅给我们销售的工作带来了麻烦，对\_\_\_公司，甚至对于整个市场都是一次严重打击!面对那样的情况，我们在工作中一时间完全陷入了混乱，甚至到后面已经几乎无法展开工作了。

尽管今年工作的展开并不怎么样，但对我们销售而言，危机就是机遇!我们是销售人，是将不可能做成可能的人!凭着对未来的期盼和满腔的热情，我们顺利的度过了这一年来的工作，并顺利的渡过了这次的危机。能在这样的情况下取得如今的结果，这与我们团队的团结努力与奋斗是分不开的。如今，在此年终之际，我对自己这一年来工作情况做如下总结：

一、加强自我的管理和计划

面对工作展开的困难，在上级领导的积极制定下，我们作为销售在工作中也在积极的展开自己的工作管理。就在今年的工作上，我首先在工作中确定了自己的目标，并根据自己现在的情况为自身工作定下了个人的计划和小阶段的目标，一步步的在工作中改进自己，并对自己不足的地地方按照个人的计划来改进。如此，让我在工作方面有了很多的提升。

但要做好这份计划，紧靠说说计划可是不行的，在工作中改进自己能力的同时，我在思想上也及时的对自己进行提升。作为一名销售，我很清楚销售员的思想和态度是让工作顺利进行的重要因素。也因此，在工作中我一直都在重视着提升着自己，让自己得以在工作中保持的状态。

二、工作的情况

作为外勤销售人员，我在工作中的主要目标是通过开发新的客户给公司带来利益。但在今年前期的工作上，我们却重点用电话来练习顾客。尽管这样的效率并不出色，但我在工作中还是取得了较好的成绩。当然，这也与领导在工作中的优秀指点有关。这一年尽管工作并不好做，但在一定的情况下，也促进了人们的消费欲 望，我们正是抓住了这点，积极的改进了产品和业务的方向，抓住这份难得的机会来完成工作目标。

**保险销售员工半年工作总结篇三**

上半年来在公司领导的带领和支持下，在马经理的鼎力指导和帮助下，立足本职工作，恪尽职守，，任劳任怨，（含xx地区）xx年上半年完成销售额2512235元，销售单机1740台，小装5台，完成全年销售任务的109%，货款回笼率为99、75%，，销售数量和货款比去年同期增长了73%，小型装载机实现零的突破，现将半年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、积极广泛收集市场信息并及时整理每月上报领导；

4、严格遵守厂规厂纪及各项；

5、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

6、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。

几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。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。

工作中自己时刻明白自己是为公司服务为经销商服务为用户服务的，只要不损害公司利益能让经销商多赚钱，无论是份内、份外工作都积极主动去做，对领导安排的工作更丝毫不马虎、不怠慢。

在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善；对经销商要搞好关系，不只是业务关系，要上升到个人关系朋友关系。还要和二级批发商处好关系，做到可以掌控二级批发商。

1、xx年初，通过竞岗，我取得了榆次市场这个岗位，任务不去年增加了20%身感任务艰巨和责任重大，山西晋北市场是个小市场，当地盛产煤炭，靠资源吃饭，不重视农业，又因气候干旱严重缺水山地和丘陵都不，大田地用大型，手扶拖拉机销量一直不高。

和经销商韩经理商量决定：还是印制挂历等纪念品一方面走访老用户，为老用户解决问题，让他们转介绍，另一方面开上车带上挂历，图片等去我们产品空白的市场开发新的批发商，经过努力，新增加忻州地区批发商3个，每个的销量都在50台以上。也为xx年的总任务的完成打下了基础。

2、借政府补贴契机xxx是政府补贴购置手扶拖拉机的第一年，年初我们得到消息后，就及时整理资料参加了山西农机局机型评选，通共同努力我们的sh101—1和sh111—3两种常用机型成功进入省政府农机购置补贴目录，但因经验不足，我们的报价太低，给中间环节的操作造成一定难度。

鉴此，我们有不失时机的与省局和各地各县局做了沟通，成功补贴销售近400台，这也是上半年任务完成好的主要原因。

总之，上半年任务的完成主要是不懈的努力，不断开发新市场而实现的。

销售是一种长期循序渐进的工作，而再好的产品不可能100%的不存在缺陷，所以正确对待售后服务，视售后服务如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，对客户提出的问题和意见及时解答解决，不能解决的汇报领导及相关部门，直至客户满意。 xxx我的主要精力放在了市场开发上，但又不能忽视三包服务工作，为此我们委托了韩经理和程师傅帮我完成三包服务工作，尽管需要三包的数量比以往增加了很多，没有出现投诉情况。

晋北市场虽然市场总量不大，但品牌众多，我们的产品品牌和品质已经在市场上形成口碑，有固定的用户群。但是我们面临的最大对手却是潍坊的一些小厂家，他们依靠极低的价格（到货价1100元）赢得了客户，因为手扶拖拉机作为成熟产品，它的产品质量在短期内、三包期内一般不出现问题，特别是晋北地区一年就种一季，使用频率低，这样经销商为了利润为了市场竞争，纷纷经营低价产品。给我们造成一定威胁。

千里牛在整个晋北xx年销量约100台，主要是晋中地区的政府补贴行为。长江只在我们以前断绝业务的太谷、忻州销售，今年销量大副下滑，特别是忻州地区因我们在下面县级市场的进入，销量下降三分之一。模仿我们的各个小品牌此起彼浮，总销量还不少。我们的打假力度还不够。

总结半年来的工作，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，下半年自己计划在总结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：

（三）做好宣传，让”沭河——中国名牌中国驰名商标国家免检”深入人心

（四）为积极配合经销商销售，做经销商的服务员。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）继续学习小装载机等工程机械知识，考察分析其市场，力争下半年销售小装20台。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在公司领导的英明领导下，和各位同仁的帮助支持下，我相信我会在销售这个行业中做得更好，明天会更好！

**保险销售员工半年工作总结篇四**

今年年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**保险销售员工半年工作总结篇五**

xx年在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

**保险销售员工半年工作总结篇六**

20xx年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年。在这上半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获。思之过去，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下半年的工作做的更好。下面我对这半年的工作进行几点总结：

通过上半年的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

1、销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从x月x日到x月x日有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

2、沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势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;对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为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。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

(一)销售业绩

截止x年x月x日，共完成销售额x元，完成全年销售任务的x%，按揭贷款x余户，比去年增长的x%，贷款额约为x万，基本回款x元，回款率为x%，房屋产权证办理x余户，办证率为x%;其中，组织温馨家园等销售展销活动x次，外出宣传x次，回访客户x户，回访率为x%。

(二)销售服务业绩

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的\'新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

(三)未完成工作的分析情况

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

1、有良好的团队合作精神和工作态度。

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止。

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

3、每天坚持做一份业务作业。

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：项目的经济技术指标;项目的位置、周边环境;项目的平面布局，周边的长宽;项目的户型种类、分布;单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距;有关销售文件的解释;装修标准;配套设施;了解工程进展;物业管理;价格、优惠条件;罗列项目卖点;每天必须对着模型针对以上的内容讲一次盘;房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人材料;银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人材料;产权证的办理及费用和要求提供的个人材料;土地证的办理及费用和要求提供的个人材料;按揭银行及利率和计算;购房后相关费用。

4、认真做好客户档案的记录。

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、意见建议、认知途径、来访批(人)数、意向价格、交楼标准、客户来源等;记录每一次洽谈经过，将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况)，以便掌握客户情况;建立联系通道。与客户保持经常性的联系，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友;坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪;结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，可以准确地叫出他的名字，和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。所以，今天我可以告诉所有从事销售行业的人说，人才招聘，用心就是水平的销售技巧。

5、诚实做人、正值做事.只有用真心做事，才能为自己为公司，同事也为客户赢得一脸笑容。

1、不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

2、了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

6、团结、协作，好的团队所必需的。

总结半年来的工作，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。

在下半年，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好!在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

**保险销售员工半年工作总结篇七**

这一周随着气温的上升。万物复苏，大地在春天温暖。我们红蜻蜓专卖店的销售也随着温暖，开始了紧张、有秩序的勤奋和繁忙的工作。

古语有云：磨刀不误砍柴工。今天的社会工作也被深入引导和教导。在进取工作的基础上，首先具有思想取向，即明确的意识观和积极的工作态度，才开始努力实践。把工作做一半，取得好成绩。

回顾这一周，自己的工作情况，向自己提问，直率地总结了。在很多方面都有不足之处。因此，要更及时地加强自己的工作思想，纠正意识，提高专卖方法技能和业务水平。

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销售员，我们的首要目标是建立连接我们商品和顾客的桥梁。为公司创造业务实绩。在这个方向的指导下，如何用销售的技术和语言打动顾客的心，激发购买欲望是很重要的。因此，在今后的销售业务中，必须努力说服顾客，强化感动购买心理的技术。同时，理论与实践相结合，在下一阶段的工作中积累宝贵的经验。

其次，要注意自己销售工作的详细情况，在销售理论中记住顾客是上帝的至理名言。用自己诚实的笑容，清晰的语言，细致的介绍，体贴的服务征服消费者的心灵，使之感动。让来我们红蜻蜓专卖店的所有客人都感兴趣，满意地走吧。树立了我们红蜻蜓专卖店员工优秀的精神风貌，树立了我们红蜻蜓优秀的服务品牌。

再一次，要深化自己的工作业务。熟悉各鞋的货物编号、大小、颜色和价格。尽量熟悉。面对不同的顾客，学会采用不同的介绍技巧。为了让每一位顾客都能买到自己喜欢的商品，以增加销售数量，提高销售业绩为目标。

最后，端正好自己心态。那份心情的调整，让我明白了无论做什么都要尽全力。有没有这种精神，一个人可以决定将来事业的成功和失败，但是在我们的专卖工作中更是如此。一个人认识到通过全力工作免除工作辛苦的秘诀，他就掌握了成功的原理。只要在任何地方都能以自主、努力的精神工作，在任何销售岗位都能丰富自己的人生经验。

也就是说，通过理论总结自己这周的工作，发现了很多不足之处。还为自己积累了未来销售的经验。整理了思路，弄清了方向。在未来的工作中，我以公司的专卖经营理念为坐标，融合自己的工作能力和公司的具体环境，利用自己精力充沛、勤奋有干劲的优势，接受业务训练，努力学习业务知识，提高销售意识。踏踏实实地进取，努力工作，为公司的发展尽自己的力量！

**保险销售员工半年工作总结篇八**

时间一晃而过，20xx年上半年已经悄悄的从我们的指间溜走了。转眼间，我在xxxxx工作已经两年零七个月了。可以说，每年都有不同的感受，不同的感慨。但是20xx年上半年对我来说是非常有意义的，从自己熟悉的采购工作岗位调到完全陌生，富有挑战性销售助理工作岗位，由于工作性质的不同，工作内容的不同，以及没有这一方面的工作经验等诸多因素，使得刚接手销售内勤这份工作很吃力，有时一件事情不知从何开始下手去做，不知道工作如何开展，但是慢慢的从一个完全陌生的过程到一个慢慢熟悉的过程到自己能够得心应手的去处理一件事情的时候，觉得自己成长了，也逐渐成熟了。现就这半年来的具体工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应销售助理的工作特点

我们公司是以销售为主的公司，一切工作都是围绕销售在运转，而作为销售助理，是公司内外联接的一根纽带。对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了销售内勤的工作繁杂的特点。每天除了计划内的工作外，还经常有计划外的事情需要处理，而且通常都是非常紧急，让我不得不放下手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了大部分工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做，但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他的工作需要去处理，因此，我经常只能把一些计划的工作(标书、档案建立归类、资料、文档工作)利用休息时间来进行“补课”。

销售部门内勤人员少，工作压力大，特别是公司业务繁忙时，这就需要部门员工团结协作。在这半年里，我都积极配合各部门做好各种工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把各项工作做的圆满，顺利。

20xx年，是xxxxxx的效益与服务年，而销售助理最重要的工作职责就是服务职责，服务于客户，服务于销售经理。我认真做好服务工作，以保障工作的正常开展，以一颗真诚的心去为大家服务。

二、完成本职工作

销售助理是一个非常讲究责任心的岗位。一笔销售从报价到确认签合同到出货，到货款收回一系列程序，都严格遵守公司制度。珍惜每一次与客户接触交流的机会，认真处理每一位客户的来电，来函，积极配合销售经理工作，做到报价及时，发货及时，以最大程度保证公司的信誉，在这半年中，完成100多份合同的制订，400多笔货物的销售手续，尽最大能力没有出现工作失误。

文档的建立及制度的制订;由于刚开始接手销售助理这份工作，没有做好交接手续，销售文档资料及工作流程都是乱的，经过几个月的工作实践和熟悉，逐渐将客户合同按年分类整理归档，电脑资料分门别类整理归档，销售单据按单位归档。协助副总经理修订完善公司制度及工作流程。

三、差距和不足

半年来，无论在思想认识上还是工作能力上都有了很大的进步，但是自身的差距和不足还是有的。

1.工作总体思路不清晰，不能积极主动发挥自身特长，而是被动适应工作需要，公司交办的事能够完成，但自己不会主动牵着工作走，缺乏认真钻研，开拓进取的精神，忙碌于日常工作，工作没有上升到一定高度，造成工作上的一些被动状态。

2.业务知识的贫乏，给平时的工作带来了很大的障碍。

最后，非常感谢xxxxx在20xx年给了自己这么大的一个工作空间和发展平台，感谢同事、领导在过去半年工作中给予的支持与帮助。

20xx年是我们公司“二五”计划的最后一年，是给我们要以扎实的脚步迈向“三五”计划的最后一年，是让我们每位员工迈向小康生活，实现价值的一年。希望在20xx年下半年大家更好的合作，以新的气象，面对新的任务新的压力，以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在工作岗位上发挥更大的作用，为公司的发展尽一份力。谢谢!

**保险销售员工半年工作总结篇九**

黑暗难熬的6月已经过去，不管战绩如何，它都已经成为历史，不过值得庆幸的是这个6月我还算顺利的完成了任务，一个好的业务员是要时刻总结当天，当月的工作，时刻警醒自己鞭策自己，现做如下总结：

a，空杯心态，不要得意于六月份的业绩，七月份一个新的开始，要从零做起，努力工作争取取得更大进步，再创辉煌！

b，实事求是心态，虽然在6月份取得10000元的业绩，但我自己清楚，运气占了很大比重，人不可能永远都是一帆风顺，所以要戒骄戒躁，不能盲目的给自己制定高标准，要依据实际情况作出合理的安排。

c，多多吸取领导及同事的教诲，把自己的坏脾气改一改，我不可能改变社会，那么唯一可做的就是改变自己。记得曾有这样一句话：吃自己不喜欢吃的饭并把它吃完，做自己不想做的事，并把它做的很漂亮，和自己不喜欢的人相处，并相处的很融洽这就是成功。

通用网址，就功能而言它是一种网络宣传推广方式，但她的效果明显不如百度强大，所以对一些大公司而言，他们不会选择通用网址，尽管百度竞价非常昂贵，他们觉得竞价可以凸显公司的实力，与地位，即便它没有为公司带来实际的经济效益，但却一定程度上提高了公司的知名度，他们愿意花钱在百度上，而通用网址最多也只是品牌保护，所以我把通用网址定位于中小型企业。

这些企业虽然也想通过百度扩大自己的宣传，但考虑到成本，他们也会顾虑重重，即便做了竞价心中也会有一大堆的怨言，他们更希望有一种产品可以替代竞价，可以不安点击率收费，所以这时候给他们推荐通用网址是一个好时机，况且他们同行的竞争也比较激烈，如果告诉他同行的注册情况，他就会有一种不服气，或者是跟风心理，这样签单的几率也会相应提高，还有一些小公司他们就是抱着试试看的心态，注册一两个词权当试验了，反正又不贵。

直达；我比较喜欢，好多客户也喜欢，尽管他是在ie地址栏输入，并不是一些客户希望的百度搜索框。可是再ie8还没有成为主流浏览器，ie6，ie7需要安装插件的情况下，直达的优势就不那么明显了。外链；在众多的门户型网站，各地的信息港中，我想能通过点击那个通用网址直达按钮来访问网站的网民少之又少，除了雅虎，网易的位置还算较为显眼外，其他的点击搜索量几乎可以忽略不计。不过一件事物既然存在就有他存在的价值，况且还有互联网信息中心做后盾，ie8的美好前景做铺垫，通用网址的前途还是不可估量的。

6月份里，我一直都觉得很压抑，开始的两周一直沉浸再失意的阴影中，业绩自然不佳，下半月里状态稍微有所好转，一开始的抵触心理得到缓解，慢慢地进入了状态，终于在做后一天的最后一小时里顺利完成了任务，也是值得欣慰的。

5000元的任务额，计划在15号之前完成xx的业绩并为下半月积累意向客户，再下半月里完成3000的任务，当然业绩是越多越好了，同时这只是初步计划，具体实施是应根据实际情况做相应的调整。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**保险销售员工半年工作总结篇十**

随着时间的推移，又过去了半年，特对此前工作进行汽车销售半年工作总结。在过去的这半年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助!

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。xx现在有一部分客户主要从xx提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在xx这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总出几点原因：

1.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进;

2.个人做事风格不够勤奋，不能做到坚持到最后，特别是最近今年x月份，拜访量特别不理想!

3.市场力度不够强，以至于现在xx大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

因此我也针对自己的不足作一些计划：

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息;

3.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。

以上是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的\'人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!

**保险销售员工半年工作总结篇十一**

期主要是产品知识的学习，进入x月以来，主要工作是进入产品渠道的拓展，走了大量的诊所，去了一些医院，药房，其次也参加了公司关于产品知识的培训和提问，及市场部关于各种渠道的讨论和总结，还有更多的学习产品知识，谈判技巧，执行力的重要性等等。

诊所及药房拜访了十多家，有大的连锁机构，也有小的单体店。总体而言，顾客消费力强，但对药品不太感兴趣，目前只经营自有的\'产品，在拜访过程中，也了解到之前就有一些比如像安利一类的公司就找过这些连锁店，但大多并不接受，分析原因主要是对方经营的是美容类产品，对药品不了解，对药品的销售没有经验，所以后期需要完善产品资料，增加拜访次数，让对方更多的去了解公司的产品，了解养生。同时也有对公司产品有兴趣的公司。所以后期要制定一些对于各种渠道的促销方案，激励政策。每个店有每个店的具体情况，因为这种适合高端药品的销售，所以后期会继续跟进这方面的拓展。

拜访了工惠大药房的采购，工惠大药房在昆明有三家店，主要经营广告药品和药品，价位主要在100到400的产品，顾客主要是中端人群，产品进店基本没有什么费用，不需要上促销员，也容易谈进去，但对方认为我们的价格高，没有广告支持，即使进店也难以销售，所以建议我们有适当的广告及好的销售方案时再考虑，就目前而言，暂不考虑。也拜访了小西门康源大药房，此店基本一半是药品，一半是是保健品，大多是广告产品，药店管理人员也认为公司产品价格高，一般人难以消费，同时无广告支持，不建议产品进店，所以目前公司产品，不太适合走药店的渠道。走药店渠道要增加产品的知名度，及制定良好的销售方案后可考虑。

拜访了xx医院的院长，对方认为我们产品价格高，一般人群难以接受，不过可考虑以租赁科室的方式来合作，具体是在医院租赁科室，借助医院的优势及公司产品的告，来拉动销售，租金大约在4000元左右，没有其他费用，但目前公司还没有产品方面的广告，所以暂不考虑这种方式。

拜访了xxxx医疗保健用品有限公司，对方在xxx街家乐福一楼有专卖店，主要经营药品及医疗器械，位置好人流量大，产品价格100-400元比较适中，与其公司老总商谈，对方认为可以合作，但因其专卖店生意好，对进店的产品都有销售保底要求及一些费用，后期将在市场部会议上商讨其可行性。

拜访了一些高档健身会所，比如跑健身俱乐部，里面设有药品专柜，所以后期会继续跟进。

总之九月更多的是实质性的产品渠道拓展，同时更多的了解公司，巩固了产品知识，因为觉得做营销要涉及很多方面，也学习了一些谈判技巧方面的知识，看了一些书比如戴尔.卡耐基的《演讲的突破》以及《执行如何完成任务》，感觉专业知识和营销知识还很缺乏，十月份将继续努力学习与历练，提升自己!

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