# 2024年网络销售工作总结(汇总9篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-30

*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，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？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...*

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，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？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。

**网络销售工作总结篇一**

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认识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，就连买本土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，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\"xx\"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

**网络销售工作总结篇二**

又到年底了，今年是接触网络销售推广工作的第三年。上个星期六、星期天花时间整理了一下20××年、20××年、20××年网络客户成交和寄样品次数的客户资料数据。

虽然成效额总的数量不是几十万、几百万。但从成交额增长百分率上看，今年比去年同期增加了3倍多、××年比××年增加了将近5倍。××年寄样次数比起××年增加了63%;××年寄样次数比××年增加了233%。看到这些数据，真是很高兴！(当然、小数字增加起来更容易也是一个原因、10变成20容易、100变成200就需要花点时间精力了……)

即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使20xx年网络销售的成绩再上一个新台阶。

根据几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。性价比高的.产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！

所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

华诺、华诺、一诺千金、赢在执行……我们继续努力！

**网络销售工作总结篇三**

又到年底了，今年是接触网络销售推广工作的第三年。上个星期六、星期天花时间整理了一下、网络客户成交和寄样品次数的客户资料数据。

即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使2024年网络销售的成绩再上一个新台阶。

根据几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的最大因素就是建立信任感。性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！

所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

华诺、华诺、一诺千金、赢在执行……我们继续努力！

**网络销售工作总结篇四**

一转眼，来xx有限公司已经过了大半年了。回顾这9个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这9个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面：

2)公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同产品使用行业及区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况;有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

1)工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2)职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。 3)客户的开发与维护。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，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性能力和业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自己现有的市场区域表现的没有足够的信心。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

20xx年的展望及规划：

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。 公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。 第二，意识上：无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。通过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。特别是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广;利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

**网络销售工作总结篇五**

20xx年即将过去，中鑫公司取得了长足的发展。作为中鑫公司特殊的一部分，在总公司年初制定的指导思想下，网络分公司在某些方面取得一定的进步，并为来年发展打下了一定的基础。但是我们也看到了许多不足，是以后急待和必须解决的。

内容：工作情况、内部管理

第一部分：工作情况：

网络分公司20xx年总体工作情况可以归结为：以网络集成为主，在新的行业和产品中不断探索与总结，并逐步引入新产品、步入新市场，为20xx年打下坚实的基础。

一、河南省某局60kvaups电源系统，此项目为公司(也是厂家在该局)在大机(指20kva以上的ups电源)上取得了突破，赢得了厂家的肯定和用户的认可。，该系统设备正常，运行稳定。

二、河南省某食品有限公司的网络扩建和视频会议系统的建设，该在原有网络设备的基础上，软件和硬件做了进一步完善和扩充;在原有网络结构上，进行增值应用，新增了一套视频会议系统，该系统是公司切入视讯产品和建设的第一个工程，为公司在新产品引入、系统集成范围的完善和新工程的施工建设上做了市场和人才方面的准备，为公司带来利润的同时锻炼了队伍的业务能力和技术能力。

三、郑州某房地产公司网络工程以及后续的会议电视系统。该公司的.网络结构比较复杂，由于不是一个运营商单独为其提供专线服务，存在多种专线，而且在外省分公司的专线和组网方式也是多种多样。在这种情况下，公司内部工程师搭建全新的组网方式，并很快地拿出了满足客户要求的拓扑图，并充分利用和运营商关系较好这样一种资源，顺利地完成了该项目。和第二家公司类似，该公司在随后也上了一套视频会议系统，在客户严格的招投标程序以及聚集了国内众多视频会议系统厂家和集成单位参与投标的情况下，分公司通过合理分工，从技术、商务等多个方面出击，最终脱颖而出签下了订单(由于是河南省第一家上视频会议系统的房地产公司项目，众多厂家非常重视，尤其是国内的制造商)。由于客户比较谨慎，该项目的组网方案和投资金额经过多次变更，因此公司从立项到签单整个过程体现了很好的团队合作精神，为以后建立学习型团队做了实践准备。

四、河南某运营商12地市3层交换机组网工程，此工程是在12地市分公司新增客户容量的情况下进行的.，起点高，工期紧，而且是全省统一联调，在人员有限的情况下，经过合理协调、调配以及努力，按时按质地完成了整个项目。

以上几个工程为公司的重点项目，有的还是新市场和新业务区域，完成得都比较好，更重要的是建立了很好的客户基础、团队也得到了锻炼和发展。但是也存在许多不足，比如说在局部组网中对结构分析不全面、对新设备性能没有很好地掌握、团队成员在对同一问题的解释有差异、为了“更好”地为客户服务而主动承诺过多的工作等，这些在以后工作过程中需要更好的改善。

另外，在河南省主要企事业和高等院校单位进行了一定程度的交流，建立了较好的客户关系，为后续合作做了铺垫。

第二部分：内部管理

网络分公司内部管理主要从以下几个方面入手：

1、分公司帐务的核对以及仓库的盘点：由于网络分公司业务对比与其它分公司业务的特殊性，在出、入库，应收帐款等方面存在一定脱节，在加上财务主管的频繁更换，致使这些问题得不到及时妥善的解决。从20xx年开始，分公司根据总公司相关制度制定了一套比较行之有效的办法，并且将以前的老帐进行了全面核对和校正，使帐面和实际的业务发生数量持平。

2、在20xx年基础上，制定出了一套新的行之有效的绩效考核制度，正负激励更趋合理，在人员少的情况下很好地调动了大家的积极性，做到了项目到团队，责任到个人。

3、团队建设方面依据实际情况，按不同的行业和项目组建临时的反应迅速的小团队，直到项目完全结束。团队的培养总体上以全体分公司人员为主，并结合项目的进展交叉建设，既合理地培养了员工的团队合作意识，又很好地解决了因人员不足引起的频繁交叉。

4、日常管理和考核在不违反总公司管理制度的前提下，分公司内部尽量给员工创造一种高效而灵活的工作环境和工作氛围，让大家更好地投入到工作和工程实施中，得到了内部员工的认可。

5、分公司内部建立了帮带的培养办法，老员工和领导不仅在公司更是在实际的操作过程中，以切身体会，把自己的知识和经验手把手地传授给同事，形成了较好的学习环境。

6、很好地坚持了每周的例会制度，及时的发现和解决问题，组织大家对问题进行沟通和探讨，使大家在互相学习的过程中得到了提高。

虽然在员工的稳定性方面做得比较好，但是在新鲜血液的引入方面做的不够，

类似于这种问题是以后值得注意和解决的。

回顾20xx年，展望20xx年，网络分公司全体员工已经做好了准备，在新的一年里有更好的进步和发展，彻底打个翻身仗。

面对困难，我们会积极想办法解决;

面对压力，我们会把它变为动力;

面对挑战，我们会积极应对;

面对机遇，我们会有准备地把握。

**网络销售工作总结篇六**

进入公司已经快3个月的时间了，在这段时间里我学到了许多东西，也成长了不少。

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20xx年\_月中旬进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我对公司的各项规章制度进行了全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为销售人员，熟悉和了解网站项目各流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，自己在线注册会员体验，工作中遇到问题及时向其他同事请教。也在线收集其他一些同行业的资料，对比分析我们报告的一些优缺点。

3、每天必须的日常工作

(1)网站文章的添加。

(2)网站推广。

(3)注册会员的审核及邮件的发送。

(4)意向客户的跟踪及发掘。

20xx年已经结束，回想自己在公司3个月的工作，虽然工作还算积极努力，但仍有许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

2、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

1、积极主动学习网站推广方式。通过e-mail、bbs、微博等不同方式把我们的网站推广出去，让更多的人知道我们的网站，有需求时可以想到我们的网站。

2、接待我们网站的`访客，及时回复他们所提出的问题，使我们的网站始终处于有人在线接待有人在线管理的状态，为我们公司的品牌壮大发展打下良好的基础。

3、对于老客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

4、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。同时也要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。

5、抓住客户咨询内容，及时沟通，争取每月完成销售任务。

回首20xx，展望20xx!祝大家在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!

**网络销售工作总结篇七**

20xx年是网络营销部大力发展的一年，主动出击，加快步伐抢占更大的市场份额。目前网络营销部已成功与上海纺织建筑设计研究院、中国海诚工程科技股份有限公司、上海广申建筑设计有限公司、上海建工设计院、上海城建设计院城市建设设计研究院、上海现代华盖建筑设计有限公司、上海华东建筑设计院等知名设计院展开区域项目合作意向，通过不断挖掘合作伙伴来拓宽视野，并在长期发展过程中，极大程度降低运营成本。

在加大与设计院合作力度的同时，网络营销部也同时保持着跟加固公司的紧密合作的关系。并且在网络营销部的努力下，目前已与苏州意统加固行工程有限公司签订了战略合作协议。通过与知名设计院及加固公司的合作为公司真正搭建了一个合作共赢的良好平台。在目前的市场环境下，想要发展离不开合作。只有走出去才能有新的思路，新的渠道从而取得更大的发展。网络营销部也将继续深化以合作共赢为核心内容的营销理念，推动公司营销工作迈向新高度。

在1—10月的外呼工作中，通过前期网上资料的搜索寻找，网络营销成员通过耐心的交流，取得了与北京筑福建筑事务有限责任公司、上海半岛酒店、杭州新空间装饰工程有限公司、奥亿恩益环保工程（上海）有限公司、上海三一重工集团有限公司等公司初步达成了合作意向，为公司的发展提供了新的合作方向，开辟新的合作思路。

工程技术想要更好的发展离不开与同行之间的交流，目前网络营销部已与上海标检产品检测有限公司、华测检测技术股份有限公司、上海华壁检测有限公司、深圳安姆特检测有限公司上海分公司、上海沪新专业检测管理有限公司、江苏维新技术检测有限公司、上海圣哉实业有限公司等54家检测建立了良好的合作关系。通过行业间的“资源共享”从而让企业达到互惠共赢的目的。

20xx年是装备制造产业的大力发展年，目前我们通过前期的外呼和交流已与3m中国、山西汾西重工机械有限公司、杭州富奥机械有限公司、江苏连云港鸿云实业有限公司保持着良好的合作关系。并且9月中旬与安德里茨环保工程（上海）有限公司高安屯脱硝项目合作的成功，标志着网络营销部在装备制造产业取得了新的突破。

20xx年9月，工程技术响应国家政策，成立了节能事业部。网络营销部全力协助节能事业部。大力推广节能产业。通过前期的大力外呼拜访、目前我们已经找到一批优质的节能合作商如：上海蕲黄节能环保设备有限公司、上海火腾低碳科技有限公司、上海广传节能机电有限公司、上海东方威尔节能技术有限公司、上海赫麟环保科技有限公司、上海璞玢新材料科技有限公司、上海静协工程质量检测咨询有限公司、上海中意建材节能有限公司等。

相信通过网络营销部及节能事业部的强强联合，节能产业将会在11月份大放光彩。

**网络销售工作总结篇八**

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20xx年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

**网络销售工作总结篇九**

20xx年已经过去了，对于我来说，20xx是一个结束，也是一个开始。正式毕业，我结束了学生生活，开始了成为一个职场人；也结束了作为一名技术人员，开始迈向销售的生涯。经历过很多的挣扎，转折，还好我坚持下来，也很庆幸我依然能够站在这里，努力工作，尽管我有很多的不足，但是我有信心，也有勇气，能够不断改进，不断进步。

为了培养我成为一名销售人员，公司给我准备了很多的机会去接触这方面的工作，从开始的电话销售，销售助理，招投标等各个方面都给我很多的培训机会，我也从一无所知坎坎坷坷慢慢成长起来，眼下20xx年已经过去了，在这里给公司做一个汇报，也给自己一个交代，把20xx年的销售工作总结一下：

1. 销售助理任务完成情况

1）20xx年1到8月份，作销售助理的工作，协助销售人员，打电话，约拜访，找客户，查电话，保证平均每天22个左右的有效电话（了解基本的网络情况、联系人、联系电话），每周8个明确需求客户。

2）结合销售人员的工作安排，查找明确需求客户成功签订合同5单，有蓝天驾校病毒库和url库 升级、张北县政府url升级、安瑞科url升级、永年县文广新局正版软件采购、故城县文广新局正版软件采购等等。3）辅助其他销售人员整理各个行业的客户名单，老客户的回访，行业需求，联系电话，辅助配合投标工作的进行。做了一段时间招聘工作、安排协调面试时间和部分商务下单工作，从1月份到8月份的`考勤，以及测试设备出入登记。

2. 销售工作完成情况

从8月份下旬开始，正式转销售工作，拜访60个，新增客户60个，有明确意向客户7个，完成一单销售合同。客户共完成销售收入22240元，利润10000元。

1、 态度上

严重的不自信心理，老是觉得销售是一个十分困难的工作，没有足够的勇气去面对，一直在被动的立场上去工作，每一次都觉得自己还没有准备好，不够努力，没有自己坚定的勇敢的表达自己的想法，而且又有些心粗，不太重细节。

2、 销售技能

因为没有专业从事过销售工作的经验，又没有什么社会经验。觉得刚一开始就觉得压力很大，每一天都是鼓足勇气、充满希望出去的，老是受打击。加上自己又急功近利，反而事与愿违，没有达到预期效果。

在与客户的沟通上面，谈判技巧较弱，销售工作是针对不同的行业不同人展开的，不同的行业有不同的需求，初期在接触客户时，对与客户的沟通上面，比较置后。没有办法掌握客户的真正需求与目的，不能够投其所好，不知道通过什么样的方式去展开工作，把自己认为合适的产品推荐给用户，体现在初期拜访客户的时间上，通常都谈不到重要的内容，谈话时间也是十分短。后来，拜访客户数量的上升和基领导的督促下慢慢的了解如何与客户沟通。

3、 产品知识。

在产品知识的熟悉上自己也只是了解深信服的产品，对别的品牌的产品都没有深刻的了解，有时在向客户推销时，不能很好的掌握产品的特点、使用方法，客户提出来一个产品有的时候没有听说过，不能够分析自己的产品跟别家的产品比较起来有哪些优势和不足。

由于以上的这些不足，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教同事业务知识，尽快提高自己的销售技能。

展望20xx年，从理念上：应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与领导统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

业务上公司也给我划分好了固定个地市首先，并划分好了不同的行业客户名单，和联系方式，一些客户的商机都是和去年一样的，要抓好商机，重点客户（行业客户）的开展。根据所分客户实力划分重点与非重点客户，安排主次拜访。对重点客户做到每周至少2次的拜访。抓住各单位的关键客户和内线客户，了解客户的资料，如职务、兴趣爱好、决策链等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握采购信息，前半年内完成至少2个合同，有5个以上重点客户。产品知识上，在半年时间内，一定要要了解所有涉及到网络信息安全的产品品牌，能够分析出来这些产品互相比较都有哪些优势，适合在什么样的网络环境里，能够发挥出来最重要的作用。

意识上无论在销售还是产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

未来一年摆在销售面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。一定要在20xx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 20xx年度的销售工作，为公司创造好的销售业绩。

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