# 最新销售八月工作总结与九月工作计划 销售八月工作总结(优秀12篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-04-02

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。销售八月工作总结与九月工作计划篇一在工作中，由于本人向来性格开朗，乐...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**销售八月工作总结与九月工作计划篇一**

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如xx饮，xxx店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在x号边老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了xxxx多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

**销售八月工作总结与九月工作计划篇二**

总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，通过它可以正确认识以往学习和工作中的优缺点，因此我们需要回头归纳，写一份总结了。那么我们该怎么去写总结呢？以下是小编收集整理的销售八月份工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

眨眼间，八月又如洪水猛兽一般冲过去了。站在八月末回看这一整个八月，如果不是有着较上月翻了一倍多的销售量，本人真会觉得自己对不起在炎热八月里流下的每一滴汗水。有着不错的成绩，再苦再累的月份也会变成有所成长的幸运月。本人现将八月份的销售工作做一个总结，好让九月份的工作也如八月份一般顺利：

八月虽是一年中最热的一个月，但这个月的促销活动也是全年最多的一个月。销售工作做得不错的员工一定知道，促销活动正是我们每一个销售员提升销售量的大好时机。本人就抓住了八月这个促销活动最多的好时机，带着自己常年从事销售工作积累下来的销售经验，在这个月大大发力了一把。几场促销活动下来，本人这个月的销售量已经超过上个月的销售量一倍还多，最值得高兴的是在这些促销活动中，本人也发展了许多对我们品牌有着浓厚兴趣的新客户，只要我客户维护的好，他们一定会在未来成为提升本人业绩的贵人。

当然，促销活动多，也不会占据一个月的每一天。没有促销活动的日子里，本人都在积极主动维护这新老客户，从线上就完成他们对我们品牌的了解。现如今，自媒体是做营销活动的`有力工具，要想做一个业绩排前的销售员，那就得好好利用自己的社交平台为公司的品牌打造一个吸引客户的自媒体。本人这个月如常一样每天坚持着发早安心语，将那些可以深入人心的句子“神不知鬼不觉”地植入到每一个关注我们品牌的客户心里，他们不一定立马就会来购买我们的产品，但我做的一切都可以让他们需要相关产品时，第一时间想到找我们。

通过七月份销售工作的惨败，本人在八月份时，也开始了对销售渠道的拓展和开辟。从本人多年从事销售的经验来看，业绩惨淡最主要的原因是销售能力的问题，而销售渠道可不可靠，这也可以算在销售能力里面，这一个销售眼光的问题。本人在这个月里，通过对竞争对手的观察和了解以及对产品供货渠道的侦察，在x个百货以及x个商场里铺设了我公司品牌的产品，入驻头一个月，也就是这个八月，销售量就较从前提高了两倍，从各方面都鼓励了本人热爱工作。

**销售八月工作总结与九月工作计划篇三**

眨眼间，八月又如洪水猛兽一般冲过去了。站在八月末回看这一整个八月，如果不是有着较上月翻了一倍多的销售量，本人真会觉得自己对不起在炎热八月里流下的每一滴汗水。有着不错的成绩，再苦再累的月份也会变成有所成长的幸运月。本人现将八月份的销售工作做一个总结，好让九月份的工作也如八月份一般顺利：

八月虽是一年中最热的一个月，但这个月的促销活动也是全年最多的一个月。销售工作做得不错的员工一定知道，促销活动正是我们每一个销售员提升销售量的大好时机。本人就抓住了八月这个促销活动最多的好时机，带着自己常年从事销售工作积累下来的销售经验，在这个月大大发力了一把。几场促销活动下来，本人这个月的销售量已经超过上个月的销售量一倍还多，最值得高兴的是在这些促销活动中，本人也发展了许多对我们品牌有着浓厚兴趣的新客户，只要我客户维护的好，他们一定会在未来成为提升本人业绩的贵人。

当然，促销活动多，也不会占据一个月的每一天。没有促销活动的日子里，本人都在积极主动维护这新老客户，从线上就完成他们对我们品牌的了解。现如今，自媒体是做营销活动的有力工具，要想做一个业绩排前的销售员，那就得好好利用自己的社交平台为公司的品牌打造一个吸引客户的自媒体。本人这个月如常一样每天坚持着发早安心语，将那些可以深入人心的句子“神不知鬼不觉”地植入到每一个关注我们品牌的客户心里，他们不一定立马就会来购买我们的产品，但我做的一切都可以让他们需要相关产品时，第一时间想到找我们。

通过七月份销售工作的惨败，本人在八月份时，也开始了对销售渠道的拓展和开辟。从本人多年从事销售的经验来看，业绩惨淡最主要的原因是销售能力的问题，而销售渠道可不可靠，这也可以算在销售能力里面，这一个销售眼光的问题。本人在这个月里，通过对竞争对手的观察和了解以及对产品供货渠道的侦察，在x个百货以及x个商场里铺设了我公司品牌的产品，入驻头一个月，也就是这个八月，销售量就较从前提高了两倍，从各方面都鼓励了本人热爱工作。

**销售八月工作总结与九月工作计划篇四**

转眼之间上半年工作已然过去，自己也看到很多很多需要学习的地方，作为一名销售工作者，从事这份职业开始，我就对自己抱有非常大的期望，一直以来也希望能够有一个稳定发展的过程，销售工作面前一定要保持重要的心态，稳定下来才是做好这份工作的第一步，上半年时间已经过去，我对自己也有了一些全新看法，当然，这个过程是非常美好的，也是能够让自己有深刻回忆的，现在我也需汇报一下。

半年的时间总是那么匆匆一过，我转眼之间也到了一个非常好的阶段，在业务上面，我非常认真，我稳固好每一位客户，自己从来都不会把情绪带入到工作当中，加强业务的学习，也提高销售技巧，相信这半年以来我也是得到了一些人的认可，当然自己做的有不足，可是这些都不是太大的问题，我需要让自己强大起来，需要提高自身的业务水平，作为一名销售，就应该把业绩放在前面，也应该要把这看得很重要，我相信能够做得更加到位，上半年来也持续了很多事情，把一些东西都晚上得很好，能够处理到位，这是非常不容易的，总而言之，做销售工作也是很不易的，要完成好自身能力，要规划好接下来的一些事情，提高业绩，这些都是我需要去想的。

稳固好每一位客户，跟客户之间保持良好沟通，在未来的某一阶段能够持续发挥好这样的价值，我认为一个人有多大价值，取决于在工作当中奉献了多少，也能够让别人看到自身的进步与成长，特别是在客户眼中，你是一个什么样的销售决定着你的层次有多高，相信这一点，大多数人都有感同身受，销售这份工作浮动也是比较大，自己在这个过程当中能不能积累学习全靠自己的努力，上半年已经过去，可是我依然印象深刻，我对过去发生的一些事情还是比较有信心的。

还是希望接下来工作能够处理得更加好，把这份职业当做前进的动力，能够渗透到其中，更加清晰的了解，才能够掌握更多的知识，当然我也有一些不足之处，自己能够决心纠正非常重要，有一些缺点，应该一点点的去，到时好，我会提高自己这方面的经验，把销售工作提高到另一个层次，时刻清楚自己定位，摆正位置，清楚地认识到有些地方要怎么去做，下半年我会更加努力。

**销售八月工作总结与九月工作计划篇五**

不知不觉加入xx已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

x月在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的唯一目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访!由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。

起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了xx个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是xx大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是xx工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、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。

5、对工作的积极性不高，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。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1) 了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!

(3) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流

措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律!交流方式可以面谈，qq等。

4、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成，b类事情(相对重要的事情)及时完成，c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

**销售八月工作总结与九月工作计划篇六**

一转眼，来本站已经过了大一个月了。回顾这个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。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。

通过一个月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，不同公司在新的一个月里的思维的转变，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。

九月份的展望及规划：

在新的一个月来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待会有更好的表现。 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。

最后，在这新的一个月来临之际，祝公司未来发展一路顺风!大家事业有成，心想事成!

【八月份销售工作总结四】

**销售八月工作总结与九月工作计划篇七**

我自20xx年x月x日入职，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，可是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮忙是分不开的，谨一个月来在工作中面临的问题和经验写了销售岗位月工作总结，供大家评鉴：

入职的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解。信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品。朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自我怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时研究决定和谁在一齐成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮忙中能够成长。很感激领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的教师，经过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自我犯错和缩短摸索时间。在这样一个进取的平台上，自我这样一个新手，必须要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自我自由发挥，自我去展现自我的才能，刚刚进公司的前几天，同事xx带我一齐去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，此刻的我基本上能够从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能进可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自我本来就是个耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交。看大家从不认识到认识，最终成为朋友。看着一个一个客户就被自我这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自我的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了xx市场xx照明店，xx建材城xx灯饰店，xx店以及xx立材店等经销商，接下来xx所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一二家分销，还有xx家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我。成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自我本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自我还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自我要有目的的去学习，不断的充实自我！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导x总的大度包容才既往不咎，给于我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自我所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自我的职责感，进取、热情、认真地对待每一天！做到职责和职业道德。

此刻我工作中的市场的把握本事以及分析本事等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自我对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。仅有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自我的销售生涯走地更好、更远。趁此刻年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的\'工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

**销售八月工作总结与九月工作计划篇八**

眨眼之间，八月份就要结束了，回顾今年，展望未来。纵观八月份整个月，一切是那样的平静，平淡而又平凡，在这极度平凡的一年里，我是怎样一步一步走过八月份的呢?现将工作情况作简要总结。

我要感谢本站的领导们对我的栽培，让我从一个零经验的员工做到现在，在这期间离不开领导和同事们的帮助、关怀和支持。

最初我一直在做公司网站上的信息发布、文字的校对和产品的市场碉研，每天浏览新的新闻并发布到公司网站上，虽然都是最基础的工作，但是每次在工作中出现了错误，领导都是耐心地给我指点，让我及时改正。在做这些工作的同时，也使我更进一步的了解这一行业，了解了公司的运作过程。

这个月，我满怀期望地转向了销售的岗位，然而，对于我这个从来没有过销售经验的人来说，一切并没有我想像的那么简单，不知道怎么和客户沟通，还好有了老师和陈艳平的耐心讲解让我渐渐地懂得了该怎样去回答客户的问题。

作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样在跟客户沟通的时候才能有充分的自信去解答客户提出的问题。由于之前做过的校对和市场碉研，积累了一些化工方面的经验，这在我做销售上有了很大的帮助。又通过和陈艳平的沟通和探讨使我更进一步了解了销售这一行业，了解了销售时应注意的一些问题。为了使自己能够更好的适应销售这一行业，工作之余我都会在网上阅读一些相关的资料和书籍，扩大自己的视野。

工作一定要勤奋，这个勤奋是让自己更快的成长以获得更多的自信，把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做。除了要对工作总结外，还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术。

在我和客户沟通时，我把解决客户提出的问题放到第一位，每天接听客户的电话，回答着客户的问题，有的问题我也没有遇见过，我都是记录下来，请示了领导，然后与客户沟通使客户对询问的问题得到满意的答案，这样，客户也就会很高兴来订购我们的报告。这也暴露出一个问题，就是我对这一行业认识还不够深入，希望公司能定期的给我们培训或者提供相关的资料让我们去学习一下。

随着公司各项制度的完善，我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。在过去的一年里，所有的对的，错的都是一笔宝贵的财富，我将带着我在昔日的工作中积累的所有，投入到九月的工作中去。我将更加努力的做好每一天的每一项工作，给自己制定新的目标，吸取教训，向其他同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步，力争在九月的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步，为公司的发展做出自己最大的贡献。

【八月份销售工作总结二】

**销售八月工作总结与九月工作计划篇九**

作为一名销售，虽然工作不久，但是我也必须得磨练出一颗坚定的销售的心才行。我在心态上的问题就是太过放松，虽然作为一名销售，的情况就是作为一名朋友去向顾客推荐自己的产品。这样确实是容易成功，但是我却始终没有好好的掌握好，常常忘记了自己身为服务者的职责，造成了许多的问题，让自己在销售的路上其实并不太轻松。

在8月，我要多带这一颗服务者的心，让自己牢记一切为顾客服务，让顾客开心的购物，才是我们的目的，其余的一切，都不过是手段罢了。

只有心态提上来，能力却不能更上也是白搭。在8月的工作之余，我要好好的通过学习来提升自己的能力，多向优秀的同事讨教，多去了解我们化妆产品的知识，还有关于化妆的各种各样的知识，这些都是需要不停的补充的知识点。

尤其是化妆的知识，怎么说我们也是行内的，要是被顾客问起来，答不上来，不是自己主动将业绩往外推吗?而且，当自己有了更加丰富的知识面之后，也能在与顾客的交流上更容易找到共同语言，在交流上也会事半功倍。

在工作的服务上，我还是做得不错的，但是，这也不是我放松的理由，现有的这些能力和知识总会过时，我们只有不断的更新，让自己成为一池活水，才能从源源不尽的源头获取养分，得到顾客的青睐。

**销售八月工作总结与九月工作计划篇十**

八月份是紧张的一个月，也是忙碌的一个月，也取得了一定的收获。回顾这一个月的经历，经历了本站从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一个月的工作，我在本站领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照本站的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一个月转眼即将结束，现对一个月的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

这个月的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合本站的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

八月份的主要工作内容如下：

一、 销售部日常管理工作

销售部门是本站对外展示的形象窗口，代表的是一个本站外表，也是本站最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给本站产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要×××的、要×××的、有对合同条款不满意的等等。在保证本站的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高本站的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与本站各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等;与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

二、 加强自我学习，提高自身素养

在八月份里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一个月里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、工作中存在的问题

在这一个月来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

四、今后努力的方向

新的一个月开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为本站跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守本站内部规章制度，维护本站利益，积极为本站创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立 ，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步!

【八月份销售工作总结三】

**销售八月工作总结与九月工作计划篇十一**

现在做服装销售，特别是女装，竞争激烈，不管你什么档次的服装，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做服装的一些经验之谈写的这几句话，“人无我有，人有我优，人优我变，人变我快”简单的十六个字充分概括了服装的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的服装销售工作做总结如下：

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

**销售八月工作总结与九月工作计划篇十二**

8月份是公司重要的战略转折期。 国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\_\_公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\_\_公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为\_\_分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合\_\_总经理在20x年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们\_\_分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“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该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

一、加强销售队伍的目标管理

1、 服务流程标准化

2、 日常工作表格化

3、 检查工作规律化

4、 销售指标细分化

5、 晨会、培训例会化

6、 服务指标进考核

二、做好销售工作计划，细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了\_\_出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和\_\_市高校后勤集团强强联手，先后和\_\_理工大后勤车队联合，成立校区\_\_维修服务点，将\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

三、注重信息收集 做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，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，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，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，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。做好个人工作计划，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，我们强化对市场占有率。我们把分公司在\_\_市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成\_\_任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

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