# 最新销售行业个人总结(实用8篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-12

*围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。销售行业个人总结篇一20xx年我市成品油管...*

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**销售行业个人总结篇一**

20xx年我市成品油管理工作，在上级领导的重视和支持下，重点放在对成品油市场监督管理，规范经营秩序，维护成品油经营者和消费者的合法权益的工作上，在与市各职能部门紧密配合下，我市全年总的态势良好。现将主要工作情况和明年的工作思路汇报如下。

一、20xx年成品油市场管理工作

(一)加强市场监管，确保市场供应

今年是“12.5”规划开局之年。一年来，我市成品油市场运行态势较以前年度有明显的进步。一是市场监管依法有序，管理制度不断健全。今年，按商务行政和商务执法工作的需要，重新审视了各项管理制度，修订了《湘潭市成品油零售经营许可制度》、制定了《湘潭市商务局新建加油站行政许可初审会议工作程序》、规范了《网上政务服务和电子监察系统》，做到有法可依，按程序办事，从而有效保证了各项工作的客观、公正、公平和规范;二是成品油市场供需平稳，销售稳步增长。随着经济社会及城乡道路建设的快速发展，我市机动车保有量接近40万辆，今年成品油全年供应量达到60万吨，同比增长了13%。石油是资源性产品，国际价格一直高位运行，对成品油市场形成了高压态势。今年10月底和12月上旬柴油供应偏紧就突出反映我们保市场供需的压力。为此，我们加强市场监测，积极支持成品油经营企业的发展，为企业提供良好的发展环境，对中石化湘潭分公司、中石油湘潭销售分公司增加支持力度，加强油源偏紧时期对两大公司的调控及合理调度，确保市场供应;三是更加注重安全生产。在加强市区加油站例行安全措施检查的同时，今年安全工作的重点，放在雨湖区姜畲、响水和响塘3个乡镇22个管理基础工作较为薄弱的加油站上，以行政交接和《成品油经营批准证书》年检为切入点，在消防设施的配置及安全生产措施和管理制度上提出具体要求，实现了全年无责任事故;四是投诉事件少，个案处理及时。从全年统计情况看，今年我市成品油管理科室没有接到一例消费者投诉事件，对湖南红网和湖南经视台报道了我市锰矿加油站扩建和长潭高速公路加油站柴油油品事件，我们闻风而动，实地调查，查清事实，消除误会和影响，妥善处理;五是新闻媒体关注度提高，市民满意度上升。成品油消费与广大市民息息相关，民生是新闻媒介的重点，今年我们4次接受市电视台、湘潭日报和湘潭晚报针对成品油供应的采访报道，由于我们实事求是的工作作风和正确的政策宣传，均取得了良好的效果。

(二)完善、启动行业发展规划

依法完善《湘潭市“十二.五”加油站行业发展规划》并上报省商务厅批准实施，关系到我市加油站行业的发展和战略部署。在市政府的领导下，我局严格按照省商务厅今年的工作部署和要求，针对20xx年规划编制中加油站(点)设置的不足，与市规划、国土部门加强规划调整和程序衔接，于今年8月30日按时上报了省商务厅。同时，在年内启动了我市成品油加油站(点)申报初审工作。全年共受理了中国石化湘潭分公司、中国石油湘潭销售分公司新建19个成品油加油站的申报，遵照“规范管理，集体决策，理顺关系，稳妥推进”的原则，经局“成品油加油站初审会议”审查同意，上报省商务厅后获得批准。为促进我市新农村的建设，建立和规范我市柴油零售市场基础设施及管理，按《湘潭市农村柴油零售网点行业发展规划(20xx-20xx年)》亦受理并经上报批准了3个农村柴油加油站。

(三)做好企业经营资格年检工作

根据湖南省商务厅对20xx年度成品油批发、仓储和零售企业经营批准证书年度检查的要求，我局以潭商发[20xx]14号发出了《关于做好全市成品油经营批准证书年检工作的通知》。我市城区应参加年检的成品油经营企业和加油站(点)共83个，其中：批发企业3个;仓储企业6个;加油站74个。鉴于成品油经营的特殊性，国家商务部对年检内容有严格规定，工作量大。今年，在市工商、市安监和技监等职能部门的密切配合下，我们对上述成品油经营企业和加油站申报的年检资料严格审查。对资料不按时报送的，责令及时申报;对申报资料不完整的，坚决要求补报;对申报的资料不清楚的，坚持查验原件。由于年检工作扎实、细致，83个成品油经营企业和加油站全部年检合格，我局及时将今年成品油经营企业的年检情况通报市工商部门，配合做好成品油企业的工商年检。同时，将20xx年全市成品油经营企业的年检情况及时在商务网站上公布，有效地提高了成品油经营企业的基础管理工作水平。

(四)规范经营秩序，整治非法运营行为

我市一些不法人员，违反《成品油市场管理办法》规定，无证经营、非法经营和擅自新建、改扩建的情况不少，且禁而不止，查而又犯，严重挠乱了成品油市场经营秩序。为此，我们有重点开展整治：一是与市商务执法支队全面开展日常整治行动。经商务执法支队统计，全年出动成品油市场专项检查1100余人次，取缔非法加油站4个，责令关停加油站(点)3个，查处非法流动车6辆，查处成品油违法案件14起，罚款总金额320xx元;二是联合市技术监督局对全市各加油站的加油机，尤其是对因行政区域调整，今年才纳入市区管辖的22个加油站的全部加油机进行全面检查，并在8月份前，全部按规定安装了加油机“防欺骗功能器”，切实保护了消费者的权益;三是重点对雨湖区3个新增乡镇区域内的非法加油点进行排查和打击取缔，指导和配合我市雨湖区商务局对查出的14个非法加油点，全部按规定予以关闭，其中行政拘留2人，处罚3人，取得了很好的效果。为加强我市成品油监管建立长效整治机制打下了坚实的基础。

(五)增强服务理念，依法办理证照事务

我局是成品油行业的行政主管部门，依法行政，依程序办事，最为重要。首先，在今年2月份，我们遵照湖南省人民政府省长第249号令，即时做好了湘潭市区与湘潭县、湘乡市和韶山市的成品油管理职责调整、衔接工作，将成品油行业规划，加油站新建初审，成品油经营批准证书年检及加油站迁建、改建、扩建的行政审批职权移交给县(市)商务局。其次，为雨湖区姜畲镇、响塘和响水乡3个乡镇的22个成品油加油站，按《成品油市场管理办法》的规定办理了加油站名称、地址和部份法人代表的变更。三是加强与基层的工作联系，协调和处理成品油市场管理中出现的情况和矛盾。如：处理昭山示范区和九华经济开发区“12.5”成品油规划加油站(点)的衔接、增设，湘乡市棋梓成品油仓储网点的申报调研和审批，中石化湘潭分公司反映的加油站建设遗留问题等。四是按程序向省商务厅申报加油站19个(21座)，农村柴油加油站3个;为 42 个成品油经营企业办理了迁建、改建和企业名称、法人代表、营业地址的变更;为4个新建成的加油站验收发证。在上述行政事务管理工作中，我局依法行政，注重增强为基层服务的理念，做到认真审核申报资料，按规定申报资料，对前来办理申报事务，但对行政程序不了解的企业和个人，耐心宣传和解释，个别复杂的申报业务，侧以文字注明办理申报所需资料的具体要求，最大限度地减少企业来局办理事务的次数。同时，事前、事中紧密与省厅衔接，及时办结申报事务，得到了申办企业的一致好评。

二、成品油管理中存在的不足和问题

新批加油站建设进度滞后 除今年新批加油站点以外，20xx年12月份之前，市区共有经省商务厅批准同意，但尚未开工建设的加油站16个(17座)。这部分已批待建的加油站，中国石化湘潭分公司 7 个，占 43 %，中国石油湘潭销售分公司 3个，占 19 %，其他国有和民营企业6 个，占 38 %。但今年市区只有中石化湘潭分公司1 个新建站竣工验收发证。我市待建加油站较多，待建时间久，如“湘潭市葩金加油站”，还是20xx年9月获批待建的，因征拆问题至今尚未开工，现在大部份已批待建站在规划、国土等部门办理相关手续还只是开了一个头，个别加油站的建设实际上是陷入了困境。原因是多方面的，然而，已影响到我市成品油市场体系的建设和成品油市场供需的保障。

职能管理部门协调不力 《湘潭市“12.5”成品油加油站行业规划》实施以来，经省商务厅批准新建加油站19个，加上我市“11.5”规划期间批准新建的加油站，总计达到了 35个(37座)。然而多数建设单位在办理规划红线、用地审批手续上遇到了部门职能的制约，突现加强协作和服务方式的矛盾，有待各职能部门以促进我市经济社会发展为前提，加强工作协调和改进。

三、20xx年成品油市场管理工作思路

全年工作目标：进一步加强市场监督，规范经营行为，维护市场秩序，加快网点建设，确保安全生产，促进消费增长，保障全市人民生活和工农业生产以及重点建设的需求。

(一)确保供应促进消费

我市机动车近40万辆，成品油年销售量达到了60万吨(不含长潭高速加油站年销售17万吨)，由此测算的年营业额在40亿元以上，巨大的市场营销增量，对市场保供促销提出了更高的要求。明年在这方面主要落实好的工作：一是督促中国石化湘潭分公司、中国石油湘潭销售分公司加强市场监测，预测市场的发展情况，科学制定20xx年的成品油营销计划，按我市成品油销售增量与省公司衔接，积极争取资源配置，在计划上不留缺口。确保不出现因计划缺口造成20xx年下半年93#汽油、o#柴油供应紧张的状况;二是油源偏紧时期加强对两大国有石油经营公司的调控，两大公司要有措施加大成品油配送力度，做好成品油出库协调工作，确保我市成品油市场供应工作紧张有序，能保证客运、水运、公交、重点工程、重点单位的成品油供应;三是按20xx年商务部的文件精神，督促中石化、中石油两大公司在我市的分公司，严格执行国家的价格政策，规范经营行为，促进与民营企业的合作。

(二)加强市场监管维护市场秩序

主要做好以下工作;一是在国庆、春节重大节假日对全市加油站进行一次全面的市场安全和供应检查;二是在7月份组织有工商、安监、公安等部门参加的全市联合打击取缔非法加油点的专项行动;三是切实关注新闻报导和消费者投诉，及时处理不当事件。

(三)加快成品油基础设施建设

我市成品油基础设施突出需要解决二个方面的问题，一是要加快成品油仓储设施的建设。我市仓储量虽达到13.65万吨，但由于种种原因，实际运营的总储量只有4.95万吨，要保障我市成品油的供应，必须加快建设仓储设施。20xx年要做好细致的工作，加快“中石化湘潭(管输)油库”的建设，力争在下半年建成投入运营;二是采取有效措施，促进市区“已批待建”35个加油站建设进度，在专项调研的基础上，结合建设单位的实际情况，制定奖惩措施，力争全年新建成加油站10座以上。

(四)完善农村柴油加油站和撬装加油站的审批

20xx年要根据新农村社会经济发展和道路交通运输的实际情况，先是重新核定《湘潭市农村柴油网点规划》近期建设的站(点)，积极申报建设;再是根据市雨湖区、市岳塘区的实际情况和要求，适当调整农村柴油网点的布局和规划，解决因取缔非法加油点后造成的该地区成品油供应不方便的情况;三是加大和完善对农村地区撬装式加油站(点)的审批，对农村成品油市场供应进行充实。

(五)建立成品油管理信息沟通协调机制

1、拟建立局成品油主管科室、局综治科和局商务执法支队对成品油市场定期或不定期的信息沟通机制，做到行政管理和行政执法有机配合，不偏离政策法规的约束，真正做到维护成品油经营者和消费者的合法权益，促进我市成品油市场的健康发展。

2、建立与中石化湘潭分公司、中石油湘潭销售分公司两大石油公司的工作协调机制，拟确立定期的工作汇报和调研机制，充分沟通各方面的工作情况和要求，协助企业解决经营中遇到的困难和问题。，甚至可以参考两大石油公司与省、市政府签订战略合作框架的模式，与两家石油公司签订“目标管理责任书”，率先在全省建立全新的管理模式。

**销售行业个人总结篇二**

我加入电话销售行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标和领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的!当然问题也是突出的:

1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。

2. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

3. 销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。

4. 过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。

5. 自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话销售工作计划：

在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类：

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

2.现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。

3.控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

4：加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。

5. 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，把学业务与交流技能向结合。

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. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

以上就是我的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**销售行业个人总结篇三**

又是一年过去了，\_\_迎来了第三个年头，20\_\_年创店并实现年终盈利，20\_\_年创办\_\_店，并引进\_\_全套车边设备。如果说前两年都充斥着或多或少的好运气，或者说凭借着\_医生给遗留下来的好口碑，受益匪浅，那么20\_\_年呢?20\_\_年更多的是面临一系列的挑战和处理一系列的从未有过的难题。是的，\_\_挺过来了!

下面从以下几点来把握20\_\_年所取得的成绩：

1、\_\_网上配镜：20\_\_年度推出网络配镜以来，成绩还算可以，看到一例例素未谋面的\_\_配镜，我能感受得到成绩带过我的巨大回馈，让我以更加饱满的热情投入到广告的制作和投放中去。

2、供货多元化：之前比较局限的\'供货商供货，经常出现断货、缺货现象，错失一些交易。经过多方打探，沟通，建立多个供货商渠道，在有顾客需求的情况下，成功交易率就大大提高了。

3、分渠道销售：实体店和\_\_网销售渠道必须有效分开，熟人打折程度要规范合理。如果完全按照\_\_价格销售，那营业额依然会大打折扣，毕竟实体店要承受高昂的租金压力，这一点在20\_\_年做得不够，经常出现稍微熟一点儿的顾客就按照\_\_价格销售了，虽然赢得了赞誉，但付出的代价也是可想而知的。20\_\_年必须理清关系，建立一套比较完善的销售渠道。

4、积极发展分销商：20\_\_年最后一季度推出“\_\_眼镜兼职销售员”以来，成绩还算可以，究其原因，是因为策略比较符合当代学生的想法——自由，零风险，高回报。不足之处是奖励机制步态完善，如何挖掘销售员的潜力，大力提高其主观能动性，尚缺乏具体的激励机制。

5、营业额统计管理：以前是账本记录，很容易漏，自己都不了解经营现状。很简单的一个问题，别人问你一个月营业额有多少，说实话我真的不知道，感觉生意还行，但现金就是没有，自己都不知道钱去哪里了，糊里糊涂的，只知道赚的钱都用于\_\_拿货去了。所以\_\_盈利多少，实体店盈利多少，不得而知，非常笼统。20\_\_年最后一季度，设计了一个\_\_统计软件，可以大致记录进销存，但查询报表仍需努力完善。

6、大客户管理几乎是空白：前几天，\_总体检中心宴请大客户，这一点提醒了我，对于我们的vip消费者，\_\_将如何回馈他们，并保持长期的合作关系呢?请吃饭?赠送礼品?节假日电话、短信问好?还是更科学的做法，尚待研究。

7、规模扩建、股份合作：这更是一片空白了。我深知一个人的力量永远都是及其有限的，也想寻求合作，扩大规模，比如分店，或者扩大店面。其实，20\_\_年有几次机会的，一是楼下那间小店面，20\_\_块一个月，与人分摊，我是喜欢实践的，即便亏了，也没关系，及时放弃不就得了，但后来终归没有拿下;二是在楼下指甲店展示太阳镜，就卖出去一副，\_\_元买的展柜看来是打水漂了。教训：激励机制不行，因为没有利益的推荐是没有说服力的。

这是20\_\_年的基本状况，只是通过即兴回忆来书写。很多错漏和不当。这也暴露了平时不及时记录总结的弊端。但说实话，20\_\_年确实没有什么值得引以自豪的成绩。

总之，20\_\_年，\_\_的第四个年头，吾将以更饱满的激情、更睿智的眼光，更雄壮的胆略，更理智的思考，更科学的智慧去奋斗、拼搏、实践。

**销售行业个人总结篇四**

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总 结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

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一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的.细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

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!

**销售行业个人总结篇五**

在20xx年中，在各级领导和同志的关心和帮助下，我们始终坚守在销售的第一线，不怕苦不怕累，牢记使命，始终以销售任务为中心、工作重点和核心，积极贯彻公司的文件精神，积极参加业务学习，熟悉各种新产品的性能，努力克服新形势下的各种不适应，规范各项基础工作，从不喊口号，防止各种制度落空。

一、作为销售主管，认真学习理论，学以致用，及时学习公司最新文件精神，结合自己的工作实践创造性地工作，向领导提出合理的建议和意见，严格要求自己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严格、诚实。严格遵守公司的各项禁令和合同三章，认真学习和理解上级文件精神，贯彻上级的决策和部署，不敷衍了事，不写表面文章。

第二，努力工作，认真完成各项任务

销售工作繁多、琐碎、重复，容易让人感到麻痹、懈怠、厌战。在销售一线，我总是为自己敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的理念。

对转包的片子严格执行微笑服务，不拘小节的谈话，有针对性的纪念，定期的谈话教育对手，把各种隐患消灭在萌芽状态。

合理激发员工的自我约束能力，对销售排名最高的员工积极向总公司提出加薪建议，以调动其积极性。他分析了未能完成销售任务的原因，如服务态度差、产品性能掌握不好、能力好或说话慢等。他为做得不好的员工深入分析原因，着力解决思想问题，缓解思想压力，解决实际困难。对于反应迟钝、反应迟钝的员工，建议总行调至其他能充分发挥特长的岗位。通过一系列的.措施，每个小组的销售额都提高到了一个更高的水平，所有的员工都为完成自己的任务而自豪，从而在小组内形成了一种浓厚的氛围。多次保质保量提前完成公司下达的销售任务。

三、存在的问题和不足

1、要做的事情不止一件，缺乏铺垫低估了工作中面临的实际困难，导致一些工作虎头蛇尾

2、有时候，在工作中，我们渴望成功，但欲速则不达。

在未来的一年里，我一定会总结成功的经验，吸取失败的教训，紧密团结在公司领导的周围，在各级领导和同志的关心和帮助下，继续努力把我的工作成绩推向一个新的水平。

**销售行业个人总结篇六**

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—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，公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20xx年的个人工作情况进行如下总结：

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南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。20xx年，我积极与部门员工一起在华南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—产品在西南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，并根据西南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。20xx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—%，货款回收率—%。年度工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

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。

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20xx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20xx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西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

**销售行业个人总结篇七**

销售任何商品，只要秉持真诚，使对方坦诚相待，完全信赖，并非难事。今天本站小编给大家为您整理了销售行业个人

工作总结范文

，希望对大家有所帮助。

转眼间,第三季度已经过去,我们充满信心的迎来了第四季度,在上一季度里,我们部门的所有人员团结一致,协调配合,完成了领导交给我们的任务,取得了不错的成绩,尤其是在本季度8月初公司就进行了紧张的中秋备战状态，在30多天的销售工作中，我们了解了公司中秋工作流程、熟悉了中秋业务，得到了锻炼，学到了东西，也基本完成了公司交给的任务，对于期间的销售工作中，也让我们了解很多工作中的好与不足之处,为了使下一个季度的工作完成的更加出色,现将有必要回顾总结上一季度的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在下一季度里努力再创佳绩。现对上一季度的工作和学习作如下总结：

一、月饼销售总结：

1、散饼销售：广式月饼今年新增了新的品种，这个品种的上市突破了以往传统的不足，那就是无糖月饼。无糖月饼的上市让客人有了更多的选择，ue丰富了月饼的品种。上市以来它的销售量也是得到了肯定，但更多的老顾客还是最钟情于九度缘的伍仁月饼，它的销售量一直是名列前茅。冰皮月饼现在也是广大消费者的最爱，今年的冰皮月饼也新添了一个品种—-脆脆苹果冰皮月，但相对于其他口味的冰皮月饼，它的销售量不是很好，由于是与平常传统口味的不同，顾客并不是很容易接受，，但是总体来说今年中秋散饼的销售量还是不错的，以祥宾为首，其次国贸、桂春、新竹。

2、精美礼盒销售：与去年礼盒不同的是今年更换了两个礼盒，分别是星语星月和花之韵。代替了以往的尊秋华彩与和福，今年礼盒的团购量很少，大多都是顾客到店面直接进行购买。今年南宁的月饼市场很大，大街上销售摊点很多，同行之间的竞争很大，所以相对与往年，今年礼盒的销售量并不是很乐观，今年礼盒售卖量最好的是星语星月，由于它盒子的设计色彩搭配丰富，图案优美且看起来送礼适中又不失大气，所以它是顾客购买的首选，花之韵就是盒子太大了，所以购买它的客人就少了些，不过今年的大饼销售量很差，五斤大饼比三斤大饼销售量要好，今年销售量最差的是缘聚锦秋，只有新竹店买了两盒，其他店有客人询问但却没有人购买，再来的话就是秋风印象，后期是卖得比较好的。

3、中秋礼饼销售：中秋期间有一项优惠活动，两盒礼饼捆绑式销售，前期的时候就黑芝麻和五谷好卖一些，但后期由于月饼的陆续上市，它的销售量就没有在持续上升，期中每个店的退货率很高，在下单方面也有在控制，顾客在礼饼的品种上还是比较喜欢绿豆，优惠活动没有得到顾客的注意，购买单盒的较多。

4、中秋月缘蛋糕销售：今年推出的中秋蛋糕款式较多，款式也很好看，不过最突出的是荷塘月色、花好月缘、吉兔金秋，在中秋期间订蛋糕的时候也会推荐我们的中秋款式，可能是顾客的消费观还不是很成熟，所以很多顾客都是以欣赏的态度来看，在期间订购率较多的是吉兔金秋、荷塘月色、丰收，中秋节当天也只是现卖了一个花好月缘，来年我们尽推。

二、人员情况总结：,

1、今年中秋期间我们销售整体表现还是不错的。

大家都很积极及时的配合公司的进度进行推荐销售，今年中秋购买月饼的气氛总体来说不比往年那么热闹，顾客消费都会比较理性。临近中秋节那几天客流量明显较多，伙伴在订蛋糕的时候有时还要顾及礼盒区的顾客，今年人手不比去年，但是每个人都能尽自己的职责，在伙伴需要帮忙的时候都能很及时的配合协助，合理分工，做好防盗工作，大家都处在一种愉快的团队合作氛围里。宣传方面在中秋期间，大家都很积极，外场努力推荐，收银员也会进行二次推荐。在听闻各店售卖量的时候，各店的人员很是着急，仿佛有股力量爆发，即时积极推荐，希望赶紧赶上超越其它店。

2、中秋期间店与店间的合作默契还有所欠缺。

当店面库存减少时未能及时协调新竹店帮助她们销售，但是在冰皮礼盒新竹及时的给予我们帮助，我们得到现在的成绩也是因为有她们的配合。生产部与出货也给予我们很大帮助，在后期月饼销售大卖，库存空缺时，她们也能及时并准确的发货，按时送到店面保证正常销售。在卖场销售人手紧张时，裱花人员也很主动的帮助卖场，帮订蛋糕或者帮拿产品。所以也很感谢裱花部门的高度配合。

三、 货源管理总结：

1、货源调整情况总结情况：在月饼的预货前期还是比较合理的，都能保证月饼都能供应上，满足顾客的需求，但是后期月饼预货就没有那么合理了，厂房有交充足的库存量，也是由于临近后期了，所以没能得到很好控制，货源的调整也没有很是及时，各店的库存互动很少，所以这是今年的一项大的失误。

2、预货工作的总结：在月饼销售期间常温的产品受到很大的影响，也是由于我们把精力都放在了销售月饼上，所以对常温产品的销售没有得到很好的销售与合理预货，也是刚好处在高温的天气，导致各店大量的退货，而在后面也在慢慢的控制。

3、退货率情况以及预防退货的举措总结：中秋期间退货率较高，每次经过出货部，看到那么多退货的产品都堆积在一起成了一座小山，心里很是难受，特别是愧对于加班加点的生产人员，但在那么大的一个退货量后，各店都有在预货上控制了预货量，也有在卖场尽量推荐。

四、中秋期间客诉事件及顾客对中秋产品的意见收集

1、在开例会时我们都会汇报月饼的销售工作，今年月饼的客诉较少，但还是有的，祥宾店有个客人购买了一个板栗蛋黄月，对半切却没看见有蛋黄，后来拿到店面，给其更换了一个，后来拿到办公室给邱副总检查，其实这个月饼并不是没有蛋黄，而是它偏在一边了，后来也有反馈到生产部，得到了改善。

2、今年顾客会觉得冰皮月饼没有往年的好吃，皮太厚了，蛋黄的口感不突出，太甜。

五、销售人员对中秋奖励项目的竞争气氛总结

今年的中秋奖励项目很优厚，所以大家在中秋销售工作的合作默契上表现较好，面对每一位进店的顾客都能积极推荐我们的月饼及礼饼，每个人都希望自己能拿第一;收银员的二次推荐做得也很到位。对中秋的奖励项目大伙儿的激情更上一层楼，希望来年能继续保持下去。

总体来说，我们收银部很好的完成了酒店交给我们的任务和职责，认真落实了我们工作中的每一个问题，坚持认真对待每一个细节，努力工作，坚持不懈，从而取得了非常好的业绩。虽然有成绩，但工作中也存在着一些不足和需要改进的地方，现做如下分析：

(一)中秋销售工作的不足和更好的建议

2、增强团队的合作意识，要学会帮助不太熟悉销售环境的员工。

3、不管在中秋期间工作再忙，我们都要做好新人的培训工作。

(二)报表问题

1、我对所有的报表都进行了审核,对工作中发现的小问题也和相关人员进行了沟通建议,发现的一时难以解决的问题也在报告上对公司领导做了汇报,一定程度上防范了财务风险。

2、一直以来,做为一个财务工作者,对国家相关的财经、税收政策都很关注,对本行业出台的相关法规和准则也时常学习,努力提高自己的业务水平和专业素质,始终保持着为公司的利益负责对自己的职业生涯负责的态度,坚持原则,信守职责,积极工作,为保障公司实现经济效益的最大化,作出自己的贡献。

以上是我对自己上一季度的总结总结，敬请领导给予批评指正。

在今后的工作当中，我将一如既往的继续努力工作，不断总结工作经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，加强沟通，我相信在下一季度里，我们的工作将会完成的更加出色!

20xx年对于金域蓝湾来说是成长的一年,对于我个人也是意义重大的一年。在这三百多个日子里，我们经历了夜以继日紧张筹备、紧锣密鼓的团结作战、热闹非凡的喧嚣;在这三百多个日子里，我们也同心同德，携手奋进。在传说末日之年后的20xx，我们经历了以下大事件：

一、 寻获有力支持，确定合作单位

为了能够强强联合，建立从内至外具备顽强实力的攻坚团队，第一季度中我们依照公司程序，有序地组织进行了形象推广设计服务招标以及营销顾问服务招标两项重要工作，确定了优秀的合作单位：北京文化传播有限责任公司以及北京\*房地产经纪有限责任公司。并且提出了出色的项目整体vi系统设计以及整盘营销计划。

二、 开工好彩头，金域蓝湾扬帆起航

五月十八日，我们在那片平坦的土地上呐喊宣战，金域蓝湾如璀璨艳阳冉冉升起，从无到有，我们都一一留下见证，还有那迎风吟唱的赞歌。

三、 设立临时接待中心，迎接八方宾客

虽然工程建设的紧锣密鼓，临时接待中心的筹备设立也就被提上了议程并且立刻实施。

等一系列困难，于6月21日正式对外开放蓄客。看着临时接待中心里每一处精心的布置，皆来自全体销售部的努力，我们心情非常的感动。值得欣喜的是，在前期未对外宣传开放的一段时间内，我们临时接待中心自然来访客户络绎不绝，项目的口碑宣传从此拉开序幕。

四、 挑选推广合作渠道，筹备销售物料

依据《金域蓝湾项目20xx年营销方案》，在五、六月份，策划工作的重点除了临时售楼部的设立之外，还有制定《营销推广计划》、联系确定推广合作渠道、筹备销售物料等工作，为此，我们与广告设计公司和营销策划公司加班加点，利用一切资源，制定了周密详尽的

工作计划

，并将浮于纸上的计划任务逐一落地实现，我们先后确定了报媒、网媒、户外led、短信等多种宣传渠道，涵盖了平面、立体、短频快等多种类型的推广方式，并制定了详细全面的推广排期，我们每一次创意设计都受到业界同仁及客户的关注。

五、 正式售楼部建成，欢乐降临金域蓝湾

9月，伴随着嘻哈包袱铺带来的欢声笑语，金域蓝湾与广大客户们迎来了第一次正式的华丽的亲密接触，我们一起细细体味了金域蓝湾的实力以及品质。宫廷般的殿堂、考究的家具摆设全方位的展示了金域蓝湾这一品牌为当地带来的改变与价值，香榭丽舍法式公园里的梦幻家园，是比梦幻更美好的现实。

六、 盛大开盘，震撼全城

9月28日，这个日子应该出现在金域蓝湾的里程碑上，这一天，我们为城房地产市场创造了一个奇迹。超过一千六百人聚集在我们的接待中心，共同见证金域蓝湾的热卖，这一刻，金域蓝湾真正意义上的一炮而红。

七、 和平女神降临，书写新的传说

她是女神缪斯，她是太阳神阿波罗，他们驾着四匹耀目骏马奔腾而来，带来对金域蓝湾的祝福与护佑。10月，我们为那金光熠熠雕塑揭幕时的场面，相信在场的每一个人都记忆犹新，和平女神是金域蓝湾送给业主的礼物。

八、 中国好声音，在金域蓝湾响起

如果说，20xx年最值得关注的项目是金域蓝湾，那么20xx年最值得关注度综艺节目就是中国好声音了。而富有营销创意的我们在这最为红火的时刻将两者巧妙的联系在了一起，为全城的朋友带来了一场最为震撼的视听盛宴，“金域蓝湾”，至今仍是个传说，在这一营销创意上，我们将中海、万达通通pk下去，无可比拟，不容颠覆。

九、 编制招标及

合同

文件

今年一年，我与项目共同成长一个重要实例就是营销相关的招标文件和合同的编制签订工作。回头想想，自己也被震惊了，这一年，我竟然发起主办了相关合同达56份之多，这个数字如果不是年终总结来回溯细数，还真是没有什么概念。

这一年，我们与金域蓝湾共同成长，经历了很多，在这里我就不一一赘述了。20xx年，我们没有被传说中的末日带走，相信20xx年，我们将谱写新的纪元。在20xx年我对自己的工作作如下安排:

一、 尽快确定《金域蓝湾项目20xx年营销方案》及《营销推广计划》，为20xx年的营销工作找寻一条指引主线。

二、 第一季度完成全年主要营销相关事宜的招投标及合同的签订。这也是我在今年的工作中遇到的一个重大问题，分散节点筹备较为灵活但耽误时间和人力，我在多方咨询和研究后决定在20xx年改变工作步骤和习惯，更合理的安排节点事宜。

三、 迎春开门红，我预计在三月份举办一次大型的活动，既是回馈老业主老朋友们的厚爱与支持，更重要的是结识一批新的资源，以冲刷20xx年开年业绩。

四、 将按照20xx年新制定的平衡计分卡的要求，努力完成任务，为销售部充当先锋与后盾。

希望20xx年我们的金域蓝湾能大放异彩，再创辉煌。

营销部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，营销部年度工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销部下一步工作的开展提几点看法。

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

“5个一”的成绩不可忽视

被过滤广告

1.铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a、b、c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家;b类有94家;c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家;终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5.创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额x万元;利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“5个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1.无透明的过程

虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2.无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励;差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。

3.无激励的待遇

给每个业务人员一碗“大锅饭”，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4.无监控的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收帐款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5.无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家;有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

1.重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4.货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送;款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以避免货铺出去又收回来。

5.改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为a公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码! 全球管理 。

**销售行业个人总结篇八**

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

在这近一年中，我对煤炭行业及行业客户有了更深的了解。为了能更好的做好销售工作，也为了能在四季度里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我的反思如下：

一、自身能力不足

初期在接触煤炭销售时，对煤炭知识的缺乏，导致业务实际开展缓慢，让我意识到“打铁还需自身硬”，督促我要在学习中工作，工作中学习，提升自己。

二、销售意识的不足

因为原先未专业从事过销售工作的经验，此方面应算是弱项。另一方面前期给自己定的目标过高，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，每天都是精神低落回来的。加上自己又急于表现，反而事与愿违，没有达到预期效果。一段时间下来，难免沮丧。直到现在为止，我还认为自己不算是一名真正的销售。首先对业务员最基本的定位，我认为是有独立开拓客户的能力，可是这段时间下来，我客户资源还是没有达到我预期，为此我没少郁闷。于是我自己搜集了一些销售资料，比如：关于与客户的沟通技巧就包含与客户说话办事的尺度，谈判技巧，如何给客户一个好印象，如何打开一个僵局，还有销售员的成功案例、新业务员如何开拓新客户、销售中的一些策略等等。

三、前怕狼后怕虎的思想

在销售工作中也有急功近利的表现，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、多请教他人，尽快提高自己的销售技能。

四、谈判技巧较弱

在前期调研市场，走访客户总是遇到谈话瓶颈，主要原因还是销售思路及知识的匮乏。

五、执行力不足

就拿这次经手的供国投电厂业务，9月12日询价中标1000吨后，上游煤价突然连续上浮，导致与国投价格瞬间倒挂，再加上电厂道路修缮，导致9月30日合同期限到期都未解决，后经过与电厂沟通，终于同意办理合同延期，时间为10月15日，恰逢双节且环保错峰，到了10月10日，又逢下雨，导致客户场地湿滑，根本无法进车，截 当前隐藏内容免费查看至10月15日最后一天供货时间，经过与客户的共同努力，在15日中午开始边配货，边装车，期间又遇到配煤机因煤水分过大，导致憋堵，与客户一起清理机器大约2小时，下午4点，电厂的车陆续到位55辆，就这样一配煤机二个铲车在连续7个小时的不停奋战，完成了1000吨的发运量。

由这个业务可知，确实缺少了市场的研判，业务各项流程的前置化薄弱，我在业务上的执行力不到位。

五、四季度工作展望

公司在发展过程中，一直是保持着稳步前，不断摸索，不断寻找新出路，制定新规划的发展路线，我认为要成为一名合格的煤炭物流员工，首先要调整自己的理念，和煤炭物流公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到煤炭物流公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

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

第二，一定要凭自己的能力开拓出更多新客户及业务。

第四，业务上：抓住各单位的关键客户和内线客户，了解客户的资料，挖掘客户需求，搞好客户关系，拓展外部业务。

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