# 销售月份工作总结万能和(通用9篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-08-19

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**销售月份工作总结万能和篇一**

12.32%。其中省外烟销售237.964箱，完成计划任务320箱的85.61%，比重占本月销售量的23.88%，销售量同比减少40.31箱，降幅为12.83%，销售比例同比下降3.65个百分点;低档烟计划任务170箱，实际销售了149.776箱，完成低档烟计划任务的88.1%，销量同比下降32.37%。黄山品牌三类烟以上卷烟实际销售424.76箱，完成任务305箱的139.27%，销量同比增加126.328箱，增幅为42.33%，占销售总量比重为37.02%。“双低”品牌本月销售69.444箱，完成促销任务70箱的99.21%，占本月销售总量比重为6.05%。

销售主要特点：

1、卷烟销售总量任务超额完成，销量同比有所上升。主要是本月由于市场卷烟需求量有所增加，社会办事用烟量明显提高，同时营销中心要求本月不予客户增量，大部分客户在市场卷烟需求量有所增加的情况下，将自己的协议量基本订购完，加大了卷烟购进和库存，所以本月总量任务完成率较好，同比也略有增长。

2、低档烟销售任务没有完成，销量同比下降幅度很大。低档烟市场需求随着人们的生活水平的不断提高，需求量正在逐步减少，并且幅度很大。部分客户有意减少了低档烟的购进和库存，同时在低档烟销售利润低的情况下，客户没有选择替代品牌进行购进，所以低档烟销量同比下降幅度很大。

3、省外烟销售任务本月没有完成，且销售量和销售比重同比都有较大幅度的下降。主要原因是本月省外烟货源紧张，如软玉溪仅供应七天，对省外卷烟销售任务的完成造成严重的影响。

二、本月开展主要工作

1、卷烟销售任务完成较好，同比略有增长。卷烟营销中心要求我们在本月卷烟销售量与十月份一样，同比必须保持一定的增长，所以营销要求客户加大了需求预测总量，比原定计划量1050箱多预测了近110箱。同时营销部要求客户经理加强宣传和指导，引导客户加大卷烟的购进、库存量。在公司省外紧俏卷烟货源紧张的情况下，客户经理加强宣传省内同价位品牌，弥补市场的需求。在客户经理的努力下，使得我部本月卷烟销售量同比得到增长，很好的完成了上级领导交办的任务。

2、为进一步推进优秀营销部创建工作，来安营销部加强优秀县级营销部创建资料的整理工作。在市局公司的指导下，我们进一步对ppt汇报材料进行完善和整改。同时对创建工作需要的资料汇编开始着手整理。在上级领导的关心和指导下，县局、营销部领导的亲自过问中，我部继续开展创建的各项准备工作，确保在今后一段时期内，将创建活动开展的有声有色，并达到省、市局公司的验收标准，确保通过。

3、本月，营销部按照上半年科技创新工作，选择的“提高网上订货率”为课题的qc小组，开始进行成果汇总，思想汇报专题准备在今年底进行成果发布。按照平时qc小组工作的开展，我部积极对各项工作痕迹化进行梳理、总结、汇编，并制作了成果发布ppt汇报材料，现已准备就绪，只等全市科技创新工作总结时，进行成果发布，力争使成功发布成功。

4、按照“全市卷烟零售终端形象集中整治活动的实施方案”的要求，我部本月继续组织实施提升客户终端展示形象集中整治效果评比工作。我部在10月份和11月份分两次对来安营销部八名客户经理，开展了零售终端形象集中整治活动效果评比活动。主要针对客户卷烟陈列展示进行评比，制定了卷烟展示竞赛活动评比表，在每位客户经理上报的20名需要整治客户名单中，随机抽取5户，以每户满分20分，合计100分为标准，由市场经理和信息管理员对所抽取客户的卷烟陈列等活动开展效果，进行拍照存档，最终由营销部经理、市场经理、客户经理对照照片共同打分，整个评比过程严肃、活泼、热烈。通过评比，客户经理蒋友恒、张如安、毛友福三人名列前三名。前三名的同志，在评比后，与其他客户经理交流了自己的工作方法和经验，使客户经理找出了相互间的差距，使好的工作方法得到推广，为今后工作质量的提升起到促进作用。

5、来安营销部始终将卷烟零售终端建设做为一项重要工作来开展，按照卷烟营销中心的要求，并在其指导下，我部今年又增加了两户诚信示范店，在11月份中，我们为新建诚信示范店进行招贴的张贴，明示承诺牌上墙，卷烟展示专区的设立和卷烟个性化展示等工作。同时我们将在12月初对两名新增诚信示范店举行授牌仪式，使新增的两个诚信示范店正式进入零售客户“示范店”的行列。今后我们还要继续做好诚信示范店的管理和服务工作，保持诚信示范店的“示范”作用。

6、按照上级部门领导的要求，我部始终加强网上订货工作的宣传和指导工作，确保网上订货覆盖率和成功率得到提高。11月份剔除停歇业客户的影响，我部新增网上订货客户6个，进一步提高了网上订货率。营销部要求客户经理加强对新开通网上订货的客户做好培训工作和电话的沟通、指导，务必使参加“网订”的客户都能熟练的掌握网上订货流程操作，使该项业务顺利开展。通过客户经理的大力宣传和指导，参加网上订货的客户都能较好的利用电脑进行网上订货，网上订货成功率较前期有很大的提高，但是还未达到95%以上，仍需要进一步努力。下一步我部将继续加大宣传力度，努力推进网上订货工作，争取在12月份使网上订货率达到65%以上。

7、本月营销部要求客户经理继续加大“双低品牌”的宣传、推介等培育工作力度，努力提高双低品牌的知名度，使“双低品牌”上柜的规格数量得到提高。营销部在月度卷烟品牌培育方案中，明确制定了按客户价值分类不同的双低品牌上柜规格数量，要求客户经理对照方案要求，加大宣传和推介力度，引导客户购进、销售，努力提高双低品牌的上柜率和上柜数量。通过市场走访和检查，本月双低品牌的上柜规格数量较前期明显上升，客户对双低品牌的认真程度也有很大的提高。

8、为了规范市场信息采集工作，严格执行、落实“市局(公司)卷烟零售终端信息采集工作管理办法”规定，加强市场信息采集工作及市场信息扫码点的监测工作。营销部要求客户经理做好客户的宣传和引导工作，指导市场信息采集点客户如何做好市场信息采集工作，确保市场信息采集的数据准确、及时上报。同时营销部要求客户经理，对信息采集点客户的真实库存要耐心、认真、细致的进行盘点、核对，加强客户的交流与沟通，查看市场信息采集点实际数据的同时，了解和掌握卷烟市场的走势和变化情况。

9、针对前期邮政银行系统的升级、维护，导致目前部分新增电子结算客户货款结算不成功的情况。我们为了减轻配送人员的工作强度和资金的安全隐患，营销部积极与邮政银行联系，查找问题并共同解决问题，同时还要求客户经理及时为那些屡次电子结算不成功的客户变更结算银行，努力提高电子结算成功率。营销部要求客户经理始终加强电子结算工作的宣传和引导，指导客户及时、足额的进行存款，保证客户的卷烟货款能够正常的划拨，使电子结算成功率继续保持较高水平。

入到客户经理月度工作质量考核。通过本月对客户经理软件基础资料和市场服务工作检查力度的加大，营销各项工作的质量有了比较明显的提高，营销工作更加规范、有序。我们将继续保持这种良好的工作态度和工作作风，力争在上级部门的年度工作考核中取得好的成绩。

11、针对天气转冷，雨、雾天气增多，不安全因素随时出现，营销部加大了安全教育和提示工作力度。利用各种会议的机会，加强客户经理的安全提示和教育工作，要求客户经理在拜访途中，严格遵守道路交通安全管理规定和“十条禁令”规定，确保安全无事故的同时注意自我保护。营销部还在日常工作中对安全隐患及危险源进行排查，检查中未发现有安全隐患。

三、工作中存在的难题

1、网上订货系统的不稳定，使客户在网订时，出现了不耐烦的情况，很多客户要求客户经理将其订货方式变更回电话订货，还有很多客户干脆要求客户经理帮其订货，给客户经理宣传、解释工作带来难度，工作强度有所加大。

2、电子结算工作由于邮政银行系统的维护、升级，农业银行不予信用联社客户的绑定，使得很多新增客户的电子结算业务不成功，导致送货员劳动强度加大，资金安全隐患增加。

**销售月份工作总结万能和篇二**

转眼间又是一个月过去了，已经是过一年的三分之二啊，业绩也不是很可观啊!

总结一下这个月，在这个月的时候自己也总结过了，自己应该干什么，但是有的时候，计划了赶不上变化，变化了一点很多都会给改变了，有一点的小无奈啊，还是自己想不不够周全，八月份工作总结。

他那里正在想要买设备呢，但是我一直跟踪把，但是只是打过电话，一共去过了五次吧，有一些外在的原因吧，我区那边比较不是很方便的，想想有点可惜啊!

去过秦皇岛几天，给秦皇岛的用户送了点资料，但是到了那里生病了，感觉也没有什么状态，只是把资料给他们看了看，等着他们厂房起来了定一些设备，今天栗总给我讲一下他们以后的发展方向，我大致了解一些了，他们那里想做个网站，他在考虑一些是花钱的还是不花钱的，看看再说。

去过滦县那里有个工业区感觉还可以，那里面都是要一些先进的设备呢，像一些数控镗床啊，数控切割机的，普通设备不是很需要了。

去过几天迁西，那里面也有个工业区还有就是一些生产矿车的，什么设备都是会用的到的，这个月效益慢慢的稍微有一点的小变化导致资金都不是很好，有的想买一些设备但是资金不是很到位，有的就是活不是太多，人不好找，买一些设备也是浪费的。但是下月个会好一点的，跟踪紧些为好!

如何规避“多层次计酬”跟《直销管理条例》之间的矛盾?

如何做到真正意义上的“产品差异化”?

服务网点到底该由谁来开，应该怎样开?

、如何解决投资者跟职业经理人之间的矛盾?

、随着国家“打传”升温，规范直销企业如何做到可持续发展?

以上诸多问题，其实归根结底就是一个问题，即在当前形势下直销企业该如何调整经营模式。我们姑且不去评价《直销管理条例》中有多少规定是否符合直销这种营销模式的客观规律，既然它是国家颁布的法律法规，我们作为中华人民共和国的公民就应该去遵照执行。任何法律都有一个逐步完善的过程，一旦制定出来就是我们行为的准则，个人如此，行业同样如此。我们今天要去思考的就是如何去适应这样一种局面，因为《直销管理条例》是针对整个行业，并非针对某家企业。

“多层次计酬”本身就是直销经营模式的一大特点，而且是吸引人们从事直销行业的一个重要理由。没有了这一前提，直销就只能是“directselling”，而不能称之为“networkmarketing”。因为按照国际惯例，“直销”的定义就是“企业抛开营销渠道的中间环节，利用人际网络直接将产品销售给顾客的过程。”

虽然目前的《禁止传销条例》和《直销管理条例》明确规定了直销员不能通过被发展人员以其直接或者间接发展的人员数量或者销售业绩为依据计算和给付报酬;直销企业支付给直销员的报酬只能按照直销员本人直接向消费者销售产品的收入计算。但是并没有明文规定如何界定“消费者”和“直接或者间接发展的人员”。那么我们企业在制定直销员奖金分配制度时就可以将重心调整到如何去开发直接消费者或间接消费者，我们不主张“多层次直销”，但可以引导直销员推广“多层次消费”。

或许有人会理解成这是在偷换概念，但我们观察政府对非法传销的打击可以看出，国家禁止的主要是对象是异地传销和滚动非法集资，而对于获牌企业和准获牌企业限定的主要是在未设立服务网点的地区开展直销活动或者非法集会，以及直销非条例所允许的五类产品以外的产品。

直销企业在解决了“多层次计酬”的问题之后，面临的最大问题就当是产品定位的问题。我们都知道“产品差异化”是企业制胜的法宝，在中国直销发展的各个阶段引领市场的企业均是以产品为导向的公司。日宝来福的远红外线磁疗床上用品;台湾兴田的“爽安康”摇摆机;安利的洗涤用品和“纽崔莱”营养食品;天狮的“高钙素”;康宝莱的减肥食品;然健环球的“女性条理乳”;月朗的卫生巾，等等。这些企业之所以能够在竞争激烈的直销市场快速占有巨大的市场份额同时占有阶段性市场主导地位，归根结底靠的就是产品走了差异化之路。

直销在中国已经走了十七八个年头，很多企业觉得似乎该卖的东西好像都有人卖过了，再加上国家允许以直销模式经营的产品范围又只有五类，我们几乎很难产生差异化的效应。其实不然，很多产品的差异化来自于对市场的细分。比如男士化妆品和美发产品在直销企业里就很少见;个人卫生用品也只有有女性卫生巾开始进入;小型厨具的市场占有率还不高;保健食品和保健器材的种类繁多极易寻找卖点。另外我们还要明白“产品差异化”并非仅仅是指品种的差异化，服务的差异化在某种程度上更能照成市场的穿透力。

关于服务网点的建设，在《直销管理条例》颁布之前，大多数企业是以直销员开办报单服务中心或连锁专卖店的形式进行的。这对于转型企业或已经具备一定市场份额的企业是可行的，因为这些企业的服务网点几乎都是直销团队领导人开办的，他们本身可以庞大的市场团队销售业绩来支持服务网点的利润。但对于初涉直销的企业如果用这种方式就未必可行了，因为直销企往往将很大一部分利润用于直销员的奖金发放，能够留存给服务网点的比例已经很小，在局部市场还没有发展起来的地区由直销员开办服务网点无异于给企业埋下一枚枚定时炸弹。因为直销团队领导人在市场开发初期的主要工作是市场的整合，他们不会去开服务网点来分散自己的精力。那么就会去引导没有直销经验但有投资能力的传统行业的经营者来做，但是这些人往往很难在短时间内产生庞大的销售业绩，当一定时期后服务网点还不能盈利时，上当受骗的感觉就会导致其与直销团队上属甚至企业发生矛盾从而直接影响企业在该地区的市场发展。

**销售月份工作总结万能和篇三**

在一个月的前期销售中，总销售额为9315元，总商品成本为7131.7元。不扣除提成与其他经费，共营利2183.3元。共销售单位商品386个，完成了销售目标的32.16%。

实际销售额远低于目标销售额。经过分析原因如下：

1、过高的估计市场的需求。很多消费者在我们的商品进入市场之前，已经购买了相关产品。而且在刚开始销售期间，无实体店，导致有的消费者不放心购买。

2、商品进入市场的时机比较慢。由于今年的天气气温反常，冬天来的特别晚，导致难以判断进货的时期。而且错误的判断了消费者的购买动机与心理。原以为只有到天气开始降温，消费者才开始购买。其实不然，很多消费者已经提前很多购买了相关产品。

3、对商品进货量的预知能力严重不足。导致了有的商品卖到接近总销售数量的1/4，而有的商品却一支未卖出去。同时由于此原因，导致有的货品库存量过高。

4、在派人员进行上门销售时，缺乏合理有效的分配方式。导致有的宿舍重复推销，浪费了人力资源。并且可能存在推销员间的利益冲突等问题。

5、对推销人员货物的供给量存在问题。

原则上，每一位推销员有一整套（28个）商品。但实际操作中，因为推销员是实行上门销售。所以，有的推销员会一次性拿多一点货，方便上门推销时，消费者购买了某商品后，可以及时补满货版，再进行其他宿舍的推销。由于对供给推销员时，货物的数量那排不当。导致自己的库存不够，可调配的库存过少。其中，水分润唇膏就是因为这个问题，导致可调配库存过少，而再向进货商进货。最后，推销员手上的唇膏卖不出去，全部退回来，导致压货过多。

在考虑了进货价，初步员工提成设想，经费开销，广州市内市场价格后，对商品价格进行了定位。最终确定商品的价格小幅度的低于市场价，原因如下：第一，考虑到了商品价格比市场价格低太多的话，怕降低了消费者对商品真假的信任程度。第二，考虑到过低的利润，根本无法来分配员工的提成和经费开销。第三，有足够高的盈利空间，有利于商品在销售过程中的调度。例如：有的消费者购买了多个商品时，可给与适当的价格优惠。也可以为今后商品清仓降价提供有利的空间。

在提成方面，为了激发推销员的积极性。给出了比较高的提成回报。并以不同销售量按不同单位提成回报。最高可获得3。5元/支的提成。高提成，第一可以促进效益的工作热情。第二可以给推销员比较大的空间去分布自己的下线。让销售网络快速的在市场中蔓延开来。寻找推销员，除了基本能力与信用度外，还从两个方面对市场进行推销。第一，就是一间宿舍过一间宿舍的宣传，俗称“扫楼”。第二，通过人脉资源进行销售。尽量找一些社交圈子广，在学生群体或在部门中比较有威信的人。

在网上开设了相关博客网站。打印相关传单，并粘贴在人流比较多的地方。其目的是想让消费者了解到在学校有相关产品销售，而不是立刻跑向超市购买。从而减缓了超市的销售量，留住了客户，解除了超市在消费者心目中的垄断地位。并分发宣传单给各位推销员，让其自行发挥。既增加了宣传的`范围，也减轻了自己的工作量。

在出入货方面，除了靠电子表格进行记录之外，也有用人手记账。运用基本的电脑知识，使用电子表格快速的核算出相关数据（总销售，进货成本，销售数量，各销售员的业绩等等信息），从而方便对库存与进货量进行数据反映与分析。

**销售月份工作总结万能和篇四**

当“永续经营”这个词已成为直销企业文化包装的陈腔滥调时;当“崩盘”已经成为一句业界经常提到的口头禅时;当一大群的直销商在经历了数家公司的波折以后还在为定位发愁时;当一大群底层经销商在没有组织依靠而走向社会边缘时;那么应该值得业界的人们深思一下目前中国直销企业的可持续发展性且要寻找这个问题的解决方法。

近年来随着第一批“政策型、暴发型”直销企业发展的日趋平静，而且很多直销企业都成了“流星”，现存的公司利润很难再有大的发展，直销企业发展面临新的“瓶颈”期。中国直销企业所面临的一个基本问题是可持续发展问题。从某种意义上讲，这些“流星”直销企业都是产品成功型直销企业，也就是凭借企业家的胆略和敏锐，抓住中国经济发展过程中的某个机遇、某个产品、某个项目、某种稀缺资源使企业迅速做大，但这种成功并不等于直销企业的成功，更谈不上直销企业的持续成功。而一些目前“如日中天”的直销企业是否在激荡的环境中仍然保持自己的发展速度，是不是也会迎来自己的“滑铁卢”?直销企业如何使自己获得可持续性的发展，摆在了所有直销企业的面前。而且目前的管理体系、薪筹制度、人力资源体系、市场营销开发等等对直销企业的发展起着非常大的制约作用，影响着直销企业的可持续性发展。

企业可持续发展，表现为企业活动若干要素的发展。从投资者的角度讲，企业应当持续盈利(或一段时期内总体盈利);从直销员的角度讲，企业应当保持和扩大直销员团队的规模;从政府的角度即将讲，企业应当不断地纳税;而从消费者的角度讲，企业应当持续地供应符合市场数量需求和价格需求的产品。在所有上述表现中，最为基本的，应当是企业源源不断地提供适应市场需要和变化的产品。直销企业的可持续发展战略就是一场革命，体现在外部环境和内部环境，但只要能够步伐跟得上市场的需求，随变化而变化，那么直销企业才能够长盛不衰。

**销售月份工作总结万能和篇五**

经过8月份的管理工作，虽然业绩不是很好，但让我也有了一点收获，临近年终，我觉得领导让做一个总结非常有必要。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9月份的工作做的更好。

下面我对上月的工作进行简要的总结。在这近一个半月的时间中，经过\_总及销售中心全体员工共同的努力，制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料(新套餐政策，基本网站及各行业网站报价政策等)为即将到来的“疯狂”\_月销售旺季打好了基础做好了准备。

团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售中心运行制度，发生撞单实施办法，erp跟踪客户方法，工作流程，团队文化等。这是我认为公司对我们全体销售做的比较好的方面，但商务一部在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。 从销售部门销售业绩上看，我的工作做的是不好的，基本可以说是做的十分的失败。

一、客观因素

1.新客户的开拓不够(新增电话量太少)，业务增长小，个别业务员的工作责任心、执行力和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

2.销售工作最基本的客户访问量太少。一个月的时间，总体计算十个销售人员平均一天拜访的客户量不到一个。从出访记录上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3.沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图，对客户给出的问题不能做出迅速的反应。 特别是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，本来我们公司过去传统的那种狼性、那种拼劲儿不够。

4.工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成良好地工作习惯，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。

二、市场分析

现在\_\_做网站的公司虽然很多，但主要的对手也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上都基本属于最好的。当然百度方面就更不用说了，就我们一家。表面上各家公司之间竞争是激烈的，但实质上我们公司无论各方面都是其他公司无法相比的。我们要拿出这份底气来。

我们现在差就差在员工本身的工作劲头上，其他公司的销售能在产品本身不如我们的情况下销售业绩依旧有所保障，只能说明他们的销售是比我们强的，如果我们的销售跟他们的一样，我们的业绩那没话说，无敌了。什么100%增长完全没有问题。

三、9月份工作计划

1.必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批牛b的销售。

2.建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3.完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。 销售管理是我现在最头疼的问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让员工在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的责任心。强化员工的执行力，从而提高工作效率。

4.培养他们发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。 只有自己问出来的问题自己才能记得住记得牢，我平时再怎么讲碰到问题了一样解决不了。就得他们自己问，我们大家一起解决才行。

5.销售目标。根据下达的任务，把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到各个人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩。

4

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个八月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在应届毕业生网形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将八月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面

2、陈列问题的改进和创新;

3、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出品牌最新货品品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保\_\_的大货能够准时出厂。做好\_\_秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我八月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**销售月份工作总结万能和篇六**

在十二月，我们送走了快乐的圣诞节，月底迎来了元旦游艺节目，在笑声和歌声中我们一起送走了十二月，准备迎接崭新的一月，现将十二月份工作做如下总结：

一、教育教学工作

我们开展了《运动身体》和《高高兴兴》两大主题教学活动。在《运动身体》中，幼儿对人体运动、动物运动有着浓厚的兴趣，音乐活动“伸伸转转”使幼儿感受到了歌曲的活泼和欢快的情绪，小手也跟着运动了起来。美术活动“小脚丫旅行”通过孩子们的小手印画，变出了一只只可爱的小脚丫。在区域活动中，我们还用火柴棒拼成了一个个运动的小人，有跑步的，有做操，还有滑滑板的，一个个活灵活现。在《高高兴兴》主题活动中，孩子们通过听故事、玩玩具、迎新年、做贺卡等活动，充分感受到了快乐和欢笑，他们尝试用多种方式表达自己的心情，主动在活动中感受、体验、分辨自己的积极情绪和消极情绪，从小做一个快乐的孩子。

本月我们中班参加了一年一度冬季运动会的呼啦圈比赛，幼儿们通过平时的努力练习，在活动中取得了较好的成绩，其中2位小朋友并列第一名，5位小朋友获得第二名，另外5位小朋友获得第三名。

为了迎接元旦的到来，我们利用孩子们制作的彩链、红灯笼等把教室打扮一新。还开展了迎“元旦”游艺活动，在“捉尾巴”和“高楼运球”游戏活动中，让幼儿充分感受了过元旦的快乐气氛。还举行了“迎新年画展”，我班幼儿的优秀作品被贴在走廊上，吸引了不少人赞叹的目光。

本月又开展了角色游戏环境评比和角色游戏观摩研讨活动，通过这样的活动，使角色游戏更加完善，使教师的组织、指导角色游戏更进一步，也最终使孩子们得到受益。

二、卫生保育工作

在卫生保健方面，本月随着气温的下降，我们更多的是关心孩子们的身体健康。我们在晨间活动中，提醒孩子们注意运动量，尽量不让孩子们出大量的汗，并且提醒孩子们衣服频穿频脱，小心着凉。冬季气候干燥，在课间活动后，我们经常提醒一些不爱喝水的孩子多喝水，让身体保持充足的水分。午餐时，我们两位老师合作分饭分菜，保证每位孩子都能在第一时间来用餐，并提醒个别孩子不说话，趁热把饭菜吃完。在午睡过程中，为了防止孩子着凉，值班老师还做到多巡视，及时纠正孩子的不良睡姿，让每个孩子都有高质量的睡眠。

长们能够如实的看到孩子在幼儿园的表现。此次开放活动得到了家长们高度的认可！

12月23日，圣诞前夕。幼儿园举行了“畅游蓝森林···亲子同乐嘉年华”的活动。活动之前是孩子们这学期学习内容的汇报演出。早上8点半正式开始。在《铃儿响叮当》的音乐声中，拉开了此次汇报演出的序幕。开着孩子们跟随老师认真的做着各种舞蹈动作，脸上稚嫩的表情，给了老师无比的力量与信心。经过：英语展示、唐诗宋词的背诵、毛泽东诗词的背诵、和多个舞蹈、儿童歌曲的演唱之后，在孩子们的欢歌笑语声中，家长们的称赞声中，我们的学期汇报演出圆满结束了。家长们对这次汇报活动，非常满意，纷纷称赞孩子们太棒了！！接下来的嘉年华的游戏活动，真的是让孩子们和家长一起同乐了。家长带着小朋友一起互动游戏，也留下了欢声笑语，增近了亲子感情！此次活动，对于很多的小朋友来说，他们人生中的第一次。相信这样的.一次活动会一定会带给孩子们一份一生的、美好的回忆。

三、家长工作

我们能及时更新家长园地的内容，充分利用家园路路通、电话通讯等途径与家长保持联系，让家长了解我们的教学最新进展情况。根据主题教学内容需要请家长协助收集了很多材料，如：在《运动身体》主题活动中请家长帮助我们收集了一些关于人、动物运动的图片，在游艺活动前请家长为我们准备了牛奶罐头，因角色游戏需要还帮助收集糖果盒子等等，在此对各位家长的协助表示感谢！

忙碌而充实的一年即将过去，新的一年即将到来，在新的一年里我们会更加努力，让孩子们快乐健康地在我们班里学习和生活！

长们能够如实的看到孩子在幼儿园的表现。此次开放活动得到了家长们高度的认可！

12月23日，圣诞前夕。幼儿园举行了“畅游蓝森林···亲子同乐嘉年华”的活动。活动之前是孩子们这学期学习内容的汇报演出。早上8点半正式开始。在《铃儿响叮当》的音乐声中，拉开了此次汇报演出的序幕。开着孩子们跟随老师认真的做着各种舞蹈动作，脸上稚嫩的表情，给了老师无比的力量与信心。经过：英语展示、唐诗宋词的背诵、毛泽东诗词的背诵、和多个舞蹈、儿童歌曲的演唱之后，在孩子们的欢歌笑语声中，家长们的称赞声中，我们的学期汇报演出圆满结束了。家长们对这次汇报活动，非常满意，纷纷称赞孩子们太棒了！！接下来的嘉年华的游戏活动，真的是让孩子们和家长一起同乐了。家长带着小朋友一起互动游戏，也留下了欢声笑语，增近了亲子感情！此次活动，对于很多的小朋友来说，他们人生中的第一次。相信这样的一次活动会一定会带给孩子们一份一生的、美好的回忆。

**销售月份工作总结万能和篇七**

x月已悄悄离我们远去，x月的到来告诉我们，20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作。

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，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。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

**销售月份工作总结万能和篇八**

两年前，我关注最多的是公众号是一个叫\_\_家具，潜意识中，我已经把它当做我的习惯和目标，每天醒来第一件事是打开手机，浏览公众号里面文章，慢慢了解到企业背后的故事，更加觉得这就是我想要的自己的企业文化、前景模样。

偶然的一个机会，成功应聘到了\_\_家具销售员，从此便与家具良缘。可谓一发不可收拾。不仅仅是因为每天销售工作让我的自信了，更重要的是公司点让我看到了坚持和汗水的意义。每次总想写一些文字来抒发自己内心最真实的情感，可打开文档却不知道从何写起，因为想说的话太多，励志，想写的也太多。最后的结果便是不知如何下手，于是这场写作之旅便终结了。

我一直以来都是一个只有三分钟热度的人，对某些事情往往只保持着短时间的热情。我性格偏执，对新奇的事物充满了好奇心，但当自己了解了一点后便会失去热情，重新投入到一件新的事物中。看视乎我是一个“多重潜力者”啊！

每个奋斗者都是一面旗帜，团结互助的他们，用真诚和大爱描绘独具特色的\_\_文化；

每个奋斗者都是一面旗帜，爱岗敬业的他们，用行动践行\_\_家具“以客户为中心”的诺言。

我们要让奋斗者旗帜高高飘扬，飘扬在\_\_家具集团每个角落，飘扬在每个\_\_人的心田，飘扬在我们服务客户、与经销商携手共赢致富的路上。

**销售月份工作总结万能和篇九**

地址：xx一店

销售人员：东旭

日期：4.30～5.2

因为入职时间不长，所以这次五一促销是我第一次经历大节的销售，从中学到了很多经验，发现了一些问题，有利于自己以后的提高和改进。

4月30早上先到公司再去店里的，路上帮助公司同事一起布置了活动会场，到恒发店里之后，帮忙摆设节日装饰，让店里店外节日气氛更好，能提起顾客的购买欲望，我们在店里挂了现金红包，设置了抽奖和砸金蛋的活动来吸引顾客，在门口摆放了礼品和帐篷，顾客从门口经过的时候都忍不住往店里看一下。先说说我发现的一些问题：

其他都比较好，卖场里基本不会砸礼品，顾客问有什么礼品，我们都说送壳子，手机膜，还有后期的服务，主推后期服务，对于在别处听了有礼包的我们才会送。节日的时候可能人有时候会多点，但是顾客的要求不会少，我们尽量把顾客带离柜台，然后一个人给顾客做一些服务，不影响其他销售，因为人多所以各科等待的时间就会多，心情就更不会好，我们的态度一直要保持的很好，像“您坐”，“您还有什么问题”，“您稍等”等这些词多用着，顾客在等的过程中就可能不会感觉太慢。在没有顾客的时候我就在外面拉销，因为隔壁就是专卖店，所以竞争也比较大，但是我觉得这样的拉销效果还是不错的，一来可以引导顾客，二来可以互相督促提高服务质量。还有就是根据对象推产品，有时候我们对一些过了中年的妇女，会一边推实用的a33，同时把r9也拿出来放旁边，顾客可能就会被r9的外观吸引，从而选择r9，这个五一就经历了几次这种情况，感觉有时候人买东西也很奇怪，本来打算预算1000多，但是看到喜欢的就说省那几百块钱能干嘛，一个大妈就说这么说的！

有了这次五一大节的销售经历，在以后的大节里就不会像这次手足无措，可以更好的做好准备，解决一些突发状况。虽然我属于卖了货也不拿钱的，但是我依然用心去做，我觉得公司能发展到现在，是每一个员工辛勤的结果，我希望有一天公司会因为我发展的更好！

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