# 销售工作总结和汇报 销售工作总结汇报(实用13篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-08-21

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。销售工作总结和汇报篇一时光如水、岁月如歌，眨眼的功夫，已经来...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**销售工作总结和汇报篇一**

时光如水、岁月如歌，眨眼的功夫，已经来--金店8个月了。在这半年多里，我成长成为一个专业的首饰顾问，是一次蜕变。有过高兴，也有辛酸，现将金店营业员销售月日常工作总结如下：

因为朋友的介绍，我来到了--金店这个大家庭，从没想过会接触珠宝这一行业，也没有想过--金店改变了我的人生。

曾经的我，性格很内向，很安静，不敢跟陌生人聊天，是个非常腼腆的女孩。从毕业之后就去了药店上班，每天都重复着一样的事情，没有什么新鲜感，在店里见识了以前都不了解的中草药跟一些稀奇古怪的西药名，每天都接待不同的病人，只需要给顾客介绍药，给不同病人搭配不同的药方，除了这些整天不需要说什么话，可以用这样的话来表达\"生活得头脑简单，四肢发达\",日子久了，就想要去外面见识……刚开始对这个行业非常的陌生，一大早起床就起来学化妆，因为这是我人生的第一次化妆，来--金店有了很多第一次，早上就开始了新的面貌，上班，紧挨着十一国庆节，面对人流量那么多，顿时让我不知所措。

后来几天，有师傅教，教我平常上班时应该注意哪些细节的地方，一些简单的常识，又应该怎样去接待每一个顾客，应该怎样介绍首饰，应该怎样去跟一个顾客聊天。突然我觉得一下子接受不了这么多，我要学的东西好多好多。当我每次接完顾客，师傅都会跟我分析我哪里需要改进，哪里需要注意，给了我很大的帮助，有个师父真的很幸福，很开心。慢慢得，一个月过去了，我开始自己可以慢慢的一个人销售了。因为现在每天都会背资料来提升个人的专业度。

就这样子，又过了十天，我渐渐地掌握了流程，店长给又我安排了一个师父，而此次的师傅就是让我去背\"白问白答\"。因为从小我就不怎么喜欢看书，看到一本很厚的资料，这时觉得压力挺大的，还要我每天背三道题，背不出来罚抄或者是留下来背熟，那时真的觉得好委屈，就这样每天我都会要求自己去背资料。

有一次，有一个顾客，因为顾客是个性格很安静，很冷场的人，而我本身我同样是个性格很安静的人，再接到这么个比我很安静的顾客就更安静了，在整个销售过程中我始终调动不了顾客的氛围，整个氛围都很冷。下班后，师父找我谈话，让我以后多去配合其它同事，教怎样更好的调整氛围，这样才能更快的让自己学到更多的知识跟日常工作的熟练。就这样，我每次看到同事接顾客，我都会第一个过去配合，我发现到每个同事接顾客的方式都不一样，不同顾客用不同方式来接，这让我学到了很多。

时间已久，感觉实际不在是个新人了，也开始大胆的叫起了顾客，但还是很不习惯上班需要这样的方式，叫了很久，终于接到了一位顾客，可是我不知道怎么介绍产品，当时完全不知所措，这时同事就过来帮忙了，看着她怎样给顾客介绍首饰，当时我完全听入迷了，觉得她说得好好，超棒的，突然间觉得--金店的女孩做销售很厉害，都是我的榜样。

**销售工作总结和汇报篇二**

\_年的年初，我加入进了我现在所在的这家\_\_保险公司，我也很荣幸我能加入这家公司成为一名销售员。虽然我只是一名新人，但是经过我一年在销售岗位上的磨炼和锻炼后，我已经成长和进步了很多。现在再来回顾我一年的工作经历，我发现我这成长的背后包含了很多付出和泪水，但是这些都已成为了过去式。我现在要做的就是重新整理心情，总结好过去一年的工作经验，再重新踏上一条新的征途，迎接新一年的挑战。

一、面对工作中的失误

这一年，因为我没有接触过保险行业，也没有尝试过任何有关销售的工作，所以我作为一名新人加入进这个公司，对于我来说不仅仅只是一份新的工作，更是一个巨大的挑战。作为新人，我难免会在工作上出现失误，难免会被领导批评。但是面对这些失误，面对这些工作中的困难，我没有选择退缩，而是迎难而上。我总结我失误的工作经验，找到我犯错的原因，并在以后的工作里做到改正。我遇到不懂的问题，我遇到很多麻烦的客户，下班以后我就花更多的时间钻研问题，花更多的精力来跟客户沟通，做到能自己解决的，就尽量自己解决。如果实在是自己解决不了，我就积极主动的去寻求同事的帮助，让他们帮我指点指点。通过这些经验的积累，我独自解决问题的能力得到了提升，我在工作上的失误也变得少了。

二、面对工作中的压力

作为一名销售人员，特别是保险行业的销售人员，必须要有很强的承受压力的能力。因为公司里对于我们销售人员每个月的业绩都有要求，所以我们每个月都要承受着卖出\_\_保单业绩的压力。对于他们那些老员工们来讲应该不算难事，但是对我一个新入门的小白来讲，简直是很难实现的一个目标。在最开始的几个月里，我一单都没有卖出去，我甚至开始怀疑自己的能力，但是我最后还是坚持了下来，化压力为动力的不断前进。在通过我的努力和诚心服务下，我也终于收获了客户的信赖，迎来了一笔又一笔的丰厚业绩。

这一年已经结束了，在过去的一年里，我熬过了所有艰难困苦的日子，熬过了没有业绩整天吃方便面的日子，熬过了整天出错挨骂的日子。我相信，在接下来的一年里，只要我努力，只要我坚持，那我的生活将会变得更加美好。

**销售工作总结和汇报篇三**

不知不觉来到公司已近一个月，作为刚刚毕业的大学生，公司能给了我这个锻炼的机会，是我莫大的荣幸，既然成为公司的员工，那就是公司的一份子，我会为公司的发展尽自己的绵薄之力的。

xxx总经理在一次的晨会上激情慷慨的演讲，至今还在脑海中激荡。其中，他提出的几个公司未来计划非常具有战略性眼光，非常敬佩：

一是总经理能锐利的观察到在印染市场中，未来趋势中涂料印花的优势是非常明显的，起初我并不理解，只是从书面上了解到分散、活性印花的好处显然在布料的处理中比涂料多不少，从布样的手感，颜色鲜艳程度和色牢度等其他方面都比涂料优秀，事实上从我的这二十几天的工作的初步理解来看，活性、分散印花的规模要远大于涂料，成品布样的性质果然如同书面上所说，但是从每个工厂的生产过程中从自己的感官感受中得到的信息是：活性、分散的匹布后处理上比涂料复杂得多，而处理后得到的污水，非常难处理，处理成本较高，而最近得到相关消息，环保部门非常重视印染、冶炼、造纸等高污染行业，对于不达标的企业进行整顿，所以对于印染公司来说这些都是不可规避的成本，所以印花公司不得不考虑另辟蹊径，考虑污染较轻的涂料印花，恰巧涂料印花没有污染方面的忧虑，并且在这些年公司对于涂料代替染料的所做的努力有目共睹，推出的各种辐射体系的涂料，品质稳定，质量优异。其中仿活性涂料产品完全有实力用来代替活性、分散印花所得出的各种优异的性质，并且公司还陆陆续续推出各种品质更高的产品，公司对于涂料的发展所付出的代价是巨大的，所以相对应的公司未来就应该会有巨大的收获。会成为国内数一数二的公司。

二是公司已经有非常好的产品来立足与当前市场，良好的产品需要要有优秀的销售人才搭配。所以在竞争环境日益激烈的印花料市场我们公司要把握目前市场，开拓新市场。所以销售人才的扩张是公司主要的发展方向之一，能将产品完美销售出去，使客户能达到满意效果，公司就会发展壮大，这就要求有大量的销售人员在一线为公司的产品做实质的宣传，所以能成为公司最重要其器官上的一个细胞，我励志能成为公司的优秀销售人员，不枉公司的重视，吃苦耐劳，勤俭节约，勤奋努力是最基本的要求，还要求自己进取向上。

三是既然这是个市场经济所决定的市场。所有产品也要适应市场的需求，所以技术创新是一个公司在市场上生存的重要源泉，只有不断的创新才能立于不败之地，公司推出的几种新产品，有几个规模化的工厂使用的效果来说比较喜人，能达到较高的工艺要求，作于销售人员的我们来说心里是无比的高兴的。而对老产品的更新也是至关重要的，不同的工厂对与细节的要求是不同的所以推出了不同的产品，所以公司的产品类型数量是比较广泛的。极个别的公司尖端产品领先于国内水平，所以公司可以满足绝大多数工厂印花需求的。

而在我工作的这些天来，我的进步可能达不到应有的进步，不敢与人说话，胆怯，说话含糊怕自己的语言的冒失，不得体，不准确，把公司的产品没有准确的像客户表达，使客户对公司的产品没有准确的认识，把公司主要的技术，实力没有很好的阐述出来，使客户对于公司带来不可避免的损失。所以这些天与客户说话的机会尽量少，只是偶尔插一句有的没得的话，所以在这边办事处，一直都在业务经理xxx的带领下，开发新客户，拜访老客户，xxx经理对于新客户的说话技巧，产品介绍，人际关系处理，应急事情的处理都非常令我们新人佩服，所以这些天来主要是跟随xxx在一旁旁听，学习销售技巧，和处理事情的基本原则，每个人都不一样，所以以后可能在销售方式上与朱经理不一样，但是必须现在以他为标杆，朝着他努力，所以以后的路还很远；不光了解自己还不行，还要了解自己的对手，所谓知己知彼，百战不殆。所以经过这些天的工作，了解我们的对手有上海誉辉、中博、丹东恒星、还有当地的粘合剂，对于这些粘合剂的价格、品质等都做了些了解。

而在跟随经理的这些天，也斗胆说公司出现的可以避免的问题，就是粘合剂的稳定问题，同一种产品，在不同的时间出现的效果不一样，假如一百个批次有一个批次产品不对劲，不是日常实验室所检测的粘度、固含量、而是其他少量但是影响关键的配料，而这些关键因素可能会导致印花效果不佳（本人对于这些专业方面可能不了解），而我们的产品可能是工人误操作导致，可能工人配比没有精确，比较含糊，没有完全按照配方来的，有出入；如果不是工人误操的问题(达到额定的品质，也是我们工厂必须的也是最基本的生产要求，任何时间都不能放松），也可能印化工厂的工艺误差导致的问题，这就需要我们对印花厂的持续跟踪找到真正根源。我们可能需要有创新的产品来吸引新客户，但也需要稳定的高质量产品来保护来客户。

工作才刚刚开始，还需要公司的栽培......

**销售工作总结和汇报篇四**

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科!它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变!而且需要技巧性!如何才能把衣服卖出去!要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意!

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力!向那些老员工学习经验。

二、实习内容

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1、实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力!还有让顾客满意而归!

2、总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己!如此来提高自己的销售业绩。

3、学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的!从而扩展思维，学习企业的管理系统。

三、实习收获

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验!在管理方面也有所收获!

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。

四、实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。

我正式走进----4s店专营店开始了实习工作。公司给我们安排的是销售部门，由于我是应届毕业生，以前学的专业就是汽车，在基本的产品知识还不是很陌生，但对于日产的各款车型还不是很了解的，在销售之前了解自己的产品是必须的，如果对自己的产品都不了解更无从说起让客户去知道，去了解，去选择我们的产品。

但是我们开始实习的工作并不是了解产品知识，而是顶轮胎，就是拿着备用工具的千斤顶把轮胎顶起来，再把轮胎擦干净，再把轮胎放在专门的垫板上，同时要求东风日产nissan的logo与地面平行，且轮胎的气泵必须在车轮中心垂线的左下方。刚开始做这项工作是很慢的，顶一个轮胎需要半小时，而一位熟练的老销售顾问在半个小时内可以顶好一台车四个轮胎，在实习过程中，有许多的事情对于新手是很大的挑战，并不是事情有什么高难度，但是都是需要熟练生巧的，一次做不好两次做不好，三四次做的就会好点，有了前面的教训就会将后面的事情做的好点，而每次只要比上次好一点就会把自己的工作做好的，这也是我进公司感触到的，对开始实习也是一个很好的思考，顶轮胎是件很小的事情，但是从小事反映的道理却值得让我们反省。

销售部的工作当然不是就是顶轮胎而已，在打了一个月下手之后也渐渐熟悉了公司的基本框架，主要的部门和各部门的职责，于是开始介入销售的部分工作了，比如说帮老销售顾问填写表格，打购置税申请表，那些帮助老销售顾问的那些其实在以后的销售工作中起了很大的作用，表面在帮助别人，其实的是在帮助自己，中间的很多流程自己在后面开始正式销售的时候都用到了。在这过程中我学会了交车的基本流程，如何开发票，打购置税，写交车确认表，填写保修手册，还有一些资料的整理，什么是交给客户的，什么是留在公司存档的，哪些是买购置税用的，哪些材料是准备上牌用的。

销售的主要目的还是销售汽车，所以在实习的第三个月我们开始了产品知识的培训，我们一起去的学生都是学汽车的，所以在培训的时候老师和我们都很轻松，但还是有许多东西是需要死记硬背的，比如各款汽车的外形参数和技术参数，天籁的长宽高以及这款车的发动机最大功率和最大扭矩等，东风日产的车型较多，有九款车型，意味着就必须记得九种不同的长宽高、车重、发动机参数、加速时间等等。虽然没有了以前上课的那种复杂程度，也不需要计算太多的数据，但是要真的做好也不是那么很容易的事情。除了主要参数的记忆，在第三个月我们我们还培训了东风日产的了nssw九大销售流程，客户开发、接待、咨询、产品介绍、试车、协商、成交、交车、跟踪。这是东风日产汽车销售的标准流程，在每个过程中我们都有现场演练。

周记(1)

实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!

一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

周记(2)

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

周记(3)

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

**销售工作总结和汇报篇五**

时光飞逝，不经意间\_\_年已经快要过去，想想年初的一些场景仿佛还在眼前，现在我们又迎来了\_\_年的结尾，感谢一年来领导和同事对我的关怀和帮助，现将工作总结如下：

1.汇报一年的业绩：

今年个人共接待客户105组，有效客户96组，成交23组，留单率91.26%，成交率24%，回款855万，外销成交11组，回款310万。业绩还算理想，8月至12月份中旬在北京\_\_展厅工作，成交4组。

今年年初面对市场的冷清，我们主动出击，积极应对，在公司领导的决策和带领下，我们积极拉动客户，开拓市场，推出新的优惠政策来激发客户的购买欲，取得了不错的效果。作为半岛的一名老员工，要给新人树立榜样，在日常工作中对新人也要尽力帮助，帮助他们熟练业务，流程，谈客技巧。上半年在自己的个人业绩方面也有了突破，并在四月份参加了北京春季房展会。

下半年\_月份，我和刘芳被公司派去北京展示厅，常驻北京。在北京的三个多月，面对陌生的环境，刚开始不是很熟悉，那边由北京世联顾问公司统一培训管理，注入了许多新的营销模式，打电开，下社区，参加营销活动...，下面汇报以下北京方面的情况：共接待24组来电客户，20组上访客户，打电开1500组，成功邀约上访三组，9月份主做芳星园社区，该社区能容纳8000户居民，每天走访派单共累计客户100余组，9月份参加了苹果社区两次巡展活动，宣传本地展厅品牌。9月\_日去东二环农展里小区参加活动，该小区附近一块地创下了\_\_年中国的地价。9月\_日-22日参加北京秋季房展会，接待客户88人，发车18组30人，成交一套。10月\_日，组织北京累计客户发车\_\_7组10人，成交一套。10月\_日，参加朝阳公园的活动，给老人宣传人间仙境养生天堂。10月至11月份在北京案场成交二套。

2.市场分析：

下面汇报下北京方面情况：成绩很不理想，比预期效果差了许多，需要总结的地方很多，在挖掘和把握客户的问题上还需加强。

\_\_年的工作有许多收获也有许多不足之处：

1)、我的工作技巧还要磨练。比如，我现在的客源及我的工作技巧还需要磨练，加强对老客户的回访，主动和老客户沟通，提高老客户带新客户的数量，努力提高成交量。在接下来的工作中，我要多和自己的客户沟通，定期回访。经常和客户探讨与楼盘有关的市场、环境、地段、价位、增值发展潜力等话题。通过回访和沟通，一方面可以进一步介绍和宣传公司楼盘品质，另一方面能良好的利用手上的客户资源进行销售。

2)、与客户沟通不够。加强和客户的交流与沟通，要学会换位思考，与客户交换立场，真正站在客户的角度，思考客户的疑虑，从而更好的打消客户的疑虑，取得客户的信赖，为下一步的成交做好铺垫。

3)、接待工作的细节做的不够。接待客户时，要提高自己的接待礼仪，注重细节，仔细观察倾听客户的心声，细心解答客户疑虑。

3.\_\_年工作计划：

第一，要给自己充电，专业化自己的专业知识及对业界房地产项目的充分了解，提高自己的学习能力。虽然在去年的工作中，自己也积累了不少的工作经验，但房地产这行政策变化性比较快。我需要对金融、财经、政府调控政策等方面增强敏感性。如果一个房产营销人员不能及时的掌握政府对房产的调控政策，他就很难再房产销售上作出很棒的业绩。很多限制性的政策需要对客户有个好的说辞，自己只有不断地总结经验教训，不断地学习积累，才能有能力做说客。只有不好的业务员，没有不好的客户，没有销售不出的产品，只看销售人员是否具备销售的能力。

第二，认真接待好案场的每一位客户，做好互帮互助，展现我们的团队力量，发掘潜力客户，努力促成交。

第三，注意日常行为规范，加强自身管理。

新的一年马上来临，新的开始就意味着新的挑战，我们要做的就是拿出100%的状态做自己的工作，为公司的发展贡献一份自己的力量。

**销售工作总结和汇报篇六**

又是一年完毕时，这一年我们汽车销量都得到了很大提升，在我们总经理英明带着下达成今年的销售业绩目标完成了一年的任务。

现在买车的人许多，有巨大的市场，但是要把他们销售出去，还需要我们共同努力，首先就要把客户找准，我们选择的目标人群必需是需要车的人群，比方像学生群体就不是我们销售的主要群体，许多学生虽然有销售欲望却没有销售力量，我们销售的对象是必需要有购置力量的人，只有这样的人才能够成为我们真正的客户，也是我们需要关注的客户，我们重点销售的对象是一些有身份有经济实力的人，比方一些企业老板，胜利人生，公司高管之类的，这些是我们的`消费群体，在选择这些客户的时候要想方法获得他们的联系方式让他们对我们的产品感兴趣，让他们有购置欲望，这也是我们销售人员需要做的，最好的方法就是把他们邀约到我们的汽车城来参观选择，让他们对我们的产品有一个具体的了解，直接在线上达成协议的很少对于许多人来说购置一辆车不是一件小事必需要慎重考虑，要看到详细的车才能下定决心，固然在消费者来选车的时候不光光是一个人往往是多个人一起来，这时要找准谁是主要的决策人，只有让决策人同意才能够达成交易所以许多时候需要的不只是力量刚要才智。

在香的桂花也需要清风的吹拂才能让十里之内的人知道他的花香，好酒也怕巷子深，当今各色汽车充满时常，已经把整个时常完全覆盖，想要让我们的汽车更加有实力，出来车子本身的质量还要做好宣传工作，在我们销售人员我们的销售手段和公司的广告比起来还是有肯定差距的，但是我常常会把自己的消息通过微朋友圈发个其他所客户，不管是潜在客户还是合作客户都是我宣传的对象，这不但能够给我造势，更能给我供应更多的客户，客户看我更新的内容也都特别想老街我们产品的信息，只要他想买就肯定有需求，有需求就肯定会购置我们要做的就是要让他们在最短的时间购置，这也是我们工作的意义。

作为销售我们同样也需要关注售后效劳，虽然我们不是做售后的，但是我在工作中常常遇到合作客户对车子的售后有所不满需要我的帮忙，假如我不搭理也是可以的，但是这样做并不适宜，由于这样会对我们销售有很大的影响，每一个客户都有一个圈子，都有很大一局部人会受到其影响假如不去完成客户的盼望只会让客户绝望，从而让我们的工作不好做，但是能够常常帮忙客户这能够让我们的客户帮忙我们宣传，从而得到更多的客户。

经过了一年劳碌紧急的工作，我也从中总结出了许多道理对待客户肯定好前后全都，让客户放心安心而不是让客户担忧。在以后的工作中会连续努力，更上一层楼。

**销售工作总结和汇报篇七**

我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市20\_\_年销售业绩更加兴旺!

在20\_\_年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将20\_\_年服装销售员年终总结如下：

20\_\_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20\_\_年销售计划立下了汗马功劳。

20\_\_年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20\_\_年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

羊绒衫、羊毛大衣、羽绒服等主打冬装，购买者络绎不绝，一些男式冬装，如毛料大衣，皮夹克等尽管价格不菲，但不少男顾客仍慷慨解囊。今后我们要做一些思考。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在京华的理念进一步得到拓展，让京华美名誉满十堰，让更多的顾客再来京华!

**销售工作总结和汇报篇八**

转瞬20xx年马上过去，我们将满怀信念的迎接20xx年的到来。在过去的xx年里，我们有快乐也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在xx的xx年时间里我们始终坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求供应符合他们的款式经过努力的锻炼自己，根本能够把握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购置的顾客，努力提高我们xx的销售，进一步提升品牌的知名度。在xx这个展现才华的大舞台中，也结识了很多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的`同事和领导。以下是我对xxx20xx年的总结：

我们必需大量学习专业学问，以及销售人员行业的相关学问，才能在

时代的不断进展变化中，不被淘汰。

作为一名合格的销售人员，必需熟识专业学问，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，仔细对待，准时办理。

通过这xx年的工作，我也糊涂的看到自己的缺乏之处，只要是针对有意购置的顾客没有做到准时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获特别大，我坚信只要专心去做就肯定能做好。

**销售工作总结和汇报篇九**

从而发挥自身优势,提高销售.本周不得不提的是502店,502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务,但502店本周较以往任何一周来说,销售提高是非常不错的,虽然502店是屈臣氏的a类门店,但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的.分析:一是竞争劣势,之前502店我们的陈列位置不是很好,在男士区域,加之背对美津植秀,美津中晚班基本促销都保持在5个人以上,她们拉人是非常的厉害,相比较我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置,本周一502店调整了陈列位置,我们位置调整为东西主通道位置,虽然是西边第二个端架,但相比较以前的陈列位置还算是非常不错的；三是人员配备,上周开除了一名促销,因为那个促销上班一月时间,进步不是很大,开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程,但经过一个月的观察,发现是性格使然,即太腼腆,不能胜任屈臣氏的销售氛围,所以在周一的时候派去培训老师驻店支援,一是暂时补位,二是带动起长促的销售积极性,形成销售相互追赶.

本周会员共计办理约30人,老会员5.较之前的会员办理来说,总数有所下降,但提高了顾客的有效回头率（100元以上才办理会员卡,等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才可以办理会员卡,这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺）.现老顾客对于护肤品点单率较高.

本周因回公司开会,无培训安排.元月4号进行全体员工培训会,包括培训老师.培训内容为:1、产品知识重点点位培训；2、销售技巧提炼培训；3、重点问题汇总培训.

本周685进行了周末摆台促销,培训部张英协助销售.这周对于502及671位置进行了调整,总体来说502位置调整比较理想；671虽然从c区调整为a区,但因此通道较窄,我们陈列位置不易留住顾客,待4号店长上班后再进行调整.

下周工作计划

一、完成周销售计划；

二、与门店协调沟通周末活动安排；

三、门店位置跟进；

四、团队凝聚力的锻造（现在有长促、中班、培训老师,人员结构多,团队凝聚力打造不容忽视）.

工作总结,是对过去工作的总结和反思.作总结不仅仅是向上级领导作工作汇报,而且也是对自身工作的\'反思,通过不断的反思和总结,可以激励每个人更好的做好自己的工作,更好的提升工作业绩.

工作总结有章有序,有一定的模板,就像写古代的甲骨文一样,有一定的格式,只要按照一定的格式书写工作总结,一定能写出一份完美的工作总结.虽然工作总结有一定的格式,但这个格式只是为了方便书写工作总结,真正写好一篇工作总结,需要平时工作过程中不断总结、不断反思,好的工作总结就是有丰富的内容.

现笔者就如何写好一份较好的工作总结谈谈自己对于工作总结格式的看法.一篇好的工作总结应该包括如下几个方便:

开头:简单介绍自己的工作背景,包括工作职位、性质和内容等,介绍过去工作过程中领导和同事等对你个人工作的关心和照顾,总结这段时间以来的工作比起上一次写工作汇报之时自己工作上取得哪些进步.

本人自xxxx入职公司以来,在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务,主要负责市场研究方向工作.具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整提供相关建议在领导和同事的指导协助下,基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作.

正文:

一、汇报近期的工作内容:

详细介绍这段时间你在公司中担任的工作职位、内容、目的和性质,介绍这段时间自己在工作岗位上做了哪些事情,通过以分点的形式罗列出来.

在这几个月,我作为质量检验员,认真学习公司质量管理控制流程,根据岗位职责的要求我所作的工作主要有:

1、原辅料的取样存放工作

我严格按照公司管理要求,做到不漏取,不少取.学习各种原辅料的物理化学性质,合理存放.

2、样品检验

检验工作是一项精细的检验过程.“细节决定成败”,在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验.目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤.这要感谢我的师傅及我的同事们,是你们教会我了这些.

3、数据处理

在记录数据时我本着“务实求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报.做到无误报、谎报.

二、工作收获和体会（或感想等）

结合自身过去在工作岗位上所作的内容,谈谈自己的工作收获或工作体会,经过过去的工作学习,自己从中学到什么.

1、态度决定一切

工作时一定要一丝不苟,仔细认真.不能老是出错,有必要时检测一下自己的工作结果,以确定自己的工作万无一失.工作之余还要经常总结工作教训,不断提高工作效率,并从中总结工作经验.虽然工作中我会犯一些错误,受到领导的批评,但是我并不认为这是一件可耻的事,因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误,而且可以让我在工作中更快的成长起来.在和大家工作的这段时间里,他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象,我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西.

2、勤于思考

岗位的日常工作比较繁琐,而且几天下来比较枯燥,这就需要我们一定要勤于思考,改进工作方法,提高工作效率,减少工作时间.

3、不断学习

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能,这会使我的工作更加得心应手.

三、自身的不足和今后需要改进的地方

经过以上的总结,写写自身在过去工作过程中所犯的错误或自身锻炼不够的地方,并且制定目标今后自己如何克服不足,改正缺点.

四、谈谈自己的想法和建议

1、简单谈谈对公司的看法,结合自身在基层的工作经验,谈谈自己对公司近期的工作方案提出自己的见解或建议.如对公司近期的品牌战略推广方案提出个人简介.也可以谈谈自己对公司目前面临的竞争对手的挑战提出自己的建议.

2、谈谈自身对行业的见解.

3、谈谈自身的职业规划.

20xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

理想中我的品牌战略:首先,我司是专业生产风批、电批、批咀、气动线剪等工具,批咀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用自己的品牌而提升自己ruixin品牌专业制造风批、电批、批咀的形象,,我们考虑的是长远的战略眼光；最后,对企业的不断推广可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益.

随着公司销售规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升,如何有效拓展印度的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在广东设立办事处,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crm（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.

文档为doc格式

**销售工作总结和汇报篇十**

时间飞逝，转眼间。x年已悄然结束了，在这一年的时间里，通过对电子务的认识，结合工作实际，对工作做如下总结：

一、存在的不足

1、工作的条理性不够清晰，每天上班都没有一定的安排，看到缺乏哪种能力就学习哪种，目前，一边推广，一边做客服，一边写写文章，一边作作图弄弄网站，没有详实而主次的计划，但至少还是知道哪方面需要立刻完成，哪方面需要缓期完成，做多了就慢慢地有所体会，慢慢地加大进步，也希望在明年会得到更好的优化空间。

2、在工作期间，对工作认识不够，特别是刚来的时候，完全缺乏主动能力，对鞋业行情缺乏了解和分析，再一个就是对工作的定位不足，逻辑能力欠缺。

3、缺乏工作经验对于电子商务这块，以前的我真的一点也不懂，也就是刘总的栽培和认可，让我学会了很多，虽然在整个过程中遇到了许多问题，不知道怎么推广，怎么去优化关链字，但利用身边资源和网络课程的同时，知道推广是一件长久的坚持做才能达到效果的事，贵在坚持。

4、为什么我们的商品没有形成销售：因为流程的问题不知道如何下手的情况有点多，包括错误与缺漏，还有当时的设计，考虑不到位，不知道开淘宝店还是淘宝商城，现在选择了开淘宝店，对我来说是一件好事也是一件烦事，开淘宝店的目的是为了以后开商城打个基础，但凭现在的控制力度显然是不够的，现在的工作距离不够精细化。

5、在阿里巴巴上，工作缺乏一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作回头看，但是缺少规律性，比如：在阿里巴巴上，很多功能都有修改更新的内容，就可以直接推广，以前却什么也不知道，只有发现，才能实现精细化。

二、今年公司要开拓大领域

鞋子要形成大规模销售，今年货也会很多，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤垦垦，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能，尽快的得到进步。

三、x年的工作目标

今年我们要定一个鞋子销售的目标，淘宝上达到一个冠，年销售也就是\_\_件货，人件利润x元，年收入x万，但必需得开商城，而且至少两个淘宝店，还要有专业的设计人才，在成本方面，一定要达到月销售量，可免房租，尽可以有是在两个月内实现，（月销售额达到\_\_件）这是我对今年公司的动营目标，虽然做起来压力大，但有压力才有动力，只有朝着这个目标走，有信念就一定会实现，我们一定能做好的，也一定会做到。

**销售工作总结和汇报篇十一**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20\_\_年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款x万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在x，以为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的x万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于，但由于\_\_市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了\_\_市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了x个新客户，但离我本人制定的x个的目标还差两个，且这x个客户中有x个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

二、个人的成长和不足

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、\_\_市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、\_\_市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、\_\_市场

市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个20\_\_年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、20\_\_年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致\_\_年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“发展”为原则，采劝一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、同

4、尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

总之20\_\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20\_\_年，站在20\_\_年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

**销售工作总结和汇报篇十二**

七月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从-月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的，总结7月销售方面有以下几点：

7月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“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，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的.客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

**销售工作总结和汇报篇十三**

\_\_年度销售部在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

1.销售情况。

\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。\_\_年度老板给销售部定下\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

2.加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践报告，其显示效果是满意的。

3.构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

4.关注行业动态，把握市场信息。

不错的调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

5.再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在\_\_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\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们\_\_科技有限公司在\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

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