# 销售的半年工作总结体会(精)(三篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-01-17

*销售的半年工作总结体会(精)一单位盖章/客户签字：年 月 日《合同条款》沈阳市高新区幸运星电子经营部(简称乙方)依照《中华人民共和国合同法》、《微型计算机商品修理更换退货责任规定》、《中国互联网络域名管理办法》、《中国互联网络信息中心域名注...*

**销售的半年工作总结体会(精)一**

单位盖章/客户签字：

年 月 日

《合同条款》

沈阳市高新区幸运星电子经营部(简称乙方)依照《中华人民共和国合同法》、《微型计算机商品修理更换退货责任规定》、《中国互联网络域名管理办法》、《中国互联网络信息中心域名注册实施细则》、《中国互联网络信息中心域名争议解决办法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》、《非经营性互联网信息服务备案管理办法》双方自愿达成如下协议： 商品购买、售后、维护及维修服务条款

1已经注册成功的域名发生因申请单位原因造成的注销等，乙方不返还任何费用;域名注册、虚拟主机、企业邮局开通时间以合同签订时间为准;

2域名管理密码及虚拟主机ftp密码交由甲方自行管理的，由于甲方管理不慎造成域名丢失、网站程序被删除等问题，乙方不承担任何相关责任，由甲方自行承担所造成的损失;

3乙方未能为甲方注册到甲方所需的域名，乙方将协助甲方从新查询注册新的域名，直到新域名生效; 4甲方由于违反《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法》及国家法规、法律而导致乙方服务器被有关部门停机的，甲方必须负全部法律责任并赔偿由此而给乙方带来的一切经济损失;

5乙方在进行服务器配置、维护时需要短时间中断服务，或者由于internet上通路的阻塞造成甲方虚拟主机访问速度下降，甲方应均认同是正常情况，不属于乙方违约。鉴于计算机及互联网的特殊性，出现黑客、病毒、电信部门技术调整等引起的事件，甲方亦认同不属于乙方责任;

6任何一方遇有不能预见、不能避免或不能克服的客观事件(包括但不限于自然灾害如洪水、火灾、爆炸、雷电、地震和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府管制国家政策的突然变动和罢工等。)而全部或部分不能履行本合同或延迟履行本合同的，应自不可抗力事件发生之日起五日内，以书面形式通知另一方; 7甲方在签订合同后一星期内未付任何费用本合同即自行宣告作废，无须通知甲方;

8在乙方通知甲方验收网站，在验收时间10天内出现问题乙方负责及时更正添加资料，甲方若以各种问题 迟迟拒不付费乙方有权关闭其网站，其损失与乙方无关，直至其付清全部费用后在恢复服务;

9 网站维护服务，信息的资料输入，后期图片处理，文本添加修改更换，由甲方自行负责更换更新网站信 息，如甲方需要乙方进行信息维护工作，费用由双方协商制定，缴费方式最短期限半年时间;

10 本合同签订后，由于甲方原因一年时间内未注册域名，租用虚拟主机、制作网站的，合同到期后默认为合同已经执行结束，费用不予退还。如需退款请在合同签订一月内办理，并返回合同及收据(发票)承担合同总款项的30%作为违约责任赔偿款，赔偿由此给乙方造成的损失;

11 甲方需要保证正面《甲方备案信息表》信息真实有效，对于由于提供虚假信息造成的损失，由甲方自行负责，乙方不承担任何责任;

12甲方注册的域名、虚拟主机、企业邮局等服务需要按时(缴费时间为本合同结束日期的前10天,续费费用根据市场价格浮动收取)缴纳服务费用的，逾期未缴纳服务费用的将删除甲方域名及网站停止提供服务，造成甲方的损失由甲方自行承担;

13 数码产品、计算机(电脑)、随机附送软件产品、硬件产品根据其厂家制定的三包规定，进行保修维护服务，所销售商品，数码商品，电脑，周边配件商品，提供7天包退，15天包换服务，保修期以购买商品发票(笔记本电脑以出厂日期)日期开始计算保修时间;如需退换所购商品，需要提供该商品的三次维修记录和厂家维修服务站提供的退货证明，方可退换 (商品税款不退)。软件商品一经使用概不退换，需要进行到期缴费，升级服务的根据其软件厂商规定缴费。售后服务由软件厂家进行售后服务。超过保修期商品，提供维修服务，甲方需要支付相关零件购买费用。二手商品，不退不换，不提供免费保修服务; 14 商品如需要上门服务，请提前1天进行电话预约，提供上门服务仅限市内五区(和平区、沈河区、皇姑区、大东区、铁西区)收费(往返车费)标准50元/次，送货上门服务收取50-100元送货费用;域名注册、虚拟主机、企业邮局、网站制作款项低于三千元须一次付清，付清全款后开通服务及换取发票;购买数码产品、计算机及配件、耗材产品、需一次付清全款付货;

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字、盖章之时起生效有效期壹年，本合同附件及更改由双方签字盖章与本合同正本具有同样法律效力，合同未尽事宜双方友好协商解决。

甲 方： 乙 方：

甲方代表： 乙方代表：

开 户 行： 地 址：

账 号： 联系电话：

签约地点： 签约时间：

**销售的半年工作总结体会(精)二**

(一)、服装产品营销策划目的

要对本服装产品营销策划所要达到的目标、宗旨树立明确的观点(如：提高市场占有率;扩大产品知名度;树立规模、优质、专业、服务的良好形象)，作为执行本策划的动力或强调其执行的意义所在，以要求全员统一思想，协调行动，共同努力保证策划高质量地完成。

(二)、分析当前的服装产品营销环境状况

对同类产品市场状况，竞争状况及宏观环境要有一个清醒的认识。它是为指订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据的。\'知己知彼方能百战不殆\',因此这一部分需要策划者对市场比较了解。

(三)、市场机会与问题分析

服装产品营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了服装产品营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

(四)、服装产品营销目标

营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即服装产品营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为×××万件，预计毛利×××万元，市场占有率实现××。通过市场分析，找出市场机会，提炼自身优势，确定销售目标。例如确定的目标市场：以行业销售为主(利润和稳定市场)、渠道销售为辅(提高知名度，扩大市场占有率);行业主要主要系指工矿，交通，建筑，消防，制造，工厂等有一定采购规模的目标客户;渠道销售主要系指区县级的加盟或者代理商。

(五)、服装产品营销战略(具体行销方案)

(六)、服装产品策划方案各项费用预算

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括服装产品营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。

(七)、销售增长预测与效益分析

该部分对营销行动方案投入实施后的效益分析，包括服装产品营销后未来1-5年的销售增长、利润与收益分析、现金流分析、投资回报率等。

(八)、服装产品营销方案调整

这一部分是作为服装产品策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

**销售的半年工作总结体会(精)三**

一、对销售工作的认识

1.市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额80万元。

2.适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3.注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4.目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5.不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6.先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7.对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8.努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1.制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2.见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5.填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8.投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9.投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10.争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11.货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12.提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1.定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2.对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3.利用下班时间和周末参

加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。 以上是我20xx年销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

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