# 推荐销售工作总结汇编(精)(九篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2025-01-14

*推荐销售工作总结汇编(精)一1。\_\_年销售总量是多少?2。个人收入是多少?努力突破100万;年收入最低6万。二、工作本事提高方面：专业销售本事：成为专业的销售人员，与重点客户发展深度关系，提高老学员转介绍率，可结合网络推广、电话营销、陌生拜...*

**推荐销售工作总结汇编(精)一**

1。\_\_年销售总量是多少?2。个人收入是多少?

努力突破100万;年收入最低6万。

二、工作本事提高方面：

专业销售本事：成为专业的销售人员，与重点客户发展深度关系，提高老学员转介绍率，可结合网络推广、电话营销、陌生拜访客户等形式提高销售业绩;

专业应用心理学技巧：nlp、九型人格、锐变

项目运营本事：成为项目经理，独立娴熟的负责项目，提高现场销售意识

三、人脉资源：

1。增加多少学员客户?2。增加多少个关系不错的客户?3。增加多少个对你的业绩增长能够起到重要作用的客户?

增加300个学员;其中100个是关系不错的;50个是对业绩增长起到重要作用的

四、想学习哪些课程，有什么样的收获?

销售人员个人目标与计划nlp专业执行师：熟练运用nlp的相关技巧，并能与人分享交流

九型人格：能运用九型人格更好的与人沟通交流，确定分析自我的型号

锐变、英雄之旅：关系方面的发展与提高

五、看多少本书，学习到什么?

肯·威尔伯的相关书籍：《万物简史》、《性生态灵性》、《一味》、《恩宠与勇气》、《意识光谱》、《没有疆界》，学习先进的思想理念;

克里希那穆提的相关书籍：《重新认识你自我》、《人生中不可不想的事》、《谋生之道》、《心灵自由之路》等，提升自我觉察的本事;

阿玛斯：钻石途径系列《内在的探索》、《解脱之道》、《自我的真相》、《无可摧毁的\'纯真》;

九型人格、nlp相关书籍，熟练每个型号的特点，比较全面而深入地了解自我的型号，能对性格上的优缺点进行扬长避短;并能大致确定他人的型号，更有效地与之沟通交流;

有时间能够经常去广州图书馆看看书籍、报刊杂志;多浏览成功人士的博客，看看人物传记

六、身体状况如何：

如何进行体育锻炼?

坚持每周去打3次乒乓球，坚持上下班骑单车，爬白云山，去泰山看日出。

七、对家庭有什么样的贡献?

在经济上，争取给予家人必须的经济支持;在思想上，用自我的言行影响家人，营造和谐的家庭氛围，促进与父母较和谐的关系。

八、感情和友谊方面：

找个人谈恋爱;结交新朋友，不忘老朋友，人际网络顺畅。

我是个不大喜欢制定目标的人，因为公司要求必须要写，那我就大概写一下，也争取完成以上的目标与计划。\_\_年，我期望自我有更多的成长与突破，在工作方面能够更加专业，提升销售业绩，在物质层面有突破，不用受物质的束缚，活得自由一点。在感情方面能够有一点提高，不能总是空白啦，要开始涂抹一点色差，让生命更加灵动鲜活!

**推荐销售工作总结汇编(精)二**

八月份即将过去，每一段时间的结束，在下一阶段做好准备是很有必要的，我还是觉得工作也是这样，近来业绩也是很平淡，在这个淡季其实对我工作也是一种挑战，八月份已经过去了，结合八月的一下工作经验我对接下里的工作也有一番打算，在很多时候做一件事情需要耐心，做销售这工作行业很多时候要做好一些规划，即将到来的九月也是我的需要做好规划的：

八月的时间确实是很快，业绩也是平淡，在这种情况下我也要对自身做出一点判断，结合自己一个月来的工作经过，对工作进行分析，这样一来也能够学习到东西，学习是一直的我相信在工作的时候我也会继续给自己一个目标，我觉得工作是需要结合过去的经验，进行学习，学习也是一种态度，这么一段时间下来我确实也收获了很多，当然业绩也是很重要，可是在学习当中我们应该意识到这一点，一切学习的目标都是提高自己的能力，做出好的业绩，像身边同事学习，不管是通过什么方式，做房地产销售需要有一个自觉地学习的心态，就算很了解这个行业，对工作也有了很多经验，往往也要最求更高的东西，这是一定的。

近期是一个淡季，我觉得也是对自己的一个挑战，在九月份的工作当中，很多事情是要经过一个调查的，我对自己之前的工作不是很满意，自己一直就在追求业绩，考虑到业绩也是需要很多因素才能做好的，调查就是其中之一，我一直觉得调查不是那么重要，自己盲目的在工作，一味就向别人各种推销，经过这么几个月来的经验告诉我这是行不通的，我在工作当中一直都给自己灌输一些鸡汤，九月份的我一定会结合实际出发，做好相关的工作，面临着这个大环境我觉得要调查的太多了，在九月份的工作当中我一定做好市场调查，让自己在工作当中能够有目标，有方向的做销售工作。

努力提高自己的执行能力，该做好的事情一定做好，不给自己习惯性的找理由，因为这在什么时候都不是一种习惯，既然规定好了目标就一定执行其来给自己一个好的方向，也给在接下来的工作一个交待，做好的相关的工作，我也意识到了自己在执行能力方面还是有欠缺的，我需要自己把握好心态做好相关工作准备，我也一定会在接下来的工作当中给自己一个坚定地方向，也坚定好自己做好九月的销售工作。

**推荐销售工作总结汇编(精)三**

已经成为世界范围内的信息高速公路和电子商务市场的支柱。由于万维网使用者的数量飞速增长，对于最终用户来说，随着可供使用的主页和网上信息的数量的爆炸性增长，最终用户间的交互性越来越差，传统意义上的交互已经无法满足用户的需求，举一个简单的例子，即使是在世界杯的决赛期间，一个普通的足球迷也很难立刻从网络上找到聊天的对象。用户需要真正意义上的全新的互联网交互协作软件。

我们的软件名称将为您解决这个问题。在网上冲浪的人们不论处于何方，总是可以看见周围的人们，就像现实生活中的一样。软件名称既是一个最终用户使用的万维网上的协作软件，又为企业提供了无限的商机：

? 软件名称以多种便于使用的方式为用户提供了一个交流的平台。

? 软件名称为企业提供了一个发布广告和商用信息的平台。

3.产品：为全互联网用户提供简洁方便的交互平台

软件名称为最终用户提供一个免费的交互平台，同时又为商业用户提供了一个宣传和销售的渠道。

暂缺。

·销售主管工作计划 ·销售部工作计划 ·房产销售工作计划 ·20xx年销售工作计划

调查数据显示，有超过六百万的互联网用户会成为软件名称的潜在最终用户，同时有超过一百万的商业用户会成为软件名称的潜在商业用户，而且这个数字还在高速增长，这个数字对任何企业都是极有吸引力的，由于软件和服务对于最终用户来说是完全免费的，而商业用户只需要及其低廉的费用就可以想所有最终用户发布广告信息和商用信息。假设每年平均从每个商业用户获得100rmb的收入，则全部的市场收益将会超过1亿rmb。而100rmb的年租对企业是微不足道的。软件名称这个项目对于其雇员和投资者来说也一定会盈利。

增长预测显示，在第五年软件名称将会有6000万rmb的销售额，且税后净利占销售额的21%。到那时，软件名称将会覆盖全国，员工90人。创办人将提供500，000rmb的初期投资，软件名称正在寻找通晓此领域并且能主动参与创办此项目的投资人。在第一轮的筹资中，软件名称将给投资500万rmb的投资人60%的股份，这部分资金主要用于服务器和网络架设费用及初步广告费用。12个月后，将需要1000万rmb的再投资，主要用于市场开拓费用。在这之后的12至15个月，还将需要500万rmb的投资。在运行五到六年之后，就可以考虑首次公开上市。按照我们的价值计算，对于第一轮的投资者将会有68%的内部收益率。

**推荐销售工作总结汇编(精)四**

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，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。

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。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1、电话初次拜访客户75家。

2、电话有效客户10家。

3、实地拜访客户5家。

4、要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

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。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，思想汇报专题所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、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。

4、对工作的积极性很高。

但是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2个月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，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，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、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！

20××.8~20××.9：顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。

20××.8~20××.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

20××.8~20××.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

月度工作计划

员工姓名：

所属部门：

起始时间：

如何完成任务：

一、工作计划及目标（日常时间安排、解决什么问题、解决效果）

二、促销活动计划（内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持）

三、新品推出（包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持）

四、市场开发（包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持）

**推荐销售工作总结汇编(精)五**

1、销售任务完成情况

1)、\_\_\_\_年我共完成销售收入137.39万元(不含\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_处)，毛利润14.06万元，占公司目标任务的7%，毛利润的7%。

2)、结合销售部工作安排，每位新员工都有指定老客户，我主要负责\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_公司共五个单位。各单位的产单情况如下：

\_\_\_\_\_\_：98.03万元，毛利润10.08万元; \_\_\_\_\_\_\_\_14.36万元，未回款;

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_3.78万元，未回款; \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_厂未产单。

其它：373460元，毛利润3.75万元

\_\_\_\_年共拜访新客户为十家，参于报价为二家，分别是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，但未产单。

2、 销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是曾经的销售总监\_\_\_\_\_\_经理和现任销售部\_\_\_\_\_\_经理，我要非常感谢她们俩人在工作上对我的帮助。因为\_\_\_\_公司经营模式的特殊性，我们并不是在市场上陌拜或自己寻找目标客户，而是主要针对\_\_\_\_\_\_\_\_这个行业开展销售。初期在接触油田销售时，对产品知识和油田情况知识的缺乏，我的工作可以说是非常置后。前两个月，我都是在\_\_\_\_\_\_经理和\_\_\_\_\_\_经理的带领下学习产品知识、了解\_\_\_\_\_\_客户、分布情况、销售技巧、谈话方式、工作中应注意的细节问题，因为有了前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的独立在\_\_\_\_\_\_\_\_开展工作。

整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果，但同时也反映出公司在销售员培训资料方面很不完善。我所经历到的每一个企业，无论是国营、私有还是合资，大到企业小到部门都建立了各自的培训资料、培训计划，每一次的培训考核也都在员工的档案中体现，做为员工、部门经理、培训总监日常和年终的考核标准。而在\_\_\_\_\_\_公司，在这种有针对性行业销售模式下，我们连基本的行业客户培训资料都没有建立，就连客户的单位、地址、姓名、性别、以及门牌号都是到现场个人临时记录;其二，没有专人做入职培训，新工收到的仅是一张过期的公司简介和一份未修正完整公司制度，对于产品知识也是让员工自己在官网上看。我坦言，公司的老员工都不一定能熟知公司的各规章制度。那么真正有实力又追求不断进步的新员又如何会接受一个管理置后的企业呢。建议公司尽快完善。

2)职业定位。6-7月份入职，我的工作主要是销售兼行政。由于对\_\_\_\_\_\_客户及公司产品的陌生，我无法专心兼顾两边工作，结果无一样干得有起色。公司8月份进行了调整，我开始专心致力于销售工作。我认为销售员应该是一个有目标、有冲劲、积极、乐观向上的人，这也是我\_\_\_\_年到经达公司后对自己的定位，特别是看了一部叫《奋斗》的电视剧后，更坚信我的这种信念。内容讲的是：一个奋发有为的年轻人，有两个父亲，一个是企业家，一个是普通人，面对两种截然不同的生活，他毅然选择为了理想，顽强拼搏，坚持自我奋斗。让我从中得到很多启发。

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。我没有丰富的销售经验，相貌平平、口才也一般，但我不会气馁，我对自己说，如果我没有别人形象好，那么我和别人比朴实;如果我没有别人口才好，那么我和别人比稳重;如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。总有一样，我不会输，总有一天我会受到客户的认可，我相信我能做到很好，因为我在努力。

人常说选择了这个职业，就要接受这个职业带给你所有的欢笑、悲伤。每一次遇到客户冷脸或发脾气时，我总是在心里对自己说这样的话。特别是在去年9月份\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元的耗材单子上，由于客户为从中取利拒绝我已订下的\_\_\_\_\_\_\_\_纸时，两人向我发脾气，多次拒不收货，我前后跑了不下十次，每次都被顶了回来。我也是个火气比较冲的人，面对这样不讲道理的客户，有时真的是非常气愤，也想当场指责客户的不是，但是我不能，我始终保持笑容，尽量向客户解释，不使脸色，不顶撞客户，不卑不亢，维护客户及公司尊言。虽然事情最后还是公司\_\_\_\_\_\_经理出面解决，但是总算是克制住自己的臭脾气，做到了一个销售人员应该有的素质。同时也给了我一个教训，就是订货之前一定要和客户沟通。

3)产品知识。在产品知识的熟悉上自己也是慢了半拍，转正一个多月了还在向销售经理提产品知识培训的事，当然自己有惰性也是一方面原因。但另一方面由于公司运营机制和培训体系不健全，我们这些新销售前期均存在专业知识缺乏因素，有时在向客户推销时，不能很好的掌握产品的特点、使用方法，也常给客户造成不专业的印象。此时我总会找一些我新来的或是这是\_\_\_\_\_\_经理的货，我只是替她送货的为借口。但必定不是一个好方法，长期下去总会穿梆。

在后期的工作中，经李经理指点，自己多看多问的，慢慢对部分产品规格、外形、价格也就慢慢熟悉了。但我有一个建议，一是，凡有关于新产品的发布或专业知识的培训会，多让大家参加，多给大家创造学习的机会;二是，就一些我们不常见不常用的产品，可以再送客户之前或者借样品对产品的功能和使用方法对大家进行一个培训。大的机器设备我们可以抛开不提，但一些比如小的录音笔、投影仪或者电脑上常用的vista系统等，我们有这个条件给大家培训，这样再和客户介绍，或教他们如何使用，也显得我们的业务技能专业些了。

4)销售意识。因为没有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。加上自己又急功近利，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。首先对销售员最基本的定位，我认为是有独立开拓客户的能力，可是半年下来，我只跑了10个新客户，只有2家参与报价，而且在我什么都不知道的情况下，客户单子就已经订了，为此我没少郁闷。在这期间我也要求过公司加强销售技能的培训，但是效果并不明显。记忆最深的就是\_\_\_\_\_\_经理组织的现场模拟拜访客户。我自己我也搜集了一些销售资料，甚至有一段时间每天晚上还抱着奥格曼狄诺的《羊皮卷》死啃一阵，不断给自己打气。但是\_\_\_\_年凭自己实力开拓一个客户的目标也落空了，那本《羊皮卷》也不知道被我撇哪去了。我也希望公司在\_\_\_\_年在销售技能上，比如：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。

5)重点客户的开展。根据所分客户实力划分重点与非重点客户，安排主次拜访。依次为：\_\_\_\_\_\_\_\_→\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_→\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_→\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_→\_\_\_\_\_\_\_\_，对重点客户做到每周至少三次的拜访。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。

\_\_\_\_\_\_\_\_是我划分客户中分量最重的，因此放在第一位开展。在与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的接触中，我前期一直是和\_\_\_\_\_\_经理学习，先勤拜访混脸熟，然后逐步了解客户的兴趣爱好寻找共同话题。在得知客户\_\_\_\_\_\_曾经也是做it行业的，对产品知识非常熟悉且喜欢\_\_\_\_\_\_\_\_的前提下，我以一个刚入行虚心学习、努力上进的角色进入\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，逐步从与\_\_\_\_\_\_\_\_师傅拉家常开始，与\_\_\_\_\_\_搭上话聊到他喜欢的话题——\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，循序渐进渐近的取得二人的好感，促进了第一张单子的成功销售。

其次，\_\_\_\_\_\_\_\_公司因为了解到是\_\_\_\_\_\_\_\_经理的同学，所以产单的可能性较大。我放在了第二位。同时\_\_\_\_\_\_\_\_和公司\_\_\_\_\_\_负责的客户在同一栋楼上，即可以搭伴，又可以相互协作，我俩决定共同开展对客户的拜访。由于\_\_\_\_\_\_\_\_公司采购负责人\_\_\_\_\_\_总与本公司之间的关系，我们很快取得了\_\_\_\_\_\_\_\_总的信任，并在公司的帮助下，首次与\_\_\_\_\_\_总签订了14.36万元的合同。虽然这笔款由于\_\_\_\_\_\_\_\_公司定货问题还未到账，但这是一个开始合作的良好开端。

在对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司的问题上，我本人是非常自责和惭愧的。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司工作的开展，是销售部\_\_\_\_\_\_经理带我熟悉的，单子的产生也是在她在带领下达成的。由于hp发货问题，一台hp5200复印机一直未供(现在已定货)，所以款还未收回。

\_\_\_\_\_\_\_\_公司是借助修机器与\_\_\_\_\_\_主任搭上关系的，也跑了不少次，动了不少脑筋，包括给他们教一些简单的电脑常识，但紧是这些还远远不够。\_\_\_\_\_\_\_\_主任对我的态度还是没有认可，每次试探问他采购都被直接回绝说没有。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_厂我没有去跑，一个是考虑到是新客户，另外考虑到近的几个老客户我都还没拿下来。

6)其他客户。销售收入中我有一部分是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司得来的，这也是前期在\_\_\_\_\_\_经理带领下努力的结果。由于后期\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_被划分在\_\_\_\_\_\_名下，我主要是处理前期接的采购单子，并没有作为自己的重点客户在跑。后来，由于\_\_\_\_\_\_工作的特殊性，被公司派遣到外面协作\_\_\_\_\_\_\_\_工作。我觉得自己在这方面做得不好，应该以公司的利益为前提，虽然不是自己的客户，也应经常去\_\_\_\_\_\_\_\_走走，随时掌握一下销售信息，努力多为公司进每一笔单子。

7)工作中的不足。

a、我这人有些心粗，不太重细节，这个\_\_\_\_\_\_经理也曾多次提出过批评。这体现在给\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_a27电脑的订货上。当时由于给\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总供的a27电脑主机有问题被迫重新采购，\_\_\_\_\_\_经理安排我定货，当时我一根筋就想着\_\_\_\_\_\_总是重要客户要尽快给他换货，却忽略了主机虽然坏了，可是显示器没有坏，可以和\_\_\_\_\_\_\_\_沟通，确定显示器是否也需更换。a27电脑给公司带来了三百元的损失，钱虽然不多，但是却完全可以避逸。其次，如果再有给重要领导采购的机器，我们是否可以先在公司先进行检测再送到客户手中呢。

b、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、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

c、\_\_\_\_\_\_\_\_单子的处理上。\_\_\_\_\_\_\_\_第一笔招标单是由于销售员\_\_\_\_\_\_在为客户维修机器时，受到客户认可而得到的信息。在为公用事业处招标单的问题上，我却和\_\_\_\_\_\_由于执行问题曾发生争执，这是作为一个销售员很不成熟的表现。\_\_\_\_\_\_经理对我们的问题进行了指正，事后我俩也都进行了反思，认识到了自己的不足，我也向\_\_\_\_\_\_道歉。凡事应该以公司的利益为前提，有公司才有我们个人。

d、一个完整的销售，不仅在于拉单，还要收款。我本人在催款问题上，不是积极。前期\_\_\_\_\_\_经理在销售工作会议上就提出过，\_\_\_\_\_\_经理也教育过我。我想在\_\_\_\_年我一定会做到很好，不让\_\_\_\_\_\_经理和\_\_\_\_\_\_\_\_经理为催款问题，再替我跑前跑后。

e、谈判技巧较弱。尤其是\_\_\_\_\_\_耗材单子的谈判上，本身自己也没什么经验，经几个人一起压我的价，\_\_\_\_\_\_万元的\_\_\_\_\_\_报价还不到9个点的毛利润;\_\_\_\_\_\_万元的\_\_\_\_\_\_单上我借鉴上一次的经验，利用两样\_\_\_\_在网上无法确切价格的基础上，将毛利润提到20个点，提高整个单子的点数，即便如此，谈判后我还是被砍掉了四个点。以毛利润近11点收场。

f、财务开票。年底确实浪费了二张发票，给财务工作也增加了麻烦，这一点我会再加强与客户的沟通，尽量避免发票浪费和给财务造成麻烦。

工作上的不足之处还有很多，和同事的相处上，工作的处理上，利益的追求上，都应该保持一颗平常心，要用健康向上的心态来对待。这一年我也经历了很多，工作上生活中，让我对人生又有了重新的认识，让我对人生目标也有了重新定位。总之，过去的都已经过去，开心的不开心的都已经成为历史。\_\_\_\_年我希望我们大家都可以过得更好!

二、\_\_\_\_年工作展望

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\_\_\_\_\_\_\_\_员工，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。

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，收入上： \_\_\_\_年收入能较\_\_\_\_年(年收入\_\_万元)翻一翻，还有一定要评自己的实力半年之内开拓出至少一个新客户。

第三，意识上：无论在销售还是产品知识的学习上，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，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

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，如职务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握采购信息。目标任务希望能做到\_\_\_\_\_\_万元，毛利润\_\_\_\_\_\_万元。

第五，生活上： 当然还是希望\_\_\_\_年能尽快解决个人问题，圆自己的梦，了家长心愿。

当然想法还有许多，还需要充分的考虑。治理公司和治理国家是同一个道理，只有公司好了，我们大家才会好，\_\_\_\_年我也衷心的希望\_\_\_\_\_\_总给公司制定更好的发展规划，带领大家走得更远!

预祝公司明天更辉煌!

**推荐销售工作总结汇编(精)六**

在20xx年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以20xx年不要再选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

20xx年的计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、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。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加n个以上的新客户，还要有一到四个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成m到n万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，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。

**推荐销售工作总结汇编(精)七**

1、试销区域：全国任何城市，凡是符合经销商要求的企业均可试销。试销区域以城市为单位。全国一级市场的试销，月进货量达到一定规模(如每月销量为10万元)时，要控制货品流向。

2、目的和目标：试销为了经销，一要确保经销商在试销中获得利益(至少能看得见利益)，二要为经销商总结一套成功的市场模式。新老经销商均可参与试销。以地级市场为单位，每城市市场可寻找3家左右的经销商进行试销。说明：未来每城市只能选一家独家经销商，其他参与试销的经销商可整合为分销商。

3、进货额度：最低1万元，最高2万元。确保经销商的投资安全。

4、物料配比：公司将根据经销商首批进货金额，免费配比促销物料。单页5000份，牙签盒1000个，海报500\*2张，餐饮终端合作书500张，不干胶贴200张，vcd广告工具光盘一个，dvd电视广告光碟一个。非首额的宣传物料和助销品按成本价销售给乙方。

5、试销奖励：试销的目的是为了帮助试销的经销商成为该区域独家经销商。因此，必须进行市场试验工作。为奖励试销者的市场试验，厂家返还进货额的20%货品，用于市场促销试验。如商家不能提供试销试验资料，在后续进货中厂家有权将该额度的货品扣回。

6、试销方案：设定进货额完成销售的时间目标为2个月左右;省级经理和经销商一道确定试销终端规划(包括铺货终端、促销终端);省级经理必须关注每个试销经销商的销售进度(以15天为一个期限提交报告)，至1个月时如销售未有起色，则必须拿出改进方案;如销售获得成功，也要按月总结经验。

7、试销工作程序：寻找经销商——认知产品并产生兴趣——鼓励直接成为独家经销商——如暂时还没有信心，可进行试销——确定试销额度——对经销商终端(餐饮+商超)效能进行评估——按照2个月内完成进货额销售的目标制定试销终端(餐饮+商超)规划——确定组织公司制定的促销方案的终端数量(商超：堆头，免费品尝，pop、单页;餐饮：好口彩摸奖促销)，要求：ka堆头促销、散发单页不少于1家，b类商超堆头、免费品尝、散发单页不少于3家，社区店张贴海报、散发单页不少于5家。餐饮终端大酒店摸奖促销、派发单页、名片不少于1家，中档酒楼摸奖促销、派发单页、名片不少于2家，社区餐饮海报张贴不少于5家 ——对上述终端进行终端效能评估、促销效果评估，提交半月度报告——市场诊断、拾遗补缺，确保成功——协调经销商签订独家经销协议——后续开发工作跟进。

8、试销的两个关键点：一、如何找到所需要的终端质量和数量。经销商未必一开始就拿出最好的终端来试销，要计算该终端的费用和效能之间的投入与产出比。在条件容许的情况下，找到试销所需要的终端，以确保进货额的销售。二、如何确保促销工作的执行到位。要和经销商充分沟通，要督促经销商将促销落实到人、财、物上。明确的告诉经销商：最后确立独家经销商，一要看你的网络规模、实力，二要看你的促销工作如何。

9、试销结束和独家经销开始：试销工作过程中，招商部依据省级经理的半月度报告，对各试销经销商进行评估，再根据经销商的独家经销意愿、网络规模和实力，确立独家经销商并提出相应的经销商资源整合方案。一当确立独家经销商，试销就宣告结束。

如两到三个月后，仅有1家试销者且他又不愿意签订独家经销协议，可继续试销1轮。公司也继续在当地招商。

全国一级市场因为经销时机不成熟需要继续试销的，则继续试销政策。但月进货量达到10万元以上时，公司也指派专人(省级经理)控制该区域货品流向。

**推荐销售工作总结汇编(精)八**

1、电话初次拜访客户家。

2、电话有效客户家。

3、实地拜访客户家。

4、要求试料客户家。

通过个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

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。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、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。

4、对工作的积极性很高，但是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!争取在个月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，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，争取在个月内让接触我的%的顾客对我有比较好的印象。

4、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!

**推荐销售工作总结汇编(精)九**

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定提供内容与客户关系，食品业务员工作计划。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体取得更多客户信息。

三、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。

四、今年对自己有以下要求

1.每周要补充几个以上的新客户?还要有几个到几个个潜在客户?

2.一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5.要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6.对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7.客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8.自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的\'。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9.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。

10.为了今年的销售任务每月我要努力完成几到几万元的任务额，为公司创造更多利润。

进一步熟悉公司工作的整个流程，多参与多走动，对于每个项目按时结案，做到少出差错;全面负责公司内部的办公行政管理工作，协调公司各部门间各项协作事 宜完善公司各项管理规章制度，定期或不定期对各部门的制度执行情况进行检查，保证公司的管理规章制度切实可行;依据今年的具体实际情况，进一步完善考评制度，对员工业绩考评，及时汇报上级，将结果及时反馈给员工，帮助员工更好地工作，最重要的是加强员工的工作积极性;依据实际情况，加强公司人员的培训工作，基本思路和去年一样，力求形象多样化，增强趣味性;及时按实登好各类台账，做好各项目的成本核算，以及各种材料的购买、使用情况，正确节约各项开支;协助各项目经理及时做好应收、应付款项的工作。

以上就是我这一年的工作计划，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!

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