

# 销售员年终工作总结【精品 15 篇】

## 销售员年终工作总结 1

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为京华服装超市的一名员工

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\_\_年销售业绩更加兴旺！\_\_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\_\_年服装销售员年终总结如下：

\_\_年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提升，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，努力为顾客营造不错的购物环境，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，加强了自信心，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。

我们柜组努力树立企业不错形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈不错势头。\_\_年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包含我，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，提升自身的素质，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\_\_年销售计划立下了汗马功劳。

\_\_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\_\_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加强了我的自信心。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。

\_\_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，能在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

\_\_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，根据季节的转变去调整产品，根据天气的转变去组织热销品种，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!销售员年终工作总结 2

一年时间眨眼即逝，20\_\_年对我来说是一个值得纪念的年份，今年我完成了十多年的学业，从一名学生变成了一个职场新人，当初求职时的种种还历历在目，转眼已到年末，正式工作了快半年了，现我把这半年来我所担任的……

一年时间眨眼即逝，20\_\_年对我来说是一个值得纪念的年份，今年我完成了十多年的学业，从一名学生变成了一个职场新人，当初求职时的种种还历历在目，转眼已到年末，正式工作了快半年了，现我把这半年来我所担任的“技术销售”一职的工作总结如下。

#### 一. 技术部分

因为我大学的专业是高分子材料与工厂，所以我选择了与专相关的这份工作。确如其他人所说，大学所学的内容在工作上根本不够用。在大学学的是高分子材料整体方面的知识，每个分支都会略有涉及但并不深入，所以初入公司我就发现我有许多东西需要学习，翻阅物料的资料、检测报告;重新回到书本翻看以前忽略的某些相关内容;上网查阅有关资料，领导们和同事们也给了我很大的帮助，让我更快更好的了解公司经营的原料的一些基本知识。在此期间，我的关于PE的基本知识;生产前处理;加工等知识有了长足的进步。关

于原料和成品的检测方面也有了一定的提高。

在我入职的第一天隋总就交给我一个任务，替南汇的工厂写一份 PE 管材挤出成型项目可行性研究报告，写这份报告对我的帮助很大，为了写这份报告我参考了许多经理给我的资料，上网查阅有关文献，让我对于这个行业有了一个大概的认识和了解。

在 7 月，我有幸去了我们在南汇的工厂，虽然那时并没有开工，但也让我对工厂，生产设备，机械等有了一个直接的认识。在工厂里还有专门负责生产技术的同事给我讲解回料的用料，添加剂，生产回料的设备，生产步骤和过程。虽然某些东西在课本上和实验室中学过看过，但这次的经历使我对工厂的概念有了更直观的了解。

在那之后不久，我又被交予了一向任务，分辨四种已打碎的废料是 HDPE 还是 LDPE，由于我经验不足，特地去了次学校请教老师，得知了分辨材料需要做的测试以及图谱分析方法。回来后又查阅了材料分析的教材，深入了解了测试方法后寻找了上海几家高分子材料测试中心询问。虽然最终没有对这些料进行测试，但让我对于材料的测试分析有了比以往更深刻的了解。

## 二. 销售部分

工作半年来，相比于技术工作，我的绝大部分时间还是花在了销售工作上。在经过熟悉公司熟悉原料的最初几个星期后，我就开始了我正式的销售工作。首先是熟悉相关网站和 QQ 群，再是学着打电话询价格，最后就是寻找客户联系客户。我花了大约一周的时间在化工易贸网上学习报价，记录他人报价，并打电话给在网上卖原料的贸易商询问确切价格，在这期间需要克服打电话时的羞涩与恐



惧。销售员年终工作总结 3

回首 20\_\_年，有太多的完美的回忆，让我深深的感受到了自我提高，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，可是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。现将 20\_\_年的工作总结如下：

### 一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感激一个人那就是我们销售部的\_经理，我要十分感激他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手

### 二、职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把 b 类的客户当成 a 类来接待，就这样我才比其他人多一个 a 类，多一个 a 类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少\_次的回访。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，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

### 三、自我工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自我销售业务的开展，也打击了自我的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并进取学习、尽快提高自我的销售技能。

20\_\_年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常坚持联系，好稳定与客户关系。

2、因\_\_限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、对自我有以下要求

1、每月应当尽努力完成销售目标。

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、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、对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着\_\_的服务理念，“我爱客户这”样的态度去对待每位进店客户。

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、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、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。销售员年终工作总结 4

来公司已近二个年头，通过这段时间对各区县卖场、各乡镇网点以及我公司代理产品的企业文化、管理制度、运营模式等方面的了解，通过对现阶段市场内竞争对手的调研，以及亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，认清了我公司现阶段市场竞争所处的环境及工作方向。现对 20\_\_年度的工作进行总结，目的在于汲取教训，提高自己，努力把工作做的更好，同时对 20\_\_年工作提出工作重点和努力方向。

回首一年的工作，各片区业务通过国庆、元旦等大型促销活动以及亲身策划、参与的卖场夜宴、乡镇促销活动等磨练，逐渐成熟了很多，卖场管理经验、乡镇开发维护能力等都有了很大的提高。但回头想想，并参考 20\_\_年的年、月度的销售任务我们需要改变和提高的东西还有很多，面对新一年的市场环境像去年那样的表现更是远远不够的，竞争激烈的. 市场必须要有经得起考验的业务，这就要求我们必须时刻要求自己把工作做实做细，有问题及时沟通及时解决，合理安排自己的工作时间，下线路线，把工作效率做到最大。下面我就业务中的几个重点结合 20\_\_年度的实际情况做一下总结以致在 20\_\_年度各方面得到提高。

## 一、打造立体销售网络

区域产品代理商最有效的资源就是庞大而稳定的营销网络，结合我们自身的产品资源和今年的市场状况我们的销售网络还需要加大开拓力度，我们各片区乡镇，城区专营店(美的，格力，海尔等专卖店)等空白市场还有太多，新的一年我们要加倍重视这些增长业绩的重点，不能再让这些空白网点销量白白流失，有困难及时沟通解决，频繁拜访，多组织符合当地市场的有效的促销活动，做一家，就要火一家。以最短的时间在各片区空白的区域挖掘出并培养成有稳定的销量的网点。

## 二、资金管理

企业要想顺利的实现资金周转就要千方百计的管理和使用好资金，对我公司业务人员来说就要求我们对各销售网点的往来账目(各商场销售、欠款情况)时刻准确掌握，只有对各销售网点的销售、欠款情况准确把握，才能在适应各销售网点的单位体制前提下提前办款、压货，为自己的月年度任务以及公司的资金链做好基础。因此我们业务人员必须养成记账的好习惯。做为业务经理我还应该把资金管理和促销管理紧密联系在一起，在不影响公司资金周转的前提下最大限度的谋取利润。

## 三、费用控制和成本管理

费用和成本控制不外乎以下几个方面：

1、人力资源管理

2、财务管理

3、业务管理

#### 4、物流管理

人力资源费用方面，比如在各网点的全员主推提成、无专促卖场的促销员工资、个别卖场的底薪增加等方面，我们业务人员要在从公司拿走费用的同时积极地想办法节省费用，并利用这些不得不用的费用在各网点换取为公司创造利润的资源。

业务、物流方面，比如合理的安排下线路线、跟车跑乡镇、能配大车不用小车、提前报货用回头车等方面这要求我们业务人员要把工作做细做实，要对各片区有深入透彻的了解，统筹安排工作时间，有目的的选择拜访对象，能一次沟通处理的问题绝不留到第二次，把工作效率发挥到最大。销售员年终工作总结 5

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的留恋。20\_\_年的脚步就要远去了。一缕缕新年的光辉即将灿烂的迎接着我们。

初到公司时，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导和同事的帮助下，了解公司的发展和学习地产知识。作为营销部的一员，自己的一言一行也同时代表着企业的形象。所以要提高自身的素质，高标准的要求自己。加强自己的知识积累和专业技能。

下面我对 20\_\_年的工作进行总结：

#### 一、客户接待

20\_\_年 6 月-12 月 共接待 146 组客户，

本地 93 组客户，占总客户的 63.6%。

本地以北地区 28 组，占总客户的 19.19%。

本地以南地区 13 组，占总客户的 8.9%。



其他地区 8 组，占客户的 5.4%。

外地客户 5 组，占总客户的 3.4%。

二、面积选择：

50m<sup>2</sup>-60m<sup>2</sup>， 占总客户的 20%。

70m<sup>2</sup>-80m<sup>2</sup>， 占总客户的 50%

90m<sup>2</sup>-100m<sup>2</sup>总客户的 20%，

100m<sup>2</sup>以上占总客户的 10%。

### 三、购买方式

贷款购房占客户的 70%， 一次性购房占总客户的 30%。

### 四、购买人群

来访客户年龄： 25-50 岁，

主力购买人群： 30-40 岁。

青年人占来访人群的 70%。

### 五、购房需求：

(1) 婚房比例为 20%、 自住为 50%、 陪读为 30%。

(2) 客户理想的户型： 90m<sup>2</sup>-100m<sup>2</sup> 三室一厅、 明厅的' 户型，

(3) 项目优势： 位置的优越性， 配套齐全、 优质建材、 房屋质量。

### 六、销售情况

成交 2 组： 一次性付款 1 组， 按揭贷款 1 组。

总房款： 316365 元

### 七、未成交原因：

#### 1、 价格因素：

(1) 价格偏高： 部分客户对于销售价格和心里价位有出入， 首付比例高也是客户在购房时考虑的主要因素。

#### (2) 客户认知度：

部分客户对项目不够了解，对开发实力有所顾虑虽已进行宣传客户对项目认知度比较模糊。

### (3) 客户方面：

①购买习惯：当地人的购房习惯，以楼房开工到完工期间为销售期，在客户印象中，楼房完工即清盘售完。

②主观意识强对待新鲜事物反应慢，客户优先考虑销售价格，不注重房屋质量。对房屋产权的法律意识薄弱。

③客户回访：前期积累客户等待时间过长购买欲望减弱或已购房，未购房者在回访过程中未有看房时强烈购买意识。

#### 客户接待经验总结：

一、在接待过程中，始终要保持热情。抓住切入点，更好的与客户沟通，了解客户性格和购买意向对症下药。

二、做好客户档案记录，记录客户信息 姓名、性别、来访人数、客户特征、联系电话、意向户型、认知途径、意向价格、客户来源等；记录洽谈经过，将与客户的洽谈过程详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况)，以便掌握客户情况；建立联系通道。通过电话回访等方式掌握客户动态，记录客户成交与未成交原因。总结经验改进工作方法。

三、提高业务水平，学习地产知识了解市场动态。知己知彼百战不殆，树立专业性，已专业的角度为客户提供选择。从而促进销售。

四、市场调研了解其它项目的销售情况、楼盘价格、开发进度、贷款要求(包括首付比例、手续办理、贷款条件)、交房日期、房屋质量、建材品牌。总结楼盘优势和劣势，相同品质楼盘销售情况，调研完成后总结数据以书面形式上报。以备公司制定销售政策和宣传方案时作为参考依据。

总结半年来的工作，工作中仍存在问题和不足，在工作方法和销售接待仍需学习，总结经验在 20\_\_年基础上取长补短，在新的一中年更好的完成工作。销售员年终工作总结 6

不经意间，\_\_\_\_年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

#### 一、\_\_\_\_年项目业绩

从\_\_\_\_月至\_\_\_\_月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，\_\_\_\_共销售住房\_\_\_\_套，车库及储藏间\_\_\_\_间，累计合同金额\_\_\_\_元，已结代理费金额计仅\_\_\_\_元整。

#### 二、\_\_\_\_年工作小结

\_\_\_\_月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；\_\_\_\_月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备\_\_\_\_号楼的交房工作；\_\_\_\_月份进行\_\_\_\_号楼的交房工作，并与策划部\_\_\_\_教师沟通项目尾房的销售方案，针对\_\_\_\_的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，\_\_\_\_月份\_\_\_\_分别举办了“\_\_\_\_县小学生书画比赛”和“\_\_\_\_县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高\_\_\_\_房产的美誉度，充实\_\_\_\_的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

\_\_\_\_月份接到公司的调令，在整理\_\_\_\_收盘资料的同时，将接手的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是\_\_\_\_招聘销售人员，第一个接触的项目也是\_\_\_\_，而在公司的整体研究后我却被分配到\_\_\_\_。没能留在\_\_\_\_做销售一向是我心中的遗憾，此刻我最终能在\_\_\_\_的续篇——\_\_\_\_项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将\_\_\_\_的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。\_\_\_\_月份我游走在\_\_\_\_项目和\_\_\_\_之间：\_\_\_\_的'尾房销售、\_\_\_\_的客户积累、\_\_\_\_的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我

从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自我的状态，来理解这个事实。\_\_\_\_份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

### 三、\_\_\_\_年工作中存在的问题

- 1、\_\_\_\_一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。
- 2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一向拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是理解反映不解决问题。
- 3、年底的代理费拖欠情景严重。

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位。

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与\_\_\_\_总沟通较少，以致造成一度关系紧张。期望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献!销售员年终工作总结 7

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：

#### 1、20\_\_年销售情况

20\_\_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，我公司的杨迈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6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，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。我们销售人员是在北京市营销通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最高领导者，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，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，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，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。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、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。

神龙迎春，祝我们北京耳福科技有限公司在\_\_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。销售员年终工作总结 8

回顾这一个年来，自己的工作状况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有缺乏。因此，更要准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。

#### 一、在缺乏点方面，从自身缘由总结

我认为自己还肯定程度的存在有欠缺强力劝说顾客，打动其购置心理的技巧。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/126201141010010110>