

2024 年（荐）销售人员年终工作总结篇

销售人员年终工作总结 1

20xx 年即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是 20xx 年 9 月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热忱，而缺乏对汽车行业销售阅历和产品学问。为了快速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品学问，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我常常请教各品系经理和领导和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

一、通过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场阅历

现在对我们现在处的市场有了一个也许的相识和了解。现在我渐渐可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，精确的把握客户的须要，良好的与客户沟通，因此渐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也胜利谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品学问和积累阅历的同时，自己的实力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些改变和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事务。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的 20xx 年工作重点是一线兼销售，二线的工作环节是非常关键重要的，在我们销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。

在 20xx 年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满足度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百零一多个！这么多用户是我感觉有些骄傲感！8 月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10 月份在我们的二级公司进行据点销售和市场考察，在 xx 我也学到了许多的竞品的业务学问，这对我们产品销售非常有利。

二、本年度存在的问题

在 20xx 年 xx 月 xx 日我们依据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预料到，上半年的车型在下半年消化确定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在 x 日和 x 日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又遇到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难受。

三、对 20xx 年工作中存在的问题进行改进的措施

对于车价差万元的状况我们在第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好打算，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，究竟是什么状况，做一个精确的推断！减轻公司和部门的资金压力，让我们的人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

四、20xx 年个人工作目标和安排

我在 20xx 年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行吩咐，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的学问更加丰富和充溢！

我希望再 20xx 年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在 20xx 年的全年中我已经娴熟的驾驭了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的阅历，应对和处理一些突发事情有自己的一些方法，我信任自己能做好一名合格的销售人员。假如我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

销售人员年终工作总结 2

回首 20xx 年，有太多的美妙的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，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，但是我信任在领导的帮助与激励下，我肯定会拥有更美妙的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要特别感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一段时间，但对销售阅历以及工作信念特别缺乏，我的工作可以说是很难入手。20xx 年，我都是在经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户状况，在销售中遇到难谈下来的'客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以感恩我的上司，感谢他不断地培育和激励我。

二、职业心态的调整

销售员的一天应当从早晨睁开第一眼起先，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充足、欢乐的心态迎接一天的工作。假如我没有别人阅历多，那么我和别人比耐性。假如我没有别人单子多，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，我再将精力转移到其次重点客户上。

三、自己工作中的不足

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

今年，我将一如既往地根据公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展 20xx 年度的工作。现制定工作划如下：

- 1、对于老客户和固定客户，要常常保持联系，好稳定与客户关系。
- 2、因限购令的起先买车需摇号，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，丰富学问，实行多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

- 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，刚好改正下次不要再犯。
- 3、要多了解客户的状态和需求，再做好打算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，肯定要本着“爱您超您所想”这样的看法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，与同行们沟通，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，多沟通，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，为公司创建更多利润。

销售人员年终工作总结 3

20xx 年工作结束，回首过去的一年。有硕果累累的喜悦，也有遇到困难和挫折的惆怅。时间过得飞速，不知不觉中，充溢希望的 20xx 年就伴随着时间的流失而过。在过去的一年中，公司推行新的政策、拓展新的市场，希望的就是在新的一年里有着更好的发展和市场的推动。现就本年度的工作状况及来年的规划总结如下。

1、努力工作，圆满完成工作任务

自二月份进厂以来，我就本着努力学习、主动奋进的工作看法。力求把销售工作做到最好，力求完成每月的销售业绩，力求提高客户满足度。通过这近一年，边学、边做努力工作的原则，圆满完成本年度本区域销售总额。年初本区域销售目标 114 万，年底完成销售 169 万元，促成新客户成交 37 家，成交额 42 万元。有了这样的成果，增加了从事销售工作的信念，保持努力工作的原则。为 20xx 年的销售工作供应了动力，信任在 20xx 年会取得更好的成果。加油.....

2、心系本职工作，仔细履行职责。

为达到一个合格销售助理的标准。我从一个什么都不懂的行外人，到现在，不说是内行人但也算是了解销售行业内的基本规则的一个行内人。这其中的辛苦是不言而知的。

市场做大须要我们的.真诚看法来面对。并非市场营销出身的我深知自己的优势与短处，我明白只有真诚的看法和优质的服务才能帮自己赢得客户。做为公司销售岗位的一员，客户就是上帝，良好的服务看法是必需的，服务是销售的基石，要想获得更多的利润就必需提高销售量，这就得讲求服务和真诚的看法。语言的恰当，看法的端正，想客户之所想，急客户之所急，专心地为客户供应服务，使客户在运用我们产品时能够放得下心。在开展工作的过程中，我要求自己保持仔细、务实、诚信的看法，尽量站在客户的位置上替客户着想，在坚持自己原则的基础上满意客户的须要，达成双赢的局面。

3、阅历和收获

通过几个月的学习和实践,自身业务学问和实力有了提高。对于一般的产品运用已全面驾驭，对于一般的系统方案举荐也能独立完成，在与客户沟通技巧方面也有了肯定的提高。这取得的一系列成果，首先得感谢公司给我供应了那么好的工作平台。有那么好、有那么有阅历的老板给我指导，有那么有阅历的前辈们带领，更有业务阅历丰富的经理和对产品操作应用、安装调试具有丰富实践阅历的陈工带着我前进；他们的实战阅历和产品的深知度让我们受益匪浅，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。

销售人员年终工作总结 4

进入销售行业之前，我问自己能不能坚持下去，我坚决地告知自己，我能坚持下去。直到今日，我证明白我当时的决心，我就是带着这份倔强走到现在的。一路走来，不知道跌了多少次，被泼了多少冷水，但幸运的是，我还在，我还在这个位置，我还在坚持我想坚持的。

今年真快。还没等我反应过来，就快结束了。这是我在销售部的其次年。今年之后，我将迎来第三年。许多东西是经不住“三”字的。无论是爱情还是事业，只要“三”这个数字顺当过了，接下来的几年就相对轻松了。今年是我与这个职业磨合的其次年。除了第一年的学习和努力，今年对我来说略微轻松了一点。

第一年，我为自己打下了坚实的基础。这一年，通过自己的努力，渐渐想出了一些方法。其实这份工作是须要动脑筋去推销的。不像文书工作，只要按部就班做，不会有大错误。它须要的是方式方法。如何实现这个目标很难，所以我们也有压力。上半年是压力最大的时期，期间明显觉得自己有些动力不足，但后来调整了自己，让自己充溢了生气，胜利度过了最艰难的日子。

下半年整体状况好了许多，我们的压力也略微减轻了一些。趁着这个机会，我起先提升自己，起先听各种销售培训和讲座。并且在正常工作中向优秀的同事学习。平常也会学习一些营销技巧，学习一些营销套路等等。其实在这个学习过程中，我深深的感觉到，卖这份工作的迫切性。须要你渐渐走，这样以后的日子才能突飞猛进。

其实这两年来，我对这份工作已经差不多了解透彻了。我有许多自己的经验和想法。或许我应当坚持的不是对这个职业的奉献，而是这个职业对自己的要求。既然做了这份工作，就肯定要做好，没有成果的坚持是徒劳的。所以将来肯定要想更多的方法提升自己，提升销售实力，提升综合实力，不辜负公司这个平台给我们的珍贵机遇。

销售人员年终工作总结 5

20xx 年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，接近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信念也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在 20xx 年当中，坚决贯彻 xx 厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣扬公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如；广播电台、报刊杂志、、、等，使我们公司的知名度在 x 市场上慢慢被客户所相识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了具体的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

一、基本状况分析

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发觉销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的主动性不高

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2.对客户关系维护很差

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天探望的客户量 20 余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是特别少的，每次搞活动邀约客户、很不志向。导致有些活动无法进行。

3.沟通不够深化。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况非常清楚的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出快速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.工作没有一个明确的目标和具体的安排。

销售人员没有养成一个工作总结和安排的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的安排，工作局面混乱等各种不良的后果。

5.销售人员的素养形象、业务学问不高。

个别业务员的自身素养低下、顽固不化恶习许多、工作责任心和工作安排性不强，业务实力和形象、素养还有待提高。（许久下去会影响公司的形象、和声誉）

二、市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家肯定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们肯定要内强素养，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场美丽的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

三、20××年工作安排

在明年的工作安排中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟识业务，高素养高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最珍贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素养的销售团队是企业的根本。只有通过高素养高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理方法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主子翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素养、业务实力。

培育销售人员发觉问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素养，在工作中能发觉问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务实力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的安排。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的协作。

依据公司下达的销售任务，把任务依据详细状况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员全力以赴完成目标。

5) 顾全大局听从公司战略。

今后，在做出每一项确定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来相互协商解决，只要能常常总结阅历教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我信任，就肯定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素养、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在 20×× 年有信念，有决心为公司再创新的辉煌！

销售人员年终工作总结 6

转瞬间，20xx 年就要挥手向我们告辞了，在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经验的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇静，从容的心态。在这过去的一年里有失败，也有胜利，缺憾的是；没有为公司的销售打开市场，欣慰的是；自身业务学问和实力有了提高。首先得感谢公司给我们供应了好的工作条件和环境，有阅历的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战阅历让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从 20xx 年 3 月起先进入公司，不知不觉中，三年的时间一晃就过了，公司也在 20xx 年实现了转型，在 20xx 年里，我也从一个车间班长转变为对产品学问一窍不通的新人，又转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

20xx 年前半年我在生产上任粉碎车间班长，带领员工完成一项又一项的看似无法完成的工作，虽然很累，但是对我个人的工作协调、人员分工和对员工的思想教化又有了一个新的提升，信任在生产上度过的两年多时间将会为我以后的工作有所帮助。承蒙刘总信任，我正式调遣销售部。由于之前根本没有接触过香辛料提取物销售，进入一个新的行业，每个人都要熟识该行业产品的学问，熟识公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得了针对不同企业的不同产品应主攻那些我们的产品。当然这点是远远不够的，应当不短的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我没有虚度，奢侈上班时间，对工作我是仔细负责的。经过时间的洗礼，我信任我们会更好，俗话说：只有经验才能成长。世界没有完备的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，简单急躁，或者不会花时间去检查，也会马虎。工作多的时候，想得更多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，信任别人，信任团队的力气，再发挥自身的优势：贸易学问，学习接受实力较好。不断总结和改进，提高素养。通过我的个人努力，共发展了 7 个客户，其中 4

个为精油树脂客户，销售额 8270 元。2 个调味品客户，销售额 9580 元（未收货款 7880 元）。1 个花椒粒客户，销售额 384150 元。货款已全部到账。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达实力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素养不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，特性的飞跃。在我的内心中，我始终信任自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念始终贮存在胸中，随时打算着爆发，内心始终渴望胜利。

感谢公司的培育，感谢上级特殊是刘总对我们言传身教的悉心指导，我肯定会以主动主动，自信，充溢激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信念百倍，满怀希望！

销售人员年终工作总结 7

20xx 年对于我来说，是及其难忘的一年，在这一年中，我接触到了比以前更多的人和物，扩大了自己的视野，开拓了眼界，但同时我也知道，自己还有许多的不足之处，须要在以后的工作中不断的历练与成长，总体视察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售阅历与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

志向中我的品牌战略:首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量运用自己的品牌;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相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扬;另外，我们公司如今外协选购 外销的规模在渐渐增大，针对外协产品我们应当杜绝用自己的品牌而影响自己 xx 品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最终，对企业的不断宣扬可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不行壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，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;我们也不能遗忘 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，我们要驾驭产品优势的主动权去获得市场而非等客户来找我们!

1、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本原来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在 20xx 年顺当解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是 20xx 年的销售额有望达到 18 万美元(卡玛斯外协为主);东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然 20xx 年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

2、西欧地区：意大利和德国市场在 20xx 年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、探望等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过 20xx 年对西欧市场的了解，发觉该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续实力也不高;基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的 Ipr，假如我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力协作客户，从长远利益角度考虑，领先占据市场份额，然后推动价格的提升;

3、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作(邮件沟通、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产) 下单前的待办工作(包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容) 生产中的联络(交货期的反馈、与生产部的协调工作) 发货前的联络(船公司的联络与船期的支配、物流的管理) 发货后的联络(货款回笼问题、单据的'邮寄或者银行交单) 再次联络(新订单的谈判);

4、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不志向;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有 3 家，20xx 年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一样而取消大约 30 万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美

金增大到近 7 万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金;随着我司产品在市场
的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

5、南非片区：目前南非市场客户共计 5 家，由代理 xxx 公司负责管理销售区域，我司监督；目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户；现行主导销售产品是制动分泵；销售额由去年的不到 8 万美金，增加到今年的 18 万余美金；初步预料 20xx 年销售额达到 28 万美金，并向 30 万发出挑战；

6、中东市场：20xx 年有贸易来往的中东客户(阿联酋、伊朗、以色列)共计 11 个客户；20xx 年公司产品销售额 5 万余美元，外协产品销售额 12 万余美元，在业绩上都高于去年的产值；随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚 pride 总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者探望，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额；

7、客户样品：对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应当首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，假如数量、市场、利润不是很志向，就马上放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

销售人员年终工作总结 8

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作状况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的相识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本状况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解，现将毕业以来从事销售工作中的目标和职责总结如下：

第一、作为一名销售部人员，认清自己的职责，完成自己的本职工作

其次、全力以赴完成自己所负责客户的订单；

第三、对客户的组织机构和决策体系驾驭清晰，对客户的项目状况及内部状况刚好整理上报领导；

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的全部工作；

第五、主动广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格根据职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在探望客户的过程中需留意和具备的基本素养，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去沟通，还有在和客户见面的过程中留意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本状况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户沟通，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解状况，当然还包括一些零部件状况，目前许多业主关切器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有肯定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深化的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤沟通，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最终，在日常的事务工作中，自己在接到领导支配的任务后，主动着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过十个月来的实践让我认清晰了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

工作完成状况：

在执行的过程中，应当明确任务，主动主动，要求保质保量按时完成。主动探望客户，了解状况客户内部状况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在起先切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

1、对自己目前所负责和新开发的客户都进行了接触，对其大部分的决策链和组织结构有了清楚的了解，如华能新能源、北太所、深能源、世纪易阳等；

2、对所接触的`客户的基本状况和项目状况有了大体的了解，另外对部分项目客户之前运用过哪些厂家的设备和偏好的厂家有肯定的了解。知道客户在招标过程中偏向哪些方面，如：客户是否看重业绩、注册资本、现场运行状况等方面，还是更在意价格方面；

3、对风电和光伏行业有大体的相识，这样在和客户沟通的时候有更多的话题，同时在平常整理的一些行业资讯发给相关客户，增加了与客户的互动，增进了彼此的相识；

4、增加了对信息的捕获实力。在探望客户的过程中，对客户表情、语言进行把握，了解客户的基本信息，如哪儿的人，妻子儿女状况，生活方面，是否在 x 安家，是否抽烟喝酒，在公司是否有话语权等等；

5、完成了大部分公司产品的学习，包括风电变流器、光伏逆变器，对基础的原理、结构和零部件有了全面的了解，一些详细的软件限制后期跟进学习；

不足和须要改进处：

销售是一种长期按部就班的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发觉许多问题，会犯一些错误，会发觉自己所欠缺的实力，在诸多方面还存在有不足。因此，要刚好强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和须要改进的地方：

1、在不足方面，从自身缘由总结。总体来说自己的自身素养亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注意和细心，包括有一次和领导去某客户处。探望完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，便利喝，结果我干脆把杯子全仍垃圾桶了。

2、在公司产品方面，目前只是学习了较粗浅的学问，还不够深化。针对客户关切的问题，还不能完满的答复，譬如我司优势气温启机是如何实现的，为何别人不能；功率模块自行设计，有哪些方面的优势，如何实现的等等；

3、在探望客户的中，与客户沟通欠缺说服力，如何让客户轻松的接纳自己，对自己不反感，并乐看法你；

4、在细微环节方面，表情比较僵硬，肢体语言还不和谐。这种状况下，针对某些客户，会引起对方的反感，对自身工作造成困扰和压力；

5、内心还不够强大。面对一些不简单接触的客户，给人的感觉就是心虚了似的，缺乏自信，这方面亟需改进和学习；

总之，通过在实践中不断发觉自己的问题，始终在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的阅历，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在将来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作实力和公司的详细环境相互融合，利用自己精力充足，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品学问，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

将来工作目标和安排：

总结十个月来的工作，自己的工作仍存在许多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向领导和同事学习，从他们身上获得自身所缺少的品质，以期提高自己，在过去的工作得失基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、不断完善自我，让自己真正做到销售人员应有的品质和实力，如领导常说的艺术家的心等方面；

2、加强对公司产品的了解，做到和客户能大大方方，没有什么大的障碍沟通；

3、深化自己的工作。每个自己所负责的公司，找到一个接口人，即内线，再针对重要部门

和有话语权的领导逐一做关系，获得其对我司的认可和支持。不在将大部分工作停留在表面；

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/138023037027006072>