

# 销售个人优秀工作总结 ( 31 篇 )

销售个人优秀工作总结 ( 精选 31 篇 )

销售个人优秀工作总结 篇 1

20\_\_年即将过去，我来到中联水泥已经有九个多月的时间。感激中联水泥各位领导对我的关心和信任，感激中联水泥为我供给了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、提高。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一個阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感激四川运营管理区的各位领导，感激安县中联、北川中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

我于 20\_\_年 3 月 1 日进入安县中联水泥有限公司，在那里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后中联水泥四川运营管理区组建营销中心，我于 20\_\_年 6 月 17 日到达北川中联水泥有限公司，正式进入四川运营管理区。根据公司安排，我被划分到德阳区域销售部，主要负责德阳片区安县袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与安县中联生产基地协调的各项工作。下头我就\_\_年 6 月 17 日至今这 6 个月的工作向领导作一个简要的汇报。

## 一、努力学习，全面提升个人素质。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调本事。为到达这一要求我十分注意重视学习，不仅仅学习应当所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的主角，我异常注意时刻树立自我的形象，提升自我的个人素质，展示中联水泥的良好形象。在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情景、运营情景一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情景、布局情景、水泥的使用情景不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标(如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等)知之甚少。但经过这六个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，能够基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售本事有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任德阳区域的销售工作。

## 二、努力工作，顺利完成各项任务。

\_\_\_年7月22日，德阳区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到安县和绵竹袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感激中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力去做这片市场。这六个月来，我所做的工作主要有：

1、进行了市场调研，熟悉了安县乡镇环境和大概的市场需求量。

2、进行了市场开发，走访了安县区域绝大部分的水泥经销商，并经过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了很多的客户资料，在每个乡镇布好了网点。

3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了安县袋装水泥市场，并取得了必须的销售成绩。

4、辅助市场部，进行了安县袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。

5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前安县袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自我能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体此刻以下几个方面：

1、对安县区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。

2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动

后，丢失了少部分客户。

3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。

4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，本事+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有职责心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自我要有信心!力争在中联水泥的销售岗位上做的自我!以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，期望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

#### 销售个人优秀工作总结 篇2

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，作为经典企业的每一名员工，我们深深感到经典企业之蓬勃发展的热气，经典人之拼搏的精神。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己的努力!

提起工作我就会想起曾经的我是多么的努力，不过现在的我已经没有当年的尽头了，我想我会在现有岗位上积极努力工作，来回报工厂对我的信任，我相信我能够做好的，我会为工厂的未来发展贡献出自己的努力!

我相信在公司全体领导职工的集体努力下，我们公司的业绩一定会较去年去的长远的进步，公司的明天也会更加的美好、强大！我也会在不断的学习中进步，帮助公司实现梦想，也不辜负领导和同事对我的期望！回想\_\_年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和局里同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

春风春雨春灿烂，新年新岁新起点。\_\_年将是\_\_公司在建筑业的改革之年，创新之年，奋进之年。新的征途已经指明，新的战斗已经开始。蓝图已绘，战鼓已响，航建铁军定将不负使命，再谱新篇，共同创造昆明公司美好的明天。

在接下来的学期，工作中必然免不了有些挫折和缺陷，但我会尽力做好每一件事情，不断完善自己。如果同学们对我的工作有什么不满意的地方，也希望同学们帮我指正，让我们一起把工作做到，让我们每个人都拥有一个健康的心灵。

展望 20\_\_年，我将在中心和报社领导的决策和带领下，继续努力、扎实工作、务实开拓、奋发进取，围绕新一年的中心工作思路

和报社工作重点，与各位同事团结一心，和谐合作，争取在新的一年里取得新的更大的成绩，更希望推动报社乃至中心工作在在新的一年里取得更大发展。

### 销售个人优秀工作总结 篇3

即将过去的20\_\_年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为\_\_迪的一名员工我深深感到\_\_之蓬勃发展的热气和\_\_人之拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。在上级领导的带领和各部门的大力配合下，20\_\_年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持！

#### 一、20\_\_年工作总结

从开厂以来截止20\_\_年\_\_月\_\_日，东南亚区域共有3个国家(\_\_、\_\_、\_\_)共\_\_个客人有合作往来，总销售额约\_\_。

在东南亚区域国家，\_\_市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小。\_\_和\_\_市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。忙碌的20\_\_年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。



\_月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司\_—\_月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；\_月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的\_\_客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

\_月份，\_\_客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于 20\_\_年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

## 二、20\_\_年工作计划及个人要求

1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，

稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

3、发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，  
使我们的产品销售得更为广泛；

4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；

5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；

6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

### 三、有关建议

1、建议公司销售员议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力；

2、适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

### 销售个人优秀工作总结 篇4

为迎接，我店举行了小型的促销活动，在公司领导的正确部署和支持下，本次活动取得了较好的成绩，并一定程度上扩大了2688商城在沁源的人气，但还有一定的不足。现将本次促销活动总结如下：

活动前期宣传准备工作不足，参与当天活动产品数量及品种少，进货数量少、资金有限。没有达到预期效果，对畅销产品的进货估量不足，有的产品已售完，再加上选址没有选好，我个人认为有这样好的政策，初次活动应该选择人多繁华地段，搞稍大的活动，产品明显分类、划分。在视觉和心态上给予消费者很大的冲击力，一炮打响。给我们以后的活动留下很好的借鉴。

季节性产品比较热销，有一些商品没有及时到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和检讨的，本店在人力方面不足，也是活动没有得到充分发挥的原因，此次活动人气有了，但还是没有达到预想的效果。

这次活动店里进货大概在一万元左右，还有以前店里不到 4000 元的存货。活动中飞科剃须刀，温碧泉的套盒，冬季的自发热用品都销售的不错。活动第一天的销售 1723 元，第二天销量达到 3341 元，是活动中销量的一天，第三天由于中午接到通知说有工商检查，下午不得不收拾了外面的帐篷，但总体还是不错的，当天的销量也达到了 2585 元。三天活动下来也有 7649 元的现场销量。

总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的工作做好，我们希望以后公司能够给予我们代购点更多帮助和支持，再加上我们的不断努力，我相信 2688 的未来会更上一层楼，成为电商中的龙头老大。

销售个人优秀工作总结 篇 5

无论工作或紧或慢，时间总是保持着它自己的节奏。为此，在

忙碌当中我甚至都没来得及发察觉，20\_\_年就已经来到眼前了。

作为一名销售人员，因为在年终的工作中忙碌着就忘记了时间新年的到来，这真是有些失职。在这次的工作总结结束之后我也要好好的去给客户们发送新年的祝福。

回顾这一年，在工作中我一直保持着积极热情的态度努力做好，尽管也遇上过不足和遗憾的时候，但总体来说基本上都严格按照公司的要求完成达标，并在年末的努力上，也更进一步的突破了自己的目标，取得了更好的成绩收获。以下是我对自己个人的年终总结：

### 一、工作的思想方面

作为一名销售人员，思想一直是最重要的自我管理“工具”。在思想上的改进和提升，都能帮助我更好的管理自己，能让我保持积极的态度和热情的服务，在工作中为客户展现最好的一面。

而在这一年来，我严格的学习公司文化，在这个中锻炼并加强了自我的管理能力，责任心以及对客户的服务心。在工作之中，我能做到微笑服务，并锻炼了坚定的心态，让自身能持续保持着良好的服务，客服工作中的不愉快，尽职尽责的在工作中做好自己。

此外，今年来我在心理学和自我管理的书籍上而已增加了不少的阅读，让自身在自我管理和销售能力上都有了更多的成长。

### 二、工作上进步和提升

在这一一年来的工作中，我积极严谨的按照公司的要求去改进工作中的服务，不仅在新客户的开发上改进了方式，取得了不少的收获。在后来，还改进了对老客户的服务，一边维持着新客户的开发，一边也从老客户群体中找到了不少机会。

一年来，通过在工作中的积极改进，我个人在工作的能力和成绩上都有了不少的进步。但在如今看来，在工作上其实还有许多可以改进的细节和问题，因为过去比较忙碌，所以没能进一步的改进。

### 三、自我的不足

在工作中，我最主要的问题在于对工作的不仔细，不细心。针对重要的客户也没有做好笔记和记录，这让我在工作中也吃到了一些教训。

为此，在新的 20\_\_ 年里，我要积极的改正自己的这些不足，尽量完善自己，全面的去优化自己的工作，当然也要做好工作的梳理和准备，绝不让这样的错误再犯！

### 销售个人优秀工作总结 篇 6

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

#### 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。



### 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的'重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

#### 四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

#### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

#### 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

#### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

#### 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的是同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

## 销售个人优秀工作总结 篇7

### (一)个人成长

随着 20\_\_年这个销售年度的结束，本人已进公司 3 个年头了！从一个个销售计划的完成和实现，经历了很多也学到了很多，随着每一任新的销售经理上任，市场的轮换，他们带来了各自最好的市场运营体制和运营方法！从肖经理的到来大刀阔斧的改革，使得我们在工作中学到了很多，从最新的抵触情绪到最后认可接受！比如电子文档表格的应用和建立共享平台，使得我们的工作起来更简单，更直观，目标更明细！接触更深的是广告制作流程的应用，给我们带来更便捷，效率更高，投放效果最好广告效果！少浪费很多资源！也让我这个对电脑一窍不通的菜鸟学会 Office 文档办公软件最基本的应用和邮件的发送！

随着销售管家的应用，前期虽然系统不稳定给我们带来很多不便，但随着系统的优化和完善，给我们的工作有很大的帮助，简化了我们拜访客户的一些装备，少了以前的很多的文字工作，并且对我们有一个提醒作用，有据可查的那些客户该去拜访了！5 月份，公司组织了回劲牌公司参观、培训和旅游，使我们很好的了解了劲牌的生产工艺和劲牌的文化！巩固了，加深了我们的产品知识！使我们明确了公司的大体方针，在实施日常工作中更有方向感，目标更明确！更深层次的理解了‘做百年企业，创百年品牌’的这句话的真实含义！加上新同事的到来，也给我们带来很多挑战和机遇！因为他们的年青和朝气给了我们很多感染！有的是以前的销售精英，他带来的是挑战、拼搏和相互学习！有的是学校出来刚毕业的学生，他给我们带来的是朝气和年青，也使我们有一种大哥哥先入这行的成就感！

## (二) 业绩增长与客户分析

20\_\_年度已过去，回首过去，20\_\_年是一个不平凡的一年，物价上涨，房价上涨，加上全球自然灾害泛滥，使得自然经济恶性循环!造成物价极不平衡!不过，这也是我们战胜的一年!

西乡以前是个大市场，是一个地理面积和终端客户较多的地方。渠道网络加终端网络共有 2300 多家，增长的空间和新品开发的空间基数都相对很大!20\_\_年度共开发劲酒网点 640 家，枫林网点 400 家，追风八珍酒网点 480 家!以前主要是跟云海和德南这两个分销商，也谢谢这两大重点客户的，在总年度完成销售额：125ml 中国劲酒 37000 箱，大劲酒系列 5100 箱，枫林纯谷酒系列 320 箱，500ml 追风八珍酒 480 箱。(论文范文)在做市场推广和维护工作的同时，有些地方需要做样板市场，来达到以点带面的效果，来推动这块小片区产品知晓率的上升，最后促进消费和销量的上升，本年度共打造样板店家，做社区行活动次，产品陈列家。

因深圳市场的复杂性，一个价格问题比较凌乱，(主要是受布吉农批市场和东莞虎门市场这两大批发市场的影响，)使得一些中型卖场供价普遍较低，因这些卖场有专门采购部门，到这两大批发市场均有采货，这对一些新品的上架增加了难度和门槛，各供应商不愿供货，嫌利润低!希望公司能对这两大批发市场控货，提高一些供价!

市场零售价格不达标，调价过后反弹大，主要原因是受钉子客户影响，因供货渠道网络复杂，无法控货，造成调价过后不久又降下来了!建议公司重新考虑渠道客户，不走流通客户，让业务员有控货的砝码，所有供货网络都能被业务员抓牢，控制!让价格达到统一!

### (三)工作中的不足与改进

跟其他同事相比，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。



2、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的任务，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，任务效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

3. 开发新客户太少，借不到力！

4. 缺法创新，知识跟不上时代的进步！

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

尝试通过各种方式开发新客户，寻找一些有冲劲的批发商，借助他们自己的客户资源一并带进终端场上架，剩下的通过扫楼等方式加强开发。

坚持今日事今日毕，并在下班后做好今天的总结和明天的规划。这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

休息时间多学习，看一些专业书籍，增长自己的知识面！

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。20\_\_年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中；工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然，在新的一年里我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

#### 销售个人优秀工作总结 篇8

一年的工作已接近尾声，在对前期工作的考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查，客观的评价自己的每一项工作和现实表现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项成绩，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结

#### 一、主要工作任务和业务完成情况

刚到房产时，我对房地产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，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。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一个

企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石，通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类错误的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。

第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；  
第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

## 二、本期工作的改进情况

房地产市场的起伏动荡，公司于\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。我积极配合\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

\_年下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中我做到谨慎认真，现已收取了上千万的`房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在一年的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

总之，一年来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

20\_\_年，我不断的更新自己的知识储备，在工作岗位上希望能够更好的应用自己的专业知识，改进设备性能，降低生产成本，而在今年8月份，我被调到销售部，对于从来没有接触过销售工作的我来说，这是一个未知的领域，同样也是一个新的挑战，我尽快的熟悉销售部的工作，投标的流程，报价单如何做，开票申请等等，在领导和同事的指导下，对于销售部的主要工作我也熟悉的很多，慢慢的也开始全身心的投入到工作当中。

我主要是负责吹灰器的销售工作，但是我发现对于吹灰器的报价，销售部并没有一个明确的标准，所以，我询问技术部和采购部，在其他部门同事的协助下，我自己制定了一个吹灰器报价的标准，做成 E\_cel 表，以后吹灰器的相关报价都可以通过这个表格来完成，大大提高了工作效率。

客户方面积极的联系沟通，下半年也参与了很多的投标，包括：无锡华光锅炉的7个项目，北控环保工程技术有限公司的项目，山东玉皇盛世化工股份有限公司的项目，虽然最终结果不是很理想，但这些客户也是前期刚接触，相信在以后会有合作的机会。

以前没有催回来的尾款，包括：中海石油舟山石化，化工有限公司，西安秦都，目前都是在积极的接洽中，关于化工有限公司，我已到山西起诉，法院受理了，但是化工有限公司已经申请破产，案件终止。剩下的还有中海石油舟山石化，西安秦都两家公司，尽力在今年上半年完成收尾工作。

不足：对于销售的工作目前也只是初步的了解，与客户的沟通

方式方法还不是很成熟，在 20\_\_年，自己会加强学习，找到快捷有效的方式，积极与客户沟通。

目标：主要的目标是积极的与华光锅炉接洽，20\_\_年在华光锅炉至少拿到两个项目。

销售个人优秀工作总结 篇 9

回顾自己 20\_\_ 年上半年来工作，我对濮阳同力水泥销售工作积极性是特别高的，也能为同力水泥销售全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和我们同事相处也是融洽的，20\_\_ 年上半年即将过去，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的下半年内把工作做得更出色。

#### 一、销售情况总概：

截止 20\_\_ 年年 6 月 30 日我开发的客户共有 20 多家客户和几个南乐重点工程的开发。上半年公司任务为 3000 吨，实际完成销量：4000 多吨，完成目标 133%。具体工作正在跟进中。

#### 二、个人总结：

(1)、上半年共开发客户 20 多家，每月发货量在 500t—700t 不等，在发货和客户沟通上，经上半年的培训和杜经理的指导，自己基本能够应对有关水泥的问题，比如客户对我们水泥价格、质量等方面的疑问。上半年接到 4 件自己所管区域有关客户提出的水泥质量问题，经过自己的努力让客户得到了满意的答案。

(2)、拜访客户 45 家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户用量都比较小，大部分客户是都反映水泥价位偏高，有的客户拜访好几次都没有订量。可见开发系难度更大。成功开发新客户 20 家，但点多量小，客户群使用同力水泥不稳定。

#### 月销售量情况：

1 月份



2 月份

3 月份

4 月份

5 月份

6 月份

1245t

540t

467t

1250t

525t

626t

### 三、南乐市场前景：

南乐有 12 个乡镇。四十多家预制厂，目前开发比较理想的有福堪乡、千口乡、韩张乡、和南乐城管县城和几所教学楼建筑。先后有几个比较大的工程项目有已经有开发煤化集团项目投资 13 个亿、正在开发南乐西环 28 幢、经南乐一条高速、南乐北环南乐工业园等一系类工程基本七月份都可以开工。

### 四、自我反省：

回顾自己 20\_\_ 年的水泥销售工作，与客户沟通，公司内部各部门协调都十分融洽，但由于自己刚迈进社会，仅凭着对销售工作的热爱，而缺乏经验和专业的营销知识，在工作中主动性欠缺，过于相信他人，造成几个大的工程丢失；在水泥供应紧张的情况下对新客户开发显得不够重视，使客户开发维护不理想。在下半年的工作中，我会努力克服不足，多向有丰富经验的领导杜经理学习，为了吸取经验教训，使今后的工作做得更好，进行以下几点对个人反思和对公司的建议：

(1)、在同力公司水泥销售上，我自是始终都把销量看做我业绩生命线，没有注重细节问题。在公司价位不断浮动上，导致我丢失几个大的工程项目和已经开发的一些农村客户，导致我南乐市场萎缩。

(2)、在销售上，我不能够准确了解关于水泥的一些基本常识、用途。遇到一些突发事件不能很好的应对。

(3)、公司不能够调动我们开发市场的积极性，由于我们公司返利及工资的发放上不及时，导致业务人员周转资金不足，开发市场系数难度比较大。

(4)、公司对我们这一批新来业务人员在各项福利待遇上，我们没能享受同等待遇。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、20\_\_年工作计划：

- (1)、加大新客户开发力度，集中精力开发新客户群。
- (2)、关注南乐工程动态，及时掌握相关工程。
- (3)、维护好现开发煤化集团项目和西环 28 栋楼开发。
- (4)、开发南乐工业园项目及经南乐一条高速段。

根据以上分析，20\_\_年上半年我所负责的南乐片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

#### 销售个人优秀工作总结 篇 10

我于年\_月份任职于\_公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将一年的工作总结如下：

##### 一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，也在增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

##### 二、及时更新各类报表、台账

作为销售内勤，我负责公司各类销售报表、分类台账、费用台账的建立、更新及管理工作，认真查对每一个数字，确保每一张表格的正确率，为上级领导的决策和审查提供最及时有效的信息。

### 三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务；第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数；第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手！

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

### 销售个人优秀工作总结 篇 11

20\_年即将过去了，20\_年也要到来了，在新的一年里，我要让自己在这条路上走得更久更坚定。

成长，从我的销售路开始。

从学校走上工作岗位，从一家销售公司走向自我成长的开始。因为做了销售，让我明白一个人无论做任何事情，自己不去努力，不去付出，不可能成功。去做任何一件事情，不去用心，你是绝对不可能做得更好。

自从我踏上了销售之后，我的改变虽然自己没有什么太多的感觉，但是从我的身边同事和同学还是有些发现。因为自己成长进步

了.....

首先、和以前相比我的自信心变强。一个优秀的人，往往给你一眼的感觉就是他非常的有自信。自信是你成功的第一步。特别是对于一个销售人员来说，一定要相信自己的潜能。并不是说每个人刚开始做会做得很好，但是每个人都要相信自己的潜能，因为大多数人只发挥了自己的百分之十的潜力。这就是说，在我们的身上还有巨大的潜能没有发挥出来。“所谓能力，从某种意义讲只不过是一种心理状态，能够做多少，取决于你想做多少，你是你认为的那种人。”

其二、目标非常明确。自己在做任何一件事情都能有一个很好的标准去做。这是我以前从来都没有的感受到了。因为你有了一个非常坚定的目标，你才会不抛弃你的信念，不放弃你的努力。在取得成功的道路上，有风有雨、有曲折有坎坷，许多人会半途而废。只有那些坚持下去的人，目标明确的，才会看到终点的美丽。

第三、自己做事情的积极性和主动性强烈。销售人员在市场上，每天都要去做有意义的事情，比如，多拜访一次客户，多打一通电话，多去总结一天的工作等，销量的提升也就是水到渠成的事了。

最后，其实我自己认为；成功只是把一件事情做对，而成长则是能力的提升。成功并不一定能让你成长，但销售人员要能成才，就必须不断地成长。

成功是把事情做对，而成长则是做对的事情。

销售个人优秀工作总结 篇 12

作为一个店长，要做好员工的表率，不断向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司的整体利益出发，比如公司对这个药品在这个地方的调价幅度要求，不能低于药品的最低市场价格，作为员工就不能因为关系或是因为顾客的砍价就低于这个标准对外销售药品，无视公司的整体利益。

靠周到而细致的服务去吸引顾客

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每一天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，用心主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的礼貌用语，使顾客满意的离开本店。我们零售药店能够根据自身的实际状况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。要很好的比价采购药品，我们不但在进货方面要货比三家，还要在销售药品上，货比三家，比质量、信誉、比价格。

客观的去看待工作中的问题



处理好各部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以用心的态度去解决。此刻，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮忙我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们药店。

应对 20\_年的工作，我深感职责重大。要随时持续清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，个性是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

#### 销售个人优秀工作总结 篇 13

对卖家来说，能否在之前抢占部分市场，能否让自己的店铺活动“广为人知”，能否提升的活动的流量，提高流量的转化率，的预热工作举足轻重。因而很多卖家使出浑身解数，力求的预热能够真正起到导火线的作用，所以今年的预热营销，卖家们也想出了很多预热新玩法。开淘网的接下来就介绍几个有特色的预热营销方法，希望卖家朋友们可以借鉴到以后的大活动中。

C2B 反向定制

今年比较热、又比较特别的预热营销方法应该是 C2B 的反向定制法了。所谓的 C2B 反向定制，即由卖家拿出一款或者几款商品，在之前先由消费者预付定金，在当天到店铺付尾款即可。在这过程中，商品的价格会随着购买人数的增加而调整，当购买的人数超多某一个阶段时，商品的价格则会随之作相应调整，一般来说购买人数越多越便宜。当然，商家会事先设定，当价格已经随人数调整到最低时，无论人数是否增加，价格都不会再做调整。如果当天消费者不付尾款则默认消费者放弃购买此产品，而之前预付的定金则会转入卖家账户，不会返还给消费者。

案例：上面是淘宝一家店铺的 C2B 反向定制活动。我们将前一款商品称之为 A。

具体玩法：商家规定从 10 月 15 日 0 点开始至 11 月 10 日 23 点之间可以为 A 款商品预付定金 29 元。当有 1 人下单预购时，A 的价格为 799 元；当有 2~5 人购买此款商品时，A 的价格则调整为 699 元；当购买人数超过 5 人购买此款商品时，此款的商品价格则调整至商家设定的 599 元，并且不管购买人数增加与否，商品的价格都不再调整。

而到当天，买家只需去店铺支付尾款即可。若不支付尾款，定金不会退还给买家。（部分商家为了刺激大家的购买，会同时设定其它购买优惠，如前 1000 名下单的顾客，可以获 50 元的抵价券。）

特权券

特权券，其实跟商家们在活动中发放的优惠券有异曲同工之处，都是可以抵现的。不同的是，特权券是需要消费者事先购买。在消费者购买了特权券后，在当天，若消费者的消费金额达到商家所设定的价格时，则可以用特权券抵去一部分的金额(卖家事前会有所规定抵扣金额大小)。如果顾客当天不使用此特权券，则购买特权券的钱不会返还给顾客。

案例：以上是某商家销售的 30 元的特权券。

具体玩法：该卖家规定其特权券的购买时间为 20\_\_年 11 月 1 日至 11 月 10 日，发放特价券的时间为 11 月 10 日 18 点之前。此款特价券的购买价格为 30 元，当顾客在当天购买商品满 350 元时，可以用此优惠券抵扣 100 元。因而在此卖家购买 350 元的商品时，实际可优惠 70 元(扣除买特权券的 30 元)。而当消费者当天购物金额不满 350 元，该特权券无法使用；当特权券逾期不用时，特权券作废，且购买特权券的 30 元也不会返还给消费者。

签到送优惠券

在众多送优惠券的方法中，以签到的方式来赠送算比较独特的。所谓签到优惠券，即每天到相应的店铺点击领取优惠券的相应按钮，领取优惠券。这种方式可以让消费者每天都能关注到店铺的新动向。

案例：上图为某商家的签到领取优惠券的界面。

具体玩法：顾客每天到店铺的相应位置点击“签到领优惠券”领 20 元优惠券，而优惠券则需依据店家的相关使用规则进行使用。

前的预热营销方法数不胜数，卖家们可以采取其中一种营销方

式，也可以几种营销方式相结合使用，不过无论如何，卖家们都应该根据自己的实际情况来采取适合自己的营销方案。

销售个人优秀工作总结 篇 14

自己从 20 年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止年月日，年完成销售额 145225 元，完成全年销售任务的 38%，货款回笼率为 52%，销售单价比去年下降了 13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了 55% 和 32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务

后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

## 二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

例如：

1、今年九月份，蒲城分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约80吨、重晶石20吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

2、今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有



关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和技术答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的 YH5WS17/50 型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

#### 销售个人优秀工作总结 篇 15

在这里，首先感谢在座领导在这一年里的正确领导，感谢各位同事的帮忙。

回顾 20\_\_ 年，我们注重的老客户挖掘深层，积极创建以效益为中心的驻外营销机构，期间，我们最大的成就就是环节少了，利润高了。驻外办事处主任大都积极主动，有责任心的经营一个个驻外营销机构，并取得了总体水平较好的成绩。

一、20\_\_ 年销售业绩状况 见各地报表(略)。其中福建、南京、重庆、太原都取得了较长足的进步。

#### 二、总部与各驻外机构交流状况

1、市场部接待情况，详见市场部年终报表。；共接待客户 270 批；为此市场部的三位成员克服了常人难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为东方事业的发展，作出了重要贡献。

2、售后服务部于今年8月份正式移交到销售总部，具体统计情况尚不完整，但原来公司售后服务体系的不规范性是有目共睹的。例如：给水设备调试。目前主要调试工作仍是总部派人，但有些驻外机构在还未有具体调试条件时，就要求总部派人去，结果白白浪费了许多人力和费用。从今年下半年开始销售总部接手此部门后已逐步开始形成一套适合市场要求的售后服务管理体系。目前已在总部赵相平的主持下，开始整理售后服务人员手册及售后服务人员培训资料，希望在20\_\_年，让它发挥成为东方战胜竞争对手的一个重要法宝，并为最终占领市场，扩大市场份额提供一个坚实的基础。

3、业务部主要为各驻外机构提供售前服务，将相关业务分解给各个驻外单位，并完成各种标书、报价书173份，为各驻外机构业务工作的正常开展提供了很大的帮助。在此基础上，业务部还完成了销售产值200万。目前业务部在工作上遇到的最大问题在于售后问题，驻外机构在处理业务部售后服务时，往往将其滞后安排，售后服务到位不及时，严重影响了公司声誉，今后希望大家考虑到业务部售后服务的特殊要求，一律按第一时间安排售后服务工作。

此外标书制作工作，大家也看到了一年的制作总量。而我们目前参与标书制作的人员很少，而且时间性要求很严，请各驻外机构尽可能草拟好选型方案及报价方案，以提高标书制作的快捷性及准确性。

4、对销售系统内部管理关系的建设工作中，商务部历年来都是孜孜不倦地工作并不断地创作出适合我们内部管理的商务关系，真正起到了总部与分部之间联接枢纽的作用，为销售总部及公司决策提供了大量的统计数据及管理意见。今年8月份，我们推出了总部与各驻外机构的商务关系分解，基本上解决了总部各职能部门与各驻外机构的商务关系，提高了公司内部的办事效率以及为下一步以岗位责任为主要考核对象的公司内部考核打下了较好的基础。费用考核是办事处管理的健全，健康发展的核心。今年就如何进行费用考核问题，我们走了一段弯路。因上半年的较差的约束性，对办事处效益及公司的利益带来了负面影响。经过7月1日的主任会议，我们在费用支出上明确要求并确定了新的报销制度，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我们整体管理水平还不高，费用支出问题还达不到我们预想的目的。比如，如何解决因超支费用而要求补充备用金的问题等也一直在困扰着我们。明年，我们对费用核销制度准备一下，具体内容已补充到办事处管理细则中。

5、人事关系问题上，对于已离职的业务人员，我们管理细则一直要求办理正常的离职移交手续，并申报人事部门，这一直没有做起来。从20\_\_年开始，我们要求不管是何种理由的离职，离职报告必须报到销售总部，由销售总部交到人事部。同时，办事处必须详尽拟出一份离职人员的订单情况、应收款情况及相关的处理意见寄交公司总部商务部备案。

### 三、目前销售工作中存在的主要问题

1、销售费用整体水平依旧较高。

我们分析造成这种情况的原因有以下几条：

A、目标客户流动性大。目前建筑行业用量仍占据公司产品市场的主导。该目标客户流动性大，产品购买行为特征是：对于业主采购往往是一次性行为，几乎不可能形成固定的长期供货关系；对于承建方的采购行为，由于风险系数高，再加之价格低，今年放弃的订单是较多的；能够形成供货关系的，相对公司的总订单量，还是较少的。也就是说，由于承接方的单位性质、合同质量、业主干预等因素的影响，承建方成为我公司的主体性客户的可能性不大。

B、对于同样的目标客户，竞争日趋激烈，一批小型企业进入；由于其经营成本低，相对而言，在销售费用上投入是高的，这对我公司销售费用水平较高的影响是不容忽视的。 C、产品的特色性不足以吸引客户。大家都很清楚，产品的特色性强、针对性强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于产品特色性的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于双轮、凯泉、广一这样规模比我们大的竞争对手。

D、销售主管在项目投入上缺乏计划性。我们不少销售主管对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的合同质量问题，如不执行，则费用无法分摊，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金投入。对于业务费用支出的把握上，我们当然不可能非常准确，但是至少要经过较全面的考虑，再作出决定。E、主管技术学习不扎实，过分以来产品本身质量。我们许多业务主管，包括一些主任级别的业务主管，对水泵使用条件不了解，妄加套用公司的产品。我们售后服务产生的附加费用由于不合理的选择或使用不当造成的，占到30%以上。办事处只重签单，不重售后的问题存在依然很严重。这里不是说对公司产品的质量无要求。而是说，作为我们驻外的营销机构必然认清这么一点，对于任何产品来说，售后服务的质量将会延伸公司产品的质量。F、现有产品的行业跨距小。对于如此庞大的直销队伍而言不能不说是一种浪费。也就是说，公司生产系统的供货能力，即供货品种和能力及供货速度能力，跟不上销售的需要。造成不少交际费用无法分摊，这应是目前存在的一个主要矛盾。G、产品本身质量问题造成销售费用额外支出，这是个老生常谈的问题。在这里，我们希望看到公司生产系统，质量系统明年会有一些真正见效的措施解决这些常常提及的问题。这里，我个人对销售系统提两点要求：一、对产品质量改进要有信心，就售后服务工作中发现的问题积极反馈给公司。二、对水泵类产品的故障问题，要先调查分析后发言。

2、营销工作会议得不到重视，以至于项目的人力、物力、财力投入具有较大的盲目性。表现为：

A、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

B、严重缺乏项目的过程管理。有些办事处到现在还未能完成最起码的项目登录及分类。项目投入上透明度大，引起下属员工的不满，以及员工之间的矛盾。我们要求各地对项目做到过程管理，无疑是给公司内部的员工创造一个公平合理的工作环境，以及避免不必要的业务流失，同时也促使业务员个人素质的提高，这些意图在许多驻外机构得不到体现。

C、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出办事处的团队作用。

D、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。

3、不合理的区域划分，业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。形成不了市场开发的强势局面。

4、回款意识较去年有所提高，但是依旧比较薄弱。对于过期贷款，尤其对人员流失造成的应收款处理缺乏措施。

其次，加强过程管理。业务工作中的过程管理，我们多数办事处基本具备了一定的基础。我们为加强业务的过程管理给各驻外办提供了各种考核报表，诸如业务员工作日志、项目统计报表、项目跟踪记录、预定成交项目报表等等。但是，这一项工作我们进展的怎么样，到现在应该说很不理想，有些办事处做是做了，但大多仅仅完成表面工作，而有些办事处三令五申仍无明显动作。我们办事处的过程管理还是严重缺乏的，业务员的行动基本上处于自由放任状态，很多业务员没有行动计划和行动方案，业务员在市场上各行其是，行为散漫，效率极差。如果我们再不能将业务员组织起来，那么，办事处就不可能从低效益的个人销售状态，进入高效率的体系销售状态，办事处就永远不可能获得长足、健康的发展。公司销售计划的完成更是无从谈起。



在新的年度里，我们要求各驻外办事处主任在管理上要狠下功夫，从自己做起，将过程管理体系建立起来。总部主要由商务部配合各驻外部门切实做好这件事情，随时接受公司总部的检查，如有不合格者，限期改正，如屡教不改，公司将严肃处理。

#### 销售个人优秀工作总结 篇16

又到了一年一度的大促时期，电商们的各种预热活动相继展开，网民们的购物情绪日渐高涨。公共场合随处可见低头族们刷着淘宝，提前加入购物车的、抢红包的、提前购买预售的，好不热闹。俨然成为了电商口中的“全民购物狂欢日”。面对如此巨大的“蛋糕”，各个电商平台可谓“摩拳擦掌”，各具特色的营销口号，模式布局各异的促销活动让消费者们眼花缭乱。

作为全球的购物盛宴，对国内外消费者都是一个非常便宜的购物盛宴。全场包邮、大力度折扣确实让人眼前一亮，加之电商们营造出的全民狂欢氛围，着实让人难以拒绝一年一度的“购物狂欢趴体”。笔者认为，促销虽实惠，但谈不上所谓的“全民狂欢”，只是电商的营销噱头罢了。消费者还需冷静对待，真正的选择自身所需、物美价廉的商品，切莫兴奋过了头。

消费者不能忽视的是，期间，网购销售额屡创新高，相关消费纠纷也呈现急剧上升的趋势，消费者权益受到损害的情况十分突出。网购商品涉嫌价格欺诈、商家恶意更改商品原价欺骗消费者的情况十分常见。商品质量无法得到切实保证，近日央视还报道了国家工商总局对淘宝、京东商城等主要电商平台销售的家用电器、服装鞋

帽、儿童用品等 503 个批次的日常用品质量抽检结果，不合格商品的检出率高达 34.6%。“三无产品”、假冒商品、质量不合格产品“应有尽有”，商品质量参差不齐一直是网络购物的“硬伤”。

网络购物可谓陷阱重重，躲的过假货、夺得过价格欺诈还要提防电商刷单欺诈和电信诈骗。刷单成本低、欺骗性大、商家与刷单手均获利丰厚、刷单推高交易数据，电商平台对其视而不见导致刷单乱象丛生，甚至成了“行业潜规则”。甚至一些买家也因为商家许诺的“好评返现”的一两块钱对产品大肆吹捧，严重误导消费者对网购商品的选择，扰乱了电商交易秩序。导致真正的好产品被“刷单狂魔”埋没，一些商品质量“差强人意”的商家反被“置顶”，大大的提高了销量。

网络购物遭遇电信诈骗的新闻也是层出不穷，网络购物导致个人详细信息泄漏、骗子套取银行账户和密码盗取钱财、假卖家提供退货服务骗取付款验证码等骗术五花八门，消费者务必提高警惕。

买买买的日子即将来临，估计又是几秒破亿，单日成交量几百亿的购物狂欢。“剁手党”们切莫兴奋过了头，被各类“满减优惠”、红包、“跳楼价”、“吐血价”冲昏了头脑。笔者在这里提醒大家，理性购物，谨防各类购物陷阱，愉快购物别“添堵”。

#### 销售个人优秀工作总结 篇 17

回忆起我 20\_\_年\_\_月\_\_日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

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/225241301212011201>