

网络销售个人工作总结（32 篇）

网络销售个人工作总结（精选 32 篇）

网络销售个人工作总结篇 1

我到一公司主要负责市场开发和销售业务方面的工作一个月来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，以下是三个月以来，我的网络销售工作总结：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

二、客户服务部获得的利润途径和措施。

客服部利润主要来源：电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。一年我们被授权为电脑授权维修站；实创打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化,实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润一万元。

三、工程部获得的利润途径和措施。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在一万元；单机多用户系统、集团电话、售假系统这部分的利润一万元；多功能电子教室、多媒体会议室_万元；其余网络工程部分一万

元;新业务部分一万元; 电脑部分一万元, 人员工资&_万元, 能够完成的利润指标, 利润一万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

今后怎么力、? 我想, 绝不能辜负信息中心的各位领导和_名职工对

自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和_公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把建成在平谷地规模最大、品种最全、最具有权威性的企业而努力。

网络销售个人工作总结篇 2

20__年接近尾声，新的 20 一年在向我们招手！想当初进入公司时的懵懵懂懂，通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式。虽然付出的劳动有时候没有得到相同的汇报。但我相信，机会留给有准备的人。在此，感谢领导的信任和同事的热情帮助，现将本人 20_ 年的网络销售工作做以下总结：

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些就是电子商务不可推卸的职责。要成为一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的

承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

经过1年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总结了以下的销售心得：

- 1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户
- 2、向客户请教，要做到不耻下问
- 3、学会“进退战略”
- 4、知己知彼，扬长避短
- 5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资
- 8、应变能力要强，反映要敏捷

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产口口口

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语

11、心态平衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解,了解自己产品的优点与缺点,适合哪些行业,客户群体是哪些,才能更好的向客户展示自己与产品的专业性,才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势,对症下药,用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好,别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判,要引导客户去分析判断,建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩,但也存在一些不足,主要是:

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访,所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类,做好标记,定期回访,以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限,对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

三、思想服务程度还不够,学习、服务上还不够,和有经验的同事比较还有一定差距,业务上还在基本格式上徘徊,内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中,我将通过不断学习和不断摸索,努力完成自己的任务,我坚信工作只要用心努力去做,就一定能够做好。20_年我会加油!

网络销售个人工作总结篇 3

20一年接近尾声,新的 20_年在向我们招手!想当初进入公司时的懵懵懂懂,通过公司对专业知识的培训与操作,这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式。虽然付出的劳动有时候没有得到相同

的汇报。但我相信，机会留给有准备的人。在此，感谢领导的信任和同事的热情帮助，现将本人 20 一年的网络销售工作做以下总结：

一、认真学习，不断提高业务能力

我大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，一步一个脚印

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些就是电子商务不可推卸的职责。要成为一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、强化形象，提高自身素质

为做好销售工作，一直坚持严格要求自己，以诚待人。工作地规律就是“无规律”。因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，

四、锤炼业务讲提高

经过 1 年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习探索中使自身在销售领域上有所提高。

在错误中总结经验，在经验中成长，一年来的销售工作，我总

总结了以下的销售心得：

- 1、做客户诉求的倾听者，不要轻易反驳客户
- 2、向客户请教，要做到不耻下问
- 3、学会“进退战略”
- 4、知己知彼，扬长避短
- 5、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所
想，急客户之所急
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，学会感情投资
- 8、应变能力要强，反映要敏捷
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品
- 11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语
- 12、心态平衡，不要急于求成

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解,了解自己产品的优点与缺点,适合哪些行业,客户群体是哪些,才能更好的向客户展示自己与产品的专业性,才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势,对症下药,用我们的优势战胜对方的劣势。总说自己的产品有多好,别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判,要引导客户去分析判断,建议客户通过实地考察。

一年来的工作虽然取得了一定的成绩,但也存在一些不足,主要是:

- 一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访,所以在以后的工作中要

将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

三、思想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深挖掘的延伸

在今后的工作中，我将通过不断学习和不断摸索，努力完成自己的任务，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。20_年我会加油！

网络销售个人工作总结篇 4

邻近年底了，我想大家都在为过年前的最后冲刺而繁忙，有些兄弟也快要踏上回家的征程啦！

在深圳待了将近快 4 年了，去年年初还是刚刚起步，从一开端的小小卡商，逐渐发展到现在的浩讯数码，这其中多亏了社区，论坛，淘宝里的各位社友兄弟朋友们，正是因为有您们的支撑，我们才干慢慢地发展起来。

浩讯的今天，有您们的功绩。说实话，其实我在社区里真的比拟少时光和大家沟通互动，一般都是内线或者电话接洽的。这可能是我们的不足，在此还请各位社友兄弟多多见谅与包涵。我们会持续秉承产品德量和售后服务，打造安全便捷与物超所值的购物平台，在您得到称心商品的同时，留下开心的记忆。

这一年里，小店在各位社友、淘友的帮衬下，淘宝上线商品大

概销售额将近 100 万，以实际数量为准。不爱好夸张其词。正是这小小的数据，反应出社友、淘友对本店的支撑与厚爱。

在这新春佳节来临之际，我代表浩讯数码工作室的全部同仁向所有关怀和支撑我们的朋友送上最诚挚的祝福：祝贺大家新春快活，合家团圆，万

事如意！

我们会一如既往的为您提供更加完美和物美价廉的产品与优质的服务！

这一年来的工作表示：强化形象，进步自身素质。为做好销售工作，一直保持严厉请求自己，重视以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。自己的工作地规律就是无规律。

因此，我们准确认识自身的工作和价值，准确处置苦与乐，得与失、个人好处和集体好处的关系，保持甘于奉献、老实敬业，二是锻炼业务讲进步。经过 1 年多的学习和锤炼，我们在工作上取得必定的提高，应用淘宝与各大网站传阅的资讯，仔细学习他人优点，改掉自己不足，并虚心向同行请教，在不断学习和摸索中使自身在销售范畴上有所进步。

应当强化职能，做好服务工作。在工作中，我们重视把握基本，尽力进步服务程度。虽然人手少，工作量大，这就须要我们全部人员团结协作。在这一年里，不管遇到上的艰苦，我们都积极配合做好工作，同事们的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只盼望把工作美满完成。

工作中的不足与今后的尽力方向

一年来的工作虽然取得了必定的成就，但也存在一些不足，重要是思想服务水平还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比拟还有必定差距，业务上还在基础格式上彷徨，内容上缺乏纵深发掘的延长，在今后工作中，我必定认真总结经验，战胜不足，尽力把工作做得更好。

风风雨雨雨又是一年，一年就这样快接近了尾声，新的一年又在向我们招手，经过这一年繁忙的工作，使我有了太多的感想。

又到年底了，一年即将成为过去式，今年是接触网络销售推广

工作的第 2 年了。星期六、星期天花了一段时光收拾了一下上半年、一年下半年网络客户成交次数的客户材料数据。

虽然成交额总的数量不是几百万。但从成交额增加百分率上看,今年比去年同期增添了 3 倍多、下半年比上半年增添了将近 2 倍。下半年销售量比起上半年增添了 33%。看到这些数据,真是很愉快!

即便是这样,心里仍然坚定了一个信心、保持用网络推广加大产品的宣扬力度、使一年网络销售的成就再上一个新台阶。

网络销售个人工作总结篇 5

临近年底了,我想大家都在为过年前的最后冲刺而忙碌,有些兄弟也快要踏上回家的征程啦!

在深圳待了将近快 4 年了,去年年初还是刚刚起步,从一开始的小小卡商,逐渐发展到现在的浩讯数码,这其中多亏了社区,论坛,淘宝里的各位社友兄弟朋友们,正是因为有您们的支持,我们才能慢慢地发展起来。

浩讯的今天,有您们的功劳。说实话,其实我在社区里真的比较少时间和大家沟通互动,一般都是内线或者电话联系的。这可能是我们的不足,在此还请各位社友兄弟多多见谅与包涵。我们会继续秉承产品质量和售后服务,打造安全便捷与物超所值的购物平台,在您得到称心商品的同时,留下开心的记忆。

这一年里,小店在各位社友、淘友的帮衬下,淘宝上线商品大概销售额将近 100 万,以实际数量为准。不喜欢夸大其词。正是这小小的数据,反映出社友、淘友对本店的支持与厚爱。

在这新春佳节来临之际，我代表浩讯数码工作室的全体同仁向所有关心和
支持我们的朋友送上最真挚的祝福：祝愿大家新春快乐, 合家团圆，万
事如意！

我们会一如既往的为您提供更加完善和物美价廉的产品与优质的服务！

这一年来的工作表现：强化形象，提高自身素质。为做好销售工作，
一直坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。
自己的工作地规律就是“无规律”。

因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、
个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼业务讲提
高。经过 1 年多的学习和锻炼，我们在工作上取得一定的进步，利用淘宝与
各大网站传阅的资讯，细心学习他人长处, 改掉自己不足，并虚心向同行请
教，在不断学习和探索中使自身在
销售领域上有所提高。

应该强化职能，做好服务工作。在工作中，我们注重把握根本, 努力
提高服务水平。虽然人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协
作。在这一年里，不管遇到上的困难，我们都积极配合做好工作，同事们
的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把
工作圆满完成。

工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思
想服务程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差
距，业务上还在基本格式上徘徊，内容上缺少纵深

挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。

风风雨雨雨又是一年，一年就这样快接近了尾声，新的一年又在向我们招手，经过这一年忙碌的工作，使我有太多的感触。

又到年底了，一年即将成为过去式，今年是接触网络销售推广工作的第2年了。星期六、星期天花了一段时间整理了一下上半年、一年下半年网络客户成交次数的客户资料数据。

虽然成交额总的数量不是几百万。但从成交额增长百分率上看，今年比去年同期增加了3倍多、下半年比上半年增加了将近2倍。下半年销售量比起上半年增加了33%。看到这些数据，真是很高兴！

即便是这样，心里仍然坚定了一个信念、坚持用网络推广加大产品的宣传力度、使一年网络销售的成绩再上一个新台阶。

根据这几年来的感悟、我认为网络上的客户促使成交的因素就是建立信任感。性价比高的产品有很多、客户能找到你、也能找到你的很多有优势的同行。异地客户对于成交缺乏的就是信任感，随着网络化的发展、网络信息化给我们带来了便利的同时、也制造了一些危机，受到网络诈骗的客户也不在少数。所谓一朝被蛇咬、十年怕井绳！

所以，我们在做了为客户提供高效率服务、高性价比产品的同时、也要消除客户与我们供应商之间的顾虑，让客户与我们合作起来放心、开心。

第一次合作卖产品、后续的合作用服务来赢得客户的认同和信赖。在我们喊出诚信经商的同时，也要身体力行，用行动去证明自己的承诺。

浩讯、浩讯、一诺千金、赢在执行……我们与客户一起继续努力！

网络销售个人工作总结篇 6

在到公司领导和同事们的帮助和支持下，尽快掌握了产品基本知识，熟悉了与岗位相关的业务内容，并力求把专业技能操作与行业属性紧密结合，限度地提高工作效率和工作成绩。

网络推广中的网络可以是错综复杂的人际关系网络，也可以是瞬息万变的信息网络，等等。狭义上的网络推广则是指利用先进的互联网信息平台对对象进行包装宣传，达到广而告知。具体的工作内容，现简明扼要行文如下。

一、网站优化

官方网站是企业形象的代言者，是企业动态的晴雨表，是企业风采展示的大舞台，是网络推广的对象与立足点，而网站优化则是推广工作的前提与基础。

目前网站的域名业已固定，模板网站已成，优化只从精简代码、网站局部结构、关键词布局、内链建设与维护等等下手。

1 . 精简代码

网站是利用开源程序开发而成，使用语言为 php, 充斥着多余的代码，很多 css 和 js 的文件过大，严重影响了网页的加载速度，延长了缓冲时间。

2 . 网站页面局部结构调整

公司门窗建材行业，作为一个企业网站，除了应有的新闻动态栏目外，应该突出产品亮点、销售亮点，让客户疑虑、疑惑降低到最低，快速让客户找到自己的需要，也就是增加客户体验度，促进订单咨询与转化。

3 . 关键词布局

关键词的定位、描述与布局直接影响网站在搜索引擎中的排名，关系到推广的效果，所以，从企业的业务范围和关键词的密度要求、百度指数

出发，在不影响网站美观的情况下，尽量贴近搜索引擎。

4 . 内链建设与维护

内链，顾名思义就是在同一网站域名下的内容页面之间的互相链接（自己网站的内容链结到自己网站的内部页面，也称之为站内链结）。合理的网站内链接构造，能提高搜索引擎的收录与网站权重。相对外部链结，内部链接也很重要。

有助于提高搜索引擎对网站的爬行索引效率，加快网站收录。一个页面要被收录，首先要能够被搜索引擎蜘蛛爬行到，蜘蛛的爬行轨迹是顺着从一个链接到另一个链接，想让搜索引擎蜘蛛更好地爬行，一般都需要通过反向链接来引导，但是内页的爬行就需要良好的内部链接了，如果不注意形成死链断链，蜘蛛就无从爬起，也就谈不上良好收录了。

5 . 其他

友情链接维护、信息采摘与编辑、产品图片修改、栏目和页面间的关联，等等。内容的持续更新是网站得以生存与发展得最基本条件，是网站的根本，无论用户还是搜索引擎，均不可能对一个长期不更新的网站投入过多的关注，抛弃这类“死站”或“准死站”只是一个事件问题。内容更新的频率代表着网站的活跃度，同时，内容更新的频率越高，也往往以为着网站内容越丰富，这对于建立网络在行业内的权威性是相当重要的。

而网站优化决不是一成不变和一劳永逸的，它随搜索引擎规则的变动而变动，随企业发展策略的调整而调整，虽是专业技术操作,也需细心、耐心和认真。

二、基础推广

1 . 新网站提交

公司网站是个运营中的网站，虽然个别的搜索引擎已经收录,但还有大批的搜索引擎没有数据,我们需要做的是,到那些没有收录的搜索引擎中去,编辑内容仔细提交，扩大网站被收录的层面与范围。

2 . 百度产品

百度是中国的搜索引擎，占有绝对多的用户资源，是网络推广的主要平台，是企业宣传的利器与法宝之一，其产品的使用情况与企业信息的收录和排名密切相关。

贴吧

公司信息发布的贴吧有：汾酒、白酒、酒招商

3 . 标注网络地图

网络地图是搜索引擎提供的一项网络地图搜索服务,覆盖了国内近 400 个城市、数千个区县。在地图里，用户可以查询街道、商场、楼盘的地理位置，也可以找到离您最近的所有餐馆、学校、银行、公园等等，除普通的电子地图功能之外，新增加了三维地图按钮。公司的电子地图已经在搜搜、搜狗、百度中成功生成。

4 . 建立分类信息平台

分类信息平台内容覆盖面较广，发布的信息收录较快，拥有庞大的用户群体，近年来迅速兴盛，其友好的信息展示条件和规范有效的操作流程很受主流搜索引擎的青睐。

本公司是以下分类信息平台的会员，它们为公司提供广阔的信息展示空间和友好服务。

58 同城、赶集网、百姓网、易登网、列表网、百业网、站台网、非凡信息网、企汇网、酷易搜

5 . 论坛发贴

论坛是一种交互性强、内容丰富而及时的 Internet 电子信息服务系统，用户在 BBS 站点上可以获得各种信息服务、发布信息、进行讨论、聊天等等。论坛的发展如同网络雨后春笋般的出现，并迅速的发展壮大。但论坛的管理比较困难，更有其自身较大的局限。

网络销售个人工作总结篇 7

加入山东一有限公司到现在已经有半年多的时间了，在这段时间里我很快的融入到华誉集体中，能很好的团结同事，沟通协作。

从 10 月份开始公司调整我到营销部，负责网络营销工作。踏入新的工作岗位后，近三个月的时间里我在营销部领导及部门的老员工的引导和帮助下熟悉了公司业务，使我在工作能力上提高，方向明确。从而，对我的发展打下了良好的基础。对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，借用美国西点军校的名言”态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索 and 发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的

认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。我想一个在工作上成功的人，必须是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在从事网络营销的三个月里，通过百度、阿里巴巴、中国食品机械设备网、企业黄页、生意通等平台进行了公司形象和产品的宣传推广，通过各种专业的供求平台主动寻找客户源，并在网上铺设公司的产品信息，提高搜索引擎的曝光率。但是有些产品参数表达不清，客户询价时报价时间过长，客户跟进不够都影响了交易成功。在从网上查到客户信息后电话沟通，经常会碰到各种情况，比如客户讲，我现在很忙，不需要，然后匆忙的挂掉电话；有客户讲目前没有需求，现在还没有用到；也有客户讲，好的，今后有机会我会考虑的，今天先这样吧；我会给领导来提这个事情，有消息再联系您。我想在电话交流的时候能分辨客户的真实想法，也是一段经验积累的过程。

作为一名网络营销人员，前期任务是一个学习积累的过程，不断的学习产品知识，与客户沟通协调的能力，这样才能厚积薄发。网络营销，毫无疑问网络就是我们和其他厂家角逐的战场，我们除了有过硬的产品外，还要有专业的营销能力，作为网络营销人员必须要在工作中不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，一定努力打开一个工作新局面。

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量

大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没做网销之前，认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现网销技巧并不比传统销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，除了传统的网销方式外还要开发创意的推广方案。这段时间网销中自己学到了不少经验知识，在以后的工作中要加强对产品的深入学习，为更好的与客户沟通打好基础。

20__年：

一、做好本职工作，拓展网销渠道。

二、善于沟通交流，加强团队协作。

三、学习网销技巧，了解产品知识。

20__年机遇与挑战并存，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，保持积极的心态去迎接挑战。20__年我将在原有推广基础上，进一步尝试其他的推广方法，从而进一步提高网络营销的工作效率和效益，进一步提高自身的经验水平，同时进一步提升华誉品牌和实现一名华誉员工的自身价值。

网络销售个人工作总结篇 8

进入斯凯莱特其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起.往事重现,发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍.

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生.可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆

幸自己选择了电子商务,一开始就能遇到自己喜欢的职

业是非常难得的一件事情.

刚开始涉及这个领域什么都不懂, 只觉得一切都是枯燥乏味, 每天都重演着几件相同的事情, 不停得做, 反复得做, 不间断得做, 感觉生活好像是被定制好了, 所以做起事来根本已经没有什么所谓的冲劲与干劲. 而且当初对斯凯莱特的产品一直不够了解, 觉得放到网上销售真得是一件不容易的事情. 直到自己无缘无故接到了第一个单子, 虽然说出来可能会被同行耻笑, 100 元的订单, 可以说是忽略不计, 但是却带给我前所未有的信心. 以前一直觉得这个行业在网上做交易实在是一件难事, 不仅价格高而且组装完的成品在专业问题上更是让我打了退堂鼓. 我想这 100 元的订单不仅仅是 100 元, 也是对我工作的一个肯定. 从这次开始我明白自己应该要往哪方面去重点突破. 既然对成品没有十足的把握那就先从型材开始做起, 简单的管材不仅容易跟客户介绍也可以减少发货期限, 降低工人所耗废时间.

如果仅仅靠自己去学习电子商务, 我想可能到现在都不能正常得看待这份工作. 这中间不仅得到韩总帮助, 通过参加上海商盟的学习, 电子商务的培训以及阿里巴巴课程的教授...起初对电子商务的印象只有“简单”二字可以形容, 但是现在不再是单纯的发布产品信息, 而是包括了许多深层意义的网络因素, 有些专业问题甚至我到现在都不能完全掌握.

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解, 如果当面对客人不能解释专业的问题, 有可能面对潜在客人的流失. 用自信而权威的口吻来谈论产品, 相信有优势的产品一定能够吸引到客户. 推销产品也就是推销自己, 推销自己远比推销产品更为重要. 面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人, 要清楚它是不是真得想买你的产品, 或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等.

第二合理安排 8 小时工作时间也是一个非常关键的步骤, 虽然现在我

常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的氟碳木纹产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

第三做拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。从踏入斯凯莱特开始，我就跟着韩总进行电子商务培训和学习，从上海商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括张有为老师的网络推广及 b2b 的营销途径。b2b 免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助；论坛博客及社区，多注意品牌口碑的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品；关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。黄伟老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了

这些课程学习还参加了上海千人网商大会的召开，这算是 20_年发生的一件大事了. 很荣幸能够参加如此盛大的会议. 除了借助外力进行学习，自己也会经常去阿里巴巴论坛，博客，阿里旺旺群进行各方面的学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了. 比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解.

斯凯莱特销售部进驻上海尚石景观也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了. 主要学习了网站链接这一方面的知识

电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题. 明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做. 把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单所有的

网络销售个人工作总结篇 9

转眼间，一年就已经过去了，我做影楼网销就有一年了，时间真是过的很快。从一开始茫然的不知道怎么做网络销售，到现在自己的部门对一年业绩 178 万的圆满完成。这一年自己真的是成长了很多。

对于一品牌年，我们企划部订的目标是一百万，因四月份尹老师来给我们上课后，我们又对自己的部门充满了信心，在年度目标上又加了五十万，其实这个目标不是很高，但对于我们这个刚成立不久的部门，还有大家都对网络销售不熟悉的情况下，还是有点担忧的，但自己就是不想服输，既然订下了这样的目标就一定要努力完成. 1 月份我们业绩做的很不理想，二月份因为有活动，所以业绩相对可观，做了二十来万，对于企划来说算是可以的，

但那是结合线下活动做的，我自己也不是很满意，因为我们要的是开拓网上的市场，所以我们还没有成功，还要不断努力才行。在网上我们做了百度竞价，通过关键词策略，慢慢提高了我们的搜寻量。网站的的民星代言投票活动等把我们的访问量提升了，所以到后面的每个月的平均业绩能达到10到15万，部门算是慢慢走上正轨。品牌年，主要抓的是品质，所以我们不但是要保证量，品质是关键，对于网站的形象，网上咨询的说辞，门店形像，工作人员形像等都是要求的很严格的。一年，我真的不想去做过多的形容，因为这一年我高兴过，难过过，努力过，也挣扎过。7月份的幸福新娘大赛，让我整个神经都是蹦紧的，这是我第一次带队，说实话，我太怕失败了，可能是以前的成功太多了，以前的自己没有怎么遇到挫折，因为我也没有经过太多的经历，在家里，有爸爸妈妈帮我，以前自己做门市时，有李姐，遇到问题第一个想到的就是她，有她在我自己只想做好自己的业绩就可以了，而七月份，在带队的情况下，知道这不是个人的事情，我的每一举一动，我的心态变化，都是有人看着的呀，我要给别人信心，哪怕自己再怎么累，再怎么不想撑下去，都得精神抖擞才行呀。那段时间，我真的哭了很多次，每天业绩完不成，每个队员都喊累，一个月没有休息，每天上通班，但我在公司不能哭呀，回到家里都还在想怎么才能把业绩做上来，我不能放弃，我得让队员有信心，虽然那次大赛没有完成业绩，但自己努力了，我坚持下来了。

一切的一切都像是昨天才发生的事一样。姜总说过，写总结的时候不想谁都是在后悔，因为都已经过去了，到总结的时候再去后悔，我们已经没有资格了，任何事的结果都发生了，已经成为事实了，所以就算自己在一年

还有什么没有做好的，有什么成功的都已

经过去了。所以我们要把握的是现在，每一次的失败与经历都鞭策我们前进，想想我们的五年大计，我们要的是不断加油，要的是离目标更近。一年是关键的一年，现在公司的三大品牌都已经在玩网络了，如果我们企划部自己还不努力的话，怎么能行呢，别人都在做我们的市场了，所以我们只能是前进了，把自己的部门当做一个公司来经营，聚焦好自己的目标，我们要的就是业绩就是市场，一定把网撒的更宽。企划部展业的业绩也是关键的，不光是线上，线下我们也得努力，既然门店都可以线下线上一一起做，我们为什么要把我们的线下放下呢，所以一切以完成业绩目标为导向，聚焦好这件事，企划部一定会更强大。

网络销售个人工作总结篇 10

加入山东一有限公司到现在已经有半年多的时间了，在这段时间里我很快的融入到华誉集体中，能很好的团结同事，沟通协作。

从 10 月份开始公司调整我到营销部，负责网络营销工作。踏入新的工作岗位后，近三个月的时间里我在营销部领导及部门的老员工的引导和帮助下熟悉了公司业务，使我在工作能力上提高，方向明确。从而，对我的发展打下了良好的基础。对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，借用美国西点军校的名言“态度决定一切”。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到

其中的快乐。我相信我会

在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力

决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。我想一个在工作上成功的人，必须是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

在从事网络营销的三个月里，通过百度、阿里巴巴、中国食品机械设备网、企业黄页、生意通等平台进行了公司形象和产品的宣传推广，通过各种专业的供求平台主动寻找客户源，并在网上铺设公司的产品，提高搜索引擎的曝光率。但是有些产品参数表达不清，客户询价时报价时间过长，客户跟进不够都影响了交易成功。在从网上查到客户后电话沟通，经常会碰到各种情况，比如客户讲，我现在很忙，不需要，然后匆忙的挂掉电话；有客户讲目前没有需求，现在还没有用到；也有客户讲，好的，今后有机会我会考虑的，今天先这样吧；我会给领导来提这个事情，有消息再联系您。我想在电话交流的时候能分辨客户的真实想法，也是一段经验积累的过程。

作为一名网络营销人员，前期任务是一个学习积累的过程，不断的学习产品知识，与客户沟通协调的能力，这样才能厚积薄发。网络营销，毫无

疑问网络就是我们和其他厂家角逐的战场，我们除

了有过硬的产品外，还要有专业的营销能力，作为网络营销人员必须要在工作中不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，一定努力打开一个工作新局面。

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没做网销之前，认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现网销技巧并不比传统销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，除了传统的网销方式外还要开发创意的推广方案。这段时间网销中自己学到了不少经验知识，在以后的工作中要加强对产品的深入学习，为更好的与客户沟通打好基础。

20一年：

- 一、做好本职工作，拓展网销渠道。
- 二、善于沟通交流，加强团队协作。
- 三、学习网销技巧，了解产品知识。

20一年机遇与挑战并存，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，保持积极的心态去迎接挑战。20_年我将在原有推广基础上，进一步尝试其他的推广方法，从而进一步提高网络营销的工作效率和效益，进一步提高自身的经验水平，同时进一步提升华誉品牌和实现一名华誉员工的自身价值。

网络销售个人工作总结篇 11

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁末对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间 20_年转眼就要过去了。默默地算

来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现

在已经有 3 年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3 年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这 3 年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20__年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活是人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在 20 一年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

现在作为一名网络营销新手前期任务是一个知识积累的过程，不断的积累只是来壮大自己。这样才能厚积薄发。今年参与 20—朔州春晚与春拜，我们也找到了工作中的不足和问题，接下来的工作中要不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没学之前，总认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现其中的技巧并不亚于现实生活中的销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，就必须寻找新奇、创新的方案。两次的实训只是所学的一个简单运用，3

个月的经历需要时间淀定为自己的经验，在以后的工作中要加强对网络知识的深入学习，为以后更加娴熟的应用打下坚实的基础。

20—时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20一年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好！

网络销售个人工作总结篇 12

自 7 月份加入安惠，时间都快半年啦。在公司学习到了很多的知识，虽然会有挫折，但是更多的是过的很充实和快乐，在此感谢安惠领导对我的支持与信任。

在安惠工作期间的个人总结：

一、B2c 专业知识的提升

(1) 网站知识提高：以前虽然在上大学的时候就开始接触电子商务，但是对于专业的网站还是了解的很少，知道的也只是网站表面东西，来了安惠公司以后，在领导的指导下，对一些大型的 B2c 网站比如：京东、卓越、苏宁、易讯等等知名网站，并学会了如何去搜集一些网站信息的必备要点。再次就是对这些网站进行一个全面型的资料搜集到最后整理并与之合同。

搜索：前期只是搜集自己以前知道的一些小型网站，而且没有针对性的地域网站搜集，慢慢的我就知道去知名的综合网站去找排名靠前的商城或者大型网站搜集资料（排名、点击量、顾客评价度、公司历史等等）。

推广：目前 B2c 这种合作网站基本上没有参与推广，比如京东、卓越和库巴（稍微会跟进一些），几乎都是它们自己进行推广，大约知道的推广方式是：楼宇媒体，地铁媒体，报纸媒体，电视媒体（娱乐节目广告《比如现在京东跟非诚勿扰相亲节目就在一起合作》，电影插播广告），口碑传播等等途径。

整理：开始对于资料整理没有整体的概念，资料不集中过于散乱，慢慢的在领导们的影响下，养成了整理资料的习惯，现在对自己平时搜集到的资料分类进行整理，比如文档，图片，网站等，会整理的有条不紊，而不是在领导需要的时候还需要着急准备。

(2) 产品知识提高：对于从来没有接触过汽车机油行业的我来说，刚开始接触真的是有点吃力，顾客问我很多的机油产品知识我都不懂，甚至一些车型适合何种机油我都搞不清楚，通过公司培训和同事朱光建等人的帮助，我渐渐的独立可以解决顾客提问的各种机油产品知识啦，把握住了第

一时间顾客。

(3) 电商知识提高：随着时间的发展，仅是满足于表面的网络知识已经不能更好的完成工作啦，21 世纪是电子信息时代，谁掌握的信息及时谁就是赢家，我作为一个电子商务销售也需要跟上时代的步伐，时刻掌握发展动态。我会时常去电商网站学习。

(4) 团购：作为今年对于北京特别火热的团购活动，我们电子商务部也是积极的想参与进去，虽说团购网站特多，但是对于市面上比较看好的也就那些网站：拉手团、美团、F 团、窝窝团、大众点评网、高朋网、聚美优品、58 团购、赶集团购等等。

二、C2c 专业知识的提升

(1) 淘宝商城知识提高：没有进入安惠公司以前，自己对淘宝集市网店有初步的了解，虽然不能说特别的了解，但是大概必知东西都已经学习过，商城跟一般集市店铺有一定的区别，但是很多方面还是大同小异的，现在分开对商城做一下分析。

开店前的准备：

主要是准备申请开店的资料，然后上传上去，等待商城的通知，这些工作在我来之前有关领导都已经完成。再次接下来就是谨记商城主要违规原则（商城违规守则）、了解产品知识（对于安惠公司商城上所卖的美孚润滑油，WD-40 和山峰防冻液有一定的了解）、客服（时刻在线）。

中期店铺准备：

(a) 如何让宝贝卖的更疯狂：其中里面就包括宝贝在商城中的排名、促销手段、软件应用、活动参加积极性、论坛交流、宝贝上下架时间规定、宝贝标题等等。

(b) 后台管理：每天分析单品点击量、商品排行榜、管理数据分析、销售统计、宝贝橱窗推荐等等的管理以及分析。

开店后的准备：

售后服务：物流【顾客单号的及时查询】、退款【及时解决】、客服【时时跟进】

推广活动：目前主要针对的是商城提供的推广平台和活动，由于很多条件受到限制还没有正式启动（比如聚划算需要的评价条数不满足，最重要的就是受到一些价格的限制，但是肯定不是最主要的我坚信）

产品快递：开始选择的是中通快递，由于产品量运输没有达到一定的数量，价格收费比我们预期的要多很多，经过一段查询，最后选择了韵达快递，韵达快递不但收费比较低，而且达到范围远远比中通多，缺点就是偶尔会有顾客反映有点慢，总体上说还是不错的

以上 C2c 里的知识让我学习到很多知识，开展起来工作很是顺利。

（二）其它网站开店自营

安惠目前就有一家自己自营的淘宝商城，为了更好的销售美孚产品，我们前期搜索了很多类似商城的网站，比如一号店、当当、拍拍等等平台，经过多次的搜集资料和电话咨询，都会需要相应的授权证明，营业执照等东西，考虑到美孚目前对于安惠商城上的情况，就暂时没有开展下去，但是我们还没有放弃，时刻关注动态变化。

（三）其它

尊重与交流：对领导要尊重，不懂的问题虚心学习，用合适的方法去跟领导和其它同事沟通，这样工作起来会更得心应手。

邮件：安惠是我出校门以后第一份正式工作，以前没有接触过

邮件的发送，对于邮件的格式不是很懂，每次发送之前我都没有改掉称呼，而且措词很不对，在领导的指导下，慢慢养成重细节的好习惯，不管在工作中还是在生活中，安惠的文化氛围感染了我。

卫生：因为安惠卫生间是男女共用的，这在我们正式进公司的第一天就给我上的培训其中之一，让我感觉这么小小的事情公司就抓的如此之严格，可想公司是要求完美的，所以也会努力让自己的文化融为一体，跟安惠公司一起成长，可能很多东西写的没有那么的详细和完整，还望领导见谅。

20__年工作和个人计划

一、工作方面：

(1)B2c 网站：对于 B2c 网站的发展，我希望在 20 一年可以实现翻翻的销量景象，

虽然只是我的想象暂时，但是我相信只要敢于去想，然后赋予行动，目标就会实现，现在对于安惠公司目前供应的三大网站京东、卓越、库巴，都是简单的销售完毕不再予以管理，是不是以后可以做些促销活动，让它们更多的带动产品的销售，比如送一些汽车类似的礼品或者其它实体店跟京东和卓越的绑定，这样一来及增加了销售量，也使得我们实体店得到更多的顾客群体。

(2)C2c 网站：对于商城，目前评价条数已经 50 多啦，对于明年开展其它活动正是符合条件，希望尽快把商城可以利用的有利条件利用起来，把安惠商城做大(在不违法美孚官方价格的问题上)，不能再像这半年一样销量总是上不去，把实体店跟商城也联合起来,由于目前实体店配件的申请还没有通过，所以暂时缓慢了一下时间。

再次就是在其他网站上开类此与商城一样的自营商城，抓住更多的电子商务平台发展公司业务。

顾客：针对商城上的顾客，我会按照地区、购买宝贝等分类，然后每隔一段时间就给顾客发促销信息，以便顾客及时的关注安惠商城。

二、生活方面：

(1) 亲情：时不时的给家里打个电话，多关心亲人，这就是幸福。

再此感谢安惠给我这个展示自己的平台，在 20_年里一起跟安惠公司加油，勇创佳绩！！

(2) 活动：继续参加北京志愿者活动，让生活过的有意义，其次就是学习点音乐方面的东西，比如吉他是我比较感兴趣的，再者没事溜溜冰或者唱唱歌，让自己心情每天保持一个良好的状态，迎接每一天的新开始。

(3) 学习：然后就是把自己的字练习一下，我已经准备好了一个汉语大词典，每天都在坚持练习我的写字能力，我相信只要坚持没有做不成的事情。还有每天坚持观看新闻是我从小受父母的影响，即使有事给耽误了，我也会找时间观看，否从上班路上我也会通过微博关注每天时事政治等方面。

网络销售个人工作总结篇 13

_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，临近年终，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，以至于有信心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。

在一年当中，坚决贯彻一厂家的政策。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传公司的形象、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太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面；制定了详细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。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

- 1、销售人员工作的积极性不高，
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拜访的客户量 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非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

- 3、沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，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迅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详细的计划。

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

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。（长久下去会影响公司的形象、和声誉）

一、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，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。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。

二、20_年工作计划

在明年的'工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

(1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质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办法。

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，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

(3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能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，做好完善的计划。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、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情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竭尽全力完成目标。

(5) 顾全大局服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，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，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、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。我相信，就一定能有一个更高、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质、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。我们销售部在一年有信心，有决心为公司再创新的辉煌。

光阴似箭，转眼间，20_年即将接近尾声，在这辞旧迎新的一天，先祝大家元旦快乐。总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结。

从总体网站发布量来看，大概地统计了一下，目前注册的中文网站约110个左右，英文网站90个左右。当然并不是说注册的网站多，我们产品的曝光率就会高，因为搜索引擎都喜欢原创的东西，所以平时在产品简介部分也下了一定的功夫。还有就是每天都会上去更新产品信息，可一键更新的网站，每天会更新一次，对于一些更新比较麻烦的网站，至少3—5天会上去更新一次（这样不会影响搜索引擎的收录）。还有就是鉴于网上视频搜索率也挺高的，同时也注册了5个视频网，将我们相关设备的视频传了上去，希望能吸引一定的浏览量。

对于公司的企业网站，平时也会定期上去完善一些资料，比如上去发布一些行业动态，充实并更新一下我们的产品信息。企业网站主要是用来展示我们公司的一个整体形象及服务，因此也为此统一了一下产品的发布格式及图片，这样看起来更专业点。中文页面的产品信息已经都统一好了，至于英文页面还有部分产品未统一格式，接下来会抽空完善一下的。至于网站的改版问题，如果没必要的话暂时最好不要改版，因为改版的话会影响到网站被各大搜索引擎收录的情况（一般新网站被收录的时间大概在1个月左右）。

由于我们公司成立不久，所以对于网站上还有一些板块处于空白状态，像企业荣誉、发展历程这几块，希望以后能慢慢完善起来。还有就是之前用现成的一些照片及设备运行视频整了一小段视频出来，放在了企业网站上，用来介绍企业形象，虽然不知道被浏览到的概率是多少，而且看起来也不是很完美，但凑合着先用着吧，以后有机会再重新做一个。

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

网络销售个人工作总结篇 14

20一年9月一日，我有幸进入了一有限公司这个大家庭，到现在已有三个多月了，时间虽然不是特别长，作为公司的一名员工，我深深的体会到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精

神。为做好工作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

我的专业是一，刚毕业我就来到一，也许是机缘巧合，也许是命中注定就走向了销售这条道路上。在这条道路上，我感觉能够学会很多，也很磨练人。我以前是个不怎么爱说话的人，为了更好的锻炼自己口才方面的能力，销售行业可以说是一个正确的选择。还有一个方面销售在如今的市场上可以说是最有潜力的一个行业，如果对于那些只看重眼前利益的人来说，这个行业不大适合。

我对销售行业产生了很大的兴趣，一直认为人生就是要有所挑战，销售工作就是一个很好的挑战。看到别人都能吃苦耐劳，我相信我也一定能行，给自己一个明确的定位去做销售。

销售这个行业的挑战就是心态，心态是第一关，心态不好很容易被淘汰出做销售这一职业，销售工作磨练了我的毅力和耐性是我这几个月以来的收获。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司经理和同事的关心和帮助下走过了一季度，在这 3 个月中各方面没有很好地完成公司给

我的目标，主要表现在如下几个方面没有做好：

- 1、我作为销售部门的一员，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

- 2、在工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务

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/368117064121006072>