销售工作总结（33 篇）

销售工作总结（通用 33 篇）

销售工作总结 篇 1

如同白驹过隙，半年时间转瞬就过去了，这半年里我成长了不少，也收获了不少。工作上我一直秉承着“客户至上，踏实负责”的做事原则认认真真的完成每一项工作，下面我就这半年来的工作做一下的总结，望各位领导批阅指正。

20__年这半年来对于我们证券行业从业者来说无疑是非常艰难的一段历程。20__年的金融风暴余波未了，依然对全球股市产生不可忽视的影响。同样，来自国内的各种宏观政策的直接或间接的副作用也成为整个证券行业发展的不利因素。但我始终坚信只要我们勇于拼搏，风雨之后一定是彩虹。

一、踏实工作，讲求方法

作为证券公司的客户经理，我工作的直接对象就是我们的广大本省及上海市的股民，所以平日工作中能够与客户良好有效地沟通成为至关重要的一环。在这方面我为自己总结了一套工作方法，我称它为“一二三工作法”。

首先，我要求自己具有一个良好的形象，外表上我始终整整洁洁，大大方方，尽量要求自己说话行动都具有亲和力的同时又能不卑不亢，不流于俗气不透露出献媚的意味，因为我时刻在告诉自己我代表的是整个公司的形象。

其次，诚实对待客户，面对整个低迷的股市行情我绝不对客户期许任何希望，只有这样诚实的交流才能赢得客户对我以及对我们公司的信任，在对客户讲解时我会告诉可会我证券公司的优势所在如：

1、股东实力雄厚。公司是浙江省直属国有企业，由省政府授权省国资委监管；

2、全国仅有的十家，也是浙江省唯一的 aaa 类级券商；

3、公司的 32 家营业网点分布在浙江省内和上海市，可以方便地为投资者提供周到服务等等。

最后，保证收益，面对低迷的股市我会向客户说明在股市低迷的情况向获得回报的途径有什么如：选择业绩优秀的股票买入后长期持有，选择拥有完备证券资讯的证券公司等等。除此之外，我还会为客户耐心解答各种他们关心的问题，真正做到客户就是上帝。

诚恳地讲这半年来我的工作业绩不是很突出，有客观原因也有主观原因。客观原因主要是今年股市的低迷，外加中国老百姓消费理财的观念相对保守给我们的工作增加了不少难度。主观原因主要是我 20__年底刚刚接手工作对工作相对还不够熟悉，工作方法还不够成熟，同时工作上欠缺主动也是我的一大缺点，另外，平日工作

中很少能有机会与其他营业点的工作人员沟通交流也是一个很大方面的欠缺，这些也都是我在今后工作中有急需改进的地方。

二、展望未来，信心满怀

证券业是一个非常特殊的行业，原因就在于它受外界影响巨大。但我想说的是尽管外部环境很恶劣但我们依旧要充分发挥主观能动性。下半年我的工作计划如下：

1、发扬优点长处，继续保持饱满的热情和激情投入每天的工作，在实践中完善自己的工作方法。

2、沟通交流，多与同事交流，虚心学习他们的工作方法和经验，并学会灵活运用到工作中去。

3、积极主动，多开展营销活动，与客户保持良好的联系让客户对公司始终保持良好的信任感，同时也提高了公司的知名度。

4、尽快适应客户经理这一岗位的各项工作，在下半年一定要争取有更多的客户在我公司开户，争取有一个突出的业绩。

以上是我的20__年上半年的工作总结以及下半年的工作计划。在这里我真诚地向各位领导做汇报，望给为领导为我的工作点评并指正，我会在今后的工作中更加努力，为公司争创更大的业绩，为公司的发展尽力。

销售工作总结 篇2

非常高兴能够来到六安处进行销售。

这次来到六安报道，恰逢赶上骆总关于七月份销售的及八月销售提案的会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。 以下是七月份总结。

首先通过骆总的，我了解到，我们六安销售处，主要有六个处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市场，对于每个业务处，分别有一个业代负责。能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，六安销售处，这个团队，是骆经理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于骆总有方，骆总讲：“我带的这只队伍，过去我们是土八，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，骆总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起。

其次，通过骆总对于七月份销售的总结，我深深的认识到，工作会议总结的重要性，通过这样的工作总结会议，能够及时发现我们工作的不足以及出现的问题，七月份，虽说我们最终是圆满完成销售目标，但这是不够的，因为我们是六安销售处，我们是整个华东的销售标杆，我们对自己就要有更高的要求，就要不断的超越，在各个方面都要起到先锋模范带头作用，对于取得的成绩，骆总并没有沾沾自喜，但是对于出现的问题，骆总毫不留情，对于每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施解决，对于每次的会议，骆总都认真传达，就比如公司新出的50专案，骆总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个良好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，骆总对八月份工作进行了明确的分工和布置。

1.对于八月份，骆总根据每个市场近三年的销售情况及目前的销售任务，酌情制定了每个市场八月份的销售量，要求每个业务员自己说出销量并确认自己的销售任务，制定奖罚制度，等到月底看每个人的销售业绩达成情况，然后进行工作总结，对于内部要求任务完成不合格及出现违反的情况，都按照奖罚制度执行，罚款所得费用用于奖励及经费。在团队内部建立良好的奖罚机制，以督促和

激励员工很好的工作。

2.对于八月份的提案，骆总进行了传达，对于公司八月份的案，骆总要求每个业务员要认真执行并做到细处，就比如说，促销送礼品的问题，什么坎及送价值多少钱的礼品，送什么东西什么型号的，一定要具体，促销时不能以底价销售，返还礼品但绝不能返还现金，如果直接给客户现金，那么这只会让我们以后的销售道路越来越难走。这让我认识到在销售的

过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

3.根据工作的需要及队伍的正规化，骆总要求每个业务员必须配备本，现在硬件设施已基本落实到位，接下来骆总要求每个业务员要认真学习并利用好电脑，以后希望能够进行视频会议，以及完成客户的录入及统计工作，已很好的完成分区建线表及市场透视表，从而更好的服务于我们的工作。这让我认识到这是一只在不断学习和的团队，他们不会停下脚步，为了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，在这样一个的团队里认真学习。

最后，我还是想说，很荣幸能够来到六安销售处进行销售实习，很高心能够加入骆总领导的这个销售团队。

销售工作总结 篇3

仔细算算，从我20__年某月某日来到公司成为一名电话销售，到现在居然也有了某月的时间。本来只是为了来试试才来到这里工作，没想到居然一做就是这么久。经过了这么久的工作，虽然工作方面确实如同我想想那样的繁琐，但是当我在工作中取得了一些成就后，我的自豪感也是一样的高。在于电话那边的顾客聊天的时候，偶尔也能遇上非常有意思的顾客。这些在工作中遇上的小乐趣，就是我在这里工作了这么久的原因。虽然在工作中有的时候会非常的艰难，但是等到成功的时候，就像是挖掘到了宝藏一样开心。现在我对这份工作也有了些许期待，期待在今后还能遇上怎么样的客户。但为了提升自己的工作能力，我也需要不断的完善自己，毕竟一把好铲子，才更容易挖到宝啊。对此我总结了在这几个月来的工作经历，希望能将我这把铲子磨得更锋利。我的工作总结如下：

在刚开始工作的时候，我其实并没有觉得我能干这份工作太久，果不其然，在工作了几天之后我几乎就在自闭的边缘。几天下来什么成就都没有，而且还被许多顾客当成是骚扰电话，还没开说就被挂断，这实在是大大的给了我打击。但是周围很多的同事够给我鼓励和安慰，说这都是做这个行业的必经之路。我收下同事们的安慰，再次鼓起干劲继续工作。终于，“功夫不负有心人”，第一个听我讲完而且还认真询问我的客户被我遇上了，在压下激动的心情后，我仔细的回答了客户的问题，并说了许多我们产品的优势和性价比，最终拿下了这份订单!这实在是让人激动的时刻，但是我知道，这只是一个开始，我平复下自己的心情，就继续投入到工作之中。

如今，我也接到了许多的客户，知道了在与客户聊天时的许多的技巧，这都多亏了我的那些热心帮助的同事。本来以为这份工作只会成为我生活中的一份过往，但没想到，现在的我却深深爱上了自己的工作。也许是因为第一次收到客户认同的感动，也许是我喜欢上了在人海中寻找宝藏的感觉，这淘金一般的工作，在得到第一次奖励之后就真的非常让人上瘾!总之在今后的工作中，我也会不断的为公司在茫茫人海中找到那些潜在的客户!

销售工作总结 篇4

光阴似箭，岁月如梭，一年的时光又悄然而过。这一年，在公司领导的带领下，以“正心广德，奋发有为”的企业精神为指引，我部门人员努力拼搏，锐意进取，为已过去的一年画上一个圆满的句号。现就将一年来的工作做以下总结：

一、某年房地产宏观政策对在售项目的影响

某年对于房地产行业来说是不平凡的一年，也是步履维艰的一年。整个实体经济的不景气影响着整个房地产，不过在这一年里，政府运用土地、金融、税收等手段，鼓励人民购房，带动刺激消费，因而目前政策上还是很乐观的。主要利好政策有：

1、针对首套及多套住宅的差别化住房信贷政策；

2、人民银行房贷利率、利息的多次下调；

3、取消住房交易环节的契税和个人所得税优惠政策；

4、公积金贷款政策的一再放宽；

以上的调控措施不仅给消费者带来了一定的消费动力，而且也给楼市带来了部分成交量，导致太原市场房价在今年度微微上涨，同时对我们中正锦城和中正睿城的销售也带来不少的帮助。

除了这些利好政策外，某年我部门将在宣传与服务上来争取更多的客户，力求销售业绩跨上一个新的台阶。

二、某年开发项目销售具体分析

在公司领导的带领下，中正锦城和中正睿城的整体销售情况良好，基本完成了年度销售目标。

1、中正销售情况

某年城累计开盘7栋楼，其中可售住宅共套，截止某月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额元。

2、中正销售情况

某年城累计开盘4栋楼，其中可售住宅共套，截止某月底已售套，已售面积达平米，整体销售率达%，回款金额元。

截止某年某月底，以上两个项目总预收房款元，实际收到房款元，实际回收率达%，财务挂欠元，其中银行未放按揭款共计元，此未放款已与银行进行商榷，在某年月便可全部放完。针对其他欠款部分，已制定相应的措施，与财务部门配合，加大催款力度，提高回款速度，减少欠款额度。未签约欠款元，主要集中在公司关系户上，在今后工作中协同各部门尽早处理。

三、销售部具体工作

(一)、项目开盘工作

1、某年做为主抓部门，在其他部门的配合下，成功进行了中正锦城及中正睿城的数次开盘：

(1)某年月日，举办了城A区A1、B2楼的开盘。

(2)20年月，举办了城A区A3楼的开盘。

(3)某年月，举办了城A区A2楼的开盘。

(4)某年月，举办了城B区B4楼的开盘。

(5)某年某月，进行了城1，2号楼的开盘。

(6)某年月，进行了城4号楼的开盘。

(7)某年月，进行了城12号楼的开盘。

(6)某年-月，举办了城C区C4、C6的开盘。

2、办理了城A1、A2、A3、B2、B4、C4、C6号住宅楼的已售房源面签及网签工作。

3、协助电商拟定了与以上项目开盘有关的营销方案、推广计划，并根据敲定的推广方案对相关的户外路牌广告、电台广告、网络广告制作及短信广告的发布进行了安排实施。

4、在房屋销售上，截止某月月底，城A区房源销售率达92%，剩B区现不能预售的一个单元外，已基本售罄，销售率达97%，而且针对C、D区未售的大面积房屋，也会在新一年里对销售方案做相应的调整，已促使未售的大面积住宅早日售出，减少公司积压存量房。

(二)、项目交房工作

我部门于某年月对中正乐居项目住宅及天街6号进行了交房工作，某年某月对街-号进行了交房工作。居可交房共计套，其中住宅套，已交付套，商铺套，已交付套。其余未交付共计套，未交的原因主要集中在。交房工作非常圆满，让所有业主都感受到了回家的感觉，颇受好评。其中商铺延期交房时间较久，客户颇有意见，在我部置业顾问耐心解释下，所有客户都得到了满意答复和解决，交房工作得以顺利进行。

(三)部门对接工作

与银行的对接工作

本年向兴业银行，华夏银行，邮储银行，浦发银行申报了中正锦城A1、A2、A3、B2、B4、C4、C6号住宅楼贷款项目审批工作，保证了所售项目按揭贷款工作的正常运行。

截止某月底，银行共审批贷款笔，可放款元，已放款元，未未放款元;对于未放的贷款，已与银行沟通，在某年月份将全数放至公司账户。

(四)部门具体工作

1、销售台账的健全规范

某年重新对销售台账进行了规范，填加补充了身份证号、客户地址等等信息，进一步使销售台账的反馈信息更加全面，其次每天的收入、费用报表的双向核对，保证的录入信息的及时、准确、完整。

2、房源销控

在商品房的销控上，每天按时与财务行政核对前天订房、交付款情况，进一步对所售房源信息做到事先掌握及时反馈的目的，由而避免出现一房两卖及其他损失的发生。而且每周五准时与财务开碰头会，上报一周合同签订情况及售楼部一周的销售情况，并及时对本周所出现的问题及需商讨的疑难杂症，做到有效解决。

3、票据管理

在票据管理上，房款收据齐全后及时开据收据，保证票据填制完整、核算准确，尤其是公积金放款客户;某年全年开据收据近户，已全部录入明细交由财务人员核销。部门所用的出入库单据、介绍信、收款收据等均按财务要求进行开据，并及时核销。

4、为项目后续销售做好前期准备工作

城目前剩余的6栋楼未售，以及已售5栋楼的剩余房源，以及城的商铺。目前均做好了宣传物料准备，提前进入前期蓄客阶段，摩拳擦掌为来年项目的销售做好的全面的准备。

5、部门内部培训及人员培养

某年根据销售情况，制定整理了部分内部培训资料，加强了部门人员销售业务的学习与掌握，提倡传、帮、带等促进手段，不断提升个人业务水平，将部门人员带了出来，也带出来一部分新员工。

以上是我部门的年度总结，不足之处请指正。

某年又是一个新的开始，也是一个新的起点，站在新的超跑线上，我们将重整旗鼓，整军待发，在新年一年里再创佳绩!

销售工作总结 篇5

即将过去的20__年，我的感受颇多。回顾这20__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，__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！

__年工作总结：

从开厂以来截止__年12月31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：

1、：客户共__个（__年新客户_个，之前的老客户__年未返单的共_个），总销售额约；

2、：客户共__个（__年新客户__个，之前的老客户__年未返单的共__个），总销售额约；

3、：客户共__个（__年新客户__个，之前的老客户__年未返单的共__个），总销售额约。

按以上数据，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__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。

4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4—5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；10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会努力完善工作，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。

10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__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。

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。

销售工作总结 篇6

一.客户接触流程

1.客户信息收集客户信息的收集是与客户接触的前提，因而平时业务员最主要的工

作之一就是收集客户信息。获取客户信息的途径一般有：自己走访、朋友介绍、挖掘机老用户介绍、挖掘机机手介绍、在挖掘机集中地采集、同行之间的交流以及通过展示会、联谊会、座谈会等形式采集。实践表明，客户信息无处不在，关键是业务员一定要做到亲身、亲历、亲为，并在具体实践中不断提高自己的交际能力及交际水平，不断扩大自己的社交范围。除客户购机信息外，客户信息收集还包括如下内容：

①本公司销售产品信息收集，包括各地保有量、市场占有率、设备使用状况、用户反应等；

②竞争对手产品信息收集：竞争对手产品特点、价格、成交条件、销售渠道、竞争策略、用户使用情况、社会保有情况、用户评价等；

③潜在客户信息收集：潜在客户相关资料；④各地投资、建设情况及相关信息；

⑤竞争对手在目标地区的布点及销售力量分布情况等。

2.客户筛选业务员要养成将自己所收集到的客户信息进行及时汇总、分析的习惯，

根据客户特征对客户信息进行汇总、分析、筛选，并在此基础上制定自己的客户拜访、跟踪计划，能够有效地提高业务员的工作效率与工作效果。具体按什么特征去对客户进行分类可由业务员自己根据实际情况把握，既可以根据客户类型、购机意向的强烈程度、客户资金实力、信誉情况等分别整理，也可以将各种情况综合汇总以便于对客户进行有效分级、评等。

3.制定接触客户计划提高工作效率最简单的办法就是制定工作计划，业务员要有计

划地与客户进行各种形式的接触，如电话沟通、短信问候、登门拜访、雅室小聚、健身锻炼、体育活动等等，总之与客户的接触方式是多种多样的。业务员将自己所掌握的客户信息整理、分类、筛选后，根据每一个客户的具体情况确定接触的方式与流程，并将这些内容以月计划、周计划、日计划的形式体现出来，同时按计划实施自己的客户接触行动。

4.明确与客户接触的目的业务员在制定客户接触计划的时候，首先要明确针对每一

个客户的接触目的，一般情况下业务员与客户接触基本上基于以下几种目的：①销售产品销售产品是与客户接触的主要任务；

②市场维护客户开发与市场开发是一个延续的过程，销售人员不仅要建立起与客户之间的关系，而且要处理好市场运作中存在的相关问题，解决客户之间的矛盾，理顺渠道间、客户间关系，确保市场的正常、稳定，因而业务员必须承担所负责区域的市场维护工作。

③建设客情销售人员要在客户心中建立自己的品牌形象，这样才可能更好地赢得客户对你工作的配合与支持。

④信息收集销售人员要随时了解市场情况，把握市场的最新动态，与客户接触是最好、最及时把握市场情况的方式。

⑤指导客户业务人员分为两种类型，一种是只会向客户要订单的人；另一种是给客户出主意的人。两种业务人员的实际工作效果有很大差别，前者获得订单的道路漫长而遥远，后者则很容易赢得客户尊重。

5.确定接触方式业务员要根据客户的实际情况及自己与其交往程度确定每一次接触

的具体接触方式，并采取循序渐进逐渐深入的方式不断拉近与客户之间的距离。具体接触方式很多，可由客户自己根据实际情况把握。如：电话沟通、短信问候、书信往来、登门拜访、宴请、共同参与体育项目及娱乐活动、座谈会、展示会、联谊会、组织旅游等等，几乎社会上存在的所有交际方式都可作为业务员与客户接触的选用方式。业务员如果能切实把握实际情况，将这些交际工具使用好了，业务工作的开展可能做到游刃有余。

6.与客户接触前的准备为了保证每一次与客户接触的效果，业务员在与客户接触前

必须根据选定的接触方式做好相关的准备工作，包括所需的资料、知识、小礼品、记录工具、调节气氛的小道具、小故事等；如是登门拜访或其它见面性接触要根据见面方式及客户特点确定自己的衣着、仪表形式、交通工具、工作中需要的各种其它工具、表单等。

7.客户接触让客户接受你从而接受你推荐的产品是业务员与客户接触的主要目的。

接触效果如何，客户是否能够接受你在许多情况下是取决于业务员自己的。如何让客户在最短的时间内接受你及你所推荐的产品时需要很多技巧的，这些技巧涉及语言、仪表、表达方式、客户心理、营销手段等各个方面，有效地利用这些技巧可以使你与客户的接触取得事半功倍的效果。在这方面一个新的业务员是不可能做到很专业的，但最起码要做到以下几点：①态度谦和，不亢不卑；②口齿清楚，表达明白；③善于聆听，尊重客户；④着装得体，仪态大方；⑤换位思考，以理服人；⑥注重效率，一诺千金。

8.接触分析业务员与客户进行各种形式、各种目的的接触，有的目的一次接触就可

能达成，有的目的需要很多次不断深入的接触才可能达成。不管经过一次接触我们的目的有没有达到，我们都要对本次接触进行详细的分析，找出整个接触过程中我们掌握的比较好的地方以及明显或不明显的失误，通过对客户的言行及具体表现分析客户心理，为制定下一次接触计划提供依据。同时使我们在不断总结经验的基

础上逐步提高自己的相关水平。

9.跟进接触在对上一次接触进行分析、总结的基础上，对下一次接触做出计划。当

然计划仍然包括目的、方式、环境、地点、实施时间等内容，并根据计划跟进、落实。

10.接触分析对跟进接触的效果进行分析、总结，以便进一步跟进。

11.再跟进不断跟进，不断分析总结，不断深化接触，直至达成最终目的。

12.跟踪服务一个接触目的达成后，随之会产生新的接触目的.，在此接触目的基础上，业务员要与客户继续接触。

二.销售拜访流程

销售拜访是业务员以销售产品为目的对客户所作的拜访，目的明确、动机鲜明、毫不掩饰。一般业务员对客户的销售拜访按以下程序执行：

1.寻找客户寻找客户是销售拜访的基础，客户是销售拜访的目标，达成销售时销售

拜访的目的。业务员销售产品必须从寻找客户开始，如果连客户在哪里都不知道，销售时无从谈起的。在前面的内容里，我们曾经讲过我们的客户群体，其中说明了挖掘机使用和停放最集中的地方，同时介绍业务员该到什么地方去寻找客户。只要用心，其实客户是不难找到的。为了把生意做得更好，客户也在随时随地宣传着自己，他们不可能把自己藏起来让我们使劲找。

2.客户分析寻找客户的过程是从大众人群内寻找对挖掘机感兴趣的人们的过程，客

户分析的过程则是将对挖掘机感兴趣的人群进行分解的过程。对挖掘机感兴趣的人群中除了业内人士之外，我们都可以把他们看作基础客户群体。我们的客户分析就是从分析基础客户群体开始的：

①首先我们按购买意向的强烈程度将客户分成若干等级；②然后按资金实力再将客户分成若干等级；③还可按客户信誉的好坏将客户分成若干等级；④按是否拥有工程将客户分成若干等级；⑤其它分级、分等原则。

购买意向与资金实力是我们进行客户分析的最关键因素，我们在具体分析过程中可以使用如下分析坐标：“1”为购买意向强烈且资金实力雄厚的客户，这是需要我们首先要争取的客户，这部分客户如经考察信誉良好，我们可放心按规定与其操作业务；“2”为购买意向强烈，但资金实力相对较弱客户，对于这部分客户，如果经考察这其中信誉良好且有工程合同的客户，我们可以主张以银行按揭、分期付款或融资租赁的方式与其操作业务；“3”为购买意向不够强烈，但资金实力雄厚的客户，如经考察其信誉良好，我们可积极争取，以促成销售。“4”为购买意向不强，且没有资金实力用户，我们可暂先放松对其的跟踪，但放松不是放弃。在具体实施分析过程中，我们可以把每一项考核原则分成更多的等级，针对不同等级的不同组合，我们可以采取各自不同的应对策略。

3.制定拜访计划在拜访实施前，业务员要根据客户分析结果制定客户拜访计划，计

划包括拜访目的、时间、准备材料及资料、地点、行程、应对策略、小礼品等内容。

4.访前准备客户拜访前准备内容如下：

①资料：样本、单页、宣传画册及其它宣传材料；②演示资料：宣传品、模型

③市场资料、价格资料以及竞争对手资料，以便全方位向客户介绍产品；④工具、用具：记录本、笔、计算器等；

⑤熟悉产品知识，包括所销售产品及竞争对手产品；⑥根据客户情况，准备既大方又得体的衣着；⑦其它准备事项。

5.接触阶段与客户初步接触不能直入主题，否则容易引起客户反感而得到相反效果。因而业务员在与客户初步接触的时候一定要讲究时机及切入点，利用良好的时

.

销售工作总结 篇7

一、工作总结

1、销量任务完成，销量任务需要加劲。

20__年计划完成销量吨，实际完成销量吨，回款__万元，完成销售、回款双100%目标，但个人销量比计划销量减少吨。

⑴_#_粒减少原因。市场销量萎缩。

⑵肥减少原因。春季_市场由于种植结构调整，销量减少吨，秋

季回补有限；节能减排导致厂里产量不够，市场投放量减少吨。

个人不足：如果产量能保证，可以增加销量吨，与实际所需销量仍有吨差距。销量不能按计划完成的主要原因为个人努力程度不够，市场容量没有得到有效拓展；不能有效遏制部分市场萎缩。

2、根据实际情况开展市场开发和维护

⑴开发情况。

鉴于__地区销量逐年萎缩，今年肥开发重点放在__地区的蔬菜种植大户和寻找用户。肥开发重点放在_复合肥生产厂家和农资经销商。

⑵维护情况。

今年做了周边市场统一出库价格和关键几位经销商继续缴纳保证金政策等工作控制窜货。

个人不足：有时候跟经销商的沟通不及时，不能及时处理市场发生的一些问题；市场开发和维护力度不够。

3、竭尽全力搞好物流工作

4、对内搞好团队协作，对外团结协作其它部门。

团队是需要团结也是特别团结的团队，在我们的团队中既需要保证总体销售任务的完成，又要克服个人市场产品投放、运输均衡难题。在20__年的销售工作中，大家展开广度、深度和密度全方位合作，每个人都任劳任怨、不辞辛苦，信息共享、物流共享，互相做其它方售前、售中、售后的服务补充，从大局出发而不谋私利，共同想办法处理销售工作中出现的各种问题，最终保证了销售任务的顺利完成。在完成内任务的同时，随时积极处理处长临时交代的其它工作任务。在同企业内__部门的合作中，以合理、合适的方法沟通，维护了与各部门的良好合作关系，尽努力做到企业利润化。

个人不足：在团队合作中贡献的力量较少，需要加倍努力；与领导沟通的不够，有时不能很好理解领导意图；日常工作有时不够认真；与其它部门沟通方式和方法上需要进一步改进。

5、妥善处理好客户关系

在20__年市场操作中，随时给客户提供需要的市场信息（非本公司重要信息）、便宜的物流等力所能及的帮助，及时处理了客户建议，满足了客户市场货物需求，平衡了企业与经销商关系，延续了企业与客户的良好合作关系。

个人不足：销售理论比较缺乏，对销售中发生的一些问题不能科学、有效分析和解决；对客户的自我营销做的不到位，影响力小；工作目标不够明确，相关工作做的细致程度不够。

6、其它相关工作同步走

信息在销售中占有很重要的位置，内部我们及时了解企业内部

的产品产量和质量情况，对外部通过市场调查、电话、网络等各种手段收集市场相关竞争品的各种情况，为企业调整生产、确定市场价格以及其它相关决策提供了可靠的参考依据。

个人不足：相关信息工作做得不够细致，信息分析手段缺乏，不能全方位提供销售所需信息资料。

二、工作计划

20__年计划生产万吨。对于20__年个人区域的销量，可以参考20__年实际销量来操作。20__年工作计划如下：

1、销售任务继续完成。

2、市场信息收集更完善。

3、渠道改善再进步。

4、市场宣传和促进求思路。

5、想方设法提高个人素质和能力。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。20__年计划强化产品知识学习，做到最了解产品，更了解产品；系统学习营销知识，做销售的专业人员，专业的销售人员；培养完善自身沟通和表达能力，更细致、认真地完成领导交办的任何工作，更全面考虑日常工作，以提高自身素质来提高销售处整体素质。

销售工作总结 篇8

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

一、个人工作不足：

我作为销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了两个多月，在这两个多月中各方面没有很好地完成公司给我的各项指标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的员工，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、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

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、对工作的积极性不高，不够投入。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。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结：

在这两个多月的工作中，工作重点放在川内的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的学校有了更多的了解，对于学校的相关负责人有了初步的接触。下面对于拜访学校信息进行总结：(图表：略)

这两个月来，共拜访新客户64家，优质客户21家，这21家客户有些是学校没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是学校有一定的资金实力。如：龙泉的国际标榜职业技术学院，学校具有一定规模，虽说是市级学校，但是学校具有一定资金，而且对我们的空气源热泵热水器有一定的兴趣，学校相关负责人也比较好沟通;还有雅安的农业大学，是一个二本学校，学校现目前有14000多人，而且还有3个分校区，学校也没有做空气源热泵，并且学校在灾后重建，学校资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市学校数量不是很多，没有达到公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。达到以最少的出差资金达到最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的47%，暂时没有需求的占了总比例的30%，而有这个需求的只占了总比例的23%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

三、明年工作计划：

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在销售业务方面，作为公司一名业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。我对自己有以下要求：

1、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。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。

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，把学业务与交流技能相结合。

4、年度销售目标制定，在20__年我的目标销售业绩850万，增加60个有意向客户，把川西南片区所有地级市及县城全部拜访完。对于目标细分为：

(1)第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到20家。

(2)第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到10家。

(3)第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到10家。

(4)第四季度的目标销售额为100万。10-12月份，学校基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要达到20家。

5、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

四、进修计划：

20__年的进修计划分为两部分：

1、驾照：在21世纪的现代社会，驾照已经成为每个人必不可少的一项技能，而且目前的工作中也是不可少的一项能力，所以我希望在工作空闲时间能够将这一项技能学会，拿到驾照。

2、中国机械注册工程师基础考试：中国机械注册工程师是国家级证书，而且对于我将来的工作和生活都有一定的帮助。因为从学校毕业没有多久，很多专业知识都还有一定的认识，所以在20__年，我希望在工作空闲时间能够多看一些这方面的书籍，争取能够通过基础考试。

销售工作总结 篇9

1、目标：

经过月初分析总结，锁定斯巴鲁森林人的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

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/395120343140011200