

# 销售人员年终工作总结 ( 32 篇 )

## 要点一：目标完成情况

这里说的目标包括销售目标，但不局限于销售目标，还包括品牌目标、利润目标、渠道目标、管理目标等。销售人员达成目标是第一位的，分为销量和销售额。如分产品的销售目标达成比例，基础产品、利润产品、形象产品、阻击产品分布是否合理；分市场、分渠道、分经销的目标达成情况，为什么达成、为什么完不成，都要做全面分析。

通过这些分析，销售人员就可以看出一年来哪些是主力产品；地区、渠道和经销商数量、总体销售情况；终端覆盖，有效终端店数量，对整体市场状况有较为全面的了解；弱势在哪里，哪些渠道、地区、产品是我们的软肋。

对销售人员来说，业绩是第一位的，但除了销量，我们的过程管理和团队管理做得怎么样？品牌的培育和推广花了多大的力气？从长远来看，这些是市场健康、持续发展的根本。

综合目标完成好，下一年度市场开拓、维护的压力自然少很多；产品、渠道和团队的稳定也是销量持续增长的最好保证。更重要的是，对一个销量增长快、市场容量大的区域市场，市场费用投入和支持力度上理所当然会大很多。因此，这是一个循环系统，把基础做好了才能良性循环。

## 要点二：费用分配及使用情

完成销售目标需要投入各种市场费用。销售人员要知道在哪里花了多少钱，为什么要花这些钱，花这些钱的效果如何。与销售相关的费用或销售人员能够直接申请、执行的费用有渠道费用(经销商和中间商)、终端费用、人员费用、促销费用、部分品牌推广和消费者公关费用等。

对大众消费品来说，基层销售人员抓住渠道费用、终端费用、人员费用和部分活动的费用，基本上就可以知道费用的流向和产生的效果。很多时候，我们就习惯于这么花钱，并不会专门分析这些费用的投入和产出比率，也就是说，投资回报率有多高。费用花了，花的也合理，但执行的情况怎么样？有没有真正落实到市场？这值得关注。再好的方案、再多的费用，如果被截留、被改变用途，都将使效果大打折扣。

我也见过年终的时候，费用没有花出去的销售人员，他说为公司节约了费用，而我发现，他的区域市场只完成了80%左右的销售任务，这是不能容忍的。任务都完不成，谈何降低和节约费用。如果超出预算，则要看具体情况，如果是特批的专项费用，可以不计

算在常规营销费用中;如果在正常的渠道和促销中,超出预算,则要  
按照财务制度按照一定的比例扣除奖金或提成。

要点三:一年中主要完成几项工作

一年中主要做了哪些事情?其实，销售人员一年做了千百件工作，对区域市场最重要的、真正产生效果的可能就是几件事情。很多事情都是为了做成这几件事情或一件事情所做的基础工作，如完成了老产品的更替、新产品成功替换老产品并成功上市、大型的路演活动、完成了经销商的调整和区域划分、帮助经销商开发下游渠道、做样板市场、团队架构调整、培训、考核激励方案的优化……

管理成熟市场、开拓新市场和拓展发展型市场遇到的问题，其实就是在解决主要问题，详见《一位销售经理的工作心得》一书。

#### 要点四：市场存在的主要问题

第一，企业自身的问题。企业自身问题分为销售人员能够解决的问题、向上级反映的问题、解决不了的问题。能解决的问题，如区域规划问题、市场管理问题、过程管理问题、经销商管理等；向上级反映的问题，如产品问题、质量问题、组织架构、团队成员问题；解决不了的问题，如品牌问题利润分配、传播问题等。

我认为，销售人员一定是市场的第一负责人，在产品和价格一定的情况下，不但要让货物到达渠道，而且要将产品销售到消费者手中

#### 销售人员年终工作总结 篇4

我在的第一份年终总结不想说太多具体的工作，请领导原谅，确实想更多的把这几个月的感受总结一下。把商务工作做好的方法也不能统一而论，毕竟每个人的情况都不一样。从自己的感觉和体会来讲，觉得热爱、勤奋、坚持、学习等几个方面尤为重要。

热爱：

人们对于自己感兴趣的事情一般都会比较投入，工作也是如此，对于喜欢的工作，一定能够做好，因此，既然选择了商务工作，既然选择了现在的公司，就要热爱当前的一切，认真的投入到工作中去，带着热情去工作。以前做销售的时候我就在斟酌，“尊重客户”到底要从哪几个方面谈及呢？仅仅从与客户谈话的语气合恭敬的态度方面还远远不够，最终觉得“尊重客户”最重要的是尊重他们的劳动。如何做到？需要通过我们细致入微的服务来实现。现在做商务了，我们的“客户”在哪里，最直接的自然是公司的“业务”人员。也可能是只有做过销售的商务才能体会到销售到底有那些难处。

在一次具体的业务当中，商务人员、销售人员与客户都是抱着一个共同的目的，就是把事情又快又好的解决掉，虽然作为买卖双方存在利益对立的一面，但各方注意力都集中在处理事件的过程和结果上，这一过程中的沟通、协调、配合、关注等都是劳动的内容，由于自己的失误或失职而造成事件的中止或意外，而引发客户的不满和抱怨，给销售人员添加了很多的麻烦，你浪费了销售人员的劳动，只能耗费加倍的精力去解决，即便是因客户的一时疏忽出现问题，也要站在客户和销售人员的立场上去分析，不要让销售人员或客户有劳动白白付出的感觉，只有达到双方沟通不存在任何障碍的情况下，你的商务工作才能做的顺畅一些。

我们公司销售产品的目的是为了获取利润，客户是最直接给我们创造利润的，他们之所以会支付这份费用，就是为了购买我们除了产品之外的服务，服务的内容不止于我们签单、发货、收款这几个硬性指标上，你对于公司业务的理解程度、对其它部门改进商务流程的建议、及时的信息反馈、承诺的准确性、甚至对生活的感受和看法的交流等都属于服务的内容，要时刻把最终客户放在心上才能做的更好。服务是无形的，但可以通过你积极的行动，使其具体化，当你把一个理想的结果交付“客户”时，大家都会有一种成就感，这种成就是每个人上班除了薪金之外最重要的报酬。记得上次二外有个项目，里面含有大量的 850 模块，稍懂的人都知道这个东西如果从厂家进货成本上是相当巨大的，但是公司的业务人员和领导在特殊的情况下已经没法让厂家销售批单时不捎带上这个东西，做过销售的我是能理解我公司业务人员和领导这时的心态的，由于在这之前和厂家的业务人员有过数次不错的非业务沟通，通过不懈的努力终于用自己的办法在商务这一步的时候把这些模块砍掉了，一下就为这单大大增加了净利润。当时的个人成就感还是有一些的。

作为销售人员要根据不同的客户深刻理解不同的服务需求，商务人员又何尝不是呢？要逐渐让销售人员感觉与你配合工作是一件很舒服、默契的事情，如同球场上的队友，对于单打独斗没有配合默契的球员谁都不喜欢，配合默契的队友，搭档起来非常有实效。

做好服务工作并不难，只要主动的与销售人员（或者客户）沟通，及时掌握对方的要求，通过自己的具体工作将要求转化为结果就可以了，要努力做到不让销售人员（或者客户）一天几个电话催你做事，提高自己的服务意识之后，在有限的时间、空间和任务量的情况下，每个人都能做好商务工作。

勤奋：

每天百十个电话和几十个邮件来处理工作上的事情，但还是有些事情做不到，也想不到，每天下班的时候，一般都是晚走几个小时，简单归纳一下当天的工作，一周有三次以上早到公司半小时，提前处理当天的事务性工作，有了这些业余时间的投入，白天的工作处理起来勉强应付，现在的工作如同学生时代的学习，只靠规定的时间，并不能让你变的足够优秀。千万的业务，我极少在帐务方面出现差错，皆得益于自己在业余时间整理的那些思路，这些思路的更新，几乎都是在下班后完成的。



想想自己就是一个小角色的演员，不同的环境、不同的供应商、不同的沟通对象都要采用不同的方式去应对，而且还要很快的进入角色，连试镜的机会都没有，怎么演完全是自己设计，倒是省去了不少的苦恼。紧张的节奏是工作高效的基础，来公司9个月工作产生过3次大的变化（a 刚来公司做零散采购，b 两个月后做 h3c、思科、苹果、方正采购，貌似产品经理的部分职能也要一起履行，不然和零散采购的区别就体现不出来，h3c 产品是从零学起的，今年刚混了个 h3c 销售类 se。c 但是两个月后又调整负责做高校业务部的项目，d 到了 11 月份又调整回做 h3c 和方正的商务。这么短的时间这几次的变化无异于换了三次工作，因为每次要做的产品完全不同，接触的人其实也不同）以前非常讨厌既定的计划产生变化，在金商祺学会了按照变化定计划，呵呵。我认为执行力就是要结果，岗位调整的过程中怎么辛苦，怎么困难是我应该克服的，在执行过程中努力把事情做对就是我应该做的。工作能力不是与生俱来，而是在不断执行的实践过程中锻炼和积累而来，如果在工作安排上挑三拣四，拈轻怕重，总是拣顺手的事情做，不管做商务的时间有多久，各方面能力都不会有质的提高（所有领导安排的工作或给出的特定任务目标，我没有推脱过，总是先尝试一下自己到底能不能搞定，做了以后如果不能考虑是为什么，思考我如果不能别人能不能）。

坚持：

与内部客户或外部客户沟通是一件需要耐心的事情，商务工作

更是需要持之以恒才能有所成效，同事中不乏难以沟通的对象，古人讲“功到自然成”，同一个人，沟通的次数多了，也会逐步成为无话不谈的朋友，但如果因为心怯，或者一时的困难没有坚持去做，彼此心灵间的篱笆墙是始终无法拆除的，不够坚持是很多人半途而废的根本原因。去年的想法是知足常乐，今年由于一些变故，思想也发生了变化，便拟定了一切向前看的主旨。经过多年的工作砺练，虚荣与自负早就没影了，早已能深知自己的优缺点所在，只是有些时候付出的行动少了一些。一个人了解自己是非常重要的，如果将人生划出一道分水岭，我觉得现在还不是时候，只要不断的挑战自我，不断的丰富自我，就不算开始走下坡路，奋斗的人生才有价值。

数月当中，几经波折，终归暂时在金商祺安定下来，其间，我一直与“苦中作乐”相伴，现实生活当中，乐观与幽默不可或缺，一个人应该学会自嘲，人生都有不如意的时候，关键你是选择前进还是沉沦，我欣赏“骑士八德”，锻炼自己一定要有承受力，乐观与淡然的心态也很重要，凡事不可要求过度。和供应商沟通并不能任何时候都认为自己是甲方，在不损害公司利益的前提下争取和他们成为朋友其实很重要，最近有个项目做了一半因为各种原因不能做了，但是前期交了定金，这个定金钱如果拿不回来就是公司的损失，但是由于合作的巨大分歧以及合作关系的恶劣，几乎所有人都认为钱拿不回来了，我也一样，但是就是这种情况，通过一些个人的方法，我追回了部分损失，也许就是因为前期的个人沟通比较到位是这个案例能成功的基石。

学习：

做商务的乐趣就是始终有很多东西让你去学习，由于每天要遇到一些新的问题，当时不能想明白的，必定要向他人或者网络求教，“内事不决问领导，外事不决问百度”，学的多，积累的就多，时间久了，这就成为你的资历，不想因为不学习而难以适应工作。

要尝试着再改变一下自己的一些工作习惯。做高校项目与零散采购管理的时候，工作上遇到了很多件不是很顺利的事情，自己暴怒的同时，也在反思问题的原因，事实上除了工作量 2 倍激增（当时高校所有的授权、所有项目询价格、所有项目采购都要一个人来做，而原有的 h3c 和方正工作又因故不能完全放下）以外根源在于自己对于项目的过程缺乏积极的控制，而是采用了事后消极应付的方式。等现象已经出来，造成的麻烦无从弥补，自己也颇受这些意外的打击之苦。

后来终于有时间讨教别人，经过自己的消理解，项目是指为完成某一独特的产品或服务所做的一次性努力。项目管理过程组：包括项目启动、项目计划、项目执行、项目控制、收尾等 5 个过程，启动过程就是我们收集到项目信息，初步分析并决定开始跟踪的阶段。了解具体内容后，我们要制定详细的计划，进货安排上要根据现场情况，这是项目的计划过程。从指定损益表开始，我们就进入了项目的执行过程，执行过程中包含了直到该项目全面结束的所有行动。收尾过程主要是指一些延续性的工作，当然在金商祺这个过程偶尔会很长。贯穿于整个项目中，与其他启动、计划、执行、收尾等并行的就是控制过程，项目的节奏、风险、进度、质量等都需要通过控制过程来把握。有些时候我们在工作上出现问题，就是因为过程控制做的不够细致，简单的认为有些事情我们去做了就什么都不用管了，注意还要控制。

做项目管理型商务必须洞悉整个项目的脉络，易发生问题的环节一定要有严格而准确的把控，积极行动一点，则不致于诸多意外的发生，可惜由于各种原因，我做的并不好。想到自己做高校项目的时候工作太忙太累，每天加班到很晚才能走，思路太乱，以致没有任何头绪，工作来讲，很多时候都是被事情所推动，所以没有什么节奏可言，曾经有过一些不错的工作习惯，比如月总结、计划等，那时候却都不曾整理过，基本上持续了一种“得过且过”的状态，与自己一贯的工作态度并不相符，说的严重一点就是对于工作的失去了规划和控制，这与那时期的感觉当中“工作太超负荷了，根本做不完，就这么着吧”这一成份有很大关系，我当时也一直在考虑尽快摆脱这种不正常的状态，但是当时的超常疲劳与忙碌已经彻底把我击败，降低了工作的热情与斗志，这两种东西一旦失去了便很难找回来，基本上就快废了的时候终于出现了转折点。

最后调整的岗位，实际上就是服务工作，对于我来说也是最后体现自己能力的机会。服务能力的高低和服务质量的好坏直接决定了我在存在的价值。若对以前发生的错误置若罔闻，总是通过事后弥补的方式解决问题，工作只能越做越差。工作追求的目标只能根据自己的实际情况阶段性的做出调整，我们求职的第一目的是为了生存，然后是为了发展，再之后是可持续发展，至于发展到什么程度和自己的努力有关，希望有一个好的发展这句话，作为这个总结的结尾。

我来到合拓这个大家庭已经有一年多了，我对起重设备的理解有了更深一个层次的认识，并且在与客户的谈判工作当中得到了较大的提升；但是，很遗憾至今还没作出什么成绩，每每想到领导对我的谆谆教诲，以及所有同事对我的关心指导和帮助，心里很是愧疚。在合拓可能大家都觉得我的话是最多的，可能很多话都是不着边际的，其实我在其他公司上班的时候我基本上很少说话，之所以有这么大的差距，是因为我觉得在合拓没有了勾心斗角的烦恼，更多的是同事们之间的关怀和照顾，虽然这些我很少用言语表达出来，但是在我的心里真的一直都非常感激，借此机会和大家说声“谢谢”。

我想在这里说一下我对工作的比较浅显的认识：

一、学习起重机的专业技术知识和新型业务方法。

想想这么些年来，从来都没有在技术上和业务上接受过这么多的专业知识培训；让我更加自信的去和客户交流，因为只有懂得一定的技术知识才能更好的和客户去沟通，才能让客户更加相信我们能为他们提供更好设备和更优质的服务，能借助相应的工具给客户讲述自己的产品和服务，这是我以前从来都没有尝试过的，在实践中发现，这种方法是很奏效的，不仅加深了客户对产品的认识和以及最直接的触动；而且客户会觉得我们更加具有专业性，加深了对我们销售人员的好感，从而增加了销售的可能性；再者经常给客户去做演示，在演示过程中不单提高了我们的表述能力，也让我们自己变得更加自信。

二、工作不仅仅只是工作。

我认为工作不是简简单单完成公司交给的任务就可以了，更重要的是主动的用心的去做。“信心是成功的钥匙，耐心是成功的基石；用心是成功的关键，诚心是成功的彼岸”，这就是我的一直以来的工作信条，现在我想做工作仅仅靠这些是不够的，更重要的是做人踏实，说话成熟稳重，办事周密，行动迅速。虽然现在热情有余，守时守信，能坚持不懈，但是不够稳重不够客气，确实是我的弊病。

三、知道自己的不足，下决心克服。

做工作，专业知识是必须的，做人好，会办事才是最重要的。孔子有这样一句话我觉得对我很受用，“三人行，则必有我师焉，择其善者而从之，择其不善者而改之”。学习身边人的优点，进行自我改进，学习更多的起重机知识，让自己更自信更专业；对于说话不够稳重不够客气这个弊病，希望同事们以后多监督我，我也会努力的摆脱这个弊病，说真的说话不稳重不够客气的毛病起初我觉得没什么，还觉得自己很洒脱很个性，但是经过同事的真诚的点拨，终于明白了这其实是一种不够成熟的行为，如果不改进，必定会为以后前进的道路提前设置了障碍。原来道路的狭窄与宽阔只是一个硬币的两面，如果没人点拨我，我可能永远都是在狭窄的背面，永远都不知道自己不成熟在哪里，我真的很幸运被人点拨了，我要下决心把一个个的不成熟的表现都从硬币的背面翻到硬币的正面来，我想我会从狭窄的道路走向更宽阔的道路的。我真的很庆幸，能得到与公司领导和同事共事的机会，因为在这里我得到了成长，我很感激大家对我诚挚的帮助，我想通过我们所有家庭成员的努力，我们肯定会迈向更高的阶梯。

#### 四、团队合作精神。



以前上班时把工作想的很简单，自己把自己的事做好就得了，才不会理会其他人的看法，没有真正的领悟到团队协作的真正意义，现在想想当时想法太简单了，因为只把自己的工作做好是远远不够的，而且这个想法也是既不成熟的又不负责的，攘外必先安内，只有各个部门同事之间的密切配合我们才能打好每一仗，打赢每一仗。就拿北方车辆厂来说吧，基本上公司的领导和技术都去过了，给予了北方车辆厂这个项目很重要的支持，这就充分体现了我们的团队合作，虽然项目现在还没有拿下来，但是我相信通过我们共同的努力把它拿下来问题应该是不大的，这个项目如果只是我一个人过去，我想以我的技术水平是没办法给客户提供最优质最适合的方案，在这先谢谢大家给予的支持；虽然现在我还没有做好，但是相信我以后肯定会做好，还希望同事们能在我改进的过程中继续予以帮助和支持。

总之，我觉得我现在相对于刚到公司的时候有了一定的进步，虽然那些都是微不足道的，我知道自己仍然还有一些不足，希望公司领导和同事继续给予指导和帮助，我会竭尽全力去争取作出好的成绩，我不会辜负公司领导对我的期望。

新的一年就要开始了，在这里我衷心的祝愿，合拓在新的一年里，再创伟业！再铸辉煌！祝愿公司领导和同事在新的一年里工作顺利、身体健康、心想事成、万事如意！

销售人员年终工作总结 篇6

在房地产行业工作也已经半年多了，在公司领导的帮助指导下，

我开始对房地产有所认知，对销售也有所了解，在销售房产方面还有待提高。

经历了六月份开盘，从前期的跳水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

第一、 在接待当中，始终要保持热情。

第二、 做好客户的资料登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、 多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、 学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七 团结工作中的同事，互相帮助，虚心求教，有利于销售中因知识匮乏，而造成不必要的客户流失。

第八服从领导安排，不与顶撞反驳，销售行业作为领导的，即

是业务精英出身，各个身经百战，经验丰富，即有不足之处领导的指出，皆因个人知识和经验不足，销售人员应及时接纳学习。

第九

销售人员应不断学习各个行业知识，销售人员及时杂学家，多方面了解有助于谈客中找到共同的兴趣爱好，以便于销售。

第十、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的受到挫折时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活.

第十一、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

总之，这半年多来，我在公司虽取得一点点的成绩，但这与领导的要求还相差甚远，在新的一年里我将保持对工作的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神，一步一个脚印，积极的向着目标前进!

以上是我 20\_\_年的工作总结

总结人：岳刚

总结日期：20\_\_/1/9

销售人员年终工作总结 篇 7

时光荏苒，我到\_\_公司\_\_店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在\_\_店上班，因工作需要公司调我在附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

### 一、遵守职业道德

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索

这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力手机工作总结。

二、有效的团队工作也可以提高工作效率

为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的.了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

销售人员年终工作总结 篇8



我是 20\_年年初到公司工作的，参加的大型活动有\_\_小区工厂直营店卖电视，\_\_广场活动，\_\_乡镇独立带队搞活动，\_\_一店总经理签名会等等。参加的小型活动也是很多很多，每次活动我都是全身心的投入了战斗。20\_年\_\_月份开始接受校园市临促工作，在没有负责临促工作以前，我是没有经验的，仅凭对销售和临促工作的热情，而缺乏对临促工作的知识。

为了迅速融入到这个工作中来，到\_\_公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索临促工作，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司的市场部推广们，也在下来和一些在学校做销售的兼导共同探讨如何做好销售。并致力于和他人讨论如何处理临促的工作。通过不断的学习，我成功的掌握了电视销售的基本方法，具备了基本的销售能力，并且具备了独立带队做活动的的能力。培养了自己的人际关系。锻炼了自己处理事情的能力。感谢创维公司给我的锻炼。下面是我对于这一年来我所存在的不足的总结：

存在的不足：

1、对于销售市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客、户解释。

2、有些问题出现的时候不能及时找出解决的办法。

3、做事总是畏手畏脚的，把自己的位置定的太低，总是害怕做错了事。

4、对于学校临促工作，没有很好的处理好临促工作与学习时间的合理分配，没有处理好临促之间的工资和工作日的登记，以至于

临促工资一片混乱，从而使得公司亏损较大。

5、没有打开内江市高校的临促渠道，我所带来的临促仅限于内江师范学院，而职院和其他高校却很少。

6、每次活动的时候都只是负责找人而忘了他们是否做过，是否适合这个工作，导致临促的质量不高。

7、给自己的目标定的太低，做事有点拖拉，做事太慢。自己对于公司的很多地方都没有去学习，认为只做好临促工作就好，而没有更深入的了解公司，导致自己对于公司的很多事都不太了解。

### 销售人员年终工作总结 篇9

自从我加入\_公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20\_\_年的8月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

#### 一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

#### 二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

#### 三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面；1 认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的环境。2 充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意|”是顾客最好的广告。3 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5 售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6 抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持。

#### 四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互习，互相进步。

#### 销售人员年终工作总结 篇10

转眼即逝，20\_\_年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了20\_\_年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1. 市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

2. 个人做事风格不够勤奋. 不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

## 二，工作计划：

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。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

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媒体获得更多客户信息。
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。

九小类：

1. 每月要增加 5 个以上的新客户，还要有到 3 个潜在客户。
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. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
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. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8.

自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 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。

三，明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过 10 年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是 400 万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4 万~7 万）！一定要买车，自己还要有 5 万元的资金！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。



经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

近期业绩明显下滑，现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竞争优势；所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

金峰基本情况：辖区面积 29.88 平方公里，常住人口 7.2 万人。\_\_年晋升为\_\_市超一流经济强镇，全镇工业总产值近 59 亿元，上缴税收近 9000 万元。草根工业”发源地，\_\_市超一流经济强镇。\_\_年完成工业总产值 55.86 亿元；农业总产值 13265 万元，财政收入 7523 万元；农民人均纯收入 7500 元。商贸业发达，现有各类商业网点 3500 多家，消费人群近 30 万人，日客流量 5 万人，社会消费品日销售额达 700 万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等 6 大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积 700 亩，首期 42 亩已进入建设阶段。

所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭；在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻

的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘；吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：将 0-19 岁和 50 岁以上人群定义为储蓄人口，20-50 岁人群定义为消费人口，并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25-29 岁、35-45 岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群；“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品；对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务 and 快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动；造成一定程度的冲击。

竞争对手及价格 b 分析：

cabben: cabben 相对 wolfzone 在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较

少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁；价格区间：  
[299-399]u[399-459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区；部分折扣5折-7折不等、两件8.8折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间： [49-79]u[89-119]

## 汽车销售人员年终工作总结 5

20\_\_年已经过去，新的一年又在展开。作为一名服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予以指导建议。

在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

- 3、配合手势向顾客推荐。

- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话

题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。



6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4W上着手。从穿着时间 When、穿着场合 Where、穿着对象 Who、穿着目的 Why 方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

#### 销售人员年终工作总结 篇 11

第一、沟通技巧不足。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有 20 个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三、客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四、开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在 20\_\_ 年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

篇二\_\_年已经过去，\_\_年对于我是成长并小有收获的一年。在成都钢材行业，在四川聚能钢材有限公司旗下成都广盛隆钢铁有限公司工作了整整一年。从分不清螺纹钢，盘元的规格，型号，厂家到完全陌生的成都钢材市场，到现在具备的不是很专业的也不是很全面的一些知识，和作为一名出色的销售人员该具备的素质，知识，能力，团队精神，太多东西还需要学习需要总结，\_\_年也算是感恩的一年，感谢公司给我机会，鼓励和帮助在学习中成长，我会更加努力，进步，严格要求自己，达到自己和公司预期的目标。

整年以满分十分计算，自己给自己打分八分。

一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。甚幸，我在其中，在此公司领导下，跟在一堆优秀的销售人员后面一步一个脚印，兢兢业业，做好自己该做的工作，尽力完善自己，提高自己。

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\_\_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，太热衷和激情想把每个工作做好，每笔单子成交，有点激进，这是需要强烈改进的地方。心态是决定成败和结果的重要因素。

公司从广盛隆独立到和总公司合并，经历了一个过程，在这个过程中里，也有对我们自身工作产生影响和阻力的一些问题，也有经历了这个过程以后发现对自己公司有帮助的一些方面。让自己深深的感悟到，不管最初自己以为的公司的决策是对与否，事实证明和说明员工是该全力配合公司的一切决策，公司的考虑是以全局大局大多数方面为由，是为公司的发展和公司的效益公司的总体架构性质在前进，作为公司的一员，在全力毫无怨言配合下，能及时提出自己的建议和异议，能及时和领导和同事沟通自己发现和面对的问题，能给公司创造更好更高的效益同时完善提高自己尽员工的本职，才不失为一名合格的好员工。经营成功的企业和增加我们个人的收入，是很多环节的共同合作完成。众人拾柴火焰高。

希望在在众位严以律己，以身作则，公平公正，英明果敢，知人善任的领导团队的领导下，尽自己微薄之力和所有同事一起共同努力打造公司一个崭新的明天，把公司推向一个更加辉煌灿烂的高度。

与诸位领导，同事共勉。

李某某\_\_年1月7日

销售人员年终工作总结 篇12

时代在进步，社会在进展。20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司要快速进展，销售是其中的重点环节。我在任职已经\_年，在这\_年来，我深深体会到了这份工作的的荣耀与艰难，自己也获得了空前的成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心

专注与自己的本职工作，在已经过去的 20\_\_年，是我在工作业绩上极具突破、快速进展的一年。在公司各级领导真实的指导和关怀下，在全部同仁真诚的帮忙和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断积极，根据公司上级下达的要求和任务，仔细做好自己的本职工作，较顺当的完成了销售任务。现将我 20\_\_年度的工作简洁地总结如下：

## 一、20\_\_年工作总结

20\_\_年我全年完成销售任务\_万，20\_\_年公司下达的个人销售任务指标\_万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务\_万，在圆满完成预定指标的根底上还超额完成\_万，同比20\_\_年增加\_万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，固然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售阅历。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能胜利地开展工作，所以我始终具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后效劳，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就准时通过电话、传真或到客户所在地进展面对面的沟通沟通，具体了解投诉或埋怨的内容后争论解决方案并准时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满足为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货效劳，努力做到每一张订单都让客户满足，时时刻刻考虑的. 客户的利益，通过剧烈的效劳意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻布满昂扬的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的士气。我习惯在开展工作前为自己制定一个具体的规划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了规划之后，才能有条不紊地开展。我始终信任时机是留给有预备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不管销售过程是顺畅而是曲折，我都会定期地总结阅历，发觉自己的优势和缺乏，力争在下一阶段得到补充和进展。

## 二、20\_\_年工作规划

一方面自己规划在确定产品品种后努力学习产品学问及性能、用途。搞好业务的同时规划仔细学习业务学问、技能及销售实战来完善自己的理论学问，力求不断提高自己的综合素养，为公司的再进展奠定人力资源根底。

二方面为确保完成全年销售任务，平常就要极搜集信息并准时汇总，力争在20\_\_年制造出更好的业绩。

20\_\_年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大确定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，制造新的销售亮点。

盼望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱！



时间如梭，转眼间，20\_\_年将逝，回首20\_\_，我大学毕业，初入职场，经历了人生中一段必不可少的考验和磨砺、丰富了我的人生经验，也为我以后更好的投入工作打下了夯实的基础。

每个追求进步的人，都会在年终岁首对自己进行一番盘点、

为总结经验，发扬成绩，克服不足，下面对20\_\_年的工作做如下总结：

## 我的认识

### 一、观念的转变

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。既然进入九九久，就要改变在学校时的一些观念，以九九久为家，树立起一家人、一条心、一股劲、一定赢的信念、充分吃透团结、创新、诚信、共赢的企业精神，我不断转变自己的观念，变被动学习为主动学习，努力精深业务知识，不断提高业务水平。取得了不错的进展。

### 二、做好自己的本职工作

一个人要做好自己的本职工作，就必须全面的认识自己，了解自己的职责是什么。我对自己的工作职责作了几方面的认识。

#### 1、了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我认为学习任何一样东西都好像在阅读一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深入到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的具体是什么，和谁有工作上的联系，联系的内容是什么。经过我的罗列概括，使我对自己的工作有了一个清晰地认识，使我能够很快地进入工作状态，熟练协助经理工作。

#### 2、注重细节

经过一段时间的工作后，基本流程已经熟悉，但这时也出现了一部分问题，比如说收据之类的单据由于平时摆放比较混乱，很容易就造成了急需用时找不到的情况，遇到这种问题后，我深刻的自我检讨，总结经验。决心在以后的工作中更加认真细致，至此之后每经手一张票据我必记录在案，记录后我会严格按照档案管理规定对合同、开票资料、商业发票、收据、承兑汇票等资料进行较彻底的分类整理，做到目录清晰，检索方便，对各产品资料、合同进行盒装化、袋装化管理，按期、细致的整理完成。实现规范化管理，同时制定完善资料的保密制度。定期检查资料情况，改动或缺及时完善。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在这销售工作中，有很多东西需要自己去发现，去不断的发现与改变、每当在工作中遇到问题时我都会注重细节，找出原因，进行改正、本年度我在以下几个方面取得了不错的成绩

1、思想表现、品德素质修养方面的提高。能够认真贯彻公司的方针政策，；遵纪守法，认真学习；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作能力的提高。我是去年7月底来到九九久的，为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了销售科的工作，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，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了工作任务除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面的提高。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献的提高。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。人生能有几回博，在今后的日子里，

我要化思想为行动，用自己的勤劳和智慧描绘未来的蓝图。

#### 销售人员年终工作总结 篇 14

时光荏苒，20\_\_年即将过去，新的一年将要到来。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入学习，掌握技巧；加强管理，改进服务；大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为集团公司的健康快速发展作出更大的贡献！

一、主要工作回顾我们的销售工作主要分为电话销售和乡镇医院开发两部分，电话招商是开拓市场的主力，乡镇医院开发是补充。按公司整体市场思路 and 方向，我们在过去的销售工作中，主要做了以下工作

（一）销售回款 20\_\_年电话招商部分共完成件（目标件），\_\_元，乡镇医院部分完成件（计划件），收款\_\_元。共计回款\_\_元（目标\_\_元），超额完成\_\_元，完成比是 113%。上半年完成\_\_元，完成全年 30、8%。电话招商全年回款客户 340 个，成功开发新客户 223 个。

（二）客户群的建立在 20\_\_年的销售中，我们共积累到 340 个客户，成功开发 223 个新客户，成交贴牌客户\_\_个，在谈贴牌客户\_\_个，年进货过万元的客户\_\_个，单次拿货件以上的客户\_\_个，建立了初步客户群。

（三）团队建设人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传身教式培训及实战历练之后，他们已经成为

能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

（四）营销体系初步形成根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

（五）培训工作。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，销售部开展了不间断的职业技能培训工作，与招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在济南招商部门的帮助下，销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提升。

## 二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。问题有四

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、沟通不够深入。



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/475104244132011221>