

店长销售人员工作总结（28 篇）

店长销售人员最新工作总结（精选 28 篇）

店长销售人员最新工作总结 篇 1

回首上半年，是播种希望的半年，也是收获硕果的半年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

服装店长对于一个服装店来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

好的服装店长要做到哪些呢？具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、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积极的我要干。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，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，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文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、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，并以积极的态度去解决。

现在，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，熟练的业务将帮助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华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，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，特别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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

店长销售人员最新工作总结 篇2

以下是作为销售店长的我在20__上半年的工作总结。

一、努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。

半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名店长，师父走过了太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途少走弯路。再次是向老员工学习，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，

坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

二、扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。干一行，爱一行，专一行，精一行在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

三、严谨细致，全心做好服务保障工作

作为销售店长，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们不在外不是孤立的，从__公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

四、存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

店长销售人员最新工作总结 篇3

在20__上半年的时间里，对于各行各业都是一个大的总结，对于各门店的店长而言又有哪些收获的，以下是一位店长半年工作总结，请参考。

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20__年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很多问题，需要付出比以前更多的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广销售专柜店长一职，而面对激烈挑战。

我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成_个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩_月份总体任务_

实际完成_，完成任务的_%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，_月份和_月份。完成任务的同时超额_%，其他几个月均在左右，_月份柜组导购离职_人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，_月份，二线品牌完成了销售任务的_%，因_月份_撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动

_月份_举行大型促销活动，_连续_天，总体任务_但我们只完成了_多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。

- 1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动。
- 2、卖场播音不频繁。
- 3、赠品供应不及时。
- 4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客。

5、连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账_月份公司有了新的结账流程

关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，_月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备。

1、勤快不懒惰。

2、找问题不找借口。

3、积极向上的心态。

4、遇事不退缩。

以上是我对 20__年上半年的工作总结！

店长销售人员最新工作总结 篇 4

光转瞬即逝，不知不觉的度过了 20__ 年上半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很多问题，需要付出比以前更多的劳动和努力，公司安排我接任店长一职，而面对激烈挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安之，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩

上半年总体任务，实际完成，完成任务的 96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，完成任务的同时超额 24%，其他几个月均在左右，后来柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，上半年，二线品牌完成了销售任务的 96%，因后来撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

二、促销活动

举行大型促销活动，连续 8 天，总体任务但我们只完成了多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训。派单不积极，有些顾客都不知道在做活动，卖场播音不频繁，赠品供应不及时，

因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账

公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好销售店长，要做到以下几点。

1、始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2、察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3、当你面对顾客时切忌，

不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，后来因超市 过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但领导的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能 逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去， 我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，勤快不懒惰，找问题不找借口，积极向上的心态，遇事不退缩。

以上是我对 20__年上半年的工作总结！新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的店长，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、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。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在 20-50 之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。 曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，20__下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作， 迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！

店长销售人员最新工作总结 篇 5

时间过得很快，20__已经成为过去式了。回顾我的 20__年，还有很多的意犹未尽。我加入顶固大家庭也有半年时间了，在这里，深深感受到了顶固家人的热情与亲切，顶固品牌的实力与强大，顶固产品的专业与耐用，还有我们公司这样一个强大的管理体系与售后体系，能在这样一个公司工作是我今年最大的收获。

加入到生态门店，了解到我们的造门理念与造门工艺，让我对我们的产品发展特别的有信心。9月份我们店历时一个月重新装修，店面的装修与装饰都是谷总亲自参与设计与挑选的，让我们深深感受到了领导的重视与支持。经过12月份的冲刺，我们完成了今年公司制定的任务，营业额与去年相比增长120%以上。

总结了一下我们店的售后问题，发现有很大一部分是因为安装不到位，比如门缝大小不齐，造成客户不满意要求重新去调门缝，虽然这只是一个很小的问题，但是公司还得再花费人力物力去维修，我认为这些问题都可以在安装过程中一步到位，应避免为公司造成不必要的麻烦与损失。

我们的生态门产品，目前来说在市场上还属于一种新型产品，对顾客来说还不是特别的熟悉。我认为公司可以考虑以“同时订购顶固衣柜及生态门产品”为中心去开展促销活动。比如说再享受折上折，或者其他优惠。以顶固衣柜推拉门产品在市场上的知名度与销售优势去带动生态门的发展与销售。经了解同行业品牌TATA木门每个大型活动前的宣传造势影响力都很大，活动很有效果。比如说1月9号的活动在12月份就已经开始在店面宣传，并神秘折扣当场公布，接受客户店面提前预定。活动要想效果好，我认为宣传造势也是占主要作用的，我们也可以适当的借鉴与学习。

20__年我们的计划是提高我们每个月的订单量及平均单值的金额。争取对每一位意向客户留下联系方式，并及时跟踪联系，了解

客户家里装修进度，做到不丢单。并争取做到销售一站式服务，尽量让选购我们生态门产品的顾客同时订购配套的垭口及踢脚线，衣柜及壁柜门，做到每一位都是我们的大客户。

20__年争取每个月在居然之家木门类月度销售排行能在前八名。希望在我们的努力下，业绩能有个大飞跃。20__，我们与顶固一起成长。

店长销售人员最新工作总结 篇6

转眼间，20__年已过去，我在公司的试用期已到。回首两月来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。

俗话说：隔行如隔山，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办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识 and 了解，也为后期的办公室工作打下基础。现将本年度的工作总结如下：

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态

遵纪守法，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

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，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，在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面

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，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作的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，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。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，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。

店长销售人员最新工作总结 篇7

今日是20__年四月三十号了，我已经做了整整一个月的业务，但还没有签过一次单。心里急啊急啊……但有什么办法呢？

不要说我没有努力，我几乎天天在报价。我此刻都不敢报价了，送样也送麻木了。尊敬的客户大人，您到底是怎样想的？

阿里虽好，但为何不能带给我财富？看到里面的求购信息，为什么要有诚信通的人才能报价并联系对方呢？

我没有诚信通，做我这行的又不能天天到外面去跑市场，难道我只能坐在电脑前等客户上门吗？

我手上此刻有四、五家潜在客户，但我对此没点期望，其中两家和我一样都是新手上路，自我都没拿到单，肯定是不会有单给我的。

确良其中还有一个朋友，经常弄些东东让我报价，我都一一照做，可是也是每报一次都无后文。我明白他是好心想帮我，我十分感激他。

感激阿里，因为它我们而相识，并成为好朋友。因为它我也经历了許多……

我也反省过，我也思考过……是我的价格高吗?还是我没找准客户呢?我问我的客户，如果我报的价您觉得高的话，请必须要跟我说，但哪有人不嫌价格高的啊?

各方业务高手们，请不吝赐教吧，怎样样做才能找到准客户并让我在下个月开次锅啊?

我专业做徽章，标牌，铭牌，颁章，各种小饰品等

店长销售人员最新工作总结 篇8

回忆一年来的工作，自己作为一名销售员，在领导的指示下，不断的向着更稿的地方攀升。在工作中，也经受了不少的事情。劳碌的工作中，指尖也抓不住时间的流沙，转瞬间，这一年已经成为了过去!

现在新的一年开头了，看着过去一年经受和留下的成绩，尽管感到有些不舍，但是我们还是要连续前进。但是在此之前，我要对自己这一年来的经受做一个工作总结，盼望通过自己的总结，能更好的完成自己在下一年的任务。我的个人工作总结如下:

一、明确进展路线，紧跟公司进展

近年来，公司正处于高速进展的道路上。为此，对作为销售员的的我么，也在不断的提高要求，提高工作目标。为了能更好的在过去这一年里完成工作，我在工作中严谨的学习领导讲话，仔细吸取公司的进展方向，和目标，并在领导安排的培训中努力的进展自己，提升自己的工作力量，提升个人的工作成绩。

在期间，我还结合自己的优势，积极的转变自己的工作方式。为此，我在工作内外都积极的提升自己的，并向优秀的同事看齐。在于同事们的交谈学习中，我吸取了许多的优秀阅历，并通过不断的实践熬炼，将适合的阅历和方法带入自己的工作，提升个人的工作力量。

二、积极的扩展自己，提升个人的力量和熟悉

在工作外，我努力的通过各种方式提升自己的销售力量，除了参与培训，以及和同事们的争论。我还养成了写总结的好习惯，将自己的缺乏和优势都记录总结，提升个人的熟悉，并积极的去进展或改正。

此外，我还积极的去了解我们公司产品的具体状况，对产品的生产和效果有了更深的了解，这不仅仅是为了在推销的时候能有更多的说法，也是为了让自已更加的了解我们的产品，增加自己的信念。同时，我还不忘记去学习业界同行的产品，相互比照，找到自己的优势和缺乏，为自己的推销工作做好规划。

三、个人的'缺乏'

反思一年来的状况，自己的问题就是在顾客的维护中没能做细。自己一心放在产品和自己的身上却没能做好客户的维护，这对销售来说是特别不应当的！为了能在销售路线上更有突破，我必需改正自己的错误！

四、总结

时间过去的很快，作为销售人员，我必需更加努力的抓紧时间，去提升自己，让自己进步！这样才能在剧烈的市场竞争中取得自己的一席之地。

1、想要收获，必先赐予

一个合格的销售员，不是把东西卖出去就行了，而是与客户建立良好的渠道，让客户信任，情愿始终合作，才知我们销售人员该做的事情。一锤子买卖是很难长期的，欧文在工作中也常常遇见其他销售人员销售产品的时候为了一时的利益放弃了长远的利益，在销售产品的时候虚抬价格，甚至做得特别明显，产品上面有标签，但是当付款的时候却要比标签上面的价格高出一些，虽然大多受客户不会看，但是也不是每一个客户都是傻子。

这样消逝的客户越来越多，让客户吃亏，终吃亏的只会是自己。

我在工作的时候，会给客户想要的，尤其是第的客户，就是新客户，给他们想要的，用事实，用好的产品，让他们知道我们产品的质量，吸引他们来我们公司，同时也会附赠一些小礼品，那些小礼品都是一些价格低廉的，作为赠品卖给客户，有的是公司报销，更多的时候是我自己去购置作为赠品。

这样的做法收获的是客户的好感，在同一个销售地点我的人气就比拟旺，也更受客户喜爱，由于我不但不占他们的廉价，还会给他们一些补偿，让他们能够得偿所愿，而不是一味的盘剥消费者，想要得到必先赐予，有舍有得。

2、敬重送给每一个客户

客户是有感情的人，不是机器人，来到店铺或者商场时，应当赐予他们足够的敬重，我们的产品不是的，竞争对手特别多，假如不敬重客户，我们的竞争对手肯定会特别快乐，由于他们可以得到更多的客户，我也有过被冷落不被敬重的经受所以特别清晰这一点，以前我去一家鞋店，去买鞋，店主，在招呼客人，但是却没有在意我，为了讨好另一个客户，却不款待我，这让我感到了生气，我当时确实有需求，假如店主来的话肯定会成交一单，但是却错过了，所以我工作的时候对每一个客户都特别重视，无论是谁来不管买不买我都要保证不冷落任何一个客户，赐予他们足够的敬重您能够，虽然有一些不买但是与以往想必买的人更多了。

20__年即将结束。在这近一年的努力工作中，我有所收获。随着年底的临近，我觉得有必要对我的工作做个总结。目的是吸取教训，提升自己，甚至做得更好。我有信心也有决心明年做得更好。下面是我一年工作的简要总结。

今年__月开始在公司上班，__月开始组建市场部。在主管市场部之前，我没有销售经验，只是因为对销售的热情，所以缺乏行业销售经验和行业知识。为了快速融入这个行业，入职后一切从零开始，一边学习产品知识，一边开拓市场，遇到销售和产品方面的困难和问题，经常找经理、北京总公司几位领导等有经验的同事寻求解决问题的方法，针对一些困难客户研究针对性的策略，取得了很好的效果。

通过不断学习产品知识，收集同行业信息，积累市场经验，现在对__市场有了大致的了解。现在我能清晰流利的处理客户提到的各种问题，准确把握客户的需求，与客户沟通良好，因此逐渐获得客户的信任。所以经过半年的努力，获得了几个成功的客户案例，一些优质客户也逐渐积累到一定程度，对市场有了比较透明的认识。在不断学习产品知识，积累经验的同时，自身的能力和业务水平都得到了很大的提升。鉴于市场的一些变化和同行业的竞争，我们现在可以拿出一个比较完整的方案来应对一些突发事件。对于一个项目来说，整个过程都是可以操作的。

一、现有的缺点

对__市场了解不够，对产品的技术问题了解太少，无法给客户解释清楚，对一些大问题也无法快速想出好的解决方案。在与客户沟通的过程中，我们过于依赖和信任客户，导致了一系列的不良反应。工作没做好，感觉还在销售人员的位置上。对营销销售人员的培训和指导不足，影响了市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在过去的一年里，通过市场部全体员工的共同努力，我公司的产品知名度逐渐得到河南市场客户的认可。良好的售后服务和过硬的产品质量赢得了客户的一致好评，也获得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做得很好的，但在我们工作的其他方面仍然存在很大的问题。

以下是该公司 20__ 年的总销售额：

从上面的销售业绩来看，我们的工作并不好，可以说是销售的彻底失败。产品价格混乱，给我们开拓市场带来很大压力。

虽然有一些客观因素存在，但是工作中的'一些其他做法也存在很大的问题，主要表现在销售工作中最基本的客户拜访太少。市场部今年 4 月中旬开始工作。刚开始工作的时候，有录的客户拜访记录，加上录的。耗时八个月零天，三个销售人员一天拜访的客户总数为。从上面的数字来看，我们拜访客户的基础工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，无法清晰地
向客户传达我公司产品的情况，了解客户的真实想法和意图；无法
对客户提出的建议做出快速回应。洛阳迅吉汽车运输有限公司就是
一个明显的例子，在传达产品信息时，我们不知道客户对我们产品的
了解或接受程度。

工作没有明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成写工作
总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，导致销售工作
缺乏统一管理、工作时间分配不合理、工作局面混乱等各种不良后
果。

新业务拓展不够，业务增长小，个别业务员责任心和工作计划
性不强，业务能力有待提高。

最后，我想总结一下销售过程中的问题。

1. 新产品开发速度太慢。

2. 仓库里的存货不够了。虽然在库存清单上标注了每个产品的
最低库存，但实际上并不一致，很多产品甚至已经断货。在低库存
的情况下，建议仓库及时联系生产下单，或者联系销售提醒你下单。
飞单的情况多与库存不足有关。

3. 进货和退货不及时。返回时间总是会延迟。对于这种现象，
采购人员的态度大多是不着边际，很少思考如何与供应商解决问题。

他们反而希望销售人员能和客户沟通，拖延时间。这会降低我们客户的信誉度。

4. 送货和汽车调度。

5. 财务部应定期提醒或提醒已销售但未付款的业务。有很多业务已经还了，财务部门几个月后才告诉销售人员。在此期间，销售人员认为未付款一直在催，给客户留下了非常不好的印象！

6. 部门之间没有协调。一个人为了自己工作的方便，往往不会太在意别人，也不会考虑对别人造成的困扰。有时候一句话或者一件小事就能解决，却让销售人员走了很多弯路。

7. 质检和采购处理供应商退货。很多不合格的产品，由于时间的拖延，最后在迫不得已的情况下一一次又一次的被挑出来，当作合格品来卖，与我们“追求高品质”的信念非常不符。有经常拿出来东西，因为质量问题让销售人员很尴尬。

我调到销售部已经一年半了。回顾这一年来走过的路，经历的事，没有太多的感触，没有太多的惊喜，心态平和而淡定。在公司领导的带领和帮助下，加上部门同事的全力协助，我立足本职工作，使得销售工作进展顺利。

虽然公司各个部门之间存在各种问题，但都只是小问题，不会影响我们公司的正常业务。但是，小问题会影响我们的工作效率。因此，我建议我们应该加强各部门之间的联系，进一步提高我们公司的业绩。

店长销售人员最新工作总结 篇 10

时光匆匆流逝，已经过去的 20__ 年让我不禁感慨万千。回首望去，虽然不曾留下轰轰烈烈的成就，但经历了一番不同寻常的考验和磨砺。以下是我的工作总结。

一、工作总结

在工作方面，我以公司中心工作为核心，注重对照相关标准，以较高的效率完成各项任务。在进入公司之前，我缺乏销售经验和专业知识，但凭着对销售的热情加上公司领导的支持，以零基础开始学习产品知识和销售技巧，不断学习掌握市场经验，创新并扎实地工作。在领导的关心支持下，我任职时虚心向其他同行学习，转变思想并积极投入实践，完成了一定的任务。我非常感谢领导的支持和关心。

二、存在不足

我对市场的认识不足，导致冬装货源不足，未能有效应对突变的天气，影响业绩表现。同时，专柜的纪律管理执行力不够，影响了整个买场形象。我还需要解决如何处理服装区无资料的旧商品等问题，看待问题时需要更为通透，避免出现偏差。

三、部门工作

对于销售工作，我们需要注重会员信息维护、反馈和老会员积分转新卡等问题。在沟通方面，我们需要更深入的了解客户需求和意图，及时响应客户的建议。此外，我们需要加强新员工的专业知识，以提高销售业绩。

四、明年计划

我认为企业的发展与员工综合素质、公司指导方针和团队建设密不可分。因此，明年我们需要建立一支稳定且具备产品专业知识的销售团队。完善会员制度，制定具体的管理办法，并根据每月区域目标和日销售目标分配任务，以完成各时间段的.销售任务并提高销售业绩。

在新的一年里，我已经规划了新的目标，我的目标是要更加努力地学习，提升自己，以充足的精力投入到新时代的挑战中。明年将会有更多的机会和竞争，我已经暗自为自己打气。在这场竞争中，我必须有稳定的脚步，务实认真，不仅仅局限于自身的圈子，更应该有远大的视野和发展方向。我还会向其他同事学习，借鉴他们良好的工作经验，并共同提高。

店长销售人员最新工作总结 篇 11

在 20__ 年的工作中，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。现将这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，我深知岗位的重工性，也能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、用户逾期欠款额、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、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

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！

销售人员个人年终工作 20__总结 5

转眼间，20__年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到 20__年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为 5000 万，其中一车间球阀 20__万，蝶阀 1200 万，其他 1800 万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在 1500 万左右），大口径蝶阀（DN1000 以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM 增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如____客户的球阀，____客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如____、____、____等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，____、____等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，___在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售咳嗽泵挥惺奔渲鞠

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2) 例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员

工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4) 公平激励建立一只和谐团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

店长销售人员最新工作总结 篇 12

时间过的非快转眼间一个销售旺季就过去了，在这过去的几个月了我销售三部安远市场在这一个销售年度有笑也有泪，大概的情况我可以分为三个部分，请公司领导及各位同事指导一下。本人就自己在工作中所遇到的相关事宜分为以下三个部分。

一、售前服务

主要的工作就是，在所负责的区域开发以前没有销售我产品的经销商，多与其沟通。分析销售我产品带来的利润及波及相关产品的隐形商机，“只要在你店里买我们啤酒的客户一定会在你店里消费其它商品”这是我对这些没销售过我公司产品的经销商说的话。或者是跟客户分析卖其它品牌的啤酒是没有我们产品的利润大，如“雪津”、“惠泉”等安远市场一线品牌，这些品牌在各终端商每件啤酒的利润不超过3元(终端副食店)而销售我燕京产品的利润已经超过5元一件的利润，(开单价为33元一件，10件送一件，另配杯章贡21杯或王老吉15瓶。折合人民币为45元等于25.9元一件，我们的瓶盖每30个盖又能给其带来2瓶酒的利润)这样算就超过5元一件的利润。这样跟网点沟通这些网点也乐于接受我公司产品。这样开发新的经销商也是比较容易的，对于这些经销商只能跟他们怎么算卖我们的产品有钱赚，并再次阐明与我公司建立销售一体化我们都是双赢的。

二、售中服务，所讲的售中服务不用多说就是在销售当中我们应该做的本职

工作。在开发新的网点后不是说他们卖了我们产品就可以了，我们还要维护市场(价格指导、公司政策宣传、广告画张贴等)一系列的配套的跟进。如我们的配送是否到位，我们的促销品是否到位等等。还有最主要的就是我们多与经销网点多沟通，多了解各品牌的动态(促销活动)及时反映给领导这样我们也能针对性的出台一些相关针对针对性的销售政策，与经销网点打成一片，“我们与经销不单纯的是销售与业务关系最好能成为朋友关系，不管我们以后在不在燕京公司做这些网点就是我们的资源，以后做什么都比较容易上手”这是我这样想的也是这样做的。目前我们市场上有一些经销网点已经开始有点乱了售中服务刻不容缓。是我们的重中之重不能有一点放松，也不能有一点让步。

三、售后服务，我们售前、售中服务做好了就是我们的售后服务。我们不相

每个家电等相关的服务行业都有自己的客服部，而我们呢?我们要把销售、客服工作也一并做了，所讲的售后服务就是我们的产品销售出去后所带来的如：以下几个问题：

1、酒质问题，在我负责的区域出现过这样的问题，有个客户买了一件酒回去，其中有一瓶里面可以清楚的看到里面的杂质(沉淀物)，经销商打电话给我说客户要求索赔，本人到现场后跟客户动之以情，晓之以理的跟客户沟通最后只换一瓶酒给客户。如果这件事没有处理好我想在这个区域的工作以后就很难开展。

2、空瓶回收问题，我们的安远代理商对空瓶回收还是不够及时的，空瓶本来对各个终端网点就是不怎么喜欢的(占地方，下雨淋了后又一地散瓶等相关不理想事宜)。应多与代理商下面的工作人员(司机、收款员)多沟通让其自觉的回收空瓶。

3、瓶盖问题，这是一个很微妙的问题，为什么呢？因为许多客户在各经销网点购买啤酒的，都是他们的老主顾或者是亲戚这类的关系。因此他们拿瓶盖更换啤酒时少一个盖就更换一瓶啤酒，或者自己保管不妥导致丢失等情况。这些经销网点都是情绪很大的，所以我们应该经常与这些经销网点更换不会致使情况恶化。这些售后服务如果能跟踪到位我相信我们的市场定能更上一个台阶。

综合以上几个方面的总结我想是我们必需面对的问题，相信我们把以上几个方面做到位下个销售年度的业绩定能在上一个台阶，以上就是我 20__ 销售年度的总结。

对于 20__ 销售年度本人想就目前的状况提出一些建议，及做出一个来年销售业务的计划请公司领导给予指示，建议分为三部分

1、信息管理化，目前我们跟公司、网点信息都是断断续续的，公司文员经常更换导致文件、协议书、单据等信息中断，致使许多工作无法顺利开展。现建议每个办事处配置电脑、电话、传真机等办公硬件，有这些设备公司也可以充分利用这些东西，举行视频会议、电话会议、旺季动员大会等，不用人员到公司总部去开会了，同时公司每下达一个指令都可以第一时间通知到一线人员不致于信息呆滞、误传或理解有误。

2、信息存档化，前提必需是有信息硬件设备。当每个业务人员将当天所接触的网点业务存入电脑进行信息存储，与公司文员信息同步。这样不管哪个业务人员工作离职，工作调离都不会信息断节，也不存在历史存在问题。不管哪个业务都能与公司同步，也不会存在信息、协议书、单据的丢失都能及时的跟踪到位。

3、网点正、负激励办法，对于协助积极与我业务人员维护市场(符合公司指导价格)的经销网点且销售量能达到一定量的网点，应给予正激励奖励(啤酒、促销品、经济奖励)。而对于那些扰乱市场的(价位低、串货等)，应从其与我公司签订协议的返利中扣除其返利或停止供货给该经销点(停止供货必需由我业务人员列出“黑名单”后，县级代理商一定不能在发货给该经销网点)。如果总代理还继续发货“黑户口”，我业务人员有权考核、评分总代理，总代理同样也是我业务人员的考核对象。以上三点是本人给公司领导的一些建议，可能是多余的话但想到了就说一下，目的也是维护公司在安远市场的主要利益。我个人认为总代理对我公司政策及公司对“黑户口”打击的执行力一定要到位绝对不能手软。

对于 20__ 销售年度的计划本来以为应该在广告、宣传方面在下点力度，如商店招牌、促销品、大张宣传海报等一些宣传公司产品的广告。对于商店招牌本人就对于我所负责的区域进行了一下统计大概需要做 16 块招牌，(车头镇 4 块店招、新龙乡 4 块店招、凤山乡 4 块店招、高云山乡 4 块)。需对于促销品的投入本人认为最少是

今年投入安远市场的 5 倍以上，对于瓶启(大概需 1800 个)、太阳伞(大概需 600 把)、小雨伞(大概需 800 把)、等是客户最为喜欢而且有这些东西，也是最容易与客户沟通的一种润滑剂。

下个销售年度的锁店协议应在今年 12 月前签定结束，不能出现后期补签等现象。对于“陈列”方面我认为一次性签定一年，每家一个月直接给予一件或两件酒的陈列费或全年一次性发放，后期需陈列费的在书面报告公司请示领导批示。

对于下个销售年度对于酒店的拓展我认为可借鉴“雪津”的方案，甚至于超过“雪津”的力度。每个月返利，酒店配置促销员或每个酒店服务员开

一瓶啤酒奖励 1 元等措施。每攻进一个酒店对于展示柜的投入 2 台以上，酒店的业务员应有敏锐有感官，时时能闻出其它品牌的动态，不能让其它品牌有一点机会进入的机会，这样就需要公司对进入酒店业务员进行全面的培训，对于酒店促销人员也要进行全面的灌输我公司的理念及利益的所在。有了以上所述的，我认为下个销售年度的销售计划定能在升一个台阶，在不影响市场正常运作的情况下(要求符合公司指导价格)，我个人认为在今年销售计划任务的基础上还可以在拓展 30%动的空间。

店长销售人员最新工作总结 篇 13

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/615134031130012122>