

销售员年度工作总结（30 篇）

“5 个一”的成绩不可忽视

1、铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端营销网络

武汉市场现有医药零售终端共 690 家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这 690 家零售终端进行了 a、b、c 分类管理，其中 a 类包括“中联”在内的 25 家；b 类有 94 家；c 类 210 家。在这 690 家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有 580 家；终端客户掌控力为 84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是公司的上线客户——药品供应商所看重的。

2、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员 18 人，他们进公司时间最短的也有 5 个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这 18 名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为 a 公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉 otc 市场的人员保证。

3、建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4、确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等 22 个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等 30 多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在 60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5、创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

200_年度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额_万元；利润额 y 万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，营销部在建设并掌握终端营销网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

“5 个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1、无透明的过程

虽然营销部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像“放鸽子”一样放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、

计划、制度的执行大打折扣。

2、无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励；差的，毫无惩罚，心慈手软，“恩”“威”未并施。

3、无激励的待遇

给每个业务人员一碗“大锅饭”，人人都处于一种“吃不饱，饿不死”的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4、无监控的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的“饱和铺货量”于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收账款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的呆账产生。

5、无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司“行政指令”。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5 条建议仅供参考

部门该如何转型？“终端”怎样才能赢得公司上下一致和重视？武汉办作为部门的一份子，怎样才能顺应这一历史的转折？

1、重塑营销部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2、建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”大面积地向药店派驻自己的营业员（可兼职）。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3、调整产品结构。

产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求 10 个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4、货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送；款由对应业务人员收回，一来可以改变“一天只给一家客户送一个品种”的现状，提高工作效率；二来可以降低货款风险；三来可以避免货铺出去又收回来。

5、改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造“贫富悬殊”，真正做到能者多劳，劳者多得。

希望有一天，营销部能成为 a 公司吸引生产厂家、选择总经销品种的最有份量的谈判筹码！

销售员年度工作总结 篇 7

我从__年 5 月开始从事变压器的销售工作，大半年以来在销售公司领导的带领和帮助下，加之每位同事的鼎力协助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止__年 12 月 15 日，__年完成的销售额为 248000 元，完成全年销售任务的 25%，主要货款回笼率为 100%。现将大半年以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

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。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，工作时间以来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、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，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成任务

对领导安排的工作丝毫没有马虎、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，另一方面积极考虑并补充完善。但我今年没有完成自

己的年销售任务，现分析说明原因：

1、今年南京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个的变压器制造企业，因此对于这里公司领导的考察我公司、认可我公司，是我在这里最大的工作任务；

2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可；

3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

三、电气产品市场分析

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

四、区域工作设想

总结大半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（1）依据__年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，

一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；

二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

销售员年度工作总结 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 and 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 and 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必不可少的一项能力，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。

以上，是我对 20__年的工作总结及 20__年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 20__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接 20__年新的挑战。

销售员年度工作总结 篇 9

时光飞逝，转眼间我来到博林特电梯售后工作已经三个多月了。__年即将过去，即将迎来的是新的一年，新的开始。在过去这几个月中我学到了不少电梯上面的专业知识，为更好的工作打好了基础，同时也发现了自身一些不足。现在将这几个月的学习心得做一下总结。

首先，进入博林特电梯，了解到沈阳博林特电梯有限公司隶属于沈阳远大企业集团，是从事电梯、扶梯、轨道交通、自动提升设备等产品设计、制造、销售、安装及售后服务的大型专业化集团公司。在一段时间工作中我慢慢地熟知了掌握了电梯售后的一些操作规程和技巧。不断提升自身专业水平，为公司做出更好的维保工作。

其次，工作是一个不断学习和提升的过程，在工作中我尽量做到日常维修工作的计划性，合理性。根据公司相关指导的规定，日常巡检，电梯机房设备等做到全面细致地维护保养，保证设备设施的安全使用和运行。主要有以下几项：

- 1、做好了电梯的保养工作，无隐患梯，电梯的年检通过率达到了 100%。

- 2、做好保养计划，做好日巡视，周、月、季的保养工作。加强节假日前的保养检修工作，加强节假日的值班和巡视工作，针对各梯做到针对性的检修。

再次，对电梯的专业维修保养工作，深感责任大，担子重，领导给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，自己必将认真高效，以身作则，在新的一年里戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

最后，个人工作方面，我也还存在一些需要改进和努力的地方。在以后的工作中要多向老同事学习维保方面的专业知识和技巧，在今年的维保工作中，还应该加强与领导和同事之间的联系，多和同事交流维保心得，集大家之长，以便更好的为公司服务。

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于 20__ 年 9 月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化，学习专业知识。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试。

2、熟悉工作流程

作为战斗在前线的销售员，熟悉和了解工作流程及状况对开展工作是相当有利的，对以后顾客进行分析，研究，我对顾客的实际情况做较为客观的预测，为下一步工作的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各个市场的同事沟通和协调

工作的进展和完成，离不开公司各个市场的参与，努力和宣传。并且离不开公司领导的帮助和关心。

二、存在的不足以及改进措施

20__ 年已经结束，回想自己在公司 3 个多月来的工作，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在和顾客沟通的过程中，由于对专业知识掌握有缺陷，又碍于面子，造成讲解出现错误，不能达到更好的效果。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和同事的沟通，通

过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是待攻单的顾客，由于缺乏计划性，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，顾客不买票不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要做事加强目的认识，分清主次矛盾，利用可利用的资源，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对其它专业知识比较缺乏，回答顾客的其他方面问题拘谨，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高自己，争取把本职工作做的更加完美和成功。

20__年已过去，虽然我入职时间短，但收获也不少。特别是公司领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，20__年，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，在以后的工作中，充分发挥个人能力，配合同事，高标准要求自己，不断学习，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为共同的目标贡献自己的力量。

销售员年度工作总结 篇 11

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的 20__年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的 20__年。在这年终之际，现对来公司八个月的时间里所作的工作汇报如下：

一期共销售 49 套住房，二期一号楼推出 120 套住宅，共销售 55 套，三期截止到 12 月 21 号 5 号楼住宅排号？组、商业排号？组、车位排号？组、月底冲刺任务完成？组。

我一直觉得作为销售人员的第一项功夫就是客户能坐下来，这个问题说起来容易，做起来难。

我们很多的销售人员只能在客户面前站着，或者是在后面跑着，这些状况都说明我们的人员并不能赢得客户的认可，如果只能站在客户面前说话的销售，说明他与客户缺乏必要的信任，缺乏基本的人际交往，坐下来是一个基本的前提，这除了与销售人员的基本技能有关，还与销售人员心理素质有关，不是所有的客户都愿意你坐到他的面前，这时的死缠烂打似乎是必要的，不要被客户的表面态度所吓倒，一定要让客户跟着我们的思维走，

就比如我接待一位新的客户，我就会先在讲解沙盘的时间先介绍自己，在询问客户姓名，是否住附近。一下和客户关系就能拉近不少，沙盘讲解完后就会询问客户家庭人口为他推荐适合他的户型，户型介绍完后，我并不会马上带客户到休息区坐下介绍，而是马上趁客户热情高涨的时候马上带客户出售楼部，根据之前沙盘上的讲解告诉幼儿园以后在那？商业超市在那？走到还在扩建中的二十七中小和中庭广场，就会根据围墙上的图纸，为客户讲述修建完成后的学校和还未动工的地下车位和喷泉广场和景亭，以及描绘客户住进小区后在广场散步的美景，到五号楼后我会带客户进到工地里面（因为现在安全通道没修好，进不到楼房里面，很多客户在外面看就会觉得五号楼后面离堡坎很近，其实走到里面才会发现其实离的是很远，而且后面还有面花二十多万修建的壁画）在围绕小区转一圈到经济适用房我就指着下面的广场在为客户形容以后广场修建完成后的美景，在从到小区侧大门走到小区商业广场在强调以后的商业及大型超市的入驻，最后在从售楼部外的喷泉景观走到大门口为客户指以后车站位置以及带到已经挖好地基的菜市场。一个流程走完期间我也会和客户吹牛打探他的家庭情况、收入情况、以及家里是谁做主等基本情况，以便更好和客户拉近关系。围着小区走一圈以后我才会带着客户坐下，但我最不喜欢带客户坐在售楼部的接待区，座位之间离得很近很容易被旁边客户误导想法。我一般会带客户在售楼部门口洽谈，攀枝花太阳晒着人很安逸，周围的绿化会让视野也觉得很舒服。在让客户很舒服的情况能够坐下来，坐下来是

关键的一步。这时不光自己要坐下来，还要拉着客户坐下来。很多的时候我们发现，只要坐下来之后，客户的耐心就会比站着的时候强很多，我们就会有更多的机会。我才会慢慢告诉客户我们入会排号优惠的情况。

对于客户我永远会着让客户觉得舒服感觉到我的热情，事事做到为客户着想，把他当为我的朋友并不是客户为他着想。可试图以客户的角度去考虑他们心态，观察他们对你所推销的房子有什么要求，总结推销重点。在推销工作的进行中，售楼员必须具有说服力。一个有效的是通过一些事例，充分的证据及对客户需求的确切了解，去引导他们作出购房的决定。置业顾问我一直觉得是个很圣神的事业，置业？父母一辈子积蓄，年轻人下半生的房奴，只有和客户成为朋友了他才会信任你放心的把一大笔钱交予你，但绝不会被客户牵着鼻子走，而是让他跟着我的思路步伐走。

第二一定要加强自身的专业知识，除此之外如装修、风水、国家经济或者政策及竞争对手等。客户什么层次的人都有，要练就洗衣做饭买菜我能和你吹，国家政策经济我能和你聊，风水装修我能给你提出建议，以及竞争楼盘的缺点。

第三我坚决不会坐门等客，我会坚持每天打电话回访未成交客户，以及前一批售楼人员留下未成交的客户资源电话。我也会定期或过节时打电话回访已成交客户，加客户 QQ 微信等方式保持和老客户的联系，在推出新活动或户型时发短信通知已买房客户，让老客户介绍新客户给我。

第四要爱这份工作，摆正心态，得与失就一线之隔、我们意以为得、就是自得、意以为失、就是失意、多久才能悟透得失、便是大智慧。这是我现在最喜欢的一句话，也是我现在做的最不好的地方，太看重得失。经常情绪化。

销售员年度工作总结 篇 12

20__年过去了。在这一年里，我通过努力获得了一些收获。随着一年的结束，我觉得有必要总结一下我的工作。目的是吸取教训，提升自己，让自己的工作做得更好，让自己有信心、有决心在明年把工作做得更好。下面，我将对自己一年的工作做一个简要的总结。

我是去年 9 月份来公司工作的，只是因为对销售的热情，缺乏汽车行业的销售经验和产品知识。为了快速融入这个行业，来到公司后，在学习产品知识、开拓市场的同时，在销售和产品上遇到困难和问题，经常咨询各部门的经理和领导以及其他有经验的同事，寻找解决问题的办法，应对一些难对付的客户，取得了明显的效果。

首先，通过不断学习产品知识，收集同行业信息，积累市场经验，我们现在对现在所处的市场有了一个大致的了解和认识

现在，我能够清晰流畅地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，逐渐获得客户的信任。所以经过半年的努力，已经成功协商出部分用户购买我们的产品。在学习产品知识和积累经验的同时，他们的能力和业务水平都比以前有了很大的提高。鉴于市场的一些变化和同行业之间的竞争，我们现在可以拿出一个相对完整的流程来处理一些突发事件。整个过程完全可以操作。

另外，我 20__ 年的重点是二线销售，二线工作环节很重要。我们 DFAC 卖的每一辆车都要经过二手市场。二线岗位是一线销售和用户之间的桥梁。一是对一线工作的补充和完善，二是对用户的引导和维护。在这么多用户让我觉得有点骄傲！8 月底去总部做造型培训，成为一名合格的销售人员。10 月份，我在我们的二级公司进行了基础销售和市场调查。也学到了很多中竞争产品的商业知识，对我们的产品销售很有好处。

二、今年存在的问题

7月1日，用于事先获得许可的汽车。我们也可以预测上半年的车型肯定是下半年消化不良，因为上半年的车型基本接近饱和，所以选择提前许可的车型是错误的。

三、 —

至于1万元的差价，我们在DFAC三季度会议上做了相应的调整，大部分用户可以接受现在的产品价格。提前领证还是有些错误的。我们准备在今年的旺季消化一些车，看看行情，做出准确的判断！减轻公司和部门的财务压力，让我们DFAC人轻松上阵，挑战下一个任务！

四、个人工作目标和计划

我在希望公司给我更多的学习和培训机会，让我的知识更加丰富和充实！

希望明年能从二线岗位转到一线销售岗位，成为一名完整的销售人员。我整整，年熟练掌握了一整套操作规程。另外，我从事销售一年多，对于一些突发事件有自己的处理方法。我相信我能成为一名合格的销售人员。如果我能进入一线销售岗位，我会尽最大努力让我的销售和利润盈利。

是的，我在__年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

销售员年度工作总结 篇13

批发销售员 20__年度工作总结我于 20__年__月底进入公司，主要负责批发客户，三个月都完成了销售任务。在这三个月里感谢办事处领导和同事的帮助，能够让我顺利的熟悉工作岗位，圆满完成销售任务。

一、遵守岗位职责，认真履行本职工作。我主要的工作就是服务经销商和客户，起着沟通与协调的作用。月初我的首要工作就是安排经销商排货打款；然后是按路线拜访客户，运用分销政策和赠品加强分销；及时完成各项数据统计，做好月工作总结。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。每月做好销售和开拓计划，抓住工作重点有目的有步骤的实施。班前班后做好工作准备和回顾，多和同事沟通，遇到解决不了的问题向领导请教。

三、正确对待客户需求并妥善解决。了解客户的需求，主动提出在拜访发现隐藏的问题。关注产品的陈列位置和价位(同竞争对手做比较)，有预见性地提出提高销量的建议。

四、认真学习拜访八步骤，灵活运用到工作中。客户就是市场，只要我们赢得客户就赢得市场。拜访八步骤就是百事公司的精髓。从工作准备到拜访结束都是最理想的，我在工作中感到拜访八步骤是一把金钥匙，可以打开每个客户的大门。学习了公司的拜访八步骤后我才发现到一个客户那要做的其实有很多，其中的道理也得在实际工作中来体会。

五、在今后的的工作中我要作好以下两方面的内容：

一是在拜访客户时不卑不亢，妥善处理客户提出的问题。对签有协议的客户严格按照条款执行，不足之处立即调整，杜绝其侥幸心理。

二是培养自己的竞争意识。在拜访客户时关注产品的陈列包括冷冻数 pop 等(包括同类竞争品牌)，要力争的位置。

三是加强自己的语言表达能力。在和客户沟通时准备好陈述的内容，力求条理清晰，言语简洁，通俗易懂。

在以后的工作中希望继续得到大家的支持和帮助，做好个人工作计划，为我们能把工作做的更好加油！

销售员年度工作总结 篇 14

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，作为京华服装超市的一名员工

我深切感到京华服装超市的蓬勃发展的态势，京华服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿京华服装超市__年销售业绩更加兴旺！

__年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

现将__年服装销售员年终总结如下：

__年我们柜组认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在京华，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。

努力做到无论顾客货比多少家，我们京华服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。__年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装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，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。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京华的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成__年销售计划立下了汗马功劳。

__年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另

一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客

喜好，有的放矢搞销售。

柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以京华为家，牢固树立奉献在京华，满意在京华的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。

全体姐妹对待不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。

我柜组全体员工上下一心，发挥集体智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

这一年，在公司领导和产品设计中心总监的关心和指导下，全体同事的热心帮助下，我项目组较好的完成了本年度的工作任务，看问题和眼光等各方面都有了一定的提高。

就本年度工作的完成情况汇报如下

1、在同事的协助和帮忙下，我部门参与并顺利的完成了秋冬和春夏的订货会的样品开发以及订货会现场产品维护和讲解工作。

2、在的5月份我们有对我国的西南部的一些发达城市(重庆、成都、广汉、资阳…)的市场调研活动，对国内市场目前的一些男装的流行和市场消费有了一定的了解!

3、在公司的组织下，在9月份的香港市场调研，使我们在了解国内的市场的同时，

又看到了我们国内与国际市场的差距，使我们在以后的工作中眼光会放的更远，从而使接下来的产品开发的方向更专注于品味与时尚。

4、秋冬的开发中，我部门产品开发的主线又回归了以往三个系列即：精致商务(长销款)简约办公(畅销款)时尚商务(新潮品)等，使我们的产品定位更贴近市场。

5、在订货会时候，有客户反映我们的产品到货时间较晚，给他们的销售带来了影响，我们听说这些事情后就努力的跟生产部沟通，争取做到订货会结束我们就把资料交接给生产部门，以便使他们能够早日下单，早日出货。

6、在自己公司板房打样的过程中，发现因各项配套设施不是很完善，导致很多辅料都不是自己理想中的产品，就跟辅料开发人员沟通，自己去辅料工厂去交流，在接下来的辅料中就比之前以往有了一些进步。

现将做个大概安排：

1、配合各部门，努力做好3月份12秋冬订货会和9月份的春夏订货会样品开发工作！

2、在原有样品的基础上，我们会把产品开发做的更商务、时尚、更迎合市场需求与季度开发主题。

3、休闲裤、牛仔裤、西裤在原有板型的基础上，我们会更加努

力，力求做的更合身与舒适。

展望明年，我们充满了信心，即使道路坎坷荆棘，只要我们同心协力，与各位同事一起，一点能做的更好，_____男装的明天一定会更美好！

销售员年度工作总结 篇 15

时光飞逝，转眼间我来到博林特电梯售后工作已经三个多月了。____年即将过去，即将迎来的是新的一年，新的开始。在过去这几个月月中我学到了不少电梯上面的专业知识，为更好的工作打好了基础，同时也发现了自身一些不足。现在将这几个月的学习心得做一下总结。

首先，进入博林特电梯，了解到沈阳博林特电梯有限公司隶属于沈阳远大企业集团，是从事电梯、扶梯、轨道交通、自动提升设备等产品设计、制造、销售、安装及售后服务的大型专业化集团公司。在一段时间工作中我慢慢地熟知了掌握了电梯售后的一些操作规程和技巧。不断提升自身专业水平，为公司做出更好的维保工作。

其次，工作是一个不断学习和提升的过程，在工作中我尽量做到日常维修工作的计划性，合理性。根据公司相关指导的规定，日常巡检，电梯机房设备等做到全面细致地维护保养，保证设备设施的安全使用和运行。主要有以下几项：

1. 做好了电梯的保养工作，无隐患梯，电梯的年检通过率达到了 100%。

- 2.

做好保养计划，做好日巡视，周、月、季的保养工作。加强节假日前的保养检修工作，加强节假日的值班和巡视工作，针对各梯做到针对性的检修。

再次，对电梯的专业维修保养工作，深感责任大，担子重，领导给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，自己必将认真高效，以身作则，在新的一年里戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

最后，个人工作方面，我也还存在一些需要改进和努力的地方。在以后的工作中要多向老同事学习维保方面的专业知识和技巧，在今年的维保工作中，还应该加强与领导和同事之间的联系，多和同事交流维保心得，集大家之长，以便更好的为公司服务。

员工：

年月日

销售员年度工作总结 篇 16

回首 20__，展望 20__！祝在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在在新的一年里业绩飚升！

一、本年度工作总结

今年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年_月份到公司工作的，_月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：对于__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，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市

场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

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/727023115026006110>