



新版销售人员工作总结





contents

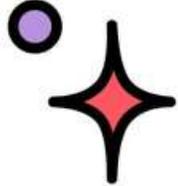
目录

- 引言
- 上季度销售情况回顾
- 本季度销售情况分析
- 销售人员工作表现评估
- 市场竞争态势分析
- 下季度销售策略及目标制定



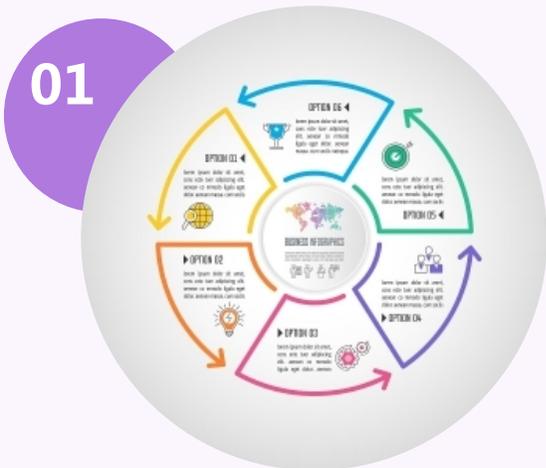
01

引言





目的和背景



提升销售效率



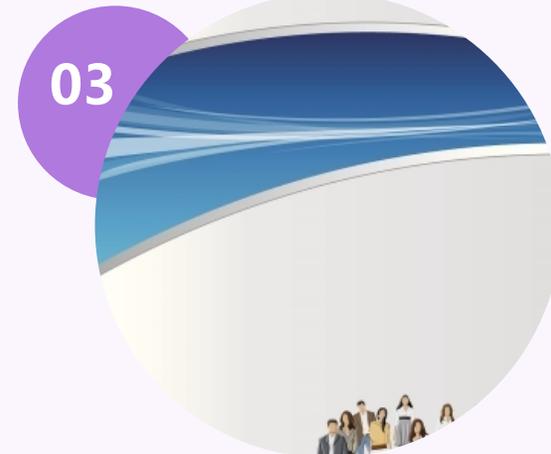
总结过往工作，发现存在的问题，提出改进措施，从而提升销售效率。



应对市场变化



分析市场趋势和客户需求变化，调整销售策略，以适应市场变化。



促进团队协作



分享个人工作经验和教训，促进团队成员之间的交流和学习，提高团队协作效率。



汇报范围

客户关系维护

阐述如何与客户建立和维护良好关系，提高客户满意度和忠诚度。



团队协作与沟通

总结与团队成员的协作经验，提出改进团队协作和沟通的建议。



未来工作计划

展望未来的工作重点和目标，提出具体的实施计划和措施。



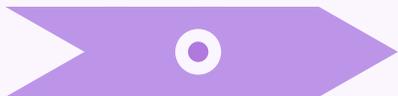
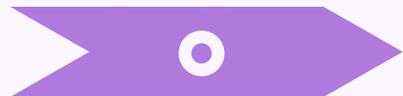
市场开拓与策略调整

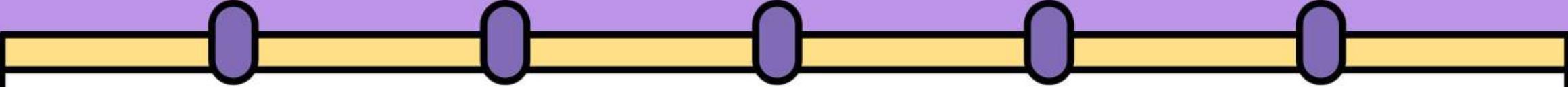
分析市场趋势和竞争状况，提出市场开拓和策略调整的建议。



销售业绩回顾

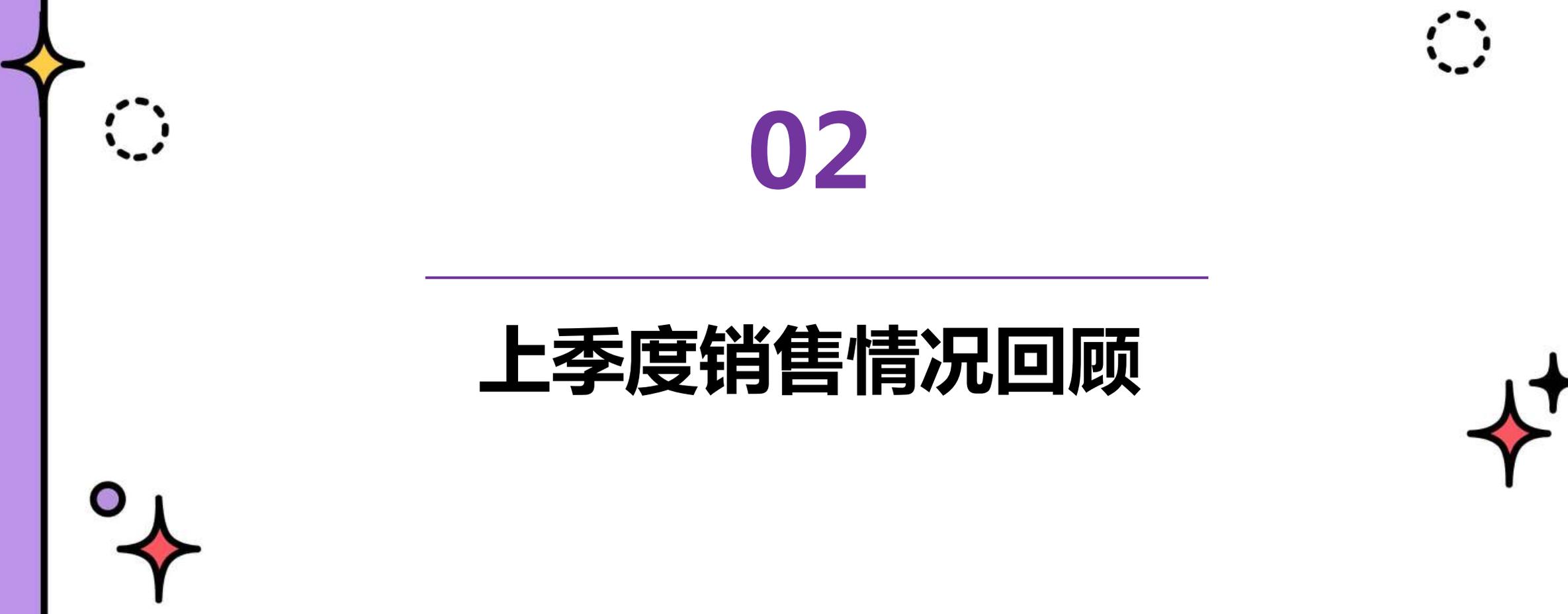
对过去一段时间内的销售业绩进行回顾，包括销售额、客户数量、市场份额等指标。





02

上季度销售情况回顾

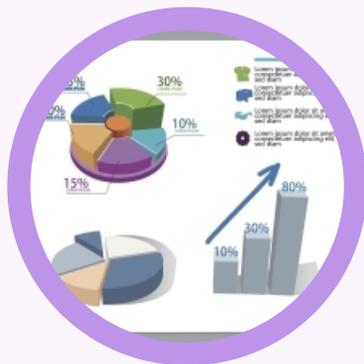
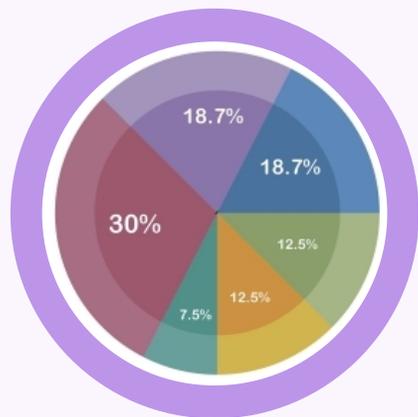




总体销售情况

销售业绩

上季度实现销售额XX万元，同比增长XX%，环比增长XX%。



市场份额

在行业内市场份额稳步提升，达到XX%。



销售渠道

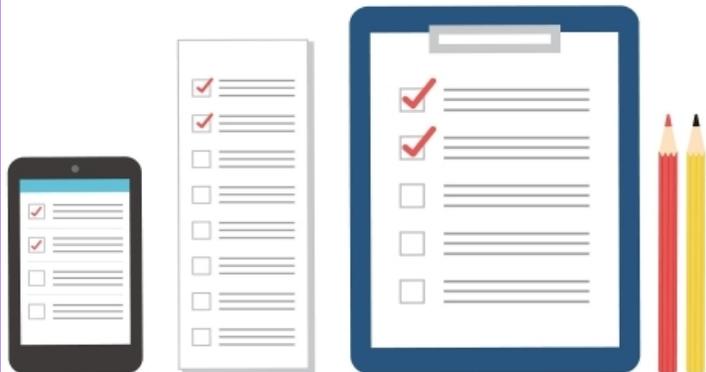
通过线上线下多渠道拓展，新增销售渠道XX个。



各产品销售情况

产品A

销售额XX万元，占比XX%，同比增长XX%。



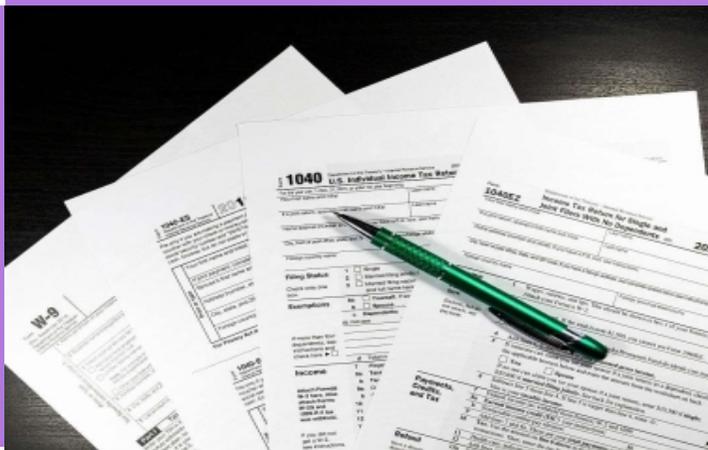
产品C

销售额XX万元，占比XX%，同比增长XX%。



产品B

销售额XX万元，占比XX%，同比增长XX%。





重点客户销售情况



客户A

销售额XX万元，占比XX%，同
比增长XX%。



客户B

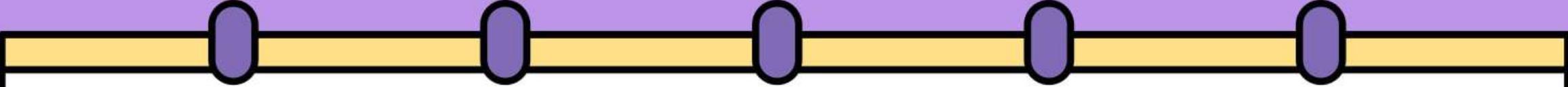
销售额XX万元，占比XX%，同
比增长XX%。



客户C

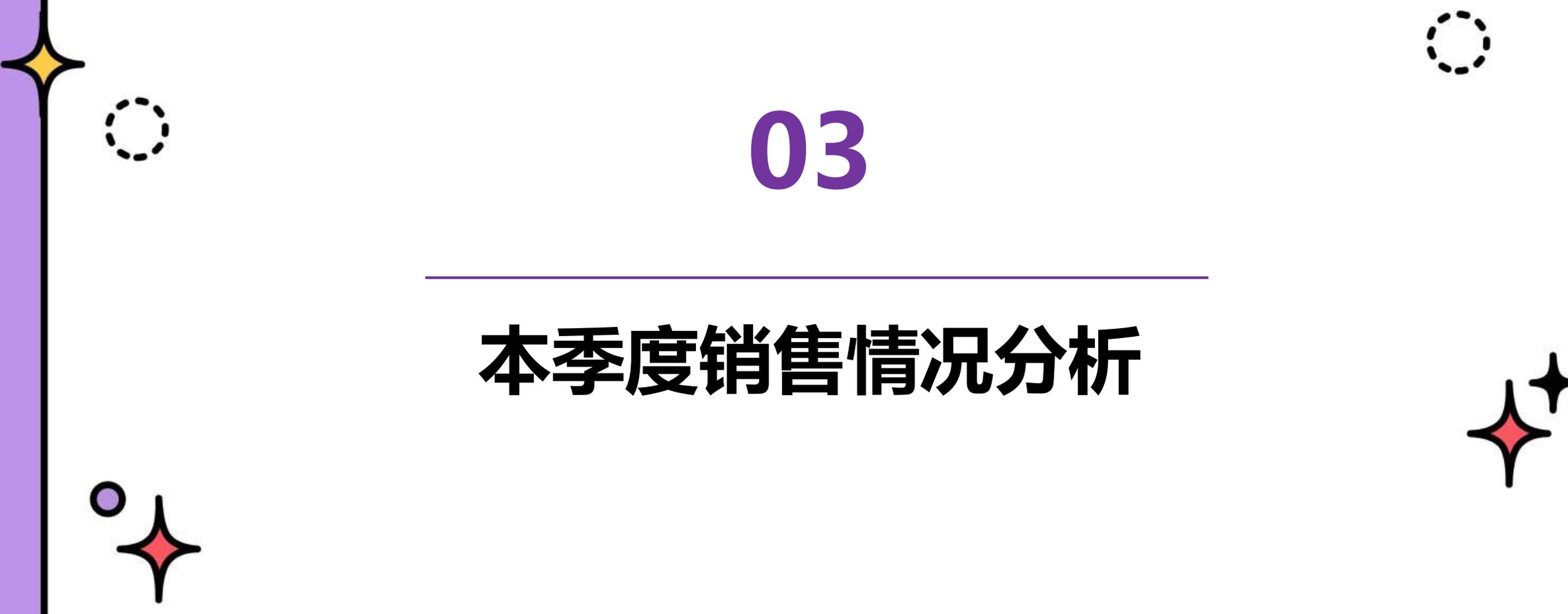
销售额XX万元，占比XX%，同
比增长XX%。





03

本季度销售情况分析



总体销售情况分析

销售业绩概览

本季度公司销售业绩稳步提升，实现了预期的销售目标。与上一季度相比，销售额增长了20%，市场份额也有所扩大。

市场环境分析

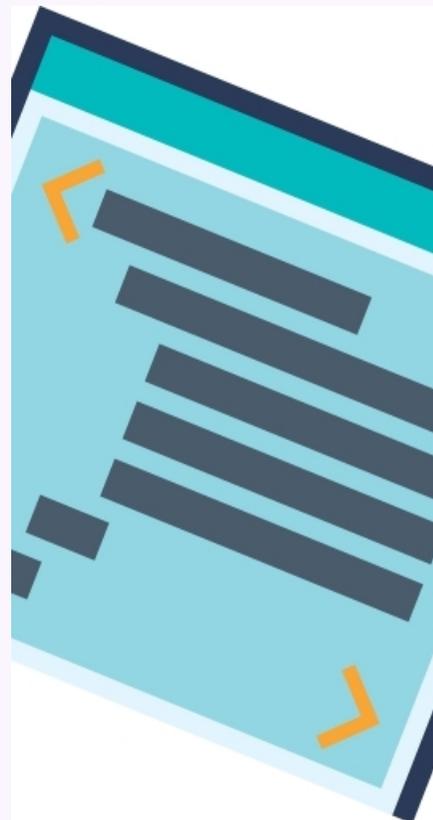
本季度市场环境整体呈现稳定趋势，客户需求保持旺盛，竞争格局未发生重大变化。公司积极应对市场变化，加强营销推广，取得了良好效果。





各产品销售情况分析

YEAR:			
TUE	WED	THU	



畅销产品

本季度畅销产品主要包括智能手机、笔记本电脑和平板电脑等。这些产品销售额占比超过60%，是公司主要的收入来源。



滞销产品

部分高端产品和新兴产品如智能家居设备等销售不佳，需要进一步加大市场推广力度，提高客户认知度和接受度。



重点客户销售情况分析



大客户贡献度

本季度大客户对销售业绩的贡献度较高，前十大客户销售额占比超过40%。公司将继续加强与大客户的合作关系，提升客户满意度和忠诚度。

潜在客户开发

针对潜在客户群体，公司将加大市场拓展力度，通过多渠道、多形式的营销推广活动，吸引更多潜在客户关注并购买公司产品。同时，公司将加强与渠道合作伙伴的沟通与协作，共同开拓市场、提升品牌影响力。

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/727032146125006115>