

销售员工年终工作总结范文

销售员工年终工作总结范文 1

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问话时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造*，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点：

1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

销售员工年终工作总结范文 2

不知不觉中，20xx 已接近尾声，加入 x 房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx 是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这一年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了么？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、展望未来

20xx 这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

销售员工年终工作总结范文 3

时间飞快，转眼间 xx 年已悄悄走过，在这匀速旋转的时间长河中 xx 年已经走来。近一年来在领导的正确引导下，在同事们的关心帮助下，我已从一名初出茅庐的大学毕业生成长为公司的一份子。在百事德代理公司近一年的时间里以及在临沭项目楼盘的学习中，个人的工作技能有了明显的提高，虽然工作中还是存在着不足，但是我用心去做了，也得到了收获，我感到自己成长了，也逐渐成熟了。我不敢说自己的工作做得十全十美，但我认为：前面的路，不管是一马平川还是艰难险阻，只要顽强地走过去，就会获得宝贵的经验。回顾一年的工作经历，现将 xx 年的工作情况总结如下：

一、以塌实的工作态度适应本职特点

态度是工作的第一要素，良好的工作态度决定着工作的好坏。假如我们没有用认真的态度对待工作，那么工作中就再所难免有很多失误，没有了好的业绩公司就无法发展。

回顾在临沭的这一年时间，我的工作基本算可以的，当初到这边的时候一期工程已经交付业主，二期正在紧锣密鼓的建设之中。前两期工程在公司领导和雷华公司领导的密切合作下取得了良好的效果，这也为第三期的销售打下了良好的基础。4 月份到公司报道的时候我还是个对于房地产一无所知的刚走出学校的学生。到现在通过我们销售主管的教导以及我在日常工作中的学习，同时以良好的态度对待工作，认真学习。我们临沭楼盘已经售罄。这些成绩的

取得归功于我们所有的工作人员的密切配合。售楼工作是一个细致的工作，我们必须以认真的态度对待。

二，思想工作方面

作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。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。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。本人严格遵守公司的规章制度，尊重领导，团结同事，正确处理好与同事之间的关系。一年来，我工作上取得了小小的成绩，而这些成绩的取得应归功于领导和同事们对我的帮助和鼓励。一年来也让我认识到自己还需要在许多方面努力。比如：有时讲话结结巴巴，语言不够严谨，我自己反省的结论是：对待工作态度还不是很认真，没有做好充分的准备，考虑问题还不充分，这点急需改善。

三，总结过去展望未来

总结过去展望未来，虽然我还做的不够高住远阻，但是我学会了响应的一句俗话——"活到老，学到老"。当然在实际工作中我可能还存在着一些不足的地方，须在以后进一步努力。

首先，积极进取，抓紧学习专业知识，合理有效地指定月度计划。

其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。作到大事不错，小事不漏。

第三，端正工作态度，凡事争取再认真一点，再周到一点，满怀热情地投入到每天的工作当中。

四，个人认为，培训工作一直以来都是公司能够不断前进的动力之一，需要对现有员工以及新近员工进行适当的培训才能够不断加强，充实我们公司的管理及技术势力，目前我们公司入职后的培训还比较少，如果可以的话我建议公司根据情况对员工进行培训，当然企业并不是学校，特别是民营企业，没有义务为员工进行培训，但是，定期的培训不仅可以让管理者了解员工，还可以达到员工与领导着的有效沟通，可以提高员工对企业的归属感，从而提高企业的凝聚力，力争作到合格人员进的来，用的上，留得住。这样不仅可提升企业的内部文化，也会减少员工频繁跳槽的现象，对于一个企业而言，外部引进在某些方面不如内部调动。

20xx 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。

我相信在 xx 年这个特殊的年代里，只要我们大家共同努力我们定会取得更为完美的成绩。

销售员工年终工作总结范文 4

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 XX 企业的每一名员工，我们深深感到 XX 企业之蓬勃发展的热气，XX 人之拼搏的精神。

XX 是 XX 销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产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，XX 很快了解到公司的性质及其房地产市常作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。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。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，X 已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于 20xx 年与 XX 公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，X 积极配合 XX 公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为 X 月份的销售高潮奠定了基础最后以 XX 个月完成合同额 XX 万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，X 从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

20xx 年下旬公司与 XX 公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出 XX 火爆场面。在销售部，X 担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，X 立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与 X 和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx 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。

销售员工年终工作总结范文 5

此刻站在年末往回看，自己这一年间，从一名基本没有经验的新手，不断的学习，成长，在培训和实战中累积经验，最终有了这样的提高。尽管和其他的同事相比差距还是十分的明显，可是努力过后所得到的收获，依旧是值得庆祝的。此刻工作了一年，我的经

验也增长了一年，为了能在下一年努力的提升自己，让自己有跟多的收获，我将这一年来的工作情景总结如下：

一、工作的情景

作为一名家电销售，我最重要的职责，就是负责将公司的产品卖出去！在工作中，我善于先做好准备，同时对潜在的客户做好确定，主动的去推销我们的产品。

在工作的准备中，我会努力的去学习我们的产品，从产品的规格到耗能，大小的信息无一不去了解。对于产品的效果和其他实用性情景，我也从亲身的体验和多方客户的反馈中进取的收集信息。这样充分的准备，让我在推销产品的时候，能更有自信，在应对客户的质疑的时候，也更有充足的底气和证据证明，我们的产品可靠且值得信赖。

在对客户方面，经过了一段时间，自己也有了一些客户群体。虽然还很小，可是自己也再慢慢的扩大。经过对客户的维护，以及对产品的讨论，自己对买家群体的也有了不少的认识，这大大的增加了在工作中存在的推销机会。

二、学习的情景

作为一名家电销售的新人，自己在这一年的时间中大多的情景还是在培训和学习。过去我曾很天真的以为销售可是是学会那几样固定的套路，慢慢的在实践中改善自己就好了。可是事实证明我错了，在销售的过程当中，各种情景的变化都是可能的，做好万全的准备，充分的累积好经验，才能真正的做好这份工作。

在开始的时候，我跟在同事后面，边培训，边帮着做一些简单的工作，看着他熟练的工作，我也渐渐的明白了自己的工作是怎样的。

在之后的工作中，我开始作为一名销售从实践中学习，不断地推销，不断的受挫，可是我也不断的在改善自己的方法，找到适合自己的道路。最终，在领导和同事们的帮忙下，我渐渐的掌握了推销的工作节奏，不断的更新自己，让自己能不断地适应产品和客户，成为了一名称得上是合格的销售员。

三、总结

自己的成就，如今确实让我感到骄傲，可是作为一名家电销售，就想我们家电产品在不断的更新变化一样，我们也要适应市场，不断的对自己做出改善。期望在下一年的工作中，自己能有更多，更好的转变！

销售员工年终工作总结范文 6

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力协作支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下述职。

一、加强学习，领悟精神，提高执行力

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由 x 万平方米增加到 x 万平米，这对我和全部销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，仔细学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领悟公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深化学习，使销售团队统一了思想相识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，不以规律，不成方圆，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；

销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。胜利的销售，可以不仅能够为公司创建良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我留意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

二、尽职尽责，领先垂范，努力做好销售本职工作

这一年，我带头努力，到处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持常常深化一线，冒着高温天气，督察广告投放状况；奔波劳碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作状况。在我的带领下，团队成员工作主动，较好开展了各项销售活动。

经过细心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌；2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向将来可摸可看的真实迈出重要一步；4月25日，细心组织的项目品鉴会 & 客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜在客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源 1000 余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺当开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，主动为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特殊留意了与其他部门沟通与协作。我主动与工程部沟通信息，刚好了解楼盘施工进度与相关状况，适时支配广告宣扬工作；全力协作财务部工作，刚好沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；仔细与物业公司协作，向业主宣扬物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的沟通，售前主动进行上门探望活动，引领业主深化楼盘现场考察，现场宣扬；售中多次带领业主奔跑于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，刚好进行电话回访，了解业主的要求与看法，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深化城管局与其领导沟通，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们供应业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

三、强化管理，注意团结，带好销售团队

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，常常教化员工有条件要上，没有条件创造条件也要上，引导员工端正看法，做到只为胜利找理由，不为失败找借口，并且常常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还常常深化代理公司检查监督，

刚好传达上级指示精神，发觉问题刚好提示，帮助其制定销售安排，改进销售思路，协助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖惩政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的主动性和主动性。同时，我坚持以人为本，敬重员工的看法，接受合理化建议；关切员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们供应力所能及的帮助，极力营造团结一样、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

四、正视不足，改进工作，超越自我

半年来，虽然取得了肯定的成果，但公司领导要求相比还有肯定差距，主要表现在：一创新实力不强，由于忙于详细事务，往往忽视对一些问题的探讨，以致于工作思路不够开阔；二是安排不够细致，工作中往往注意大事的安排，忽视日常小事的安排，肯定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中仔细加以解决，改进工作，超越自我。

五、总结阅历，明确工作思路与措施

1、拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到 $x\%$ 以上为目标；一期一批共 x 套，销售面积 $x\text{m}^2$ ，预料可完成总销套数的 $x\%$ ，即 x 平方米，共 x 套；自行车库销售金额约为 x 万元。回笼资金预料可达万元；一期二批；共 x 套，销售面积，预料可完成总销套数的 $x\%$ ，即平方米，共 x 套；自行车库销售金额为 x 万元。回笼资金预料可达 x 万元。

2、合理搭配，科学制定广告安排。户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应当合理搭配，错开发行时间，驾驭最佳宣扬时机，最大限度提高宣扬效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前 10 天更换内容，公布开盘信息；中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区；短信效果明显，应在开盘前一周进行，留意与中邮广告错开时间；报纸在开盘前三天和后三天宣扬，也要与中邮错开时间段，将协助性宣扬的的短信与报纸与其他主渠道宣扬合理搭配。

3、完善制度，提高管理水平。为进一步提高销售管理水平，须要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步变更对代理公司依赖性过强的局面，学会两条腿走路，提升公司形象与销售业绩；二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为相识自我和自我指责的一次极好契机，进一步总结阅历，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热忱，团结并带领同志们根据上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出主动贡献！

销售员工年终工作总结范文 7

在忙忙碌碌中，20xx 年又要过去了，20xx 年即将到来，回头看看今年一年的工作历程，作为这一年企业发展的见证人，我深深的感受到了企业的蓬勃发展，企业员工的拼搏精神，自己也在这一年里成长了许多，并且自己从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。现在对这些做一个整理同时也对一年的工作做一个简单的总结：

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

2、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

3、经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

4、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及的动态。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。

5、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，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。

6、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

7、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。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。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。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。希望新的一年里有新的收获，也祝愿公司在新的一年里越来越好。

销售员工年终工作总结范文 8

20xx 将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

1、作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

2、户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

3、交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

4、好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。

5、训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

首先谈一下业务价值，xx 年销售业绩占的比重比较大的就 xx，这一年，我将工作重点放在 xx 上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进；第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

1、获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

2、获了业绩，与 xx 年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

3、获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

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/788016101023007005>