

店长销售年终个人总结范文 (34 篇)

店长销售年终个人总结范文 (精选 34 篇)

店长销售年终个人总结范文 篇 1

服装店对于一个服装店长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。

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，做员工的表帅。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。

面对下月的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清以后的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫加强日常管理。

- 1 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。

店长销售年终个人总结范文 篇2

转眼间，我来4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台。

这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈，摆在所有销售人员面前的是——平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

店长销售年终个人总结范文 篇 3

总结是为了更好的前进!20__年，在公司领导的统一指挥和部署下，在各科室的支持配合下，票务中心全体成员齐心协力，紧紧围绕公司年度工作计划安排，较好的完成了工作责任目标，现将一年来的工作情况总结如下：

一、工作情况总结

(一)、主要工作情况

学习情况：科室人员认真学习，用心领会公司下发各类文件精神，通过报纸、电视、网络等媒体学习了解政策法规和各类时事。

在工作之余努力学习，认真钻研专业知识，提高业务水平，同时积

极参加公司组织的各项学习活动，按要求完成学习笔记，考试成绩均为优秀。

制度建立：自科室成立以来，各项管理制度逐步建立，并在实际工作中不断完善，认真落实。在孝感，公交 IC 卡是一个新鲜事物，之前大家都没有接触过，在实际工作中遇到了很多困难。但是在公司领导的监督和支持下，在其它科室同事们的配合和协作下，科室全体人员积极主动，群策群力，凭借着高度的工作热情，勇于创新的工作精神，严谨细致的工作态度，边学习边前进，在借鉴其它城市先进经验的同时，结合公司实际，建立完善了孝感公交 IC 卡的各项管理规定和操作规范，使得公交刷卡业务得以顺利开展，平稳运行。

日常工作情况：

售卡充值：20__年孝感公交 IC 卡售卡充值业务开展顺利，全年售新卡 333 张，旧卡充值 182 张，充值总金额 39166 元；

刷卡乘车：刷卡乘车业务运转正常，3 条线路全年刷卡总金额 32658 元；

设备维护：全年车载设备报修 15 次，其中更换备机 12 次，现场解决 3 次，无论工作日或节假日，均在 24 小时内解决。维护人员积极学习，努力提高业务水平，经常向武汉公司技术人员取经求教，抓住每次系统升级，设备安装改造的机会观察、学习，在没有专业工具的情况下，现场处理解决了多起车载机故障，无法当场解决的，及时更换了备用机并送修，保障了刷卡乘车业务的正常运转。对司机提出的疑问耐心解释，礼貌回答，全年无相关投诉，服务满意率 100%。

数据采集管理：每月按时进行数据采集，按规范操作进行数据的上传下载，备份整理，全年除 11 月因鄂通卡公司服务器网络问题导致部分刷卡数据结算延至 12 月，其余数据均准确无误，保障了线路结算的准确及时。

账务管理：销售与财务严格遵守财务管理制度，每日下班前核对当日销售账目和现金款，核对无误后双方签字确认。销售款每日下班前由销售人员核对后封存入柜，次日开始销售前再次清点。每月月底清理核对当月账目并出具报表，与武汉公司财务核对后存档保留。以严谨的工作态度，规范、繁琐的工作流程，将

售卡充值业务账目做得清晰准确，井井有条，全年无错账、漏账。

(二)、重点工作

20__年票务管理中心重点工作如下：

九路开通：孝感公交今年新开九路，在新车接回之前，票务管理中心就已完成了九路开通 IC 卡业务的所有前期准备工作，包括车载设备的定制，并联系车辆和刷卡设备生产厂家，就车载设备的尺寸规格和布线要求进行沟通协调，综合考量设备的安装难度，司机和乘客的使用方便度，车内整体美观度等方面因素，规划制定了车载设备的安装标准。同时，完成了相关车辆、司机资料的收集整理，相关管理规定，操作流程，及司乘人员的培训教程等材料的编制。在九路开通后不到两周，就完成了所有新设备的安装调试工作，使得九路公交刷卡业务顺利开通运转。

系统升级：自今年4月1日武汉公交卡全面升级为一卡通后，孝感公交车刷卡设备因不能识别新卡，给武汉来孝的乘客造成了很多不便。为帮助孝感更好的融入1+8武汉城市经济圈的交通网络，满足城市经济圈的交通网络建设和服务武汉城市圈两型社会建设试点工作要求，票务管理中心向公司提出申请，将现有刷卡系统进行升级，兼容武汉通。在公司领导的大力支持下和营运科的协力配合下，在不影响车辆正常营运的情况下，顺利对6、7路车载设备进行了升级改造。

老年卡申报：为了在更好的为老年人提供服务的同时，平衡保障公交经营者的合法权益，更好的落实老年人免费乘车政策，

彻底解决政府不满意、老年人不舒服、公交经营者有怨言的尴尬局面。票务管理中心配合公司专班，完成了相关文件资料的编制工作，如《孝感城区公交老年人免费乘车IC卡工作实施方案》、《孝感城区老年人免费乘坐公交车实施管理办法》、《孝感城区老年乘客卡办理流程建议办法》、《老年卡业务办理流程图》。

考察学习：随着 1+8 城市圈一卡通业务的逐步延伸和发展，孝感公交公司却承受着越来越重的负担，渐渐陷入了一种发卡越多，刷卡量越多，覆盖范围越广，亏损却越多的怪圈，为解决这一情况，由公司领导率队，前往仙桃、大冶两地考察公交刷卡乘车业务开展及行业发展情况。学习先进经验，结合孝感实际，以找出一条适合自己的发展方向，使孝感公交刷卡业务步入良性循环的发展轨道。考察结束后，考察小组对考察结果进行了总结思考，完成了《仙桃大冶公交刷卡工作考察报告》，报告仔细分析了孝感、大冶和仙桃三地公交 IC 卡业务的发展情况，并根据公司实际情况，就孝感公交 IC 卡业务发展的远期和近期规划提出了一些建议。

三、存在的问题和改进办法

存在的问题

1、科室人员业务水平不够过硬，后续要加强学习，注重积累，不断进步，在科室内创建良好的学习氛围。

2、因目前孝感公交刷卡普及率不高，工作任务相对较轻，科室工作氛围比较松懈。后续要加强科室内部管理，进一步提高

科室成员整体素质，严格执行公司及科室的各项规章制度。

3、科室卫生情况不到位。后续将建立科室卫生值班表并张贴，当值人员每日提前到岗整理科室卫生。科室每位成员负责整理维护各自办公桌及相关用品整洁有序。

四、20__年工作计划

工作安排：

- 1、保障 IC 卡业务的顺利运转。
- 2、完成公司领导交办的其它任务。
- 3、加强学习，不断提高科室人员的业务能力和整体素质。
- 4、加强科室内部管理，完善各项规章制度，并认真组织落实。
- 5、充分调动科室成员工作积极性，尽力让每位成员的能力得到最大限度的发挥。
- 6、协作配合公司其它科室的工作。

重点工作：

- 1、努力保障春运期间刷卡业务的正常运转。
- 2、完成与武汉一卡通公司合同改签，尽力为公司争取更大的利益。
- 3、协调武汉一卡通公司，做好孝感地区一卡通发行工作。

店长销售年终个人总结范文 篇 4

_年，对于我个人来讲，是有意义。价值也是收获的一年，但是也有少许的遗憾。

在_年初，我为自己制定了_套的新签任务，今年实际成交了_套，其中 a 区高层_套，c 区多层_套，c 区高层_套，完成总成交面积_平米，总成交额_元。

针对_年的工作，我并不是太满意，因为在下半年的时间里，面临自己的新房交工，有一半的心思都用在了淘宝和装修上，未完成自己年初制定的任务。但是我不会对此耿耿于怀，过去不代表未来，面对崭新的_年，我为自己制定了_套的新签任务，这一年我会用自己的激情，行动和实力全力以赴去完成自己的目标计划。

除了做好自己业绩的同时，在团队管理上我为自己制定了三点：

1、人员管理：

人员管理的好坏，直接关系到销售与服务的质量。一流的销售团队，必须要拥有一流的销售人员。在_年，我将以身作则，带头做好公司的各项要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，带领我的团队再创佳绩！

2、招聘 4——5 名新的员工，为团队带来新的血液，新的能量！

3、对新员工的培训：

只有不断的学习才能不断的进步。作为房产销售专业的置业顾问，只有掌握了基本专业知识和沟通技巧，并在日常工作中不断的熟练和提炼经验，才会让客户信服你，才会下定。

团队在_年 5 月份，重新组建之后，一直都是 6 个人。在 11 月份之后又加入了 3 位新的伙伴，目前是 9 个人。在_年，本组共完成新签_套，销售总额为_元，总成交面积为_平米。

作为一名销售主管，在日常的工作中，我认为起到作用是非常重要的。除了本身要具备，强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的行动，去感染我的销售和团队的销售。并要最大限度的，激发组员的工作激情和培养组员的工作能力，以及团队协作意识。最大限度的提升个人和团队的业绩。但是在_年，因为个人原因我并没有做到，在这我首先做出自我批评，但是我相信自己也相信三组的伙伴们，经过_年这一年的沉淀。都会认真的制定出个人计划，并严格要求自己，全力以赴的完成个人及团队的任务。

房产销售不同于其它行业，就像乔总平时沟通的因为简单的工作要重复的去做，所以会觉得辛苦，乏味，枯燥但是也充满了张力，只要你努力，想收获多少都可以。当然个中滋味，只有亲身经历过的人才会知道，才能感同身受。辛苦就不用说了，做房产销售是锻炼人的。它会磨练我们的意志，也让我们学会从失败中奋起，从一个成功走向另一个成功！

在_年，针对所剩房源和即将开盘情况，本组共制定了新签任务_套。我自己_套，_欢_套，_程_套，_辉_套，_毅_套，_倩_套，张_龙_套。具体的任务分配，我们会在日常的工作中，根据每个月的实际情况，不断的修正和落实好。在_年，我希望也相信，三组的伙伴们能够同心协力，学会运用团队的作战能力，互帮互助，全力以赴的跟随团队的脚步，去完成我们自己制定的任务，给自己一个崭新的收获的_！

还有几句话要和伙伴们分享，有的伙伴看到同事签单后，会在心中想：他运气不错嘛，他运气真好，的确做人做事运气是需要的，可是亲爱的伙伴们，你有没有想过，当机会来临的时候，你做好准备了吗？当公司为你提供这样一个迈向成功的机会时，你有没有因为一点的挫折就忘记了坚持？机会在每个人面前是平等的，不要抱怨，不要气，面对_现有房源和后续房源，只要你努力去做，有一天你就有机会成为 no. 1！到那时你会感谢曾经自己走过的这一段路，为人生画上精彩的一笔。

最后祝愿_的所有伙伴们，在_年业绩更上一层楼，赚的盆满钵满，身体健康！家庭幸福！

店长销售年终个人总结范文 篇5

年年岁岁，岁岁年年。又一个新年到来了。每当这个时刻，心里总有少许惆怅。转眼间，到桃花源纪工作已有 8 个年头，在这 8 年里，我历经着一名置业顾问到销售经理的成长。回顾过去生活、工作中的人和事，要求自己不断总结自身存在的毛病，弃去糙粕，取之精华。也得到了一些宝贵经验，随之也改变了少许个性、价值观。回首望去，在 20__ 年里，所有的得失都尽收眼底。在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了 20__，那就总结好 20__ 的得失，做好备战 20__ 的准备。

一、 销售方面：

20__ 年接待来访客户 1206 组。成交总面积：44233.1m² 总套数：429 套。总金额：168003265 元。

普通住宅成交：套数 389 套，面积 40194.73m² 金额：137245891 元 实现成交均价 3414.52 元/m²

高端住宅成交：套数 4 套，面积 1224.14m² 金额：8331751 元 实现成交均价：6806.2 元/m²

商铺成交：套数 36 套，面积 2814.23m² 金额：22425623 元 实现成交均价 7968.65 元/m²

由统计可见，1 至 9 月份，销售总额与公司年度计划所占比率都保持在较理想的程度上。而由 10 月份开始，则有一定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析：

1、提高销售率的正面因素：

a. 20__ 年春节前以万泓里 1#楼、11#楼多层小户型开盘营造销

售氛围、东润里准现房迎合返乡置业群体的需求，销售情况反应良好。

b. 美誉度的宣传配合销售，拿出一系列合理化计划并得以实行。
这包含：

万万树活动。

母亲节广场舞比赛活动。

5月廖杰主持“全湖景无遮挡”万泓里12#楼开盘活动。

6月万泓里7#楼开盘，针对各单位进行拓客，附中教师团购。

暑假聚会，傅中国老师授课。7-8月淡季期间，推出2880元起“20套特价房”及店铺9折清盘等活动。

张戴金老师现场授课活动，8月底万泓里湖景楼王9#楼大户型开盘活动。

2、影响业绩的负面因素：

频繁开盘，在蓄卡和推房之间置业顾问的平衡、掌控能力较差，业务程度有待进步。

国庆期间，中央城、聚贤空间等楼盘的推出，客户资源、市场份额被很大程度分流。这也是造成11、12月市场遇冷，我们销售在全年所占比率下滑的重要原因。

紫运里开盘，房价高过蓄客客户心理承受范畴。

面对市场白热化的竞争，11月的立减380元、12月的岁末感恩“买房送店铺”活动，让我们走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。转变销售思路，统一思想，加强团队建设，扎实做好以

下基本功才是王道：

1、加强销售队伍的目标管理

服务流程标准化

日常工作表格化

检查工作规律化

销售指标细分化

晨会、晚会制度化。

使销售工作系统化和正规化，做到掌握销售上的一切相关事务。

2、在客户减少的情况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各单位及乡镇上门访问客户。广开拓客渠道，做到有效行销。

3、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断注入置业顾问的工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

4、制定月可行的销售计划分级管理，每周拟定销售目标，针对目标提出销售措施，由经理、主管组织增加周末活动。通过活动，帮助置业顾问消化每周来访客户，促进成交。

二、按揭回款统计及分析： 20__年按揭回款金额：69494000元 建行回款：21280000元 农行回款：22565000元 工行回款：18214000元 公积金回款：7435000元

建行、农行在其金融政策及银行内部业务发展转向的影响下，累计约 20__万元贷款未能审批发放。公积金审批缓慢，流程复杂且贷款规模受限，已积压未发放贷款 320 万。在如此恶劣的金融环境下，总结以往的经验，我们要时刻保持高度警惕，关注各银行动态。提前做好按揭材料的合理分配，避免资金长时间积压。为公司完成全年工程建设计划给予有力的财务支持。

20__年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

店长销售年终个人总结范文 篇 6

20__年是我在公司工作的第__年，在这__年里随着公司在不断的发展和壮大我个人也从一个不知所谓的棱头青逐渐的变的成熟，从一个对平衡机毫无了解的门外汉变成一个熟悉平衡机原理熟悉公司各种产品的专业技术人员，而且在对部门的管理和与人沟通方面我也有了更深层次的认识，我深知我取得的这些进步和公司领导的培养是分不开的。没有他们不厌其烦的教导和一次次的给予机会我不会取得今天的进步，展望 20__年是机遇和挑战并存的一年，我将团结在公司领导核心周围，努力工作，艰苦奋斗，为公司向更高层次发展做出自己的贡献。

回首 20__初，虽然在 20__年公司取得了可喜的成果，但是公司领导并没有沾沾自喜，反而为 20__年制定了更高的目标。我也在经过短暂的调整之后马上进入自己的角色，当时按照领导的指示，我负责研发部管理和电气车间生产管理的工作。我首先指定的部门工作范畴细则，明确了整个部门的工作任务。又对每个部门的成员在整个部门工作中所负责的范畴做了规定并已书面的形式发放到他们手中，我制定了部门成员结构组成图，明确上下级的从属关系。我想在完成公司交给的部门任务的同时建立一个有纪律，有向心力的团队更好的为公司服务是领导更希望我能做到的。在 20__年初我的部门人员发生了很大的变化，首先是离职按照公司领导的指示我迅速调整了部门的结构，将原来主要负责电气生产的董建军接替研发工作，将原来只参与电气生产的. 安排在负责生产管理并参与生产的位置，在我整理工作备份时候，我发现一体机单片机程序不能正常工作，我用其他方法找到要回了能用的程序，并完成当时李鑫负责的一东项目，__月份离职，影响了第一台微电机自动平衡机部分编写，为了保证设备参展，我连续加班，五一长假也不例外，最后实现了设备参展前有流畅动作的目标。

这时公司领导也不断的给我提供新的技术人员来补充部门工作。在新的人员还不能完全胜任的阶段，为了能完成生产任务，我经常是身兼多职，从电气图设计，到指导和参与配电完成再有新 plc 程序和触摸屏程序编写，设备厂内调试都由我一个人来完成。很多时候为了不耽误工程的进度我就利用自己的业余休息时间加班加点。

加班到很晚没有车我就自己花钱打车回家。吉林长春自动线项目，吉林长春自动打孔机项目，德惠大华自动机项目都是这个阶段的完成的。

我还努力培养新人，把许建文调到研发办公室，指导他使用 PROTEL 制图软件，制作电气原理图，在 plc 编程上，我也经常把思路告诉他让他动手编写程序，但是由于我太急功尽力给他的压力太大，使得他承受不住压力提出辞职。在此事情上人身上我重新认识了培养人才的方法和观点，要想炼出好钢，就应该找到好的材料，不管在意志品质上还是道德修养上，选中人才后再努力培养才不能造成人力和物力的浪费。在接下来的工作中我也是按照这样的思想去选材，后来公司输送的人才里也确实有比较适合的人选，只不过都因为这样和那样的原因他们中的一部分离开了公司。

20__年公司完成自动机台，其中我独立完成了电气设计工作，程序设计和厂内调试工作，一东钻削的厂内调试工作和程序后期查错工作，_厂内调试工作，我组织其中台设备的电气配线工作。

公司完成双面机台，其中_大学的曲轴平衡机的 vb 软件更改和厂内调试，和厂内调试由我完成。

公司完成单面机台，在董建军离职后电气图纸设计由我独立完成。如售后人员不在公司我也对设备进行厂内调试。

在电气设计，生产和程序上没有因为失误给公司带来损失。

在公司办公设备或办公网络出现问题时，我随时给予处理，保证公司正常办公。工控机百分之七十由我安装调试。在客服人员不在的时候，我能够协助客服部解答客户疑问和市内客户的维修。其中天合富奥维修维护数十次。

20__年是艰苦的一年，因世界经济大环境的影响，公司的业绩没有达到理想状态，但是我不会被这些客观条件吓倒，我坚信在公司领导的带领下，我们一定能顺利度过难关，20__年我的工作主要安排在电气生产这方面，我准备制定更多的电气生产流程，让每一项工作都有统一的标准。目标实现每台设备厂内电气配线失误率为少于一次。建立一套合理的电气生产人员奖惩制度和记效考核制度，让工作人员都能有更好的积极性。每周组织电气生产车间业务能力培训，实现每个人员都能独立调试单面和双面设备，都能独立查线。在人才培养方面我会尽最大努力帮助新人，为公司输送电气方面的人才。

我对于自己的要求是更严格遵守公司规章制度。努力提高自己的管理才能，我为自己立下目标，20__年我要实现设备电气部分零失误。请公司领导监督我的工作。

店长销售年终个人总结范文 篇7

我们前台人员澄清的单位和公司的主要业务，电话通常不会转移到头部，这种情况通常会出现以下几种：

- 1，你成立了公司，我们不需要直接挂断电话。
- 2，哦，我们今年不参加展览，然后挂断电话。
- 3，我们主要负责人员出差，一个月后会回来。不方便让我们知道一切。挂电话了。
- 4，你是建筑公司，你应该发送一个材料来这里或发送电子邮件过来。我们看一看。

在前两种情况下，经常出现，遇到这种电话，一般电话销售人员，心里就是不舒服，客人不能说再见，几乎说告诉你以后别打电话，挂了电话就叫名字，没有办法，没有人这样的好脾气，去吧，下一个电话就有希望。在两种情况下，我们的电话销售，一个希望，但这是表面上，就不可能有希望，一个月后，打开所有的展览和传真或电邮过去，将他们当垃圾处理。

但是这样的问题经常发生，我找到了一些更有效的方法，对于前台，遇到了第一个问题，首先，不要说自己是单位，直接向展台，在此之前，要了解客户参与任何展览，什么好东西的阶段客户单位，总知识，了解越详细，越好。桌子必须知道我们公司是一个单位，你可以说是主人，你的展位落实情况，了解最近的交换一些重要的事情。话说这里，通常接电话，如果接待员是展位的负责人，或者他也理解，你可以跟他说话，他们不满意去年的会议已满，现在到达那里，然后问他们的展台是一个标准的展位，或大型展览，进一步了解后，经过详细的准备。了解大型展位是我们的主要客户。必须，如果前台将在前台电话，把电话之前，问展览，姓名，部门的负责人，这是非常重要的，不要问，不要但心，变成都是正确的。

第二个问题，一般客户电话时精度不高，经常出现问题，如果超过五连续调用，调整自己放下电话5点，看看数据或站起来走动，调整。在上面的问题中，或拥有掌握客户信息，与同事沟通，他们是否会参加展览，一些同事比他的脚点，通过阅读了解更多，对自己有好处。客人说不参加展览立即挂断，脸皮厚点，再厚点，问一

些客人的问题，问什么去年参加了展览？那个地方参加今年更多吗？明年展会计划吗？大概什么时候来的信息？但请记住，如果它不是主要研究人员，不说话了，一个简单的沟通后，礼貌的挂断电话，是一个大客户，通过其他的沟通渠道，发现的主要负责人，是光明的。

第三个问题，这种办公桌，真的不错，不拒绝你，但一直挂着你，事实上大部分的电话销售不玩在过去的一个月后，因为没有时间帮助客户这次展览结束或好的展台设计。他们交易，说一个月后跟你，我们经理出去了，我不知道什么时候回来，很累，但也打个电话吗？许多人会问自己。玩，玩经理草草处理。不玩，那里甚至没有希望。曹操的思考“鸡肋”，玩，现在社会竞争比曹操恐怖的时代。但玩什么方法最好？女士们，先生们，通过朗读，与自己的不同的问题有不同的答案，但只有一个是相同的，在电话销售，每一个电话都是希望！

第四个问题，如果听到每个电话销售，因为你可以跟经理说，客户今天我传真，偶尔看到经理满意点头，朋友，这是一个错觉，错觉是什么？

1、他不知道你的公司名称（电话，一般说，一个公司名称，90%的新客户，不记得的名字，但知道你是做什么工作的）。

2、电话沟通不超过五个字。

3、他没说他需要。另一方面，如果朋友快乐，这是他们努力工作的结果或好运，但请记住，这只是开始。

好，我们讨论需要进一步沟通，是的，记住，客户不能支付他们的展台公司不擅长业务，和你代表公司，所有的过程很好地记住你的目的，让顾客花钱，最值。良好的沟通客户需要什么，与设计部门良好的沟通。但请记住，不要画蛇添足是著名的说，犯了错误，要做，更不是更好。这是要负责是吃力不讨好的。

客户说任何单词，就把它放在心上。但有时也要有能力告诉客人是无关紧要的。良好的发挥他们的能力，一般会议电话销售，客户需要看一看我们的帮助他们的公司设计的展台，聚集在这里，他们公司的网站，包括一点点的新闻，也有帮助。设计部门，记住，公司做设计工作计划和实施总是最好的。

这是我今年的工作经验，希望领导可以更多！

店长销售年终个人总结范文 篇8

时光荏苒，冬去春来，寒冷的冬天已不知不觉的就要过去了。随着时间的推移，我正式加入销售公司已有3个月了，此刻回忆起当时兴奋又紧张的日子，真是思绪万千，忙碌了整整3个月，虽耗费了许多精力和时间，但却未近人意；希望在20__年能有机会重新开始，不管成功还是失败都将成为我工作的基石。我很荣幸加入__集团销售公司的团队里，企业文化渲染着我，领导、同事鼓励着我，支持着我，让我很快进入了状态。从起初的我跟着__公司总经理拜访拜访客户，走走门店，跟采购沟通促销方案，到我一个人来完成一些工作，对于近3个月的工作我做了如下总结：

一、工作总结

1、关于产品知识

对于产品知识不是非常的熟悉，对于竞品的信息也没能做到随时掌握，了解同一线品牌在市场上的动态。这点我在今年做的就比较差，对产品的不了解，对于价格不熟悉，在销售过程中会因此而变的很被动，所以在新的一年里产品知识是我要突破的重点之一。

2、关于终端

(1)带着掌控终端的理念去工作，去执行领导交代的任务，但是在实际和经销商博弈过程中并没有真正做到掌控，也没能随时关注销售以及竞品的动态，导致和经销商谈判的过程中很多时候被经销商说服，而不是真正做到去说服经销商，去让经销商跟着公司的脚步一步一步的走下去，从某种程度上说这也严重影响了公司的政策的良性发展。

(2)关于代理商的合作，由于也是今年刚加入空调代理商队伍，对模式和政策不是很理解，同时由于我自己也是刚进入公司的新人，也没能做做到代理商的真正掌控，而且由于代理商之前做的是代理，因为这两个品牌的渠道操作很弱，所以对代理商的掌控更是无从谈起，这也更增长了该代理商的个人感觉良好的心态，由于我又是一个新人，所以和他谈判过程中总是处于劣势，这对我下面分销商的工作开展也具有很多困难，主要表现在样机和赠品以及物料的及时配送方面，货物的配送方面尤为突出，还有政策的及时传达，执行都做的不到位。

3、如果在以上的工作做到之后就是掌控市场平衡，最能体现的就是控价，那么控价的根源有两个：

(1)是终端客户自身控价

(2)是按公司的政策对每个客户进行强制执行，可以以负激励的形式来做到，只要能控制根源，就能掌控市场平衡降低负毛利的产生。

3、关于产品的推广

在公司广告宣传的影响下，店面做好布置原则：如店外做品牌、店内做产品、展区做武器，同时在促销活动之前做好促销准备，及时将促销方案与客户、店面沟通，将信息传递给每个客户，赠品物料及时送到位，相信在产品推广的拉力下，销售做到更好。

4、关于理货

在理货方面，应及时掌握客户的库存结构，根据客户当前自身的库存数量、机型，去年同期的销售，今年的增长比率，做到让经销商及时备货，把口袋里所有的流动资金压在美的空调上面，而无余钱去囤积其他品牌空调，以保证客户尽最大努力的经营我司产品。

5、关于促销

一个好的区域经理，一个优秀的大品牌业务代表，他的促销一定也是做的最好的，包括户外广告宣传，节假日以及专卖店的开业的等活动的宣传组织，积极的宣传促销一定会对产品的销售形成很大的帮助，在这方面我个人更是需要得到提高。

6、关于渠道的开发

虽然在一开始接手的时候，_总和_姐就告诉我要大力去开发新的客户，但是在实际操作过程中并没有实际多大的进展，这几个月中也就是把原来没有签约的客户改为签约经销商了，真正开发的也就只有宇康兴业和风帆顺，客户开发和专卖店的开拓应该是来年的重点工作。

以上总结是我在__3个月对工作的认识，也是我要突破的重点，我非常感谢__公司的总经理对我工作的指导以及生活上的帮助，我保证我会尽心尽力的跟着领导学习，不辜负领导对我的期望。下面是我新一年的工作规划，做到积极的配合公司政策和跟着领导的脚步完成新一年里的销售任务，不辜负公司对我的信任与培养！

二、20__年的工作计划

春节结束我们回到公司上班的时候也是空调销售旺季来临的时候，优化库存以及合理的促销方案至关重要，对于我来年的工作重点有以下几点计划：

1、部分客户的调整乡镇客户不在多而要精，坚决推行一镇一点，把最合适公司发展的客户作为最核心的客户加以支持和扶持跟着公司一起成长，把不能适应公司发展的客户慢慢的要请出美的价值链中，争取把最好的资源给到最好的客户，保证资源投放的回报；

2、新的客户开发保证一镇一点，做到所有的乡镇都有美的空调销售门店，不留空白，对竞品的核心经销商做到定期拜访，并宣灌美的政策的优势，争取拉拢并瓦解竞品的核心经销商，让自身的经销商数量和质量做到最大的突破；

3、专卖店的开发专卖店是建立渠道壁垒的主要力量，只要做了专卖店的客户就很难在去经营竞品的产品，使其经营最大化，专卖店的开发更是自身产品的品牌形象的最好宣传，争取在3月之前完成5家专卖店的开发，6月之前完成10家专卖店的开发；

4、终端布展的调整样机摆放主次分明、各客户销售门店挂牌价

统一、通过爆炸签或者其他方式突显主销机型，做到有的放矢；

5、梳理客户库存计划多次数少批量入库，将主推机型可大量给客户保证各型号在 10 套以上；高端机可依号 2 或 3 套备货，库存掌握在套 200 套左右，并根据客户库存做到随时调整促销方向；

6、促销方案合理化可根据去年同期的销售分析确定主推的产品线、了解经销商及公司的库存、针对竞品的活动最终确定__年各阶段自身区域促销工作。

以上是我对 20__年 3 个月工作的总结以及 20__年工作的计划，前面所有的准备只为提高销售、减少负毛利的产生，我对未来有很大的信心，希望公司多支持我的工作，我会尽全力努力做到更好。

店长销售年终个人总结范文 篇 9

回首 20__年，有太多的美好的回忆，20__年本人来到公司工作，但是唯有 20__年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20__年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是本人的销售业绩及能力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把 b 类的客户当成 a 类来接待，就这样我才比其他人多一个 a 类，多一个 a 类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20__年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展 20__年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求

1、每月应该尽努力完成销售目标。

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、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有暴躁的心态，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想这样的态度去对待每位进店客户。

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、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。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

店长销售年终个人总结范文 篇 10

尊敬的各位领导，同事们：

大家好！回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

一、办公室的日常管理工作。

办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的负责人，自己清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，在文件起草、提供调研资料、数量都要为决策提供一些有益的资料，数据。有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往及用车管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

1、理顺关系，办理公司有关证件。自公司成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，需要办理相关的手续及证件。我利用自己在__部门工作多年，部门熟、人际关系较融洽的优势，积极为公司办理各类证件。通过多方努力，我只用了月余时间，办好了证书、项目立项手续产权证产等。充分发挥综合部门的协调作用。

2、及时了解情况，为领导决策提供依据。作为_企业，土地交付是重中之重。由于拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到、拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司领导在最短时间内掌握了及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、积极响应公司号召，深入开展市场调研工作。根据公司（0_号办公会议精神要求，我针对目前__房地产的发展情况及房屋租售价格、市场需求、发展趋势等做了详细的市场调查。先后到土地、建设、房管部门详细了解近年房地产开发各项数据指标，走访了一些商业部门如，又到花园、花园、__小区调查这些物业的租售情况。就_号地块区位优势提出“商业为主、住宅为辅、凸现区位、统筹兼顾”开发个人设想。

4、认真做好公司的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议纪要提炼，并负责对会议有关决议的实施。认真做好公司有关文件的收发、登记、分递、文印和督办工作；公司所有的文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作。配合领导在制订的各项规章制度基础上进一步补充、完善各项规章制度。及时传达贯彻公司有关会议、文件、批示精神。

5、落实公司人事、劳资管理工作。组织落实公司的劳动、人事、工资管理和员工的考勤控制监督工作，根据人事管理制度与聘用员工签订了劳动合同，按照有关规定，到劳动管理部门办好缴纳社保（养老保险、失业保险、医疗保险）的各项手续。体现公司的规范性，解决员工的后顾之忧；

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度，组织落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在_月份按照审批权限完

成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准；

7、做好公司董事会及其他各种会议的后勤服务工作。董事会在召开期间，认真做好会场布置、食宿安排工作。落实好各种会议的会前准备、会议资料等工作。

二、加强自身学习，提高业务水平

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己一年来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了办公室工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

一年来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，办公室主任对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，自己的理论水平还不太适应公司工作的要求。

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；第三，注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。不断改进办公室对其他部门的支持能力、服务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

店长销售年终个人总结范文 篇 11

__年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，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今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务 9 部。在来公司之前本人在家休息了一年多，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，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第三季度的销售情况：

7月总业绩：166700

8月总业绩：241800

9月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然网络公司众多，但思科一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有 313 个，加上没有记录的概括为 46 个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为 9 个。从上面的数上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

第四季度工作计划

在第四季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立约访专员。(建议试行)

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步：招聘员工

- 1、看销售人员的心态及人品
- 2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标
- 3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

- 1、让员工学习产品知识及互联网常
- 2、培训员工的销售和与人沟通的技巧
- 3、培训员工的快速成交法
- 4、引发员工的积极性和责任感
- 5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

- 1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

- 2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

- 3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公

司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

2、让销售人员发展更多新客户，一个月内保证每个销售人员完成与20个未曾有过业务来往的新客户联系，至少有2至4个客户和我们合作，达成双赢的局面

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步：目标达成

- 1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大
- 2、公司也会更加的强大(目标:让思科网络做到苏北互联网的老大)
- 3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。
- 4、让自己拥有奥迪 a6l。
- 5、本季度综合事业部的目标是 120 万，希望公司给予支持与帮助。

思科网络——我人生的第二转折点!!!!

祝愿：思科网络蒸蒸日上

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

店长销售年终个人总结范文 篇 12

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，应对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、2__-__年销售状况

2__-__年咱们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的__牌产品已有必须的知名度，国内外的客户对咱们的产品都有了必须的认识和了解。20__年度老板给销售部定下____万元的销售额，咱们销售部完成了全年累计销售总额____万元，产销率 95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，职责之重大、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，销售部全体人员务必开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达 3000 财务管理软件，销售和财务管理能够清晰的及时性反映出来。咱们销售人员是在__市__-__科技有限公司的培训下领悟成长的，所领悟的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家务必持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，期望加强对咱们员工的监督、批评和专业指导，让咱们销售人员领悟的专业知识，提升技术职能和自我增值。20__年我领悟了 iso 内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来咱们利用领悟到的管理知识、方法在咱们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以__本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部透过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，发奋作好基础信息的收集；要根据市场状况用心派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，咱们销售部全体业务人员吃苦耐劳，用心进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。咱们销售部全体业务人员一致表示，必须要在2__-__年发挥工作的用心性、主动性、创造性，履行好自我的岗位职责，全力以赴做好20__年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝咱们__-__科技有限公司在2__-__年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向咱们的理想靠拢。

店长销售年终个人总结范文 篇13

尊敬的领导：

转眼间忙碌的一年又过去了，不知不觉中又迎来了新的一年，在总经理和业务经理的带领下这一年深深感觉到公司的蓬勃发展，回首这一年的工作效果和成绩不禁感慨万千，下面就将这一年的工作情况和成绩作如下汇报：

今年在少去一个省的情况下总销量比 20__ 年增加了 700 台，单价同比 10 年下降的情况下销售额达到 260 万，凭着维护好老客户继续发展新客户的宗旨，在有效的沟通下比去年的提货量增加了 300 台，提货量增加了近 100 台，以及都有增长的趋势；新开发了沈阳（回款率 90%），石家庄（回款率 100%），天津（回款率 100%）都是信誉和实力都比较好的客户；在明年的工作中还将以维护好老客户不断发展新客户的宗旨继续努力下去。

__ 年总计出差 4 次，收到了极大的反响，所有客户一致认同产品的质量在同行中具有较高的地位，所负责区域的代理商在我司的配合以及本人的亲自指导下，95% 的产品都能自主维修，有的代理商做到了零返修，总体的返修率也一直保持最低，为公司节约了大量的人力和财力。但是有些细节方面比如按键、外壳和底座的磕碰以及内包装上面能够处理的再细化，那就更完美了。

满怀激情、踌躇满志、充满干劲的面对着 20__，在原有的基础上，20__ 年各省级代理再增加一到两个客户，尤其北京和天津将要再度的深入开发；省会城市下面的二级城市有空白的也将发展起来，努力做到遍布全省；内蒙地区__ 年的开发已经初具规模，相信 20__ 年的发展将不亚于其他省份。

刚到市场部时，对业务知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助及严格要求下，很快了解到投线仪的市场。作为市场部中的一员，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，还要广泛了解整个投线仪市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，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及更严格的约束自己。

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，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

市场部

20__-1-17

店长销售年终个人总结范文 篇 14

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部 20__年工作计划，此刻向大家作一个汇报：

一、建立酒店营销客户通讯联络网。

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，定期拜访新老客户，维护好客户关系。

二、开拓市场，建立灵活的激励营销机制。

营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话，以月度营销任务完成情景及工作日志综合考核营销代表。

三、热情接待，服务周到。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，注意服务形象和仪表，热情周到。制作宾客意见反馈调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室供给全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

市场营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好公众形象的一个重要窗口，制订营销方案起到参谋和助手的作用，它对酒店疏通营销渠道，开拓市场，提高经济效益和社会效益起到重要促进作用。在新的一年里，期望各部门在工作中合作愉快，携手为酒店创造佳绩。

店长销售年终个人总结范文 篇 15

一转眼，来上海缴纳电热有限公司已经过了大半年了。回顾这9个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这9个月的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面：

1) 产品知识方面：加强熟悉热熔胶系列产品的生产工艺、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法；了解本行业竞争产品的有关情况；

2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4) 市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情况，进行不同产品使用行业及区域市场分析。

5) 专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不同行业，不同公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6) 服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

1) 工作中的心里感言。谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2) 职业心态的调整。销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信，比服务。

3) 客户的开发与维护。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

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/936155045010010110>