# 销售年终工作总结10篇

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-15

*通过总结，找出工作中的成功与失败、经验与教训，实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方，会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标，明确未来的发展方向。如果你能仔细总结这一年，你会收获很多。错误是要避免的，成功的经验是要积累的，所以以后很...*

通过总结，找出工作中的成功与失败、经验与教训，实事求是地总结去年的情况。如果你有需要改变的地方，会鼓励你为下一年的工作设定合理的目标，明确未来的发展方向。如果你能仔细总结这一年，你会收获很多。错误是要避免的，成功的经验是要积累的，所以以后很容易遇到这样的问题。下面是工作总结频道为你整理的《销售年终工作总结10篇》希望能帮助到您！

>1.销售年终工作总结

　　不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为—公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我20xx年的个人工作情况进行如下总结：

　　一、20xx年销售情况

　　我是X公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20xx年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。X的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的X带动产品销售，并取得了较好的效果。

　　随着—产品在西南地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20xx年度，我销售部门定下了X的销售目标，年底完成了全年累计销售总额X，产销率—%，货款回收率—%。年度工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

　　二、个人能力评价

　　广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

　　三、工作建议及努力方向

　　回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为X公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解X的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

　　喜迎新春，祝我们—公司在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在X行业的尖端，向我们的理想靠拢。

>2.销售年终工作总结

　　新年来临之际，回想走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，也没有惊喜，只是多了份镇定和从容，个人销售年终工作总结。在这时间里有失败，也有成功，遗憾的是；，欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

　　在这段时间里，我从一个对该行业产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。以下是一年的工作业务明细：

　　进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。

　　在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

　　感谢公司的培养，感谢我的上级对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

　　挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

>3.销售年终工作总结

　　20\_\_年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

　　在20\_\_中，坚决贯彻\_\_厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

　　从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

　　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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

　　1.销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

　　2.对客户关系维护很差

　　销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

　　3.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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

　　4.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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

　　5.销售人员的素质形象、业务知识不高

　　个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

>4.销售年终工作总结

　　20\_\_年时间已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如以下：

　　一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

　　回想在公司的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

　　我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的。我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

　　二、工作中，严以律己，不断进取。

　　日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作.令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

　　三、缺点与不足

　　综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

>5.销售年终工作总结

　　时间过得很快，马上就要迎来春节，在此将工作总结作如下：

　　一、顾客方面

　　我把进店的顾客分为两种：

　　1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

　　2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

　　3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

　　4、热门思想汇报合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

　　二、销售技巧方面

　　店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

　　1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。

　　2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

　　3、配合手势向顾客推荐。

　　4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

　　5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

　　6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

　　其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

　　重点销售有下列原则：

　　1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

　　2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

　　3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

　　4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

　　三、努力经营和谐的同事关系

　　认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

　　感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

>6.销售年终工作总结

　　开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年挑战，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。

　　一、20\_\_年销售情况

　　20\_\_年我们公司在\_\_、\_\_等展览会和发现资源等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_\_\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_\_\_万元，产销率\_\_%，货款回收率\_\_%。

　　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，责任之重大、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，销售部全体人员必须开展职业技能培训，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，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_\_\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了\_\_\_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。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我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

　　\_\_\_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。产品销售部通过市场调查、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，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

>7.销售年终工作总结

　　我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20\_\_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

　　一、市场分析

　　市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

　　二、2024年工作计划

　　在明年的工作计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，高素质高效率而相对稳定的销售团队

　　人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

　　2.完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法

　　销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

　　3.提高人员的素质、业务能力

　　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.建立新的销售模式与渠道

　　把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

　　根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

　　5.顾全大局服从公司战略

　　今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

　　三、再接再厉，迎接新的挑战

　　回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，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。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好

　　20\_\_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。

>8.销售年终工作总结

　　作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说：

　　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。新的一月开始了，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。

>9.销售年终工作总结

　　忙碌、炎热且愉快的八月工作即将画上句号，但这只是在丽源今后经营管理上的一个逗号，以后还有更多的诸如顿号、问号、感叹号等着我，工作不能有丝毫懈怠，因为作为公关销售部领头人，身负整个酒店的营销策略方案，公关宣传、营业推广责任等等，深感肩上的担子很重，深深的知道“经营是对外部的管理，管理是对内部的经营”这个道理。闲话不叙太多，因为需改进的东西太多，(如仪容仪表、专业知识等)在这里不一一列出。通过观摩、学习、指导、跟踪、综合地总结了八月工作内容如下：

　　自接手工作后，对饭店的营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析，查阅酒店往来帐及历史经营资料。以期望日后达到有条理有序的工作目的。

　　制定饭店新形象名片和活动内容编辑图片设计及前期文件和历史客户资料整理工作。

　　针对本部门员工定期指导工作及引导性沟通培训4次，研究了大量的个案，重新给予饭店定位，根据本地市场及同业情况完成促销及活动方案6个，其中实施2个，未加实施方案4个。

　　查找、联系行业内合作伙伴及协议签署工作，确认合作意向同行26家，确认价格已签协议1家，谈妥待签3家，协议进行中22家。

　　制定并整理系统培训资料3份。(团队管理，酒店综合管理培训知识，营销态度、方法与技巧)

　　八月份营业概况：包席527桌，散餐145桌，客房751间，会议：9次。如其他的行业一样，\_\_也有些许的历史遗留问题在八月份的工作和观察当中都一一的展露出来，但凡事物都有它的双重性，积极主动是我做人做事的态度，这些所谓的“问题”我会把它作为我以后的成长空间，轻松、坦然的去面对，一切皆在掌握中，面对挑战，接受挑战是我不二的选择。

　　下一步的工作计划就先从经营和管理入手，针对咱们饭店的经营是根据饭店的资源状况和所处的市场竞争环境做出一定时期的战略性部署、制定较远的经营目标，定了酒店的发展方向，保证它的长远和全局性;管理总的来讲就是就是制定，执行，检查和改进，制定出切实可行的计划，执行计划，检查总结经验，最后做改进，这样依次进行，直到完美。为了不打无把握的仗还是把九月的计划简略的来出来大家分享下。

　　首先保持同上级旅游管理部门、大型旅行社、周边大集团、大公司、政府部分部门的密切联系，并同各个客户建立长期、稳定、良好的合作关系。(开展此项工作需领导支持)

　　紧抓饭店的宣传推广工作，积极参与饭店产品的更新、改造和组合开发，提高饭店的声誉和在周边影响力。

　　主持及制定培训内容，并亲自实施培训，以此来杜绝以后一切不规范操作(如各班次衔接和口头操作、协议)重树饭店新形象、新口碑吸引热爱\_\_、关心\_\_发展的每一位客人。(这样的培训每周最少一次，看营业时间定)

　　定制中秋节酒店主题宣传活动及员工联欢茶话会。

　　签约联盟商户，让联盟商户代为宣传，达到客户、空间、资源共享。

　　一一拜访前期流失客户(集团客户和大客户)，维护签约客户，拜访、认识、掌握、了解所有签单协议负责人，以此给今后轻松的工作打好坚实基础。

　　开发新客户，全方位，争取和上级旅游部门联系，以XX等方式吸引外地来樊游客。

　　新协议签署。像之前过期合约，口头合约等等，新团队协议签署都会开展，在结算协议时间和签单金额给予一定的控制，便于以后对账及结算。

　　树饭店形象，九月预计签约本地及周边地区旅行社30家或以上。开展有活力、有影响力、有吸引力的消费送礼、消费积分、消费有奖活动来带动整个酒店的销售。

　　会议及宴会开展短信及上门宣传，争取有更高的提升。

　　餐厅目标：争取在9月的基础上提升10%—15%

　　客房目标：争取在9月的基础上提升20%—25%

　　为了以上这些，我会和大家一起齐心协力，全力做好计划中的所有事项，以新起点、新形象、新面貌来迎接以后的所有挑战，所有的一切困难尽情的来吧，我坦然接受。

　　沉睡的\_\_，快醒来，我看好你!\_\_\_，加油进行中。

>10.销售年终工作总结

　当初步入房地产是因为我和朋友偶尔的一次交心，我对他说我想从事销售行业，想锻炼一下自己，打磨一下自己。他说，“如果你想从事销售行业，你就必须要去找一份付出和回馈平等且成长最快的工作。”就因为这一句话，我改变了自己的人生航向，我找到了那个足够对等的销售工作，就是房地产销售。是缘分和机遇让我走进了公司，走进了房地产销售。很荣幸公司能够为我提供一个这样好的平台，我会继续珍惜这样珍贵的机会，走向一个更遥远的未来！

　　来公司恰好快一年了，这一年也快到了尽头了。我是二月份进入公司，现已经到了十一月分了，还有一个月，我就要和20xx正式的说再见了。这一年的风风雨雨，都让我变得更加坚定，也让我整个人由内而外发生了很大的改变，许多朋友说我变化很大，不论是说话方面还是行为处事方面都有了很大的不同，说我变得越来越好了，我听完心里很开心，我想这就是这份工作给我的有利之处吧。我一直认为一份工作如果不能让人进步，那是一份毫无价值的工作，而我的逐渐成长和改变都证明了这份工作足以为一份值得付出的事业。

　　这一路上，我经历风雨，也看到了风雨之后的彩虹。我改掉了自己身上的惰性，也为公司创造了很多的价值。很多次去街上发传单，我都用最真诚的态度去对待，很多人被我这份执着感动，为此也逐渐提升了我的业务能力。和人沟通是一件需要终身学习的事情，如何让人觉得和你沟通感到愉悦产生兴趣，这都是需要我们一步步去探索的。只有当我们自己找到其中的规律时，更多的客户才能认真听你的讲解，也才愿意给你一个机会。我也明白，机会往往是靠自己的机智去赢得的，并不是墨守成规，等待别人的降临。

　　一年的春夏秋冬悄然无息的就循环了一遍，我也真实的感受到时间的迅速，但在这些时间里，我有了自己的成果，也有了他人的赞同和支持。这一切，都需要我们个人的努力和创造。房地产销售固然难做，但这是一份收入和投入十分对等的职业，如果你热爱它，我相信你可以达到自己想要的水平。如果你不热爱它，那你无论坚持多久都是没有意义的。所以，在当初踏入这个行业时我就已经明白了自己的内心，我是坚定不移的要走这条道路的，我要一路走到黑，走到尽头，我也相信自己，无论是未来的一年，两年，三年，我都可以坚定我的这份初心，勇敢的无畏的走下去，拼下去！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找