# [销售人员工作总结范文]建材销售人员工作总结

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-07-24

*我用自己的方式、方法，在短时间内将业务所需的基础专业知识掌握，并很好的融入到销售团队。下面是本站小编给大家整理的“建材销售人员工作总结”，欢迎阅读。　　建材销售人员工作总结　　自xx年x月xx日进入公司以来，面对一个陌生的企业和自己没有...*

　　我用自己的方式、方法，在短时间内将业务所需的基础专业知识掌握，并很好的融入到销售团队。下面是本站小编给大家整理的“建材销售人员工作总结”，欢迎阅读。

**建材销售人员工作总结**

　　自xx年x月xx日进入公司以来，面对一个陌生的企业和自己没有从事过真正的销售工作，我用自己的方式、方法，在领导及同事的指导帮助下，在短时间内将业务所需的基础专业知识掌握，并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能。

　　同时，广泛了解整个房地产开发市场的动态。根据自己掌握的知识，在3月底开始寻找新项目。因为自己没有管材的销售经验，只能从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。

　　遇到销售和产品方面的问题，及时的请教领导及同事，一起寻找解决问题的办法和针对性的策略。到目前为止，我已经寻找新项目三十余个。

　　但在跟进的过程中，有近一半的项目一个接着一个的丢失，从而感到干好销售工作真的不是一件容易的事情。比如对于管材市场了解的不够深入，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和推销我们的产品，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一些不良的反应。

　　比如：客户答应把xx品牌指定进去，疏忽防范竞争对手的动作，本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个前期的销售上面，对后期把握不牢固，客户内部客情工作做的不扎实，从而导致丢单。

　　说起来也惭愧，到现在在领导和同事的帮助下，只做成了xx市文化活动中心地热施工、xx世纪财富广场、xxx样板间、xx幼儿园、xx家园，共5个项目的地热管材供货，总计回款额：xxx。但对于我的目标来说，还是相差甚远。

　　就跟进的项目来说，从失败中，我学到了很多东西，这些是我在平常的生活中根本无法掌握的。比如说在营销中哪些知识是必须要掌握的?

　　第一、本身所具有的知识结构，有关市场的、有关人文的、有关社交的、有关沟通的技巧和学识必须要掌握。

　　第二、对自己产品的认识程度。

　　第三、专业的营销理论和技巧，所能够总结到的东西，而非书面化的东西。

　　第四、有没有一种坚强的理念来支撑你对这个职业的认可?这个坚强的理念就是面对复杂的社会、面对复杂的人，所采取的一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合。

　　第五、有没有一种意志力来支撑你对困难和失败的看法。这是我感到每个做营销职业的人必须具备的。

　　当然，xx年是忙碌的一年，但不是丰收的一年，是我打好基础的一年，为了xx年更好的发展。

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