# 2024年销售月的工作总结(十五篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-09

*销售月的工作总结一现将xx月份个人工作总结报告如下：1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户...*

**销售月的工作总结一**

现将xx月份个人工作总结报告如下：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；4、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。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的.，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰）h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆）h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

结尾：在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**销售月的工作总结二**

11月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来11月销售方面有以下几点

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如\_\_\_，\_\_\_店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来\_\_讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的\'态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

12月工作计划

12月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期\_\_老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好9月4号边老师来\_\_进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们\_\_的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**销售月的工作总结三**

在9月份里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，到达了公司指标，创造了不错了业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待，客户分辩的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

（四）持续客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的\'喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都能够增加客户的信任度。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，透过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，而且还能够增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年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。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，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。

4、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。

5、在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差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，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

以上是我的销售工作计划，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自我，提升自我，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一齐转战南北，开拓新的战场。

在此，我十分感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自我满意的成绩单。

**销售月的工作总结四**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个xx月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头。

在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。我也不知道怎么拉以前在做这份工作的时候自己会写也不想写因为嘴巴在能说如果不去实现自己的成就那太失败了，而现在写出来不做了也是无用。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。

我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水平和较强的数字运用能力。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制;也要有对外的.保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方。

因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩!

**销售月的工作总结五**

光阴似箭，一转眼我在远成工作已经两个月了。在这两个月的时间里我学到了很多书本上学不到的知识，而更多的是做人的道理！这两个月，我为了能尽快的融入远成这个大家庭，我不断的提高自己，完善自己。抓住每一个来之不易的学习机会，只要不懂的地方就会向一起工作的同事进行询问。通过这两个月的学习和工作，我对物流这个行业有了新的了解和认识，同时也深深的认识到了自己的知识和社会经验的不足。

我被公司分配到虎门长安，所以我的工作点在长安营业部。

来到长安，我认识了我的两位新同事，营业部管理员李微，营业员兼出纳陈海万，平时没事的时候，他们两位都会耐心的给我讲解部门的组织框架以及一些基本的流程，还有一些操作知识和各种表格的填写。他们经常和我开玩笑，并为我讲解他们从小到大的一些经历；我都被他丰富多彩的人生阅历深深的吸引了。老大还告诉我在公司工作一定要注意的三大点。

一：人品，即我们必须诚实的对待企业；

二：做什么事要具有合作精神；

三：要有上进心！当时可能当时只是懵懂的听清了这句话。现在在这里工作了一个多月了才深深的体会这些话的深刻含义。

九月份我的主要工作就是客户的维护与开发。

我维护的客户有两个，东莞辉速天线有限公司和东莞聚龙制衣有限公司。

因为这两个客户，每月的货量都很大，在运输费开支都在三四万以上，所以很重要。为了维护好这两位合同客户，我为他们建立了专门的笔记本，记录了他们的相关资料，甚至我把他们收货人的联系电话及地址也熟悉了，以至于我在填单的时候，不用询问客户资料就能直接填写，操作快，很熟练。

但在客户开发这一块，我不知道怎么入手。电话营销我天天都在进行，我到现在也没感觉有什么进展，老大告诉我：客户的维护比开发更为重要。并安慰我，叫我别急，慢慢来，现阶段，我重要的`是维护好两位客户就可以了。“万丈高楼平地起，”我相信只要脚踏实地的干下去，一定会有有客户被我开发出来的。

通过这久的工作学习，同时我明白在工作上的失误要从工作过程中找原因，而不是一味的寻找客观的理由，只有这样才能把工作做好。我们要不断的调整工作方法与心态，这样才能更好的工作！我相信是金子就会发光，只要我好好工作，不辜负学校和公司对我们的期望，迟早会有人发现自己的！

不管是在学校还是走上岗位我都一定要好好的好好的管理和约束自己。就像在远成，这么大的公司也是需要有一个好的管理系统来进行管理,这样才能使自己的价值有展现的一个舞台。我相信我能以最佳的状态来完成每天公司下达的任务，因为这既是我的责任也是我作为远成一员的义务，只有这样才能更好的回报公司，才能不辜负公司对我的期望。

**销售月的工作总结六**

进厂三个月来，从一开始对产品的不熟悉,到对现有产品的具体分类，应用场合，再到实际的产品配单，产品性能、功能的认知等，在一定程度上得到了全面了解。对于现在在公司工作的我来说，怎么去适应这个行业，适应这个公司。面临的困难还是存在，现在的我对于与客户沟通方面还有待加强。不过这些困难我相信我都能在以后的日子里通过自己的努力一定能做到最好。我也相信我有能力把这个岗位的工作做到最好。以下是将近一个月以来的工作情况及以后的工作状态汇报如下：

为了能尽快加入安防行业的销售工作，对产品的功能学习及产品在实际应用场所的学习是必不可少的。通过工程部陈工的细心指导和销售部俞经理的虚心培养。现对产品的认知度有了极大的提高。后续将更加努力的学习，做到能对每款产品功能的真正了解。

实际工作中，也曾被客户的一些问题问倒。针对这些问题，公司也在加强对我们新人的.培养力度。销售部罗经理也尽心尽力的在为我们解答一些客户常问问题的解答方法。我相信通过公司的培养，在以后与客户不断的交谈中，自己的沟通能力也一定会越来越圆滑，做到在维护公司利益的同时也能稳住现有的客户源，保证产品市场的开发与拓展。

一个好的品牌，一款好的产品，在做品牌推广或产品介绍时，在面对不同的客户对象讲解方式上是完全不同的，在这一点上我个人真还有待加强，试从以下几个方面着手：其一、了解产品，只有全面的了解产品，才能把产品的优势特点展现出来;其二，加强语言功底，练习发音，控制语速;其三，进行各种产品的演讲练习。

细节决定成败，一个品牌的推广与服务意识的树立，需要行内人的认可。那这就要提升公司内部人员的品牌意识。一个企业能不能在这个行业内生存起决于员工的素质、工作能力。在以后的工作中我将

以百分百的业务水平来对待我们的客户，以创新的精神来发掘不是问题的问题，在稳定老客户的同时又能开发新的客户。与公司一起努力把我们的企业做到最好、最大、最强。

**销售月的工作总结七**

一年时间眨眼即逝，20xx年对我来说是一个值得纪念的年份，今年我完成了十多年的学业，从一名学生变成了一个职场新人，当初求职时的种种还历历在目，转眼已到年末，正式工作了快半年了，现我把这半年来我所担任的“技术销售”一职的工作总结如下。

因为我大学的专业是高分子材料与工厂，所以我选择了与专相关的这份工作。确如其他人所说，大学所学的内容在工作上根本不够用。在大学学的是高分子材料整体方面的知识，每个分支都会略有涉及但并不深入，所以初入公司我就发现我有许多东西需要学习，翻阅物料的资料、检测报告;重新回到书本翻看以前忽略的某些相关内容;上网查阅有关资料，领导们和同事们也给了我很大的帮助，让我更快更好的了解公司经营的原料的一些基本知识。在此期间，我的关于pe的基本知识;生产前处理;加工等知识有了长足的进步。关于原料和成品的检测方面也有了一定的提高。

在我入职的第一天隋总就交给我一个任务，替南汇的工厂写一份pe管材挤出成型项目可行性研究报告，写这份报告对我的帮助很大，为了写这份报告我参考了许多经理给我的.资料，上网查阅有关文献，让我对于这个行业有了一个大概的认识和了解。

在11月，我有幸去了我们在南汇的工厂，虽然那时并没有开工，但也让我对工厂，生产设备，机械等有了一个直接的认识。在工厂里还有专门负责生产技术的同事给我讲解回料的用料，添加剂，生产回料的设备，生产步骤和过程。虽然某些东西在课本上和实验室中学过看过，但这次的经历使我对工厂的概念有了更直观的了解。

在那之后不久，我又被交予了一向任务，分辨四种已打碎的废料是hdpe还是ldpe，由于我经验不足，特地去了次学校请教老师，得知了分辨材料需要做的测试以及图谱分析方法。回来后又查阅了材料分析的教材，深入了解了测试方法后寻找了上海几家高分子材料测试中心询问。虽然最终没有对这些料进行测试，但让我对于材料的测试分析有了比以往更深刻的了解。

工作半年来，相比于技术工作，我的绝大部分时间还是花在了销售工作上。在经过熟悉公司熟悉原料的最初几个星期后，我就开始了我正式的销售工作。首先是熟悉相关网站和qq群，再是学着打电话询价格，最后就是寻找客户联系客户。我花了大约一周的时间在化工易贸网上学习报价，记录他人报价，并打电话给在网上卖原料的贸易商询问确切价格，在这期间需要克服打电话时的羞涩与恐惧。

**销售月的工作总结八**

11月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从10月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

11月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括\_\_，\_\_还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的`成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有\_\_和\_\_和我，\_\_和\_\_他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于10月份，我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

**销售月的工作总结九**

今年以来，我负责红酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作小结如下：

一、我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的画报招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个成为样板工程，红酒卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x元。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上红酒占市场达x%以上。而竞品红酒较我们的红酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的办法比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司红酒节活动，收到了明显的效果结果使当地的老百姓对我公司的\'红酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销红酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力消费时认准了这一品牌；

三、我提出一点看法，把赠品定为设计精美开酒器等，或者是有奖销售，从而销量随之大增。

总之，上一年在领导正确指导下，在我不断努力下，取得很不错的成绩，但是在好成绩下也有一定的不足，我相信在下一年工作中兢兢业业，售量会更上一层楼！

**销售月的工作总结篇十**

这个月是感觉有点漫长的一个月，不知道是怎么回事，可能是中间发生的问题太多的原因吧！首先是拜访客户的时候自己出的一点问题，然后就是大兴旧宫着火的一件大事情，从而也导致我们客户对产品有点不敢下订单的意思！

总的在分析一下自己的业务，现在自己这两个月自己才做了50多万，还比不上别的的一个月的业务量呢！在好一点的就是还比不上人家的一个合同的营业额高呢！自己现在在第三梯队还是拿不到第一，更不用上上第二梯队了，那就是自己的一个极限了！在这几个合同中还有一个大立铣床，剩下的是一些有可能是之合作一次的客户也就是网上的客户。

自己的订的工作目标

自己订的工作目标没有完成，连公司规定的最底的任务都没有完成，是自己的工作上的一些怠慢，虽然是很努力了，但是还是做的不够好，只要做好了我相信终有一天我会成功的\'，就是只想不做是不可以，就算你想的再好，你不做就相当于什么也没有！

1。 今年应该和去年比起来市场应该是好做的让人难以置信，但是自己做起来为什么还是感觉那么的费劲呢！就是自己就没有自己的客户群，开始就没有按照王经理的要求去做，就是一个月找三个有潜力的客户，现在够过去两年了，就是说是过了24个月了，在乘以3就相当于说是现在自己应该有72个客户在自己的手上，但是结果呢！没有几个！就是是72个客户自己维护的不好去掉一半那么现在应该还有36个客户吧！有吗？没有如果自己在现在有有潜力的客户有20个的话自己的生活将不会在愁了，有20个老板每个月都给你发工资自己还愁什么啊！还是自己做的不够好！

2。 市场不一样

现在就今年的情况应该是我们为主，但是就是我们的心软导致应该好像是被客户牵制一样，或许是我们想把单子签成的原因吧！就像今天客户签合同，客户说你把货拉过来你就直接把现金带走就可以了，我就说我们这是现金，所以你必须交全款我们给你发货，结果就是差五百，因为有的银行规定只能汇五万！

总结一下就是现在我们应该更好的更密切的观察市场的动向，才能更好的掌握我们行业是形式！

提高我们自己的业务能力和自己本身的素质！其实业务就是做人，只有人做的好，自己的朋友广泛，交际能力强才能把业务做的更好！做人是一个很重要的方面，还有就是自己的在专业方面的知识是一定不可缺少的，所以要想做好业务就必须在有限的时间内学习无限的知识，在做人方面要比一般的人有更好的交际范围，和交谈能力！

现在我做的就是提高自己服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我要更加提高自己的工作能力和专业素质

（1）加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

（2）不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理；

（3）及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要；

（4）做好售前、售中、售后服务。

**销售月的工作总结篇十一**

时光飞逝，不知不觉20xx年11月又在忙忙碌碌中过去了，现在对11月的工作做一个总结。

20xx年1月至11月，我从事店面销售工作，服务人员是展现公司形象的第一形象，在工作中我严格按照公司要求，以礼待人，热情服务，认真学习业务知识，不断积累经验，并在不断实践中提高自身素质和业务水平，成为一名合格的销售人员。至11月底接待客户xx人次左右。

在工作中主动性不足，与领导沟通较少，遇事考虑不够周全，不够细致，我不应该太封闭自己，要主动与人交流，要大胆地讲出自己的想法，不要在意别人是怎么看的`。

加强自身学习，结合实际，多从细节考虑，服务好销售人员的工作。积极学习老员工的工作经验，提高服务水平，提升物流服务人员形象。做好本职工作，加强沟通交流。

20xx年即将过去，充满挑战和机遇的20xx年工作即将开始，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡自己绵薄之力。

**销售月的工作总结篇十二**

七月份的销售工作，已经结束，从完成度上看，我的销售工作还是做得不错，不但是目标超额完成了，还开发了几个新的客户，而我们公司每开发一个新的客户，不但是促进了当时的销量，也是可以作为老客户，在未来节约开发的成本，提高我们的销售业绩的。现我就七月份的工作总结一下。

七月份的销售目标是xx万元，在月初的时候，我接到一个大的订单，也是我之前开发的客户下的，可以说增加了我的信心，毕竟一开头就有大单出来，那么以后的工作一定可以做到更好，但是接下来的日子却是小单不断，虽然业绩也是在不断的增加，但是距离完成目标却是有一定的距离，到了月中的.时候，我开发的几个新客户也开始有想下单的意向了，经过一段时间的了解和沟通，他们也是对我们公司的产品充满了信心，终于在月底下了单，而这几个订单也是把我的销售业绩直接冲了上去，圆满的完成了七月份的销售目标。

新客户在月中的时候开发了几家，虽然并不是特别多，但是都是比较优质的客户，而且还是有长期合作的意向，我在工作当中开发新客户一般都是喜欢开发这种想要和公司共同发展，一起走下去的客户，而不是那种，就想拿一次货，赚一次钱的客户，那些客户可能一次订单下得比较多，但是下完订单之后，也就没有了再合作的机会，这种客户的开发其实是有些浪费时间的，毕竟只有一直合作的客户，才能带来持续的销售业绩。七月份开发的几个客户也是经济实力雄厚，而且销售能力完全可以放心的客户。

老客户维护这块，虽然只有一个老客户下了大单，但是也是因为之前其他的老客户已经下过订单了，产品现在还没有卖完，所以并没有着急的再次下单，我也有不时的网上联系他们，或者电话沟通，了解他们目前的销售情况，了解他们的库存状况，也好及时的提醒他们下单，也是维护好关系，这样就不容易我们的老客户被其他同行抢走了。七月份几个老客户虽然也是没有下单，但是他们的库存量也开始有些不足了，按照我跟进的情况，在这个月会再次来下单的。

在七月份的工作当中，我把目标超额完成了，也维护好了客户，开发了新客户，但同时我也发现，我自己在销售的过程中，还有很多东西可以向同事学习的，我自己的目标虽然完成了，但是在整个销售部来看，我的成绩并不是最好的，在这个月的工作中，我还需要继续加油，而不是只是完成目标就可以了。

**销售月的工作总结篇十三**

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

x月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢xx，xx的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1.首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的\'内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2.其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的,在没有确定接电话的人是否是决策者时轻意不要暴露自己的身份,可以从旁去询问出哪些人有决策权,要出电话与姓名,这时需要的我的说话艺术,对大数的人来说,他(她)们在不是很忙

的情况下会很热心的告诉你一些情况,如果在工作烦忙时会很暴,这时就不易过多的谈话,并表示出你的感谢马上挂电话。

3.再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态,用你的热情去打动对方。

4.对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5.但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

一，市场swot分析

(1)，优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2)，劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

1，童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。

2，休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。

3，家具产业：主要是：五金类家具。

4，体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。

5，金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。

6，造船业等等。

**销售月的工作总结篇十四**

（1）切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：

1、千方百带领销售顾问计完成区域销售任务；

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；

3、负责严格执上级交给的任务；

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

5、严格遵守各项规章制度；

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

（2）明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成 （上个月的是任务是15台）这个月给销售团队定16台

为什么要这样定任务？

1、4月进店量是4月份的2倍，很多买车的都是先看再买。

2、虽然进店量接代印象型的客户有89组，但是还不只这么多。

3、4月回访和追踪74组，我们需要加强1月回访和追踪。

4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是张洪的功劳。

5、我们的1027已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1027这类似的车型。

（3）对销售管理办法的`几点建议

1、15年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

2、15年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围公司且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出销量计划。

（4）总结

每个员工要把公司当成自己的第二个家，不是有一句话今天不努力工作，明天就得努力找工作

4月虽然销量很不错，但是相比14年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

4月有很多不足之处，例如

1、追踪不是很到位，

2、回访也不是很到位

3、接待客户的时候也不是很有激情（我的失职）

4、没带人去发传单

5、我们没有外拓都是0

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在1月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。

1月份的工作

1、上面不足之处全部抓紧

2、星期6~7两人去发传单，

3、找几组外拓人员。

把销量提高20%

**销售月的工作总结篇十五**

进入公司一个月以来，面对自己从未接触的销售工作，真的是既兴奋又迷茫了，还好有领导的亲自带队和同事的热心帮助，用自己的方式、方法，在短时间内掌握了所需的基础专业知识，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，下面我要对自己七月份的工作做一份销售工作总结。

刚开始，我和我的师傅，一直在跟进他的项目，为开发商提供热管材料，我学到了很多东西，这些在平常的生活中根本无法学的。尤其是营销活动中我们要掌握的只是：

1.对自己产品一定要认识到位;

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

3.需要一份坚强的信念来支撑自己的职业，当面对面对复杂的人、复杂的社会时，采取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;

4.专业的营销理论和技巧;5.正视成功与失败，总结经验。这是每个做营销职业的人必须具备的。

接下来，根据自己掌握的知识，广泛了解整个房地产开发市场的动态。开始寻找新项目。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，及时向同事和领导请教，一起寻找解决问题的办法。到目前为止，我已经寻找新项目20个。在老人和领导的`帮助下，奇迹般的成功了18个，我深知这与大家的帮助密不可分，我深深地体会到了公司强大的凝聚力。

我也从中总结了一些自己的小经验：

1.对建材市场、对应行业要充分了解;

2.对自己产品功能的掌握尤其重要;

3.不能过分的信赖客户，要掌握主动权;

4.关注竞争对手的动向。

以上是我的销售工作总结，接下来又是一个忙碌的时期，我会奋斗，积极的抓住市场，学习、总结，为了自己和公司再创辉煌!

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