# 最新销售部月工作总结1500字(8篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-08-28

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**销售部月工作总结1500字篇一**

12月实际完成销售量为x万，其中xx万，xx万，其他xx万，基本完成年初既定目标。

xx常规产品比去年有所下降，xx增长较快，xx相比去年有少量增长；但xx销售不够理想（计划是在xx万左右），xx（xx以上）销售量很少，xx有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“xx”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1.质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xx客户的xx，xx客户的xx等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2.细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3.交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4.运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xx、xx、xx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5.技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xx、xx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6.报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1.人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2.组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3.发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4.统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5.销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6.技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7.部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在xx乃至xx行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：

1.工作报告。

相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2.例会。

定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3.定期检查。

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4.公平激励。

建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**销售部月工作总结1500字篇二**

我自20xx年x月x日入职，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，可是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮忙是分不开的，谨一个月来在工作中面临的问题和经验写了销售岗位月工作总结，供大家评鉴：

入职的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解。信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品。朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自我怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时研究决定和谁在一齐成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮忙中能够成长。很感激领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的教师，经过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自我犯错和缩短摸索时间。在这样一个进取的平台上，自我这样一个新手，必须要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自我自由发挥，自我去展现自我的才能，刚刚进公司的前几天，同事xx带我一齐去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，此刻的我基本上能够从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能进可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自我本来就是个耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交。看大家从不认识到认识，最终成为朋友。看着一个一个客户就被自我这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自我的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了xx市场xx照明店，xx建材城xx灯饰店，xx店以及xx立材店等经销商，接下来xx所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一二家分销，还有xx家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我。成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自我本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自我还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自我要有目的的去学习，不断的充实自我！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导x总的\'大度包容才既往不咎，给于我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自我所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自我的职责感，进取、热情、认真地对待每一天！做到职责和职业道德。

此刻我工作中的市场的把握本事以及分析本事等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自我对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。仅有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自我的销售生涯走地更好、更远。趁此刻年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

**销售部月工作总结1500字篇三**

在过去的一个月里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了酒店一个月的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这一个月里我们具体工作内容如下：

工作

首先销售部经过了这一个月的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，一个月销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对xxx的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，xx月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议xx份。

xx年9月份我到酒店担任销售部经理，xx年xx份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如xx伟业等几家网络公司;

同时在这一个月里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

1、对外销售需加强，现在我们散客相对比较少;

2、对会议信息得不到及时的了解

3、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4、有时由于沟通的不及时信息掌握的.不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

1、销售部的主要的工作以提高散客入住率的基础上，加大会议及旅游团队的销售工作，虽然酒店地理位置不很理想，但我们存在其他优势，因为大型会议可以享受独处的环境旅游团队为其提供合理的价格和优良服务才是最重要的。同时通过网络订房的客人不容忽视，争取今年网络的入住率有一个新的提高。

2、改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高客户质量，加深客户对我们酒店的了解，所以我们要加强销售部整体销售力量，提高销售水平，为保证酒店一定的出租率和效益，客房的价格也应随行就市，根据淡、平、旺季，与不同的客源市场的特点，制定较为灵活的价格策略首先对哈市同档次酒店进行市场调查，准确的掌握旅游市场的信息和动态，以及其它酒店出租率分析竞争形势，给酒店提供准确的参考数据，调整酒店销售策略，提出酒店价格政策实施方案。适应市场竞争需要。同时根据旅游市场淡旺季做出相应的销售计划，提出自己的促销方案，，与老客户加强联系与沟通，同时建立新的客户，积累会议信息

3、在旅游淡季的时候，加强餐饮的销售力度，做好招待工作，确保服务质量。

4、对酒店的网站重新设计，要具有商大酒店特色的网页。同时销售部要及时准确对网页进行更新与维护，让更多的客人通过网络了解商大酒店。

最后我相信销售部在总经理的正确的领导与各部门的通力协助下，销售部今年的工作能够再上新的台阶。

**销售部月工作总结1500字篇四**

xx年7月份告一段落，现销售部将7月份的销售情况与有关问题以及8月份计划做以下总结安排：

7月份由于天气炎热住宅市场进入淡季，加上雨水较多上客量较上月有所下降，7月份来访总量：226组，销售套数14套，总销售合同金额：9475996.8元。成交率为6.19%，7月份全月任务为20套，截至7月31日实际销售14套，按照计划20套任务计算完成率为70%，7月份销售汇款2942377元，按揭汇款8760000万，合计回款11702377元，完成回款计划的100%，总结为以下几点：

1、6月份特价房的热销没有在7月初期延续，主要问题是6月份积累的意向客户基本在当月成交，7月初新增意向客户不足，经过一周的蓄客，对老客户的回访追踪，以及对置业顾问夕会的针对性培训，竞争对手的情况分析，置业顾问逼定技巧的加强，在7月10日后陆续加快了成交节奏。

2、7月进去淡季以来，周至其它项目售楼部上客量也一样不理想，所以龙记、新天地等项目大量启用销使蹲点带客户，我们也在销使管理上重新安排专人负责，专人看房车接送客户，效果较之前有所提高。竞争对手为了吸引客户推出超低特价，我们也迅速调整了价格方案，将2号楼作为特价房应对市场，效果显著，2号楼除了两套顶层外月底前基本清盘.

3、淡季上客量不足成交量低、销售部在拓客方面做了调整、安排了乡镇拓客为后期蓄客做准备。在房源上也在推出了一些新房源，在楼层及面积区间作了补充。

1、根据年度销售计划分配月度销售任务，8月份任务定为26套。车位排号继续进行。

2、针对市场竞品，将继续关注龙记观园、碧鑫苑，新天地、江山悦等楼盘动向，8月将进一步在项目优势卖点提炼上做功课，制定抗性说辞及合理有效的市场应对方式。

3、为保障月任务的完成，为后期9号楼蓄客，8月份将全面打开目前可售房源，争取在房源选择上做到楼层面积可选性余地大。

4、业务外拓方面进一步调整，在日常管理上制定置业顾问责任制，责任任务到人，进一步加强时间上、拓客方式上、宣传区域方面合理分配。

5、举办周至“油”福活动。（见附件方案）

6、举办砸金蛋送家电活动。

**销售部月工作总结1500字篇五**

光阴似箭，一转眼我在xx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xx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xx，所以我的工作点在xx营业部。

来到xx，我认识了我的两位新同事，营业部管理员xx，营业员兼出纳xx，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，xx有限公司和xx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xx，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xx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。

**销售部月工作总结1500字篇六**

岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一个月里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了xx年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一个月里实质性的扎实工作是分不开的。

在这一个月里我们的具体工作：

1、旅行社和大型团队的销售

xx素有“鄂中绿宝石”之美誉，地处xx南麓，江汉平原北端。是xx国家级风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与xx各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队家，例如：，为酒店创收元。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如：优质、人性化的服务，也让他们介绍了的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

xx除被誉为桥米之乡以外，还是全省的网球之乡。去年xx月份的全省网球公开赛在xx圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的网球赛仍在xx举行，前后三次比赛，为期天，入住房间数间，共为酒店创收万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

xx除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，xx的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的xx卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理xx卡张，共充值元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议份，挂帐协议份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

**销售部月工作总结1500字篇七**

转眼间又是一个月过去了，纵观这一个月，我对自己做了如下的总结：

去过玉田几天在那边卖了点配件，他们那里正在需找厂房呢，应该会近一些设备。有个用户想订立车呢。但是一直没有定的今天打过电话了定了大连的，真的是很可惜啊，跟踪了那么长时间，由得时候还是自己方式方法，不能让别人认同，

他那里正在想要买设备呢，但是我一直跟踪把，但是只是打过电话，一共去过了五次吧，有一些外在的原因吧，我区那边比较不是很方便的，想想有点可惜啊!

去过秦皇岛几天，给秦皇岛的用户送了点资料，但是到了那里生病了，感觉也没有什么状态，只是把资料给他们看了看，等着他们厂房起来了定一些设备，今天栗总给我讲一下他们以后的发展方向，我大致了解一些了，他们那里想做个网站，他在考虑一些是花钱的还是不花钱的，看看再说。

去过滦县那里有个工业区感觉还可以，那里面都是要一些先进的设备呢，像一些数控镗床啊，数控切割机的，普通设备不是很需要了。

去过几天迁西，那里面也有个工业区还有就是一些生产矿车的，什么设备都是会用的到的，这个月效益慢慢的稍微有一点的小变化导致资金都不是很好，有的想买一些设备但是资金不是很到位，有的就是活不是太多，人不好找，买一些设备也是浪费的。但是下月个会好一点的，跟踪紧些为好!

如何规避\"多层次计酬\"跟《直销管理条例》之间的矛盾?

如何做到真正意义上的\"产品差异化\"?

服务网点到底该由谁来开，应该怎样开?

如何解决投资者跟职业经理人之间的矛盾?

随着国家\"打传\"升温，规范直销企业如何做到可持续发展?

以上诸多问题，其实归根结底就是一个问题，即在当前形势下直销企业该如何调整经营模式。我们姑且不去评价《直销管理条例》中有多少规定是否符合直销这种营销模式的客观规律，既然它是国家颁布的法律法规，我们作为中华人民共和国的公民就应该去遵照执行。任何法律都有一个逐步完善的过程，一旦制定出来就是我们行为的准则，个人如此，行业同样如此。我们今天要去思考的就是如何去适应这样一种局面，因为《直销管理条例》是针对整个行业，并非针对某家企业。

\"多层次计酬\"本身就是直销经营模式的一大特点，而且是吸引人们从事直销行业的一个重要理由。没有了这一前提，直销就只能是\"directselling\"，而不能称之为\"networkmarketing\"。因为按照国际惯例，\"直销\"的定义就是\"企业抛开营销渠道的中间环节，利用人际网络直接将产品销售给顾客的过程。\"

虽然目前的《禁止传销条例》和《直销管理条例》明确规定了直销员不能通过被发展人员以其直接或者间接发展的人员数量或者销售业绩为依据计算和给付报酬;直销企业支付给直销员的报酬只能按照直销员本人直接向消费者销售产品的收入计算。但是并没有明文规定如何界定\"消费者\"和\"直接或者间接发展的人员\"。那么我们企业在制定直销员奖金分配制度时就可以将重心调整到如何去开发直接消费者或间接消费者，我们不主张\"多层次直销\"，但可以引导直销员推广\"多层次消费\"。

或许有人会理解成这是在偷换概念，但我们观察政府对非法传销的打击可以看出，国家禁止的主要是对象是异地传销和滚动非法集资，而对于获牌企业和准获牌企业限定的主要是在未设立服务网点的地区开展直销活动或者非法集会，以及直销非条例所允许的五类产品以外的产品。

直销企业在解决了\"多层次计酬\"的问题之后，面临的最大问题就当是产品定位的问题。我们都知道\"产品差异化\"是企业制胜的法宝，在中国直销发展的各个阶段引领市场的企业均是以产品为导向的公司。日宝来福的远红外线磁疗床上用品;台湾兴田的\"爽安康\"摇摆机;安利的洗涤用品和\"纽崔莱\"营养食品;天狮的\"高钙素\";康宝莱的减肥食品;然健环球的\"女性条理乳\";月朗的卫生巾，等等。这些企业之所以能够在竞争激烈的直销市场快速占有巨大的市场份额同时占有阶段性市场主导地位，归根结底靠的就是产品走了差异化之路。

直销在中国已经走了十七八个年头，很多企业觉得似乎该卖的东西好像都有人卖过了，再加上国家允许以直销模式经营的产品范围又只有五类，我们几乎很难产生差异化的效应。其实不然，很多产品的差异化来自于对市场的细分。比如男士化妆品和美发产品在直销企业里就很少见;个人卫生用品也只有有女性卫生巾开始进入;小型厨具的市场占有率还不高;保健食品和保健器材的种类繁多极易寻找卖点。另外我们还要明白\"产品差异化\"并非仅仅是指品种的差异化，服务的差异化在某种程度上更能照成市场的穿透力。

近年来随着第一批\"政策型、暴发型\"直销企业发展的日趋平静，而且很多直销企业都成了\"流星\"，现存的公司利润很难再有大的发展，直销企业发展面临新的\"瓶颈\"期。中国直销企业所面临的一个基本问题是可持续发展问题。从某种意义上讲，这些\"流星\"直销企业都是产品成功型直销企业，也就是凭借企业家的胆略和敏锐，抓住中国经济发展过程中的某个机遇、某个产品、某个项目、某种稀缺资源使企业迅速做大，但这种成功并不等于直销企业的成功，更谈不上直销企业的持续成功。而一些目前\"如日中天\"的直销企业是否在激荡的环境中仍然保持自己的发展速度，是不是也会迎来自己的\"滑铁卢\"?直销企业如何使自己获得可持续性的发展，摆在了所有直销企业的面前。而且目前的管理体系、薪筹制度、人力资源体系、市场营销开发等等对直销企业的发展起着非常大的制约作用，影响着直销企业的可持续性发展。

企业可持续发展，表现为企业活动若干要素的发展。从投资者的角度讲，企业应当持续盈利(或一段时期内总体盈利);从直销员的角度讲，企业应当保持和扩大直销员团队的规模;从政府的角度即将讲，企业应当不断地纳税;而从消费者的角度讲，企业应当持续地供应符合市场数量需求和价格需求的产品。在所有上述表现中，最为基本的，应当是企业源源不断地提供适应市场需要和变化的产品。直销企业的可持续发展战略就是一场革命，体现在外部环境和内部环境，但只要能够步伐跟得上市场的需求，随变化而变化，那么直销企业才能够长盛不衰。

**销售部月工作总结1500字篇八**

做好六月份销售工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做六月份月工作总结时，更注重于工作状况的体悟与理解。

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划暨09年下半年工作计划

1.总结前要充分。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2.一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3.条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4.要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

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