# 业务员月工作总结

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-07-29

*业务员月工作总结 >范文一： 即将过去的XX年，我的感触感染颇多。回顾这一年的工作历程作为XX迪的一名员工我深深感应XX之蓬焕发展的热气和XX人之拼搏的精力。作为企业的一个窗口，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...*

业务员月工作总结

>范文一：

即将过去的XX年，我的感触感染颇多。回顾这一年的工作历程作为XX迪的一名员工我深深感应XX之蓬焕发展的热气和XX人之拼搏的精力。作为企业的一个窗口，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本质，高标准的要求自己。在高本质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

在较高等级领导的带领和各部门的大力配合下，XX年的销售额与上年相比取患了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与较高等级领导的支持!

销售员如何做一个有深度、有价值的销售月工作总结报告?一般情况下，一个完善的销售月工作总结报告应当包括如下内容：

1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况总结分析，包括：大众健康网

(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少;

(2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期;

(3)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样;

(4)竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、发展趋势等情况分析;

(5)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(6)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

1、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

2、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

3、到讲台上去讲。现在许多企业销售人员在汇报工作时就是在座位上站起来，说两句就坐下。在一家公司，我们提议销售人员到主席台上讲，结果一个销售人员头一天晚上准备到两点钟。在日本松下公司，每一季度销售经理汇报工作时，

4、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。业务员月工作总结

今天是XX年四月三十号了，我已经做了整整一个月的业务，但还没有签过一次单。心里急啊急啊……但有什么办法呢?

不要说我没有努力，我几乎天天在报价。我现在都不敢报价了，送样也送麻木了。尊敬的客户大人，您到底是怎么想的?

阿里虽好，但为何不能带给我财富?看到里面的求购信息，为什么要有诚信通的人才能报价并联系对方呢?

我没有诚信通，做我这行的又不能天天到外面去跑市场，难道我只能坐在电脑前等客户上门吗?

我手上现在有四、五家潜在客户，但我对此没点希望，其中两家和我一样都是新手上路，自己都没拿到单，肯定是不会有单给我的。

确良其中还有一个朋友，经常弄些东东让我报价，我都一一照做，可是也是每报一次都无后文。我知道他是好心想帮我，我非常感谢他。

感谢阿里，因为它我们而相识，并成为好朋友。因为它我也经历了许多……

我也反省过，我也思考过……是我的价格高吗?还是我没找准客户呢?我问我的客户，如果我报的价您觉得高的话，请一定要跟我说，但哪有人不嫌价格高的啊?

各方业务高手们，请不啬赐教吧，怎么样做才能找到准客户并让我在下个月开次锅啊?

我专业做徽章，标牌，铭牌，颁章，各种小饰品等

XX年工作计划及个人要求：

1.对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户瓜葛，以取得更好的销售成绩;

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3.发掘东南亚区域目前还没有合作瓜葛往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4.加强多方面知识进修，拓宽视野，丰富知识，采取多样化情势，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5.熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6.试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

1.建公司售货员议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水安然平静实力;

2.适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每一个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;业务员月工作总结

跟着公司和市场不断快速发展，可以预料我们此后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力进修，提高文化本质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

>范文二：

忙碌的十月已经过去，在-十-月份当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮助协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感谢，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成十月工作总结，为自己在下阶段工作找到方向，认准下阶段应该坚持的一些好的方面。

在-十-月份，我从思想做起，进一步端正对待工作态度，把自己的工作当着自己的人生事业，进一步强化干工作的执行意识，领导讲到哪里，我努力的做到哪里，我做为公司的业务，在以前的工作中，多少有一点按步就班，墨守陈规工作态度，在不断的总结中，我充分的认识到这一点，在-十-月份我注重解放自己的思想，改掉按步就班，墨守陈规的不好习惯，积极的吸收新鲜切合实际的新方法，并用到工作中去，为我的工作服务，并取得了较好的效果，以实际行动积极投入到我们整个销售团队中良好销售氛围当中去，努力使自己变成一个在各项工作中都敢于去学，去比，去赶，去拼，去超的优秀业务员。现在我对我区域的各项工作开展情况，以及取得的效果做如下总结。

1、在-十-月份我对客户情况的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，终于在-十-月份月初开始了我在福建市场上的第一单生意，福建XX-XXx-x有限公司发货整车28吨，其中cc-800，26吨，硅灰石2吨，现款付账，解决了日后要账难的问题。接着福建福清XX-XXx公司发货16吨，cc-2500，对我来说是非常的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的达到预期目标。

2 、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业XX-XXx行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，而且在福建这个区域本身做XX-XXx行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在XX-XXx-x行业里面有一席之地，而且XX-XXx-x行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、 我在-十-月份很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了八月份计划任务，到十月我现有客户资料157家公司，意向客户达到30余家，成功在用公司产品有2家。

5、 在-十-月中旬是我国一年一度的中秋佳节，在这一个节日期间， 也是跟客户进行沟通的很好平台，过节送祝福，当然少不了送礼，除了公司派送五合月饼外另外还送一些有特色特产进行疏通。现在正在进攻性的沟通。

6、另外在广州举行的展会，更加让我们信心百倍，感觉到自己的工作是那么崇高，为中国发展和环保事业做出不可估量的成绩，尤其在展会期间开会总经理讲的指导精神和会议精神，我将贯彻思想为将来在区域发挥更大的作用。这次展会最大的体会不是在展会上学到啥，也不是见到多少客户，而是体现公司的实力所在，认为自己在公司是非常荣幸和幸福的。公司让我们全国业务员在广东一聚，就好像在教会我们该怎么花钱一样。就好像我们到广东来学不学习，参不参展不重要一样，因为公司已经有具体安排特定人员负责。就好像让我们来花钱的，目的就是花钱，这就是公司的实力所在。

7、还有就是现在在工作中把自己完全的从，以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情况做出有效有用的解决方案，坚持对待重点一定全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我对十月份的工作总结，总结得不够全面的的地方，对自己认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和建议，我在此万分感谢，并定期改正。

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