# 销售的年度工作总结与计划例文

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-10-10

*成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。以下是整理的相关资料，希望帮助到您。 　　即将过去的XX年，...*

成绩和缺点。这是总结的中心。总结的目的就是要肯定成绩，找出缺点。成绩有哪些，有多大，表现在哪些方面，是怎样取得的；缺点有多少，表现在哪些方面，是什么性质的，怎样产生的，都应讲清楚。以下是整理的相关资料，希望帮助到您。

　　即将过去的XX年，我的感受颇多。回顾这一年的工作历程作为xx迪的一名员工我深深感到xx之蓬勃发展的热气和xx人之拼搏的精神。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素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

　　在上级领导的带领和各部门的大力配合下，XX年的销售额与去年相比取得了较好的成绩，在此我感谢各部门的大力配合与上级领导的支持!

　　XX年工作总结：

　　从开厂以来截止XX年12月31日，东南亚区域共有3个国家(xx、xx、xx)共xx个客人有合作往来，总销售额约xx：

　　1.xx：客户共xx个(XX年新客户x个，之前的老客户XX年未返单的共x个)，总销售额约xxrmb;

　　2.xx：客户共xx个(XX年新客户xx个，之前的老客户XX年未返单的共xx个)，总销售额约xx;

　　3.xx：客户共xx个(XX年新客户xx个，之前的老客户XX年未返单的共xx个)，总销售额约xx.00rmb。

　　按以上数据，东南亚区域国家，xx市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小。xx和xx市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

　　忙碌的XX年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。

　　4月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的xx客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

　　10月份，xx客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

　　对于XX年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

　　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，稳定与客户关系，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关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

　　4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，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.建公司销售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平和实力.

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