# 市场销售人员月度工作总结600字

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-10-19

*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...*

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。

　　1. 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!

　　2. 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!

　　3. 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。

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