# 最新销售周工作总结与计划(八篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-09-06

*销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容一回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧!这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间...*

**销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容一**

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧!这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

1、现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2、即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如xx省属xx药品中标，价格为：xx元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自已的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们用心去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，必竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，xx报价xx元，xx报价xx元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在xx省的xx市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

1、当地的市场需求决定产品的总体销量。

2、药品的利润空间不够，导致客户在销售上没有了极积性。

3、公司中标品种不是该客户的销售专长(找不对人)。

4、货物发出去好几天，但没能及时到达医药代理的手里。让客户急不可耐，这种情况应避免。

5、现在代理商年底结帐，顾不上新新货，而且年底不想压库底。

6、代理商需求减少，大部分找到适合的产品，已有好的渠道。

7、有需求的代理商不能及时找到，代理商对产品更加慬慎。

我觉得在明年，应该有针对性的到当地医药公司进行详细走访，了解客户的需求，制订计划，分品种给某些有销售专长的客户操作，不能像今年一样，配送公司点了一大堆，但真正能做的品种没几个，而且这样也不会导致不同配送商之间争产品的冲突。

1、应避免服务不周到，例如：找到客房只把货发出去了，业务跟踪了，但是产品宣传需要公司给录制一些音像品，这样更有利于宣传。

2、避免发货不及时的问题，通常先打款的拖着，货到付款的就紧着发。

3、价格并不统一，应该有省、市、县的梯度价。

4、税票不及时。

5、哪个区分给了谁就应该让这个经理跟踪，不断了解市场，操作市场。

在销售方面，建议公司考虑在原有的营销基础上再大力度的加大网络营销模式，毕竟现在电脑的普及网络这个销售平台覆盖面越来越大，这是我们电话招商方式所不及的，现在的药商寻找药品经营不再是单独靠以前参加各地的药交会寻找产品了，(就这次成都会上所见到的已没有前几年多，现在的人越来越少)，加上经济危机，前景不太景气，而且现在的人渐渐转变了他们的想法，慢慢向网络靠拢，因为网络给他们带来方便，快捷，而且成本低。在网上代理医药的话，只要客户现正寻找某一类型的药品，都能在网上找到。因此锁定好的厂家，好的品牌比较准确。在通过电话的交流，成功率是显而易见的。现在是一个信息时代，网络也成为人们不可忽视的宣传平台，它有着丰富的代理商资料可供查询，对产品的市场开发及销售都有很大的帮助。

**销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容二**

光阴似箭，转眼间我在老凤祥金店又一年了。做为老凤祥的一分子，首先感谢老板，店长，以及各位同事对我帮助和支持。在过去的时间里，有得也有失去，现将20--年的工作予以总结。

一， 提高自身素质

履行自身职责在20--年，我经历了更大挑战和考验。我明白，为了适应当前的工作学要，必须把学习黄金和钻石的知识放在首位，提高自身综合素质，增强销售方面的知识。尽快转变角色，尽快做一名合格的导购。态度决定一切，我深刻体会到学习销售不仅是一份任务，更是一种对工作的责任。几年来，我来到金店坚持学习专业知识，向同事虚心请教，努力提高了自己的销售知识和对黄金和钻石的了解。用理论联系实际，用实践来锻炼自己。通过学习我认识做为一个优秀导购应具备有优秀的销售能力，协调能力，沟通能力。不断强化服务意识。培养及时发现，解决问题的能力，准确分析，判断，预测市场的能力。为我店创造更好的经济效益。

二， 对自身职责

切实负责在店长的正确指导和同事的帮助下，通过自己的努力，克服了对市场的不熟悉，对客户的不了解等困难，较好的完成了工作任务。一年来我对工作尽职尽责，销售中做到手勤，最勤，不怕苦，不怕累。在业务工作中，首先从每件首饰特点入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息适时制定具体的销售计划;其次经常与同事勤沟通，勤交流，分析市场情况，存在的问题及应对方案，以求共同提高。

三， 销售经验总结

通过20--年的工作，我总结经验如下：首先，面对顾客，要多观察，多思考，多分析，适时向顾客介绍产品，给顾客创造轻松的环境。其次，充分展示顾客所选中首饰的特点，以亲人般的态度和顾客交流首饰的特点，教他选购首饰的方法，挑选首饰注意的问题，在交流中拉近与顾客的距离，刺激顾客购买欲望。顾客所了解钻石的知识越多，其买后感受就越得到满足。比如一位女士带了一枚钻戒去上班，总是希望一起同事的注意，当别人看到这枚钻戒后，她会把他所知道关于钻戒的知识滔滔不绝的讲一变，充分得到一份拥有钻戒的精神享受，同时她也为金店做了广告。

四，20--年展望

(1)产品策略：当顾客来购买钻石时充分利用钻石的金刚光泽和强烈的火彩，在金店灯光的配合下利用钻石强折射率和高色散值的特点，刺激顾客更大购买欲。充分给顾客讲解颜色分级，净度分级，切工分级的标准。让顾客对所购买产品有更多了解，有更多的向往购买性。

(2)价格策略：当金店定下价格后，把有折扣的首饰放在价格居中的商品附近，让顾客看到所喜欢的首饰与折扣首饰的不同风格。促进顾客对所选首饰的购买欲。

(3)服务策略：当顾客对所挑选的款式出现挑花眼的情况时，应及时推荐两款反差比较大且顾客选择观察时间较长的首饰来描述两款所代表的不同风格，这样锁定和缩小顾客选择的风格和范围，在选择时遵循猛上慢下的原则为顾客介绍，让顾客对所选产品有“得到”的向往性。

(4)数据库营销策略：通过各种方式获得忠实顾客的资料，包括姓名，住址，职业等，分析这些资料，将新产品及特别说明宣传给他们，让他们成为金店的“回头客”。随着经济的发展和消费者购买力的增强，钻石销售市场也将不断增长。我将以一个合格的员工身份来根据自己的实力来整合自己所掌握的知识和资源，获得更多为金店销售的市场信息，并以依据自己的信息和知识更加有效的为金店贡献一份微薄的力量。

**销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容三**

捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，我们又迎来了半年工作总结会会的召开。对于我个人来说，是丰收的一年，特别是这半年里收获了太多太多，需要感谢的人太多太多。在这里，我谨向关心支持我们电话销售部的领导和广大员工表示衷心的感谢!并对电话销售这方面工作做一个总结：

一、半年来工作完成情况

半年来，我们对电话销售团队进行了整合，业绩也得到了较大的提升，我们具体做好了以下几项工作：

1.强化培训

强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。做到分工明确，责任到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。

2.更新系统

聘请专业技术人员，积极进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

3.细化分工

对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人有所了解，争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果;呼出方面，进行意向客户跟进。通过召开每月一次例会来分析近期工作的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进，对于成交的学员我们及时分享经验，以供大家学习。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不接受，我们作相应的改进满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和老学员保持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，可以登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量达到个。

4.完善制度

为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情况明显下降。

各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

二、存在的问题和不足

虽然半年来我们的工作取得了一定成绩，但是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

一是呼入方面：咨询应对能力不足，部分课程仍然缺乏深度咨询能力，需要与产品加强协作，加大培训力度。

二是呼出方面：目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

三是有的仅凭感觉销售，对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析。

四是团队氛围一度出现问题，业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩。

三、下步打算

新起点，新希望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

一是加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们希望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改进或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

二是加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

三是积极研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为学校创造更多的经济效益。

四是进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。

以上是我半年来的工作总结和计划建议，有什么不当的地方还请领导指正。在下半年的工作里，我们将紧紧抓住教育发展的战略机遇期，尽的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家会一起努力，紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更美好的目标迈进，将工作做到更好!在不久的将来，我相信学校一定会发展得更好、更快!

**销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容四**

20\_\_年\_月，我有幸来到天津市冉新水电科技有限公司进行实习。作为一名大四学生，就快要步入社会的我带着学习和好奇的心情去迎接第一天的实习，在这之前我一点办公室工作的实际经验也没有。虽说只是实习，但生活的方式却已完全不同于学校里，转变成了正式的上班族：早上8：30上班一直到下午5：30下班，这一天的生活便度过于这小小的办公室之中。

我实习的岗位是销售助理，对于一个毫无经验的人来说，是根本没有业务经验。李经理很和蔼，也很耐心，亲自教导我这几个月的实习。实习第一周，公司首先对我们进行了简单的培训，一些基本知识的培训，还有通过模拟让我们来熟悉业务。负责培训的工作人员，首先给我们讲解了销售的基本流程，注意事项，基本方法等内容。虽然内容很简单，但是通过培训使我们对销售行业有了进一步的认识与了解，也使我们掌握及销售的基本手段。简单的培训过后就是第一项挑战————就是要记住不同类型机器的型号，功能，价格等方面的信息。由于对公司业务这方面的知识并不是很了解，所以记起来很困难。还有很多专业的名词，术语等对我来说都是很大的一个挑战。而且这样的工作必须在较短的时间内完成，更增加了难度。

我先要了解公司简介：天津市冉新水电科技有限公司坐落于天津市北辰区北辰道津辰钢材市场，专业从事管道、钢板、钢材生产、制造、销售的一流企业。占地面积1000余平方米，注册资金1000万元，公司具有完善的质量保证体系。目前公司经营部主要经营：不锈钢管、自来水球墨铸铁管、合金管、线材、普碳钢板、合金板、不锈钢板、压力容器板，合金钢管，焊接钢管，镀锌钢管，螺旋钢管，结构用无缝钢管，输送流体用无缝钢管，低中高压锅炉用无缝钢管，石油裂化管，合金无缝钢管，轴承钢管等。可为客户定制各种大口径、特殊厚壁、特殊材质的无缝钢管及合金钢管。

公司服务宗旨：公司一直以“质量第一、规格齐全、价格优惠、24小时发货”为经营方针;以“信守合同、客户至上”为宗旨，广开渠道，完善管理，秉承“以实力求生存，以信誉求发展”的经营理念，以“诚信经营、互惠互利”为原则，为广大新老客户提供更优质，更专业的服务，共创美好的明天了解公司简单的内容之后，要熟悉公司业务：目前公司的主要业务分为电力工程和钢材现货销售两部分。电力工程方面主要有电厂四大管道、汽机管道、锅炉本体管道、石油化工管道的钢管销售及工厂化配置，各类管道的配件销售，代理销售分别有：美国威曼高登、日本住友、日本jfe、德国曼内斯曼。

钢材现货销售：公司是首、唐、宣、承四大钢厂螺纹线材代理商。无缝管代理天津大无缝、鞍钢、宝钢、包钢、成钢的优质钢管;球墨铸铁管代理新兴铸管;焊管代理天津利达、衡水华歧、河北友发;钢材现货有：建筑型材(工、角、槽钢)、螺纹钢、线材、普碳钢板、合金板、不锈钢板、压力容器板、无缝钢管、不锈钢管、自来水用球墨铸铁管、合金管等。

一周后，我的主要实习的内容是负责公司销售合同及其他营销文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作;负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询;负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、李经理决策提供参考。

刚接触工作时，真的是万事开头难，毫无头绪。由于自身专业知识和阅历的不足，刚开始的工作确实有点难，实习的这段时间是我摸爬滚打的阶段。在这个实习的过程中，专业知识的应用都是比较次要的，更重要的是让我知道了生存之道。我们学习专业知识目的就是为了能更容易地在社会上生存，有个一技之长。但这个只是一种本领，还不是一种能力，生存的能力需要具备一定的素质。经过这些日子的实习，我感悟良多。总之，将近一个月了，觉得也挺充实的，并且知道了自己很多的不足之处。下一阶段，我应更加努力，学习更多新的东西。

**销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容五**

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将的工作总结作如下汇报：

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。

2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。

3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，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，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、热门思想汇报合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

**销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容六**

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来xx医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结。

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的.公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百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、负责严格执行产品的各项手续。

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。

5、严格遵守公司的各项规章制度。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，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，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

云在昆明只有一个客户在xx作。3月份拿三件货;8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在xx作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在xx，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户xx作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。(就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品)硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。(临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长)。面临的局势也相当严峻的。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息(建议：一切与外界联系的方式都能使用;如qq、新浪uc、email)。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

**销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容七**

在日常学习、工作生活中，有的人天天看汇报，有的人天天写汇报，汇报通常是指向上级报告工作所完成的书面报告，怎么样才能完成优秀的汇报呢？以下是小编收集整理的销售工作总结汇报，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

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20xx年，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；在和同事工作过程中学习他们好的销售方法和理念，团结协作；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将20xx工作总结作如下汇报：

1、做好销售工作，及时向公司反映客户的情况、向公司反映客户的信息；

2、做好开票的事项，如新单位开票资料要真实清晰资料要齐全；

5、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。

1由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，如在我们的价位比其他企业高的时候客户在产品使用过程中出现质量问题的时候，如何让客户信任自己，信任公司。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。我觉得这不仅仅是单纯的做业务，而是要更加注重自身的提高。

2产品质量问题在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。对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求公司产品不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的`质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨生产，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

跟其他同事相比，在桐昆，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是及时了解市场动态，主动出击，多走市场。客户询价之后，及时跟进。

2、资金安全方面要做到到账发货。20xx我在这一方面做地不好，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要认真才行。

3、对于新客户，一定要多联系多跟踪多走访灵活操作。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。加强与客户的沟通与联系。抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。坚持多走访市场，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品，市场有什么新的产品需要。

4、坚持学习产品知识及提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

以上是我20xx年工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**销售周工作总结汇报销售周工作总结汇报内容八**

实习目的：通过销售实习了解企业营销情况，在这个基础上把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

实习时间：\_\_

实习地点：明华电脑城

总结报告：

为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。

主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番尽，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能(一半具有隐蔽性)在这个过程当中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3，“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法卖了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二搂的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维(当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神)。

(4)售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

if you can dream it，you can make it!

最后衷心感谢明华电脑城给我提供实习机会!

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