# 新人销售工作总结(三篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-09-10

*新人销售工作总结一7月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从7月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前...*

**新人销售工作总结一**

7月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从7月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来7月销售方面有以下几点：

7月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

8月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

**新人销售工作总结二**

本月，来安营销部在上级部门的正确领导下，坚持规范经营，提高客户服务水平和能力，加大品牌培育力度，全面提高网上订货覆盖率和成功率。来安营销部在全体营销人员的共同努力下，较好的完成了上级领导部署的各项工作任务，保障了卷烟市场的供应，基本满足了市场需求。现将本月开展的主要工作汇报如下：

一、卷烟销售指标完成情况

来安营销部十一月份计划销量1050箱，在上级部门领导的要求下，客户经理需求预测销售量为1159.4箱，实际销售卷烟1147.304箱，需求预测准确率为98.96%，完成计划任务的109.27%，销量同比增加5.6箱，增幅为0.5%;销售收入2338.01万元，同比增加266.55万元，增幅为12.87%;销售毛利525.03万元，同比增加64.28万元，增幅为13.95%;单箱毛利4576.19元，同比增幅为13.39%;单条均价81.51元，同比增加8.94元/条，增幅为12.32%。其中省外烟销售237.964箱，完成计划任务320箱的85.61%，比重占本月销售量的23.88%，销售量同比减少40.31箱，降幅为12.83%，销售比例同比下降3.65个百分点;低档烟计划任务170箱，实际销售了149.776箱，完成低档烟计划任务的88.1%，销量同比下降32.37%。黄山品牌三类烟以上卷烟实际销售424.76箱，完成任务305箱的139.27%，销量同比增加126.328箱，增幅为42.33%，占销售总量比重为37.02%。“双低”品牌本月销售69.444箱，完成促销任务70箱的99.21%，占本月销售总量比重为6.05%。销售主要特点：

1、卷烟销售总量任务超额完成，销量同比有所上升。主要是本月由于市场卷烟需求量有所增加，社会办事用烟量明显提高，同时营销中心要求本月不予客户增量，大部分客户在市场卷烟需求量有所增加的情况下，将自己的协议量基本订购完，加大了卷烟购进和库存，所以本月总量任务完成率较好，同比也略有增长。

2、低档烟销售任务没有完成，销量同比下降幅度很大。低档烟市场需求随着人们的生活水平的不断提高，需求量正在逐步减少，并且幅度很大。部分客户有意减少了低档烟的购进和库存，同时在低档烟销售利润低的情况下，客户没有选择替代品牌进行购进，所以低档烟销量同比下降幅度很大。

3、省外烟销售任务本月没有完成，且销售量和销售比重同比都有较大幅度的下降。主要原因是本月省外烟货源紧张，如软玉溪仅供应七天，对省外卷烟销售任务的完成造成严重的影响。

二、本月开展主要工作

1、卷烟销售任务完成较好，同比略有增长。卷烟营销中心要求我们在本月卷烟销售量与十月份一样，同比必须保持一定的增长，所以营销要求客户加大了需求预测总量，比原定计划量1050箱多预测了近110箱。同时营销部要求客户经理加强宣传和指导，引导客户加大卷烟的购进、库存量。在公司省外紧俏卷烟货源紧张的情况下，客户经理加强宣传省内同价位品牌，弥补市场的需求。在客户经理的努力下，使得我部本月卷烟销售量同比得到增长，很好的完成了上级领导交办的任务。

2、为进一步推进优秀营销部创建工作，来安营销部加强优秀县级营销部创建资料的整理工作。在市局公司的指导下，我们进一步对ppt汇报材料进行完善和整改。同时对创建工作需要的资料汇编开始着手整理。在上级领导的关心和指导下，县局、营销部领导的亲自过问中，我部继续开展创建的各项准备工作，确保在今后一段时期内，将创建活动开展的有声有色，并达到省、市局公司的验收标准，确保通过。

3、本月，营销部按照上半年科技创新工作，选择的“提高网上订货率”为课题的qc小组，开始进行成果汇总，准备在今年底进行成果发布。按照平时qc小组工作的开展，我部积极对各项工作痕迹化进行梳理、总结、汇编，并制作了成果发布ppt汇报材料，现已准备就绪，只等全市科技创新工作总结时，进行成果发布，力争使成功发布成功。

4、按照“全市卷烟零售终端形象集中整治活动的实施方案”的要求，我部本月继续组织实施提升客户终端展示形象集中整治效果评比工作。我部在10月份和11月份分两次对来安营销部八名客户经理，开展了零售终端形象集中整治活动效果评比活动。主要针对客户卷烟陈列展示进行评比，制定了卷烟展示竞赛活动评比表，在每位客户经理上报的20名需要整治客户名单中，随机抽取5户，以每户满分20分，合计100分为标准，由市场经理和信息管理员对所抽取客户的卷烟陈列等活动开展效果，进行拍照存档，最终由营销部经理、市场经理、客户经理对照照片共同打分，整个评比过程严肃、活泼、热烈。通过评比，客户经理蒋友恒、张如安、毛友福三人名列前三名。前三名的同志，在评比后，与其他客户经理交流了自己的工作方法和经验，使客户经理找出了相互间的差距，使好的工作方法得到推广，为今后工作质量的提升起到促进作用。

5、来安营销部始终将卷烟零售终端建设做为一项重要工作来开展，按照卷烟营销中心的要求，并在其指导下，我部今年又增加了两户诚信示范店，在11月份中，我们为新建诚信示范店进行招贴的张贴，明示承诺牌上墙，卷烟展示专区的设立和卷烟个性化展示等工作。同时我们将在12月初对两名新增诚信示范店举行授牌仪式，使新增的两个诚信示范店正式进入零售客户“示范店”的行列。今后我们还要继续做好诚信示范店的管理和服务工作，保持诚信示范店的“示范”作用。

6、按照上级部门领导的要求，我部始终加强网上订货工作的宣传和指导工作，确保网上订货覆盖率和成功率得到提高。11月份剔除停歇业客户的影响，我部新增网上订货客户6个，进一步提高了网上订货率。营销部要求客户经理加强对新开通网上订货的客户做好培训工作和电话的沟通、指导，务必使参加“网订”的客户都能熟练的掌握网上订货流程操作，使该项业务顺利开展。通过客户经理的大力宣传和指导，参加网上订货的客户都能较好的利用电脑进行网上订货，网上订货成功率较前期有很大的提高，但是还未达到95%以上，仍需要进一步努力。下一步我部将继续加大宣传力度，努力推进网上订货工作，争取在12月份使网上订货率达到65%以上。

7、本月营销部要求客户经理继续加大“双低品牌”的宣传、推介等培育工作力度，努力提高双低品牌的知名度，使“双低品牌”上柜的规格数量得到提高。营销部在月度卷烟品牌培育方案中，明确制定了按客户价值分类不同的双低品牌上柜规格数量，要求客户经理对照方案要求，加大宣传和推介力度，引导客户购进、销售，努力提高双低品牌的上柜率和上柜数量。通过市场走访和检查，本月双低品牌的上柜规格数量较前期明显上升，客户对双低品牌的认真程度也有很大的提高。

8、为了规范市场信息采集工作，严格执行、落实“市局(公司)卷烟零售终端信息采集工作管理办法”规定，加强市场信息采集工作及市场信息扫码点的监测工作。营销部要求客户经理做好客户的宣传和引导工作，指导市场信息采集点客户如何做好市场信息采集工作，确保市场信息采集的数据准确、及时上报。同时营销部要求客户经理，对信息采集点客户的真实库存要耐心、认真、细致的进行盘点、核对，加强客户的交流与沟通，查看市场信息采集点实际数据的同时，了解和掌握卷烟市场的走势和变化情况。

9、针对前期邮政银行系统的升级、维护，导致目前部分新增电子结算客户货款结算不成功的情况。我们为了减轻配送人员的工作强度和资金的安全隐患，营销部积极与邮政银行联系，查找问题并共同解决问题，同时还要求客户经理及时为那些屡次电子结算不成功的客户变更结算银行，努力提高电子结算成功率。营销部要求客户经理始终加强电子结算工作的宣传和引导，指导客户及时、足额的进行存款，保证客户的卷烟货款能够正常的划拨，使电子结算成功率继续保持较高水平。

10、本月营销部加强市场走访和检查工作，在日常工作中，注重客户经理对基础软件资料的填写和上报工作检查，对于出现错误和上报不及时现象及时给予提示和督促，出现的问题纳入到客户经理月度工作质量考核。通过本月对客户经理软件基础资料和市场服务工作检查力度的加大，营销各项工作的质量有了比较明显的提高，营销工作更加规范、有序。我们将继续保持这种良好的工作态度和工作作风，力争在上级部门的年度工作考核中取得好的成绩。

11、针对天气转冷，雨、雾天气增多，不安全因素随时出现，营销部加大了安全教育和提示工作力度。利用各种会议的机会，加强客户经理的安全提示和教育工作，要求客户经理在拜访途中，严格遵守道路交通安全管理规定和“十条禁令”规定，确保安全无事故的同时注意自我保护。营销部还在日常工作中对安全隐患及危险源进行排查，检查中未发现有安全隐患。

三、工作中存在的难题

1、网上订货系统的不稳定，使客户在网订时，出现了不耐烦的情况，很多客户要求客户经理将其订货方式变更回电话订货，还有很多客户干脆要求客户经理帮其订货，给客户经理宣传、解释工作带来难度，工作强度有所加大。

2、电子结算工作由于邮政银行系统的维护、升级，农业银行不予信用联社客户的绑定，使得很多新增客户的电子结算业务不成功，导致送货员劳动强度加大，资金安全隐患增加。

四、下步工作打算

1、认真做好客户元月份订单协议量的需求采集和预测工作，贴近市场，掌握实际需求，确保元月份实现“开门红”。

2、加强元月份卷烟订货时间和周期安排的宣传工作，确保每个客户清楚的知道自己的订货时间和送货时间。

3、努力做好卷烟销售工作，加强客户的卷烟经营指导，积极消化不合理库存和滞销卷烟，并准备充足的资金。

4、积极开展优秀营销部创建活动，充分准备各项营销工作的基础资料汇编的制作，迎接上级部门的的创建验收。

5、加强诚信示范店的建设工作，加强服务与管理工作，完善新建诚信示范店的后续工作。

**新人销售工作总结三**

进厂三个月来，从一开始对产品的不熟悉,到对现有产品的具体分类，应用场合，再到实际的产品配单，产品性能、功能的认知等，在一定程度上得到了全面了解。对于现在在公司工作的我来说，怎么去适应这个行业，适应这个公司。面临的困难还是存在，现在的我对于与客户沟通方面还有待加强。不过这些困难我相信我都能在以后的日子里通过自己的努力一定能做到最好。我也相信我有能力把这个岗位的工作做到最好。以下是将近一个月以来的工作情况及以后的工作状态汇报如下：

1、努力加强产品知识学习

为了能尽快加入安防行业的销售工作，对产品的功能学习及产品在实际应用场所的学习是必不可少的。通过工程部陈工的细心指导和销售部俞经理的虚心培养。现对产品的认知度有了极大的提高。后续将更加努力的学习，做到能对每款产品功能的真正了解。

2、加强与客户沟通的协调能力

实际工作中，也曾被客户的一些问题问倒。针对这些问题，公司也在加强对我们新人的培养力度。销售部罗经理也尽心尽力的在为我们解答一些客户常问问题的解答方法。我相信通过公司的培养，在以后与客户不断的交谈中，自己的沟通能力也一定会越来越圆滑，做到在维护公司利益的同时也能稳住现有的客户源，保证产品市场的开发与拓展。

3、产品的演讲能力有待加强

一个好的品牌，一款好的产品，在做品牌推广或产品介绍时，在面对不同的客户对象讲解方式上是完全不同的，在这一点上我个人真还有待加强，试从以下几个方面着手：其一、了解产品，只有全面的了解产品，才能把产品的优势特点展现出来;其二，加强语言功底，练习发音，控制语速;其三，进行各种产品的演讲练习。

4、总结与收获

细节决定成败，一个品牌的推广与服务意识的树立，需要行内人的认可。那这就要提升公司内部人员的品牌意识。一个企业能不能在这个行业内生存起决于员工的素质、工作能力。在以后的工作中我将以百分百的业务水平来对待我们的客户，以创新的精神来发掘不是问题的问题，在稳定老客户的同时又能开发新的客户。与公司一起努力把我们的企业做到最好、最大、最强。

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