# 有关汽车销售年终工作总结五篇

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-13

*有关汽车销售年终工作总结五篇 总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以促使我们思考，不如立即行动起来写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它的作用呢？下面是小编精心整理的汽车销售年终工作总结6篇，欢迎大家...*

有关汽车销售年终工作总结五篇

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以促使我们思考，不如立即行动起来写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它的作用呢？下面是小编精心整理的汽车销售年终工作总结6篇，欢迎大家分享。

汽车销售年终工作总结 篇1

200x年是xx公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在200x年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据0x年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我xx公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

200x年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对200x年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司200x年公司各项工作的顺利完成。

汽车销售年终工作总结 篇2

转眼即逝，20xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

1.市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

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，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

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。

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. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3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致的。

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，但不能太低三下四。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，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。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。

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活.

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

近期业绩明显下滑，现虽然处于销售淡季但同行采取价格或依靠其自身的知名度及具竟争优势；所处商圈选对店铺的选址，对于门店能否盈利至关重要，专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。但目前多种形式的经营模式的存在在价格具有优势有甚者以稍高批发价的价格出售，现对该区域的情况总结如下：

金峰基本情况：辖区面积29.88平方公里，常住人口7.2万人。xx年晋升为XX市超一流经济强镇，xx全镇工业总产值近59亿元，上缴税收近9000万元。草根工业”发源地，XX市超一流经济强镇。xx年完成工业总产值55.86亿元；农业总产值13265万元，财政收入7523万元；农民人均纯收入 7500元。商贸业发达，现有各类商业网点3500多家，消费人群近30万人，日客流量5万人，社会消费品日销售额达700万元。主要有化纤、棉纺、纬编、经编、机织、染整等6大项。目前，正全力打造空港工业区金峰园区，正大力进行旧城改造和市政新区建设，旧城改造总规划面积700亩，首期42亩已进入建设阶段。

所在商圈分析：同行男装销售分布区域集中，由于旧观念和收入水平的限制形成当地的消费习惯倾向节俭；在商圈辐射的外缘居住现有的群体主要以妇老幼为主以及消费需求偏向低消费，同样的服装或其他产品宁愿付出较低的价格获取同样的效用，当然，年轻的消费群体更倾向新鲜的别出心裁的事物，我店铺趋向于边缘；吸收一些闲散或品牌依赖较高的顾客。

消费特征及市场需求分析：将0-19岁和50岁以上人群定义为储蓄人口，20-50岁人群定义为消费人口，并借鉴统计局公布的人口年龄结构数据和城镇、农村居民衣着消费数据，25-29岁、35-45岁人群具备最强的衣着消费需求，由于农村和城市的生活环境、社会保障制度以及消费环境存在较大差异，农村居民在衣着方面的消费需求显著低于城镇居民。即使是农村中的高收入人群，其收入绝对值与城镇中等收入人群相当，但在衣着上的支出也明显小于城镇中等收入人群；“越有钱的人在服装方面的消费会越多”的观念与实际情况并不相符，反而是收入少的居民衣着支出占收入的比重相对较高、收入高的居民相对较低，而且这一比值不会无限地缩小或者扩大，证明了服装的一般消费品属性。对于收入水平较低的人群来说，服装更接近于非必需品；对于收入水平较高的人群来说，服装则更接近于必需品。纺织服装行业发展进程，大致都会经历：制造企业大规模生产→生产外移、制造业萎缩、零售商居主导→零售商以服务和快速反应参与市场竞争的过程。现已处于第二阶段，服装行业即将进入下一个黄金十年。那么，服装市场需求的大孝居民消费的特征也对建立竞争优势有一定的参考价值。虽然服装市场潜力巨大还有增长空间，目前夏装渐趋饱和许多商家纷纷采取屡见不鲜的价格促销活动；造成一定程度的冲击。

cabben：cabben 相对wolfzone在此区域具有较高的知名度，有相对稳定的顾客群体近期也是处于比较萧条状态，服装的款式较少简单同样缺少需求较多的七分裤，装修布局宽敞整洁；价格区间：[299-399]ｕ[399-459]在价格上不具备竞争优势。

美特斯邦威：所处位置位于商业街繁华地段客流集中地段，陈列紧凑能够适时推出适应大众化需求，推出同类牛仔裤较薄相比之下略有不足之处，同类及市场需求之间划出空白区；部分折扣5折-7折不等、两件8.8折，折扣价格有较大的吸引力，价格较实惠，质量一般也有保证，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，价格区间： [49-79]ｕ[89-119]

汽车销售年终工作总结 篇3

我从20xx年4月11号来到公司，开始从事店面销售工作，经过这几个月的时间，通过领导的帮助和自己的努力我已经融入了这个集体，在这几个月的时间里我学到了很多，在双环公司让我真真体会到了什么是正规化，模式化的大公司，在没来到公司的一段时间里我在其他的销售公司里任职，在其它公司任职期间在工作时不会有太多的人来帮助你，每个人都在顾自己，个忙个的，人和人之间的距离很远：公司的领导方针就是弱肉强食，固然这种领导方针会在一定程度上帮助到公司，但要是长远发展的话，我觉得是不可行的，因为人和人只有沟通了才能相互进步，在这个公司任职不到半年时间就辞职了，不久就来到了双环公司，到了双环公司我听到了我原来没有在其他公司听到的一句话，那就是双环公司会给我门销售人员一展示自己的平台，刚到公司没有体会到平台对自己重要性，在双环公司的第一个月自己因对产品知识的不了解很难有销售，这时的自己也很苦恼，自己的工作压力顿时大了起来，就在这时店长，销售经理和店里的销售能手耐心的帮助我熟悉产品，因为自己原来也有一定的销售积累，总算还没有辜负他门的教导总之我在双环公司的这大半年对我来说是我工作生涯里的一段重要历程。

的能力还不成熟，过完了自己惨淡的6月份之后，我迎来了自己在双环公司的第四个月，在这个月里我给自己定了目标就是一定要达到15台以上的销量，因为自己要争取到一个职务那就是公司在店面的销售经理，我发现人要是有了目标了干事就是很有冲劲，在提前7天左右的时间里我完成了预定的销售目标，开始消极对待客户了，在后面的几天时间里我没有销售，在这个月里我总共销售了16台笔记本，其中东芝11台,thinkpad为5台，虽然这个月的后半段有些消极代工，但thinkpad笔记本的5台销量是我来公司以来现在都没有打破的记录（说到着真是挺惭愧的）。到了8月份公司有了新的政策就是要调整一下销售的`力量。在这次调整的人员中，我也有一些变动，我来到的了公司百花村店面，一开始公司领导是看见我的销量还是比较稳定，调动我来百花村是为了来拉动销量我也就本着公司的器重想好好在百花村锻炼一下可是事情总是说的比做的难多了在百花村的一段时间里我不仅没有了销售了，不知道是自己不积极还是真的是百花村人少，我在这一个月的时间里没有一台销售，仅有的2台东芝都不是自己真正的销售，这一个月让我真真体会到自己的能力有度么的欠缺了想想原来的消极对待客户是很不应该的，在听到公司领导给我说呆在这里可能不是你的特长，让我回赛博，我的心里很不是滋味，就这样我从百花村撤回来了，但我在次回到赛博店时，我就给自己说一定要珍惜每一次的销售机会，现在是自己的能力不够，但能力就是自己磨练出来的，在回到赛博店的这个月，也就是9月份我的销量有了进步18台笔记本1台投影机，但然这个月也离不开店长同事的帮助，在接下来的10月份里我保持了上一个月销量19台笔记本1台投影机，在接下来的11月中我的销售又遇到了很大的问题，全月我就销售了6台笔记本电脑，我不是在百花村我不是象第一个月那样不了解产品知识，我的销量下降的我自己都有些接受不了，说真的在一段时间里我都不知道自己是怎么了，是为什么我就突然销量下降的如此之快呢？？这一点我的店长和同事到看在眼里，当店面看会时，讲到了我的问题，我现在是店面的销售经理，应该有一个稳定的销量的，但自己就象店长说我的这样，我的心比较的急这样销售机会就很可能被浪费，我要很好的调整自己的心态才能有一个稳定的销量。在进入12月份也就是本月我到现在为止销量是7台笔记本，依然不是很理想。

上就是我来到双环公司的9个月的销量和销售体会，下面我要说的就是我在店面的一些总结和体会，在我7月份成为店面的销售经理之后，公司领导就不断的告诉我，销售经理是要在店长不在的时候有权管理店面的，是要在店面里培训新员工的，但在初期我的这些概念只是在表面的，在我9月份回到赛博的时候，店长把我的工作都明确的指出来了还让我写了销售经理职责，这样来督促我门做好销售经理的职责，说真的到西安在为止的话，我还不是很称职的，但我相信在以后的日子里，在新年即将到来的日子里我会给自己新的目标的，我会努力使自己进步和积极的。

自己会在新的一年里有一个崭新的面貌，最后祝双环所有员工在新年有新气象，牛气冲天，在新的一年里在各自的岗位上都创佳绩！

汽车销售年终工作总结 篇4

20xx年是\*\*公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\*\*公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\*\*专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据08年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做（本免费公文来自转载注明）出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

汽车销售年终工作总结 篇5

在圣桥的最后时光，回忆在圣桥的美好时光。有过汗水换来的荣誉也有过迷茫的时候，从一名实习生到一名正式的员工，圣桥给了我很在学校里学不到的东西。在圣桥工作近2年时间，在最后离别的时候还是依依不舍。最后一个月的时间里，我努力配合领导完成本部门的工作，把自己在工作中学到的知识和要注意的细节都给我的同事分享，做好移交工作。努力配合同事尽快掌握工作中的整个流程以及相关注意事宜，xx年3月31号最后一天，我就这样告别了与我共事的这些同事，虽然有很多不舍和无耐，但是我们之间的友谊还是存在的，是不会被时间的流逝所遗忘的。在此非常感谢帮助过我们同事，相信你们在圣桥会有很好的明天。为了我们心中美好的理想一起努力吧!

加入直真迎接新的挑战，我是xx年4月5号加入直真。在直真我开始接触到一个全新的行业，面对热情的同事，我仿佛有回到家的感觉。通过一个月的产品培训以及销售技能的掌握，我开始了解和掌握我们的产品。在培训过程中非常感谢技术和销售一起给我培训，使我更好的掌握相关产品知识。正是他们耐心仔细的讲解，我开始试着拜访核心代理商和一些渠道商，开始介绍自己的产品，从打电话被渠道商拒绝到能约到渠道商进行拜访，从不敢打电话到一天可以打几十通电话。从跟渠道商聊几分钟到跟他们聊几十分钟甚至更长时间，这每一次的突破都是一次很大的进步。到直真已经有9个月的时间了，我也能够按时完成领导安排的任务，并且得到同事的肯定。

xx年我把它划分为三个阶段来总结：工作阶段;学习阶段;人际交往阶段。通过对这三个阶段的具体划分，能更好的总结出我工作的不足，总结经验吸取教训，为xx年的开始做好准备。以下是我对每一个阶段的总结:

在xx年的工作中，有收获但也有不足。在工作性质上发生了转变，从一名技术员到一名销售员的转变;从网络存储行业到融合通信的职业性质的转变。我要从零开始学习，这就要求我用的时间和尽力学习一个我之前很少接触的行业。通过一个月的时间，我掌握了相关的知识。也在不断与渠道商和用户打交道，从他们身上也学到很多东西。然而在工作中也会遇到困难和挫折，在领导和同事的帮助下，我也能够战胜这些困难和挫折。做一名销售要懂得东西很多，没有一定的知识积累和文化底蕴，要想做一名好的销售是很难的。在没有做销售之前，总认为做一名销售很容易。等自己真正做了销售，才发现做好销售工作不是件容易的事。销售要付出的时间去思考如何去销售自己的产品，如何让客户认可你。如何处理好同事之间、核代之间、渠道之间、用户之间的关系。在拜访渠道的工作中，怎样让别人接受你的产品，怎样和别人有共同的语言、达成共识，这些都是值得我们思考的。在工作中我有很多地方做的不够好，在今年的销售任务上，远远没有达到公司制定的要求，其中有客观原因也有主观原因。但最终还是自己的努力程度不够，要更加努力做好销售工作。学习的知识来充实自己，使自己能更好的完成领导安排的任务以及提高自己的销售能力。在这一阶段，基本上占用了50%的时间来做好自己的工作。

在xx年的学习中，感觉自己学习的时间太少，没有充分利用节假日时间来学习。行业内的知识没有很好的了解和掌握，学习的知识太单一，没有深入学习和探究。在课外的学习中，今年看的课外书有《世界上最伟大的推销员》、《我的奋斗》、《李开复创业心经》。今天的课外书看的太少，没有静下心来去品味书中的真谛。阅读课外书也是提高我们知识面和开拓视野的有效途径之一，在这一方面我没有好好的去利用。在《世界上最伟大的推销员》一书中有这样一句话值得我去好好品味：“坚持不懈，直到成功。我决不考虑失败，我的字典里不再有放弃，不可能，办不到，没法子，成问题，失败，行不通，没希望，退缩……这类愚蠢的字眼。我要尽量避免绝望一旦受到它的威胁，立即想方设法向它挑战。我要辛勤耕耘，忍受苦楚。我放眼未来，勇往直前，不再理会脚下的障碍。我坚信，沙漠尽头必是绿洲”。在《我的奋斗》中也有一句话值得我去思考：“当我们为自己的信念和理想去斗争的是时候，要知道我们是为了自己信奉的思想和原则，而不是为了对那些认为自己并不需要它的人民奉献什么。想清楚了这一点，我们就可以心态平和地面对任何所谓的“恩将仇报”。很多时候，有理想的人能够继续坚持下去，靠的不一定是坚强，而是想得透澈”。在《李开复创业心经》中有一句话值得我好好学习和理解：“尽管前面充满了悬念，但是我依然相信内心的声音。我知道，只有follow my heart(追随我心)的选择，才能激发起身体里最大的潜能，拼尽全力向下一个目标靠近。一如过去很多选择曾带给我类似的人生体验”。在这一阶段我用了20%的尽力和时间来学习。

在xx年人际交往方面，我有了明显的增多和提高。今年由于职业的转换，需要我在人际交往上花的时间和尽力。我把人际交往分为两个部分：第一部分是对内的交往，在公司内部我积极团结同事。努力做好本职工作，与公司的同事处理好关系。在工作上认真负责，在业余时间中积极参加公司组织的活动。第二部分是对外的交往，我今天主要的工作是渠道的开拓和老渠道的维护。先来谈一谈核心渠道的人际交往，在负责的几家核心渠道里，积极配合核代的项目测试以及订单的处理。提供技术和资源支持，与核代处理好关系。有时候请几个销售一起吃吃饭交谈一些生活杂事，从他们身上学习一些销售技巧和人际交往方面的知识。再来谈一谈渠道的人际交往，每一个渠道的建立都是需要我前期的交流和沟通，让渠道认可你，从不了解你所卖的产品到了解你的产品到熟悉产品愿意帮你去卖，他们从中认可你的为人同是也获得用户信息和用户资源，这就是你的价值所在。从发展一家渠道到发展几十家渠道，这就是一种成功和认可。让核代和渠道认知到只要遇到问题或者是需要技术支持，第一时间就想到的是我。这样在人际交往方面我们才能是成功的。在用户的交往中，我在送去用户返修好的设备同时会帮用户安装调试好，了解用户的使用中是否遇到问题，如果有问题及时帮用户解决问题，通过优质的服务，让用户更加认同自己。要相信一句话：“服务带动销售”。今年我在人际交往方面也做得一般，没有多用时间想想怎么做的更好。这一阶段占30%的比例。

xx年计划中我要在学习阶段和人际交往阶段的时间增加，只有不断充实自己才能在日益激烈的竞争中不被淘汰。在工作上我要提高销售的抗压能力以及工作的效率性，在今年的计划中重点是坚持，核心是学习。要在计划之前把事情做好做完，不要让变化打乱计划。以下是xx年计划比例

在xx年中，我要加强自身产品学习，产品结合实际运用。熟悉竞争对手的产品知识，只有懂得多才更有把握推广自己的产品。音视频结合的相关知识也是一个重点需要学习的地方，现在用户对音视频的融合是非常关心的问题，只有了解用户的需求，我们才能更好的为用户作出最合适的解决方案。加强与核代的联系，通过努力提高核代的销售量，积极参加公司的培训。

xx年的学习比例有所提高，今年学习的知识要增多。在课外的阅读上，计划要读8本课外书籍以及读书笔记。增强自己的综合素质，扩大自己的知识面。今年要把驾照考出来，这也是今年的一个学习重点。增强自己的技能，在与人交往中有话可说，有事可聊。学习是一个长远的事情，有这么一句话：“活到老，学到老”，学无止境。不管我们做什么事都需要学习、都需要充实自己，不要浪费时间。只有不断提高自己的综合实力，我们才能在社会上有一席之地，才能跟得上时代的步伐。

xx年人际交往的比例没有改变，通过去年的关系处理。总结了一些人际交往的经验，今年需要继续开拓新渠道，把新渠道做为今年工作的重点。只有不断的与渠道交往才能得到一些行业信息，才能接触到的人。在建立起联系后达成合作的关系，要把渠道的相关人员发展成为朋友，这样彼此之间才能更好的信任和合作。积极参加一些群内的活动，认识的行业中人。维护好核代的关系，积极配合完成所报备的项目以及做好分销工作。建立起人脉关系，要把所有人都看成是你的老板，这样你才能结交的合作伙伴甚至是朋友。通过今年的努力完成自己所制定的计划。

xx年是一个崭新的一年，这一年我将以更加积极的态度面对前面的困难和挫折。努力向自己制定的计划前进，做到持之以恒，坚持不懈。态度决定一切!在xx年中自己的压力也增加了不少，不管是工作上的压力还是生活上的压力，我都要用积极的心态去面对。“人生在世，我们要勇气改变可以改变的事情;用胸怀接受不能改变的事情，并用智慧分辨二者的不同!”这句话一直激励着我向前进。前途是光明的，道路是曲折的;在前进中有曲折，在曲折中向前进!让我们用激情迎接xx年，做最好的自己。要相信世界因你不同!

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