# 销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划(13篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-10-06

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇一我是去年10月...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇一**

我是去年10月进入公司的，到现在，已经有两个季度了，而今年，还是开始的第一个季度，在这三个月的时间里，有失败，有遗憾，更有成功。更让我欣慰的是，我自身业务知识和能力得到了提高。首先，这得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进，他们的实战经验让我们终身受益，从他们身上学到的不仅使做事的方法，更重要的是学到了做人的道理，做人是做事的前提。

前面我虽然学习过公司的产品，但对核心产品和核心技术知道的并不多，而在这一季度，我开始接触公司的核心产品和核心技术，从一个对产品知识浅薄的人转变成一个能独立操作业务的业务员，完成理论职业的角色转换，并且适应了这份工作，业绩虽然没有什么特别突出的，但却为以后的业务积累下了一些客户的产品知识。以下是我这一个季度来的工作业务明细。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业的产品知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。那么，在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向呢？仅仅只是抓住重点客户和跟踪客户时远远不够的，还要合理安排淡旺季里的时间以及产品，当然，光靠这亮点也是远远不够的，我们还需要不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我也有过虚度光阴，但对工作业务，我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我在接下来的日子里能做得更好。俗话说，只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有优缺点，我也一样，遇到工作比较繁忙的社会，脾气容易急躁，或许不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候想的也多是自己搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，更多的与同事们合作，再发挥自身的优势。业余还要学习贸易知识，学习接受工作中出现的新信息，不断的总结和改进，提高素质。

自我剖析：现在，我还不是一个非常合格的业务员，只能算是一个刚入门的业务员，谈吐，口才，与公司的前辈们相比还远远不足，表达能力也不够突出。究其原因就是还没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质也不过关，我知道，我的潜力还没有被挖掘出来，我接下来要做的事情之一就是强化自己的心理素质，将脸皮练厚，实现个性上的飞跃。

在我的内心深处，我一直自信自己会成为一个优秀的业务员，这股动力与信念一直储藏在心中，随时准备爆发出来，不可否认，我的内心一直很渴望成功。

总结一个季度以来的工作，我在工作之中仍然存在很多的问题和不足，在工作方法和技巧上还有待于向其他同事学习，下一个季度，我的计划就是在上一季度的工作得失的基础上取长补短，重点做好以下的几个方面的工作：

依据最近五年的销售情况和市场变化，将工作重点划分出区域，一是针对老客户和固定客户，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，好稳定与客户的关系。二是在拥有老客户的同时还要不断的从老客户那里获得更多的客户信息，努力扩展新客户。三是要想拥有好的业绩就要加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

每个月最少要增加一个新客户，还要有几个潜在客户，在去见客户之前要了解客户的状态和需求，要做够充足的准备工作才有可能不会丢失这个客户，否则，在不了解客户资料的情况下很容易会让对方产生排斥心理。除此之外还要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事交流，向他们学习更好的方式方法。

在去见客户的时候，对客户的态度都要一样，但不能太低声下气，给客户一些不好的印象，要为公司树立更好的形象；在客户遇到问题的时候，不能置之不理，不要觉得单子已经做完，客户的问题不再重要，在业界，口碑是每一个客户累计起来的，所以，一定要尽全力帮助他们解决问题。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；自信是非常重要的，为了给自己树立信心，要经常对着自己说：你是最棒的！拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

以上是我个人第一个季度的销售工作总结报告，若有不足之处，望批评指正。同时我要感谢公司的培养，感谢同事们的关心与对我的悉心指导，我一定会更加的积极主动，自信，充满热情的投入到工作之中。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇二**

全年销售目标年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比年第一季度销售订单完成情况

完成率：%增长率：%增长率：%按期完成率：%未按期完成率：%

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的“绿带”学习，我取得长足进步;不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%;由此严重影响公司业绩以及信誉度;各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙;我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域;但“公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标;对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、市场以集团、大阳、奔马实业、集团为代表性企业;前六个企业年产销均在65万辆以上;其中大长江集团年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机(柴油)国内主要客户有：销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合，①技术部门应拿出柴油机配套产品方案(全面的可以开发产品信息)。②各部门应严格按“ts16949”体系实施到位;确保外审通过的标准。③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本;确保公司产品市场竞争力。为“公司”全面进入汽车行业做好售前服务。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇三**

不知不觉我来到xx公司已经一个季度了，在这个季度里，我学到了很多。以下我从两个方面来总结我这一个季度的情况。

1)、第1季度轿车部共销售x台，我个人销售x台，其中xx台，xxx台，占轿车部总数的x%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx值班，在那边我一共接待x个有效客户，其中成交的有x个。有力的给竞争对手一个重要打击。

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人，一个是总办x总监和销售部x经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。在我刚刚接触这个行业的时候，我对很多汽车知识还有销售方面都不熟悉，那时候几乎可以硕士举步维艰，但是他们两位都没有放弃我，前两个月，我就是在他们二位的一步步带领下，进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。想到他们那时候教我的方法，想起他们给我的鼓励。也正是因为那两个月的经验，我后面的工作才能越来越顺利。我由衷的感谢他们。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会把自己的心态调整的非常好来迎接一天的任务，每天工作我都是精神饱满，精力充沛，因为我明白，我的经验没有别的多的时候，那么我的态度一定要是最好的，如果比不过别人的销售量，我就把服务做到最好。

3)重点客户的开展。我在这里想说一下：我对自己是这样要求的，把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。除此之外，拜访尤其重要，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4)自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

以上就是我这一个季度的工作总结，我知道自己的不足，会尽快改正。也会继续发扬自己的优势，希望自己能够成为一名优秀的员工。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇四**

全年销售目标 20xx年第一季度销售计划 季度销售额汇总对比 季度回款汇总对比 20xx年第一季度销售订单完成情况(单位：单)

20xx年第四季度销售额 20xx年第一季度销售额 20xx年第四季度 20xx年第一季度 季度下达销售计划 按期完成 未按期完成 备注

3500万元 717、8万元 733万元 807、5万元 436 417 19 详见报表

% 增长率：% 增长率：% 按期完成率： % 未按期完成率：%

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的“绿带”学习，我取得长足进步;不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%;由此严重影响公司业绩以及信誉度;各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙;我司产品在xx市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域;但“xx公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固xx市场份额的基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标;对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、广东市场以大长江集团、广州大阳、广州奔马实业、豪进集团、江门轻骑、五羊本田、中港宝田、江门气派(力帆)、江门大冶集团、广州天马集团、江门迪豪、江门长铃、佛山比亚乔、广州嘉陵、番禺豪剑、广州大福为代表性企业;前六个企业年产销均在65万辆以上;其中大长江集团20xx年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机(柴油)国内主要客户有：潍柴、广西玉柴、湖北东风、湖北康明斯、中国一拖、云内、南充东风、陕汽集团等企业。销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合，①技术部门应拿出柴油机配套产品方案(全面的可以开发产品信息)。②各部门应严格按“ts16949”体系实施到位;确保外审通过的标准。③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本;确保公司产品市场竞争力。为“xx公司”全面进入汽车行业做好售前服务。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇五**

今年一季度的工作重点如下：

一是销售目标。

（1）落实区域绩效目标。

计划在第一季度达到400，000个绩效目标（1月做好准备，2、3月份需要达到400，000个绩效目标）

二是客户分类。

根据客户关系，每个地方的采购能力和需要被划分为重点客户、一类客户和二类客户。

主要客户：南方电网特高压公司，广州供电局，广东电网电力科学研究院，广东电网电力科学研究院，佛山变电所，禅城区供电局，肇庆输变电所，高要供电局，四会供电局。

主要客户：广州供电局输电部，荔湾供电局，越秀供电局，海珠供电局，天河供电局，黄埔供电局，萝岗供电局，番禺供电局，白云供电局，花都供电局，增城供电局，从化供电局，南海供电局，顺德供电局，佛山供电局，高明供电局，广宁供电局，云浮供电局。

次级用户：端州供电局，鼎湖区供电局，怀集供电局，封开供电局，德庆供电局，三级用户：各供电局。

三、业务员的调整：

客户对现有业务人员的划分。

吴蒙（广州供电局变电一部，广州供电局输电部，荔湾供电局，越秀供电局，海珠供电局）

杨华（番禺供电局，南网特高压公司）

张敖日格乐（增城电力局）

周玉辉（天河电业局，黄埔电业局，萝岗电业局）

吕牧哲（佛山变电所一部，佛山供电局二部，禅城区供电局输电部，三水供电局，高明供电局，南海供电局，顺德供电局）

李满亮（肇庆输变电部，高要供电局，四会供电局，端州供电局，鼎湖区电业局，怀集电业局，封开电业局，德庆电业局，云浮电业局）

马麟犊（从化电业局）

李茂明（花都电业局）

公司员工变动分工。

吴蒙（广州供电局变电一部，广州供电局输电部，荔湾供电局，越秀供电局，海珠供电局）

杨先生（番禺供电局、南方电网超高压公司、增城供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局等单位业务人员工作能力较强，且客户数量较少，建议将上述客户交给这位业务员）张先生（工作经验不足，建议调整）

周玉辉（由于该业务员的客户较多，没有时间发展新客户，建议将该地区的供电局移交给其他业务部门，以提高重点客户的工作水平）

吕牧哲（佛山变电所一部，佛山供电局二部，禅城区供电局输电部，三水供电局，高明供电局，南海供电局，顺德供电局）

李满亮（肇庆输变电部，高要供电局，四会供电局，端州供电局，鼎湖区电业局，怀集电业局，封开电业局，德庆电业局，云浮电业局）

马麟犊（从化电业局）

李茂明（花都电业局）

公司新增业务人员均安排在广州地区，佛山地区电力系统。

有关调整措施：

对业务员综合能力的评价：工作表现、社会关系、应变能力、销售目标、业绩达标等。

二是对销售业绩不合格的员工进行季度调整，或从本单位内部或社会招聘。

计划社会招聘2名，有工作经验和相关行业简历者优先！

四是业务员培训。

（1）有针对性地确定客户需要的产品。

（2）有针对性的产品培训。

（3）有针对性的行动技能培训。

五是工作安排与目标。

1月完成广州、佛山、肇庆三市市场的初步调查，找出客户所需产品的品种，为市场开发提供参考依据。

二是在1、2、3月份完成市场计划销售任务，业务人员的销售任务分配（广州20万，佛山10万，肇庆10万）

三、带领业务员熟悉客户各部门的员工。

（4）注重潜在销售人员的培养。

（5）做好陪跑工作。

自己主要的工作是负责重点客户和客户领导的公共关系。

（7）为加强与客户的交流，增进彼此之间的感情，对重点客户每周进行两次访问；对一级客户每周进行一次访问；对其他客户根据实际情况安排访问时间（但必须做到两周至少一次）。

（8）对客户的了解（附表）

（9）了解客户的实际需要，并提交一份详细清单。

六是开展产品交流活动。

主要联系本单位生技部门负责人，安排本单位及所属供电所相关人员参加，针对重点客户开展产品交流会！

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇六**

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导：

1、销售目标xx万元，实际回款xx万元，负计划目标x万元。销售库存合计约xx万元，实际销售xx万元。与去年同期增长xx左右。

今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多，玻瓶的破损偏高。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是xx二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

4、根据市场的变化及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

总体销售目标xx万。

未来一季，我们销售部销售目标达到xx万。

未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处。

1、质量的改善

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动(例如：在限定期定完成打款并销售xx万奖面包车一辆等等)。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局;同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的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，我们要求销售部人员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。

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年!

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇七**

20xx年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在下季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1）建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在下季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2）完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3）培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4）建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5）销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

第一步：招聘员工

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

第二步：培训员工

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己的潜能（通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解）

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整（思想积极地为公司服务）

2、具体问题具体分析（首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致）

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

2、让销售人员发展更多新客户，一个月内保证每个销售人员完成与20个未曾有过业务来往的新客户联系，至少有2至4个客户和我们合作，达成双赢的局面

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

第七步目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大

3、让我的团队成为xxx行业的”虎狼”之狮。

4、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇八**

全年销售目标20xx年第一季度销售计划季度销售额汇总对比季度回款汇总对比20xx年第一季度销售订单完成情况（单位：单）

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，通过一年的“绿带”学习，我取得长足进步；不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断进步。

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%；由此严重影响公司业绩以及信誉度；各相关责任部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关责任部门应尽快拿出整改方案。

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应该及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙；我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品通过其他公司品牌有进入其他两个区域；但“xx公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，因此下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的基础上开发广东市场，我们考虑的是长远战略目标；对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、广东市场以大长江集团、广州大阳、广州奔马实业、豪进集团、江门轻骑、五羊本田、中港宝田、江门气派（力帆）、江门大冶集团、广州天马集团、江门迪豪、江门长铃、佛山比亚乔、广州嘉陵、番禺豪剑、广州大福为代表性企业；前六个企业年产销均在65万辆以上；其中大长江集团20xx年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机（柴油）国内主要客户有：潍柴、广西玉柴、湖北东风、湖北康明斯、中国一拖、云内、南充东风、陕汽集团等企业。销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合。

①技术部门应拿出柴油机配套产品方案（全面的可以开发产品信息）。

②各部门应严格按“ts16949”体系实施到位；确保外审通过的标准。

③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本；确保公司产品市场竞争力。为“xx公司”全面进入汽车行业做好售前服务。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇九**

20xx年元至4月，硫酸厂全体员工以董事长、总经理新春动员大会讲话精神为指导，在公司各级领导的带领下，认真落实公司各部门下达的各项工作，紧紧围绕安全生产这个核心，逐步向精细化、规范化管理靠近。现将工作总结汇报如下：

1、产量：元至四月我厂共购进硫磺96646万吨，生产硫酸299622.14吨，完成全年计划34.68%，去年同期生产硫酸348152.79吨，同比下降了48530.65吨。

2、发电量：元至四月共发电40313640.00万千瓦时，完成全年计划的47.03%，（其中一线开车约90天，二线开车约122天，三线开车约79天)共向磷铵厂送蒸汽132432万吨，一二三线吨酸发电量为211.90千瓦时，吨酸发电量较同期增长6.08千瓦时

3、开车率：

⑴停车频次：一线停车3次(其中1次因外部因素引起停车)，二线停车1次(其中1次因外部因素引起停车)，三线停车2次(其中1次因外部因素引起停车)

⑵开车率：一线为99.62%，二线为99.83%，三线为99.63%。去年同期一线为99.85%，二线为99.45%，三线为99.53%。

4、台时产量：一线为38.56吨，二线为39.83吨，三线为53.11吨，均未达到（一二线41吨，三线54吨）相关标准。去年同期一线为39.86吨，二线为40.84吨，三线为54.35吨

5、辅材耗用为1.15元每吨，较计划略有节余，同比多0.17元硫磺有盈余。

6、修理费用：元月至四月修理费共用41.249万元，吨酸小修费

1、377元，控制在计划范围之内，略有节余。

7、能耗情况：元至四月吨酸电耗为72.17千瓦时，较计划有节余；去年同期吨酸电耗为72.72千瓦时，同比少0.55千瓦时。

8、管理费用：电话费、招待费、办公费未超支，今后要严格控制，厉行节约。

9、职工离职：元至四月共辞职14人。其中，关键岗位辞职3人（发电主操1人，转化工2人，占总编制的1.5%），非关键岗位11人。

元至四月，我厂以董事长安全环保的讲话精神为指导,加大宣传力度，重在过程监管，提高对安全环保的认识，完善各种安全环保管理制度及检修流程。期间我厂发生轻伤安全事故一起，这次事故发生以后，我厂深刻分析原因，自查自纠，进一步规范票证办理程序，加强基层管理人员安全培训，增强危险因素识别，切实落实“四不伤害”原则展开检修。坚持每周四下午开展员工安全、环保知识培训，提高全体员工的安全意识；坚持加强岗位安全管理，及时发现、消除隐患；坚持严查“三违”曝光，重在纠错、教育，次在粗暴处罚，目前共查处45起违纪违章现象，其中1月22起，2月17起，3月4起，4月共2起，数据稳步下降，目前已经走上正轨；坚持每周由厂长组织进行一次安全环保隐患大排查，横向到边，纵向到底，并及时整改和建立台账。针对夏季防汛物质和人员准备工作，随时处于待命状态，保证我厂汛期安全生产不受影响。元至四月，没有发生任何环保事故。但一线高过有漏气现象，开车难以处理，计划在中修或大修彻底解决。清污分流工作持续推进，改造原料工段水及干吸循环水，增加水循环利用率，进一步降低成本。加强工艺控制，特别是转化工段，保证了我厂三条生产线的转化率稳定，尾气排放始终保持在国标范围内。同时员工环保知识培训还需进一步加强，提高员工环保意识。

鉴于我厂元月至四月辞职人数较多，为扭转此被动局面，稳定员工队伍，本着对职工留得住，用得好的原则，牢固树立 “不惟学历看能力、不惟职称看技术、不惟资历看业绩、不惟身份看素质”的思想观念，把人才作为无形资产，把管理的视角由工作移向人，尊重员工的人格和权利，理解员工的思想、个性、能力、兴趣和爱好，对员工进行准确的工作分析和定岗定编设计，搭建“想干事的人有机会，能干事的人有舞台，干成事的人有地位”平台。在发挥个体效能的同时，引导鼓励团结协作的工作作风，开展管理人员与职工帮扶结对，班组间通过工龄、居住地远近、婚否、学历高低及能力大小合理分配，促进团队和谐。同时，从实际出发，有计划、有目的性的组织员工学习新知识、掌握其他岗位操作技能，提高工作执行能力，培养一岗多能的工作骨干和复合型人才。组织开展各种活动，调动员工积极性，丰富员工生活，增强员工的向心力和凝聚力，提高员工的工作热情和集体荣誉感。

1、基层管理人员管理水平亟待提高。车间主任多数时间花在忙于具体事情，忽略了人力资源调配，分工，检查，督办，特别是班长管理作用没有充分发挥好。

2、不到一年新员工较多，操作水平参差不齐，要全面提升业务操作技能，做好传帮带，老员工尽量实现一岗多能，储备人才。

3、员工的安全环保意识需要进一步加强，安全环保宣传培训力度要加大，要逐步从思想认识上得到提高；

4、设备维护保养责任到人需要落到实处，设备管理的指导思想和观念要改变，即变原来临时抢修为有计划检修，提高维修技术水平，强化实操检修培训，实施谁维修谁负责的原则，杜绝设备检修不到位事故停车。

我们后期工作重点将是全面提升基层管理人员管理水平，转变观念，以抓好安全环保工作为前提，以设备管理为基础，以精心操作为保障，稳定生产提高开车率，逐步培养员工讲原则守规矩的好习惯。在稳定员工队伍上，除了改善员工工作生活环境外，我们还需给他们提供锻炼的机会和平台，展现他们的才能；工作中生活中多关心员工，经常召开职工座谈会，了解他们的思想动态，为他们排忧解难，做他们的知心朋友。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇十**

第一季度已经过去，在这一季度的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对第一季度的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们xxx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有x百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!x月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在xx我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月x日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，第一季度的车型在下个季度消化肯定不是很好，因为第一季度的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对于车价差x万元的情况我们在xxx第一季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们xxx人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

我坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇十一**

20xx年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，x月份开始组建xx事业部，在没有负责xx事业部工作以前，我负责了一个月的商务部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近x个月的时间中，经过xx事业部全体同事共同的努力，使我们xx事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：xx万元。

2月总业绩：xx万元。

3月总业绩：xx万元。

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在xx市场上，虽然行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。xx事业部是去年x月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为xx个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

以上就是我这个季度的工作总结，不足之处请各位领导多多指点。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇十二**

今年第一季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长16.77%，其中瓶装水增长26.4%，配制奶增长8.52%，发酵奶增长15.66%，碳酸饮料负增长28.97%，果汁饮料增长62.36%，茶饮料增长45.09%，八宝粥增长32.58%，纯牛奶、花式奶负增长49.33%；但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少5.21个百分点，其中瓶装水少2.76个百分点，碳酸饮料多负27.11个百分点，八宝粥多增26.13个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%，反差极大，果汁饮料落后11.82个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

1、经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要。全国中小客户的比例占客户总数的67、24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2、经销商、业务员无法进行全品项销售。公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%—20%，就要增加10—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3、经销商为盈利影响我司销售。最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因些各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4、厂商之间关系不正常。目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作；二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失；三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共同体，骗取公司的政策，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔！最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人员上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明真相，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派；公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

5、业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要。近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多（按人事部汇总统计xx年省能经理人均收入22.46万元，区域经理人均收入为9.14万元、客户经理人均收入为4.78万元）但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与政策了，公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速整顿队伍，激发销售员激情与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

6、广告宣传不到位，促销活动无力的状况亦没有得到改变。当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，投放不合理的现象几乎没有改变，不痛不痒的宣传既未达到效果，又浪费钱财，投了广告也没有人管，到底做了多少，起了多大效果也无人知晓，甚至各省放弃了广告宣传，而将费用转移到价格促销上去，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。

7、内外勤配合不好，影响销售的局面亦没有得到改善。报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，一季度有的省一个多月未到货，这些地方的销售如何搞得上去？报站发货的节奏也把握不好，到的时候集中到、不到的时候一车都不到，要么造成积压、要么造成断货，销售员抢政策单品种过度压库，资金积压，影响其它品种销售，经销商代垫费用、政策兑现不及时，销售人员差旅费报销、工资奖金发放不及时，这些影响销售的因素非但没有改善，反而越来越严重，影响经销商与销售队伍的情绪。

1、清理整顿销售网络。要求各省对现有经销商、二批商的资金实力、营运能力、对公司的忠诚度及销售我司产品的积极性进行分析后，按以下要求重新整理、完善网络。

①评定固定工资级别与计算出固定工资总额

②评定奖金系数

③制定评分标准

④工资奖金总额减去固定工资总额=奖金总额

⑤奖金总额除以全省奖金总分=分值

⑥得分×分值=每个人奖金

2、必须落实的几项管理制度

①每月三次组织客户经理会议，传达学习公司指示，总结上一旬工作经验教训，落实下一旬的工作目标任务。

②按每日、每旬、每月工作要求标准认真执行。

③每旬清点库存与经销商分析形势，落实逢二准确报站，逢五资金到位工作，并且在报站时要考虑发货方式追踪发货。

④搞好本区域的促销活动与客情关系

⑤准确了解市场动态，及时反馈汇报与采取对策。

以上要求亦必须在4月30日前完成上报销售公司确认后执行。

**销售第一季度工作总结 销售第一季度工作总结和第二季度工作计划篇十三**

作为一名销售员，完成自己的销售任务是非常重要的。转眼20xx年的第一季度已经过去，在领导和同事们的帮助下这段时间每天我都让自己学会成长，对于工作有了一点收获成果，为了进一步提高自己，对过去的工作进行一番总结，将这段时间的销售工作总结如下：

根据领导的要求同商务部同事们的一起努力，现在将这段时间的工作汇报如下：

一月份部门总业绩为：186326

二月份部门总业绩为：261845

三月份部门总业绩为：308962

这是整个商务部门的努力成果，也通过与部门能使的并肩作战，获取了宝贵的工作经验，为更好的迎接销售的挑战做好准备。特将个人感受总结如下：

1.认真落实岗位职责，学习销售知识

岗位职场是一个公司对于员工的基本工作要求，只有从工作中的基本做起，一点一滴的对自己的能力进行改善，其中包括不断的学习产品知识，关于产品的知识点及难点，客户对于产品的疑问等等进行攻克，同时与其他有经验的同事一同探讨解决问题的方案，分享销售技巧，为更好的针对客户的难缠问题进行针对性解决。

2.明确自己的工作目标，按时完成工作任务

根据自己的工作任务，对于领导安排的工作任务要达到相应的标准，完成规定的考核业绩，这就需要我不断的补充自己的业务知识，提高业务员技能，以积极的工作态度做好自己的本职工作，提高自己的销售业绩。

同时在工作中我意识到自己还需要更进一步完善自己的实力，为下一段时间的工作积累工作经验：

1)端正自己的心态，学习小强般打不死的精神，工作需要全力以赴，越挫越勇，害怕失败的人是永远也不可能成功的;

2)注意和客户沟通的细节，对于客户的要求或建议不能迅速反应，这就需要我吸收更多专业的销售知识及谈判技巧，把产品信息准确的传达客户并了解其真正的想法，针对客户的疑问扬长避短的做出解释。

努力的果实离不开自己的血汗付出，需要不断积累良好的销售基础与不断吸收更多的知识，虽然自己的销售成绩有所进步，但革命尚未成功，壮士仍需努力，争取在下一个季度里继续取得更好的佳绩。

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