# 销售202\_年7月工作总结三篇

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-03-14

*销售是一个汉语词语，拼音是xiāoshòu，是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。或者说：销售是指实现企业生产成果的活动，是服务于客户的一场活动。本站今天...*

销售是一个汉语词语，拼音是xiāoshòu，是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。或者说：销售是指实现企业生产成果的活动，是服务于客户的一场活动。本站今天为大家精心准备了销售202\_年7月工作总结三篇，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　销售202\_年7月工作总结一篇

　　时间比较短，在这一个月的时间，也不可能有太大的变化，因此，在写月销售工作总结时，更注重于销售工作状况的体悟与理解。

>　　一、月销售工作总结注意事项：

　　1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

　　2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假，这是分析、得出教训的基础。

　　3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

　　4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

>　　二、一般情况下，一个完善的月销售工作总结报告应当包括如下内容：

　　1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

　　2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

　　3、市场情况总结分析，包括：

　　(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少;

　　(2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期;

　　(3)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样;(4)竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、发展趋势等情况分析;

　　(5)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

　　(6)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

　　4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

　　5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错

　　七月份已经过去，在这一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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

　　我是今年七月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

　　现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

　　在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

　　1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售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我们店的根本。在以后的工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

　　2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

　　3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

　　4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

　　我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

　　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202\_年7月工作总结二篇**

　　七月份,营销部在市局公司、局(分公司)领导的正确指导下,坚持以科学发展观为指导，紧紧抓住保持经济增长这一核心,着力把握好营销管理、市场服务、内部管理等三个基本点，立足于“大市”建设的决策，进一步解放思想、开拓进取，扎实地开展各项营销工作，有效地推进潮安烟草科学全面和谐发展。

>　　一、精密部署，推进节后销售的顺利过渡

　　春节销售黄金期刚过，卷烟市场需求略为回落，为提升卷烟零售客户的经营信心及积极性，保持卷烟销售的稳定发展，营销部着力做好节后的营销部署工作。从货源供应入手，进一步加强与市营销管理中心的沟通工作，针对节后的销售特点，争取更为适销对路的货源;合理调节货源的投放方式、投放节奏，全面考虑不同等级、不同业态客户的需求特征，实现货源投放的个性化服务;并且加强与客户的沟能工作，根据客户的不同经营情况,有针对性地向客户传授营销知识和营销技巧，指导客户提升营销水平，提高经营业绩。

　　经过多方努力，春节后的销售呈现较稳定的态势，销售卷烟12100.08件,销售金额5329.54万元,销售一、二类烟2185.22件占月销售的18.1%,销售全国性重点骨干品牌9600.12件占月销售的79.3%。

>　　二、贴心服务，促进和谐客我关系

　　营销部坚持不断提高现代营销服务水平，以服务促提升,以“三个满意”为出发点，合理运用“135”工作法，公平对待每位客户，不断地提高客户的忠诚度、满意度特别是依存度。

　　1)以温馨服务感化客户，尽最大力度提高客户满意度。由于节后卷烟销售趁向平淡，部分客户容易产生消极情绪，因此，营销部市场一线人员有针对性地加强客户拜访及沟通工作，了解客户的心声、收集客户的反馈。从客户的实际需求出发制定工作措施，为客户排忧解难，做客户的贴心人。

　　2)加强明码标的工作力度，保障客户的合法利益。卷烟销售平淡时期，市场卷烟销售容易产生价格竞争，部分不合法的现象层出不穷。为此，营销部加强明码标的监管力度，规范市场卷烟价格，维持公平、合法的竞争环境，保障客户的合理经营利润。

　　>三、认真配合，推进取消独立核算大集中系统调整工作的顺利开展

　　本月里，营销部认真执行市局公司的《关于取消潮安、饶平县分公司独立核算大集中系统调整的工作方案》，积极完成调整前的各项相关工作，为大集中系统调整工作的顺利完成提供全力的支持。

　　1)根据市营销管理中心的要求，营销部在20日前进行第一季度客户测评。相关的工作人员不辞辛苦，提前做好充足的准备工作，于19日加班加点地完成客户测评工作，并于24日前完成本月新入网客户的入网流程。

　　2)根据市局的调整方案对有重复助记码的客户调整助记码，认真做好相关数据的备份存档，确保每一步都有迹可寻，有据可证。

　　3)积极开展卷烟价格采集工作，认真做好相关录入工作，并于25号前完成价格采集上报工作。

>　　四、踊跃参与营销师考试。树立学习新风象

　　瞬息万变的市场，对营销人的要求也日益提高，营销部一直坚持“学无止境，学以致用”的学习理念，在工作中不断追求自我提升、自我突破，努力为营销事业奉献更高的价值。时值营销师考试报名的机会，营销部全体工作人员踊跃参与报名，本次参与报名的人员12名(高级7名,中级3名,初级2名)，相关人员全心投入到考试学习中来，充实自身的营销知识水平，提高自身的工作能力。

　　一月份，营销部以服务和管理为着脚点，保持了卷烟销售工作的稳定持续健康发展，在下一阶段的卷烟营销工作，将继续坚持“天道酬勤，精益求精”的核心价值观，认真履行市场营销服务职能，尽职尽责地完成上级局(公司)交给的各项卷烟营销工作任务，科学摸索研讨卷烟营销和市场调控的新方法、新措施，实行整体推进，全员营销，客我互动，确保稳健增效，企业经济全面、持续发展!

**销售202\_年7月工作总结三篇**

　　7月工作总结

　　7月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

　　在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

　　尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

　　总结开来7月销售方面有以下几点：

　　1.上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

　　2.新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度

　　3.我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

　　4.在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“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，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

　　8月工作计划

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！