# 销售202\_年上半年工作总结精选10篇

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-04-24

*销售20\_年上半年工作总结（精选10篇）身为一名销售，上半年的工作时间过去了，是时候准备写写我们上半年的工作收获情况了，下面是小编整理的关于销售20\_年上半年工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！销售20\_年上半年工作总结【篇1】截止20\_\_年x月...*

销售20\_年上半年工作总结（精选10篇）

身为一名销售，上半年的工作时间过去了，是时候准备写写我们上半年的工作收获情况了，下面是小编整理的关于销售20\_年上半年工作总结的内容，欢迎阅读借鉴！

**销售20\_年上半年工作总结【篇1】**

截止20\_\_年x月\_\_日，本部门今年上半年销售天然气340万方，预计到今年年底，我部会超额完成\_\_公司制定的全年销售任务。现将本部门20\_\_年上半年的主要工作及存在的问题总结如下：

一、业务方面：

为小区及商业用户办卡、售气、解决卡表出现的一些疑难问题，为用户发放安全小常识、管道保护及燃气表的使用说明书，并详细为用户讲解使用方法及注意事项，以微笑服务为己任，以用户满意为宗旨是我们的原则。在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，代表了我们公司的形象。所以，我们对自己高标准、严要求，不该说的话不说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为用户服务，极大的方便了客户。以“用户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

二、系统方面：

每周查看银行网点的销售情况，并与系统核对，做到了帐与销售金额相符，对银行售气网点的系统及时更新、定期维护。分析居民用气情况、存在的问题及应对方案，对售气过程中出现的问题进行处理，与厂家人员进行友好的沟通，以求共同提高，更高效率地服务于用户。

三、合同管理：

我部门的合同包括居民、商业供用气合同。我们严格执行合同管理制度，实行专人负责，统一归口、分类管理的原则，每日登记合同管理台帐，做到了账实相符、无一遗漏。

四、日常工作：

在日常的事务工作中，本部门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。对昆仑公司下发的文件我们认真学习，做好记录，包括一些报表的填制，我们都坚持按时上报、数据准确无误。在气源采购方面，我们及时掌握上游起源的价格动态，对上游的很多厂家的气源进行价格比较，把成本控制到最低。

**销售20\_年上半年工作总结【篇2】**

在\_\_年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对\_\_年上半年各项工作总结如下：

一、经营工作：

三楼商场截止到\_\_年\_\_月销售完成全年计划的\_\_%，完成同期的\_\_%，利润完成全年计划%，完成同期\_\_%。其中男装销售完成去年同期的\_\_%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降\_\_%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响；男装中岛同期下降\_\_%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使中岛品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的\_\_%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的\_\_%，下降较大的品类是中岛，同期下降\_\_%，主要原因一是去年商业公司\_\_X元团卡取货集中在\_\_月份取货(今年没有)，中岛团卡取货占的比重较高影响较大；另外红蜻蜓、哈妮、必登高三个品牌比去年同期下降了\_\_X%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，红蜻蜓供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大；第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅\_\_%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的\_\_%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩；很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，\_\_X厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元；乔顿父亲节期间举办了VIP主题酒会，最高付\_\_X万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长\_\_X%。而员工内购会期间利郎推出全场3折起特卖，九牧王5.9折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长\_\_X%。

2、加大活动力度，抓好节日经济；端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长\_\_X%、\_\_X%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

二、管理工作

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。

部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。

通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜\_\_月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月\_\_X消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

三、存在的问题

1、对新引进品牌\_\_X度不够，不利于品牌培养；

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度；

3、员工主动服务意识需进一步强化。

四、综上所述\_\_年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作：

(一)、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作；

(二)、注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础；

(三)、在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度)同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩；

(四)、采取多种促销方式，分时段促销提升销售；

1、有针对性的联系大型特卖活动，如百丽五大品牌、BOSS休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等；

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销；\_\_X、\_\_X和做好店庆的各项工作，与供应商沟通最大的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖(重点是男装与羊绒)；

3、在\_\_月份\_\_X羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售

(五)、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展；部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

(六)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流\_\_X服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

**销售20\_年上半年工作总结【篇3】**

我叫\_\_，是x公司的一名电话销售，来公司工作已经有一年了，在20\_\_年即将结束的时候总结一下这一年的工作进展及经验和不足，以供未来改正。

首先，要感谢刘总给了我一个锻炼自己的机会。x公司对于我来说，是以前从没有接触过的行业，初入公司，是即陌生又新鲜，是在憧憬之余还感觉到神圣的地方。我对它的理解是：高不可攀，远不可及。只有学识渊博，语言精通的人才能呆的地方。

刚开始的到来，让我感到太突然，自己一下子倒是接受不了，在王姐和同事们的帮助下我才慢慢适应。公司是刚成立的新公司，文员也不可能只是做文员的工作。这对于我来说是很具有挑战性的。还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。在对方接通电话的同时我却不知道自己要和对方说什么。

自认为电话销售是销售里最简单的，可好像事实并不是这样孩子气，对于初入行的我真是太有挑战性了；我是一个死要面子的人，对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己要是想迈过这个门槛，就必须要丢掉面子。

一段时间下来，我发现自己电话打得也不少，可是联系业务的很少，几乎没有。认真想想好像也不能说是自己的失误太大。慢慢就会发现其实说话是一门非常大的艺术，你必须要抓住各人的需要点，不能只有一套死方法来和所有的人聊天，必须学会活学活用，比如有人注重的是内容，你却和人家聊价钱，那样牛头不对马嘴式的聊天是没有办法继续交流下去的，而且寻找客户的来源也要有方法。

于是我就改变了策略，在网络上找起了客户。你还真的别说，在网络上人们不但能接受；而且即使没有这些产品方面需要的，也会帮你介绍一些客户。交流着也轻松多了，说话也方便，就像是和很熟的网友说话似的，人们都不介意。我很喜欢这样的交流方式。事实证明也是很有效果的。

在这一年的工作里，我学到了许多在任何岗位上都学不到的内容，做一件事就要多方面的寻找方法，不要总想着别人告诉你怎么做，方法有千千万万种，找到适合自己的那一种才是正确的。一年转眼间在学习、摸索中悄悄的流走了，在新的一年里，我希望自己能够打起十二分的精神来迎接新的挑战。

**销售20\_年上半年工作总结【篇4】**

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20\_年上半年工作总结【篇5】**

在这两年年时间中，我一直在技术部工作，凭借自己的努力和领导的栽培，从一名刚毕业不久的学生变成了专业技能比较优秀的技术员。现对我在凯民兽药的任职作一份兽药销售工作总结。

刚来公司时，我在公司的安排下进行技术服务。这段时间中国畜牧业迎来了一个寒冷的冬天，养猪业经历了罕见的高致病性无名高热病——蓝耳病。这一年，养猪存栏量急速下降，养殖户积极性倍受打击，兽药行业也面临严峻挑战，我们的凯民兽药在公司领导的正确带领下，刻苦攻关，推出的新产品深受养殖户青睐。公司产品的良好质量和售后服务为我们公司在市场赢得良好信誉，从而在这次畜牧兽医行业的大风大浪中能乘风破浪，立于不败之地。

兽药市场经过低迷和沉寂，在年底出现了可喜的拐点，我们公司在这一年也取得了可喜的成就。销售额突破\_\_X元，市场范围扩大，公司在全国范围内的影响力进一步增强。公司在取得成绩的同时，也时刻关注员工的个人成长，公司多次组织技术、销售人员和经销商到香港、澳门、日照、青岛等地旅游，开阔了员工的视野，进一步拉近了经销商和公司的关系。

在刚刚过去的六月，公司组织了化验室技能实战训练班，通过这次集中培训，我掌握了化验室的工作技能，临床病料的处理，细菌培养、鉴定等工作，为我日后的工作添了一份力量。

总之，在这两年的工作过程当中，我也加强自身素质的提高，不断学习。俗话说：“活到老，学到老”，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己， 以便使自己更快地适应社会发展的形势。一方面通过阅读大量的道德修养书籍和人际关系书籍，我勇于解剖自己，分析自己，正视自己，提高自身素质，克服自身缺点，与养殖户和经销商建立了良好的合作关系。另一方面，我通过阅读大量的专业书籍和临床实践，学习并积累了一套畜禽鸡病诊断和治疗的方法，业务素质得到提高。

在以后的工作中我一定会更加努力工作和学习，提高自身素质，勤奋踏实工作，使自己能更上一层楼，为公司做出更大的贡献！养殖形势普遍乐观，兽药行销的形势也肯定不错，但是兽药行业仍是“严”字当头，“乱”字当家，不正当、不规范、不对称竞争短时间内难以根除，制售假冒伪劣现象和行为在一定时期内仍会存在，兽药市场的规范尚需时日。虽然目前兽药企业鱼龙混杂，但是我坚信，在各位同事的努力下，相信我们一定能够所向披靡，战无不胜！

**销售20\_年上半年工作总结【篇6】**

转眼20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，x市场完成销售额\_\_万元，完成年计划\_\_万元的\_\_%，比去年同期增长\_\_%，回款率为\_\_%；低档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的x购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是x大酒店和x大酒店，其中x大酒店所上产品为52°的四星、五星。\_\_年，x大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广为了提高消费者对“x酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算尽管在上半年做了大量的工作

但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保\_\_万元销售任务的完成，并向\_\_万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道x市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

**销售20\_年上半年工作总结【篇7】**

在过去的20\_\_年上半年，作为销售，我超额完成了上级在年初安排的工作任务，在这半年的销售工作当中，有一些成就，但更多的是以一种虚心学习的心态在做事。向老同事学习，向领导学习，也发现了自身有不足的地方，需要改进，也希望在下半年把工作继续做好，销售业绩再创新高。

一、工作成绩

我们公司做的是护肤品，作为大客户销售渠道的一员，我去年七月份进入公司，在老同事的带领下，熟悉了我们销售的方式和方法，了解了我们公司的产品。在今年上半年的销售过程中也没有遇到太大的阻碍，目标超额完成。我们的护肤品在国内是数一数二的品牌，原本并不愁销路，但是大部分都是自己开立的专卖店，在线上渠道这一块并没有什么业绩，所以销售部门特意成立了渠道销售这一个小组，主要针对的就是线上那些大型的护肤化妆品商家，希望我们的产品可以入驻他们的店铺，打开渠道，促进产品更多的销售。在半年的时间里，我开发了5家专营店，谈成了4家专卖店，客户下单打款都是没有拖欠，合同签订也很爽快。在单品方面，最新款的爽肤水更是在年中的大促活动中得到热卖。让更多的消费者了解了我们的产品。知道了我们的品牌，更是加深了刚刚合作的店铺他们的信心。

二、不足之处

有成绩，有学习，也有不足的地方，虽然业绩是好的，但是在货品的选择上面，我和商家谈判的时候总是会用热卖的产品或者利润率较高的产品来吸引他们。而客单较低，或者库存较多的产品反而没有有效的利用起来。清理库存一直都是一个难题，作为我们销售，更是要有义务并技巧性的把这些库存产品推出去，即使利润少点，如果能一次性清出去，也是可以的。主管在每周的销售会议上都会拿出库存数据来告诉我们，哪些产品是需要我们努力去推的，但是半年的时间下来，我却没推出多少这些库存产品。

领导说过，没有卖不出去的产品，只有不会推销的销售人员，这些产品其实无论是价格或者品质都是没有问题的，一些是因为包装显得老套了点，一些是新品，但是消费者并不了解，所以那些线上专营店和专卖店并不怎么敢接手这些产品。这时候就需要我们利用技巧，价格或者组合包装的形式，把这些库存产品推出去。在下半年的工作当中，我要着重在这一块，尽量减少公司的库存量，使用尽可能多的方式或者技巧推出这些产品。在完成目标任务的同时，尽量为公司解决这个难点。

**销售20\_年上半年工作总结【篇8】**

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20\_\_年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广\_\_专柜店长一职，而面对激烈挑战。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

1、业绩1-6月份总体任务\_\_，实际完成\_\_，完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份\_\_撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

2、促销活动，5月份\_\_举行大型促销活动，6.4-6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

3、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到一下几点。

1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很轻易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样留意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应留意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

3当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好轻易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的治理，我想过离职，天天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的心态4遇事不退缩。

以上是我对20\_\_年上半年的工作小结！

**销售20\_年上半年工作总结【篇9】**

今年上半年共销售—药品227336盒，比去年同期销售的140085盒增加87251盒，为同期的1.62倍；其中—年3—6月份销售190936盒，比去年同期销售的115615盒增加75321盒，为同期的1.65倍。

20\_\_年1—6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。

上半年的主要完成的重点：

1、市场网络建设方面：

新开发了广东、广西、云南、湖北、湖南、北京、天津、江苏、安徽、辽宁、河南、山西、内蒙、浙江、新疆等省，完成了地区经理的招聘、考察工作，达到了网络布点的效果，为下半年的点面发展奠定了一定的基矗。

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内—以上。—年全年计划销售—盒，力争—盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

一、目前市场分析：

目前在全国基本上进行了点的销售网络建设，但因为零售价格过低，18.0元/盒，平均销售价格在11.7元，共货价格在3—3.6元，相当于19—23扣，部分地区的零售价格在17.1元/盒，因为为新品牌，需要进行大量的开发工作，而折合到单位盒的利润空间过小，造成了代理商业或业务员不愿意投入而没有进行必要的市场拓展。

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的润利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶意竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

二、营销手段的分析：

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以0tc、以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

三、公司的支持方面分析：

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

四、管理方面分析：

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

企业发展的三大要素之一是人力资本的充分发挥、组织行为的绝对统一、企业文化对员工的吸引及绝对的凝聚力。

管理的绝对公平和公正、信息反馈的处理速度和能力的机制的健全。而目前公司在管理问题上基本还是凭借主观的臆断而处理问题。

根据以上实际情况，为了保证企业的健康发展、充分发挥各智能部门的能动性、提高销售代表对企业的依赖性和忠实度，对—年下半年工作做出如下计划和安排：

一、市场拓展和网络建设：

目前市场基本上实现了布点的完成工作，通过近半年的彼此磨合与考察，对目前所有人员的资性程度应该得到认可，为了绝对回避风险，企业应该确定其管理的主要地位，然后适当进行必要的诱导和支持，进行市场的拓展和网络建设工作，具体要求如下：

1、北京、天津

下半年销售任务：52800盒、实际回款45600盒公司铺底7200盒

2、上海

建议：公司必须进行市场的投入，对上海实行单独的操作模式，实行底薪加提成的薪金制度，作为公司的长线投资市常

3、重庆

其从事新药推广时间短，地区管理经验不足，但为人勤奋，经济能力弱，可能会扣押业务代表的工资、费用，挫伤业务代表的积极性。根据以往的工作经历，喜欢冲货、窜货。

对目前的市场进行必要的摸底，然后要求招聘招商。注意了解货物流向。

4、黑龙江

下半年销售任务：37200盒实际回款：30000盒公司铺底：7200盒

5、辽宁

有较长时间的otc操作管理经验，市场熟悉，但辽宁市场混乱，尤其是otc竞争激烈，一般要店促销人员很多，费用过大，需要提醒向农村市场转移。

下半年销售任务：36000盒实际回款28800盒公司铺底7200盒

6、河北

能力强、但缺乏动力

要求开发：石家庄唐山秦皇岛、邢台保定等——地区

7、河南

要求开发河南地区中的—地区

8、湖北

要求下半年继续召开会议，进行农村推广

9、湖南

进行协助招商。

10、广东

要求开发广东地区中的—地区，市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

11、广西

要求开发otc市场

12、浙江

浙江市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

13、江苏

市场大、扣率低、进店费用高，必须进行必要的支持和让利，可以送其他药品的办法

14、云南

协助招聘

15、福建、江西、四川、新疆、陕西、贵州

报纸招聘

16、山东

确定唯一的总代理，总负责制度，进行必要的市场协助划分。

二、营销计划：

根据目前市场情况，应该确立以目前地区经理为主要负责人、网络拓展的基础的整体思想，仍然将市场定位在otc及农村市场上，必须加强对市场网络组建的要求，保障点面的结合工作。

三、市场支持

1、为了保护好市场，扩大铺底范围，加大对商业的管理工作，年底需要完成—的销售回款，对市场铺底必须达到—万盒

2、在8月底前，要求全部代表进行必要的招商、招聘工作，要求在当地招聘，费用控制在20—内，公司用货物支持，对不能配合的地区经理资格。对招商业成功的地区实行奖励，凡新开发的地区，一次性销售—以上，给予—的奖励。

四、管理建议

公司应该形成规范的管理，绝对避免给业务员造成管理混乱、动荡的错觉，明确一切销售活动都是为公司发展的观念，树立管理者的威信，明确目前是市场开发阶段，业务员并非能赚取多少利润的现状，让业务员全心投入；指定公司以otc、会议推广销售的网络组建模式，再实现适当的微调，而不是放任自流。

**销售20\_年上半年工作总结【篇10】**

20\_\_上半年是\_\_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，半年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾半年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、加强面对市场竞争，不依靠价格战，细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，和公司总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，公司将半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20\_\_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。和这个特点，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半年销售目标。

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。

二、追踪对手动态，加强自身竞争实力

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。

三、注重团队建设

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，做好销售工作计划，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。

20\_\_上半年是不平凡的半年，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20\_\_下半年，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”三者紧密合，确保公司20\_\_下半年公司各项工作的顺利完成。

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！