# 销售建材的工作总结范文

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2025-01-29

*工作总结是做好各项工作的重要环节。工作做得好，能反映一个人的工作能力。《销售建材的工作总结范文》是为大家准备的，希望对大家有帮助。>【篇一】销售建材的工作总结范文　　时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴...*

工作总结是做好各项工作的重要环节。工作做得好，能反映一个人的工作能力。《销售建材的工作总结范文》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>【篇一】销售建材的工作总结范文

　　时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，20xx年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

　　一、工作回顾

　　20xx年是不平凡的一年，祖国xx华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

　　1）加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在xx的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竟争的行业，对我们公司品牌（格莱斯）进行了深入的了解。

　　2）通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势（货美价廉），但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖（骆驼）在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

　　3）对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

　　二、工作计划

　　“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题。

　　1）加强对客源资源的整核与巩固，形成自已的一个客户圈。

　　2）对于强势的竟争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策。

　　3）设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

　　4）自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

　　三、找好航标，定位人生

　　“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

　　我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

　　岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

>【篇二】销售建材的工作总结范文

　　很庆幸自己能够有机会加入XXXX，在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己；发挥自己的长处，弥补自己的缺失；不断的积累自己的业务经验与做人道理，为XX添砖加瓦！至此，心里充满无限感激与期盼！自20XX年x月x日加入XX至今已有半年之久，侄此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

　　一、系统产品知识积累

　　由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

　　二、业务渠道的摸索与建设

　　我所负责的销售区域为迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为xx余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

　　三、品牌的建设尤其重要

　　XX的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们\*\*\*团队的拼搏与努力！

　　四、客户永远是上帝

　　在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

　　五、销售数据统计

　　截止到20XX年XX月XX日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

　　综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到XX大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

>【篇三】销售建材的工作总结范文

　　自xx年x月x日进入公司以来，面对一个陌生的企业和自己没有从事过真正的销售工作，我用自己的方式、方法，在领导及同事的指导帮助下，在短时间内将业务所需的基础专业知识掌握，并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能。

　　同时，广泛了解整个房地产开发市场的动态。根据自己掌握的知识，在3月底开始寻找新项目。因为自己没有管材的销售经验，只能从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。遇到销售和产品方面的问题，及时的请教领导及同事，一起寻找解决问题的办法和针对性的策略。到目前为止，我已经寻找新项目三十余个。但在跟进的过程中，有近一半的项目一个接着一个的丢失，从而感到干好销售工作真的不是一件容易的事情。比如对于管材市场了解的不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释和推销我们的产品，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一些不良的反应。比如：客户答应把金牛品牌指定进去，疏忽防范竞争对手的动作，本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个前期的销售上面，对后期把握不牢固，客户内部客情工作做的不扎实，从而导致丢单。

　　说起来也惭愧，到现在在领导和同事的帮助下，只做成了xx市文化活动中心地热施工、xx世纪财富广场、xx样板间、xx幼儿园、xx家园，共5个项目的地热管材供货，总计回款额：xxx。但对于我的目标来说，还是相差甚远。就跟进的项目来说，从失败中，我学到了很多东西，这些是我在平常的生活中根本无法掌握的。比如说在营销中哪些知识是必须要掌握的？第一、本身所具有的知识结构，有关市场的、有关人文的、有关社交的、有关沟通的技巧和学识必须要掌握。第二、对自己产品的认识程度。第三、专业的营销理论和技巧，所能够总结到的东西，而非书面化的东西。第四、有没有一种坚强的理念来支撑你对这个职业的认可？这个坚强的理念就是面对复杂的社会、面对复杂的人，所采取的一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合。第五、有没有一种意志力来支撑你对困难和失败的看法。这是我感到每个做营销职业的人必须具备的。

　　当然，XX年是忙碌的一年，但不是丰收的一年，是我打好基础的一年，为了20xx年更好的发展。

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！