# 酱菜销售汇报工作总结（精选4篇）

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-03-16

*小编为大家整理了酱菜销售汇报工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有...*

小编为大家整理了酱菜销售汇报工作总结(精选4篇)，仅供大家参考学习，希望对大家有所帮助!!!为大家提供工作总结范文，工作计划范文，优秀作文，合同范文等等范文学习平台，使学员可以在获取广泛信息的基础上做出更好的写作决定，帮助大家在学习上榜上有名!!!

酱菜销售汇报工作总结(精选4篇)由整理。

第1篇：房地产销售工作总结汇报

房地产销售工作总结汇报

这篇房地产销售工作总结汇报的文章，是特地为大家整理的，希望对大家有所帮助!

如果让我选择一个词来形容20xx年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的2个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。年初当我刚得到通知接任贵都国际花城项目经理的时候，感觉到茫然和无出着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然2月份在江南都市报做了1/2版的广告，登记了约有400组的咨询电话，但时间拖得太长(5月份才开始对外销售)，许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周财富广场房展会，推出80套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有9xxxx的房源被意向定购，这也为贵都国际花城的公开认购积累了客户，五月份成功认购住宅83套,签合同20套。可是非常遗憾，因为开发商的不配合以及销售业绩达不到开发商的要求等原因，贵都国际花城于8月30日收盘。我永远记得这一天，当大家收拾好东西离开工作了三个月的岗位时，我看到大家的不舍与一点点的哀伤，而我也为自己交了一份不合格的答卷而

自责与难过。当大家都一片沮丧以及对往后去向茫然的时候，是龙总用那温暖的笑容迎接我们这群没打赢胜仗的战士们，鼓励我们不要气馁。其实大家心里都明白，公司上到龙总，下到设计人员都为这个项目花费了很大的精力，龙总更是从策划方案、广告设计，细到文案用词都是倾力倾为，蓓蓓姐与江总监每周固定要与开发商开例会。而当前线的战士带着不佳的战果回来时，得到的却是安慰与鼓励，这一次又让我深深感受到了百年“人性化管理”的魅力所在。

在还没完全调整好失落的心情时，公司又安排了新的任务给我——就任清豪仙湖别墅的项目经理。说句心理话，当时我真不想过去，因为它的销售业绩不理想，因为公司及开发商对我的期望太高，因为我还没有从失败中调整回来。在这种情况下，由于我的工作状态不佳以及对新的工作环境、工作氛围的不适应，我遭到了开发商的严重投诉及不满，而销售员也因为我的低靡使得工作热情不高涨，销售现场有些“死气沉沉”。为此，开发商与我公司进行了一次开诚布公的会议。我在会上做了自我检讨与接受批评，暗下决心，一定要调整好工作状态，不让公司领导失望。之后我重新制定项目的规章制度，鼓舞大家的士气，重新培训他们的统一说词及销售技巧，指正每个销售员的优缺点，帮他们找回自信，再加上戴乐的协助，公司领导及开发商的配合，使得工作走上正轨，与开发商之间的沟通也越来越融洽。销售业绩也在提高。从20xx年9月—20xx年12月，本项目共新签认购

29套(不包括开发商自行销售的9套别墅)，合同24套(不包括开发商自行销售的7套别墅)，销售合同金额计人民币壹仟壹佰贰拾壹万陆仟贰佰捌拾玖元整(￥11216289.00)，加上9月份之前销售的13套别墅，累计销售37套别墅。

与此同时，对于清豪仙湖别墅项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以政府公务员及私企老板占大多数，两者之和占总数近6xxxx的比例。

成交客户的认知途径分析：主要的认知途径还是朋友介绍及广告媒，两者占到5xxxx。因此，本项目今后还要加大客户维系力度，多与客户进行沟通。此外，上网了解的也占到一定比例，但比例太小，建议今后须加大网络宣传力度，毕竟本案的目标客户层次较高，网络对他们的影响力会比较大。

成交原因分析：“50xxxx米花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

未成交原因分析：离南昌市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

第二部分工作感触

马上就要到20xx年年末了，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进百年的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。

三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。

20xx年9月1日，第一次踏入百年这个“大家庭”，感到的是稀奇和新鲜;第一次从事房地产行业，由认识到熟悉，感到的是一种对工作的冲劲与激情;第一次到外地工作，感到了一点点的茫然和一点点的兴奋;第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。20xx年是我学习的一年，学习接受新的事物和信息，学习与人沟通，学习“微笑服务”，自我感觉成绩不错。

第2篇：销售人员工作汇报总结

销售人员工作汇报总结

销售人员工作汇报总结【一】

加入xx公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到xx感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在xx领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案。

通过公司对专业知识的培训与操作, 这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然附出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首202\_,展望202\_!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

销售人员工作汇报总结【二】

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

第3篇：销售个人工作汇报总结

销售个人工作汇报总结

篇1：销售个人年终总结

销售个人年终总结

销售顾问年终总结

新年的钟声马上就要敲响了算算下来已经在广丰工作一年多了马上就要喜迎xx年了回首xx年是一个满载收获的一年

在没来川达以前刚刚走出象牙塔的我对社会是无限的向往和期待充满着对未来的美好憧憬在各个高校喊着大学生就业困难的时候我就坚信我跟别人不一样我学的是工商管理我可以应付一切的工作我的工作适应能力很强只有我挑单位没有单位挑我的时候但是那时候我对社会其实是很不了解的

刚在河北回来去过大中小各种招聘会也被录用了几个单位但是都是因为感觉不合适没有去上班后来回到了家乡学车刚刚考完驾驶证的我来到了川达当时的我对车是一点都不了解丰田本田还不分呢

当我很荣幸地进入川达后我就感觉这个平台是我喜欢的平台是一个我能有所收获和发展的平台可以提成自我的一个平台川达更是我愿意为之付出的单位之后很光荣地去了广州学习让同学亲戚羡慕不已啊才真正的了解到汽车销售也是一个很大的学问啊

后来进入了广汽丰田结交了一群兄弟姐妹加入了一个新的大家庭成为其中一员看着大家都很年轻一下子压力没有了大家都是那么和蔼可亲都是同龄人很好相处之后呢努力地抓住一切摸车的机会慢慢提成自己的驾驶技术那时候对工作是好奇因为一直不知道上班感觉真正到了卖车的时候才发现自己的汽车销售知识太缺乏了跟很多社会工作时间长的同事来说我的汽车知识严重欠缺社会经验可怜的很我只有观察先做好自己再去学习别人的优点

喜欢销售在大学的时候就喜欢看图书馆里面的经典销售案例但是到了现实生活中才发现每个客户都是一个经典的案例而且都是很棘手的销售中没有那么顺畅的深深地感觉到大学市场营销学白学了书本上的文字都是肤浅的小儿科实践才是检验真理的唯一标准

在一年的销售生活中遇到过各式各样的顾客有指着我脸骂我的有要打我的有买完车要退车的有报错价的有高兴的有买完了又来买的有特满意给我送袜子的有趁着我不注意偷东西的有让我给他儿子找工作的很多很多有的因为没给让价格销售不满意但是买走之后我售后跟踪做的很好结果到现在几乎所有的客户都很满意每次遇到车辆问题能第一时间想到我想到找小白很信任我这我就满意了而客户呢更是各种各样的每次来都能分享他们的喜悦和悲伤一起讨论各种创业经历有换大米发财的有卖衣服发财的有收废品发财的等等让我知道一点不要看不起任何人尊重你的客户客户才能尊重你

取得的小小成就：

1车练得很好、驾龄满一年从来没有刮过碰过撞过车就是在车展的时候碾压了汽贸一个桌子总的来说各种车只要不是特种车辆应该都能开走了开过很多品牌的车了很高兴

2销售技巧大有长进、跟客户砍价更加的圆滑、明白很多书本上不能的也是不可以告诉销售者的很多销售技巧、砍价方法 3以前更多的为客户着想到现在的更多的是为公司着想 4对车辆可以进行简单的漆面处理和基本操作

5几乎市面上的车都能叫上名字了性能、油耗、安全性、优缺点基本有个大致的概念了这个是关键不是一天两天就能学会的需要一个量的积累才能达到质的飞跃

6社会经验有了很大的提高比刚毕业的时候更适合这个社会了更了解了当今社会缺少的需要的是一个什么样的人才了

7小钱包鼓起来了买了个自己一直想买没舍得买的能照相的智能电话(自己花钱买的)还想买一只喜欢老久的狗狗 8认识了很多顾客顾客满意度都很高

取得的大大成就：

认识了xx等等太多太多了

这是最宝贵的收获所有的人都没有私心当我遇到困难的时候都会努力地帮助我鼎力相助部门与部门之前协调的也特别的好 新的一年马上就要来临了整装待发迎接大学毕业后工作的第二个年头要有感恩的心牢记帮助过我的人点拨过我的人

在心的一年要牢记过去一年发生过的错误和经验教训时刻警告自己要认真要全力以赴发扬优点弥补不足

在这里要特别感谢我的销售经理刘远帆刘哥您是我工作生涯的第一位领导您的销售经验技巧已经深深地让我敬佩让我心甘情愿跟随您以前一直以为大学教授的话术很经典但是到了广丰才知道刘哥一点也不比教授差啊相信您会让我的社会经验销售技巧都有很大的提高

篇2：xx销售部个人年终总结 xx销售部个人年终总结

第1篇：xx销售部年度工作总结

xx年即将过去在这一年的时间中销售部通过努力的工作也取得了一点收获临近年终对销售部的工作做一下总结目的在于吸取教训提高销量以至于把工作做的更好以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好下面我对一年来的工作进行简要的总结

在xx年当中坚决贯彻xx厂家的政策学习、制定销售各环节话术公司产品的核心竞争优势和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、等使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识部门全体员工累计发短信三万余条团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等这是我认为我们做的比较好的方面但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距

从销量上看我们的工作做的是不好的销售业绩的确很不理想

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目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点： 1.销售人员工作的积极性不高

缺乏主动性懒散也就是常说的要性不强 2.对客户关系维护很差 销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少一个月的时间里总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个手中的意向客户平均只有七八个从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的每次搞活动邀约客户、很不理想导致有些活动无法进行 3.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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误

4.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工作总结和计划的习惯销售工作处于放任自流的状态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

5.销售人员的素质形象、业务知识不高

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强业务能力和形象、素质还有待提高(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

一.市场分析

市场是良好的形势是严峻的通过今年自主品牌汽车的销量下滑厂家一定会调整应对的策略明年是大有作为的一年我们一定要内强素质外塑形象用铁的纪律打造铁的团队打一场漂亮的伏击战假如在明年一年内没有把销售做好我们很可能会失去这个发展的机会

二.xx年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做： 1)建立一支熟悉业务高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源一切的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战斗力、高素质的销售团队是企业的根本只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶在明年

的工作中组建一支和谐高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓

2)完善销售制度建立一套明确系统的管理办法

销售管理是企业的老大难问题销售人员的出勤、见客户时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强化销售人员的执行力从而提高工作效率 3)提高人员的素质、业务能力

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)建立新的销售模式与渠道 把握好制定好保险与装潢的销售模式做好完善的计划同时开拓新的销售渠道利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合

根据公司下达的销售任务把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上再分解到每月每周每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标 5)顾全大局服从公司战略

今后在做出每一项决定前应先更多的考虑公司领导的看法和决策遵守领导对各项业务的处理决断工作中出现分歧时要静下心来互相协商解决只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点自觉把自己置于公司和客户的监督之下勤奋工作以身作则我相信就一定能有一个更高、更新的发展

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的提高执行力的标准建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键我们销售部在xx年有信心有决心为公司再创新的辉煌!

第2篇：销售部员工工作总结

自从走出学校这座象牙塔犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：xx珠宝国际玉器城从7月份报道加入这个行业到现在不知不觉中半年光景一晃而过本来是被看好做茶叶销售的我在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程” 认真回顾这六个月的时光从一无所知到现在的游刃有余无不载满了我的酸甜苦辣不过深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重

我之所以会选择该新兴企业得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问话时诚挚的态度都给我留下了极深刻的印象作为康辉旗下的子公司贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑因为我从中看到这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量同时也不乏残酷的竞争意识所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人

从试用期到正式上岗这一路走来无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步我生性喜爱交流和谈话所以不存在面生或不爱说话的难题却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗也因此吃过不少苦头、走了不少弯路都说人心最难测做这行的最能够体会到这点而且每天来自于业绩方面的压力真的好大同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么现下还正处在旅游淡季之际混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极时光在飞逝生命要继续我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值

话说回来真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持感谢他 们仨培训专业知识时的认真;感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围;更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容总之在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点让大家感受到了人性化的关怀

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉只会不停的出尔反尔什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在尽管现在的我还是那么的渺小那么的默默无闻可是我就是越挫越勇我知道理想与现实之间往往会有很大的差别但是我不怕前路艰难就像黄总说的“又不是造原子弹有什么难的”也像雷总说的“明天会更好”眼下最主要的就是做好本职工作

做好本职工作我概括出三大点：1.热情服务每一位顾客我们每天都在接待着形形色色的顾客不管顾客有多叼难,也不管顾客是不是我们的潜在客户我们都要热情服务面带微笑的为他们讲解2、对工作随时充满激情不管我们每天的工作有多么的乏味我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情3.控制好自己的情绪对待每一位顾客我们都要一视同仁不骄不燥耐心的对待每一位进店的顾客 都说兴趣是最好的老师任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它所以作为一名销售人员首先是要热爱销售然后喜欢与人交流与人沟通并勇于承受其间的任何压力总之胜不骄败不馁我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果

建议与意见：

1.住宿环境不佳既不通风又不透光隔音效果还不好住处离洗手间远了点给夜间上卫生间带来不便

2.餐饮卫生不过关要不豆芽菜里带汽油味儿要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生

3.上级不能够对员工一视同仁在判分单之事存有私心伤人心呐 4.希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形

5.每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感

第3篇：年终销售工作总结范文

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年回顾这一年的工作历程作为\*\*\*\*\*\*企业的每一名员工我们深深感到\*\*\*\*\*企业之蓬勃发展的热气\*\*\*\*\*人之拼搏的精神\*\*\*\*是\*\*\*\*\*\*销售部门的一名普通员工刚到房产时该同志对房地产方面的知识不是很精通对于新环境、新事物比较陌生在公司领导的帮助下\*\*\*\*很快了解到公司的性质及其房地产市场作为销售部中的一员该同志深深觉到自己身肩重任作为企业的门面企业的窗口自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象所以更要提高自身的素质高标准的要求自己在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能此外还要广泛了解整个房地产市场的动态走在市场的前沿经过这段时间的磨练\*\*\*\*同志已成为一名合格的销售人员并且努力做好自己的本职工作

房地产市场的起伏动荡公司于\*\*\*\*年与\*\*\*\*公司进行合资共同完成销售工作在这段时间\*\*\*\*同志积极配合\*\*\*\*公司的员工以销售为目的在公司领导的指导下完成经营价格的制定在春节前策划完成了广告宣传为\*\*月份的销售高潮奠定了基础最后以\*\*\*\*个月完成合同额\*\*\*\*万元的好成绩而告终经过这次企业的洗礼\*\*\*\*同志 从中得到了不少专业知识使自己各方面都所有提高

200\*年下旬公司与\*\*\*\*\*\*公司合作这又是公司的一次重大变革和质的飞跃在此期间主要是针对房屋的销售经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出\*\*火爆场面在销售部\*\*同志担任销售内业及会计两种职务面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化工作显得繁重和其中在开盘之际该同志基本上每天都要加班加点完成工作经过一个多月时间的熟悉和了解\*\*\*\*同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作由于房款数额巨大在收款的过程中该同志做到谨慎认真现已收取了上千万的房款每一笔帐目都相得益彰无一差错此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会该同志不断总结自己的工作经验及时找出弊端并及早改善销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘而且一期余房也一并售罄这其中与\*\*\*\*同志和其他销售部成员的努力是分不开的 200\*年这一年是有意义的、有价值的、有收获的公司在每一名员工的努力下在新的一年中将会有新的突破新的气象能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地第4篇：销售员年终总结范文 开拓市场对内狠抓生产管理、保证质量以市场为导向面对今年全球性金融危机的挑战抢抓机遇销售部全体人员团结拼搏齐心协力完成了本年度的销售工作任务现将本年度工作总结

一、2xxx年销售情况

2xxx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后我公司的xx牌产品已有一定的知名度国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元产销率95%货款回收率98% 二、加强业务培训提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售责任之重大、任务之艰巨可想而知建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要“工欲善其事必先利其器”本着提高销售人员综合业务素质这一目标销售部全体人员必须开展职业技能培训使销售业务知识得以进一步提高今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的大家必须持有职业道德老板是率领销售部的最高领导者希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导让我们销售人员学习的专业知识提升技术职能和自我增值xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训并获得了国家认可的证书这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践其显示效果是满意的

三、构建营销网络培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低一年来产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场利用我公司的品牌著名度带动产品销售建成了以xx本地为主体辐射全省乃之全国的销售网络格局

四、关注行业动态把握市场信息

随着电子产品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密切关注市场动态把握商机向信息要效益并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化产品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了稳定可靠

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;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握

五、再接再厉迎接新的挑战

回首一年来我们销售部全体业务人员吃苦耐劳积极进取团结协作取得了良好的销售业绩成绩属于过去展望未来摆在销售部面前的路更长困难更大任务更艰巨我们销售部全体业务人员一致表示一定要在2xxx年发挥工作的积极性、主动性、创造性履行好自己的岗位职责全力以赴做好xx年度的销售工作要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场为公司创造更高的销售业绩

福牛迎春祝我们xxxx科技有限公司在2xxx年的销售业绩更上一层楼走在电子行业的尖端向我们的理想靠拢

第：销售个人年终总结范文

X年注定是不平凡的一年原材料成本增加税率大调整人民币不断升值??在这样的大背景下外贸在XX年显得尤其艰难忙忙碌碌的一年眼看又要过去了又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了

销售个人工作汇报总结》出自：百味书屋链接地址：http://.850500./news/31563.html转载请保留,谢谢

第4篇：销售人员工作总结汇报

--- 展.T(威胁)：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难.成绩：开始计算任务指标的个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害.3月份：干一行爱一行经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的\"顽固分子\"依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店.为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势.\"皇天不负有心人\"，终于在后来的一次拜访中发现其中一个\"顽固分子\"开始经营我们的品种了.回到家我时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：\"你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起.\"成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三.由下月开始进行上量工作.4月份：有了自信就成功了一半拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，个月就能拿到

2 --- 个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的.原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地在月底时使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端这么多货.没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列.但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的销售.成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已.但两个月的平均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧.6月份：去做，而不是去讨论由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家.我的指标却无可避免的大幅度增长，达到以前的166.6%-2

4 --- 划地压货，获得了和我6月份相似的成绩.成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人.而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高.8月份：适应一切的变化，使自己变得更强在知道我成为上月销售冠军的喜讯的同时，也传来了一个坏消息，我的主管由于家庭的原因辞职了.我在我主管身上学习到了很多，而且也是他一直在鼓励着我，他离职了，是否会影响到我的表现呢?后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了.而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来.那么这个月开始，就是我发挥的时候了.成绩：主打产品基本保住了，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑.9月份：Noexcuse，执行力是关键新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率

6 --- 标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。O(有什么选择)：1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有OTC和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。W(要做什么)：经过思考，认为第二个选择能获得最大效果，并尽量争取更多的利益。最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到最好的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众领导的一致好评。11月份：做销售，没

8 --- 销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。总结：入行的年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。展望：接下来将是以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外06年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了!202\_年工作总结--OTC销售,我的成长路.销售人员工作总结汇报责任编辑：李老师阅读：人次

各位读友大家好!你有你的木棉，我有我的文章，为了你的木棉，应读我的文章!若为比翼双飞鸟，定是人间有情人!若读此篇优秀文，必成天上比翼鸟!

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！