# 空调销售半年工作总结

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2025-01-19

*空调即空气调节器（AirConditioner）。是指用人工手段，对建筑或构筑物内环境空气的温度、湿度、流速等参数进行调节和控制的设备。一般包括冷源/热源设备，冷热介质输配系统，末端装置等几大部分和其他辅助设备。本站今天为大家精心准备了空调...*

空调即空气调节器（AirConditioner）。是指用人工手段，对建筑或构筑物内环境空气的温度、湿度、流速等参数进行调节和控制的设备。一般包括冷源/热源设备，冷热介质输配系统，末端装置等几大部分和其他辅助设备。本站今天为大家精心准备了空调销售半年工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　空调销售半年工作总结

　　>一、本年度工总结

　　XX年即将过去在将近半年的时间中我通过努力的工也有了一点获临近年终我觉有必要对自己的工做一下总结。目的在于吸取教训提高自己以至于把工做的更好自己有信心也有决心把明年的工做的更好。下面我对半年的工进行简要的总结。

　　我是今年九月份到公司工的十月份开始组建市场大客户拓展部在没有负责市场大客户拓展部部工以前我是没有汽车销售经验的仅凭对销售工的热情而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到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公司几位领导和其他有经验的同事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取同行业之间的信息和积累市场经验现在对汽车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客户沟通因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例一些优质客户也逐渐积累到了一定程度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各组员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的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操下来。

　　存在的缺点：对于汽车市场了解的还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对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在客户的沟通过程中过分的依赖和相信客户以至于引起一连串的不良反应。本职的工做得不好觉自己还停留在一个销售人员的位置上对市场销售人员的培训指导力度不够导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

　>　二．部门工总结

　　在将近半年的时间中经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。是我认为我们做的比较好的方面但在其他方面在工中我们做法还是存在很大的问题。

　　沟通不够深入。销售人员在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xxx科技有限公司就是一个明显的例子。

　　工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总结和计划的习惯销售工处于放任自流的心状态从而引发销售工中没有一个统一的管工时间没有合的分配工局面混乱等各种不良的后果。

　　新业务的开拓不够例如宣传车业务增长小个别业务员的工责任心和工计划性不够强业务能力还有待提高。

　　>三．市场分析

　　现在汽车市场品牌很多但主要也就是那十来个品种现在我们公司的产品从产品质量功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位面对小型的客户价格不是太别重要的问题但面对采购数量比较多时客户对产品的价位时非常敏的。在明年的销售工中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动样可以促进销售人员去销售。

　　在深圳市市区域我们公司进入市场比较晚产品的知名度价格都没有什么优势在汽车开拓市场压力很大所以我们把主要的市场拓展放在市区外那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了加上我们的销售人员的灵活性我相信我们做的比来更好。市场是良好的形势是严峻的。据经济分析师的分析明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好没有抓住个机遇我们很可能失去个机会在个市场会丢失的客户。

　>　四．XX年工计划

　　在明年的工规划中下面的几项工为主要的工来做：

　　1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队。

　　人才是企业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精神的销售团队是企业的根本。在明年的工中建立一个和谐具有杀伤力的团队为一项主要的工来抓。

　　2、完善销售制度建立一套明确系统的业务管办法。

　　销售管是企业的老大难问题销售人员出差见客户处于放任自流的状态。完善销售管制度的目的是让销售人员在工中发挥主观能动性对工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、在地区市建立销售服务网点。（建议试行）

　　根据今年在出差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车辆不在家的情况使计划好的行程被打乱不能顺利完成出差的目的。造成时间资金上的浪费。

　　5、销售目标

　　今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。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。

　　我认为公司明年的发展是个公司的员工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模式工环境是工的关键。

　　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。

**空调销售半年工作总结**

　　从11月份到现在，我加入我们联宇已经2个月了，作为一个初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是这2个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短的时间内适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，最重要的是接触和学习了不少的相关业务和一些专业知识。

　　虽然这两个月大部分时间是在工地度过，但是这对于我来说何尝不是一种学习的机会，由于我不是暖通专业所以要是让我刚进来就直接跟设计院等专家沟通肯定会有不少问题。但是通过这一个多月的学习让我对我们公司的经营项目有了更深的了解。通过这段时间在工地的学习让我了解了我们公司冰蓄冷中央空调的系统工作原理，以及跟普通中央空调比我们的优势在哪。在我们销售过程中就是要把自己的优势充分利用起来以达到说服对方的目的。

　　虽然到现在我还在实习期没能真正的开展自己的业务，但是我觉得明年我应该从哪几方面来开展自己的工作。

　　1、有关系要用关系,没关系要做关系；知己知彼；设备技术上要经得起考验；还要有强大的经济后盾。

　　2、是对我们公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手（如华电华源、贝龙等）的产品特点情况。只有充分了解竞争对手才能更好的打败他们。

　　3、建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方来了解一些招投标信息。

　　4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

　　5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系（有些偏激，但也差不多），技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。

　　所以说只要我们能拉好关系那肯定能做到工程。

　　6、做销售必须明白技术才行！应该先去学点技术再搞销售！当然咱们公司已经重视这一点了，我刚进公司就直接去下面工地进行学习技术。

　　7、一个良好的服务态度也是尤为重要的，再加上质量上的保证，价格上的优惠肯定能为我们公司发展提升很大空间。

　　8、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。适当的时候送送礼等…

　　9、还有一点，我觉得在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你没有素质。

　　10、团队协作，在我们跟踪期间要有技术上的支持才能拿下目标，所以各部门的合作也是非常重要的一点。

　　总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

**空调销售半年工作总结**

　　年复一年，日复一日，每年空调五月份价格飞涨且销售断货，各大商场出现抢货情况，随后空调安装人员加班加点忙着安装，甚至到零晨还在忙于奔波。

　　空调价格高低分析：

　　最高价时期为：5月-10月，进入5月后，空调就开始涨价，三天一小变，10天一大变，整个夏天涨幅约100-600元左右

　　空调最低价时：11-次年2月，10月份过后，空调价格将有些回落，持续到二月份，这段时间为空调淡季，除了小家电外，空调制冷设备无人问冿

　　安装师付最忙时：5月-10月，一天工作量达16个钟，忙的吃饭都没有时间，每个买了空调的客户催个不停，在晚也要今天把空调装上，不然睡不着觉，并且买了空调后还需要至少三天到一个星期才能排到单，上门安装时，一看难装的地方就直接不安装或者多收你几百元的高空费，因为人家也要生活嘛，谁让你的地方这么复杂呢?，对于消费者来说买空调的效率极低，你天天打电话投诉也没用。

　　安装师付最闲时：10月份后，一组安装师付一天难得安装到一台空调，到处急着找单做，为了生活费，必须主动出击，那时候的安装高空什么费用，给个几十百元钱就可以了，因为有事做已经很不容易了。当天买空调，也许当天就能上门安装，效率高

　　货源紧张时期：到旺季时不用说，你要这货这货缺，要那货，那货缺，有时买到的并不是自己想要的那个型号

　　货源充足时：

　　10月份以后，基本上不断货，要什么有什么，且价格还便宜。

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！