# 2024年工作总结范例销售

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-01-22

*工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。以下是本站分享的2024年工作总结范例销售，希望能帮助到大家! 　　2024年工作总结范例销售　　从9月底来公司到1月，这段时间的工作总...*

工作总结(JobSummary/WorkSummary)，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。以下是本站分享的2024年工作总结范例销售，希望能帮助到大家! [\_TAG\_h2]　　2024年工作总结范例销售

　　从9月底来公司到1月，这段时间的工作总结如下：刚到公司，前两天比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，全靠袁姐跟向姐给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到开发客户，我知道了作为一个业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，我每天都是在阿里巴巴平台上发布信息，管理询盘客户，虽然我的子账户起初是没有什么客户询问的，不过后来我接到了公司一个电话打来定圆珠笔的，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时袁姐让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

　　这样我工作上了一个新的台阶。这里想感谢公司给我这样一个可利用的优质平台，让我客户资源很快上升，并学会如何处理询盘，跟踪客户，并达成订单。接下来的几个月，10月11月12月都是我们礼品行业的旺季，今年的笔记本11月份的时候询盘的客户很多，我也接了几个笔记本客户，第一个是寮步的，其中一个是榴花车站的锯青电子，寮步的客户一次过去就搞定了，总结这两次的经验，一是要做足功课，二也是要靠一点运气，三是要让客户感受到真诚。后再接了些小单，小单一般成交率都很高，在网上就能谈好，客户汇款也很积极，我的小单客户都能一次性打全款的。其中一天海大厦图腾公司的挂历，由于自己失误报错了一次价，不过后来通过跟客户的沟通，解决了。

　　12月份我个人的业务都处于低谷期，没有出什么单，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。

　　20xx的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为我客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于20xx的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

**2024年工作总结范例销售**

　　捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，我们又迎来了年终工作总结会会的召开。对于我个人来说，是丰收的一年，特别是在这20\_\_年里收获了太多太多，需要感谢的人太多太多。在这里，我谨向关心支持我们电话销售部的领导和广大员工表示衷心的感谢!并对电话销售这方面工作做一个总结：

>　　一、工作完成情况

　　我们对电话销售团队进行了整合，渠道部销售人员现有人，网站部销售人员现有人，客服部销售人员现有人;完成了呼叫系统上线，对呼入呼出业务进行了详细分工;制订了销售规则，与产品部门合作进行了职称英语、四六级等多次电话销售促销活动，完成总业绩百分之\_\_，其中，完成重点产品电话销售工作百分之\_\_。我们具体做好了以下几项工作：

　　(一)、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。教师做到分工明确，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。如，\_月\_日，老师为我们进行了职称英语培训，取得了很好的效果(我用27号前后的两组数字进行比较)。

　　(二)、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。

　　(三)、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，以便更多的人了解到学校，了解到学校的产品，为学校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，进行未付款订单的跟进，在学员跟进方面，及时了解学员处于哪个进度及时进行跟进。每个新开发的学员，都制表统计，在开发学员的得失之处做分析。通过召开每月一次例会来分析近来学员的状况，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。

　　(四)、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

　　虽然在20\_\_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：

　　1、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。

　　2、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。

　　3、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。

　　4、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：

　　1、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。

　　2、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。

　　3、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。

　　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。

　　在新的一年里，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!

**2024年工作总结范例销售**

　　一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

　　但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

　　回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

　　通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

　　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，主要表现在：

　　1.销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

　　2.沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图;对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

　　3.工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，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。

　　4.对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

　　5.因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

　　\_\_年工作计划：

　　1.销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计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。

　　2.提高团队团结和配合：提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个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，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店面的根本。所以\_\_年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

　　3.要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

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！