# 销售月工作总结怎么写？

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-09

*月销售工作总结，时间比较短，在这一个月的时间里，也不可能有太大的变化，因此，在写月销售工作总结时，更注重于销售工作状况的体悟与理解。　　>一、月销售工作总结注意事项：　　1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了...*

　　月销售工作总结，时间比较短，在这一个月的时间里，也不可能有太大的变化，因此，在写月销售工作总结时，更注重于销售工作状况的体悟与理解。

　　>一、月销售工作总结注意事项：

　　1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

　　2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假，这是分析、得出教训的基础。

　　3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

　　4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

　　>二、一般情况下，一个完善的月销售工作总结报告应当包括如下内容：

　　1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

　　2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

　　3、市场情况总结分析，包括：

　　(1)市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少;

　　(2)产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期;

　　(3)经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样;

　　(4)竞争对手评价：主要竞争对手当月的销售业绩、价格走势、产品结构变化、重要的宣传促销活动、发展趋势等情况分析;

　　(5)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

　　(6)市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

　　4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

　　5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错

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！