# 2024年销售上半年工作总结(模板9篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-04-15

*销售上半年工作总结一20xx年上半年已经过去了，在这段时间里，对我来说从事销售工作，其中也取得了一点成绩，但是还有很的东西我很没有学到，由于缺乏经验，在工作中犯了很多的错误，下面我将对上半年工作做一下xx。虽然，现阶段的经济发展还不是很乐观...*

**销售上半年工作总结一**

20xx年上半年已经过去了，在这段时间里，对我来说从事销售工作，其中也取得了一点成绩，但是还有很的东西我很没有学到，由于缺乏经验，在工作中犯了很多的错误，下面我将对上半年工作做一下xx。

虽然，现阶段的经济发展还不是很乐观，对于我们这一行业来说有一定的影响，但是在建的企业还是有很多的，对于我们来说这就是很多的机会。尤其是在这一阶段，各企业也都在如火如荼的进行着新厂的建设，这也就要求我们做工作中，要投入十二的精力。对我自己来说，我也是秉持着xx对我的要求，严格的约束自己，在工作中也能较好的完成分给我的任务，但是也存在着很多问题，这些就是我在今后的工作中努力改进的地方。

总结上半年的工作任务，主要的是信息搜集工作，由于是刚开始进入销售工作，信息的搜集工作还是和比人有很多大的差距，按照xx的安排，我的信息搜集工作是在东营港，经过了几次到x港的信息搜集工作，初步的了解了x港现阶段的项目情况，同时也搜寄到了一部分有用的信息，但还是没有完成xx给我要求的指标，在这方面我还是要加强。

对于x港区域的市场，我感觉还是有很多的机会可以开发的，比如现阶段在建的项目，xx化工都是在建的项目，这也是我们可以去深入地去开发它们的市场。还有就是xx项目的开发，xx的码头建设计划投资几百个亿，这是一个还大的市场，由于特殊的原因，xx项目的招标都是通过建筑方进行的，这方面，咱们也已经做了工作，就是xx办公楼的配电室，有了成功的经验后，我们可以更多的关注xx的其他项目，这也可以说也是今后阶段的重点开发的任务。

还有在工作中要端正好自己心态，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xx的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，在今后的工作中能够主动地去安排、完成，这将是对自己能力很好锻炼平台，倘若能处处以主动，努力的xx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季度的工作xx，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，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！

**销售上半年工作总结二**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的\_里，全体人员在领导的带领下，公司各部门的大力支持下，通过全体人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将20\_\_年的情况做如下汇报：

一、销售情况

20\_\_年共销售891台，各车型销量分别为富康331台;较20\_\_年增长45%。

二、营销

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_\_年9月正式提升任命一位同志为大厅营销经理。期间这位同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

三、信息报表

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和验收，为能很好的完成此项，20\_\_年5月任命一位同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间这位同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售作出了贡献。

四、档案管理

20\_\_年为完善档案管理，特安排一个同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，期间这位同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对20\_\_年各项做了简要。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往经验，取长补短，现对于20\_\_年的计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与公司各部门的，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_年\_的中对我们的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在新的\_当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**销售上半年工作总结三**

1、完成销售目标

上半年，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在经销商的共同努力下，xx的销售额为157万元，占年度计划300万元的52%，比去年同期增长126%，退货率100%；低档酒占总销量的41%，比去年同期下降5个百分点；中档葡萄酒占总销量的28%，比去年同期增长2个百分点；高档白酒占总销售额的31%，比去年同期增长3个百分点。

2、市场管理和市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行控制和监督，督促统一批发价执行，防止低价倾销和反向窜货的发生。

通过对所有销售终端的长期沟通和指导，结合公司的柜对柜营销策略，在所有终端放置统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司的指导价格。根据公司对超市、酒店和零售店的要求展示产品，并动员和协助商店保持产品的整洁。柜台标签粘贴在店面和柜台干净整洁、展示产品多的终端上，利用终端货架资源达到品牌推广的目的。

3、市场开发

上半年，一个开发商，两个酒店，13个航站楼。新开发的是成县规模的购物广场，上面的产品都是52系列的产品；两家酒店分别是xx酒店和xx酒店，其中xx酒店上的产品是52四星、五星、十八年，xx酒店上的产品是42系列二到五星、原浆。市区新开发零售终端4个，乡镇9个，上面的产品主要集中在中低档产品区，大部分是42系列产品。

4、品牌推广和推广

为了提高消费者对xx xx xx xx xx

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求，完善了各类销售数据的管理，建立了经销商拉货台帐和经销商销售统计表，并及时提交了周销售报表、月销售报表和月商品需求计划。各种销售数据文件以纸质和电子版本保存。20xx年的销售情况根据经销商和个别项目进行总结分析，使得月度需求计划更加客观准确。每月月底，从经销商、单个产品、产品结构等方面对本月销售情况和累计销售情况进行总结分析，更准确客观地反映市场情况，指导今后的销售工作。

虽然上半年做了很多工作，但由于从事销售工作时间较短，缺乏市场营销工作的知识、经验和技能，工作的某些方面还不到位。鉴于此，我准备在下半年从以下几个方面入手，尽快提高自己的业务能力，把各项工作做好，保证完成300万元的销售任务，并支付350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

**销售上半年工作总结四**

经过这半年的广告营销一线工作的.总结，我仿佛拨开云雾见月明。自己之前也总结了一些做业务的简单流程何方法，这让我感觉到无论做什么工作，都是有章可循的，掌握一定的方法流程，做起事来会收到事半功倍的效果。

作为一个营销战场上的新兵，我意识到多见客户、多跑，善于和客户做朋友——这是我认识到自己的不足之处。往往有些客户和我谈起想做些宣传计划，我常常都是觉得对方只是想了解了解，并无实质性合作意识，怕被客户拒绝，所以很少与客户见面交流。在找到一些信息后，总是心动而不行动。也正如我在上次交流会中总结出来的做业务必须做到的三点：闻、思、行。

只要能被我们“闻”到的都是值得我们学习借鉴。只有博学善学，处处留心，多听、多看，才能使自己触类旁通，从而产生创新思维。

学而不思则罔，仅有“闻”是不够的，一个勤于思考、善于思考的头脑永远是我们创造性工作的必要条件。看过了、听过了，就要琢磨思考别人是怎么做到的，我们的策划工作要求不断创新，直接的照搬照套是不可取的，而且有时候我们听到的，看到的太多，思路也会容易混乱，因此更需要思考，来理清思路，找出出路。今天的总结也就好比一个头脑风暴室，在这里我们将自己的所见所闻与大家分享，然后天马行空，奇思妙想，常常能碰撞出创新的火花，并立竿见影的解决一些燃眉之急。

学习本身并非目的，目的在于实践。我们要把学到的知识和技能运用到工作中，转化成生产力，才能不断提高自己的能力。

通过这次总结之后，让我明白要想做好业务，除了拥有永不放弃的信心之外，必须不断完善自我。专业的媒介营销人员在做业务的过程，是不断总结学习的过程，以自身的业务素质获得客户的信任，从而提高客户对频道的依赖度。客户的信任很大程度上依赖于业务人员的业务素质。从现在起，我给自己再次规划工作计划，下任务，也给自己加油，希望用好的业绩来报答我敬爱的领导。

**销售上半年工作总结五**

时光飞逝，回首间，20xx年又过去了一半，下面将阜新市场上半年的工作做一下总结。

20xx年1—6月，阜新市场累计实现销售五年口子窖3698件，御尊100件，二十年口子窖30件，老口子400件，乳白口子酒500件，真藏实窖口子酒500件；上半年计划任务900000元，实际现金回笼1450450元，完成比161.2%。

阜新市场经过一年的建设，酒店终端渠道基本健全，现有酒店网点536家，其中：阜新市区216家，县城（彰武县，阜蒙县，新丘等）320家。这些网点大多是中低档小店，基本上都是金红顶在送啤酒啤酒时带进去的。消费档次不高，主要销售乳白口子酒，真藏实窖口子酒等。市区高档酒店虽然货都铺进去了，但白酒消费两极分化非常明显，高档消费群集中在茅台五粮液泸州老窖等名酒，低端主要是地产酒三沟和金蒙贞。经过厂商不断努力，口子在阜新取得一部分消费者认可，由于当地经济水平很低，口子窖及口子酒在酒店的整体销量依然不大。

团购方面，在海翔商贸中心老寇的努力下，成效比较显著，一些单位逐渐成了口子窖的忠实消费群，如阜新消防支队、阜新市委、阜新大金集团、阜新春城集团、阜新矿务局等。一方面，老寇在阜新市找朋友托关系做团购，尤其是在市委秘书王斌的帮助下，很顺利的和市政单位建立联系；另一方面，老寇发动其伯父在黑龙江省军区任职的便利，把黑龙江省军区做成了口子窖的团购单位。这半年来，黑龙江省军区每个月都要从海翔商贸中心买走300件左右的口子窖。稳定的销售量带来了高额的回报，据老寇说，这引起周强的哥们杨奇峰的眼红。于是杨奇峰于五月份突然造访阜新，和老寇商量要求加入合作，老寇执意不答应，杨奇峰无奈之下求其次，要拿几件御尊回家喝，碍于周强情面，老寇只得让杨奇峰拿走7件御尊。于是月底市场部便在濉溪的酒店发现了有人自带阜新专供的御尊。紧接着关于阜新的\'串货处罚送达了海翔商贸中心，老寇感觉既委屈又无奈，厂里的处罚是硬性的必须接受，但自己又没有资金，这也导致了目前阜新市场的尴尬局面！目前，阜新海翔商贸中心正处在做与不做的矛盾中!

为了加快东北市场的开发，我积极响应公司领导号召，雄纠纠气昂昂的奔赴黑吉辽的开发前线。从三月份开始，集中在沈阳开发新客户，经过不断拜访沈阳酒水经销商，接触到沈阳兴徽商贸的李纯杰先生，几次拜访之后，通过邀请竭力促成李纯杰的淮北之行，最终也促成了沈阳兴徽商贸有限公司和我公司的合作。后又接触到沈阳翔宇商贸的冀总，经过调查发现沈阳翔宇商贸有着非常强势的酒店终端网络资源，其经济实力也非常雄厚，如果能促成其与口子的合作，将对沈阳市场有个非常大的促进。经过几次拜访，冀总本人也对口子这个产品很感兴趣，之前一直在做金易的口子二批，而且其本人也表示自己正缺少一款好的白酒。虽经我几次邀请冀总去淮北考察，但都因种种原因未能成行。我个人认为，合作有时候也要靠机缘。机缘未到，这个时候，我只能尽人力而知天命。我们常说，谋事在人成事在天。我相信只要保持沟通，彼此建立信任，总有一天会水到渠成地促成合作。佛渡有缘人，我想合作亦是如此。否则，玄奘也无需历经九九八十一难了。

古人云：陈列就位，不能者止。不在其位不谋其政。无辎重，可以轻装上阵，然无粮草给养，何以图千里？达则兼济天下，穷则独善其身。如今我虽有满腔热忱也只能独善其身了。

佛说“我不下地狱谁下地狱”？终于明白自己为什么成不了佛了！原来心里总是想着这俗世：出来谋生，一家老小还等着米下锅呢！然芸芸众生，既希望马儿跑又希望马儿不吃草的事情可为否？！可惜人就是人不是神啊！我亦常想自己狭隘，真是太狭隘了，为什么不能舍小我成大我呢？我佛慈悲也难渡我这俗事缠心之人啊！

朝夕闻道未成佛，一时顿悟即升天。

善哉善哉！

但我总是期盼着，期盼着那“朝闻道夕可死”境界的来临！

**销售上半年工作总结六**

回想起我20xx年x月xx日进的公司一直到现在，已经工作有了半年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一加倍全面的了解，胜利合作的客户也是日积月累，同时每次胜利合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。然则整体来说我自己照样有许多需要改进。以下是我本年总结工作不足之处：

每天接触不合客户而我跟他们沟通的时候说话不敷简洁，说话对照繁琐。语言组织表达能力是需要增强改进。

看着自己胜利客户量慢慢多起来，虽然年夜的客户少之又少，然则自己照样在尽心努力的维护每一位意向对照好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感到万事年夜吉了。

**销售上半年工作总结七**

今年，销售部全体人员在公司的领导下，围绕20xx年初设定的目标任务展开一系列工作，为了更好地掌握上半年来的工作经验与不足，便于下年度销售工作的开展，特总结如下。

本年度主要销售指标完成情况如下所示。

主要销售指标完成情况表

指标名称计划数完成数同比增长率

销售额xx万元xx万元xx%

回笼资金xx万元xx万元xx%

在过去一年中各项销售指标虽达成年初预定水平，但仍较同行业偏低，制约销售指标的因素包括以下几种。

1、南方区业务下滑比较严重。xx年该区域完成销售额xx万元，占公司总销售额的找总结比为xx%，而今年由于新领导、新政策的影响，今年南方区又对其经销商进行大力整顿和调整，特别是杭州、上海等几大区域经销商的更换，致使销售额缩水严重。

2、西北区尾款损失严重。我公司去年平均销售回款率为xx%，但西北区仅为xx%，比平均水平低xx个找总结点。西北区虽然在年初也制定了一系列的销售回款措施，但由于销售人员更迭频繁，致使回款措施执行不力，同时也存在扯皮推诿事情的发生。

3、受产品质量与交货时间影响较大。今年前半年，由于市场需求量较大，我公司的协议加工企业为了赶进度，忽视质量的事件时有发生，因此，导致客户抱怨数量上升，影响了销售量。

4、在资金回笼方面，迫于主要竞争对手的压力，客户多采取后付款，而一些大客户又要求延期支付，造成资金回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、针对个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，在销售淡季进行了两次大规模的集中培训，同时，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作总结制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。

2、加强对经销商库存量的管理，限度减少库存，降低企业风险。今年，我们加大了对经销商库存量控制的管理，使销售部随时能够掌握经销商的库存量数据，在保证产品供应的前提下，限度地减少了库存，降低了企业风险。

3、通过培训提高业务员的服务质量和业务能力，同时，在平时的日常工工作中，我们也要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，先做朋友，后做生意。

(2)及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)集中精力做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，且越做越大。

(5)积极参加与新业务的开拓。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

1、通过对本年度销售指标的分析，反映出部门的日常管理工作需要进一步加强。

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求。

3、个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

4、新业务的开拓不够，业务增长少。

**销售上半年工作总结八**

不知不觉，在xx工作已经半年有余，在这半年里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是目前的xx拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们只有4人)化解。正因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我在xx成长所需的养分。

但是通过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待解决。首先，刚进入xx，对xx地产的企业文化及xx这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小x深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入xx时所有的住房已基本售罄，唯有两套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。

以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好xx商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合xx地产大气之风的置业顾问。

另外，由于进入xx的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**销售上半年工作总结九**

对自己这半年的工作总结并不全面，下半年的工作计划也并不清楚。借此机会，再次审视自我，认清自我，同时确立自己明确的`工作目标。

从12月底来公司到6月，这段时间的工作总结如下：

1. 刚到公司，前两个月比较茫然，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，当然外贸部优秀的同事给了我不少帮助，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，到电话营销，我知道了作为一个外贸业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，没有任何平台，这是公司对我的考验，也是我自己对自己的考验。就如野外拓展中的空中抓杠，只有克服自我，才能真正的成功。到第二个月，从网上大海捞针，到最后重点客户培养，最终出了样品单，虽然金额不多，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戴总让我们做客户档案，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。

2. 从二月份拿到阿里账号，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。三月份太阳能热水器客户开始积累，并取得南非客户的样品单，目前对方还在测试阶段，订单大概要8月份才能确定。总结这一单，并没有什么诀窍可言，最重要的是跟紧客户。虽然只是几百美金的样品单，但是在这个客户身上花了很大心血，记得2月底至3月份每天晚上都会和客户聊天聊到很晚，一般是客户提醒我该休息了，我才下线......正因为如此，客户才如期参观工厂，并顺利下样品单。总而言之，跟客户的感情是需要长期培养，关系好了，机会自然就多了。

3. 4月和5月，我个人的业务都处于低谷期，太阳能电池板的样品单出了4个，热水器出了一个样品单。这段时间，可以说还是处于摸索状态，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。6月份下单的美国affordable solar也是这段时间培养出来的，时间虽然很长，但是最终我看准了这个客户，而且认定是优质客户，终于经过2个多月时间，定金顺利到账。总结这段时间我的付出，当然很多是不值得的，比如有些客户是考察市场，观望行情，这样的客户可以不用花太多的精力，这样的客户不仅难缠，而且很麻烦，问题一大堆，你要不停为他搜集信息，解答问题，到最后，他也不会下单，然后消失。像这样的客户要等他的订单，估计要一年或者两年时间。而美国客户，他问题也很多，根据我的判断，他有单，所以我会很耐心，很细致为他一一解答;因为他有单，我几乎每周都会打电话询问情况，并记录对方的进展，到最后的程度是，对方一接到我电话，听到我的声音，就知道我是浙江华锦的tracy，这个时侯，我就肯定，这个客户下单，一定会下给我。当然结果也是这样的。

老客户差不多积累起来了，只是需要维护好，让样品单客户尽快翻单。同时，客户订单下了之后，配合其他部门，将客户要求反馈给采购部，生产部，以确保订单准时并无差错，赢得客户!

上半年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。对于下半年的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

会上我也给自己定了目标，这个目标是要用行动去实现的，而不是空谈。下半年总目标是12万美金。很难细化，每个月能做多少，但是我相信，如果样品单客户维护好，继续翻单，这个任务并不难，甚至可以做得更好。

就目前客户的跟踪情况，7月份的工作目标和计划如下：

1. 顺利处理美国客户订单，70%余款收回，这样7月份至少可以完成3万多美金。当然不能只盯着一个客户。墨西哥客户太阳能电池板样品测试已成功，客户也比较满意，目前正在谈一个小柜的订单，根据和客户的联系情况，以及私人关系，目标7月份拿下订单。对于这样的客户，当然是要像猫盯着老鼠那样，抓紧，不放松，有望7月中旬收到定金。所以给自己7月份的目标是5万美金。

2. 其余每个月的任务，很难细分，因为和客户的进展是在变化的。希望每月的任务能提前一个月定下来。

3. 还有一个主要的任务，帮助新业务员适应公司，尽早做出业务。目前，只有郑蓉是我负责，我会耐心为她解答工作中遇到的困难，并给予适当的指导，帮助她早日为我们公司外贸业务作出成绩。

我知道，对于工作的计划也许还不让人满意，在我个人的便签纸上面，每一天的计划，都一条条写下来了，每天的计划我相信是为我大的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

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！