# 企业年度销售工作总结(推荐39篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2023-12-26

*企业年度销售工作总结1尊敬的各位领导、各位同事：大家好！>一、xx市场全年任务完成情况。20xx年，我负责xx地区的软件销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标%，比去年同期增加了xx万元长率为%。与去年相比原老经销商的软件销量都有所...*

**企业年度销售工作总结1**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

>一、xx市场全年任务完成情况。

20xx年，我负责xx地区的软件销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标%，比去年同期增加了xx万元长率为%。与去年相比原老经销商的软件销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20xx年新客户销售额有望有较大突破。

>二、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售产品的信心。

>三、开发空白市场。

xx地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常销售的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20xx\_\_年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家。

>四、组织今年的销售工作

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，xx区域今年销售量比20xx增加800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

我的述职到此结束，谢谢大家！

述职人：

20xx年xx月xx日

**企业年度销售工作总结2**

今年销售部门取得了很不错的成绩，主要表现在我们每个月的业绩，以及平时的一个成交率上。部门的每个成员都非常努力，各个小组的管理有方，因此，这一年的业绩相比之前一年来说有了很大的长进。这一点是值得肯定和表扬的，在此也对销售部这一年的工作进行一次总结。

>一、部门员工的成长

销售部今年能够有所突破，不止是因为给予了我们更多的空间和权利，也是因为部门各个员工的默契配合和努力，这些都是因为大家一起努力而得来的。作为销售部的经理，我见证着我们部门在一点点的往上爬，也见证着很多原本业绩惨淡的员工在一点点的变好。这一点是我们提升业绩最重要的一点，当我们有所改变的时候，就是可以去多下一些功夫了，因为这是我们逐渐变好的过程，也只有努力一点，才有可能将这个现状彻底的翻转过来。之前部门的xxx业绩一直提不上来，后来我跟觉他的情况给他制定了一个业绩目标和实行计划，他也是一个非常刻苦的人，渐渐的就开始有所起色了。其实并不是我们的业绩提不上来，而是我们没有去想过，为什么大家没有成长，为什么这么长的时间内我们还是没有办法实现目标，这些都是需要去思考的。

>二、整体业绩的提升

这一年我们部门每个月的业绩都呈现递增，这一点那是非常好的，但我知道能够维持这么久是非常的不容易，对于业绩这件事情来说，我们每个人都很难把控，因为我们不能预料某个月出现一些意外等情况时，很多时候一些因素会影响我们的业绩，导致下降等等。所以可想而知，我们能够维持每个月的业绩往上涨是一件多么困难的事情，但我们做到了，并且这一年我们整体的业绩也提升了很多，我相信通过这些数据就可以很清晰的看出来。对于这个的成绩来说，我们是值得肯定的，同时我也想肯定同事们的辛苦和坚持。如果没有他们的努力和坚守，也许这条逐渐递增的曲线一不小心就会崩。所以，感谢大家，大家确实辛苦了。

>三、部门中现存的不足

虽说我们取得了很不错的成绩，但是我们部门之内仍是有一些不足的。所以大家此刻也不能够太过骄傲。在我们部门之间，我们是团结的，我们之间的合作也非常的默契配合。但是其中有一点需要改良的就是，部门中有些同事意识还不是很强，作为一个集体，合作是必然的，但是我希望大家脱离了集体时，仍然能够独当一面。这是我们的缺陷，我也希望接下来的一年里，我们可以纠正它，迎接更好的一年。

企业销售部门年终工作总结2

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的20xx年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

20xx年初的时候，决定从新调整市场布局，把原来的xx区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话的这个决定让我又喜又忧。20xx年初，决定我离开xx，调往东南区。当时心里不太满意。xx地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在xx。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应该有的回报，那就是的业绩一步步在增长，一步步在壮大。xx，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电！xx区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在xx地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

20xx年，的人员都是很紧张，申请加人都是迟迟不能到位。很多次，xx的办事处都是一个人在值班，一个人连售后服务都应付不好，更别提什么开拓新市场了。这样下去对来讲是大大的不利，由于人员不整，我们被迫停止了前进的步伐，等着天上掉订单。这种状况让我12分的不安，这能叫做市场吗，这叫的等死，太被动了！可能不身临其境不知道xx人员不足的严重，每当这时候，我心里就不停抱怨，的后勤保障是怎么做的，领导是怎么调整的，哪里情况更紧急，哪里优先加人，都不知道！肯哭的孩子饿不着，我不是个肯哭得，难道谁咋呼的响，就给谁加人吗，不应该这样！整体利益高于一切！为什么我们有时候被迫忽视整体利益，而更看重地方利益，这是为什么？

20xx年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。20xx年的不平凡是因为我们很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。20xx年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们x个兄弟多年在一起做事是分不开的！如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人！

**企业年度销售工作总结3**

中国服装企业模式

服装销售业态市场现状

1、上世纪80年代末期，随着海外品牌进入国内经营特点

1、设置统一的加盟条件，挑选合适的加盟商；经营模式/代表企业模式介绍：一般采取由公司总部直接拓展终端加盟商或者由特许区域经销商发展终端加盟商的经营模式，所有的终端加盟商均按照统一的商业模式进行经营。特许加盟店

2、主要分布在商业较为发达的大中城市

3、采取单独店面或店中店形式经营

4、仍然是服装销售终端的主流之一

3、统一的广告宣传；

4、产品和价格保持一致性；

5、统一的基本管理方式和员工培训守则。

1、准入门槛低，设立网店手续简单，省时省力；代表企业：李宁、以纯和美特斯邦威等

2、有统一的品牌名称和标识；

1、国内服装品牌对此模式尚未重视

1、B2C：企业直接针对消费者建立自己的直销网站开展销售业务（凡客）

2、国内网络卖家以散户为主，缺乏法电子商务规条例

3、国内网购用户近9000万，其中购服装居首位

2、不受时间和空间的制约，实现网上24小时开店

2、C2C：用户针对用户，企业或个人通过第三方线上交易开展网络销售（李宁淘宝直销店）

3、客户与商家直接互动，交易方便快捷模式介绍：我国的SPA模式是将美国的SPA模式融入到传统的欧洲旗舰店概念中形成的“大店模式”，最终实现直营与加盟复合的商业发展趋势。

1、将美国SPA模式直接导入欧洲传统的旗舰店理念中SPA模式

4、优惠促销手段丰富多样。

1、重视店面装潢，塑造高端形象

2、特许加盟店数量不断扩大，店面面积通常较大

2、服装公司直营，产品系列丰富齐备代表企业：优衣库、ZARA、美特斯邦威、诺奇

3、价格相对合理，消费者乐于接受

-----莱迪菲尔andy

随着服装行业的发展，服装销售的渠道和模式也在不断地发生变革和创新，迄今为止，各种新的销售渠道逐渐明晰，对服装销售的增长起着良好的促进作用。

因此，对于服装生产和销售企业来说，了解国内服装市场的主要销售渠道，有利于企业营销工作的顺利推进。

一、我国服装销售渠道的模式

20xx年，我国服装市场销售额将近5000亿元，其中：城镇约为3500亿元，农村为1500亿元左右，城乡之间的比例大约维持在3：1弱一点的水平，这和快速消费品有着相似程度。这种比例之下是更为详实的比例与结构，不同档次的服装对于选择适合的销售通路，并进行有效的渠道模式设计意义重大。

综合下来，商场、超市、服装批发市场、专卖店、折扣店等都是服装销售的重要场所，这些主要的场所之外，创造性的其他销售终端也还存在空间，比如网上购物、比如店中店等等。

一个服装企业如果没有对自己的企业资源、市场营运资源、消费趋势有足够了解的话，那么很可能制定的是与强敌直接竞争性的战略规划。随着经济的发展，以前的奢侈品开始进入普及阶段，从而将不同的企业销售价值区分开来：品牌与时尚、实用与成本是两个主要的分支，是谓顶级品牌和行业巨头。一个在于创造足够的时尚与流行，靠品牌拉动消费；一个是顺应市场需求，靠市场和渠道的充分拓展实现战略突进，短时间成就高的市场份额。在顶级与巨头之间是广阔的混合模式，需要技巧和跟随策略，主要是借力顺势。目前在中国的服装行业，产业空间还是很大的，关键问题是怎么充分的认识自己的资源现实，找到很好的企业价值提升路径，从图中看到，品牌道路空间没有规模道路空间大，也说明了中国服装市场发展阶段的规模特性，发达国家的服装发展空间态势与我国现阶段的相反，他们是品牌的空间要大于规模的空间。从这个图上可以看出来，利用资本与产品结构，创造性的实施渠道联合或者整合方式，在销售环节建立母子集团公司或者股份公司的形式，可以做大做强自身的企业品牌，这种模式在五粮液身上体现非常明显。发展初期，企业要从产品生产与销售商变成品牌与销售解决方案的提供者

五粮液的企业价值的快速升值，与其多样的经营方式是分不开的。在中国现阶段，营销同质与过度导致这样的产业错觉：大即是强。

（一）服装批发市场

目前服装批发市场的发展有四个特征：

1．服装批发市场吸引了越来越多的直接消费者，这部分消费者主要为城市工薪阶层、学生、外来务工人员和流动人口，是处于消费阶层的中低部分。

2．从前简陋的“大棚式”服装批发市场竞相改造，这些商厦式的服装批发市场在硬件上几乎不亚于百货商场，但在软件环境方面还有相当大的差距。这些商厦式的批发市场仍采用摊位形式，往往缺乏试衣间，每逢节假日更是人满为患。

3．发展规模快速化，好多批发市场从原来的地摊式经营逐渐转化为规模化、专业化经营，面对消费者也发生了质的转变，有的甚至成为全国服装的批发基地。

4．传统的批发市场走的是低价位的路线，以此求得销售量的提升。那么从目前来看，少数服装批发市场逐渐走上了品牌化的经营道路，创造出批发市场特有的品牌服装之路，当然还面临着价格上的问题，毕竟批发市场走的是低价格的路线。

目前就服装批发市场规模来说，年成交额百亿元以上的服装批发市场不下于10家；从消费者的需求来看，广大农村地区和城镇的低收入人群是批发市场的忠实客户。其次，作为中低档服装渠道的服装批发市场，整体上具有以下优势：低廉的价格、丰富的款式品种、款式翻新速度。

（二）大型百货商场

百货商场仍是服装销售重要的渠道。根据中华全国商业信息中心统计，20xx年，排行前100家商场的服装月度销售额为亿元，平均月销售额在5000万左右；其中前20名商场销售额为亿元，占全部销售额的44%，平均销售额在1亿元人民币，说明尽管各地服装批发市场发展速度很快，但大型百货商店仍是服装服饰类商品销售的主要渠道，特别是中高档服装和品牌服装的销售，仍然以百货业态为主要渠道。（三）连锁专卖的品牌经营店

专卖的品牌经营店在众多的服装品牌销售中最具亲和力，以其新颖的款式、统一的门户设计、赏心悦目的购物环境赢得了现代人的认可。通过这种模式的经营，既扩大了品牌的影响力又提高了销售额。

（四）服装超市与折扣店

目前服装超市与折扣店能否成为主销渠道尚难定论，但其的确已成为服装市场上一道新的风景线。超市供应的服装在款式上往往不流行，价格较实惠，质量一般也有保证。还有一些品牌服装主要是想借助超市的人气来提高知名度和提升业绩，其价格和打折活动同商场、专卖店往往一致。

至于折扣店，则既有品牌优势、又有批发市场的优惠价格，但大多数折扣品是过季的，而且在花色和型号上难以有保障。

（五）展会成为服装销售的又一渠道随着服装产业经济的发展，不少服装品牌把展会作为业务拓展的渠道之一。展会除了具有市场推广功能外，还有着独到的销售功能，在展会上聚集了众多的品牌和买家，可以谈合作意向，达成经销合同，也可以寻找到加盟商等，其影响力不可小视。除此之外，不少展会也吸引了普通消费者。

当然还要提醒服装企业注意，参展不是目的，后续的跟进服务与市场开拓十分重要，是服装展会成果的一个延伸，使得意向客户转化成为真正的经销商。（六）网上购物/电视购物

新技术与生活习惯或生活方式的变化，直接导致网络购物或者电视购物的快速增加。网上购物主要针对无纸化办公的女性人群，主要是产品形象和流行元素；电视购物其陈述式的销售方式对于一些具有特定功能或者形式的服装产品特别有效。这两种方式与百货商场一样，属于终端平台决定产品价格的情况，平常的产品用这种方式销售就可以达到300%-500%的溢价能力。对于某些价格便宜的卫视，相对于其他媒体的昂贵费用，这也是比较合算的方式。中国现在有上亿的网民，网络普及速度越来越快，普及速度也加快了奢华产品的更新与普及速度，以前上百元的服饰，现在通过这样的渠道达到400-500元已经是比较平常的事情。

当然这种形式也存在一些限制，比如产品销售处于不可控状态，产销协调的压力会比较大。随着消费文化的持续深化，更多的人会倾向于选择独特的服饰产品，因此怎么把企业的战略、消费者需求以及新的销售途径结合起来，是一部分企业可以尝试的销售途径。目前在美国，网上购物最大的是食品，其次是服饰。（七）店中店

相信一说起店中店模式，很多人会想到商场中开放的服装柜台，其实，这里的店中店模式其经营思路是与常规的截然相反的。

顶级品牌与实用成本不但是整个服装产业的战略道路，更具体的体现在对现有终端的利用思路上，商场是高档品牌的战场，商场不但是一个销售的终端，更是一个平台，一个被诸多想做品牌的企业用金钱哄抬起来的整体的品质平台进入商场，消费者面对的是与街边店截然相反的体验这里的服装质量是绝对没有问题的，唯一有问题的是价格高了。

**企业年度销售工作总结4**

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

一、销售

1。由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。以我西单17店的运动100店铺为分析对象，整个商场是以运动鞋为销售主体，并且整个商场的客流以运动年轻人为主。

2。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。

3。在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是，还是全盘掌握一个气势的问题，比如，如果我的男T恤的销售份额占到了40%，女T恤的销售份额只占到20%，那么我切不可以将库存调整为男T恤40%，女T恤20%，因为如果这样调整，我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果我的女T恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

4。店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最出钱的货架是什么，店铺的发展不同阶段，所采取的陈列思想也是不一样的，如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的\'布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

5。在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。

在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，这样才能够最准确地反馈设计及生产。在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。比如说，这一个星期，男T恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他？这个推断必须要有根据和战略的眼光。

二、促销方面

促销要有计划的制定，而不应该盲目，在全季开季之前，就要制定好全年的促销计划，而不是盲目的跟随竞争品牌，被竞争品牌牵着鼻子走。

促销的形成有三点：

1。节假日的促销；

2。完不成商场保底的促销

3。季末库存的促销。

促销的优点：提高销售，降低库存。

促销的缺点：品牌形象的顾客印象折扣。为了降低促销而给顾客带来的品评印象折扣，每一次的促销多要尽可能的给顾客一个降价的理由。促销的时候，还可以加入其他文化的介入，比如，与一个其他行业的强势品牌联合。每次促销之后，要进行及时地检讨和总结，把握接下来的货品流向问题。

三、买货

1。以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2。上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3。了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4。保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5。对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

6。对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

四、代理商

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

五、服装品质

要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

**企业年度销售工作总结5**

时光荏苒，20xx年即将过去，新的一年将要到来。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入学习，掌握技巧；加强管理，改进服务；大胆探索新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为集团公司的健康快速发展作出更大的贡献！

>一、主要工作回顾

我们的销售工作主要分为电话销售和乡镇医院开发两部分，电话招商是开拓市场的主力，乡镇医院开发是补充。按公司整体市场思路和方向，我们在过去的销售工作中，主要做了以下工作：

（一）销售回款

20xx年电话招商部分共完成XX件（目标XXX件），XXX元，乡镇医院部分完成XX件（计划XX件），收款XX元。共计回款XX元（目标XXXX元），超额完成XXXX元，完成比是114%。上半年完成XXXX元，完成全年30、8%。电话招商全年回款客户340个，成功开发新客户223个。

（二）客户群的建立

在20xx年的销售中，我们共积累到340个客户，成功开发223个新客户，成交贴牌客户XX个，在谈贴牌客户XX个，年进货过万元的客户XXX个，单次拿货XXX件以上的客户XXX个，建立了初步客户群。

（三）团队建设

人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

（四）营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

（五）培训工作。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，销售部开展了不间断的\'职业技能培训工作，与XX招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在济南招商部门的帮助下，销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提升。

>二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。问题有四：

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、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。

3、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。

4、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较低、不良习惯很多、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。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、思路和努力方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题将迎刃而解。

>三、20xx年工作计划

（一）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才能提高产品的销量，才能提升企业形象和产品的影响力。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。团队建设方面人员扩充到20人，分化为招商一部和招商二部，辅助部门电子商务，重点打造电子商务平台。全方位的打造销售体系，全面推进销售工作的进展。

（二）电话销售部分销售业绩总量过XXXX件，年销售额过XX万。乡镇医院部分销售突破XX件，年销售额过XX万，销售总回款XXX万。

（三）管理方面，以实用为原则，完善监督考核措施，创造轻松、规范、快乐的销售环境。

1、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

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。

2、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。

具体：

（1）加强销售队伍的目标管理①服务流程标准化②日常工作表格化③检查工作规律化④销售指标细分化⑤晨会、培训例会化⑥服务指标进考核。

（2）时间管理方面，使用好计划与约定，按计划完成每天、每周每月的目标，合理分配时间，加大学习和训练的力度。

（3）客户管理方面，建立客户档案，细化客户的分类，针对不同的客户提供不同的解决方案，提高客户服务质量。

在新的一年里，我们将服从公司大局，听从领导安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得更好的销售业绩。

**企业年度销售工作总结6**

我们的年纪每增一岁，时间就流逝的更快一些了。现在回首过去，当初进来的时候我还只刚刚毕业，现在一晃就是三年，这三年我从一个黄毛小丫头变成了一个落落大方的职业女性，从外形上的改变就可以感受到这些年的蜕变，很感谢企业愿意给我这样一个平台，让我去接触更宽广的世界。一年又抵达了一个目的地，我想自己也应该为这一年的工作好好的做一次总结了，如若总结中有说的不太好的地方，希望领导可以为我指正指导！

>一、保持良好心态，态度战胜一切

我们每个人都清楚，当我们每增长一岁，我们的压力就大一些了，生活的压力，家庭的压力通通涌向我们。所以这些情绪多多少少也会影响到一些我们的工作，有时候我们工作的时候总会被生活中的一些烦恼困扰着，这时候我们就可能没有好的心态了，但对于工作而言，保持一个好的心态和态度是非常重要的。首先我们来到公司就应该立即调整好自己，今天该做什么，有什么需要解决的，我们要把精力全部投入在这个上面，这件事情才有可能做好。所以我也很清楚的知道，每当来公司的第一刻，就应该调整好自己的心态，一心一意的开始工作。我也经常在自己的工作上保持这样的习惯，这也给我带来了很多的成长和便利。

>二、提升个人业务能力，乐于上进

作为一名销售人员，最重要的就是自己的业务能力了。我们做业务的首先就要是勤快，勤快的和客户联系，为客户解决问题，服务态度是我们的首要，其次就是我们的一个认真度。我们有时候常常把客户看成是一个目标，但是客户也是一个人啊，我们首先要从一个人的角度去思考，才有可能从各个方向击破。所以提升业务的重点，就是要从对方的角度思考，锻炼自己的交际和谈判能力。

>三、树立目标，追求远大未来

在我们的工作中，是需要常常给自己设立一个目标的，目标的存在，会让我们有一个方向，也让我们知道有哪条路可以走。这是一个小目标，同时也可能是我们前进的一个小目的地，只有一个个抵达之后，我们才有可能抵达最终目的地。所以我会在今后的工作中常总结，根据一些问题找出解决方法，以及设立一个目标，希望可以突破自己，创新佳绩。未来的日子我们不可估量，但我会有一颗坚定的心，支撑着自己往前！

**企业年度销售工作总结7**

20xx年即将悄然离去，20xx年走进了我们的视野，回顾20xx年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我20xx年6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业有了更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功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。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

>第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

>第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，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，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的`认可。因此这点我得把目光放长远。

>第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

>第四：开拓新客户量少。

>第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

**企业年度销售工作总结8**

我在的第一份年终总结不想说太多具体的工作，请领导原谅，确实想更多的把这几个月的感受总结一下。把商务工作做好的方法也不能统一而论，毕竟每个人的情况都不一样。从自己的感觉和体会来讲，觉得热爱、勤奋、坚持、学习等几个方面尤为重要。

>热爱：

人们对于自己感兴趣的事情一般都会比较投入，工作也是如此，对于喜欢的工作，一定能够做好，因此，既然选择了商务工作，既然选择了现在的公司，就要热爱当前的一切，认真的投入到工作当中去，带着热情去工作。以前做销售的时候我就在斟酌，“尊重客户”到底要从哪几个方面谈及呢？仅仅从与客户谈话的语气合恭敬的态度方面还远远不够，最终觉得“尊重客户”最重要的是尊重他们的劳动。如何做到？需要通过我们细致入微的服务来实现。现在做商务了，我们的“客户”在哪里，最直接的自然是公司的“业务”人员。也可能是只有做过销售的商务才能体会到销售到底有那些难处。

在一次具体的业务当中，商务人员、销售人员与客户都是抱着一个共同的目的，就是把事情又快又好的解决掉，虽然作为买卖双方存在利益对立的一面，但各方注意力都集中在处理事件的过程和结果上，这一过程中的沟通、协调、配合、关注等都是劳动的内容，由于自己的失误或失职而造成事件的中止或意外，而引发客户的不满和抱怨，给销售人员添加了很多的麻烦，你浪费了销售人员的劳动，只能耗费加倍的精力去解决，即便是因客户的一时疏忽出现问题，也要站在客户和销售人员的立场上去分析，不要让销售人员或客户有劳动白白付出的感觉，只有达到双方沟通不存在任何障碍的情况下，你的商务工作才能做的顺畅一些。

我们公司销售产品的目的是为了获取利润，客户是最直接给我们创造利润的，他们之所以会支付这份费用，就是为了购买我们除了产品之外的服务，服务的内容不止于我们签单、发货、收款这几个硬性指标上，你对于公司业务的理解程度、对其它部门改进商务流程的建议、及时的信息反馈、承诺的准确性、甚至对生活的感受和看法的交流等都属于服务的内容，要时刻把最终客户放在心上才能做的更好。服务是无形的，但可以通过你积极的行动，使其具体化，当你把一个理想的结果交付“客户”时，大家都会有一种成就感，这种成就感是每个人上班除了薪金之外最重要的报酬。记得上次二外有个项目，里面含有大量的850模块，稍懂的人都知道这个东西如果从厂家进货成本上是相当巨大的，但是公司的业务人员和领导在特殊的情况下已经没法让厂家销售批单时不捎带上这个东西，做过销售的我是能理解我公司业务人员和领导这时的心态的，由于在这之前和厂家的业务人员有过数次不错的非业务沟通，通过不懈的努力终于用自己的办法在商务这一步的时候把这些模块砍掉了，一下就为这单大大增加了净利润。当时的个人成就感还是有一些的。

作为销售人员要根据不同的客户深刻理解不同的服务需求，商务人员又何尝不是呢？要逐渐让销售人员感觉与你配合工作是一件很舒服、默契的事情，如同球场上的队友，对于单打独斗没有配合默契的球员谁都不喜欢，配合默契的队友，搭档起来非常有实效。

做好服务工作并不难，只要主动的与销售人员（或者客户）沟通，及时掌握对方的要求，通过自己的具体工作将要求转化为结果就可以了，要努力做到不让销售人员（或者客户）一天几个电话催你做事，提高自己的服务意识之后，在有限的时间、空间和任务量的情况下，每个人都能做好商务工作。

>勤奋：

每天百十个电话和几十个邮件来处理工作上的事情，但还是有些事情做不到，也想不到，每天下班的时候，一般都是晚走几个小时，简单归纳一下当天的工作，一周有三次以上早到公司半小时，提前处理当天的事务性工作，有了这些业余时间的投入，白天的工作处理起来勉强应付，现在的工作如同学生时代的学习，只靠规定的时间，并不能让你变的足够优秀。千万的业务，我极少在帐务方面出现差错，皆得益于自己在业余时间整理的那些思路，这些思路的更新，几乎都是在下班后完成的。

想想自己就是一个小角色的演员，不同的环境、不同的供应商、不同的沟通对象都要采用不同的方式去应对，而且还要很快的进入角色，连试镜的机会都没有，怎么演完全是自己设计，倒是省去了不少的苦恼。紧张的节奏是工作高效的基础，来公司9个月工作产生过3次大的变化（a刚来公司做零散采购，b两个月后做h3c、、思科、苹果、方正采购，貌似产品经理的部分职能也要一起履行，不然和零散采购的区别就体现不出来，h3c产品是从零学起的，今年刚混了个h3c销售类se。c但是两个月后又调整负责做高校业务部的项目，d到了11月份又调整回做h3c和方正的商务。这么短的时间这几次的变化无异于换了三次工作，因为每次要做的产品完全不同，接触的人其实也不同）以前非常讨厌既定的计划产生变化，在金商祺学会了按照变化定计划，呵呵。我认为执行力就是要结果，岗位调整的过程中怎么辛苦，怎么困难是我应该克服的，在执行过程中努力把事情做对就是我应该做的。工作能力不是与生俱来，而是在不断执行的实践过程中锻炼和积累而来，如果在工作安排上挑三拣四，拈轻怕重，总是拣顺手的事情做，不管做商务的时间有多久，各方面能力都不会有质的提高（所有领导安排的工作或给出的特定任务目标，我没有推脱过，总是先尝试一下自己到底能不能搞定，做了以后如果不能考虑是为什么，思考我如果不能别人能不能）。

>坚持：

与内部客户或外部客户沟通是一件需要耐心的事情，商务工作更是需要持之以恒才能有所成效，同事中不乏难以沟通的对象，古人讲“功到自然成”，同一个人，沟通的次数多了，也会逐步成为无话不谈的朋友，但如果因为心怯，或者一时的困难没有坚持去做，彼此心灵间的篱笆墙是始终无法拆除的，不够坚持是很多人半途而废的根本原因。去年的想法是知足常乐，今年由于一些变故，思想也发生了变化，便拟定了一切向前看的主旨。经过多年的工作砺练，虚荣与自负早就没影了，早已能深知自己的优缺点所在，只是有些时候付出的行动少了一些。一个人了解自己是非常重要的，如果将人生划出一道分水岭，我觉得现在还不是时候，只要在不断的挑战自我，不断的丰富自我，就不算开始走下坡路，奋斗的人生才有价值。

数月当中，几经波折，终归暂时在金商祺安定下来，其间，我一直与“苦中作乐”相伴，现实生活当中，乐观与幽默不可或缺，一个人应该学会自嘲，人生都有不如意的时候，关键你是选择前进还是沉沦，我欣赏“骑士八德”，锻炼自己一定要有承受力，乐观与淡然的心态也很重要，凡事不可要求过度。和供应商沟通并不能任何时候都认为自己是甲方，在不损害公司利益的前提下争取和他们成为朋友其实很重要，最近有个项目做了一半因为各种原因不能做了，但是前期交了定金，这个定金钱如果拿不回来就是公司的损失，但是由于合作的巨大分歧以及合作关系的恶劣，几乎所有人都认为钱拿不回来了，我也一样，但是就是这种情况，通过一些个人的方法，我追回了部分损失，也许就是因为前期的个人沟通比较到位是这个案例能成功的基石。

>学习：

做商务的乐趣就是始终有很多东西让你去学习，由于每天要遇到一些新的问题，当时不能想明白的，必定要向他人或者网络求教，“内事不决问领导，外事不决问百度”，学的多，积累的就多，时间久了，这就成为你的资历，不想因为不学习而难以适应工作。

要尝试着再改变一下自己的一些工作习惯。做高校项目与零散采购管理的时候，工作上遇到了很多件不是很顺利的事情，自己暴怒的同时，也在反思问题的原因，事实上除了工作量2倍激增（当时高校所有的授权、所有项目询价格、所有项目采购都要一个人来做，而原有的h3c和方正工作又因故不能完全放下）以外根源在于自己对于项目的过程缺乏积极的控制，而是采用了事后消极应付的方式。等现象已经出来，造成的麻烦无从弥补，自己也颇受这些意外的打击之苦。

后来终于有时间讨教别人，经过自己的消化理解，项目是指为完成某一独特的产品或服务所做的一次性努力。项目管理过程组：包括项目启动、项目计划、项目执行、项目控制、收尾等5个过程，启动过程就是我们收集到项目信息，初步分析并决定开始跟踪的阶段。了解具体内容后，我们要制定详细的计划，进货安排上要根据现场情况，这是项目的计划过程。从指定损益表开始，我们就进入了项目的执行过程，执行过程中包含了直到该项目全面结束的所有行动。收尾过程主要是指一些延续性的工作，当然在金商祺这个过程偶尔会很长。贯穿于整个项目中，与其他启动、计划、执行、收尾等并行的就是控制过程，项目的节奏、风险、进度、质量等都需要通过控制过程来把握。有些时候我们在工作上出现问题，就是因为过程控制做的不够细致，简单的认为有些事情我们去做了就什么都不用管了，注意还要控制。

做项目管理型商务必须洞悉整个项目的脉络，易发生问题的环节一定要有严格而准确的把控，积极行动一点，则不致于诸多意外的发生，可惜由于各种原因，我做的并不好。想到自己做高校项目的时候工作太忙太累，每天加班到很晚才能走，思路太乱，以致没有任何头绪，工作来讲，很多时候都是被事情所推动，所以没有什么节奏可言，曾经有过一些不错的工作习惯，比如月总结、计划等，那时候却都不曾整理过，基本上持续了一种“得过且过”的状态，与自己一贯的工作态度并不相符，说的严重一点就是对于工作的失去了规划和控制，这与那时期的感觉当中“工作太超负荷了，根本做不完，就这么着吧”这一成份有很大关系，我当时也一直在考虑尽快摆脱这种不正常的状态，但是当时的超常疲劳与忙碌已经彻底把我击败，降低了工作的热情与斗志，这两种东西一旦失去了便很难找回来，基本上就快废了的时候终于出现了转折点。

最后调整的岗位，实际上就是服务工作，对于我来说也是最后体现自己能力的机会。服务能力的高低和服务质量的好坏直接决定了我在存在的价值。若对以前发生的错误置若罔闻，总是通过事后弥补的方式解决问题，工作只能越做越差。工作追求的目标只能根据自己的实际情况阶段性的做出调整，我们求职的第一目的是为了生存，然后是为了发展，再之后是可持续发展，至于发展到什么程度和自己的努力有关，希望有一个好的发展这句话，作为这个总结的结尾。

**企业年度销售工作总结9**

公司咄咄逼人的文化氛围让我很快进入了工作的主角。这就像一辆新车跑了进来。一个好的司机会缩短新车的磨合期，会很好的保护新车，让新车发挥出它的性能。我们公司是优秀的司机，新员工是需要过磨合期的新车。在公司的领导下，我会对自己要求更严格，在做好本职工作的同时，会锐意进取，团结同事，搞好他们之间的关系。在工作中要不断的学习积累，不断的提出问题，解决问题，不断的提升自己，才能更快更好的完成工作。我相信我一定要做好工作，成为优秀的丹尼斯人之一，不辜负领导的期望。

在过去的20年里，在公司领导和同事的热情帮助和关怀下，我取得了必要的进步。总的来说，我认为我还有以下缺点和不足：

第一，思想上，个人主义强，独断专行大，不开明邋遢，不谦虚谨慎，绝对恭敬顺从；

第二，有时候事情能力不够，言行不注意自律；

第三，工作的主动性还不够，工作的预见性和创造性还不够，离领导的要求还有必要的距离；

第四，业务知识异常是销售经验不够扎实等等。

我深深体会到，拥有一个和谐向上的团队是非常重要的。一个进取、辉煌的公司和领导者是员工前进的动力。公司给了我这样一个发挥的舞台，所以我珍惜这个机会，为公司的发展尽自己最大的努力。

本人工作认真、细心，具有强烈的责任感和进取精神，勤奋不懈，对工作充满热情；性格开朗，乐于与人交流，良好熟练的沟通能力，团队合作能力强；责任心强，完成领导交办的工作，与公司同事配合默契，相处融洽，配合各部门负责人顺利完成各项任务；积极主动地学习新的知识和技能，注重自我发展和提高，平时利用脱产培训提高自我综合素质。目前正在自学大学课程，打算报考全国高等教育自学考试，以便将来学以致用，与公司共同发展提高。

当我来到那里工作时，我的专业素养、思想水平、专业素质和工作技能都有了很大的提高，这也鼓励我在工作中不断前进和完善。我明白，企业的完美明天取决于每个人的努力去创造它。相信在全体员工的共同努力下，企业的完美明天会更加辉煌。在以后的工作学习中，我会对自己要求更严格，虚心向其他领导和同事学习。我相信，凭借我高度的责任感和自信，我一定能够为公司的发展做出自己微薄的贡献。我更坚信，今天我为公司骄傲，明天公司也会为我骄傲。

**企业年度销售工作总结10**

>一、20xx年销售情况

我是销售部的一名销售人员，主要负责跟进xx区域代理媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20xx年，我积极与部门员工一起在xx地区推广我的业务，并以的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。xx的销售是我销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我的xx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在xx地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、、整理，将其制度化、规范化、经常化。

我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。

>二、个人能力评价

销售部肩负这产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成的年度销售任务的重要保障。作为的员工，我时刻都感觉到自己身上的.重任。我的言行代表了的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真研究，并虚心接受。

>三、工作建议及努力方向

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解xx的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在xx行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**企业年度销售工作总结11**

>一、系统产品知识积累

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大！

>二、业务渠道的摸索与建设

我所负责的销售区域为：……，三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户。a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

>三、品牌的建设尤其重要

xxx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xxx团队的拼搏与努力！

>四、客户永远是上帝

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都侍为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的.时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

>五、销售数据统计

截止到12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到xxx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**企业年度销售工作总结12**

重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从xW上着手。从穿着时间When、穿着场合Where、穿着对象Who、穿着目的Why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

xx服饰有限公司，由xx服装进出口公司授权在xx组建注册的公司xx公司在x洲享有很高的.商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，xx%的产品在xx采购，以x洲的时尚设计风格，结合xx的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

xx品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都xx创立。

xx家族以xx洲xx为服饰商标后x，以其“自然、亲和、文化”的理念和“雍容、高贵、优雅”的个性驰名于国际时装界。xx家族是世界时装之都xx的一个服饰世家，xx先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，xx家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在xx时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇和信赖，特别是xx地区市场的欢迎和喜爱。

以高品质为核心，实用主义与时尚生活交融的高级商务休闲品牌。适应日常工作、社交以及户外生活的服装服饰，讲究简约、蕴涵时尚、舒适的特点。高贵而不失时尚体面的多元化风格定位，即将秉承良好的信誉和卓越的品质，创造完美、经典、时尚的男装系列。

**企业年度销售工作总结13**

20xx年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

>一、加强学习，不断提高思想业务素质。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来医院组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

>二、求实创新，认真开展药品招商工作。

招商工作是招商部的首要任务工作。20xx年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们医院的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高医院的总体销量。

>三、任劳任怨，完成医院交给的工作。

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于医院交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

>四、加强反思，及时总结工作得失。

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，热门思想汇报认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的`目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创医院药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为医院新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20xx年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成医院交给的任务。

**企业年度销售工作总结14**

俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。下面，是我这一年工作的总结，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

>一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

>二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

>三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的;有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

>四、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

**企业年度销售工作总结15**

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和

公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2.工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3.良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4.请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5.当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7.一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房.我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8.作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天!

**企业年度销售工作总结16**

20xx年即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作—行简要的总结。

我是20xx年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户—行应对方针，取得了明显的效果。

>一、通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验

现在对我们现在处的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，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，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整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作—行补充和完善，二是给用户—行指导和维系。在20—年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部—行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级—公司—行据点销售和市场考察，在—我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>二、本年度存在的问题

在20xx年xx月xx日我们根据上半年销售的`车型，—行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在xx月xx日和xx月xx日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的金融危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

>三、对20xx年工作中存在的工作总结问题—行改—的措施

对于车价差万元的情况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们的人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

>四、20xx年个人工作目标和计划

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx年里我能从二线的岗位—到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能—入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

已上是我在20xx年的工作总结，写的有什么不足之处，望领导谅解！

**企业年度销售工作总结17**

我是20XX年2月份到公司的，20XX年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

工作快5个年头了，工作方面一年比一年充实，一天一天在长大，总在追求完美，那个骄傲无知的现代人没了，换来的是那个依然对工作充满激情、对生活充满渴望、对追求幸福依然执着的大男孩。

也许是职业病的原因，我最愿意逛的商场是手机商场，只要逛街基本上都是去手机商场，我在我们的店里看一看销售价格，脑袋当时就蒙了，因为这些手机基本上都是我亲手采购进来的，对采购价格、销售限价、销售基准价、终端零售价太了解不过了。

金立 某机型 采购价530元/台，我给他们定的价格是599元－699元／台，她们店的实际销售价格是899元／台，我随便看了一圈，至少有10款畅销机型，比正常零售价都高100元－300元，我找到店长逐一问她这些机型的采购价格多少，零售价格应该多少，竞争对手的标价多少，实际成交价多少，她基本上一个问题都回答不出来，当时我的语气确实不太好，我也看出来她当时的尴尬，

我是一个无比倔强的男人，就是我们常说的.认死理，只要认准的事通常会一条道走到黑，朋友们总劝我，但是我自己并不认为这肯定就是错误的。

每个月的最后一天是公司例行盘点的时候，在办公室的中层管理者都要到店面进行监督盘点，昨天到第二个店面盘点的时候发生的事令我很既震惊又气愤。

店长应该由市场部门直接管理，正常情况下我是不会管这些的，可是实在看不过去，一名店长，一个店的负责人，对自己经营的产品毫无了解，对竞争对手的信息毫无了解，这样的店长，要她做甚？

一直对公司大部分店长不满，除了能力方面更重要的是工作态度方面，还有做人方面。

今天一早就找到这个店长的销售主任，好好喷他一顿，爽死了，不过没关系，这个人老熟人了，他没来我们公司前在MT公司，现在关系也铁的很。

手机行业，采购部和市场部联系最密切，也是最敌对的两个部门，大多情况下我们采购进来的产品如果卖不好，市场部就会说我们采购的价格高了，要不就是产品性价比不好，同时采购部又说了，卖不好是你们市场部销售能力不行，管理不善，哎，这两个部门又爱又恨，互相牵制吧。

总在工作之余或多或少想到民族和民族，国家和国家，人与人，我是一个有着强烈民族自尊心的人，最怕的是被别人瞧不起，不被别人认可，想做到这点，只能拼命的工作。

这两天我正在做一个关于控制终端零售价格的方案，初步想法已经被总经理认可，做完这个方案的目的就是想让公司认识到不但我们要控制店面销售手机价格不能太低，影响我们公司的利润，更要让他们意识到销售手机也不能有过高的销售价格。

我们总监去美国旅游８号就回来了，他走的日子还有点不习惯，也不知道他回来会发生什么事情，他走的时候说在他走的这一周，要销售202\_台手机，最近销量一直不怎么好，估计是肯定实现不了了，还真点愧疚的感觉。

说到经营每个企业的老板都不喜欢他下面的员工分崩离析，也不喜欢他的员工打成一团，每个老板都在找这种平衡。

透过现象看本质，有时候各位韩国领导做的每次变革，如果细心观察都会发现很多意想不到的用意。用心良苦啊！取之于民，用之于民，韩国这几大公司发展的好有它的道理，取之于它，将来用之于中国。

在这种企业工作，最怕的是韩国人瞧不起中国人，每次他们大声向我们喊的时候，我都想上去给他们两拳， 但冷静思考一下，他们的很多思想都是对的，他们发展的好有他们好的道理，学习吧，我们不如人家，就要学习！

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望猴年能够圆满结束锦绣江南销售的工作，鸡年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿锦绣江南所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的一年中，生意兴隆、财源广进！

**企业年度销售工作总结18**

回顾即将过去的一年，我感慨万千。\_\_\_是我人生旅程中转折的一年，从挂职锻炼结束后，调到\_\_\_工作，再到现在的销售部工作，每一个岗位对我都是全新的领域。一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下，我能尽职尽责，不断强化学习意识、纪律意识，较圆满的完成了承担的各项任务，现将一年来的工作总结如下：

一、努力学习，不断提高自身综合素质。

\_\_年上半年，本人继续在127团农业科挂职锻炼，在所\_\_\_的关心指导、\_\_\_的正确领导、所在部门的支持下，我珍惜机遇，认真学习，主动参与;思想政治素质、服务群众意识、基层工作能力等方面都有了较大的提高，实现了个人得成长、服务基层的既定目标。通过坚持不懈地学习，使自己的政治素养和理论水平得到了提高。

二、明确目标，勤奋工作，较好地完成了年度各项工作。

(一)挂职工作

从去年6月到今年5月底，本人在127团农业科进行了为期一年的挂职锻炼。作为副站长，本人负责推广站日常管理，协助农业科做好全团植保、栽培工作，项目申报和完成总结，课题的田间调查、中期进展及各种实验工作。在本人的努力和同事们的大力配合下，推广站超额完成了团下达的盈利指标，顺利完成了杂交棉育苗移栽课题，撰写了移动式滴管项目的总结。育苗移栽试验田长势喜人，单株优势明显，在同类试验中拔得头筹，获得师领导的多次表扬，参观者络绎不绝。挂职期间，本人能够主动适应，全身心投入挂职锻炼工作;自觉学习，努力做好挂职锻炼工作。虽然，本人挂职时间不长，但受到了127团领导和同事们的一致认可。

(二)课题组相关工作

挂职锻炼结束后，按照所\_\_\_及领导的指示，我来到玉米课题组工作。在新的部门、新的领域，本人积极学习新知识，协助小组负责人，较好的完成了各项工作任务。一是主持了复播用向日葵品比试验课题，引进、收集向日葵品种材料，进行引种试验。今年共引进杂交食葵64个，油葵9个，对各生育期内性状进行了田间调查、记载综合表现及与对照品种的差异，客观评价参试品种特性与生产利用价值，根据试验结果，筛选出产量高，早熟性较好的向日葵品种品系5个。中熟品系3个。二是参加了玉米组课题，协助课题主持人种植玉米材料千余份，积极做好相关田管工作、植保工作及杂交制种工作。与全组同仁共同努力，克服困难，互相理解、支持、帮助，较好的完成了年初的计划。

(三)销售部工作

\_\_年10月，经过认真考虑，我申请到所销售部工作，在新的工作岗位上，本人虚心向领导同事学习，团结同志，努力工作，提升业务能力。通过多渠道积极联系，目前，调回毛籽23吨。在这一过程中，本人能坚守在加工现场，跟车拉运，确保了加工的数量和质量，也为来年的销售工作打下一定的基础。

在今后的工作中本人将与销售部领导同仁共同努力，相互协作、支持，认真做好完成销售季节的各项任务。

三、认真履行\_\_\_建设要求，廉洁奉公、忠于职守。

我严格按照两个务必以及《\_\_\_干部廉洁自律书》来约束自己;按照提出的权为民所用，情为民所系，利为民所谋来严格要求自己;时刻保持谦虚谨慎、不骄不躁的作风。不论是生活交友，还是工作学习，我都能时刻保持清醒的认识，看我的言行是否与\_\_\_和人民的要求相一致，是否与\_\_\_\_的要求相一致。努力从自身做起，严格遵守廉洁自律的各项规定，不该拿的不拿，不该占的不占。

过去的一年取得一些成绩和进步，但一些方面还存在许多不足，一是学习的多，实践的少。二是执行的多，创新的少。工作中谨慎有余，开拓力度不够。在今后的工作中，我将认真思考不足，努力改善，使自身的思想、道德修养，业务能力提高到新的水平。

**企业年度销售工作总结19**

其次也是最重要的部分—————培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

>一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他：xxx万元，人员工资xxx万元。

>二、客户服务部获得的利润途径和措施

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

>三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

>四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

>五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收

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！