# 销售的工作年终总结10篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-01-08

*20\_销售的工作年终总结10篇总的来说，总结中提出自己的想法，有利于得到领导的支持，也有利于团结身边的同事更好地开展工作。下面小编给大家带来关于销售的工作年终总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。销售的工作年终总结1两年的房地产销售经历让...*

20\_销售的工作年终总结10篇

总的来说，总结中提出自己的想法，有利于得到领导的支持，也有利于团结身边的同事更好地开展工作。下面小编给大家带来关于销售的工作年终总结，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**销售的工作年终总结1**

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在\_\_的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风，房地产销售工作总结。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

一、坚持到底就是胜利

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了;同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了;而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

二、学会聆听，把握时机

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

三、对工作保持长久的热情和积极性

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我进入\_\_公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户;脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

四、保持良好的心态

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃!

五、龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实

生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。一直以来我坚持着做好自己能做好的事，一步一个脚印踏踏实实的坚定的向着我的目标前行。

**销售的工作年终总结2**

自从进入房地产公司已经有一年了，我进步了很多，不仅仅是在业务方面上的进步，还有很多现实中的问题。比如为人处世原则、处理问题的能力，以及和同事客户之间的关系。这些我都取得了很大的进步。我感觉自己在房地产公司工作真的是没有选错，自己进入了一个适合自己的行业和公司，我感觉十分的幸运。20\_\_年已经走过，我在过去一年的工作做一下我的总结：

一、业务能力

1、进入一个行业，对行业的知识，熟悉操作流程和建立自己的客户关系。在实际工作中，我也学到了如何抓准客户和跟踪客户，懂得不同客户的不同需求。

2、对市场的了解。不仅是要对目标市场有所了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。应该不断的学习，积累，了解行业动态，价格浮动。在了解了竞争对手的户型以及价格信息，才能凸显出自己楼盘的优势。

3、处理好跟客户的关系，和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多户型以及户型的价格，如果关系不错，客户会主动将竞争对手的价格信息，以及户型特点主动告诉。在这个过程中，我们就要要充分利用自己的楼盘优势，特点，分析对方价格，并强调我们的优势，进一步促成成交。

二、个人素质能力

1、诚实。做生意，最怕“\_商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。售楼也是一样在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

2、热情。只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，房地产销售更是如此，因为销售是一个很长销售的过程。

3、耐心。房地产销售中一个新客户的成交时间一般在一周或一个月甚至更长所以，不论是上门的客户还是电话客户，或是老客户带来的新客户，零零总总的加起来也有不少来客量，但是成交的客户却不是很多，我们可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有耐心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的成交客户，所以必须有耐心才会把业绩做得更出色。只要有意向的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。在这个漫长的过程中，在自己没有成交而同事有成交的时候，一定要有耐心，暴风雨后便是彩虹。

4、自信心。这一点很重要，把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于成交的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，维护好关系。

5、勤快，团结互助。一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证成交的顺利完成。

6、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，客户也不是神，甚至在某些方面客户可能还不如我们。才会更仔细地去工作，认真地去核对资料，及时发现和减少错误的发生。犯错误和返工是的误工和浪费。

7、进一步规范自己的工作流程，在新的一年里避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现。

世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，工作多的时候容易急噪，或者不会花时间去检查，也很粗心。

我想今后我一定会努力朝着以下几个方面继续努力，首先是抽空学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名业务员，如果当客户问一些有关产品的专业问题时，若一问三不知，那么很可能会失去这个客户。因此为了抓住每个潜在的客户，一定要对自己所销售的楼盘很熟悉，要达到了如指掌才能很专业地回答客户的问题。其次，之前经理也说过作为一名合格的售楼人员，如果真的想使自己有成就感的话那就要做出业绩来，因此今后我也要朝着这个方向好好加油。

**销售的工作年终总结3**

在一年忙碌的工作中，不知不觉又临近了一年的尾声，在房地产的工作年龄又要加一年，仔细回想起来，这是我加入\_房地产的第三年了，每一年都会有不同程度的进步，每一年都会有不同程度的考验，但是这一年却是我最值得纪念的一年，在今年我的销售业绩水平达到了自己不敢想象的高度，成为了我们房地产公司众多销售中榜首，在这三年里，我从一个对房地产一问三不知的门外汉，成为了一名资深且优秀的销售，而今年则是我职业生涯上最为重要的一年，现在就针对我的个人工作而言，做了以下工作总结：

一、工作态度

我一直坚信一句话，“学无止境”，对于任何一件事都是如此，如果你满足于自己当前的成绩，停滞不前的话，那么等待你的只有被别人超越、被别人取代，却什么也做不了，“三人行必有我师焉”，别人身上肯定会有你能学习的地方，就看你愿不愿意去发现，去虚心请教学习，我敢说就算是公司的保洁阿姨，在她身上也有我未曾拥有的东西。我一直保持着一颗向上的心，我们做销售的，每天所接触到的人各种各样的，他们是你的客户，如果连他们都觉得你存在着问题，而你又不当回事，那你只能算最低级的销售，客户的意见是最为重要的，我们服务于他们，就要做到他们眼中的完美，而不是我们自己觉得自己很好了，就是很好了。

二、工作总结

这这一年里，我可以说是赚的腰缠万贯的，我总计卖出别墅房\_\_套，精品房\_\_套，毛坯房\_\_套，楼道房\_\_套等等，可能是你们业绩的两倍，因为一套别墅就够我两个月不工作的了，但是我却没有沾沾自喜，因为我跟丢的客户仍然存在，明明刚开始非常有购买意向的，我们直接也几乎谈妥了，但是到最后说不买了就不买了，有说自己破产的，也有说自己最近资金周转不过来的等等，这是我一年中最值得反思的地方，我相信在我们公司众多销售中人才济济，有的销售一单都没跟丢过，这是我应该向你们学习的地方。

三、展望未来

虽说这一年是我最为成功的一年，让我成长了太多。也获得过太多的殊荣了，但是在今天过后也会变成历史了，这不会成为我骄傲的资本，反而会成为我在来年工作时的动力，我可不想我明年的业绩比今年还差，我要总结出我今年工作的得与失，争取在明年更上一层楼，继续突破自己，刷新自己的记录，为公司带来更多的利益。我要成为销售界的神话!传奇!

**销售的工作年终总结4**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人20\_\_年一年来的工作情况做以下总结：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司销售部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司的这段时间里，我主要负责销售楼盘，在师傅的带领下我很快适应了工作，并取得不错的成绩。

在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划\_\_小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、参加\_\_拆迁工作及合同的管理。

5、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高。

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

**销售的工作年终总结5**

自金秋20\_\_年\_\_月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20\_\_年。转眼间来到\_\_集团这个集体已经\_\_个多月了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了\_\_项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名20\_\_年入职的的公司新人，而且对\_\_的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对\_\_\_\_项目非常陌生，从入职至今，短短的几个月时间，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善;

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中;

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越成绩

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到20\_\_年年末，我共销售出住宅\_\_套，总销售\_\_元，占总销售套数的\_\_%，并取得过其中\_\_个月的月度销售冠军。但作为具有\_\_年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20\_\_年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们\_\_\_\_的项目知识，和了解\_\_\_\_房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

四、一年的销售工作

作为一名冲锋在销售第一线的销售人员，通过直接面对不同的客户群体，对我们阳光地中海项目的一些理解与期望挑点小毛病。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。\_\_月的成功开盘，使我们\_\_\_\_成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。一期的项目全部销售，给我们二期增加了很多信心，二期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近一个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合\_\_\_\_高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到\_\_土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

20\_\_年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合\_\_的整个市场，压力依然很大。

第一，同比\_\_同档别墅项目，我们的价格优势并不明显。

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势。

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**销**

**售的工作年终总结6**

20\_\_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。一年来公司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，认真开展药品医药销售工作

医药销售工作是医药销售部的首要任务工作。20\_\_年的医药销售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。我们公司的代理商比较零散，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医药销售，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医药销售工作，提高公司的总体销量。

三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度医药销售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。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，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、对于药品医药销售工作的学习还不够深入，在医药销售的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品医药销售想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品医药销售工作方面本年加大了医药销售工作学习的力度，认真研读了一些有关药品医药销售方面的理论书籍，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、医药销售工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品医药销售的路子，为开创公司药品医药销售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，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20\_\_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，完满的完成公司交给的任务。

**销售的工作年终总结7**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们公司在……等展览会和\_\_、\_\_\_等专业杂志推广后，我公司的\_\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品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，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了\_\_财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_\_市\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以本地为主体。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

新年迎春，祝我们\_科技有限公司在20\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**销售的工作年终总结8**

不经意间，\_年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的\'那份执着令我依然坚守岗位。

一、\_年项目业绩

从\_月至\_月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，\_共销售住房\_套，车库及储藏间\_间，累计合同金额\_元，已结代理费金额计仅\_元整。

二、\_年工作小结

\_月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;\_月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备\_号楼的交房工作;\_月份进行\_楼的交房工作，并与策划部\_教师沟通项目尾房的销售方案，针对\_的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，\_月份\_分别举办了“\_县小学生书画比赛”和“\_县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高\_房产的美誉度，充实\_的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

\_月份接到公司的调令，在整理\_收盘资料的同时，将接篇——\_项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来;为了能在规定时间内将\_的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。\_月份我游走在\_项目和\_之间：\_的尾房销售、\_的客户积累、\_的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自我的状态，来理解这个事实。\_份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

三、\_年工作中存在的问题

1、\_一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满。

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一向拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是理解反映不解决问题。

3、年底的代理费拖欠情景严重。

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位。

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利。

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与\_总沟通较少，以致造成一度关系紧张。期望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献!

**销售的工作年终总结9**

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

一、在服装销售过程中

销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费的享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵;

二、要注意重点销售的技巧

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，真正使顾客的心理由比较过度到信念，最终销售成功。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开);

三、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标

做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。明年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为明年的工作做铺垫。

四、明年计划

新的一年掀开新的一页，明年年度计划如下：

1、品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们声雨竹服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌。

2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放。

3、服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升。

4、心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量。

5、对新老VIP的维护：这点是我们明年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好。

6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度。

7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力。

8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气。

在明年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在明年中突破目标，再创业绩新高。

**销售的工作年终总结10**

在店内从事化妆品销售也已经一年了，这一年的时间让我感受到了销售所带来的煎熬，也感受到了销售所带来的兴奋。这是一份让我又爱又恨的工作，但更多的是在这份工作寻找自己热爱的那一个点，就是在磨砺中逐渐找到自己所喜欢的事情。现在，我对这份工作已经非常熟悉了，之所以坚持这么久，不仅是因为自己打心底喜欢这份工作，也是因为它能给我带来成就感，这是一份有成就感的工作，我愿一直追寻下去。

一、明确方向，寻找方法

做任何事情，我们首先就是要有一个明确的方向，有了方向之后，我们才能再找寻自己前进的方法。这是我们成长的一个过程，也是我们处理事情最正确的步骤。所以做销售工作也是一样的，这么多年的积累，让我明白了一个道理。做任何事情，如果不加以规划、计划的话，那么这件事情做起来也会是一团雾水。就算前期顺利，那么后面的生活也极有可能是不顺畅的。因此，要知道自己的方向，更要知道自己前进的目标，有了一个个坐标之后，我们才可能用最快的速度进行攻破。这是工作上最实用的办法，我也感觉到了这一点。所以，这个好的方式我会继续保存下去，继续努力创新的!

二、提高能力，增长阅历

能力是一件非常重要的事情，尤其是作为一名销售人员，在卖化妆品的这些日子里，我时常在为自己做总结，做反思。一天下来接触的人群，或者说遇到的一些问题，我都会记录下来，每天分析数据，也每天根据自己的亲身体会作出第二天的计划，这是我认为的，自己的一个工作方式。这让我的大脑一直保持着清醒，就算有时候我会有一点点的迷茫，但是当我沉静下来时，我会发现自己在慢慢成长，而我的能力也得到了提升，阅历也慢慢的积累了起来。

三、摆好心态，再接再厉

大家都知道，做销售这个行业，最重要的就是我们的服务态度了，做化妆品销售也是一样的，我们大部分接触的是女性朋友，作为女性的你也应该清楚，其实这个人群中也有一部分女性朋友是非常难缠的，一个小问题就可以引发很多的大问题。这个岗位要面对的有太多了，所以只有摆好了自己的心态，才有可能在接下来的工作中尽快的处理好自己的事情。所以未来的日子，我会摆正心态，坚持不懈，走好接下来的路!

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！