# 最新销售员月度工作总结最新(三篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-09-13

*销售员月度工作总结最新一1、截止于7月\_日共签约：270套，已销售1—8#楼的53%。本月签约：29套，销售1—8#楼的5、74%。2、签约户型统计表：全部累计：本月：3、截止于7月\_日已签约面积为22，299.03平方米。已签约金额为48...*

**销售员月度工作总结最新一**

1、截止于7月\_日共签约：270套，已销售1—8#楼的53%。本月签约：29套，销售1—8#楼的5、74%。

2、签约户型统计表：

全部累计：

本月：

3、截止于7月\_日已签约面积为22，299.03平方米。已签约金额为48，014，559元。

本月签约面积为2，216。83平方米。签约金额为5，466，450.92元。

4、截止于7月\_日已提取佣金892866、30元。

5、销售率统计：：

(1)本月销售套数/已开套数为：5.74%;

(2)本月销售套数/总套数为：4.14%;

(3)本月销售面积/6月份销售面积为：101%;

(4)原因分析：本月销售房屋29套，销售面积比6月销售面积增加了1%。

原因是：第一，非典影响逐渐减弱;第二，入住纠纷平息。

二、成交客户分析：

1、成交客户年龄统计：

2、成交客户付款方式统计：

3、成交客户户籍情况统计：

4、成交客户现居位置统计：

5、成交客户购房原因：

客户购买房屋意在解决目前自身的居住问题以及部分客户希望改善居住条件。

6、成交客户信息来源统计：

7、成交客户特征描述：

目前的成交客户主要居住在朝阳区占全部的43%，其次是通州区占全部的19%，客户年龄集中在20岁到30岁之间，客群构成年轻化的现象明显。八成以上的购房者选择银行按揭方式款，一次性付款的客户本月增加。外地客户的购房比例达到46%左右，他们购买房屋意在改善居住条件。

三、宣传推广绩效统计：

1、报纸广告绩效统计：

本月接听来电240通，接待来访65位，因报纸广告直接成交14套。报纸广告宣传总费用为984，172元，总成交数123套，平均每套成本8001元。

2、路牌站牌绩效统计：

路牌站牌宣传总费用为250000元，因路牌站牌广告直接成交成交总数63套，平均每套成本3968元。

3、原因分析：

从目前的广告反馈情况来看，报纸广告的来电量较少，尤其是本月。客户成交主要的主要渠道有路牌、京华、晚报三大类。

四、价格分析：

已成交客户实际成交均价2153元/平方米，目前待售房屋均价为2442元/平方米。

**销售员月度工作总结最新二**

总结是事后对某一时期、某一项目或某些工作进行回顾和分析，从而做出带有规律性的结论，他能够提升我们的书面表达能力，让我们好好写一份总结吧。下面小编给大家带来销售员月度工作总结最新，希望大家喜欢!

一对市场进行调查摸底

由于本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，另一家的生产日期是\_\_年4月份;八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90%都有，占酒类销售主流;c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流;卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾;做电视广告的有古顺河;做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲;做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等;做路牌广告的有双沟。

二对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析泰州市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以精神、文化及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以川酒概念生存，而梅兰春因地产酒、枯陈酒得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们扬州市场、南通市场前期都进行了大量的铺市造势工作，得渠道者得天下，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

三拿出启动市场的方案

以要做为、要覆盖、要动销为启动泰州市场的思路。以集中有限资源做有效的事，为启动泰州市场的原则。利用边际效应，把海陵区和高港区(口岸镇)作为点，寺巷镇、刁辅镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员;第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的组别;第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好报告。

经过领导同意并与经销商达成一致意见，在十一月和十二月进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。

四月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学留习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

存在问题：

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

下月工作目标：

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括\_\_\_，\_\_\_还有\_\_\_这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个\_\_月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头。

在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。我也不知道怎么拉以前在做这份工作的时候自己会写也不想写因为嘴巴在能说如果不去实现自己的成就那太失败了，而现在写出来不做了也是无用。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。

我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水平和较强的数字运用能力。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制;也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方。

因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩!

一、成交情况分析：

1、截止于7月\_日共签约：270套，已销售1—8#楼的53%。本月签约：29套，销售1—8#楼的5、74%。

2、签约户型统计表：

全部累计：

本月：

3、截止于7月\_日已签约面积为22，299.03平方米。已签约金额为48，014，559元。

本月签约面积为2，216。83平方米。签约金额为5，466，450.92元。

4、截止于7月\_日已提取佣金892866、30元。

5、销售率统计：：

(1)本月销售套数/已开套数为：5.74%;

(2)本月销售套数/总套数为：4.14%;

(3)本月销售面积/6月份销售面积为：101%;

(4)原因分析：本月销售房屋29套，销售面积比6月销售面积增加了1%。

原因是：第一，非典影响逐渐减弱;第二，入住纠纷平息。

二、成交客户分析：

1、成交客户年龄统计：

2、成交客户付款方式统计：

3、成交客户户籍情况统计：

4、成交客户现居位置统计：

5、成交客户购房原因：

客户购买房屋意在解决目前自身的居住问题以及部分客户希望改善居住条件。

6、成交客户信息来源统计：

7、成交客户特征描述：

目前的成交客户主要居住在朝阳区占全部的43%，其次是通州区占全部的19%，客户年龄集中在20岁到30岁之间，客群构成年轻化的现象明显。八成以上的购房者选择银行按揭方式款，一次性付款的客户本月增加。外地客户的购房比例达到46%左右，他们购买房屋意在改善居住条件。

三、宣传推广绩效统计：

1、报纸广告绩效统计：

本月接听来电240通，接待来访65位，因报纸广告直接成交14套。报纸广告宣传总费用为984，172元，总成交数123套，平均每套成本8001元。

2、路牌站牌绩效统计：

路牌站牌宣传总费用为250000元，因路牌站牌广告直接成交成交总数63套，平均每套成本3968元。

3、原因分析：

从目前的广告反馈情况来看，报纸广告的来电量较少，尤其是本月。客户成交主要的主要渠道有路牌、京华、晚报三大类。

四、价格分析：

已成交客户实际成交均价2153元/平方米，目前待售房屋均价为2442元/平方米。

商场销售的四月份工作也是要结束了，回顾这过去的一个月工作，我也是感觉到复苏，不再像之前那样冷冷清清的，毕竟疫情也是得到了很大的缓解，大家也是愿意出门，来到商场购物，对于这一个月的销售工作，我也是要来总结下。

从进入到四月份以来，商场的人流量也是慢慢的增多了，和之前冷清的氛围相比，也是让我们更加的有动力去做好销售的工作，作为商场销售的一员，我也是清楚，没有人流量，那么想要做好销售的工作并不是那么的容易，虽然我也是通过线上的形式去开发一些客户，但是总没有面对面这样的交流来的快捷，同时也是会虽然大家都是带着口罩，但是也是没有影响到大家购物的一个热情，我也是在这个月里面认真的去做好我本职的工作，积极的把商品推荐给客户，尽力的去达成交易，把自己的业绩去完成，经过一个月的努力，我也是完成了四月份的业绩目标，但并没有超出太多，也是和之前的想法有些差距，毕竟觉得还是会有更大的发展，但是终究还是有部分的人暂时还没有出门来购物的打算。

除了做好了自己本职的工作，完成了业绩，我也是多去反思，尝试新的销售方式，不单单只能依靠商场的人流量来把销售做好，同时我也是不断地去开发线上的客户，一些客户也是通过线上的渠道，了解到我的产品，开始有些还不是那么的信任，但是经过我耐心的解答，同时也是知道我做的是商场的销售，也是信任我了，对我的业绩也是有了一些帮助，通过这些方式，我也是不断的尝试，去为业绩目标而努力，不同的方式和方法，来完成业绩，我也是清楚销售的工作是不断变化的，只有自己多熟悉，多了解了不同的方式和方法，那么才能更好的去把工作给做好，而不是等待着客户上门，那样也是不够主动的，自己也是会去看一些相关行业的新闻，对现状有更多的了解，让自己跟上时代，不会落后。

一个月的工作结束，我也是看到了更多的希望，也是相信以后的销售工作能做得更好，人流量也是会更多的，而之前没有完成的业绩，我也是要在以后尽力的去弥补，去达成全年的一个目标，同时自己也是要不断的去学习，去尝试新的方法，来促进销售，把自己的业绩做得更好。

<

★ 销售月工作总结报告五篇范文</span

★ 销售月工作总结感悟及心得体会范文5篇</span

★ 20\_疫情期间销售员工作总结个人大全5篇</span

★ 房地产销售月度工作总结范文5篇</span

★ 简短的销售员每日工作总结范文5篇</span

★ 20\_年疫情期间销售员工作总结大全5篇</span

★ 疫情期间销售员工作总结大全5篇</span

★ 20\_疫情期间销售员总结大全5篇</span

★ 销售员20\_年疫情期间工作总结大全5篇</span

★ 疫情20\_年疫情期间销售人员工作总结大全5篇</span[\_TAG\_h2]销售员月度工作总结最新三

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个\_\_月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头。

在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。我也不知道怎么拉以前在做这份工作的时候自己会写也不想写因为嘴巴在能说如果不去实现自己的成就那太失败了，而现在写出来不做了也是无用。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。

我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

销售开票是销售工作不可缺少的一个部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

(一)学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水平和较强的数字运用能力。

(二)做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制;也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

(三)开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方。

因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩!

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！