# 优秀的销售年终总结体会10篇

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-01-13

*优秀的销售年终总结体会范文10篇工作总结可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。下面小编给大家带来关于月度销售年终总结体会，希望会对大家的工作与学习有所帮助。优秀的销售年终总结体会篇1\_\_年即将过去，在这一年的时间中销售...*

优秀的销售年终总结体会范文10篇

工作总结可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。下面小编给大家带来关于月度销售年终总结体会，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**优秀的销售年终总结体会篇1**

\_\_年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在\_\_年当中，坚决贯彻\_\_厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

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.对客户关系维护很差。销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3.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。

**优秀的销售年终总结体会篇2**

针对今年公司总部下达的经营指标，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，以下是今年的汽车销售工作总结。

一、加强销售队伍的目标管理

在平时的销售工作中做到服务流程标准化。日常工作表格化。检查工作规律化。销售指标细分化。晨会、培训例会化。服务指标进考核。

二、细分市场，建立差异化营销细致的市场分析

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销。根据销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我公司的专用汽车销售量。

三、注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。

和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性。在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作。建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

四、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议。组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

五、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20\_\_年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司各项工作的顺利完成。

**优秀的销售年终总结体会篇3**

时间一点点的在指间流逝，自己在这最后的时间里拼命的努力！终于在工作中达到了预定的成绩，并且额外做出了一笔，为自己的业绩记录添上了一笔新高！尽管在这段时间里也有一定的运气成份，但是能对自己过去的成绩做出突破自己还是很高兴。回首这一年来，自己不断的改变，不断的提升自己，终于在年末的成绩总结中得到了肯定，自己也非常的自豪。

现在，一年的时间过去了，自己现在的成绩也即将成为过去的历史。在这里，我对自己过去一年的工作做出总结，希望自己能子啊更清楚的了解自己的状况后，找到方法进一步提升自己。现在，我将自己的一年来的销售工作总结如下：

一、工作情况

作为一名销售，我将这一年的重点放在增加自己的销售途径上。日常的工作中，我积极的维护并开阔自己的客户，通过加强自己与客户的关系，增加更多潜在的推荐顾客。同时，自己也不忘通过电话以及其他方式增加顾客。

而在活动、节日等有活动的时候，我就会更加大力的进行推销，将活动的各种优惠进行整理并推荐给顾客，提供更好的咨询并强化对有意向的顾客的推荐。

在这一年中，自己出了做好推销，也在努力的提升自己的工作能力和水平。让自己去了解市场，了解客户，更加的强化自己的销售能力。

其次，我也积极的学习自己对自己汽车产品的了解，出了基本的配置和性能，我也在尝试着去深入学习一些关于设计和其他方面的细节。这些看似只是小细节的地方，往往会引起顾客的们的专注。为此，我花费了很多的时间去增加这方面的知识储备。

二、个人的不足

一年的工作并不是没有失败的地方，如果没有，那我早就成为销售榜的第一位了。自己在工作中还是有很多的毛病和问题，尽管有很多都不是自己一朝一夕就能改变的，但是我还是要让自己努力的前进，学会去适应工作。

三、总结

经过这一年的努力，自己强化了很多，但这些终究是正常的成长，自己想要进一步的提升自己，就要对自己进行进更深一步的突破。向着其他更加优秀的同事们学习，努力的改变自己，让自己成为更加优秀的样子。

但是，我也明白这不能急于求成，我会努力的学习，努力的工作，努力的让自己去边的更加优秀！

**优秀的销售年终总结体会篇4**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，通过这一年的学习，让我深深的感受到了自己在销售技巧上的进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一段时间，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20\_\_年，我都是在经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况，在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以感恩我的上司，谢谢他不断地培养和鼓励我。

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心。如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1、对于老客户和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2、因限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**优秀的销售年终总结体会篇5**

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，\_\_\_\_年本人来到\_\_工作，但是惟有20\_\_年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

一、销售工作总结、分析

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的曹经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。\_\_\_\_年初，我都是在曹经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我要把B类的客户当成A类来接待，就这样我才比其他人多一个A类，多一个A类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

三、自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展\_\_\_\_年度的工作。现制定工作划如下：

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2.因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

四、今年对自己有以下要求：

1、每月应该尽努力完成销售目标。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着长京行的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7、为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

**优秀的销售年终总结体会篇6**

这一年在希尔顿酒店全体员工的共同努力下，我们在顺利完成各项工作任务的同时有力推广\_\_品牌、不断扩大希尔顿酒店社会影响。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、经营情况

20\_\_年希尔顿酒店主营业务收入共计\_\_万元，发生成本费用\_\_万元，盈利\_\_万元，实现年初制定的扭亏为盈的经营目标。客房部实现收入\_\_万元，月均收入\_\_万元。其中:客房收入\_\_万元，占客房收入的\_\_%;客房部20\_\_年初有客房\_\_间，5月份对希尔顿酒店客房进行改造增加为\_\_间，10月份投入使用，本年共出租入住房\_\_次，出租率为\_\_%。餐饮部实现收入\_\_万元，月平均收入\_\_万元。其中:主餐收入\_\_万元，占餐饮总收入的\_\_%;婚宴收入(1月-12月统计数据)\_\_万元，占餐饮总收入的\_\_%;散客收入(1月-12月统计数据)\_\_万元，占餐饮总收入的\_\_%;协议单位(1月-12月统计数据)\_\_万元，占餐饮总收入的\_\_%。

二、管理情况

(一)外聘经理人，理清经营思路。希尔顿酒店3月份聘请\_\_宾馆专业管理团队入驻，在经营方法和理念上对希尔顿酒店上下做相应调整，成为希尔顿酒店经营业绩转好的关键点。

(二)引进本地从业人员，拓宽希尔顿酒店影响力。通过本地从业人员的大力宣传及多年工作经验，使希尔顿酒店对外工作得到有力提升。

(三)内部人员整合，实现人尽其能。通过营销经理及餐厅经理的兼任，有效提升营销工作力度;工程部专人负责，确保工程问题得到及时解决;客房部经理由具有专业知识管理人员担任，提升客房服务质量、统一服务流程。

(四)顺利完成三希尔顿酒店市级评定工作。20\_\_年希尔顿酒店围绕评三星开展了业务培训、物品购置、制度完善等多项工作，在全体员工的辛勤工作下，使希尔顿酒店基本达到三希尔顿酒店标准并得到评定专家的认可。

三、其他方面

(一)提高产品质量。首先，推出广受环县人民喜爱的五碗席，并在其他菜品质量上狠下功夫，菜品质量较去年有所提升;其次，大量购置客房客用物品，满足宾客需求，实现人性化服务。

(二)提升服务。培养员工开口意识，做到“来有问声，走有送声”合理采纳宾客意见，针对性解决问题，使\_\_服务成为对外竞争的着力点。

(三)优化采购方式，降低成本。本年多样物品通过网上购物方式进行对比并购买，通过较低价格购得质量合格产品。

(四)提高员工待遇，增加员工福利。20\_\_年人均工资较前一年增加\_\_元左右;采用奖金、节日聚餐、发放小物品的方式提高员工福利，关心员工生活。

(五)开展培训。培训是希尔顿酒店永恒的主题，本年度希尔顿酒店组织开展希尔顿酒店意识培训、消防培训、服务技能实操培训等，采取上大课、分部门、外出学习等方式不断强化各岗位员工工作技能。

四、不足之处

(一)经营方面。客源市场不科学，大型接待所占比例较低;服务管理不达标，服务意识不浓厚;各项优惠活动未收到预期效果。

(二)管理方面。团队缺乏凝聚力及执行力;管理人员能力有待提高，管理方法欠佳;上传下达工作不到位。

(三)员工队伍建设。人员流动性较大;服务技能欠缺;员工队伍文化建设缺失。

五、20\_\_年工作目标

(一)狠抓管理。中层人员执行力决定希尔顿酒店运转能力，20\_\_年希尔顿酒店将继续选派部门中层人员外出交流、学习，从思想上断绝工作惰性，强化执行力度。

(二)经营创收。20\_\_年将继续在菜品质量及营销工作上推陈出新，做到菜品的人无我有、人有我优;营销部结合南区开发进度及现阶段实际情况提出销售方法，争取营业额实现新突破。

(三)提高服务。以三希尔顿酒店服务标准及流程为依据，对员工服务和流程进一步统一，同时加大力度吸纳来自员工及宾客的可贵意见及建议，在人性化服务上狠下功夫。

(四)深化培训。由行政部牵头，由具有相关专业技能人员对各部门员工进行服务意识、服务技能培训;通过集中学习的方式宣讲希尔顿酒店相关制度及理念，明确岗位职责。

(五)开源节流。挖掘收入新增方式，合理利用后院场地规范停车费收取;基于目前希尔顿酒店各项开支较大的情况，继续推进节能减排工作，强化员工节约意识。

(六)提高待遇。落实希尔顿酒店关于与部分员工签订相对固定劳动合同并购买保险事宜;在希尔顿酒店业绩增长的同时在员工伙食、节日福利发放、举办各类文艺活动等方面有所提升。

成绩是对过去的肯定，新的挑战已然来临，我们满怀着收获的喜悦，迎来了充满希望、催人奋进的20\_\_年。风正济时，正当扬帆远航;任重道远，仍需激流勇进。让我们统一思想，坚定信心，团结奋斗，再接再厉，以更加昂扬的斗志、更加扎实的作风，在新的一年里披荆斩棘、勇立新功、再创辉煌!

**优秀的销售年终总结体会篇7**

岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了20\_年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年里实质性的扎实工作是分不开的。在这一年里我们的具体工作总结如下：

一、对外销售与接待

1、旅行社和大型团队的销售

\_\_是\_\_风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与\_\_各旅行社、\_\_景区和\_\_温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队\_\_家，例如：为酒店创收\_\_元。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户。优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

\_\_除被誉为桥米之乡以外，还是全省的网球之乡。去年\_\_月份的全省网球公开赛在\_\_圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间\_\_间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的网球赛仍在\_\_举行，前后三次比赛，为期x天，入住房间数x间，共为酒店创收\_\_万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

\_\_除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，\_\_的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡\_\_张，共充值\_\_元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议\_\_份，挂帐协议\_\_份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共x场。其中大型会议x场。中型会议x场。小型会议场。大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收\_\_万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席x多桌。其中，x月\_\_日，\_\_轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

二、对内管理与考核

1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

三、适时促销，全员营销

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与\_\_温泉签定了x月-x月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴\_\_桌，为酒店创收\_\_元，占\_\_升学宴市场份额的x%。

四、同行合作，互利互惠

今年x月份我们和\_\_旅游局、\_\_各旅游景区宾馆合作，以宣传\_\_风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们\_\_国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如：此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

**优秀的销售年终总结体会篇8**

20\_\_年，我们酒店在没有管理公司指导，市场竞争更为激烈，同时在经济大环境不良好的情况下，顶着压力，迎难而上，取得了一定的成绩。这与酒店每个部门，包括销售部在内的每一个人的辛苦付出是分不开的。

作为销售部而言，既是酒店经营管理中的关键部门，也是酒店与客户间最重要的纽带。无论如何，在20\_\_年，我们销售部都很好地履行了自己的职责。

一、部门队伍建设与人员管理

20\_\_年，我们的传统市场销售人员充实到3人，同时具有1名专门的网络销售人员。我们加强了自身的要求，把大量精力放在市场开拓、客户回访、接待跟踪等方面，同时也要求部门人员从平时的工作中多总结。尤其是在与酒店其余部门沟通衔接时，做到心里有数，沟通有效，共同为客户做好服务。通过良好的人员管理，均能做到各司其职，互相帮助，使部门形象和业绩有较大提升。

二、销售市场开拓与客户管理

20\_\_年几家新酒店先后开业，对我们来说，加剧了市场竞争。而我们做为销售部，一如既往的敢拼敢冲。销售部通过对竞争对手的情况调查与了解，适时调整自己的销售价格与促销策略，也加强了拜访客户的频次。全年，在稳住老客户的同时，也开发有新客户。在此基础上，我们把销售范围也在进一步拓宽，比如开始重视网络市场、旅游市场等等。从数据上看，全年的销售突出的是：协议客户和会员、还有各类宴席，基本支撑起了全年销售的大半部分。

三、部门横向沟通与服务管理

为了共同做好客户的服务工作，让每次接待都比较顺畅。我们销售部人员从与客户洽谈业务开始，就注重每个细节的确认。然后通过签订合同、下订单等一系列工作，与酒店各服务部门清楚明白的沟通，使其知晓在每一次接待工作中，主要做些什么工作。同时，在接待过程中，紧跟客户和各部门，及时做好连接工作。一年多来，基本没有出现大的投诉，对已接待的顾客来说，满意率比较高。

我们已迈入20\_\_年，想要在新的一年有更好的表现。我们应该在管理上更规范、服务上进行提升、全员营销的意识更浓、建立客户管理系统、做好网上平台营销、做好售后服务等等方面下狠功夫。我们相信，市场的大环境如何变化，只要我们准备得越充分，做得越精细，就越有机会赢得经营上的进步和成功。

**优秀的销售年终总结体会篇9**

在过去的一年里，销售部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了年的工作任务，部门的工作也逐渐步入成熟。在这一年里我们具体工作总结如下：

一、对外销售与接待工作

首先销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作，拓展了自己的市场。把商大酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到限度为酒店创造经济效益。

根据年初的工作计划认真的落实每一项，年销售部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，全年的销售部散客入住率为，我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通，12月份至1月份大部分摩托车会议召开，我们及时的与经销商联系。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户，截止年底共签署协议454份。

20\_\_年9月份我到酒店担任销售部经理，20\_\_年10份酒店正式挂牌三星，这对销售部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的销售工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。截止年底共与54家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解商大酒店，比如携程、艺龙、恒中伟业等几家网络公司;

同时在这一年里我们接待了长江宗申蛟龙恒运多家摩托车公司，科龙电器，伟俊公司蒙牛乳业中医药大学，铁道与环球国旅等三十多个大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合销售部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们销售部工作的支持。

二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由销售部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

1.对外销售需加强，现在我们散客相对比较少。

2.对会议信息得不到及时的了解。

3.在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

4.有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确;影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**优秀的销售年终总结体会篇10**

x月份忙碌的工作已经过去，现根据营销部门x月份的工作情况将部门工作作如下总结：

首先在经营收入方面：

x月份共完成营收\_\_\_\_\_\_元,其中客房完成营收\_\_\_\_\_\_元，占计划的\_\_\_\_\_\_%，平均出租率\_\_\_\_\_\_%，平均房价\_\_\_\_\_\_元;另外，餐饮完成营收收入\_\_\_\_\_\_元，占计划的\_\_\_\_\_\_%;x月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较x月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在x月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：

营销部在x月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同;另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见;同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户;同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求;另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力。

公关营销方面：

5月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种;同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用;另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费。

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！