# 做销售的工作总结参考6篇

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-02-13

*通过工作总结我们可以发现工作中的疏漏，及时进行补救，提高工作效率，工作总结是对工作中的资源利用和效率提升的总结和反思，以下是小编精心为您推荐的做销售的工作总结参考6篇，供大家参考。初来公司已经一个月了，对公司的产品已经了解。四月份可以说真的...*

通过工作总结我们可以发现工作中的疏漏，及时进行补救，提高工作效率，工作总结是对工作中的资源利用和效率提升的总结和反思，以下是小编精心为您推荐的做销售的工作总结参考6篇，供大家参考。

初来公司已经一个月了，对公司的产品已经了解。

四月份可以说真的很差，不光我们公司，还有很多公司都面临这个问题，整体市场都淡，这么说并不是为我的工作开拖，市场淡是一方面，我的工作还是没有做好。

这个月我们的任务没有完成，如果不是出了小单可能还会更差。

我是一个新人，可以找各种理由，推脱自己的责任，但是把工作做好，业绩做好了，那才是真的本事。

下面我总结四月份工作不好的原因一、移动硬盘和本盘行里的价格太乱家家为了出货压得很低，本来硬盘利润就不高这样一来有时候为了抢客户就得平走，所以弄得哪家都不好做。

二、固态硬盘呢，价格比较高，买的人相对来说不会多，但是利润还是很可观的，固态呢这个月没有做好，是我的工作失职。

三、硬盘盒呢，买的人相对来说会更少，利润很大，我们家在这方面产品还是很全的，出的不好就是因为去市场少了。

四月份就这样以不好结束了，五月我会更努力工作的。

五月份我工作计划

一 全面开发新客户，将我们公司的产品全面铺开，特别是行业客户。 (硬盘的价格变动很快，我们总发报价单，这就是跟新客户接触的好机会，可以多聊聊尽量全面的把公司产品推广出去）。

二 维护好老客户，多关注一下老客户的销售情况，给他们多增加点品类，提高一下销售额。（比如我们公司的固态硬盘和硬盘盒，还有新到的三星p3 s3，大盘等产品）

三 市场价格变动要十分的了解和熟悉，这样我们出货的几率就会很大。

四 三星的新产品普遍都认为价格贵不好卖，但是有一点可以肯定我们是独家啊，价格掌握在自己手里，这方面广告效应要做好，不光是行里，行里是有局限性的，如果有媒体能宣传那样更好。

五月份，公司给我们定的计划，我们不只是为了完成，我们应该努力做的更好。

对于每一个追求进步的人来说，免不了会在年终岁未对自己进行一番盘点，也是对自己的一种鞭策。不经意间20\_\_年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20\_\_年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20\_\_年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

现在作为一名网络营销新手前期任务是一个知识积累的过程，不断的积累只是来壮大自己。这样才能厚积薄发。今年参与20\_\_朔州春晚与春拜，我们也找到了工作中的不足和问题，接下来的工作中要不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没学之前，总认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现其中的技巧并不亚于现实生活中的销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，就必须寻找新奇、创新的方案。两次的实训只是所学的一个简单运用， 3个月的经历需要时间淀定为自己的经验，在以后的工作中要加强对网络知识的深入学习，为以后更加娴熟的应用打下坚实的基础。

20\_\_时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20\_\_年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。 最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

马上就要过年了，一年的工作也要告一段落了。在结束一年的工作之前，一点要把明年的工作计划和今年的年终总结总结出来，这样的.话，才会做到心中有数，才会过一个令人欣慰、踏实的年。

在公司工作了已经有几年了，在公司工作的也是很顺利，公司的一切情况我基本都能够了解的差不多，所以我的工作计划和年终总结写的很上手、很简单。

1、要有突破和亮点突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司领导也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市场、销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是实效性的报告。

2、要全面。将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人（经销商和对应的销售人员），对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

3、要到位。目标需要有措施的支持，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让领导感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

1、特别说明。若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验,可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

2、情况概述。客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。快过年了，公司又将迎来新的一年了，各公司都开始在做销售年终报告了，分享年终销售总结！

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何，a类、b类、c类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

3、简要分析。针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司政策、还是其它原因所致。

公司在过去一年的销售状况不是很好，没有取得年初的预期效果，我总结的原因就是金融危机的到来，使我们的公司合作伙伴大量的减少了，而公司的财务状况也不是很好，这就导致了公司今年业绩的止步不前。

不过相信随着我们对公司的危机了解和解决方法的出炉，我相信我们公司在来年会取得进步的，这就是我们的信心所在，我知道公司的明天会更好的！

一个月前，我带着一丝失落与满怀期待的心情进入湖南湘药；现在，我可以满怀信心地投入工作，用心开启新的人生规划。在追逐理想的路上，又多了一份勇气与坚定。

与之前相比虽然起点低了很多，但我坚信凭借自己出色的能力、稳重踏实、积极乐观的工作态度以及丰富的工作经验在一段时间后肯定会取得大的\'进步与突破。昨天的辉煌已成为历史，明天的美好还在遥远的未来，只有紧紧的抓着今天才是最明智的选择。全心全意努力工作，脚踏实地，一切从零开始才是我通向罗马的大道。

在此期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在大家的帮助与指点下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，并在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改进，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将我5月份的工作总结成如下几点：

此类报表对于我可以说是游刃有余。但是在填写数据和内容的同时，我一直坚持要慎之又慎，我们都知道此报表就是各省区销售经理向领导证实自己业务水平的有力依据，一旦数据和内容出现错误，将会给各省销售经理带来负面影响，同时也会给公司带来不必要的麻烦。所以一定要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的地区做出相应的对策，这样才能控制风险。

作为湘药公司的销售内勤，我深知岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场变化资料的收集，为业务经理做好一切后方保障。在处理首营资料、代理协议、宣传彩页、样品等等这些繁琐的日常事务时一定要有头有尾，全程监控，同时也要增强自我协调工作意识。这一个月来我基本上做到了事事有着落，件件有回音。并学会了制定工作计划。有条有理，有力有效。

20xx已经成为过去。刚开始写的时候，想到这三个月做的事情，心里就有些感触。我有幸在x，y，x，20xx上加入xx公司做销售部门的员工。在此之前，我从未正式从事过汽车销售，对汽车的认识也比较模糊。通过这半年销售工作的学习和与公司企业文化的磨合，深深的感觉到自己有了进步，同时也感觉到自己在工作方法上还有很多问题和很多弱点。但是回顾过去，展现未来，我觉得第三季度还是有很多收获的。以下是我的总结：

1、销售任务的完成

1）第三季度车系一共卖了282台，我个人卖了115台，其中赛宝19台，路宝15台，赛马21台，占车系总数的18%。

2）根据办公厅的销售安排，每个员工轮流飞到xx，我在那里一共接待了113个有效客户，其中6个已经售出。对竞争对手的有力打击。

2、销售总结和分析

1）诱导言语。在销售岗位上，首先我要提两个人，一个是办公室林主任，一个是销售部王经理。我非常感谢他们对我工作的帮助。我在接触汽车销售的时候，非常缺乏汽车知识和销售知识，所以工作很难入门。前两个月在王主任和莫经理的带领下谈判分析客户情况，所以遇到销售上比较难谈的客户，或者比较比较模式的优势时，总是会想到他们。也正是因为他们在销售技巧和谈判方面的帮助，以及之前的经验，我才能够在8月份独立工作，整个学习过程可以说是两位领导言传身教的结果。

2）职业心态的调整

推销员的一天应该从早上睁开眼睛开始。每天早上，我从自己欢快激进的.闹钟中醒来，然后以一种充满活力和快乐的心态迎接一天的工作。如果我比别人经验少，那么我比别人诚实；如果我的单子没有别人多，那我就伺候别人。

5）重点客户开发。这里我想说：我们要把b类的客户当成a类，这样我们比别人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，每周至少拜访客户三次。我觉得攻击客户和设定目标是一样的。首先要专心做客户。只有这样，我们才能取得成果。重点客户批了之后，我就把精力转移给第二个重点客户。

6）自己工作中的缺点：

在销售工作中，也有急于成交的情况，不仅影响了自己销售业务的发展，也打击了自己的自信心。我想我会在以后的工作中摒弃这些不良做法，积极学习和咨询老业务员的业务知识，尽快提高自己的销售技能。

在公司的发展过程中，我认为要成为一名合格的业务员，首先要调整好自己的思路，与公司统一思想和目标，明确公司的发展方向，才能充分融入公司的发展，才能更有序的开展工作。

首先从理念上：我要和公司保持一致的经营理念和理念，和公司高层统一目标和认识，协助公司推进企业文化建设。

最后，希望公司下一季度的业绩更加辉煌！

(一)在已经过去的20xx年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。在公司各级领导真切的指导和关心下，在所有同仁诚挚的帮助和支持下，我以积极向上的态度，勤勉务实的工作，训练有素的业务，爱岗敬业，开拓创新，不断进取，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，较顺利的完成了销售任务。现将我20xx年度的`工作简单地总结如下：

(二)不知不觉中我已在公司工作将近一年了，虽然工作的时间不算长，但是我经历了公司最重要的一段历史，第一期商品房的初建到现在的全部售出。回顾近一年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。

(三)转眼间，20xx年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自己一年所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。 在这过去的一年里有失败，也有成功，遗憾的是;没有为公司的销售打开市场，欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。

(四)公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将20xx年的工作总结如下。

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！