

销售十一月总结十二月规划(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售十一月总结十二月规划篇一

随着的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学到了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到的时候，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；在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。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，在失败中不断总结和吸取教训；在和同事配合工作过程中他们的工作和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份工作总结如下：

一、工作方面：

- 1、做好基本的整理，及时向反映客户的、向工厂反映客户的信息；
- 4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，。另外要向客户推出公司最新产品，确定客

户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些；对的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰）h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使 we 和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的度和满意度都大幅度降低。在以后的工作中，我会更好努力，做好工作，争取将各项工作开展得更好。

销售十一月总结十二月规划篇二

xx年9月25日—10月8日，我店开展了主题为《盛世60载、辉

煌2周年、国庆店庆、林城欢庆》的营销活动。本次店庆活动我店不仅在营销模式方面推陈出新，而且在服务理念方面，殿堂装饰方面，人员奖励方面，会员营销方面，文化活动方面都有不同程度的革新。

本次店庆活动我们才用分段式的营销模式。第一阶段9月25—30日，以分级送和大抽奖为主要提销手段，旨在提销的同时预热店庆主线活动。第二阶段10月1—8日，我店以提升销售最有效的手段：送券，为主要活动形式，并且以八天八套梦想组合为强力吸引消费者的奖品，全面开展活动，抢夺销售的战役正式拉开序幕。

下面对本次活动做以下几个方面总结：

全店计划销售为870万元，实际销售892万元，完成销售计划的102%。其中百货部分计划销售635.25万元，实际销售654万元，完成计划的103.1%，同比上升47%。占全店销售的73%；超市计划销售166万元，实际销售167.6万元。完成计划的101%，同比上升48.3%。占全店销售的19%；租金返算实现70万元，占全店销售的8%。1至8号参加活动专柜销售401万，礼金券销售93.2万，占比23.24%。活动期间百货会员销售占比达24.2%，超市会员消费占比达52.5%。

百货日均交易笔数为27512笔，较同期增长321%。活动期间客流明显增加，根据活动期间日均交易笔数及每天下午2：50—3：00在1号门对进店顾客数统计显示，活动期间客流较平日增加11.2倍。

本次活动总费用支出345,398元，占总销售的3.8%。其中奖品费用94,586元（全部奖品赠品总和），装饰制作费用17,000元，宣传费用58,720元，印刷品费用5,554元；一线员工奖励费用46,060元，其他费用123,478元。

1、活动前期准备充分

本次十一活动营销部提前一个月开始准备。经过多次修改、反复论证方案确定，而且方案细则细致入微。

本次活动参与品牌数量较以往活动相比，参与率大有增加，参与活动专柜占参与活动卖区的90%。对于不参加活动的品牌大楼推出增加扣点的政策并单独设立促销柜组，且销售产生的毛利不计入保底毛利，实销实扣，保证了大楼不损失或少损失毛利。

在商品方面，提前一个月开始对各个专柜进行商品检查，监督商品库存量及新品上柜情况，并且对商品定价进行严格把关。活动前一周，由副总牵头组成联合检查组，对每个专柜的商品情况进行细致的检查。

活动宣传装饰及殿堂装饰，版面设计提前20天全部确认完毕，提前5天制作品全部运抵我店。各种景观都如期制作完毕。

活动前营销部牵头联合防损、财务、办公室对活动相关工作人员，召开了2次技能培训会，落实细节工作，保证了活动期间的正常运行。

2、服务理念更新升级

开业至今我们分别提出了“时尚、品位、生活”，“让生活动起来”，“无微不至、无限发展”等服务理念的宣传口号。在我店2周年店庆到来之际，我们提出了“真诚服务每一天”的服务口号，将我们的服务更细致化，让我店的新老顾客更能切身的感觉到我们服务的变化。

3、超市特价活动一军突起

本次店庆超市组织大米、豆油、鸡蛋等日常敏感商品进行低毛利或负毛利促销，并辅以满足送礼，满额抽奖等活动，大力拉动了销售，拉动了大楼的整体客流及提高了消费者的关

注度。

4、店内装饰引人入胜

本次店庆活动的殿堂装饰营销部根据我店基础建设，精心设计适合我店建筑风格、能够突出国庆店庆主题的装饰素材，使活动期间我店整体装饰风格统一、典雅、大方。同时，营销部特意制作迎合节日的国庆花坛景观及迎合店庆的生日蛋糕景观，在全市消费者中，乃至在林城百姓中引起了不小的轰动。

5、加大奖励，全体员工积极性大幅提高

遵从集团加大一线员工奖励的精神指示，我店自上至下解放思想，在本次店庆活动中，加大了一线员工的奖励力度，首次实行专柜双奖制度，并首次将超市按照计划纳入考核机制、首次将租赁专柜进入系统的销售纳入奖励机制。此机制的推出不仅在最大限度上提高了一线员工销售的积极性，同时提高了隐含的租赁销售。

6、宣传延伸性广泛

本次店庆活动在宣传方面取得了很大的成功，尤其是在dm的发放方面，真正的做了细致入微，派专人监督发放，大幅度的提高了传单的效果。

7、店庆文化活动丰富多彩

本次店庆的文化活动在宣传炒作方面发挥了巨大的作用，在国庆60周年到来之际，我店借势造势，以势炒店，组织了《迎国庆大家都来唱》的文化活动，全面提升宣传的高度。

1、营业员对于活动内容掌握不够准确

我店开展抽奖活动的准入门槛是单票满200元，在实施的过程中有个别营业员自己购买的商品，单票不满200元却到信息录入处录入个人信息。次情况反映个别营业员对活动信息掌握不准。

2、对于销售预期不足

今年的十一正好是国庆60周年8天长假期，在加上八月十五佳节，外地返乡的顾客人数相当大，我店销售额一度攀高。营销部对此情况估计不足，致使代金券一度紧张，后紧急加印两次，问题得以解决。

3、抽奖活动如能出新会更上一层楼

每天的抽奖活动热闹非凡，但如10月8号开完最后一个大奖后，将全部大奖的中奖者齐聚一堂，举办一个小型的受奖仪式将会将整个抽奖活动推向一个更高的高潮，并加以大力度的宣传，其大活动后的延续宣传会更好。

至此十一活动已经告一段落，我们将吸取本此活动的经验，落实到以后的营销活动中。

销售十一月总结十二月规划篇三

转眼已是11月底了，我来公司已有三个月了，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多的东西，下面将以前的工作总结如下：

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打六十个电话，每个月如果有xx个工作日，那每个月我们就要xx个电话。可见我们要经受多少

次的拒绝，我们听得最多的声音就是“不需要”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

11月现在自己已经拥有了近x家客户，每个月客户都可以扫x便了，业绩从第一个月的x到第二个月的x再到第三个月的x，每个月都有进步，每个月都有提升。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，不注意客户在说什么，经常会答非所问，此等性质的问题会经常发生；打电话的时候有些问题还是不能独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，这点来说，现在做的非常不好现在刚来了不到一个月的新人可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确：每天要打x个电话，拜访最少要x个客户，那样签单的几率才会大一些，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同事一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

另外，有一句话说的好，不想当将军的士兵，永远不是一个好士兵，所以我想做一名好士兵，我要晋升，但是这和我的努力是分不开的，那么就要求自己更加要努力了，学习别人身上的长处，和别人的优点，和同事之间打好关系，在工作中我们要成为的搭档，在休息的时候我们要做的朋友。

11月已经成为过去，勇敢来挑战后半年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

销售十一月总结十二月规划篇四

转眼已是11月底了，我来公司已有了三个月了，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多，下面将以前的工作总结如下：

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打六十个电话，每个月如果有xx个工作日，那每个月我们就要xx个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“不需要”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

11月现在自己已经拥有了近x家客户，每个月客户都可以扫x便了，业绩从第一个月的x到第二个月的x再到第三个月的x，每个月都有进步，每个月都有提升。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，不注意客户在说什么，经常会答非所问，此等性质的问题会经常发生；打电话的时候有些问题还是不能独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，这点来说，现在做的非常不好现在刚来了不到一个月的新人都可以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确：每天要打x个电话，拜访最少要x个客户，那样签单的几率才

会大一些，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同事一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

另外，有一句话说的很好，不想当将军的士兵，永远不是一个好士兵，所以我想做一名好士兵，我要晋升，但是这和我的努力是分不开的，那么就要求自己更加要努力了，学习别人身上的长处，和别人的优点，和同事之间打好关系，在工作中我们要成为的'搭档，在休息的时候我们要做的朋友。

11月已经成为过去，勇敢来挑战后半年的成功，成功肯定会眷顾那些努力的人！绝对真理！

销售十一月总结十二月规划篇五

转眼间11月的时间就即将向我们告别了，回顾这一个月来的工作和收获，我认为自己是有不错的提升的。在11月里，我一直在销售中反思自己，考虑工作中还有哪些没有做好，没有让客户满意的地方。总结下来，我也从自己过去的表现中认识到了许多个人的问题和不足。为此，在工作方面一边改正，一边摸索向前的道路，因此收获了许多经验和技巧。让自身的工作也顺利得到了长进。

11月里，我主要在将重心放在老客户身上，并集中精力为“七夕”的节日和活动宣传并做好活动准备。同时在工作方面，我也积极听从领导安排，对工作进行了许多完善和调整，进一步的巩固了与老客户的交流，并借助老客户们的群体发掘了不少新客户，并在工作中取得了不少满意评价。

总结而言，我在本月的工作中巩固了自身现有的基础，并对自身进行了总结和改进，加深了与客户之间的联系，累积了更多的经验原创，对市场的情况也了解的更加深刻清晰。让自身整体的销售工作水平有了较大的提升。

但是，对比其他同事的工作表现而言，我也清楚自己有许多的问题，尤其是对xx产品了解的知识不够活用这一方面。这常常让我在开发新客户的时候遇到许多困难，甚至被客户评判为“不专业”。对此，我深感惭愧。

为此，针对接下来一个月的工作，我大概做工作方向计划如下：

一、加强自我学习扩展

通过自己的工作，我更清楚的认识到想要做好销售的工作，仅仅掌握自家产品的知识是完全不够的。为了能让客户深入的了解产品，并能通过对比认识到我们产品的优势，我不仅要知道自家产品的信息，更要知道和市场上同类型产品对比的情况，要善于运用产品的优势，让客户产生购买欲望。

二、提高服务意识

作为销售，此次“七夕”的活动让我意识到自己应该多多加强和客户的联系。不仅仅是活动前后，平时的时候也一定要多多沟通，了解客户的需求，才能在工作中投其所好的提高自我。

如今，新一个月即将开始，我也不能放松自己，我会在今后更加抓紧每一次的机会，努力提高自己的成绩，成为一名真正出色的xxx销售，为公司创造更多优秀的成绩！