

最新销售工作心得体会(精选7篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

销售工作心得体会篇一

在繁忙的工作中不知不觉迎来了新的一年，回顾20xx年的工作历程，作为销售部的一员，深深感觉到自己身肩重任。作为公司的门面、企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。针对一年来的销售工作，作如下总结：

对于我们的销售工作并不是常规看的那样，送货接货那么简单，这只是其中这一，也是最基本的。在销售工作中，首先我们要做的是对模型的把关，对于不合格的模型我们要勇于跟医生指出，并要求医生重新取模，以免不合格的模型造成返工，这不仅跟公司造成了经济损失，也会让医生对我们公司的技术产生怀疑。其次，协助医生完整的填写加工单，对于医生的特别要求我们也要跟技术部沟通，以便更好地制作产品。最后是跟件。对于每天收到或送出的件，我们都要做详细的记录，以便件有什么问题可以及时跟医生沟通，医生要求的加急件也能准时送到。

每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对客户对自

己的一种强烈的责任心来完成来做好的。可以说，强烈的责任感和责任心是做好销售工作的第一要求，也是业务员应该具备的最基本素质。

针对每个诊所的医生的要求和不同的性格，采取不同的方式，投其所好，建立良好的合作关系。学会做人，处理好关系，做好事情。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着公司领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进，争取2011年取得更好的业绩。

总结人：眉山片区杨燕 2010年12月25日

销售工作心得体会篇二

x年以来化妆品销售取得的成绩都非常好，在销售中有优秀的前辈作指导，让我在这一年年化妆品销售中也取得了好成绩。现在对销售工作做一个总结：

在销售过程中，我重视客户的维护，我会把客户分为两个阶段，一个是新客户，对于新客户，我主要做的就是推荐一些产品，但是不会太过频繁，因为新客户对于这些消息还是非常反感的，我一直都掌握了量，保证自己在与其沟通的时候不会让他因为我发消息过多而反感。

还有就是老客户，就是成交过的老客户，我重心倾向在老客户方向，因为老客户他们的复购率比新客户更多，前提是要让他们认可我们的产品认可我们的服务，让客户满意，只要服务做得好就能够有源源不断的客户，一个老客户他们都有自己的圈子，在销售中，培养与客户的感情，保证自己能够让可会满意，客户满意了就会再次购买，只要客户愿意就一

定会有更大的购买力度，保证客户有更多的需求，同时客户也会给我们的产品做宣传，能够让他们的亲朋好友都进入到里面愿意去购买这些东西，因为得到了客户的人可就能够获得口碑效应，一旦形成了影响客户就会在此购买让我们的工作有了更多的便利，不必浪费时间去找新的客户资源，因为老客户就能够源源不断的给我们提供更多的客户资源。

刚开始的时候需要做的就是找到目标客户群体，化妆品主要针对的是一些高端消费的女士，对于这些女士，我首先要做的就是找到客户他们混迹的圈子，首先要取得联系，第一关很重要，我们现在化妆品是用的微信营销，想要有更好的发展就必须要通过微信来传递更多的东西，让客户能够知道我们的价值。找到到客户了解客户现在的选择，清楚客户的需要把握好客户的目标。这是工作的第一步，也是关键一步，如果沟通的客户不是目标客户根本不能够取得任何的收益，反而只会浪费时间，浪费精力最后沟通了半天一事无成，这样做效率非常低，也不利于我们的工作，找到目标人群混迹的圈子就能够找到更多的客户能够有更多的受益。

对于自己销售的化妆品如果连自己都不知道其具体功效，这也只会让我们与客户沟通时处于劣势，不专业又证明能够获得他人的认可呢，想要得到信任首先就要下功夫就要做好万全贮备，把化妆品了解清楚明白化妆品的功效能力才能把它销售出去，同时也能够回答客户的问题避免在工作中犯下大错。

化妆品是高端消费品，这一行销售的竞争者很多，因此需要我们努力去挖掘客户，维护客户，才有更好的业绩，在明年我会继续努力创造更好的绩效。

销售工作心得体会篇三

近两年来，我镇节能灯推广工作在县委、县政府、科学技术和工业信息局、县财政的具体指导下，立足实际，创新办法，

坚持把推广节能灯工作与推进“两型社会”建设和节能减排相结合，通过采取有效措施，取得明显成效。我们的主要做法和体会是：

按照县委、县政府、科学技术和工业信息局、县财政的部署，我镇当年节能灯推广工作全面启动，为全面落实节能灯推广使用工作，镇政府专门成立领导机构，明确责任，认真扎实工作。在实际工作中，我们始终坚持政府主导、突出重点，全南推进的原则，切实加强领导。镇政府、相关部门、社区、农场、村委会都成立了工作专班，工作环环相扣，循循推进，确保了节能灯推广使用工作的顺利开展。

为了使这项涉及千家万户的惠民工程落到实处。我镇学习借鉴其他兄弟单位的经验和做法，通过广泛征求各社区、各村委会的意见、建议后，制定了《实施方案》，为了推动工作方案的落实，促进交流，我们建立了每月汇报一次进展情况的工作制度。我们的做法是：镇政府牵头、以各社区、农场、村委会为平台、制定总体方案、分解下达任务。同时，发动镇政府各部门带头，由镇农业办公室制定补充推广节能灯方案，确保全镇任务的完成。

财政补贴推广使用节能灯虽然是一件群众得实惠的好事，但是，如果宣传工作不到位，同样不会被群众所接受，好事就没能做好。必须让大家认识到节能的重要性，养成节能环保意识，逐步改变使用传统灯具的习惯。我们采取机关、社区、村委会多层面多种形式，结合节能减排宣传周、科普宣传周和世界环境日反复宣传节能灯专题小知识、营造氛围。一方面我们在主要道路悬挂布标、横幅及宣传栏，发放宣传品等方式广泛进行宣传，努力做到路人皆知；另一方面我们深入到社区、大宗用户积极做好节能灯产品的宣传及推广工作，做到家喻户晓。通过宣传，既算使用节能灯减少碳排放改善环境的大帐，也算使用节能灯家庭经济成本的小帐，最终取得实实在在的效果。

任何工作的推进难免出现薄弱环节，针对薄弱环节一方面要及时完善方案，如有的街道、社区常住人口发生了新的变化，需要相应调整节能灯的数量，补救措施必须跟上。另一方面，整个工作分时段推进，既是调度，又是讲评，也是督办。市节能灯目标任务下达后，我们就先后3次召开调度讲评会，向各社区、村委会、农场发放节能灯产品需求情况调查表，通进调查，摸清市场需求。同时进行业务指导，加强监督管理，对销售价格、个人购买数量、资料登记、货款回收等进行检查，保证节能灯推广工作符合政策规定，从而确保xx镇节能灯推广工作任务的圆满完成。

销售工作心得体会篇四

在我入职培训前，我了解到人们在基本解决了吃、穿、住的问题之后的第一个发展就是行。所谓行，早就不是简单的步行，自行，已经逐渐向车行发展。这个发展趋势在中国将越来越强盛。

汽车销售顾问，无疑是个不错的职业选择，大家都知道卖汽车并不是简单的事情。我们以后要面对的是完全不同的客户，这些客户在不同时间，不同状态下会有不同的需求和表现。作为销售顾问，既要我满足客户的需求，又要达到销售的目的；既要让不同层次的客户满意，又要为公司赢得利润；所以，销售是一门艺术，而销售汽车更是一门豪华艺术。

为此，从我进入广保丰田培训的那天起，我就在自己的博客上写了这样一段话，“努力使自己做到聪明的、能干的、思维超前的、富有魅力的、做事果敢的人，不让公司和亲朋好友失望”。也正是因为如此，我会一如既往使自己保持着竞争力和工作的活力，以及对工作的那份专注。因为只有这样我才可能在培训和实习期间争取好的表现。

在这里我要特别要感谢的是我们广保丰田的肖经理，是她给了我留在广保丰田的动力和信心。在培训之前，公司通知我

来参加复试，当时对我们进行面试的就是公司的肖经理，她从不同的方面对我们这些应聘者进行了综合的考评。对于这次复试，我印象最深刻的还是广保丰田在挑选和考核员工的那份责任心。这也是我参加面试过程中最正规的面试，而且确实很有挑战性，我很庆幸能得到公司的认可。

入职的第一天，我和其他培训生一样参与了每天早上举行的销售顾问的早会，对于来参加培训的我，必须要抓住这个大家可以在一起交流和学习的机会，让自己融入这个销售的团队，第一天的早会，在正式员工的带动下，我学会了公司接待顾客的礼貌用语，以及对不同车的具体功能有了初步的了解。刚到广保丰田第一天的我，对什么都感觉到困惑，但是在培训老师的帮助下，我对公司也加深了了解。我一开始先是做接待，后来我请教一位正式员工，问一下我如何较快的熟悉这里的环境，他跟我说先了解汽车的基本原理以及我们广保的文化，还有最为重要的是多看下资料，跟着老员工一起工作，边听边学。一天下来，自己熟悉了展厅里的车辆的车型以及购车的流程等。

到了第二天的早会，娜姐，就新皇冠的相关专业知识向老员工进行提问，问的很细，譬如请某位老员工介绍下vgr以及新皇冠的电动天窗等相关专业知识。听着老员工对这些问题对答如流，我暗暗下定决心，自己也要熟悉这些。对我来说，参与早会能使自己知晓车辆的信息以及有关客户的信息。我觉得通过我第二天的工作，我见到客户不在像第一天来的那样不敢靠近，而是做些尝试，不会的话，我就跟客户说，我请个了解此情况的员工与之交流等。威驰、花冠、卡罗拉、锐志、皇冠、普瑞维亚、普拉多等这些车辆我都有了些的印象。希望在以后的培训中逐个了解清楚。

我现在最大的困惑就是我什么时候可以了解到每一部车的相关费用的计算，在前两天的了解过程中，我初步有了了解，知道了卡罗拉，但是对于其他车辆，尤其是保费还有上牌费用的计算还不是很清楚。

我这两天最开心的是我跟着一位老员工学习，从头到尾，针对接待顾客、需求分析、介绍车辆、填写购车意向单、预约订单、欢送顾客等环节，认真的看了一遍，受益匪浅。

在这一两天的培训中，我努力利用可以利用的时间去了解广保丰田的企业文化、销售的车型以及具体的专业数据。尽管我错过了前期的理论培训，但是我相信在公司领导以及员工的帮助下，我会尽快适应广保的工作环境和氛围，去把握机遇和从容的应对挑战。

据我了解，我们广保店网络营销在不断提升，汽车专业化趋势明显，体验式销售也随着市场的变化在跟进，并且在品牌化、口碑化的优势越来越明显。在此基础上，我提出以下建议：

- 1、由于中国已经放开汽车改装车市场，政策越来越宽松，国际上已经证明：汽车改装车市场有着巨大的市场潜力，中国同样有着巨大的潜力。时尚化需求，个性化需求今后将成为汽车消费的重要发展市场。我们广保店是否可以在这方面的业务加以拓展。

- 2、随着市场竞争的发展，汽车文化会在一定时期内快速发展，汽车文化、汽车商务、汽车运动、汽车旅馆、汽车俱乐部、汽车展览、汽车售后、汽车租赁、汽车休闲、汽车体验都将会有一个快速发展、普及阶段。我们广保店在这方面已经有过尝试，譬如广保车友会等，也可以积极参与其中。

在培训期和以后的实习工作过程中，我将一如既往地以“追求客户满意度第一，体现广保丰田贴心服务”为宗旨，本着“内强素质，外树形象，全心全意，服务顾客”的服务要求，恪守“因为用心，所以专业”的团队精神，确立工作目标，全面开展20xx年度的工作。现制定20xx年计划如下：

- 1、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，把学业务与交流技能相结合。首先要求自己
对汽车的基本原理以及对车辆专业知识的掌握。其次就是在
不断学习的基础上依据销售数据、事例，有条理的进行总结
销售过程中的得失。这其中包括参加相关技术交流和客户跟
踪调查等。

2、不断接触和培养客户，要经常与老客户保持联系，在有
时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与
客户关系。拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多
客户信息。

为此我对自己有以下要求：

(1) 每月要完成固定的销量，于此同时要不断开发新客户。

(2) 一日一小结，每周一大结，看看有哪些工作上的失误，及
时改正下次不要再犯。

(3) 见客户之前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) 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在
有些问题上我和客户是一致的。

(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) 对所有客户的工作态度都要一样，给客户一好印象，为
公司树立更好的形象。

(7) 客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解
决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能
更好的完成任务。

(8)自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

(9)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。

(10)为了今年的销售任务我要努力完成每月定下的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一两天在广保丰田的心得体会，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服困难，为公司做出自己最大的贡献。

销售工作心得体会篇五

今年自己很好的.完成了公司的销售任务，比去年的销售额是上升了一些的，我对自己这一年的表现还是比较的满意的，但我同时也知道自己是有很高的上升空间的。今年的工作也已经结束了，不管任务完成得怎么样都应该要为自己明年的工作做一些准备了，让自己在明年的工作中能够有更好的成绩。所以在今年的工作完成之后做一个总结，更好的去开启自己新一年的工作。

今年公司给我的销售任务是x元的销售额，而我今年是有x元的销售额，是没有高出很多的。自己这一年任务完成的也是比较的艰难的，在年底的时候付出了很多的努力才勉强的完成了销售任务。但是作为一个销售是不能只完成任务就可以了的，这样的话是一直都不可能会有进步的。

做销售最不能有的就是满足的情绪，我不觉得自己完成了销售任务就值得表扬了，我要做的是比销售任务多出一些，也要一年比一年多，这样我才能够逐渐的成为一名好的销售员。我想要更轻松的就能够完成自己的销售任务，我知道这是一

个很艰难的过程，但是我想只要努力也是能够做到的。那些优秀的销售员也是有一个成长的过程的，自己必须要努力，也要抓住每一次机会，让自己能够提高工作能力。

明年自己的计划是到年底我的销售额要比公司的销售任务多出百分之x%[]其实分摊到每一个月就不多了，所以自己要一直的努力去完成这个任务。我想在明年自己要多去学习一些销售的技巧，光靠努力没有技巧也是不能做到的，在销售的过程中最重要的就是跟客户沟通的一个过程了，既要让客户产生购买的想法，但是又不能让客户感到烦躁，这个尺度是很不好掌握的，自己还是需要继续的学习。

其实我觉得销售最重要的就是要将心比心了，不能有那种强迫别人购买这个产品的想法，要用最真诚的情绪去跟客户进行沟通，这样他们也能够感受到你的真诚，就能够进行更有效的沟通了。这是我的领导告诉我的，我想自己需要学习的地方还是有很多的，最重要的还是要有销售经验的累积，在失败之后要去进行反思，这样才能够有进步。

新一年的工作已经开始了，又要为了去完成新的销售任务而努力的，现在的我是非常的有信心的，希望在明年的这个时候自己能够完成自己的销售目标。

销售工作心得体会篇六

2、主要原因分析

- 1) 往年年底在建楼盘普遍交工较多，且春季适宜装修为装修热季；业主配合选购。
- 2) 前期市场控价完善，衔接3月份末及4月份初全市各大商场活动较多，专卖店相应扩大力度，有力的推动销售；4月份后半段为五一活动前站，活动力度相应持续，保证销售过度。

4月份后半段，应有望持续前期销售频率，因销售力度是有增无减，总结原因有以下方面；

—加强设计室的走访，和培养感情；设计师可以让销售事半功倍；逢此黄金周应把活动力度暂时扩大给设计师；更多的向装饰公司方交代并且建议领导把返点有所松动，直返5—7个点给设计师，专卖店这块相应增进沟通销售方式；顾客要力度就和设计师2.5分点；设计师打透顾客就给他7个点。

绿色家园专卖店5月份的销售工作，首先会在在公司的统一部署下，争取开拓更多潜在市场，以公司利润化为目标，竭尽全力完成好5月份的销售工作计划任务。

1、总体销售目标30万；

鉴于截止5月6日，绿色专卖店销售额已近15万，当月完成30万销售有望一旦至5月8日黄金周档期活动结束，为持续销售进度；应采取拓宽渠道，搜集；开发；散落，观望，不适宜当下装修等业主；业务采用，扫楼，与设计室渗透沟通，推广除热水器之外，净水系列产品等方法进一步稳定销售，争取完成本月销售任务。

2、价格方面；在预算的价格尺度范围内，根据市场环境的形式开拓和解决销售任务。推出拉动促销活动，在保证盈利的前提下也可以减少消费者对价格方面的挑剔。

3、多面的销售渠道；

落实业务经理开会议题，除原始渠道以外开拓，小区推广，异业联盟，设计室联营销售等

其他成效销售渠道。并且做好相关搜集

(1) 小区业主信息，户型户数

(2) 装修基本知识

(3) 设计室及有方向合作的设计师联系方式

另外落实具体每天的工作计划及渠道开拓，

包括促销专项活动；和设计师达成合作说明机器优势，售前售后有保障；开展与维护与小区物业的合作关系，以便公司更有利于进小区宣传产品，并有必要开展公关活动。

4、随时关注业内动态；搜集近期可能开盘及入户的小区，得以作出相关的专项活动及任务调整。一旦和临近交房的小区楼盘其物业保持联系及感情培养，拜访渗透争取划算的做出合作销售活动。

5、提高销售人员自身素质；提高业务能力，使老客户和联营销售的业务巩固发展起来。

(1) 加强与联营设计师，及异业联盟个体的联系，建立良好的合作关系

(2) 不断总结自身情况，改进工作方法

(3) 了解竞争对手的运作销售情况

销售工作心得体会篇七

12年已经过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在

没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，

也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小

型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们将主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法

和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的`建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。