

最新出差销售工作报告总结 销售出差计划书(大全6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

出差销售工作报告总结 销售出差计划书篇一

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，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，争取为公司做出自己最大的贡献。

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。

下面是公司xx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。在河南市场上□xx产品品牌众多□xx天星由于比较早的进入河南市场□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)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。

2)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。

3)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。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，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。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于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，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。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。在河南xx市场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。

四.20xx年工作计划

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。

销售管理是企业的大难题，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。

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。

以上是我对2012年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

出差销售工作报告总结 销售出差计划书篇二

为了公司员工出差管理有序，严格控制费用开支，根据国家财政部有关规定及公司具体情况，特制定本规定。

出差范围

- 1、市内出差：出差当日可能往返者
- 2、远途出差：出差必须在外住宿者。

差旅申请

员工出差须事先填写“差旅申请表”，并到有关部门办理出差借款等手续。

出差借款金额：出差人员必须提交出差事由及经费使用申请报告，由所在部门负责人签字后报主管副总经理审批。原则上每人每日不超过本人出差补助标准的总计。返回后三个工作日之内完成报销手续，并结清余款。未按时报销者，财务可于当月工资中先予扣回，等报销时再行核付。

出差的审核决定权限如下：

- 1、员工当日出差时由部门经理核准。
- 2、长途出差：由总经理核准。

补助标准

2、出差途中除因病或遇意外灾害，或因工作实际，需要延时外，应电话请示，不得因私事或借故延长出差时间，否则其差旅费不予报销。

3、员工出差旅费，应据实提出收据，不得虚报。如有虚报除将其虚报款项追回外，并视其情节轻重，酌予惩处。

4、市区内差旅费：填写行经路线及差旅事项经部门主管批准在行政人力资源部登记后领取公交卡，返回需同乘车小票一并交至行政部，出租车一律不予报销。

5、远途出差差旅支付。(市外差旅费标准参见附表1)

出差住宿、交通及餐费补助标准(单位：元/天)超标自付，欠标不补。

远途出差需搭乘飞机的，需报经主管副总经理审批，原则上由公司行政部统一购买机票。

乘坐汽车、轮船的按实际长途出差需搭乘长途汽车的以实际票面价报销，火车以硬座、硬卧价报销，轮船按三等舱报销。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索汽车销售出差报告。

出差销售工作报告总结 销售出差计划书篇三

时光流逝，转眼间满载着收获和辛劳的xx年年即将过去。在此我深刻的感到，面队即将过去的xx年年，我们迫切的需要对自己这一年来的工作做一次系统的、全面地检查、研究，以发现自我的不足，在以后的工作中可以及时地弥补；总结一年来的成绩，以待来年有更好的提高。

星月公司有着十几年建厂历史、有13亿总资产、拥有4600多员工，现涉足汽油机、柴油机、发电机组、摩托车及摩配、电动(汽油机)车辆、特种车辆、门业、电动(汽油机)工具、

太阳能、it、房地产、金融投资等产业这些都给我的工作创造了很好的平台，公司给我们创造了如此优越的办公、生活环境，我想身为销售人员，唯有以更好的工作、更高的销售来回报公司。以下是我个人在这一年来的一些工作以及生活方面的总结，希望各位领导能够就我这一年来的工作给予指导及批评。

进星月公司两年了，随着市场导向的变化，集团公司的决策也在变化，从03年滑板车的火暴，到如今的卡丁车、沙滩车、摩托车，这些变化也要求我们销售人员的营销理念、专业知识随着转变，不断地要自我学习、自我提高。以前的滑板车应该属于低端的产品，技术含量不是太高，自己对车子的性能以及基本的问题解决方法，都能够在较短的时间内掌握；然而在今年的产品中大多是大排量的摩托车、卡丁车，相对来讲比以前的车子更有难度了，刚刚接触这些产品时，经常有客人问的专业方面的问题，自己都不能回答、理解，这让自己觉得很窘迫，要销售一个产品，而自己却对产品一知半解，这样怎么能够说服客人呢？在接下来与客人的接触当中，我都注意要把客人提出的问题记下来，从工厂的技术员那问出答案，因为所接触到的客人大多比较专业，几次下来，大多的产品方面的问题都已了解，这对我以后的产品推销起到了极大的帮助，在我介绍产品的时候就已经把客人经常会问到的问题包含进去，客人在不知觉中被说服，也乐意和你交换彼此的意见，再加上好的产品 and 优质的服务，客人才会下单。经验和知识总是在不断地实践和生活中摸索得到的，这一点是我在今年的工作中得到的最好的经验。

今年的业绩与去年比较有所下降，但我认为还是客观的原因占了很大的比例，随着美国市场的不景气，大家都在努力寻找新的欧洲以及其他地区的客人，上半年基本上比较无序，下半年随着几款车型拿到了欧盟认证，客人的意向逐渐清晰，也尤其是卡丁车以及大排量沙滩车的市场，目前我们公司包括车型的开发设计还是走在比较前面的，在下半年的米兰车展上也取得和很多客人的青睐，现在也有一些客人在商谈当

中，等待欧盟的认证，如果我们能抓住这个市场的先机，那我想2012年又是个大丰收的一年。

xx年即将过去，以上是我个人的一点总结和心得，有做的不够的地方，请领导指正，以待在以后的工作中有更好的提高。

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、 向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、 实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、 知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 5、 勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 13、让客户先“痛”后“痒”。
- 14、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 15、学会“进退战略”。

工作总结：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得

慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、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。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx,展望20xx!祝xx在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飙升!

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们红蜻蜓专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司

的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

篇四：业务员出差总结范文

一、出差前必须做好客户分析工作：

1、客户的经营状况，了解客户的目前的经营现状：网络状况、代理品牌状况、资金实力、仓储状况、配送状况等。

2、客户经营竞品的状况：

a□竞品的品牌、品类，月度销量和年度销量详细情况

b□竞品的零售价、销售量排名前三位的款型和供货价

c□竞品给其的供货折扣，利润空间

d□竞品的售后和服务状况

e□竞品给其的支持和促销方案

3、客户经营本公司产品的现状：

a□本公司产品的库存、销售额、网点分销，

b□本公司产品的零售价、销量的排名情况，

c□本公司产品给其的供货折扣，利润空间

d□本公司处理客诉、服务的状况，客户的满意度情况

e□本公司给其的支持和促销力度

4、客户的客诉状况:把客户的所有客诉单做个整理分类，给客户做个分析，根据客户的经营现状，向公司申请给该客户相关经常出现客诉的解决方案。

5、客户的需求和本公司的配合情况

6、客户应收款及明细

7、客户应该增添的品类及品项

二、出差前必须携带：

1、公司的三证、帐号资料；

2、报价单□ppt资料、目录；

3、洽谈记录表、合同范本；

4、自己的名片，需要拜访客户的名片资料

三、出差过程中必须做的工作：

1、客户终端的走访，了解竞品和我公司产品详细情况，掌握好第一手资料，向客户的销售、采购和总经理做分析。并给客户做好产品的规划，并做新品的推介工作。

2、走访客户的竞争对手，并了解具体情况。并可以拜访其负责人，做个交流。

3、了解客户的分销状况，和其把规划做好。要求客户按时间、区域去完成既定的目标，本公司可以把当地市场的客户资料给客户，并帮助其完成该项工作。

4、和客户一起制订好当地的分销和零售价格体系，可以把本公司其他客户的成功案例结合当地市场的实际情况给客户做分析。

5、根据客户的销售和库存明细做个整理，并和客户的负责人做个分析。

6、根据合同的全年目标和其负责人拿出具体的完成方案。

四、出差后的总结：

1、把本次出差的情况做个整理，把问题找出来，并拿出自己的解决方案。

2、把需要本公司其他部门配合的明细列出来，并和其他部门的一起研究好，拿出具体的方案出来。

3、出差后的跟进和执行。

尊敬的领导：

你们好！

此次广东出差已将近一个月，首先感谢领导对我的器重和信任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感责任重大，一定不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自己背负了很大的压力，使得自己寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自己也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛？总结如何做好自己的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的进步。

一、通过反省和自我批评，发现在广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自己的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。通过及时的反省和总结，才使得自己重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。以下是我在本次出差总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助，把情况汇报给公司希望能对领导做决策时有所帮助：一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想将其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅让其做物流，更要其把招商的产品也一起做，通过几天的努力，终于和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，而且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。最后客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导请示。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低于18元。另外一个目的是中标之后双钾来如何操作，我提的建议是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。客户也没有否决我的建议，但是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最后的决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，但是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中招问题，目前羧甲司坦口服液中招面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最后只能选两家技术标得分较高的进入最后的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司现在一直在做工作，肯定会尽最大的努

力来争取中标。

四、拜访了广州的几个客户，解决了之前没解决的问题，解释了公司的情况和实力。表达了对客户的重视和对客户的诚意，都收到了一定的效果，回款也在逐步的增加，同时也增加了客户销售公司产品的情感和对公司的忠诚度。

一、以前建立起良好关系的.那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起来的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自己很失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、而且以前负责采购的女孩交接工作时没有和现在的这个采购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。而且之前谈得1053家会员店进店铺货的情况只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，现在却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，而且对公司的印象不太好，总是说公司工作不到位，不负责任，说公司不开出库单，说最讨厌今天到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的情况。并且邀请其一起坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很多的困难。虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，但是皇天不负有心人，付出就有收获。通过不断的努力终于有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，但是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。而且下了个3万元的订单，但是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，

他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货情况。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳这里的政策运转。

另外1053家会员店铺货的情况又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。

采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把下一步的工作安排计划安排下去。以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇报。下一步市场操作计划：通过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东全省覆盖完毕，而且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的情况，同样也能刺激客户销售的积极性，更便于管理和规范市场。个人建议，还请领导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。所以最后特向领导申请回公司，出差一个月，工作上的很多事情都必须回公司才能处理，身上带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自己回去选一下更妥善一点，所以家里一直催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，清明回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展有必要的話我就在出差来帮助客户操作一下。特向领导请示。希望领导能够批准。

林州销售部：杜永波

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告2015年的销售工作情况及下半年的工作计划安排，请予以审议。同时诚挚地请各位代表以高度的责任感，对销售工作给以支持、帮助、指导和批评。

一、**年销售工作回顾

**年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给予了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力；产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台，同比增长16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，装载机262台，挖掘机7台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长141.03%，收割机2073台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%同时处理多年积压不良资产1784.22万元。市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显著提高；忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的工作奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观销售情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，驾驭市场和统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服我们的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场；三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素。06年，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷，有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多；就连我们的农机产品也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。在外部因素方面，一是春节过后的原材料、外协外购件价格的持续惊人上涨，我们没有作好充分的思想准备，生产组织跟不上，旺季缺货，生产与销售局部脱节，保守地说，因为缺货造成的销售损失不会低于1个亿；二是农机产品短时间内的连续价格上调，使经销商利润减少，积极性下降，更重要的是助长了一些小厂家的竞争水平，不同程度地瓜分了我的部分市场；三是工程机械销售在四月底以来，国家一系列金融政策和行政干预手段出台来抑制固定资产投资过热，形成“急刹车、硬着陆”的局面，客户购买力下降，加上我们集团推行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反应不过来，造成了工程机械销售进展缓慢。

1、销售制度逐步健全，绩效考核体系稳步完善而合理。

**年是销售政策全面大幅度调整的一年，农业机械、工程机械、肥料等执行不同的销售政策、并根据不同的回款方式执行不同的价格和销售提成，根据总部的销售管理制度，销售公司以办公室为主，及时对费用及提成系数进行了测算，先后制定出台了《业务员薪给加级管理办法》、《费用报销审批制度》、《工程服务人员、三包司机、业务司机薪金费用管理办法》等十余项适合2015年销售实际的配套管理制度。

考核改变了过去的单一任务考核形式，实行以效益为中心，即以产品销售和货款回收为主，兼顾资金管理、市场开发等七项指标在内的绩效考核，通过对业绩的考核累加，使业务员分级分等，按级按等加薪，形成一种相对永久性的激励。

2、严格规范市场运作，严谨销售作风，强化业务员忠诚度教育，着手培育的销售铁军已现雏形。

针对05年个别市场出现的不规范现象，销售公司主动并配合总部出台了系列规范措施。在费用控制上采取定向区域包干、权力下放、总公司调控；在风险防范上继续推行风险金保障制度和区域分片联保、业务员互保制度；对不规范合同、潜在风险合同，加大审批把关力度；配合纪委成立了市场核查清理领导小组，定期对区域的自查自纠进行督促和检查。

**年销售公司重点强化全体业务员的忠诚度教育，培育销售队伍成为懂经营、善管理、求实效、讲奉献、作风严谨、团结一致的销售铁军，从业务员的日常行为开始到业务运作、市场谈判都严格按制度按规定要求及考核。我们在不同场合以不同形式，深入贯彻学习《棋行天下》中著名人物董明珠的销售理念及对企业的忠诚，强化培训业务人员的销售技巧、业务能力及提高对企业的忠诚度。6月1日，首期46名销售骨干人员封闭式脱产强化培训班已开始按计划军训及学习，将为销售铁军的培育起到先锋模范作用。

3、初步确立了以办公室为核心的销售信息中心，销售工作的

灵活性和针对性大幅度增强。

根据矩阵式销售模式的特点，销售公司确立了以销售办公室为核心的信息中心，辐射各市场区域及后勤处室，从计划提报、生产组织、业务发货到市场销售、服务反馈，办公室积极协调各部门进行，通过办公室及时收集市场反馈的销售信息、产品质量、同行业产品市场状况以及售后服务等各种情况，汇总后报有关领导及部门，为领导决策调整及工作改进提供客观真实的参考，同时把集团生产情况及产品改进或总部决策等信息反馈到市场，便于市场灵活调整销售策略。信息中心的确立，使市场信息及总部决策在第一时间内汇融，销售的灵活性和针对性大幅度增强。

4、严抓内勤管理，严格区域考核，军事化管理与人性化管理相结合。面对错综复杂的市场变化，面对纷繁交错的市场业务，销售公司通过严抓内勤管理及严格区域考核来弥补我们产品质量、价格、品牌无明显优势的不足。后勤处室严格按目标卡中的关键绩效考核指标考核，各区域按市场七项指标考核。5月份报请总部同意，对连续三个月销售业绩完成较差的区域，已有12位经理9位副经理被降级降职使用。在实行严格管理的同时，销售公司内部也大力推行人性化管理，结合总部对销售的优惠和照顾，我们自五月份开始推行集体出差迎往接送制；对**年孩子高考的销售业务员，我们召开了慰问座谈会，每个考生发送了纪念品。

出差地点：合肥、南京、上海、南浔、杭州、嘉兴、宁波、温州

出差天数：200*年*月15日—— *月22日 8天

拜访经销商数：14

第一站：合肥，联系人：***；电话：1305*****

走访日期：*月16日上午

走访情况：

所在商场好美多，在合肥站前路，楼下一层经营装饰材料，是合肥面积较小、档次较低的家具卖场。

店面100多平米，商场统一的简装，经营品牌较杂，周围其它卖场均为杂牌，档次不高，我们的餐台所占比例为四成，茶几、电视柜没有。建议他将装修和灯光做小的调整，比如做地台、围栏、装射灯等，产品突出黑白两色，摆放不要太紧密，增加饰品等，规划好卖场环境，提高些档次，和周围区别开来。

据介绍由于所在环境影响，产品价格卖不上去，旁边有一家茶几和我们j1052几乎一样，卖价400元，他从乐从拿了些进价为六十元的餐椅配着卖，十月份下到其它厂家的订单已有十万。

对我公司产品提出品质不够细致、供货时间不及时。

当地主流户型为中小型，九十到一百二十平米，购买人群为35岁以下的年青人，少有超过40岁的。

当地高档的家具卖场有集中的长江东路一带的环宇、金太阳、还有18日才开张的美凯龙(13万平方米)；城北的环湖家具城；城南的中洲家具明珠市场；*老板在金太阳看中一个铺面，有一百多平米，想拿下来做我们的专卖，他其实想做“银*”，因为面积小人家不给他。“银*”产品款式新、配套齐，价格比我们略低。只做专卖，不做散户。

随后我们一起去看了环宇、金太阳两大卖场，看到了左右、顾家、惟特思、宝狮龙等品牌。也看了他所看中的铺面，位置还可以。

评价：合肥市场潜力巨大，*老板实力不足，其它几大上档次的卖场均没有我们的产品，如果他不能尽快做新店，我们可以在其它大卖场寻找新的经销商。

第二站：南京，联系人：***;电话：13002*****

走访日期：*月16日下午

走访情况：

所在商场金盛，在江北，过南京长江大桥就是，比邻江北新区，该区商品住宅开发较快，高端消费需求上升，前景较好。经营家具、装饰材料，是南京面积较大、档次较高的家具卖场。*经理只在此有一家店。

店面主营“**”沙发，300多平米，做为配套产品，我们的餐台所占比例为四成，茶几、电视柜没有，说款式太少，没喜欢的。配了些广东进的热弯玻璃茶几，还有汉其自配的茶几及电视柜等，但品质有问题，用料规格不科学，结构不合理等，准备退回工厂。

商场的装修和灯光由**设计，较专业，家具摆放及饰品的搭配都较到位。获得文明商户称号。

质量投诉及建议

y1065椅固定背板的椅架上有一端没打孔，椅管内流出大量锈粉，被客户退货(此问题在宁波左右也有发生)[]t1065餐台还有三张有问题，玻璃损坏或螺丝规格不符无法安装，建议我们把t1065做到1400，减少承重，降低损坏。另y1052会掉漆。

她很担心这样的弱智问题还会出现(原话)，因为一张椅子从打孔到最后装箱要经过多少道工序啊，没有打孔和里面的大

量锈粉没人发现么，工人的责任心不强！

第三站：南京专卖，联系人：**；电话：13851*****

走访日期：*月16日下午

南京高力国际家具城，差不多和金盛隔江相望，装修高档、大品牌多，不过位置不太好，附近生活区少，没有新住宅区，客流量少。

走访情况：庄经理不在南京，其店内未见一件我公司产品。

第四站：南京**，联系人：***；电话：13805*****

走访日期：*月17日上午

走访情况：*老板不在，向老板娘了解情况。

南京**位于南京市中心中央路红星美凯龙内，面积约300平米，我公司产品的此店所占比例为二成，据说**月星店(龙蟠路，在市中心偏东)我们的产品较多，还有一个新店在卡之门美凯龙(市南面)装修中。因时间关系都没去。

本地住房餐厅均为厨房和客厅过道，不适合摆放尺寸较大的餐台□t1054卖出去几次都被退回换成小款的，大方茶几也是卖出三次都被退回换成小款的。想处理掉换成小款的。想订些新款配套的电视柜、茶几、餐台。*老板这次展会没来。新款稳定后可发图片促其订货。

商场的装修和灯光由**专业设计。饰品少，建议多摆些饰品。质量方面没什么大的问题。

j1058和宝狮龙碰单，宝狮龙在斜对面。要求我们协商处理好该问题。老板娘心态很好。

第五站：南京红星宝狮龙，联系人：***;电话：1377*****

走访日期：*月17日上午

走访情况：*经理不在，到其店内察看，店员也不在，拍了几张照片。

南京市场概况

新成交住房100平米以下为主流，购买人群以年青人为主，我公司产品在该市分布情况较合理，北面有金盛的**，中部有红星的**和宝狮龙，东面有月星的**，南面卡之门多家卖场近几个月相继开业，有百安居、家乐家、永隆、月星、宜家、美凯龙等，这个号称南京新开的最高档的家具大卖场内就有**在美凯龙星开设了个新店，正在装修中。

第六站：上海美凯龙，联系人：***;电话：13817*****

走访日期：*月18日上午

走访情况：

上海红星卖场巨大，18万平米，位于上海以北汶水路，集家具、建材、家饰、设计、装修、房产展示以及休闲、餐饮、展览、娱乐、服务等综合功能为一体。几乎所有知名品牌都在此有铺面，为一站式购物中心。

该卖场由中环线连接杨浦、虹口、闸北、宝山、普陀、嘉定、太仓等七区中心，通过南北高架辐射市中心。加上地铁、轻轨等轨道交通线汶水路站，交通十分便捷通畅。是上海以北及周边地区主要的家具购买首选之地。

*经理经销“**”沙发，我们做为配套产品，数量并不多。反映欠货及品质问题。餐桌、茶几之类产品需要三包证书、质

检报告等证书上，当时是周六客户较多，没了解到更多信息，因时间关系赶往上海金盛。

第七站：上海金盛，联系人：李**；电话：13901*****

走访日期：*月18日上午

走访情况：

位于上海西南角，一大片商住楼的底层开发为家具卖场，所占面积很大。客人进来不可能全部转完，李经理在这个31号馆内有两个铺面，一个是沙发配餐台等在卖，一个主要做床，有一两张餐台。

从上面的照片可以看出，该商场灯光布置多而不当，饰品搭配不专业，饰品档次很低、且搭配不美观，告诉他回来发一些我们由专业饰品公司搭配的照片给他参考，灯光的问题是减少不必要的照明，突出重点(产品)即可，其它地方不要那么亮。

质量投诉及建议：这张t1054餐台面上油漆的内部有污渍，无法擦除，被客户退了一次货□y1052有掉漆及整个椅面脱落等问题。但李经理对我们的产品还是很喜欢的，说做过英之朗的产品再做别家的自己都看不过去，其它厂家的五金曾经进过，质量问题太多，导致售后成本太高，在上海市内送货每次成本在二百元左右。其对我公司近来出现的品质问题深感担忧。送货路途远，最怕出问题。告之近期出现的品质问题很快就会解决。

上海市场概况

据李经理介绍，上海房子太贵，房厅多不大□1400mm左右的台子就好卖了。上海市场巨大，家具卖场众多，客户跨区域购买家具的情况不多，我公司产品所占份额不成比例，可在

其它区域发展经销商。

走访情况：

据说有八家分店，是顾家工艺在湖州地区的经销商，我们的产品湖州也是他在卖，因时间关系走访了南浔店和织里店，南浔店有一千多平米，织里有三千多平米，由多家品牌连成一片，有板式、欧式、布艺及真沙发等。我们产品所占五金比例为三成，其它另一大品牌为“银*”，所占比例均五成多，如果我们的产品在他这里每个月能卖十万的话，那么“银*”最少能卖二十万。另有“**”五金也占一定比例。

对五金类产品他更看重的是品质，产品只要和顾家配都会好走，但品质一定要好，一个是不会坏了顾家的名声，一个是少了售后就少了成本。原来我们的t1056卖疯了，后来有一次椅子出了问题，变色，就停了，进了一款其它家的餐台，那款也好卖，这个位子被占了，我们的就再也没进了。不注重饰品，认为和顾家配就好卖。

对我公司的评价和建议：英之朗硬件较好，体现在材料和工艺，但发展慢，做了这么多年产品配套不全，保守！希望能有一些配套的产品配起来好卖，如买沙发会配茶几，配了茶几又可以配电视柜，然后就是餐台、椅，再来就是餐厅柜，这样下来一个客户光沙发外的配套就能到一万以上。新的问题就是品质检验一定要做好。（*老板原话）本地住房偏大，一百三、四十平米是中等，大一点的要一百七、八十平米。

其它：老板娘提出返点的问题，*老板在杭州开了个“银*”的专卖，他的其它各个店也都摆了不少，每年都有一两百万，有返点，在广州一家只订了一款椅子，到年底卖了有差不多二十万，该厂的销售员就会和她谈返点并提出扩大合作的要求，不是在意有多少返点，厂家这样的支持让人觉得有诚意。（老板娘原话）

银通的配套参考

图1餐台配餐厅柜，图2、3、4是一个系列配套，大小茶几、电视柜、餐台椅、餐厅柜。

在他的边上就有域之高和康耐登，图片如下：

布展、灯光专业、产品搭配合理，康耐登色彩较明快，域之高及标卓以黑白为主。

走访情况：

*老板在海宁，没见到，他在海宁包了个家具商场快要开业了，很忙。到他的店内和店长聊了一下，因为厂家给配了些餐台、茶几，所以我们的产品进得很少。

和江老板电话沟通了一下，很客气，我提出请他在他的新家具商场内介绍个能做我们产品的经销商，他说会帮我们留意。保持联络。此处市场可开发。

走访情况：

地处城中心偏东，属吉盛伟帮的东方家具商城，内有多家品牌，新红阳店面积一百多平米，我公司产品只见餐台椅，比例为四成。老板和老板娘都不在，和店员聊了一下不得要领。

分析：杭州是个休闲旅游城市，这里的消费水平很高，市场潜力巨大，房产户型以80-100为主流，另从嘉兴到杭州一路上是不间断的农村别墅，全部都是别墅(见左图)，大小规格产品均有市场，我公司在此只有一处经销太浪费了，在杭州及周边县镇开发经销商刻不容缓。

走访情况：

*老板在环城北路西段的华康名家私开了家新店一联丰店“欧

陆印象”，对面是顾家、左边是标卓、右边是汉其，一百多平米，主营沙发，配有我们的三张餐台，茶几由其厂家自配，其老店在该路段的日湖公园旁，主营餐台，时间关系没去。华康联丰店是上个月才开张的新店。

走访情况：

*老板不在，和其店员沟通了一下。宁波左右在市中心的百货大楼的六层，商业繁华地段，有约两百平米，在宁波有五家分店，在华康联丰店就有三家店，因此和**产品上有冲突，联丰店有规定：在同一家商场内若有两家在卖同样的产品，价高者双倍给客户。所以两家希望我们商讨出一个可行的办法。是否可以将产品款式分开拿。现在左右已不敢在华康内放我们的货。在金华有分店。

质量问题□t1065-1桌脚有裂缝□y1065椅子管内流出大量锈粉，被退货□y1052油漆变色、爆裂等。

分析报告：宁波为全国十佳文明城市，人的素质较高，对产品的款式及品质要求较高，现两家经销都经营的不错，卖场的分布也合理，首要问题是解决产品的冲突，使两家可以和平共处。

走访情况：

龙港属苍南县下的一个镇，是个新开发区，产值达全县一半。在龙港的另一家经销商**也有五千多平米，做得也不错。

新丽华卖场有五千多平米，商住楼的整个底层都是，经营多个品牌，有些其它杂牌五金，我们的产品不算多，老款她不想进，希望能进些新款，要求发些新品图样。

走访情况：

商场所占面积五千多平米，经营多家品牌，同时在经销“丽*”五金，现整个商场缺货，很多位置是空的，希望能进些大款的餐台。要求发新款图及其它经销商报摆展效果图片。

市场分析：新丽华在市区内，馨*在市区边中国最大礼品城内。两家的产品较好协调，新丽华想做新款的，而馨*有大款的就可以，推荐我公司的几款都想要，有货可以马上下单。

下午因赶三点半火车，没去温州舒美乐，返回。

1、对经销商的管理方面

（2）供货管理：保证供货及时，在此基础上帮助经销商建立并理顺销售子网，分散销售及库存压力，加快商品的流通速度。并在过程中与经销商多交流，共同研究出好的销售思路。加快销售，提高销量。

（3）减少临期产品：妥善处理销售过程中出现的产品损坏变质、顾客投诉、顾客退货等问题，切实保障经销商的利益不受无谓的损害。

（4）管理培训：不定期的对经销商以及其下的业务员进行品牌、产品知识等方面的培训。增强经销商对公司理念、价值观的认同以及对产品知识的认识。提高经销商对公司、对品牌、对产品的忠诚度。

（5）协调厂家与经销商之间、经销商与经销商之间的关系。尤其对于一些突发事件，如价格涨落、产品竞争、产品滞销以及周边市场冲击或低价倾销等扰乱市场的问题，要以协作、协商的方式为主，以理服人，及时帮助经销商消除顾虑，平衡心态，引导和支持经销商向有利于产品营销的方向转变。

2、市场方面

(1) 市场铺货率：通俗的讲可以解释为点-线-面，面约大消费者接触的也就越多，品牌认知度也就越高，提升了品牌，提升消费者对品牌的信赖和忠诚度。从某种意义上说终端铺货率与该品牌在市场上的销售表现呈正比例关系，凡是铺货率好的企业，其市场销售量也比较大。下一步在市场上言语上要鼓励经销商，行动上要支持经销商，在市场铺货率上争取没有死角。

(2) 销售比例：用名词解释和计算比较麻烦，说一下我的理解也许不一定正确，在一定的时间内，产品动销与市场总铺货的一个比例。再进一步理解就是动销，产品动销的快慢和好坏，直接反应的是这个产品的前景问题，所以产品动销是一个大问题。下一步公司应该重点在动销差的市场做做活动，让产品能过活起来。(3) 市场占有率：这就跟一个蛋糕一样，蛋糕就一个你占多了我就少了。想挤掉别人的市场不是那么容易的，市场占有率的提升需要一个过程，这个过程需要厂家和经销商的共同努力、齐心协力才能实现。通过厂家的大力支持，经销商的积极的推广，让更多的消费者对产品产生信赖感和忠诚度，增加销量，从而提升市场份额，提升市场占有率。鼓励和接纳经销商提出的有利于市场开展的建议和活动，集思广益，共同把市场做大，把龙一做大。

3、市场上目前存在的问题

流通和卖场好比人的两条腿，缺其一就不完整。一个是利润增长点，一个是做的是品牌形象。个人觉的老市场这两方面都要兼顾，下一步的市场可以从这方面落实一下。再就是新市场的开发，空白市场或暂时经销商够不到的市场，是下一步工作的重点，空白市场不用说就是找好的经销商来操作。经销商暂时够不到的市场，可以跟经销商商量帮他找个分销商，来帮他做市场。

4、经销商的选择

1通过市场调研，走访争端店，具体了解的基本情况。如实力（资金、铺货能力、车辆人员多少，现在有什么品牌等），口碑（信誉怎么样，有无窜货和倾销现象，终端店拜访是否及时等）。有没有接新品牌的欲望等前期准备工作。

2拜访前的准备工作。准备好名片、宣传画册、样品、报价单，准备好开场白，公司的介绍，好的前景与实力，做的比较成熟的市场的举例，给经销商的利润空间，合作意向。重点选择一二个经销商重点谈判。

三、感想

通过22天对东北客户的走访学习，我从一个对鱼罐头市场认识几乎为零到现在对鱼罐头市场有一个比较理性的认识，感谢刘经理教授给我的知识，使我收获满满，对公司的企业文化、产品、销售模式等知识有了更进一步的认识，还教会我怎样更好跟客户沟通，把握客户心里，以后怎样去管理经销商，怎样做市场。在学习中我也发现了自己的不足，在与人沟通中度的把握不到位，知识面的不足，这些都是需要学习的，在日后的工作中会更虚心地向公司领导和同事请教，努力摸索，加强学习。以提高自身的业务水平能力。相信在未来的工作中，我一定会成为一个合格和优秀的销售人员，从而把市场做的更好。非常感谢公司领导给我这次出差学习的机会，谢谢！！

出差销售工作报告总结 销售出差计划书篇四

出差地点：合肥

出差人：姚虎

现在7天出差详细内容报告如下：

当即我们询问：吴晓阳 晚上产线有加班生产货物没？

吴晓阳：没有加班，

我再询问公司办公地点和工厂有多远？

吴晓阳：是大约10公里的路程。

随后我接着要求晚上需要立马组织，生产，采购，业务，物流召开会议。随后吴晓阳电话对方副总经理汪总说出我们的要求，对方也答应了，当晚到达办公室的 有负责生产计划的小陈和网络市场业务小赵，我问 为啥采购和物流没有到达，得到的答案是下班了，当时到达办公室的时间为晚上七点半，通过对接 汪总的意思是目前他们已经生产好部分支架，其他原材料刚刚才到达厂区，正准备排产。生产计划给出的答复是，刚刚放完中秋假期，工人多是老板洪总的亲戚不好催促来上班，导致人员不够，产能下降。一直到晚上9点钟，我们得到的只是片面之词，随后我们要求就近寻找一个酒店住下，且我们要求第二天早上8点准时到达工厂查看现场。

吴晓阳：说这个工厂里面就是我们的工厂，是老板的一个朋友搬新厂区了，旧厂区便宜出租给他们在用。

随后我们一起到达工厂里面只有简单的两条卷边机(只有一台卷边机在正常工作)，4台冲孔机(两台正常使用)，6个人在慢慢悠悠的干活。

通过与工人交流，得知一条卷边机半小时能卷完一卷钢带(一卷钢带约100米)，但是两台冲孔机跟不上，约5分钟两条6米的支架，然后查看原材料的货物约有20卷钢带。

我问：总共到达了多少钱的原材料，对方汪总回答说，因资金问题目前知道了一兆瓦(约40吨左右)的钢带，其他的紧固件和压块都是外购件。

我进一步询问：20卷钢带(约30吨)不够一兆瓦，对方称已经做好一部分货物送去镀锌厂镀锌了，我随即要求找个车去镀锌厂查看货物。对方采购小王称今天去镀锌厂不合适，货物在排单晚上能够排上单第二天早上能够镀完。我就要求9月12号早上8点送我们去镀锌厂一起查看货物，对方汪总回复好。

随后我们问：他们洪总去哪里了，我们要求见他，当面给予生产计划表和货物发货时间表，汪总回答：洪总在北京要账，说最快礼拜6上午回来。我说为什么我们电话他 为什么一直都不接电话，给出的回答是一直在开会。

随后我们就在工厂驻厂坐等到10点30分左右突然工厂的机器声音没有了，我进去查看原因，结果工人都在休息出去抽烟去了，随机我质问汪总：为什么我们赶货的时候工人们还停工休息，对方的解释是：这些员工都是老板的亲戚，且都是体力活就中间有半小时的休息时间，当场我就表示不满。就这样在工厂得到的答案让人很失望。

随后我们要求再去办公室就目前的生产和生产进度做出分析和解释，并且出具进一步的解决措施。

- 1: 增加工人，让放假的工人及时到位。
- 2: 让另外一条卷边机的模具也更换成我们需要货物的尺寸模具，
- 3: 维修好另外两台冲孔机，加快冲孔速度。
- 4: 尽快落实资金到位，加快订购原材料。

提出这几点要求后，对方口头答应下来了，中午我们在办公室坐等到下午1点30分，我们提出继续在厂区坚守生产。对方已暂时没车为由，需要等两个小时才能去，我和王慧针对目前了解到的情况尽快汇报给张处，张处立马做出应对，要求

王慧尽快回长沙准备更换供应商，我一方面拖住对方，要求尽快发货。就这样，我为王慧定好下午3点40最后一班火车，让对方汪总叫的士送王慧去火车站。这样我在办公室等到下午4点左右和吴晓阳一起赶往工厂，发现工厂的钢带就少了两卷。卷边机就停工了，只是冲孔机还在冲孔，我问吴晓阳这是为什么，对方称因为冲孔机忙不过来。我当时要求对方加班，然后我电话汪总，就开始不接电话，我让吴晓阳联系汪总说晚上加班都需要完成今天的冲孔任务，要不明天又完成不了。我一直在工厂待到6点冲孔人员就自行下班，吃饭去了，工厂晚上没有加班。对于我提出的加班要求，吴晓阳说他解决不了。我只好让他送我回宾馆，在回宾馆的路上，我提出要求，第二天早上8点出发到镀锌厂，不能迟到，吴晓阳答应了。晚上我多次拨打汪总，洪总的电话，但是无果都是不接或者关机的状态。

3)9月12号上午8点，吴晓阳如约8点到达宾馆，开车出发去镀锌厂，镀锌厂因重污染所以离市区约75公里，驱车两个小时到达镀锌厂，在镀锌厂考察，经咨询让我学习到镀锌厂的镀锌价格区间，.镀锌厂在旺季普遍镀锌价格在20xx元/吨左右-在淡季的镀锌价格在1700元/吨左右，我问镀锌厂员工说，古林厂的支架有多少货在这里，对方回答到有40吨多，其中我们需要的货物大约只有18吨左右。

出差销售工作报告总结 销售出差计划书篇五

来到公司尝试到了人生中的许多第一次，第一次出差，。第一次作大单位，第一次在街上作路人，第一次碰到混乱局面，第一次跑单，第一次拉车跑一天，虽然遇到了很多第一次，这些第一次也让我锻炼出坚强乐观的心态，解决问题的能力在不断提升，但是还有很多很多问题等待着我。

因为第一周实习时几乎作的都是店铺，单位只有小小的一家，那时只是仗着胆子去作销售五步，脸上的笑容也很不自然，不太敢去看顾客的眼睛，虽然也有成交，那也只能算是幸运

而已，出差的第一周作的几乎都是单位，拍挡告诉我要推广模拟单，第一次用的不是很好，因为不太清楚那个单位的上级单位是哪，推广的力度也不是很强，自信心也不是太足，在第二周时，队长告诉我要单位的领导签模拟单，拿他去推广，这样一个科室很容易出现羊群效应。这个方法的确很有效，签到的单很多，但是同时问题也出现了，因为假模拟单推广得太狠了，进科室时声音又很大，门也没关上，被他们的领导听见了，结果第二天去送货时。大多数的单都跑了，上午我简直要哭了，都没有力气跑下去了，还好有拍挡给我打气，晚上回去结果还算满意，在这件事上我学会了推广模拟单，真单要狠推，假单要适可而止；遇到跑单不要灰心，只要坚持积极乐观的态度，相信下一个顾客会为跑了的单买。

第一次送货遇到羊群效应，场面很混乱，忙得不可开交，一个头两个大，拍挡在外面看到这种状况及时出现，帮我解了围，他说这种场面不要慌，要点名拿货收钱，一步步来，这样场面就不会乱了，而且也不会丢货的。在这里真的要谢谢胡兴隆。

在街上作路人虽然实习期时也作过，但出差作路人的感觉是不一样的，我在路上正在作一个路人，一个人突然转到我身边问我要广告单，在介绍完产品后他签了单，这种状况是我第一次遇到，这也增强了我的自信心。

两个女生一起作业，这也是我第一次遇到，以前都是一男一女做拍挡，大多数时间都是男生拉车的，但是出差让我遇到了拉车跑一天的情况，因为心态的问题，那一天的结果让人大跌眼镜，经过那一天我学会了责任感，对自己负责，对拍挡负责，不要以自我为中心，拉车不是男生的义务，女生一样要有责任感，这是一个组长必须要担负的责任，团队精神非常重要。

出差之后我相信自己在某些方面已经成长，但是还有不足的地方，例如送货跑单时不知道引导顾客，没有多问一些建设

性的问题，而是转身就出去了；又如作汽车批发时不知怎样推广？还有就是递夹子塞笔的动作总是跟不上，看到顾客不想要时我就不知道要怎么把笔和夹子递到他们的面前了。

出差销售工作报告总结 销售出差计划书篇六

1、较为顺利的完成了既定的计划工作，完成了每个子公司仓库的盘查工作，同时90%以上的仓库进行了拍照指导。可是趣味前期的协调做的不够，使得工作进展较计划有所拖延。

在以上的几个区域，枣阳和宜城有望再拓展出枣阳贝因美和宜城婴童娃两个潜力客户。襄阳市区竞争过于激烈，两极分化严重；谷城县相对于其他几个区域属于不温不火，贝贝家园的李总能够好好培养一下。虽然这次出差有些许收获，但还是有些欠佳。

同时看到了自我很多工作的不足之处和有待提高的地方，主要有：

1、前期协调不够，需要加强前期的协调力度和深度，便于以后工作的开展

3、自我工作计划不周等，以后的工作中需要对路线，经费准备等计划周全，以防万一总之，经过这次紧张而忙碌的出差工作，学习了别人，锻炼了自我，认识了自我很多的不足和有待提高的地方，认真反省和提高自我，以便更好的开展后续工作。