

最新保险销售月度工作总结(8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

最新保险销售月度工作总结(8篇)篇一

从20__年3月中旬进入__开始培训，到1月17日提出辞职，鄙人在汽车领域进行了近一年的汽车销售工作。特作此文，总结这段时间的得失，为以后的工作提供积极有效的指导。

先按时间顺序做一下简单的梳理。其实当时进入汽车销售领域，并没有考虑太多，一定程度上是抱着先做着试试的态度。还记得第一天背参数就把我整蒙了。背了一整天的数据，回到家睡了一觉发现几乎都忘了。心情顿时跌入谷底。当即觉得背书这关就难过，甚至生出了打退堂鼓的想法。勉强说服自己再努力试一试，不行再说。第二天也是马马虎虎，而比我早到培训一星期的同事，竟然还说我背的进度算快的了。好吧，那就再试试吧。后面几天，逐渐找到了些窍门，背起来没有刚开始那么吃力了。终于以比别人短的时间结束了培训期进入总店实习。这段培训经历，让同事包括主管都认为我背书快蛮聪明。其实还是我自己知道，为了赶上进度，巩固白天背的成果，那几天每天早上爬起来在家里背。看似背的快，实际是总投入时间多。

进入总店后，时机巧，又蒙老板娘厚爱，三天时间就安排上岗。刚上岗那段时间，凭自己曾经的工作经历，自认为能很快打开局面的。但现在客观来讲，刚上岗那三个月确实没自己想的那么简单。订单量一直上不去，各方面能力掌握得也不是那么成熟，自己好像也没那么大的斗志。真正的爆发还

是在8月份开始的，然后就是连续数月的过万月薪，以及销冠的荣誉。这让我打破了上岗时候认为在汉虹工资无法破万的论调，同时在平均工资两三千的大环境下，也让我感到行业或者说公司的天花板不高了。这也是最终离开的一个重要原因。

最后两个月工作没有了任何的新意，感觉整天做着翻来覆去而又做不完的工作，可业绩却无法再突破。卖了车没有了成就感，遇到客诉却非常烦。很多人认为我离开是因为受不了公司的严酷管理，规章制度。其实这只是表面。根本原因还是因为看不到与我未来发展之路的对接以及个人成长的空间所在。所以趁着掉头还好调的时候，赶紧退出来吧。

做的好的：

1. 坚持与信心。最让我骄傲的自然还是连续三个月破万的光辉记录，短期内估计难被超越。这其中离不开自己一直的坚持与奋斗，当然强大的信念与勇气是必不可少的。要不很难解释为什么十一车展坚持五天，单天六单是如何完成了。虽然我想做的事客观上不是都能做到做好，但如果主观上没有这种霸气的话那一定做不好了。

2. 还有在与客户交流跟踪谈判中的能力与技巧

3. 独立自主，自我约束。

4. 目的性强

做的不好的：

1. 浮于表面，做的仍然仅仅是销售，而没有上升到营销的层面。

2. 没有战略与品牌意识。

4. 没有核心竞争力，没有形成差异化与创新。
 5. 变通能力与客户解析能力还有待提升。担当与处理的能力不足，心态不稳。
 6. 计划性差
 7. 执行力差
 8. 学习效率、速率、成果转化率有待提高
 9. 与领导同事的做关系意识，内部客户决定发展
1. 汽车销售看重的能力很多：拓客、电话邀约、沟通、谈判、专业知识、接待服务等等，但一个大前提是你个人的欲望，对目标的欲望、对业绩的欲望、对金钱的欲望将促使你不断提升，不断向前！
 2. 销售是一场戏，我们是导演兼一号主演，客户只是二号演员。恐惧是失败的开始，信心是成交的支撑！

最新保险销售月度工作总结(8篇) 篇二

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

xx年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不

参与赌博、购买非法彩等不良行为。

xx年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销xx业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

最新保险销售月度工作总结(8篇)篇三

销售部整体工作表现简言之就是：心态欠缺端正、工作有待积极、方法需要钻研！

1、心态欠缺端正：今年经过培训后的销售员仍然出现流动和被淘汰，主要还是心态不够端正，销售团队内对于公司和新项目的情况传播负面思想的人员占据多数影响了原本心态积极的人员，再次此基础上对自己的自信也有所下降，这也是第一批销售培训不够理想的主要因素。归根结底对公司和项目的自信心和认知不够，目标不够长远。

2、工作有待积极：销售团队的惰性是今年一个主要的障碍，更多的体现在纪律的遵守上，又逢各小区销售的收尾工作，在客户的跟进频率上也有所下降。一方面团队里迟到、请假以及旷工的次数增多，另一方面客户成交上出现了零业绩以及丢客户的情况，工作的积极性不高，直接影响了收尾工作的销售速度。

3、方法需要钻研：今年销售部虽然工作任务不重，但是一些工作仍然需要动用头脑和运用合适的方法才能得到一定的效果，而这也是销售部内部人员缺乏的一项，更多的体现在团队的配合上，由于方法不当，出现了重复工作和工作堆积在了一人身上的情况，影响了部分销售员的工作情绪。

综合以上问题来讲，多数是我在管理上没有处理得当导致的

结果，在来年新项目开始运作后，对于以上存在的问题会重点做一规避和加强改正。

20x年工作计划

对于20x年销售部主要工作计划，主要做以下几点简要规划：

1、不断储备销售人员，保证新项目人员的充沛；

5、完成销售部其他日常工作。

20x年的任务是艰巨的，作为新项目的销售案场负责人，我深感身上肩负的担子有多重，我相信我会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心的带领我们的销售团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力。最后，预祝我们20x年的任务圆满实现。

最新保险销售月度工作总结(8篇)篇四

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20__年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20__年对于白酒界是个多事之秋，虽然20__年的全球性金融危机的影响已有所好转，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)业绩回顾

1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

(二)业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20__年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，20__年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调节能力增强了；

- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

(2)没有适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个20__年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于

后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、20__年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致20__年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20__年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20__年，站在20__年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累。

篇三

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1、作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2、工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3、良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气

不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4、请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5、当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6、做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7、一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房。我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8、作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现

不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

最新保险销售月度工作总结(8篇)篇五

1、思想政治表现、品德素质修养职业道德。

能够通过市场、客户、团队互相学习销售实战，遵守公司原则，认真学习销售知识爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真学习与客户交谈技巧与攻破的方法，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作

本人去年六月份毕业广西大学计算机学院，现承担__销售工作，主要去到各商铺寻找客户。销售工作的琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向同事请教，秉承互相学习的态度。自己摸索技巧方法，在短时间内便熟悉了销售工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并开展工作熟练的完成基本工作。

协助__经理做好__办事处建立的工作，主要有找好办事处的地点、招聘新员工、培训新员工，安抚新员工的情绪、为了办事处的工作的顺利进行及部门的工作调配，除了做好本职工作，我还积极和其他同事做好工作，让__经理能够充分的按照卢总的思路方针去走。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确的对待每一个工作任务，工作的投入，热心为大家服务，认真遵守公司的销售原则，按照步骤一步一小成，积少成多的方针去实施。在这过程中无节假日，有效利用工作时间，坚守岗位，利用周末的时间继续去做好销售这份工作，尽量多出单的高效率去完成任务，避免减少工作中的失误。

4、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人的工作计划，有主次的先后及时的完成各项，已达到领导分配的目标去要求自己，用百分之一百热情投入完成工作。但由于自己本身没有这样的工作经历，所以在完成了任务过程中有许多的失误和不足，但我也会努力的去避免这类的事情的发生，在这里我对自己所做的不足深感歉意，只能在以后的工作过程中去更好的完成。同时在工作中学习很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为了__及部门工作做出自己的微薄的力量。

总结三个月的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别的工作还不够完善，我会在今后的工作中加以改进。在以后的日子里，我将认真学习各项同事的经验以减少失误，努力使思想觉悟和工作效率全面的进入一个新的水平，为__的发展做出更大更多的贡献。

最新保险销售月度工作总结(8篇)篇六

跨越到陌生行业，即便热情如我，依然难免茫然，默默告诉自己，这是机遇也是挑战。唯一可做的便是专注一颗心，观察、探索、学习、酝酿，在付出中收获，在艰难中成长。面对领导每一次的赞扬认可，每一句建议和批评，还有同事们热情的笑脸、帮助的双手，止不住的心怀感恩。尊敬领导、善待同事，虽然我用最快时间融入了这个年轻的集体，但期

望在工作上用最短的时间成熟和独当一面，却变成了我夜不能寐的原因。我将这5个月的工作一一回顾，虽然难免挂一漏万，依然期望借总结的镜子看清来时路，让未来更顺畅而圆满。

一、公市场方面：

通过固有资源吸引了一定的储蓄，参加了分行举办的几次知识培训，平常注意向领导学习和客户谈判的方式；在配合同事完成调查报告的过程中了解其写作要点和方法；也在出差时向有经验的同事学习如何对客户进行贷前实地考察。虽然对公这个领域对我来说稍显复杂，但是我在慢慢的接触中也有了一定的了解和熟悉。在对公方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，和客户的交流上顺畅，通常能给客户留下良好的第一印象。不足的地方则是缺乏持续对专业上的学习和研究，维护客户缺乏经验。接下来我计划加紧时间多阅读有效的书籍和案例、和对公市场部门的同事和领导多外出实地学习，通过实例积累对公的整套系统的经验，随时关注利用身边资源、注意积累优质客户，以及学习如何有效的维护客户。

二、零售业务方面：

零售业务方面是我比较感兴趣的一个领域，同时也是我重点发展的方向之一。在学习零售的主营业务的同时，紧密跟随领导的理念积极开阔营销思路。首先从自己擅长同时也是喜爱的活动策划入手，负责聚宝堂美术馆的活动相关事宜，在领导的支持、同事的帮助下聚宝堂美术馆揭幕活动和吕石双人联展活动成功的落幕。近期活动效果显现开始逐步的走向赢利模式也给了我很大的鼓励，增加了我的热情和冲劲。其次随时注意补充新鲜思路，积极关注扩张和与银行主营业务相关的多种其他平台，希望能最大程度的扩展银行功能、丰富品种，针对支行的客户特色来制定更多的需求点，通过各种不同形式的周边活动来促进主营业务量的增长，如最近在

筹备中的先锋书店合作事宜和李啸书法欣赏讲座。在零售方面对自己满意的地方是有开拓业务的热情，并且在促销活动方面有一定的经验，时常有思路和灵感。不足的地方则是在和合作方谈判的过程中缺乏经验，有时立场不够坚定，有时技巧不够成熟，但是随着在对领导谈判方式的观察学习中我也有所提高，相信这个不足可以在不久的将来改进完善。下半年的计划是跟进各种活动的点、线、面的交叉执行，稳打稳扎的做好每一次活动，总结和核算好每次的成本和收益，利用网络扩大支行的宣传影响，定好目标步步为营。

三、办公室工作方面：

办公室工作也是我非常乐意从事的部分。一来由于本性喜欢整理流程达到事务井井有条的目的，做事比较细心，也有一定的生活经验，比较适合做这部分的工作；二来现在办公室的工作分成了几块零碎部分落实到几个人身上，而这几个岗位上的人都满负荷工作，办公室工作的分心造成他们的负担。同一个任务有时候几人交叉劳动，有时候一个事情因为几人负责最后反倒变成无人负责的情况。目前我已经接手了部分办公室的事务，希望接下来能逐渐全方位的接替，做好内勤的支持和协调工作，让外勤的同事能更专心外勤，也为领导分担一些琐碎的责任。办公室的工作虽然琐碎，但是在我的理解里面，一个好的从事办公室工作的人对于一个集体就像是润滑油对于一台机器一样，在行政上、生活上提供支持，让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高更事半功倍。

最新保险销售月度工作总结(8篇)篇七

- 1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。
- 2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况总结分析，包括：

(2) 产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期；

(3) 经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；

(5) 市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(6) 市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

1、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

2、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

4、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

最新保险销售月度工作总结(8篇) 篇八

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有

关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws□□型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低，YHWS型避雷器销售价格仅为元/支，PRW型销售价格为元/支，此类企业基本占领了代销领域。

六、年区域工作设想

重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周

到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

随着雪花一次次的飘落和项目工地的陆续停工，二〇一三年的各项工作也已步入尾声，在全体员工的共同努力下，新疆公司的年销量有了质的飞跃，不仅稳稳的保证了乌鲁木齐的

市场占有率，同时对昌吉、阜康、阿勒泰等地州城市进行了业务扩展，让致盛品质影响和改变着每一个单位客户，培养出一系列忠实及潜在客户。

一、市场经营及区域市场状况分析

本来鱼龙混杂的彩钢板房经过几年在新疆的洗礼和市场需求的精细化已日趋成熟，客户逐步由价格观转为价值观，更加注重质量、品牌及服务，文明工地、样板工程，成为每个施工单位的最基本目标，就乌鲁木齐市市场而言，许多个体，质次价低的小厂家逐步退出市场蛋糕盘，雅致、致盛、宏联众、仟顺、宏兴等几个相对大的企业已占据乌市的大部江山，且由于今年对板房防火要求的完善，市场转型相对较快，对所有从事板房销售的企业无疑一场生死考验。

我公司在今年市场中紧抓市场先机，主要围绕市政、新城区开发和重点项目进行业务洽谈合作，以品牌和质量为企业的灵魂，将公司大服务理念 and 实际相结合，业务量比去年总体提高了80%，创造了新疆致盛公司跨越的新篇章，市场占有率也稳中有涨。赢得了众多客户的信赖。个人今年签单5800平方左右。销售额约为230万，跨区域转出签单2200方左右。

二、存在的问题与建议解决的方案

人活着就要犯错，只有犯错才能不断的成长，企业同样如此，高速的发展扩张背后必然会出现众多的问题。

首先，公司对市场的预估不足，没有提前掌握好今年市场的转型与变化，在4月份开始工地防火材料大量需求的情况下，没有充足的备货已经稳固的材料供应商，造成大批签单的流失，和有单不能做的尴尬局面，对已签单客户造成严重的工期拖延，客户满意度普遍受到影响，进而对后期的回款和客户关系带来不利因素；其次，公司各个部门统一协调能力有待提高，也许习惯了平时的常规化发展模式，所以在公司今

年跨越式发展的步伐中，一度出现了部门配合混乱，人员沟通无果的局面，整体应急能力较低，措施空白，临时抱佛脚想办法，不但造成了很多资源的白白浪费，更是影响了很过工作的顺利开展进行；再有就是公司业务水平的良莠不齐，很多问题由于前期沟通和现场多次接触后，由于个人问题造成甲方不满，对个人或公司产生一定的负面影响，进而对后期的回款和再次合作造成障碍。

因此公司应亡羊补牢，从此刻开始，不但要及时总结今年的生产、销售、回款中出现的问题，更要开始预估明年市场变化和价格策略，进而达到先入为主，有市场必有销量的行业领头羊。还要对公司人员进行高效配置，对部门合理优化，提前进行高节奏，大忙碌下人员的储备和演练，以备不时之需！另外就是做好冬季期间的业务人员专业知识和技能的培训，进行销售专业方面的业务分析和沟通迫在眉睫。

三、个人的成长自我评估与工作感悟

回首一年的工作历程，有签单时的喜悦，也有丢单后失落，有客

1，自我管理 with 规划的能力：

作为销售员必须对自己的时间以及任务安排有明确的计划和安排，在有效的时间最大的完成个人工作，有目标而不乱忙碌，有的放矢的高效工作，针对自己回款率地的现状，要制定切实有效的回款计划和方案，使得产销回款双丰收。

2，塑造良好职业形象的能力，加重成功销售的砝码

注意保持个人及公司的专业形象，严格掌握业务基本知识，注重公司形象及品牌意识的宣传，让客户产生应有的信任与踏实。自身的穿着比较随意，以后的工作中把自己穿着的更加成熟说话更加稳重。使得自己尽快成长。

3, 注重客户关系维护, 建立长期合作关系

4, 做好工作反馈和同事直接的沟通协作

功倍的效果。

四、明年工作计划及工作思路

为了保证明年工作目标期望的顺利完成, 从冬休就要开始进行老客户的回访和新客户的挖掘, 对明年的市场情况进行初步的预测分析, 利用一切可用资源进行项目信息的收集与整合, 并努力学习专业知识和相关的谈判技巧, 是自己成为企业成长必不可少的奠基石。

随着新建工厂的逐步进入尾声, 各项生产设备已整装待发, 真正实现公司由生产--安装--销售--售后一条龙, 扬眉吐气的明天指日可待, 二〇一四年新疆致盛注定不在平凡。

五、建议

对部门而言, 良好的团队是创造奇迹的前提, 因此迫切希望能重点培养每个业务人员的团队协作意识, 一起面对困难, 一起分享成果, 对每一个成员不放弃不抛弃, 多多组织成员参加业余活动, 适当的减压和放松, 快乐工作快乐生活。

对公司财务来说, 制定一个好的提成制度对于业务人员的签单收款无疑不是一种强有力地催化剂, 既提高了公司整体效益, 又坚定了业务的工作态度, 还有就是行政部门应不定期组织公司员工的活动, 加强之间的接触和了解, 从而加强公司内部员工的凝聚力和集体观念。另外就是基地的生产、安装、物流等部门能多和公司方面沟通了解, 提前掌握市场的淡旺季周期和人员的调整储备, 公司也要实时掌握工厂的生产安装能力, 相互知己知彼, 方能在市场上百战不殆。

六、总结

——刘小春

二〇一三年十一月二十九日