

销售流程工作总结(通用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下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。

销售流程工作总结篇一

一：前期准备工作

仓库租用：场地大小适宜，周边地带宽阔，环境卫生安全，水电供应有保证等；

二：荔枝采购

三：荔枝入库

货到后验货进行再次杀价并卸果称重及核对账款 拆箱泡果

四：打包装车

1. 根据订单下放打包指令给各组工头 2. 捞果称重 3. 打包堆放 4. 搬运装车

5. 签订运输合同/提供分货明细

五：清点核算

1. 清点库存，安排搬运工人送至冷库储存并登记采购装车库存表

3. 预估第二天所需物料，提前采购，保证供应需求 4. 打扫卫生/清洗水池

偶尔会有大量库存等 解决方法：??? 附言：

5. 荔枝入库后，卸果过程尽可能轻拿轻放，过磅后要第一时间进行拆箱泡果，拆箱泡果/捞果打包过程尽可能避免割果/踩果/压果/砸果等机械伤；且每池果量不宜过多，避免出现伤果现象；泡果时长以核肉透凉为准，通常第一池水温较高，一般下冰后需要1.5小时左右方能达到捞果要求，之后便可以15-20分钟的时长标准泡果，杜绝提前捞果行为。（第一池如在荔枝入库前先放碎冰（非冰块）降水温，泡果时长会缩短很多）

7. 搬运装车过程尽可能轻拿轻放，避免摔坏包装；针对多点卸货的车运，要事先和司机/销售部沟通，尽可能按目的地的先后抵达顺序安排打包，以便第一时间装车；签订运输合同时按订单要求提醒司机注意相关事宜，如运输打冷（-1度-0c□/按时到岸/协助核对到岸卸货数量/过路费凭票报销等。

8. 保持场地清洁卫生，留意各方工作人员（司机/工人等）以及其他无关人员（工人家属/附近居住人员等）进出仓库情况，严禁盗果行为。

9. 尽可能提前比较进货量和订单量，如预估只有少量库存，可咨询销售部是否可以分配发车或者选择冷库储存；如储存时间过长，待后面装车前还需要翻包。

刘威龙

2017年6月5日

工作总结

跨行如跨山，短短两个月的采购部工作学习，对于完全没有相关工作经验基础的我来说，实践起来心力交瘁，但强烈的求知欲又让我意犹未尽。从凤梨采收流程的初步接触到仓库装发车的实际操作，再延伸至近期荔枝打包场的分工协助，虽然只是接触了皮毛，却受益匪浅，每一天过得如此的充实饱满。为了更快更好跟上公司团队的发展步伐，也为进一步完善自己的工作做好铺垫，有必要在此对这段时间的工作做下自我剖析和个人对团队管理问题的总结。

一：自身存在的不足和原因分析以及改进措施

1. 专业面窄，相关经验严重缺乏；

源于先前所从事的行业与之有较大跨度，基本上不存在关联性，加之日常生活中未曾用心接触观察；鉴于此，近期要尽快制定详细的工作规划，充分利用公司各类资源，多渠道了解和掌握公司所运作产品的特性，理论学习和实践操作要相辅相成，争取尽快做到专业化、职业化。

2. 节奏适应性、工作时效性有待提高；

二、白加黑的工作常态，有时会看漏订单或者曲解订单、经常无法及时提供相关费用的原始单据给财务入账等这些细节方面完全没有跟上老业务员的步伐。虽说凡事天道酬勤，但如果没有在实践中尽早总结出一套正确的工作流程和节点计划，工作效果必会事倍功半。

二：团队存在的不足和原因分析以及改进措施

1. 团队意识薄弱，管理混乱；

值得肯定的是老业务员个人能力突出，工作主动性强烈，但缺乏总结经验的意愿，没有为公司的长期人才培养机制而共同制定标准化、专业化的工作流程和业务知识体系之远见，

团队运作管理和人才储备自然会受到一定的影响；随着当前公司业务的大步发展，现有的团队精力明显有限，高效的执行力难以得到持续保证。商业操作模式独特领先只是上层的思维决策，要以可持续发展为目标，应当大力实施人才强企战略，包括引进人才和培养新人，以人才领先推动公司的核心竞争力，变人才优势为发展优势，为公司科学跨越发展提供了强有力的人才保证，以尊重人才、培养人才、储备人才为宗旨，贯彻培养为主、有序引进的人才建设方针，这样才能逐步形成公司自主创新培育人才，人尽其才服务于公司的双赢局面。此外，老业务员的言传身教必不可少，但不能完全脱离正确的工作流程和专业的业务知识体系的支撑，以此为指导路线有计划性地主动引领新人，营造良好而积极向上的团队氛围，想必新人学习起来也能做到有的放矢，更快地融入团队，走上正轨，独当一面。

2. 团队有效沟通存在障碍

不得不承认在任何沟通系统中，都存在沟通的障碍，其中任务认知因素、态度个性因素等应该值得我们团队正视起来。

单从荔枝运作这块来说，有一部分的订单指令仅仅通过电话渠道来传达，完全没有考虑到可能存在指令接收方对重要信息有曲解遗漏的风险；再者，这种点对点的信息传递无法达到点对面的扩散效果，如果信息的传递终止于接收方单一某人，对于接收方其他协助岗位上的同事来说无法起到应有的协调配合、相互提醒的工作效果。因此，信息的多渠道传递，透明度有所保证，有利于团队各方面的任务认知和协调安排。

另就前期的罗牛山仓库管理分析，业务员的工作态度与个性因素体现得就很明显。所有仓库值班人员都知道缺少最基本的进出库及库存表，却没有人主动去填补完善，实际操作全凭业务员的经验和记性，难免会对具体库存量的统计和存放时长的把握存在一定偏差，同时也不利于销售部门对库存产品的及时推销。

一、提前、有计划性地发布，确保相关人员皆能收到消息，如有事假或忙于工作不能参会的，会后应该由各团队领导及时转达到位，确保各团队内每位同事能知会会议纲要和精神，以便各项相关工作都能沿着主线开展；上个月的荔枝动员会就是很典型的例子，公司在荔枝这重点项目上的运作已经有一定年头了，既是重点项目，会议组织本身更要提前做好充分准备，不单是简单的工作职责分工，最主要还要强调各个环节可能会出现的问题和如何避免或者处理这类问题，以此形成一个详细的会议摘要，为后期工作的具体开展提供一个积极有效的参考。此外，对于实践操作和工作衔接过程中，各团队不但要有善于发现问题和解决问题的能力，更需要总结及反馈问题的主观意愿；上行沟通中要有总结性、及时性，下行沟通时要有明确性、指导性，平行沟通中要有开放性、探索性，相信如此一来团队内部和团队之间的工作开展会更加默契和顺畅。

总而言之，感谢富汇达给予了我提升自我的平台，在今后的日子里，我定当竭尽全力去学习和成长，严格要求自己，扬长补短。同时，也坚信有海纳百川之情还，集思广益之气魄、同心协力之魅力的团队将会走得更加长远！

刘威龙

2017年6月9日

销售流程工作总结篇二

不知不觉，来到公司工作已经满三个月了，来到公司的这三个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，经过这三个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，之后参加了这份工作，一开始的我对这

个行业所了解的也还很少。可是经过这三个月的学习和发展，我发现自我越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相关情景还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，更让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与多个同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本能够说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，所以对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户研究的更多的是收益回报率问题，那么我们就应当着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自我的个性，没有个性的销售员可是是个服务员而已。可是经过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应当具备能够随时适应不一样消费者心态的应变本事，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业本事方面都要把自我打成一个适合地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，可是进入公司的三个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事

房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自我进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。可是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自我一个人在办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给客户询问也总是遭到拒绝，可是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公司值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，可是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，并且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，所以自我对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，之后自我会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感激领导和同事的帮忙，让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满期望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的活力应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

销售流程工作总结篇三

此刻站在年末往回看，自我这一年间，从一名基本没有经验的新手，不断的学习，成长，在培训和实战中累积经验，最终有了这样的提高。尽管和其他的同事相比差距还是十分的明显，可是努力过后所得到的收获，依旧是值得庆祝的。此刻工作了一年，我的经验也增长了一年，为了能在下一年努力的提升自我，让自我有跟多的收获，我将这一年来的工作情景总结如下：

作为一名家电销售，我最重要的职责，就是负责将公司的产品卖出去！在工作中，我善于先做好准备，同时对潜在的客戶做好确定，积极主动的去推销我们的产品。

在工作的准备中，我会努力的去学习我们的产品，从产品的规格到耗能，大小的信息无一不去了解。对于产品的效果和其他实用性情景，我也从亲身的体验和多方客戶的反馈中进行的收集信息。这样充分的准备，让我在推销产品的时候，能更有自信，在应对客戶的质疑的时候，也更有充足的底气和证据证明，我们的产品可靠且值得信赖。

在对客戶方面，经过了一段时间，自我也有了一些客戶群体。虽然还很小，可是自我也再慢慢的扩大。经过对客戶的维护，以及对产品的讨论，自我对买家群体的也有了不错的认识，这大大的增加了在工作中存在的推销机会。

作为一名家电销售的新人，自我在这一年的时间中大多的情景还是在培训和学习。过去我曾很天真的以为销售可是是学会那几样固定的套路，慢慢的在实践中改善自我就好了。可是事实证明我错了，在销售的过程当中，各种情景的变化都是可能的，做好万全的准备，充分的累积好经验，才能真正的做好这份工作。

在开始的时候，我跟在同事后面，边培训，边帮着做一些简单的工作，看着他熟练的工作，我也渐渐的明白了自我的工作是怎样的。

在之后的工作中，我开始作为一名销售从实践中学习，不断地推销，不断的受挫，可是我也不不断的在改善自我的方法，找到适合自我的道路。最终，在领导和同事们的帮忙下，我渐渐的掌握了推销的工作节奏，不断的更新自我，让自我能不断地适应产品和客戶，成为了一名称得上是合格的销售员。

自我的成就，如今确实让我感到骄傲，可是作为一名家电销

售，就想我们家电产品在不断的更新变化一样，我们也要适应市场，不断的对自我做出改善。期望在下一年的工作中，自我能有更多，更好的转变！

销售流程工作总结篇四

光阴似箭日如梭，转眼间半年已经过去。回顾我们保安队在扬州国际珠宝城半年来的工作，可以说是成绩多多，受益多多，体会多多，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的'各项工作，根据领导的要求，现对半年来保安队工作总结如下：

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作，责任重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上半年我们重点抓了三项工作。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从江西警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到现在的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，达到上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风雨无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

半年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、爱好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、生活中需要注意的。青年人可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同情况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里？”、“怎样做一名政治合格、业务过硬的保安队员？”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改进工作。

形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

半年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的成绩，也得

到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么？”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。

工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂，天气不利的情况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

回顾半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。

销售流程工作总结篇五

一、情况

1、接诊分诊发报告处，通过飞秋内部网交流信息快，能够及时将当日或马上要体检报告的客户资料信息网上共享，让各部门立即优先检查并马上上大网，让客户用手机查到。

2、引导客户查体处，护士普通话好，医生注意关门，单独问诊和体检，保护客户隐私，反复检查血压、脉搏与自动体检仪器的差异，并及时与相关人员在飞秋网上沟通，力求一致。

3、ct、x线、b超、心电图为了提高输入率，先输入正常的，用复制粘贴点击选择项目快，异常的单独输入。

4、送外地的ct化验项目，准确性高，三天才回，慢了，病人不满意。影响第二天的报告发出。

5、在外地和院外派车送检的群体项目，受天气影响较大，客户反映报告出得慢。

二、意义

1、体检是客户早发现疾病治疗的主要手段，所以，早报告是病人起码的诉求，客户是上帝，应该满足。

2、准确性是防止误诊的主要目标，为此发往上级医院，来回路程长，延误报告，应主动提前对客户讲明白。

三、分析

保证把准确的体检报告及时送到客户手上，发到大网上，是个很大的难题，需要天气好、协调好、层层把关，快查、快审、快改，不能耽误，流程中主要是院外体检资料，上传到

大城市医院的资料返程太长，迟报问题较难解决。

四、措施

- 1、开通大数据邮箱，将特大数据分割切块后传送速度就快了。
- 2、报送高级医院的资料，做为单独的报告送给客户，先把已经查出的项目报告给客户，照顾客户中大多数客户的感受，也不影响少数查高级项目的准确性。
- 3、向其他同行从业者学习，他山之石可以攻玉，模仿后再总结，然后提高，进一步创新，也是一条捷径。

销售流程工作总结篇六

在全体员工的共同努力下□xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾上半年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户

等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。