

销售员月总结报告(优秀9篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售员月总结报告篇一

时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更侧重于工作状况的体悟与理解。

20xx年5月的工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

- 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。

销售员月总结报告篇二

20年4月8日，我进入公司。对于我实习期间有很多不足之处，领导又让我实习一个月，很感谢领导多给我这一次机会。经过这四个月的实习，让我对我的岗位有了初步的了解，也对自己有了深刻的认识。

一、对嘉士孚的印象。

北京嘉士孚电子材料有限公司，领导：徐领导，赵领导。同事：小于，小郑。嘉士孚就像是一个家一样。给人家一样的温暖，多了一份人情味，少了一份世故和冷漠。

二、工作内容

1. 工作伊始，对专业知识进行了解和学习。如铜的各国牌号，材质标准，技术标准。

2. 前两个月，在网上寻找客户，如汽车散热器，开关弹片，led支架，冲压端子，插片，高频加热设备，互感器，五金机械，等等产品的生产商，然后摘录下来，登记成表。

3. 打电话。寻找表中可能会用铜带的客户，给他们打电话，询问他们的情况。看用什么材质，什么型号，什么状态的铜带，有多少用量，记得留下他们的联系方式，如qq

4. 后两个月，领导把一些客户交到我的手中。有骏业，万安达，正标，安卡，鹏得五金，广隆，灵龙。我负责这些客户

的沟通。包括催货，发货(发货时检查一下)，确认货到没货，客户的一些问题和领导反映。

5. 还有一些其他工作，如：记每天铜价，网上宣传。

三、工作感想

1. 对自己的对自己的岗位有了初步的认识。我目前的工作就是做好领导的筛子。给他挑选有潜力的客户。并且做好公司与客户之间的沟通。

2. 看到小于的工作状态，使我感触很多。觉得她做什么事都是一把好手。做任何事都很认真。也让我明白了，文员不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件就可以，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。向小于看齐。

3. 以往自己有点懒，两耳不闻窗外事。经过同事和领导的帮助，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识--与同事相处的方法和积极地工作态度。也学会了主动与同事交流，听取同事对自己的批评和建议。

四、个人收获。

这四个月的实习让我收获很多。

1. 每次发过传真后，过三五分钟都要打电话跟本人确认她收到没有。随时跟进客户的货出来没有，什么时候发，货到了没有。这些教会了我做事，做人都要有责任心。对自己负责，对公司负责，对客户负责。这样别人才能更信任你。

2. 对于一些敏感客户，说话要注意措辞，语气。由于我目前对公司情况不是特别清楚，加上也没有打电话的经验。说话记得要严谨。所以我学会了多听多学。听小于，领导是怎么

和客户谈的。他们怎么谈交期，谈汇款。他们怎么处理客户的问题。只有多听多学才能进步。

3. 有的时候我太过专注做自己的事，有时也不是太专注，是没有听别人讲电话的习惯。所以有时小于，领导他们打电话自己也不是很注意。所以会有这情况出现我刚才打电话你没听见吗？。所以我又学会了，当办公室来电话时，我放下手里的工作，听听有什么事。这不是什么坏习惯，因为大家的工作都是息息相关的，都有联系。所以很有可能他们打电话的内容会涉及到自己的工作。

4. 刚开始时，接电话总是忘问对方是谁，以致于后来领导问，谁打来的，或是要回电话都不知道给谁回。所以接电话也是要学习的。谁打来的，打谁，有什么事，有什么联系方式都是要记录的。

5. 学会了做付款通知，材质报告，小于也在不厌其烦的给我检查，纠正。也都会了我如果做合同，销合用。学会了看sgs报告。

6. 学会了沟通，我的客户如果联系方式或地址有变动要及时与小郑沟通。客户有订货，催货，等和小于沟通。客户有什么问题或需要和领导沟通。

7. 对每个客户的联系人，付款方式，订的什么货，交期什么时候，货路上需要多少天都要有印象。

8. 学会了对事情要有统筹安排。哪天做什么事，都要有规划。

9. 和同事相处的都很开心，最大的收获就是得到了同事的帮助，和同事相处融洽，收获了好朋友。

赵领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆

还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊?他答不上来了。

通过这个故事，我就知道我的工作能力还差得远呢。我要了解的永远不是一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

五、认识自己的不足。

经过四个月的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。

在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，有时干事谨慎有余，以至于缩手缩脚。

1)一次换标签，我把批号都写成了1-1. 究其原因就是大意。因为大意，没把标签的批号看得重要，只注意别把型号，规格写错，就忽略略了批号。没用动脑子。

2)还有就是做事慌。尤其是自己负责，怕做不好，怕让大家着急，结果就自己急了，结果反而做不好了。就像灵龙发货换标签那次，小霍和付师傅等着打包，还有领导看着，心里就慌了，加上是第一次自己做，就慌了。做事慌是因为没有经验，所以没有自信。所以容易出错，而且都是低级错误。我认为这些在后期是可以通过锻炼改正的。

3)有时出错多了，就过分小心了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担责任。不过以后我会改进的。没有错误怎么会有改进，不犯错误又怎么知道什么是对的。不挨骂就更不知道自己错在哪，更不会对自己有全面的认识。

4)打电话不积极。虽然每天都有打电话的规划，但是每次要打时总是要先盯着电话几分钟。感觉很难。有时办公室里太

安静，大家都在忙自己的事，这时我就不想破坏这种气氛。也不好意思打。有时办公室里大家都在说话，也不想打了。小于总是很忙，不少时候，总是有电话打进来。而且小于的座机对电话干扰挺大的，她那一通电话，这个电话上就听不清对方说什么了。所以我总是想下一分钟再打吧。

这心里很明白这是个极差的事情。我的工作内容就是这两大块。客户这边我不担心，给客户打电话，确认传真什么的我从来没有这种感觉。就是打陌生电话时，我觉得还是心里没底。说白了就是不知道电话通了以后会怎么样。但是当打几个电话后，或是有时问出有效信息后，反而有时有一种上瘾的感觉，想再打一个。就是每天打第一个电话时很难。

5)做事缺乏主动性。领导说一句就做一句。今天提散热器，就找散热的生产厂商，记录，做表，打电话。别的，以前的就不管了。明天提变压器，这几天就一直忙变压器，就不管散热器了。这也是一个不好的习惯。以后改，一定改。

销售员月总结报告篇三

__年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析

店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，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。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让__的生意做的更大。

销售员月总结报告篇四

您好，我是本公司职员xxx于xx年4月8日进入本公司以来，一直在杜郎口基地任职。值此本学年工作即将结束之际我将近9个月的工作情况向您做简单汇报，请领导过目。

回首过去的9个月大致上可以分为五个阶段：

xx年4——6月份正值本公司在杜郎口举行会议的时候，我被招聘到本公司杜郎口基地工作，前两个月的主要参加图书销售工作，同时接触大量来校参观老师。对图销售和业务有了初步的了解，同时积极进课堂听课、会议报告和研修班报告等等。对杜郎口的模式以及杜郎口模式背后的管理及文化内容深感兴趣。在见识了崔校长、李站长的超长个人魅力的同时，深感我等工作的长远意义所在。并暗自做定了将高效课堂模式推广作为自己事业主线的目标。结合当下中国传统课堂的种种弊端，深感把自己的余生用于教育事业，用于推广和应用高效课堂是非常有意义的。这一阶段，也就是我来杜郎口的第一阶段，被我们公司、杜郎口中学的魅力和推行高效课堂的意义深深地打动。课改势在必行！

xx年6月——8月份主要配合张兆科同志带研修班，做一些事务性具体工作。借此机会我更加深的进入到杜郎口的课堂，研修班的报告当中。并对杜郎口的课堂教学模式和背后的管

理、理念等有了更深的了解，此时正巧遇上我公司举办的《高效课堂22条》读后感征文活动并积极投稿。承蒙领导厚爱获得三等奖。之后暑假到了，我与徐会晓、于凯丽等同志负责天卉会议的招生和跃华中学招生事宜直至8月份。我把它看成第二阶段，由惊讶与震撼走向深入了解。

xx年9月——10月新学期开始了，这学期一开始由我主带研修班，除了做好事物性工作以外我积极要求做研修班的开班报告，因为做一个教育的“思考者”与“宣讲者”一直以来是我的梦想和追求。直到现在这都是令我沾沾自喜的一份差事，“多幸福啊，一个刚毕业的毛头小孩子，就可以在台上每周给那么多来自全国的领导和老师讲解我心中的杜郎口和我们的高效课堂。是公司给了我这样的平台，对于我的一生而言这样的机会绝对是支点性的。”我常常对自己这样说。但平台是有了，我是否已经是一个称职的“宣讲者”了吗？回答是否定的。这便是我所定义的第三阶段。尽管我在讲，我讲我心目中的杜郎口，讲我的想法、我的“理论”。但是总是不能令自己和领导满意。原因在于我讲的并不是一线教师所迫切需要的。这期间研修班从86期也办到了90期。

xx年10月——xx年11月，91期我突然知道一线来研修的老师想要的是什么了。正巧这期研修班只有一位学员，我就把自己的想法和他交流了几次，他本人也是感觉非常好。于是我整理自己的思路，在沈黎同志的大力支持之下便有了我自己的研修班开班课件，虽然期期都有修改，但大致主体思路一直沿用至今，并受到全国各地领导、老师的好评，于是92期“我终于知道该说些什么了。”这是走下讲台我的第一句感言。其中10月18——20日出差重庆两县市。在与仁沙中学领导交流的时候我学到了很多，“当你为别人搬开绊脚石的同时可能恰恰给自己铺了路。”对此我有深深感触。在此期间与学校中层领导的关系越走越近，因为能帮助他们的地方我总是想尽一切办法，直到他们满意。这是第四阶段，我知道学员、老师们想要的是什么，并令他们满意。

在22日临作报告之前我突然知道我应该给我的学员们的是怎么了。并当即对报告内容做了大幅修改，在场老师们的热情与初来乍到的时候有了巨大的变化。一开始可能他们以为自己付了钱，总是用挑剔的眼光看我们，但是后来就不一样了。使我深感有自己的专业与专利是多么的有价值。有了公司和杜郎口的坚强后盾才有了我的登台机会。让我感受最深的是“发展才是最大的尊严！”“学生的积极性调动不起来，配套的管理落实不到位，导学案编出花来也是中看不中用。”这是我在96期开班报告上的原话，于是我发现更多的时候是我们把学员引入了误区。与此同时我发现，刚来杜郎口的老师打个不恰当的比喻就像我们成年人带孩子逛超市一样，他们想要的就不一定就适合他们，他们不能买二锅头回家喝。这便是第五阶段，切入点问题：我总结了一系列杜郎口的切入点，譬如说“小展示”、“爬黑板”、“小组建制”、“开会”。并按照实际的转化情况介绍一些一般情况下高效课堂推行路线图。这一阶段，老师们感觉也找到了回去开展工作的下手点。在此期间，杜郎口的老师因为工作繁忙便将自己顾及不了的报告、交流交给我来打理，这是多么大的信任啊！印象最深刻的当属甘肃教育厅的那次，讲完之后在场的老师因为要考走课件，各式各样的u盘当场交给我不下三十余个。

本学年即将结束，但我们的工作还在并还将继续，我看到更多的学校学习杜郎口的困难不在学习的本身，而困难在他们的意识当中。因此改变老师乃至校长、教育部门领导的观念已成当务之急。因此下一步的报告重点要向改变传统的观念上转变。“纸上得来终觉浅，缘知此事要躬行。”走上课堂是我这一年来的夙愿，因此明年的第二个目标就是获得上课的机会并把握它。

相信公司领导的英明引领下我们将继往开来，相信每天多努力一点点我们的辉煌就会早一天到来。我们晚上睡的更晚一点，就越接近中国教育的明天！百年中国，世界中心，而四十年后的国家主人们正在坐我们的课堂里——我们中国名校共同体的高效课堂里……我责无旁贷！

以上是我本年度大致进程，虽成绩平平，但我会努力赶上，请领导监督。至此新春佳节即将到来之际，祝领导身体健康，阖家欢乐，万事如意！祝我们的事业猴年虎虎生威！

销售员月总结报告篇五

做任何工作，都要全身心的投入才能做好，作为一名销售人员，我始终认为，勤奋和一个稳定积极的心态是成功的'关键。不放走任何一个从你柜台经过的顾客，把握住每一次机会，热情的接待每一位顾客，尽可能的促进成交。没有淡的市场，只有淡的心。卖得好的时候，把之后的每个客户当今天的最后一个客户来对待；卖的不好的时候，把每个客户都当第一个客户来对待。决不让上一个单子影响到自己的心情。时刻感恩，每个顾客都能帮助自己成长；时刻自省，每个细节都能让自己提升。自律很重要，保持良好的饮食和作息，让自己保持健康才有更充沛的精力去做好工作。坚持不懈，持之以恒。对自己的工作和顾客保持好刚开始的热情。加强团队合作意识，和同事互帮互助。

接待客人的时候，首先要让顾客接受你这个人，他才会有兴趣听你的介绍；搞清楚客人最重要的是用什么功能我们再重点介绍他需要的功能，在给客人演示的时候一定要熟练的操作，而且在介绍产品时切忌夸大其词，说话真诚、实在，顾客才会相信你，觉得你不仅专业，而且诚信，为他着想。在得到客人信任的同时就要趁热打铁，促成交易。从接到顾客到推荐机型的过程中，要迅速了解顾客今天是否买、顾客的需求、顾客的预算。基于这些整理自己的思路，推荐自己想卖的顾客觉得物有所值的机型。

谈单过程中要认真倾听顾客的每一句话以及他们的神态，来判断顾客的性格以及购买意向，以及分析顾客的购买点和抗拒点。

任何时候，先稳住客户再说，不管客户说什么观点，都先去

认同他，在帮他分析并引出自己的意见，帮顾客分析时将其往自己想卖的机型特点去引导，要转型时一定要提前去做相关各方面优势上的铺垫，让顾客容易接受。

熟悉自己产品的卖点，并找出不同品牌和不同机型各方面的差异性。客户信息要及时跟进，做好客户关系。

努力完成公司下达的销售任务，认认真真做好自己的本职工作，不断的学习和提升自己的销售技巧，从各方面来提升自己的能力，争取达到五星销售顾问的标准。每月争取帮助店面达成任务，遵循公司的规章制度。绝不放弃和公司共同成长的机会。

试用期间，我主要是在实体店负责箱包的销售，同时进一步络销售，这使我从中体会到了箱包知识的丰富，箱包市场的复杂，箱包产业对于网络的广泛应用等等，使我对于目前的箱包产业产生了新的认识。所以近期的工作中，我一直在积极、主动的学习知识，发现问题，并积极的配合公司的要求来展开工作。接下来的工作我们主要集中在了解市场需求，挖掘进货渠道，调整产品，总结思路培养老客户，降低采购成本，增加合作商家，提高销售等方面。通过分析交流总结经验，尽快制定采购标准，早日完成产品的调整，然后集中精力促进销售，培养品牌。

自营部成立不久，万事开头难，现在的自营部需要活跃思维，加强交流，分享集体智慧，群智经营。工作中简化流程，提高办事效率，然后逐步规范进销存的程序。我在此抛砖引玉，分享一些自己的想法。

对于实体店方面：一楼商品杂而不专，且缺乏价格优势，建议减少品类，主打流行热销品，暂时先模仿其他商家进货，并提高单品的摆货量，腰带方面，扩大价格区间，满足不同的价位需求。草编包整体进价相对较高，在不影响现有合作关系的前提下，适当的独立进货。我们可以尝试利用宜佳旺

个区域的项目，广布销售终端，进行赊销，扩大销售。我希望尽快处理掉以前电子商务部的库存，回流资金。

对于网络方面：网络竞争越来越激烈，尽管如此，网络也必将成为各路商家必争之地，所以我们应该提高对网络的认识，加强网络的应用。以后的网络推广工作中要制定详细的计划，定时定量。促销活动和要精心策划，有步骤的实施。利用网络打造品牌的过程中，我们可以发挥创意制造事件，炒作品牌；赋予文化，提升品牌。网销宝、直通车的竞价推广不适合我们目前的产品，建议暂时取消。我们可以再开一个淘宝店，作为试验店，大胆尝试。

此外，维护客户十分重要，我们应该有意识的通过实体和网络收集客户信息，利用客户信息，通过优质产品和服务留住客户，通过打造品牌提升客户认知度。

我希望在自己以后的工作中，与我们的团队一起打造出一个优秀的箱包品牌。发挥高效、务实、精干、创新的精神，利用公司的现有资源，打造一个宜佳旺自己的箱包品牌。把自己的职业命运融入到企业的成长中，我相信伴随着公司的发展，自己也会取得进步，获得成绩。

在以后的工作中我会进一步严格要求自己，虚心向其他同事学习，进一步提高自己的工作能力，争取在各方面取得更大的进步，以期为公司的发展尽自己的一份力量。特此，希望上级领导批准转正。

销售员月总结报告篇六

我是20xx年年初到公司工作的，参加的大型活动有xx小区工厂直营店卖电视□xx广场活动□xx乡镇独立带队搞活动□xx一店总经理签名会等等。参加的小型活动也是很多很多，每次活动我都是全身心的投入了战斗□20xx年xx月份开始理解学校市临促工作，在没有负责临促工作以前，我是没有经验的，仅

凭对销售和临促工作的热情，而缺乏对临促工作的知识。

1、对于销售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。

2、有些问题出现的时候不能及时找出解决的办法。

3、做事总是畏手畏脚的，把自我的位置定的太低，总是害怕做错了事。

4、对于学校临促工作，没有很好的处理好临促工作与学习时间的合理分配，没有处理好临促之间的工资和工作日的登记，以至于临促工资一片混乱，从而使得公司亏损较大。

5、没有打开内江市高校的临促渠道，我所带来的临促仅限于内江师范学院，而职院和其他高校却很少。

6、每次活动的时候都只是负责找人而忘了他们是否做过，是否适合这个工作，导致临促的质量不高。

7、给自我的目标定的太低，做事有点拖拉，做事太慢。自我对于公司的很多地方都没有去学习，认为只做好临促工作就好，而没有更深入的了解公司，导致自我对于公司的很多事都不太了解。

销售员月总结报告篇七

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还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。

作为一名家具销售员，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，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，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。

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，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xx[]展望xx!祝xx家具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!

转眼20__年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，__市场完成销售额157万元，完成年计划300

万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的__购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是__大酒店和__大酒店，其中__大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，__大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对__酒的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并

协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20__年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

__市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单

位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

销售员月总结报告篇八

时代在进步，社会在发展。公司要快速发展，销售是其中的重点环节。我在卫浴任职已经x年，在这x年来，我深深体会到了这份工作的的光荣与艰巨，自己也获得了空前的'成长，我只有以更加吃苦耐劳和诚信感恩的心专注与自己的本职工作，在已经过去的xxxx年，是我在工作业绩上极具突破、快速发展的一年。

xxxx年我全年完成销售任务xxx万，xxxx年公司下达的个人销售任务指标xxx万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务xx万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成xxx万，同比xxxx年增加xx万元，对于这样的超额成绩，离不开完善

的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。

完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

另一方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不畏艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作时为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊地开展各项工作。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利还是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

一方面自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途。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，为公司的再发展奠定人力资源基础。

另一方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在xxxx年创造出更好的业绩。

XXXX年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。

希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱！

销售员月总结报告篇九

玩具的销售技巧 玩具市场上现在的玩具真是多得让人眼花缭乱，玩具商场的摆设更是让顾客一走进去，就觉得什么都是好的。一片的五彩缤纷让顾客不知所措了！

这个时候，一个合格的玩具销售人员的出现，就变得极为重要了。玩具店销售人员究竟应该如何销售产品？讲究什么样的技巧才能虏获顾客的“芳心”，这可是很有讲究的。

作为一个合格的销售人员，是不能放弃任何一个能顾客接触的机会！因为作为销售人员，要清楚的知道，接触每一个顾客都可能给自己带来一次卖货的机会。在顾客看玩具的时候，要时刻关注顾客的动向和关注点，为搭讪做好准备。

营业员为了减少自己盲目为顾客介绍产品，在介绍产品的同时，很随意主动询问顾客想购买一款什么样的产品，主动的缩小顾客的购买范围，确保自己推销多一点的准确性。

许多顾客在选择玩具产品时，并没有多少主见，就看我们是如何引导他们了。销售人员要询问清楚顾客需要购买什么样的玩具，用途是什么，好提供好的建议给顾客。

作为一个销售人员，要熟知每一件商品的特点，与众不同的地方，把握着消费者虚荣、要面子的心理和虚荣感，强调出这款玩具的高档与时尚。最常见的就是牺牲邻边的玩具来衬

托。但是绝对不能把绿叶贬低的一文不值！

一个好的销售人员会给顾客好的待遇，好的享受，更重要的是，能给自己的产品找到好的归宿。