

最新销售半年工作汇报总结 销售年度工作总结汇报(大全9篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

销售半年工作汇报总结篇一

时间飞逝，转瞬之间，我来到xx公司已经x年了!在过去的一年里，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。假如有什么缺乏的地方，盼望大家以后能赐予批判、指导。

我是20xx年xx月xx日来到公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售阅历的，仅凭对销售工作的热忱和宠爱，而缺乏对本行业销售阅历和专业学问，为了快速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开头，一边学习专业学问，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会准时请教部门经理和其他有阅历的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我特别感谢部门经理和同事对我的帮忙!通过不断的学习专业学问，收取同行业之间的信息和积存市场阅历，现在我对市场有了一个也许的了解，渐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业学问和积存阅历的同时，自己的力量，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业学问把握的还是不够充分，对一些大的'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，缺乏阅历。

我们所负责的车型许多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格特别敏感，怎样在第一时间得悉价格还需要我在今后的工作中去学习和把握。xx现在有一局部客户主要从xx提车，价格和我们这差许多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在xx这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢？这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务学问，尽量到达客户满足，靠效劳赢取我们的市场。

随着市场竞争的日益剧烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，盼望与机遇并存，胜利与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是特别重要的。

销售半年工作汇报总结篇二

20xx年马上过去，这一年赐予我许多的收获，同时赐予我更多的思索。这一年，我将从工作成果、工作收获，思索，将来工作规划做总结。

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。由于内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关怀的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活泼在不同的自媒体平台；线下引流就是参与展会，猎取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户治理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，准时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节约时间，节约本钱；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户

信息。

(3)成交客户后，预备客户需求的记录，反应给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反应给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反应给客户。

(4)做好售后效劳，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。

(5)培训工作，一个是协作电商培训学校培训电商学问，一个是培训我的客户共享一些专业性的学问，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

首先谈一下业务价值□xx年销售业绩占的比重比拟大的就xx□这一年，我将工作重点放在xx上，其他规格的产品相对来说比拟弱一些，应当是全部产品齐头并进；其次是效劳价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到学问共享，小到心得共享，这就必需输出倒逼输入，常常供应一些有价值的学问，让客户得心应手的应用。第三改良价值，由于支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

(1)收获了心声，客户常常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮忙我宣传沙棘对人体的好处。

(2)收获了业绩，与xx年相比，业绩翻了好几番，让我更有士气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于承受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在

与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比方读书笔记、工作总结，肯定要学会利用思维导图这要比拟便利；深度思维，要透过现象，抓住缘由的力量；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的阅历，把不同专业的学问，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，牢固好人脉，也是成就事业最正确方法之一。

(1) 开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进展渠道拓宽。

(2) 进一步的引流，数据活化，准时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。依据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3) 建立自己的销售队伍。前期肯定要学习帮助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，常常性的与自己的客户进展分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有学问修养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思索工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我xx年的工作总结，盼望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导赐予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中全部人的遇见！

销售半年工作汇报总结篇三

__年度销售部在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度

的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

1. 销售情况。

__年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的__牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。__年度老板给销售部定下__万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额__万元，产销率95%，货款回收率98%。

2. 加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在__市__科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。__年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践报告，其显示效果是满意的。

3. 构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以__本地

为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

4. 关注行业动态，把握市场信息。

不错的调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

5. 再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在__年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好__年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们__科技有限公司在__年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

销售半年工作汇报总结篇四

转瞬间□20xx年很快就过去了，回首过去的一年，虽没有轰轰烈烈的成果，但也算经受了一段不平凡的考验和磨砺。一年来，我主要从事xx销售的工作，超额的完成了本年度的销售任务。现对一年的工作做一总结：

我时刻加强自身对陶瓷学问的学习，提高业务水平，把握新的技能。通过不断学习和积存，对待日常工作中消失的各类问题我能够更加沉着地处理，在组织治理力量、综合分析力

量、协调办事力量等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不管在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

作为销售经理，基于销售订单随机性比拟大的特点，为提高工作效率，我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为标准的这个总目标，合理标准安排好销售部现有人力资源，积极做好如下工作：

1、做好销售合同拟制、评审，并准时报生产部组织生产，随时把握生产进度状况，提前通知物流部做好发运预备，做好外销产品的特别规格的包材、配方的筹措、预备、审核工作，细节上与客户多联系；全年销售发货未消失人为缘由影响生产、发货。

2、建立客户档案资料，利用公司财务软件中的开票模块准时精确开具产品销售发票，利用该模块解决了发票的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

3、正确对待客户投诉并准时、妥当解决，销售是一种长期循序渐进的工作，产品间或也会存在缺陷，所以我们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。

4、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销根底上，我开拓了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清晰地知道，自身还存在缺乏，比方我的业务水平还有待于进一步提高等。

20xx年我是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在今后的工作中将进一步增加创新意识、效劳意识，依据新形势下工作要求、特点和状况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌！

销售半年工作汇报总结篇五

责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零缺陷”服务。

自松林啤酒承诺“零缺陷”以来，我对消费者零缺陷服务进行了认真调查研究，认为要通过松林啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和松啤之间的距离，进一步强化了松林啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助松林加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成成为样板工程，松林啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了__元。

二、拓宽了市场。

在年初以前，市场上__啤酒占市场达65%以上。而__啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。

结果使老百姓对松林啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不

是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。

不过，随着销售业绩的大好，在明年松林啤酒的销售中，我们会做得更好。

在公司工作已经有几个月了，从进公司时的一无所知到现在，我学到了也领悟到了很多东西，在销售过程中我经常会遇到很多问题，每一次问题出现，都看作是提升自己的一次考验，在这样的过程中也在不断的提升自己的技能。以下是我在这几个月中所学到的：

(一)心态方面：

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。

(二)销售技巧方面：

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。

谈单过程中要把公司的标准、产品标准以及个人标准带给顾客，并熟练运用fabe法则：

f(features)指的是本项产品的特质、特性等方面的功能。产品名称?产地，材料?工艺?定位?特性?深刻去挖掘这个产品的内在属性，找到差异点。

b(benefits)能给消费者带来什么好处。这个实际上是右脑销售法则时候特别强调的，用众多的形象词语来帮助消费者虚拟体验这个产品。

e(evidence)佐证。通过现场演示，相关证明文件，品牌效应来印证刚才的一系列介绍。所有材料应该具有足够的客观

性、权威性、可靠性、可证实性。

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

(三) 转正后计划

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。

在过去一年的工作中存在许多不足和困难，不管怎样这都已是过去，新的一年我将不断提高工作素质，加强训练和学习，不断改进工作中的不足，取长补短，做出更好的成绩。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐，新的一年，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!更是为了自己。

以上是我的工作小结!

20__对我来说是一个布满挑战、机遇希望与压力的开始，也是我非常重要的一年。在此，我订立了20__年工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

三、工作计划如下：

- 1、明确自己的工作目标
- 2、作为化妆品彩妆督导，必须以身作则
- 3、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。
- 4、在工作中努力拓展自己知识面，不断的学习来充实自己

工作的经历有着太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，新年的工作即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接新年的挑战，做出更好的成绩！

销售半年工作汇报总结篇六

20__年是__汽车辉煌的一年，国内专用车市场竞争日益激烈、价格战、市场之争，产品之争，__汽车以变制变应对金融危机：进入20__年，随着国际金融危机影响的不断加深，专用汽车出口量减少加上国家宏观调控的整体经济环境，给__汽车的日常经营和发展造成很大的困难。20__年在__汽车全体员工的共同努力下，湖北楚胜专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标又创新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、面对市场竞争不依不靠 细分客户群体

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20__年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足

产品对口营销管理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，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是关键”，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。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢？__汽车摸索了一套自己的工作方法：

a□加强销售队伍的素质加强目标管理

- 1、服务流程标准化
- 2、日常工作表格化
- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、培训例会化
- 6、服务指标进考核

b□市场个性化、细致化，建立差异化营销细致的市场分析。

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17年的销售形势，我们确定了销量大的车型如油罐车、化工车、洒水车、环卫垃圾车、散装水泥车等车型的集团用户、零散用户等市场。压缩垃圾车、高空作业车、扫路车等较特殊的车型采取一对一销售模式，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了__汽车公司的专用汽车销售量。

c□注重信息收集做好科学预测，发展网销

信息时代专用车市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时无刻不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。市场上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。结合网络销售这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的数量量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的全年销售目标。

售后服务是关键，是整车销售的后盾和保障，对售后服务部门，提出了更高的要求，售后队伍搞好服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门主管、班组长参加的的安全、生产、质量现场会。

二、不断加强自身竞争实力

公司内部管理，作到请进来、走出去。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重集体团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和和专业素质。

20__年通过公司全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标又创新高。在面对成绩欢欣鼓舞的

同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对 20__年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“质量第一、产品销售服务管理”这个宗旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保__汽车公司20__年公司各项工作的顺利完成。

销售半年工作汇报总结篇七

回顾上半年的工作，我对__销售工作的热情特别高，也可以全心全意地投入同力水泥销售。工作也是尽职尽责的，和同事相处融洽。上半年即将过去，有必要复习工作。目的是吸取教训，提高自己，让工作做得更好信心和决心，在新的下半年做得更好。

一、销售情况一般

截至6月30日，我开发了20多个客户和几个客户__重点项目开发。今年上半年，公司的任务是3000吨，实际销多吨，目标133%。具体工作正在跟进中。

二、个人总结

1、上半年开发了20多个客户，月发货量为500t—700t不同的是，在交付和客户沟通方面，经过上半年的培训和杜经理的指导，他们基本上可以处理水泥问题，如客户对我们水泥价格、质量等方面的问题。今年上半年，我收到了四个关于我所在地区客户提出的水泥质量问题，并通过自己的努力得到了满意的答案。

2、拜访45名客户，及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户数量相对较小，大多数客户反映水泥价格较高，有些客户几次

没有订购。可以看出，开发部门更加困难。成功开发了20个新客户，但数量较小，客户群体使用同力水泥不稳定。

三、__市场前景

__有12个乡镇。预制厂40多家，目前发展理想__。煤化集团项目投资13亿元，正在开发几个较大的项目__等一系列工程基本可以在7月份开工。

四、自我反省

1、在同力公司的水泥销售中，我一直把销量视为我的业绩生命线，不注重细节。随着公司价格的波动，我失去了几个大型项目和一些已开发的农村客户，导致我__市场萎缩。

2、在销售方面，我不能准确理解水泥的一些基本知识和用途。我不能很好地处理一些紧急情况。

3、公司无法调动我们开发市场的积极性。由于我公司返利和工资发放不及时，业务人员周转资金不足，难以开发市场系数。

4、公司未能享受我们新业务人员的各种福利待遇。

以上反思只是我工作中的一部分不足。今后我会戒骄戒躁，保持谦虚谨慎的工作态度。

五、下半年工作计划

(1) 加强新客户开发，重点开发新客户群。

(2) 关注__工程动态，及时掌握相关工程。

(3) 维护当前开发__集团项目。

(4) 开发__工业园区项目及经济__高速段。

根据以上分析，我在上半年负责__该地区的压力非常大。在严峻的情况下，如果我们只保持原来的客户，任务将远远难以完成，因此新客户的发展是首要任务。然而，由于工作时间不长，经验和经验不够丰富，除了自己的努力外，我也希望得到领导的支持和帮助。

销售半年工作汇报总结篇八

不知不觉加入到__这个大家庭已经x年了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的感觉却是非常亲切，亲切的领导，亲切的同事，也非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让我时常回味，时常想念。在__的这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多的东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年里即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行：

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，询问x总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由x主任审核，审核无误后，交由x总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

当然，一年的工作要用文字写完，肯定是不太完善，特别是

做出纳，本身就是做一些日常性的事务，而且涉及到一些保密制度，所以我就总结到这里，以后工作上还有待提高的地方，请领导和同事多指导，争取在新的一年里，把工作做得更细，更完善，不出癖漏。

销售半年工作汇报总结篇九

我首先想到的是要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多

销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，*万元，纯利润*万元。其中：打字复印*万元，网校*万元，计算机*万元，电脑耗材及配件*万元，其他：*万元，人员工资*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□2xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点———无线网，和一部分的上网费预计利润在*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润*万元；多功能电子教室、多媒体会议室*万元；其余网络工程部分*万元；新业务部分*万元；电脑部分*万元，人员工资一*万元，能够完成的利润指标，利润*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把*公司建成平谷地*计算机的机构。