

2023年个人周工作总结销售 销售个人周工作总结(通用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

个人周工作总结销售篇一

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们xx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观和积极的工作态度，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xx店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座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xx店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们xx店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们xx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。

文档为doc格式

个人周工作总结销售篇二

销售一周工作总结（一）

同样是销售总有他殊途同归的地方，不同的是全新的行业一切从头开始。用金融理财的洞察力发现商机，一切机会在于不断的努力奋斗。一份坚持总会得到你所想要的。

销售本身关联的太多，营销管理，消费者心理学，公司人员人际处理等等，唯有销售出于市场源于市场而又最后回归市场，销售这门学问是我们一直研究并一直求其不断地发展。然而销售本身的提升不是简单销售技巧的提升，而是对待事物的眼光，低级销售做产品，高级销售做宗教，就像时下流行的iphone4万人膜拜，即使它在系统与功能上有主动披露，但拥有他的人与周围看见它的人都觉得他的尊贵与拥有者的身份至尊，销售的最后是在销售一种模式，一种服务，一种理念。

生活中最常见的是销售，最简单的是销售，最难的是销售，找工作时的自我销售，工作时的工作能力销售等等，踏实的走好每一步，万丈高楼平地起，才能走的更远，楼宇建的更高。

面对机会不要觉得别人给予的太少，而是自己是否有能力抓住，机遇随处可见，拥有千锤百炼的性格与能力才能牢牢地把握住机会，正所谓机会最终掌握在自己手中，不断地打磨才能到最后让自己的在机会面前一展抱负。

有梦想的人往哪里走都不会错，我知道我自己的缺点是不够坚持，不坚持的原因并不是怕苦，而是看不到胜利的曙光，然后我只是太相信自己的眼光，我永远自信的相信自己的判断力，永远认为自己所谓的发展才是发展，其实自己涉世未深，对未来的判断力欠妥，知道自己的缺点之后便是损有余

而补不足，改正身上的棱角，变得平滑才能滚动的更远。

本周工作情况总结：

周一：开会，了解公司掌舵人，并接触部门员工

周二：实体店实习，了解电脑操作程序，自由运用系统

周三：了解产品知识，价格，对自己的产品达到了解，熟知还欠缺

周四：看到了盘货的全过程，细心对待自己店里的每一个物品，并时常清点以免丢失

周六：在家休息，看了很多部电影，希望自己在看电影过程中了解自己产品的意义

周日：继续实体店实习卖货

下周工作计划与目标：

- 1、熟悉产品知识（除了卖场实习外，希望能得到公司的系统培训）
- 2、熟悉产品价格（对照价格表仔细背，多了解才能举一反三的多卖）
- 3、看电影《喜洋洋与灰太狼》《死神》《星球大战》《骑士》《海贼王》《汽车总动员》《赤壁》《最后的武士》《怪物史瑞克》《忍者神龟》《洞爷湖》《哈利波特系列》有些已经看过，但部分情节并不熟悉，希望温故而知新。

（二）

通过一周的实习，感觉自己成长了很多，主要在以下四个方

面有不少的进步：职业素养、电话销售、陌生拜访、时间调度，以下做详细总结：

一、职业素养

1、衣着言行

每天穿西装、打领带，可以让我们的言谈举止合乎规范，尤其是对于我们这样的服务型企业，着正装能让我们产生一种“精致服务”的心理，形成一种心理暗示。

2、服务的心态

每天上班收拾桌面、擦擦桌椅，下班时拖地，既能不断在我心里强化“服务”的概念，又让我不断的将自己“归零”，从细处着手。在此事中，也暴露出了我做事粗线条的毛病。

3、学习的能力

这些天，一直在看《一分钟销售》，将书中所讲与自己的实际经历相结合，感觉获益很多，销售的目的、沟通的方式、销售前中后所应注意的问题，都让我受益匪浅。

二、电话销售

1、电话销售的最终目的是约见。

2、感觉电话销售的最大难度还是在于如何在短时间内吸引别人注意、引起兴趣。

3、话术，也是我要解决的一个问题。

4、如何提问，把别人引入到我的销售目的上去，尤其是在别人不太愿意接受这种推销电话时。

总结我这段时间电话销售中出现的问题，主要集中在：

- 1、电话一开始就喜欢暴露我打电话的目的’，一上来就是直接介绍公司和个人，结果屡遭拒绝。
- 2、没有在开始时争取别人给予时间的意识，结果在中途导致别人不愿意继续听下去。
- 3、兴奋点的调节。前期总是没有找到打电话的兴奋感，直到最后一天才稍微有些感觉，如何把自己调节到最佳状态也是我下一个要提高的地方。

三、陌生拜访

周五是我人生的第一次陌生拜访，感觉自己这次最大的问题就是：前期准备工作不足以及经验的缺乏。

- 1、准备工作不足，表现在对我们海点自身的认识上没有到达一个高度，导致客户提问时不能很快根据情形及时准确作答，同时，还表现在对客户反映的一种估计不足，出发前没有作出详尽的预计。还有，就是对路线的考虑不周，导致中间出现了很多的差错，结果延误了与客户见面的时间。
- 2、经验的缺乏，主要表现在一些礼仪的考虑不周上，如忘记同别人交换名片，敲门的高度上等。

四、时间的调度

主要是对我在工作与生活以及学习上的一种时间安排，如何平衡，如何让自己在工作时达到一种最佳状态，同时又能保持生活的愉快以及学习的动力。这个目前还在不断的学习与思考中。

“今日事，今日毕”，是我这一周工作在时间方面最大的体

会。

总结一下，感觉最重要的还是一种“工作的态度”。要不断的自己“归零”，调整心态，愿意从细微之事不断成长，以及保持一种学习的心态，不断总结、归纳、成长！

最后，要感谢韦老师和路老师，还有杨老师、李老师这一周对我的关心与帮助，希望我们以后开心共事，合作愉快！

（三）

随着汽笛声的响起，火车抵达上海，在经过了半个月的培训之后，才体会到坐火车

对于我们来说也是一种享受，可以聊天，可以睡觉，也可以什么都不想，静静地看车窗外的风景，时间在这里成为了一种奢侈品。

上海是我高中时代一直向往的城市，繁华色彩光影，谁不为它迷倒？梦想成真的时候却只有着淡淡的兴奋，时间、年龄、心境都不同了，自然也有了不同的感受。

来上海最大的感触就是两个字——“速度”，这里是全中国生活节奏最快的地方，无论是从路上匆匆而过的行人还是车水马龙的交通，无一不在宣告这座城市是一个需要强烈的节奏感才能生存的地方，我们也是一样。

这次我们上海组一行24人过来最主要的任务就是做市场推广，能分到这样一个城市来磨练自己实在是一种幸运，这里有着全中国最激烈的竞争，最有经济实力的消费人群，最成熟的商业模式，有着26个电视品牌，套用一句经典的台词来说：“前途是光明的，但道路无疑是曲折的。”

8月4号，我们就开始正式的工作了，上海分公司市场部黄经

理给我们简单地介绍了一下分公司的组织机构和人员构架以及上海市场的基本情况，我们2个人作为一组被分配到上海的各大卖场参加实习。

我和王子建被分到上海的苏宁黄兴店，同时跟我们在一起还有分公司的一个市场推广员吴哥，之前虽然也在武汉站过几次卖场，但心态是完全不一样，我们这次去不仅仅是去学习，还是作为总部的市场部推广员去参与卖场销售的，大多数同时都很有激情，态度也都很认真，但在主人翁的心态上没有做好转变的过程。这一方面由于刚刚正式工作的不适应，一方面也由于我们对于终端，产品等各项知识的缺乏从而导致底气不足、缺少自信，在随后晚上的培训当中带队组长龚伟指出了我们存在的问题。

苏宁店作为全国位居第二的家电连锁渠道，其在市场上的影响力是毋庸置疑的。苏宁对于我们的支持也是很大的，一进卖场就能在电梯两旁、天花板以及地上看到公司的各种宣传物料，我所在的店有海信、长虹、海尔、sony、夏普等品牌共计16个，国产品牌中对我们威胁最大的是海尔，其展厅位置刚好在我们展台的前面，我们这次去的任务就是要做好宣传造势拦截等工作，使最多的顾客进入我们的站台并购买我们的电视，并学习销售技巧以及产品知识。经过6天的实习和培训，很有一些心得，整理如下。

- 1、要获得他人的尊重必须先正视自己。初来乍到的我们论销售技能肯定是比不上导购员的，但我们可以做一些辅助性的工作，比如擦拭机器，摆放好遥控器的位置，调试好无线蓝牙耳机的频道，记住产品的价格等等，付出总是有回报的。

- 2、脸皮厚一点。刚到卖场的时候不敢给顾客讲机器，及时讲声音也不大，因为对产品知识了解不够，而且旁边站着是一个很牛的导购，更加底气不足，结果第一天只讲了两个顾客，进步很小，只是做了一些拦截工作，记住了一些产品的价格，画了三张很简单的品牌布局图，人流图以及产品陈列图，以

后的几天在意识到自己的不足下进行了大胆尝试，虽然没能成功卖出机器，但胆子大了很多，其实顾客懂得比我们还少，只要能够自圆其说，尽量忽悠吧。哈哈！

3、善于利用时间。在卖场的时候，一般星期一到星期五的人流量较少，这些时候我们做些什么呢？我一般会在这些时候去了解竞品的情况，和他们的促销员聊天以获得一些信息，或者看一下自己的产品知识，时间是挤出来的，只有善于利用时间的人才能在任何时候保持学习的状态，从而不断进步。

4、培养系统性的思维。每天晚上的培训大家都会发表一下自己当天的感想。如何拦截，如何派单，如何造势，但都缺乏规范化系统化的总结，养成这样的思维方式不是一天两天的事，但从现在开始做起，逐渐我们就会形成自己的体系。

5、成功来自于细节。在卖场有的时候一个微笑，搬一张椅子给顾客坐，从顾客的角度去帮他挑选合适的电视，都有可能获得顾客的信任并进一步促成交易，在任何时候我们都要抱一颗纤细的心去观察，学习。

6、不断的充实自己。这个就不用多说了。

7、成功就是简单的事情重复做。相信自己，能来到上海实习的同事都是精英，谁也不比谁差，要想做得比别人优秀，就得付出更多的努力，勇敢的尝试，遇到挫折后不是灰心丧气而是认真的总结。

这周总的来说还存在以下一些问题：

1、对产品的了解还未找到行之有效的方法。比如在公司的产品结构及价格方面，缺乏一个整体的掌握，从而导致有些顾客在需要我们为他推荐不同尺寸，不同型号的产品时无法有效的处理。我会在以后的工作培训当中学会总结，先从整体上掌握框架，再具体到细节。这个过程对于我来说有些不适

应，但必须是要改变的。

2、在沟通方面仍待加强。在和不同类型的人接触时，如何做到有效的沟通，是我今后一直要努力的方向。而在卖场当中，这一点是相当重要的，良好的人际关系会让我们在门店工作时候获得更大的便利。要做到这一点更是需要更多的积累，更多的去听、去看、去想。

3、对终端的概念仍很模糊，在工作方面主动性还不够，仍然没有将自己摆放到一个主人的位置上，很少主动的去思考对于提升终端的销量我要做哪些事情。下个星期我会认真观察，用心去思考，做出实际的行动。

以上就是对本周工作的总结。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！

从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是非常不错的，虽然502店是屈臣氏的a类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。分析：一是竞争劣势，之前502店我们的陈列位置不是很好，在男士区域，加之背对美津植秀，美津中晚班基本促销都保持在5个人以上，她们拉人是非常的厉害，相比较我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置，本周一502店调整了陈列位置，我们位置调整为东西主通道位置，虽然是西边第二个端架，但相比较以前的陈列位置还算是非常不错的；三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，进步不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训老师驻店支援，一是暂时补位，二是带动起长促的销售积极性，形成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率（100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才可以办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺）。现老顾客对于护肤品点单率较高。

本周因回公司开会，无培训安排。元月4号进行全体员工培训会，包括培训老师。培训内容为：1、产品知识重点点位培训；2、销售技巧提炼培训；3、重点问题汇总培训。本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。这周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较理想；671虽然从c区调整为a区，但因此通道较窄，我们陈列位置不易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

下周工作计划

- 一、完成周销售计划；
- 二、与门店协调沟通周末活动安排；
- 三、门店位置跟进；
- 四、团队凝聚力的锻造（现在有长促、中班、培训老师，人员结构多，团队凝聚力打造不容忽视）。

周工作总结（9.19-9.24）

还有一周的就要出实习期，现将本周的学习、工作情况及存在的不足总结如下：

一、本周的学习、工作情况：

帮助进一步完善了话术。下周还要结合实际的工作经验，自

己加以总结，在经过大家的共同帮助和建议下继续完善话术，找到更加有效的沟通方式。

分客户还愿意接受我的传真和邮件，当然快递就不给他了，尽量用前面的方式让他接受。

3、寻找客户的时候部分小企业（人数在10人下的）就没必要打电话。

4、对托盘缠绕包装机有了深刻的了解，除电器部分外（如何调试）。

是挺累的。通过与工厂张哥的交流，学到了开厂的艰辛和一些值得注意的地方，知道他开厂投了多少钱，厂房房租的价格、设备零部件的部分价格、所用的全部机械设备、以及零件辅助工具的类型、外协加工部分零件价格、所雇佣部分车辆价格、产品完成组装的部分技术及过程、图纸的来源渠道、找工程技术人员的注意地方。还有就是他的部分经营方式和理念。

仅是了解。我所谓的明白一件事情是：我能说的出，写的出别人能明白，还有就是我能改进，并且改进了，也试过了，确实好用。

7、在您的讲解下，与客户谈价格的问题也有了一定的学习，但是没用到实践上，没掌握的了。

8、学会一些与客户的联系和资料的整理是必须要有计划性的：每天的计划、周、月甚至年的销售计划。

二、存在的不足：

1、始终没有碰到能跟我谈价格的客户

原因：

1根本原因在于不敢同客户谈价格，老是有一种逃避的想法，就像一开始不想给客户打电话感觉一样，不知不觉就丢下了。

2电话量在9.21、9.22日不足。

2、 还不能更有序的完成计划，规范所计划内容与实际工作结合好。

原因：

1在书上学习计划知识不够深，没看完。

2实践太少。

三、下周努力的方向和目标：

1、 必须紧急改正有逃避和客户谈价格的想法。

2、 详细的、认真的学习跟客户谈价格的注意事项和方法，牢记产品价格等方面的知识。

3、 努力坚持有计划的工作。

4、 必须找到客户与客户谈价格，做到能像话术一样理论结合实践。

济南科特机械工程有限公司

销售部：

2001.9

个人周工作总结销售篇三

绝大多数的业务员都有这样的错误观念：

- 1、误以为在办公室内做业务员工作总结，不但令人感到无聊(无用)。也侵占了不少你在外面推销的时间。
- 2、误以为公司规定必须按日填写的各种报表(例如：访问日报表、访问表、顾客卡、个人业绩记录表、扩大介绍网记录表、经费记录……等，)与个人的推销活动以及成交率的提高扯不上任何关系。

这是最错误的观念。事实上，这些记录表有它的目的与价值。从今天起，你必须牢记：

各种活动的记录表不但对公司销售策略的拟定有着极大的价值，对改进你的业绩也大有作用。就营业部门的主管与各级干部而言，这些活动记录表，更有难以顶替的价值。譬如，打算测验数种推销手段中的哪一种最有效，只要把使用各种推销手段的成果详加记录，就能实施“有效的实验”。又如，翻阅各种记录表就能了解推销员为了解保已有的交易对象所做的访问次数是不是适当，以及有没有对某些准顾客加强访问次数……等。诸如此类的问题，都能从活动记录表中发掘出来。

业务员工作总结的范例：

下面是负责数个地区的某公司姓黄的推销员一周的活动记录。只要看过这个表，就能明确掌握他在推销活动上的弱点。

星期一、二、三、四、五合计访问次数、晤谈次数、引起顾客“注意力”的次数、做过商品说明的次数、有过成功推销机会的次数、成功推销次数，从这个记录表，可以分析出这位推销员的弱点：41次访问中，有9次无法与对方晤谈，可以说

是时间上的大浪费。他必须更用心于发现能够晤谈的准顾客(接触前的准备不足,就会发生这种现象)。

因此业务员工作总结中的要点:

一、基础数据:访问次数、晤谈次数,引起客户注意力次数、做过商品说明次数、有过成功推销机会的次数、成功推销次数。这六大基础数据。

二、实验策略:谈判话术采用什么策略、逼定话术采用什么策略,一个试验阶段内使用几种销售策略,验证哪种策略最适合现阶段产品销售。

三、阶段总结:总结一个阶段的实验结果,为下一阶段的实验做计划。

根据以上方式制作业务员工作总结才能真正起到效果。

个人周工作总结销售篇四

我于20__年02月份任职于__公司,在任职期间,我十分感谢公司领导及各位同事的支持与帮忙。在公司领导和各位同事的支持与帮忙下,我很快融入了我们这个群众当中,成为这大家庭的一员,在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变,在任职期间,我严格要求自己,做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结如下:

一、销售部办公室的日常工作:

作为__公司的销售内勤,我深知岗位的重工性,也能增强我个人的交际潜力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽,把握市场最新购机用户资料的收集,为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚

刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件,应对这些繁琐的日常事务,要有头有尾,自我增强协调工作意识,这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署状况:

在签署分期买卖合同时,对于我来说能够说是游刃有余。但是在填写的数据和资料同时,要慎之又慎,我们都明白合同具有法律效力,一旦数据和资料出现错误,将会给公司带来巨大的损失,在搜集用户资料时也比较简单。在签署银行按揭合同时,此刻还比较生疏,因为银行按揭刚刚开通,银行按揭和分期买卖合同同样,在填写的数据和资料同时,要慎之又慎,按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中,购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分,公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的,如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的,是必不可少的一部分。我公司在存留用户档案时,我们取公证处、银行、福田三方的精华,我们在办理银行按揭贷款方面还存在必须的漏洞,我相信随着银行按揭贷款的逐步深入,我将做得更好、更完善!

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的状况:

作为__公司的销售内勤,我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作,主要资料是针对逾期欠款用户,用户的还款进度是否及时,关系到公司的资金周转以及公司的经济效益,我们要及时了解购机用户的工程进度,从而加大催款力度,以免给公司造成不必要的损失,在提报《客户到期应收账款明细表》是,要做到及时、准确,让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策,这样才能控制风险。四、今后努力的方向:半年来,本人爱岗敬业、创造性地开展工作,虽然取得了成绩,但也存在一些问题和不足。主要是表此刻:第一,银行按揭贷款这方面有些不协调,也许是刚刚接触这方

面的业务;第二,加强自身的学习,拓展知识面,努力学习工程机械专业知识,对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三,要做到实事求是,上情下达、下情上达,做好领导的好助手!

个人周工作总结销售篇五

在刚入职的第一天,我没有直接就开始做相关销售方面的事情,而是参加了公司相关的培训。主要是公司企业文化的培训,和对销售工作的一种认知的培训。我还记得培训的精力给我们讲的有关销售的理念,我只记住了四个字,就是剩者为王。是剩下的剩,而不是胜利的胜,通过这个词来告诉我们,想要做好销售,最重要的一点是要靠坚持的,坚持才是胜利。销售行业来来走走很多人,大部分人刚进来的时候是被销售工资比其他职位高来的,却没有看到销售人员背后付出的'努力。在第一天,经理就给我们传授了一个理念,想要做好销售,就得坚持。

在之后的两、三天里,我主要是接触了公司销售的相关产品,要记住和掌握产品的所有相关的性能和优缺点。不仅要记住自己公司的,对同类型别家的产品也要有所了解,这个需要自己去查询和了解。我认真的去了解产品的相关知识,对于我们销售人员来说,产品是我们的工具,我们一定要彻底掌握好自己的工具,才能做好销售工作。

在最后两天,我开始上手进行对产品的销售了,部门主管锻炼我的胆量,直接让我在指定的区域去询问一个陌生的人。我一开始是不敢的,也是不自信的。拿着产品感觉脑子一片空白,什么话都说不出来。还是真的要很感谢主管对我的指导,他慢慢的引导我,让我有勇气的迈出那一步,有勇气的去跟陌生人交流,渐渐地既锻炼了我的胆量,在口才方面也有很大的提升。

工作了一周下来,我觉得我已经有所不同,我自己都感觉到

我变得自信了，可以很轻松自如的跟客户打交道，和他们沟通公司产品方面的问题，可以开始独立成交了，通过自己和顾客的沟通，成功的拿下一个大的数目的成交，更大程度上的激发了我对销售工作的热情，我也一直记得经理说的话，要坚持。其中做任何工作都需要坚持的，不能受到点打击就放弃，我也会继续努力的，做好这份销售工作。