

最新做销售员的收获 公司销售员工作收获总结(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

做销售员的收获篇一

来公司已近二个年头，通过这段时间对各区县卖场、各乡镇网点以及我公司代理产品的企业文化、管理制度、运营模式等方面的了解，通过对现阶段市场内竞争对手的调研，以及亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，认清了我公司现阶段市场竞争所处的环境及工作方向。现对20x年度的工作进行总结，目的在于汲取教训，提高自己，努力把工作做的更好，同时对20x年工作提出工作重点和努力方向。

回首一年的工作，各片区业务通过国庆、元旦等大型促销活动以及亲身策划、参与的卖场夜宴、乡镇促销活动等磨练，逐渐成熟了很多，卖场管理经验、乡镇开发维护能力等都有了很大的提高。但回头想想，并参考20x年的年、月度的销售任务我们需要改变和提高的东西还有很多，面对新一年的市场环境像去年那样的表现更是远远不够的，竞争激烈的市场必须要有经得起考验的业务，这就要求我们必须时刻要求自己把工作做实做细，有问题及时沟通及时解决，合理安排自己的工作时间，下线路线，把工作效率做到最大。下面我就业务中的几个重点结合20x年度的实际情况做一下总结以致在20x年度各方面得到提高。

一、打造立体销售网络

区域产品代理商最有效的资源就是庞大而稳定的营销网络，结合我们自身的产品资源和今年的市场状况我们的销售网络还需要加大开拓力度，我们各片区乡镇，城区专营店(美的，格力，海尔等专卖店)等空白市场还有太多，新的一年我们要加倍重视这些增长业绩的重点，不能再让这些空白网点销量白白流失，有困难及时沟通解决，频繁拜访，多组织符合当地市场的有效的促销活动，做一家，就要火一家。以最短的时间在各片区空白的区域挖掘出并培养成有稳定的销量的网点。

二、资金管理

企业要想顺利的实现资金周转就要千方百计的管理和使用好资金，对我公司业务人员来说就要求我们对各销售网点的往来账目(各商场销售、欠款情况)时刻准确掌握，只有对各销售网点的销售、欠款情况准确把握，才能在适应各销售网点的单位体制前提下提前办款、压货，为自己的月年度任务以及公司的资金链做好基础。因此我们业务人员必须养成记账的好习惯。做为业务经理我还应该把资金管理和促销管理紧密联系在一起，在不影响公司资金周转的前提下最大限度的谋取利润。

三、费用控制和成本管理

人力资源费用方面，比如在各网点的全员主推提成、无专促卖场的促销员工资、个别卖场的底薪增加等方面，我们业务人员要在从公司拿走费用的同时积极地想办法节省费用，并利用这些不得不用费用在各网点换取为公司创造利润的资源。

业务、物流方面，比如合理的安排下线路线、跟车跑乡镇、能配大车不用小车、提前报货用回头车等方面这要求我们业务人员要把工作做细做实，要对各片区有深入透彻的了解，统筹安排工作时间，有目的的选择拜访对象，能一次沟通处

理的问题绝不留到第二次，把工作效率发挥到最大。

做销售员的收获篇二

岁月匆匆，弹指一挥间，逝去的时间总是让人如此的留恋。20__年的脚步就要远去了。一缕缕新年的光辉即将灿烂的迎接着我们。

在各位亲爱的同仁和领导们的关心支持下，平凡的我，在自己的岗位上也脚踏实地的走完了充实的试用期。

感谢__集团创建的平台，让我能兢兢业业的工作着，健康成长着。

几个月来来，我努力进取，积极施展自己，少说话，多做事，和部门同事一起努力下争取为公司创造更多的价值。

期间，成功销售商铺_套，总价值为_元，收到款项约为_万元，其中：二期商铺_套，一期_套商铺全部售毕，为客户办理好房产证手续、相关资金及时催缴到位。

其他招租方面，所剩二期商铺一层商铺全部出租完毕，二层部分出租，并成功将招租出售商铺的价格上调，每层涨_的月租金。每平方米涨到五六百元的销售额。另外新、老钢构仓库全部出租出去，无一空余。一旦前面空出，立马擅用电话营销及网络营销方式，招商进驻市场。

时刻以公司利益为前提，把客户当朋友，微笑挂在脸上，从不把个人情绪带到工作中当中。不辞劳苦，为公司那些零散的投资购房户，推房，看房，成功帮助他们将空置商铺全部转租出去。积极搞活市场，时时树立“我是__人”的窗口形象，让客户更加信赖公司。达到良好的“口碑效应”。受到客户好评。

所取得的这些成绩是我应当做的，更是与各部们的紧密配合是分不开的，在此表示深深的感谢。

当然，自己工作中尚存些许不足，离公司高标准严要求还存在一定的距离。

我即将正式成为公司的一员，将争取更加勤奋，与客户架好沟通的桥梁，定下目标，将剩余__套商铺多多招租招售出去。与房产部门及时沟通，做好合同的签订及网上备案工作，并将部分商铺的资金和按揭款及时回笼。争取公司利润最大化。

我会做到：一定戒骄戒躁，好好提高自己，端正学习态度，多掌握市场行情，与同行业勤联系，认真细致作好市场调研，多学习本专业及相关管理知识。不怕吃苦，不怕累，把腿放勤快些，嘴放甜一些，为客户作好参谋，当好公司的主人翁。

在完成招商各项工作的同时，并及时作出相应的售后服务，且积极协助物业各项费用的收取，迎难而上，处处做好带头作用，及时与各部门协调配和，与同事们团结友爱，拧成一股绳，心往一处想，劲往一处使。成为工作中的多面手，也力争作公司优秀标兵。

做销售员的收获篇三

近期来，通过加入到__公司的销售部，我在这个全新的环境中深刻的认识了销售、学习了销售，并结合自身的知识和能力充分在工作中发挥了自己的能力取得了一定的工作成绩。虽然这并不算是多么出色的结果，但我庆幸自己能在工作中取得这样的收获，并决心要继续努力，让自己能在忙碌和付出后取得更多的收获。

回顾这段时间，我自20__年x月x日加入__公司，至今不过也才过去了x个月的时间，但在这段时间里，我紧跟公司领导的培养，努力学习关于公司产品的知识和信息，充实自己的头

脑，填充自我的空缺。还通过细心观察和虚心请教其他优秀前辈的工作，掌握了一些实用的工作方法和技巧，使得自己在工作中能更好的抓住销售重点，让客户更加满意我的工作，更好支持__品牌。总结我近期的工作，主要有以下几点：

一、思想态度

通过实际的工作接触和经验体会，我意识到思想对于销售是极为重要的关键。不仅仅是因为我们要带着热情的企业思想理念和态度去推销公司的产品。更重要的是，作为一名销售，我们首先要在思想上认识自己的目的，认识自己是为了“销售”而来，要将自己的想法和目标都放在“销售”上！

与客户交流是十分细致的事情，客户并不会主动给予我们更多的时间，所以在工作期间，更要在思想上集中“销售”的观念，知道自己应该说些什么，表达些什么，要怎样客户才能对自己的销售感兴趣。为此，我一直在提高自我的学习，并保持积极的销售态度，提高作为一名销售人员的思想。

二、工作方面

我在近期的工作表现并不算出色，但在工作中我边学那边练，结合领导的教导在实际中提升自我的能力，并时刻保持当前的状态，努力将工作全面的做好。我在工作中善于总结，通过不断的累积经验并反思自我，我的能力已经有了极大的提高，从最开始毫无成绩，到现在能和客户侃侃而谈，这期间也是多亏了领导的指点和教导我才能有现在这样的成长。

三、今后的计划

如今，我在__销售部门中竟基本稳定了下来。但这并不是说我就能在这个高度停留下来。今后，我会从更加细节的问题上分析自己的工作，细心钻研业务能力，提高自身服务的缺点，让自己在销售中能有更大的进步，成为一名出色的销售

人!

做销售员的收获篇四

转眼间又要进入新的一年20__年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、销量指标

上级下达的销售任务30万元，销售目标35万元，每个季度7.5万元

二、计划拟定

- 1、年初拟定《年度销售计划》；
- 2、每月初拟定《月销售计划表》；

三、客户分类

根据接待的每一位客户进行细分化，将现有客户分为a类客户□b类客户□c类客户等三大类，并对各级客户进行全面分析。做到不同客户，采取不同的服务。做到乘兴而来，满意而归。

四、实施措施

- 1、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的制度，特别在业务方面。作为公司一名部门经理，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。
- 2、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为

它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、管理能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆。

3、在客户的方面与客户加强信息交流，增进感情，对a类客坚持每个星期联系一次□b类客户半个月联系一次□c类客户一个月联系一次。对于已成交的客户经常保持联系。

4、在网络方面

做好房源的收集以及发布，客源的开发情况。做好业务工作

以上，是我对20__年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导们的正确引导和帮助。展望20__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20__年新的挑战。

做销售员的收获篇五

从20__年__月__日进入公司到距今将近四个月的时间了。现将这4个月以来的工作一一回顾。

一、先期的公司产品培训方面：

由于对行业的陌生，对产品也是懵懂无知。通过公司专业人员的培训，使我逐渐的对__领域有了清晰的认识。同时也知道了__的发展历程和使用范围及涉及的行业。并能清楚的了解和掌握了__的一些专业术语和目前国内的__厂商及所属的产品。在向有经验的同事请教和交流后也成熟了自己，并能尝试着为新人做一些简单的产品培训。通过这样培训和交流使我更快的掌握和明白了产品的技术指标及使用中的问题。在这面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，并能

和有经验的同事和新来的同事交流顺畅。不足是缺乏更专业上的学习和研究。希望接下来能有这样更多的学习和培训的机会，让自己的产品知识更加丰富。

二、中期的客户陌生交流方面：

伴随着自己对产品知识及销售政策的逐渐丰富和了解，便开始了和公司资源客户试探性的电话接触和交流。这个过程对于我来说是既陌生又熟悉，陌生的是从来没有和__领域的使用客户和经营客户接触过，对这个群体的特点不是很能清晰的掌握。熟悉的是在和人陌生交流方面有自己的一些浅薄经验。通过和公司的资源客户电话交流，使我感受到和这些客户交流需要耐心和更丰富的专业知识，并要同他们的交流中捕捉他们对市场和产品及客户需求、产品需求的信息，给公司提供一些可参考的销售资讯。在这方面的自己满意的地方是由于之前公司的同事辛勤的劳作和对客户的接触，使我和客户交流能很融洽，通常都能给他们留下一个好的第一印象。不足的是还要加深电话语言的深入研究和探讨，能做到电话中完成实际销售。

三、后期的客户直接接触方面：

随着前期的沟通、交流的逐渐深入，也在吸纳了领导的销售理念及开阔的营销思路，并在同事们的支持和帮助下开始了我的__领域的处女销售和客户拜访之旅。伴随着忐忑和兴奋的心情和一个个我们的经销客户接触交流，让我更加的感觉到了__领域及产品对现代农业和其他行业的深远影响，同时也能和客户探讨出一些双赢的模式，这些效果的显现更给了我做好这个行业的`莫大鼓励，同时也更增加了我的热情和冲劲。让我明白了合理利用身边资源积累优质客户，学习如何有效的维护客户。在这方面的自己满意的地方是通过交流中新鲜思路的补充，更拓宽了我的思路和灵感，在接下去的接触中能弥合之前交流中因经验的缺乏而产生的业务拓展缝隙。不足的是在和合作方交流的过程中有时销售政策立场不够坚

定，有时技巧不够成熟。但我相信这个不足可以在后续的交流中逐渐的改进完善，稳打稳扎，步步为营。

四、在公司办公室工作方面：

自己是这个__大机器的润滑油，通过自身的努力能让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高。

五、期望与建议：

1、产品方面：期望公司的产品线日臻完善。高端有__、中端有__系列、低端有__，这样的产品线客户有很大的选择余地，也能在销售中按客户的喜好和需求来销售__产品。建议公司在产品细节上注重客户的实际使用要求和习惯，让我们的产品更加贴近农民兄弟的需求。让客户认可，让市场认可，让业内认可。

2、政策方面：期望公司的销售政策清晰、灵活、实用，定期给客户一些优惠的政策来促进销售。比如奖励政策、终端客户的奖励政策、促销政策、返点政策等等。综合销售经理反馈对地方制定合理的销售政策。建议对有重大贡献和销售能力强的客户定期开研讨会、邀请交流等等。

3、管理方面：期望公司建立完整有效的管理和考核机制，做到“无令即定、既定即行、即行高效、高效有果”。建议各部门分工明确，同时配合销售工作，以免浪费资源。

总体来说，这四个来月是充满了付出和收获的。虽然目前专业、能力不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。