

2023年月份销售工作总结报告(优质5篇)

期末总结不仅能够梳理自己的知识脉络，还能够发现学习中的不足之处。以下是小编为大家收集的月工作总结范文，仅供参考。大家可以结合自己的实际情况进行参考和借鉴，充分发挥自己的创造力和表达能力，写出属于自己的精彩月工作总结。

月份销售工作总结报告篇一

现代企业信用销售问题是我国经济理论研究中的新领域，9月份销售工作需要我们认真总结一下，今天本站小编为大家精心挑选了关于9月份销售工作总结，希望能够很好的帮助到大家。

九月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年九月月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。 重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、 存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、 今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度□

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

一. 主要业绩

9月号15到9月30号，16天的时间共销售9万多，划平均近6000，虽然只有9万多，但是浅秋这个品牌在连云港的口碑非常不错。在这短短的几天里面，回头客特别多，不仅回头还介绍她的朋友来。

二. 主要体会

连云港羊毛衫的品牌也有很多，如：海尔曼斯、恒源祥、诸老大、皮尔卡丹、梦特娇……和他们比起来，浅秋在连云港算是一个新的品牌，据打听，诸老大在九龙里面9月份做了4万多，皮尔卡丹和梦特娇做了7万多，海尔曼斯和恒源祥因为

是专卖店，所以买的多一点10万向上，浅秋16天做了9万多。针对上面的销售分析了一下原因：

1. 新店开张，公司的活动力度很大。
2. 价比较合理，一般工薪阶层都能接受。
3. 穿过浅秋顾客对浅秋的评价非常高。这些都是一批忠实的老顾客。
4. 以往羊毛衫给人的印象，样式都是很古板，颜色老气，没有什么新花样，大同小异。浅秋以轻柔淡雅的本站设计风格，给顾客一种眼前一亮的感觉。所以浅秋能在这短短的16天中一下提高了销售业绩。

三. 需要沟通完善

1. 通过观察可以发现，不论什么品牌，一家好的专卖店，其店员肯定是得到了充分的激励，具备昂扬的斗志。这种激励肯定是通过内部的奖惩机制来完成的。因此，给销售人员制定了奖励制度，希望在这个方面公司能给与支持和理解。其实奖励并没有多少，但是他可以激发一个人的动力，有了动力就有销售，有了销售就有了营业额。

2. 很多顾客都在问你们家的vip只是打折吗？没有别的活动，比如积分或者返利，我们都是说现在是刚开业，只是打折，以后会有一些会员活动的。其实我们也不太清楚，虽然只是小问题，但希望能给与解答。

1、 9月份北大销售部共实现销售4台，其中解放卡车2台。江淮和悦1台、江淮悦悦1台。远远没有完成公司制定的销售任务。

2、 进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不

间断的市场走访工作，收到的效果良好。经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。

3、 本月实施了多次延吉市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。特别是在阿里郎的美食节车展上成交了江淮悦悦1台。取得了明显的效果。

4、 本月由于汽博会的举行，公司的客户进店数量又出现了下降，导致江淮汽车的销量不断下滑。不过由于延吉高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、 分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在北大店面的形象问题上。很多客户还是不知道我公司经营江淮汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、 本月公司商品车资源(江淮悦悦、瑞鹰、和悦)等资源严重不足，始终没有到货，尤其是悦悦车型，时间跨度太长。迟迟不到车，会严重影响销量。另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、 公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。长此以往，势必使公司受到损失。

月份销售工作总结报告篇二

八月份即将结束，我们从维修转回来正式岗位上已经有三周了，在这段里学了不少东西，。

现将八月份如下：首先，我们跟着老员工轮流地学她们所负责的工作，学了报库、调价、批付款等，了解了我们部门各项具体的工作，并独立操作了一段时间。其次，我又接回来索这项之前做过的工作，看着再次接手的索爱销售分析表，觉得既熟悉又陌生。熟悉是因为一直跟踪着这项数据分析，对每个营业厅每个机型都是那样的熟悉；陌生是因为一个来月没接触过的表格一下子新增了很多新图表和指标。因此，要接手这项工作还得细心地去了解每一个指标的、公式的变化，其中发现一些问题也得及时加以更正，直到确定每个表格及里面的公式都正确了，再把这段时间所空缺的数据给填补上。

终于又把表格赶上现在的时间进度了，这时强烈地感受到，表格需要不断改进，工作也需要不断地改进。如何借助现有的工具去把工作效率提高，成了目前值得研究的一个课题。用系统还是用access来获取数据？用excel还是用powerpoint来做分析演示？一份的分析不仅要考虑其实用性，还要考虑其美观性，要充分利用这些工具达到效率与美观并存的效果，还需要多时间去怎样灵活使用这些软件，。

再次，在跟进索爱销售分析后，又接手了天语的销售分析工作，重新建立了一个分析，花了一天时间把所有链接设置好，把所有指标的公式修正好，新的一个分析工作簿就这样诞生了。当我花了一个早上把上百张图表的数据源全链接好的时候，确实感觉到“一劳永逸”这词是何等贴切于这个步骤。同时也想到，某一个链接弄错了，那么整个分析结果的真实性也就被破坏了，工作簿就是分析的基础和依据，这个基础一旦打歪，那整个屋子也得垮了，所以，做分析这项工作一点都马虎不得，谨密的心思是万万不可缺。

自从接手，我开始对国产品牌分外地关注了，从网页上浏览了大量国产手机品牌的发展状况，以及查阅了许多畅销机型的。低廉的价格、丰富的功能、清新的外形、低于2%的返修率，这些亮点使天语在国产品牌里突围而出，成为倍受关注的一支国产新力军。现在天语也加入我们的分销行列了，品牌的壮大、销售的扩张，这不仅带给我们不菲的利润，同时也带给我们一个——做好自己的品牌，希望在前！今天接到任务，准备开始做另一支国产品牌——联想的销售分析，相信有了索爱 and 天语的基础，要完成联想的分析并不难。每个品牌都有自己的特色，负责的品牌分析越来越多，那么对不同品牌的了解也会越来越多，接而对手机的发展行情也会有更多了解，所以我非常乐意接受这三个品牌的销售分析任务。

以上是个人工作总结报告，最后，又开始学习做备货计划了，这项工作要求掌握预测销量和控制库存等技巧，为了更好地迎接九月份和“十一”黄金周的到来，得好好完成这项新的任务，希望从中学到更多有用的东西。

月份销售工作总结报告篇三

销售人员控制是销售人员管理中重要的概念之一。维持与销售人员的良好关系，看5月份销售工作总结，今天本站小编为大家精心挑选了关于5月份销售工作总结，希望能够帮助到大家。

随着时间的流失，我在公司待的时间也越来越久了，来河南办事处也快半年了，感觉自己没有给公司带来很大的利益，但是自己学到了很多，能看见自己成长了，各方面都成熟了，遇到事情不会像以前那样不知所措，也能很好的解决，最后和客户达成妥协，保护公司的利益，在此我用行动向公司保证，我会在公司得领导之下努力工作，发挥我最大的能力。

从四月下旬到现在我一直都在维护老市场，基本没有去开发，

在维护老市场的过程中，我遇到了大大小小以前没有碰到的很多问题，有一段时间这些问题让我很郁闷，心态得不到调整，导致维护工作效果不是很明显，因为客户怨言较多，我有时候没有办法解决，或是解决的办法客户不满意等等。综合我碰到的所有问题，我把这个月的工作作如下总结：

在维护的过程中，聆听客户的怨言是必不可少的工作，面对业务员以前为了开发客户而作出的一些做不到或是很含糊的政策我一般能很好的解决并很好的稳住客户能让客户理解我们为什么做不到他提的要求，说实在的，河南的市场开发难度大，一些老客户维护难度更大，总是会提出一些不可能做到的要求，这让我在维护过程中很是为难。

我知道自己的弱点在哪，那就是我不能很好的调节自己的心态，碰到难缠的客户，会让我连续几天提不起精神，从而工作没有效果，我不知道怎么样来调节心态，可能我还不够成熟吧，当我与客户发生争执或客户对我不满意的时候，我没有办法不去想，我从心底过不去那一关，回办事处了领导让我不要去想那些事，我也试着不去想，但是我总感觉自己不把事情处理好就是不负责任，这也许是在对与错之间存在的一个误区吧，这也是我容易把个人情绪总带到工作中的主要原因，我一直在努力试着改变或避免这样的事情发生。

回头想想，客户为什么有怨言呢？是客户说的没有道理吗？客户对公司的要求是无止境的这是一个原因，但其实有些客户说的话也是在理的，只是我们站在公司的角度上在误导客户，或说夸张一点叫做给客户洗脑。但是与其我们冒险给客户灌输一些对我们公司有利的思想，倒不如让我们的客户没有怨言，我知道要作到这样是不容易的，对次我也想了很多方法，比如我给客户写的怎么介绍太阳能的一些资料 and 如何跟上门看太阳能的意向用户进行导购的一些资料，虽然写的不怎么样，但是经过我们上门对着资料跟他们讲解，给他们培训，大部分客户对此都能很好的认真的学习，对我的资料都觉得很很好的东西，这样就算有些我们以前承诺的东西没有做到，

他们也不会再有过多的怨言，因为他们之所以要这个要那个，是因为我们的价格高，而且是新牌子，他们不好卖，所造成的怨言。

所以要想我们的客户减少对我们的怨言，我有以下几点建议

一. 我们可以在刚开发的客户那里搞小型的活动我们做点宣传单页，带上3-4个气供门，横幅广告衫等，让经销商找组织一个摩托车队穿上公司的宣传服，到各个乡镇各个村里进行车队宣传，以增强品牌知名度，这样就是没有效果，客户也不会怪我们，也总比我们什么都不做要强。

二. 给客户当场培训公司写一份培训资料(怎样让乡镇经销商向用户介绍太阳能，通俗易懂型的)让业务员带上当场给客户或意向客户培训，目的是让客户或没有签合同的客户相信我们太阳能和别的太阳能不一样，在农村好卖，有卖点，有特色，促成合同。

以上是我五月份的工作总结和想法，如有不当之处请公司领导批评指正，我在以后的工作中定会努力挖出自己的潜能，争取给公司带来更大的利益。

自己从x年起开始从事销售工作，三年来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年12月24日□20xx年完成销售额134325元，完成全年销售任务的39%，货款回笼率为49%，销售单价比去年下降了15%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了52%和36%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；2、努力完成销售管理办法中

的各项要求;3、负责严格执行产品的出库手续;4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、 明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员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。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、 电气产品市场分析

(一)、市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

(二)、竞争对手及价格分析

六、 20xx年区域工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在延安区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如：延川电力局、延长电力局做为重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

(二)、针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

(三)、对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因20xx年农网改造暂停基本无用量[]20xx年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息

并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、 对销售管理办法的几点建议

(一)□20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模棱两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

(二)□20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

(三)□20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□20xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

对于实习，算来已不是第一次了，但要论时间，这次却是要历时最长的一次了，当带着一份既欣喜又紧张的心情踏上实习征程时，我再次感受到了实习难，找实习单位更难!本跟徐晓丹老师说好了实习工作地点要在福州找的，但最终由于各种原因没能如愿，最终把毕业工作实习的地点落实到了南京溧水。

10号，经过了前几天的调整，了解，我正式实习上班了，主要工作是负责接待顾客并向他们介绍各种品种质地的板材，进而完成木材销售。来南京，虽然我之前每个暑假都到过，

但对于当地的方言还是一窍不通，这就给我的工作造成了很大的不便，虽然都讲普通话，但由于都操着各自的乡音，这就在一定程度上影响了交谈，有时一句话还的需要反复讲几遍才能把意思传达到，想来就觉的很无奈，只能后悔当时没把音发标准。做生意，搞销售，靠的就是一张嘴，口才好、把握分寸、恰当的讲，就容易把顾客的心抓住，从而就可能达成交易。这层道理我是明白，但真正到了自己去面对时，却发现由于性格内向，再加上缺乏锻炼，想要抓住顾客的心，还真有难度。于是3天下来，没能完成一桩交易，想来真的太差劲了。

尽管这样，但我并不气馁，当有顾客来时或遇到同事，我还是微笑着和他们打招呼并招待他们，因为从前几次的实习后，我就养成了一个习惯，对人待物都讲究礼仪，见到顾客，不管交易能否达成，都不能给人以缺乏礼数的感觉，只要是踏进店的，我都会真诚的接待问候，让他们一进来就体验到被重视的感觉，我觉得，经常有一些细节的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表现了对同事对朋友的关怀，也让他感觉到被重视与被关心，更是一种基本素质的体现。更何况出校前老师一再强调要以礼待人，不要给学校磨黑。

实习的第二个星期

不觉中，来这里实习已十来天了，虽然时间已接近两星期，但对一些木材的种类，用途还是不熟，只能基本辨别板材是杉木、红松等，但顾客要做家具、跳板时需要何种木材品种较好较合算时，却不能为其提供准确的信息。也可能正是由于这样，使本可以交易成功的跑去别家买。想来真不应该，我想这就是有没经验的区别吧。由于做的是木材原材料，因此，所接待的顾客一般都是做家具的木工和建筑工地的木工，偶尔有一些私人买，但基本上数量不多，但对我来说，不管顾客来买多或少，我的服务态度是一样的，不会因为买少而冷落或不接待，在这周里，我还偶尔接接电话，通过电话

来销售，由于之前的一些老顾客，和我们合作了很久，对我们的木材质量和价格也比较了解、放心，于是一般会通过电话来订购，而我通过电话订购，然后把相应的规格材料送去。这周主要工作还是和上周一样，虽然鼓噪了点，但对我来说，通过面对不同的顾客，却能使我各方面得到最好的锻炼。

实习的第三个星期

有时候出来社会做事或多或少可看到一些比较现实的社会现象，感受到某些事情的无奈。这周就在前天上午，正当我坐着无聊的时候，一个中年男人走了进来，我看到了就很热情的招呼他，并为他又是倒水，又是请座。本以为是来购买材料的，不想他问我老板在不？我说老板出去了，有什么事就找我吧！当我回答后，他没说什么就起身说等老板回来再说。

当时就觉的很蹊跷，事后才知道是过来想找老板拿回扣。这对我来说简直是无法接受的事，但老板还是给了，说现在生意难做，同行竞争厉害，不给木工点回扣，他就找理由说材料质量不行，不能用，故意跟你刁刁难，使交易不能达成。为了生意有时候也不得不牺牲点利润，我想这就是社会黑暗的一面吧，然而我却无可奈何。

实习的第四个星期

要说在所做的工作中那种最累，我想这周所做的工作肯定是最累的，因为这周销售额比较好点，本来可有可无的我突然间变的也忙起来，一些老主顾通过电话定购了材料，于是我不得不放着份内的事不做，做起了搬运工和送货员。先和同事把客户订的各规格又笨重的木材装上卡车，然后跟车把货送到指定的工地上去，要是遇到全部订规格材料还好，（因为规格材料只要数量x价格就可以了）结完帐就走，但大多客户往往是要自然宽的木材，这就需要拿尺子把自然宽的木材宽度量出来，然后求出面积和体积，按要求的立方数量送过去。虽然这小学生都会，但由于木材数量多，需要一个个量过去，

就显的很烦琐了。

更要命的是这样要测量两次，运出一次，送到工地还要再一次，因为工地的验货员也怕数量不足，所以只能陪他们再量一次，真是赚钱不容易。其实那些事本不适合我做的，但既然在同一团体里，当他们忙不过来时，我能帮忙的还是帮了。

共2页，当前第1页12

月份销售工作总结报告篇四

随着时间的流失，我在公司待的时间也越来越久了，来河南办事处也快半年了，感觉自己没有给公司带来很大的利益，但是自己学到了很多，能看见自己成长了，各方面都成熟了，遇到事情不会像以前那样不知所措，也能很好的解决，最后和客户达成妥协，保护公司的利益，在此我用行动向公司保证，我会在公司得领导之下努力工作，发挥我最大的能力。

从四月下旬到现在我一直都在维护老市场，基本没有去开发，在维护老市场的过程中，我遇到了大大小小以前没有碰到的很多问题，有一段时间这些问题让我很郁闷，心态得不到调整，导致维护工作效果不是很明显，因为客户怨言较多，我有时候没有办法解决，或是解决的方案客户不满意等等。综合我碰到的所有问题，我把这个月的工作作如下总结：

在维护的过程中，聆听客户的怨言是必不可少的工作，面对业务员以前为了开发客户而作出的一些做不到或是很含糊的政策我一般能很好的解决并很好的稳住客户能让客户理解我们为什么做不到他提的要求，说实在的，河南的市场开发难度大，一些老客户维护难度更大，总是会提出一些不可能做到的要求，这让我在维护过程中很是为难。

我知道自己的弱点在哪，那就是我不能很好的调节自己的心态，碰到难缠的客户，会让我连续几天提不起精神，从而工

作没有效果，我不知道怎么样来调节心态，可能我还不够成熟吧，当我与客户发生争执或客户对我不满意的时候，我没有办法不去想，我从心底过不去那一关，回办事处了领导让我不要去想那些事，我也试着不去想，但是我总感觉自己不把事情处理好就是不负责，这也许是在对与错之间存在的一个误区吧，这也是我容易把个人情绪总带到工作中的主要原因，我一直在努力试着改变或避免这样的事情发生。

回头想想，客户为什么有怨言呢？是客户说的没有道理吗？客户对公司的要求是无止境的这是一个原因，但其实有些客户说的话也是在理的，只是我们站在公司的角度上在误导客户，或说夸张一点叫做给客户洗脑。但是与其我们冒险给客户灌输一些对我们公司有利的思想，倒不如让我们的客户没有怨言，我知道要作到这样是不容易的，对次我也想了很多方法，比如我给客户写的怎么介绍太阳能的一些资料 and 如何跟上门看太阳能的意向用户进行导购的一些资料，虽然写的不怎么样，但是经过我们上门对着资料跟他们讲解，给他们培训，大部分客户对此都能很好的认真的学习，对我的资料都觉得很很好的东西，这样就算有些我们以前承诺的东西没有做到，他们也不会再有过多的怨言，因为他们之所以要这个要那个，是因为我们的价格高，而且是新牌子，他们不好卖，所造成的怨言。

所以要想我们的客户减少对我们的怨言，我有以下几点建议

一. 我们可以在刚开发的客户那里搞小型的活动我们做点宣传单页，带上3-4个气供门，横幅广告衫等，让经销商找组织一个摩托车队穿上公司的宣传服，到各个乡镇各个村里进行车队宣传，以增强品牌知名度，这样就是没有效果，客户也不会怪我们，也总比我们什么都不做要强。

二. 给客户当场培训公司写一份培训资料(怎样让乡镇经销商向用户介绍太阳能，通俗易懂型的)让业务员带上当场给客户或意向客户培训，目的是让客户或没有签合同的客户相信我

们太阳能和别的太阳能不一样，在农村好卖，有卖点，有特色，促成合同。

以上是我五月份的工作总结和想法，如有不当之处请公司领导批评指正，我在以后的工作中定会努力挖出自己的潜能，争取给公司带来更大的利益。

月份销售工作总结报告篇五

一、xx年 11 月 工作情况：

主要工作内容(重点说明跟进项目的总数 12 个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□x市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程□x区少年宫工程□x省审计厅□x省质量技术监督局办公大楼工程、烟草物流配送中心工程等等。成单 0 个，丢单 0 个。目前跟进项目数量，风管面积 20xx0 平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去成功开发代理商1家，当月代理商就在跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，(例如：丰田汽车厂房扩能工程)，风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于x年亚运会的市政必建项目，其中大多数已开工，但有些定于x年2月份开工，如：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□x省审计厅□x省质量技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到最大的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此12月份会将经历放在亚运会前

必建的项目上。

另在x年亚运会的场管项目上已确人找到甲方代建局肖局长，在跟进中，预计在x年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

二、成单项目分析和丢单项目情况分析，如何改进和提高。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

- 1、受客户邀请，去拜访x年亚运场管的一些工程(预定时间为一周)，重新审视x周边市场。力争在x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。
- 2、在x市市政工程上做文章：在x年必建项目上关于赤岗另零领事管服务大楼和亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在x年也能成交。
- 3、在x区已建的项目如少年宫及芭蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。
- 4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。
- 5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竞争项目有好的应对思路。

四、竞品情况(那些厂家什么产品通过什么渠道以什么方式什么价格在市场销售，销售情况怎样?对我们的影响情况，有应对的思路吗?)

本月只碰到一家：嵊州市宇通复合保温材料厂所生产的宇通复合风管。该公司提供丰田公司的风管主要是保温型，中央空调用。是在南沙丰田公司遇到，目前该竞争对手在办事处不详。

正在收集竞争对手给予丰田公司的资料与价格。

五、问题和建议

1、关于竞争对手，本月会尽快了解其产品、差异性能、价格与付款方式等。

2、在设计院最好是不留样品，因设计院有些设计师如与该公司的人员关系较好，拿上一、两个别家公司的样品，去防冒充正常现象。

建议：

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，最大的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩！