

# 最新销售个人工作总结 销售工作总结(优秀8篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 销售个人工作总结篇一

7月已经过去。在这个月里，我从我的努力中得到了一些收获。我觉得有必要总结一下我的工作。目的是为了吸取教训，提高自己，以便我能把工作做得更好。我有信心和决心把未来的工作做得更好。接下来，我将简要总结本月的工作。今年6月1日，我来到这家专卖店工作。在进入贵店之前，我有过女装销售经验。我只依靠自己对销售的热情，缺乏男装行业的销售经验和行业知识。为了快速融入男装销售团队，到店后一切从头开始。在学习男装品牌知识的同时，我探索市场，在销售和服装方面遇到困难和问题。我经常咨询店长和其他有经验的同事，共同寻找问题的解决方案，并针对一些困难的客人研究有针对性的策略，取得了很好的效果。此时此刻，我能够逐渐清晰流畅地处理客人提到的各种问题，准确把握客人的需求，与客人进行良好沟通，对市场的了解也更加透明。在不断学习男性品牌知识和积累经验的同时，我的能力和销售水平也比以前有了很大的提高。同时，也存在很多不足：对男装市场销售的了解不够深入，对男装技术问题的掌握太弱（如质感、如何清洗和熨烫等），不能很清楚地向客人解释，一些大问题也不能很快拿出好的解决方案。在与客人沟通的过程中，他们过于依赖和信任客人。

在下个月的工作计划中，以下工作是重点：

1、在店长的领导下，团结店友，建立一支相对稳定的销售团队：销售人才是最有价值的资源，所有销售业绩源于拥有一支优秀的销售队伍，建立一支有凝聚力的团队，具有合作精神的销售团队是我们店的基础。在未来的工作中，我和我们所有的导购员的主要目标是建立一个xxx和致命的团队。

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充分发挥主观能动性，对工作有高度的责任感，提高销售人员的主人翁意识。这是我们下个月完成17万营业额的前提。我坚决遵守商店的规章制度。

3、养成发现问题、总结问题、不断完善自己的习惯：养成发现问题、总结问题的习惯。目的是提高我的综合素质，发现工作中存在的问题，总结问题，提出自己的意见和建议，使我的销售技能提高到一个新的水平。

4、销售目标：我的基本销售目标是每天都有一份销售清单。根据店内下达的销售任务，我们将坚决完成店内下达的17万营业额任务，年底打一场硬仗，并根据具体情况将任务分解到每周，每天将每日销售目标分解到每个导购员身上，以便在每个时间段内完成销售任务。在完成销售任务的基础上，努力提高销售业绩。

我认为金坝男装店的发展离不开全体员工的综合素质、店长的指导和团队建设。建立一支良好的销售团队，拥有良好的工作模式和工作环境是工作的关键。

以上是我一些不成熟的建议和意见。如果有任何错误，请理解

## 销售个人工作总结篇二

××年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一

下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的××年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们××销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在××年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，××月份在我们的二级××公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在××年××月××日国家实施“××”政策，被迫我们把

库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在××月××日和××月××日，一天只差车价相差一万，用户有些理解不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的××危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情景我们在××第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们××人简便上阵，挑战下一个工作任务！

我在××年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再××年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在××年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

## 销售个人工作总结篇三

各位领导、各位同事：

今年以来，作为销售区域经理，我能够认真履行我的职责，团结和带领销售区域的所有员工。在厂部整体工作思路的指

导下，在厂长和销售部全体管理人员的正确领导下，我积极稳妥地工作，完成了年度目标任务，总销量达箱，营销工作取得了可喜的成绩。下面，根据各位领导的要求，我来汇报一下我的工作。如有不妥之处，请领导和同事批评指正。

今年，我们在销售工作中遇到了一些困难，特别是因为我们的工厂面临合并和重组。各种不实传言让商业公司对我们的产品缺乏信心，很多零售商甚至不卖我们的产品。面对不利局面，在销售部的统一指挥和安排下，充分发挥全体员工的聪明才智，进一步加强宣传推广。首先，以我们的产品进入行业顶级产品为契机，快速传播信息。通过走访商业公司，走访零售商，及时发放等企业宣传资料，做好宣传解释工作，让这个好消息第一时间传播给客户和消费者，打消他们对我厂的疑虑，增强他们把我们的产品卖好的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，与商业公司合作开展各种促销活动等。，有效刺激了终端消费。上半年该系列产品基本保持月均250盒的销量，下半年在暑期促销的带动下，月均销量在315盒左右。

在客户管理方面，我们在两个方面下功夫。第一，进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司的体制和营销策略发生了变化，但保持渠道畅通仍然是我们做好市场开发的重要环节。积极与县以下公司业务部门和人员联系协调，感情密切，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司工作。必须有回报。通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助。不仅促销活动可以顺利进行，而且县级公司对市场的掌控力度更大，不存在返销问题。

为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”，一对一的营销理念。向零售商提供全流程、高质量的服务。业务员主动上门拜访，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见、市场变化了如指掌，并及时反馈，让上级快速准确地了解市场信息。

在营销工作中，人是最活跃、最关键的要素，没有好的管理

就不会有好的业绩。因此，在办公室的内部管理中，首先要严格管理，加强纪律。进一步规范请假制度、晚间例会制度和作息时间。同时要求销售人员及时联系，随时反馈。业务员要求我先做，发挥带头作用，自觉坚持每日排班制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。其次，努力学习，增强责任感。业余时间自学并组织办公室人员学习营销业务、国家法律法规、行业政策等。，提高了自己的理论水平和营销技巧。这一年，我们还重点学习了一本书。大家都写了检讨，普遍反映我们受益匪浅。我们深刻认识到，营销无小事，任何一个细节都可能影响工作的质量和效果。通过学习，大家的责任感得到了有效的提高。

通过一年的工作实践，我深刻体会到：坚定信念，服从领导，是战胜困难的基础；优质的服务 and 充满活力的公关是做好营销的前提；以身作则，加强管理是带好团队的关键；加强学习，提高能力，是做好履职工作的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能做出成绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来我在工作和思想上取得了一些成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在一些不足和问题，离领导的殷切期望还有差距。比如在坚持学习，努力提高自己的工作能力和管理水平方面还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方法存在一定缺陷，分析问题和解决问题的能力有待进一步提高。在新的一年里，我会专注于自己的不足。第一，我会顺应形势，转变观念。在做好渠道工作的同时，我将进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强对终端客户的宣传和推广，从而提高销售额，优化结构。二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，适应新形势的要求，在工作中不断创新，引导业务员把思想集中到业务上，把精力集中到本职工作上，把精力投入到执行上，用技能推动发展。

总之，我会进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳地听取批评意见，积累和提升自己做好

本职工作的经验和能力，以强烈的事业心、饱满的热情和高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家！

## 销售个人工作总结篇四

20xx即将结束，感谢这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

20xx销售x台，各车型销量分别为x台；x台；x台；x台；x台。其中x销售x台。x销量x台较去年增长x%

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20xx本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动x次，刊登报纸硬广告x篇、软文x篇、报花x次、电台广播x多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

公司并在xx月正式提升任命xx同事为x厅营销经理。工作期间xx同事每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到x公司日后对本公司的审计和x的验收，为能很好的完成此项工作，20xx月任命xx同事为信息报表员，进行对x公司的报表工作，在工作期间xx同事任劳任怨按时准确的完成了x公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

20xx为完善档案管理工作，特安排xx同事为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发

以及用户档案汇总上报x公司等，工作期间xx同事按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20xx各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与x公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司汽车销售顾问，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。
- 7、根据x公司制定的销售任务，对现有的汽车销售顾问分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表x专卖店全体汽车销售顾问，感谢公司领导和全体同事，在20xx一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20xx新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感谢领导和各位的支持！

## 销售个人工作总结篇五

时光飞逝，光阴如梭，一转眼□20xx年已经偷偷溜走了；20xx年经历了很多的事情，不论是工作内容和方向的转变，还是“高低不平”的业绩，都需要好好去回顾和反思；展望新的一年□20xx年转变了方向，自己努力去做更好的业绩，需要的去审视和规划，并确定每月的销售目标，才能让20xx年更加充实和精彩。

从20xx年11月中旬开始，不再接待网上推广来的新客户，主要以回访维护系统内的老客户为主，当时的部门是粉尘二部，公共池内的客户资源非常多，的确需要专门来维护和开发；从20xx年4月份开始，粉尘二部和水质二部合并为营销二部，人员除了对气体类仪器不能对外报价和销售外，其他的所有仪器都可以进行报价和销售；虽然全线产品都可以销售，但是对我来说，除了粉尘的仪器外，其他的产品没有专门进行过培训，所有客户来询问水质类的仪器主要共享给水质部门的同事。既然可以做全线的产品，为何不做？为何不敢报价？作为销售要以业绩为目标，于是从7月份开始，对于水质的产品开始大胆和尝试给客户报价，对于不了解和不懂的产品，可以咨询周围的同事和主管；连续几个月的业绩不是太高，大部分的产品主要是粉尘仪和大气采样器为主打，非常幸运是给客户报了几个cod消解器，加上是老客户的原因，报价后就采购了，随后对水质的产品充满了勇气和信心，虽然不是很懂的，但是客户问到了仪器，首先先问客户是用在哪里？需要便携式的，还是台式的？非常幸运是报了一台总氮测定仪、一台蒸馏器、一台氨氮测定仪，没有专门的介绍和沟通，客户随

后砍价后直接采购了。这三款仪器比cod消解器贵了很多，单价9000元左右，也算是我卖过的水质仪器里的大件了。

对于客户维护部，我的感觉有爱又恨，有不舍又要别离等多重感觉；“客户维护部”这个名字确定是从20xx年的7月开始，两个人组成，两个人轮流代替主管的身份，进行工作的沟通；我的理想状态是：客户维护部至少人员是5-6人，每人的业绩是15万以上，通过大家的维护和回访，可以找寻到很多的销售机会，其实并不然，一直到10月份，新同事的加入才变成了三个人，业绩差、机会少、没有人，三大疑难问题，困惑着，一直解决不了；持续好几个月都是这样的状态的话，如果自己不能马上改变，或者是一直处于这样，还不如换个角度或者换个方式呢？于是，年底了，我选择了回归最初的部门，努力通过新客户的资源和自己的维护，多去做更多的业绩。

对于客户维护部，遗憾的是自己没当上主管，也没人更多同事的加盟；说个自己私心的话，自己还是很期望可以当主管的，但是当主管需要承受很多，并且当主管必须要付出很多，必须要有所担当，必须有能力和实力才可以的；其实，当主管是一种锻炼和对自己能力的提升，例如学着做事要大度、对待同事要仁爱博大、对待领导要谦卑诚恳、对人对事要谦和真诚、心态要积极乐观、执行力需要超强、工作态度要认真细致等等。

如果每人的业绩高一些；如果系统真的可以客户在规定时间内流转；如果人员多一些；如果每天的销售机会多一些；如果大家都是可以互相共享的；或许维护部的发展和人员也会变得更加稳定，小部门也会长久的持续下去；但是这些都是如果□ 20xx年，客户维护部升级转型，不再负责产品的销售，不再以业绩为目标，而是转成了开发销售机会的“第二个市场部”，或许也是一种更好的格局和改变吧！20xx年，我改变了，我要接待客户，我要努力做业绩；20xx年，客户维护部也变了，或许会变得人员多起来，机会多起来。

全年总业绩：1503279；销售部排名第九名；从总业绩来看，全年超过了100万，看似很多，其实并不多，其中的2月、3月、9月，都是10万以下，这几个月需要反思原因，是销售机会少？还是自己打电话少？还属于淡季，2-3月的春节期间，9月是高校放假期间？正如以前某公司所说的：“没有淡季的市场，只有淡季的思想”，只要自己多用心、多去努力、多去找机会，或许业绩就会高一些！回顾20xx年，业绩最差的两个月是7月和8月，每月都是6万左右□20xx年的这两个比去年高了很多，或许是自己努力的结果，也许是自己用心回访和维护客户的原因□20xx年的业绩排名，自己最后排名到了第九位，与新同事相比，差距很多，排名比较靠近，但是与老同事相比，特别是自己已经入职1年多了，排名第九位的确是有点靠后了，从排行榜上看□20xx年上半年，大致是6月份之前，我是排名第四位，随后一月一月的由于自己的业绩下滑，加上前后几个人的业绩上升，于是自己慢慢一月下滑两名；特别是有位水质的同事刚开始就在我的后一位，下半年卖了11台红外测油仪，当月业绩35万，次月又卖了几台在线的检测仪，业绩总数是35万；就这样人家进入了营销部排名前五位，我倒退到了第九位。

20xx年自己没有到达自己期望的业绩，没有达到每月都是20万的业绩，自己的确需要反思反省自查，找原因，找问题，找方法；但是在客户维护部里我的业绩是最高的，对于客户维护部来说，自己开发客户，自己开发机会，别人很少给共享，网上推广来的老客户机会给业务部的，自然损失了不少的机会和单子，自己大部分的月份都是10万以上，也算是一种幸运，也算自己努力和坚持的结果！很多人在最后一个月说：“好好干业绩□20xx年不留遗憾”，其实20xx年留下了很多的遗憾，自己一说可以想到很多：例如客户维护部可以销售全线的产品，我却没能卖出一台红外测油仪；恒温恒湿系统那么昂贵的产品，没卖出一台恒温恒湿系统，反而网上推广来的老客户，也是我的多次成交客户，却通过同事采购了两台恒温恒湿系统。

20xx年已经过去了，不能去抱怨、也不能再去反思；利用20xx年的时间和工作，去做更高的业绩，必须超过20xx年的业绩！与其苦苦的悔恨自己的过去和已经发生的事情，还不如换个角度，珍惜当下，并把握好未来的时间和去创造未来的精彩呢！

20xx年已经过去，说带有遗憾也好，说不完美也罢，总之，一切都已经变成了过眼云烟，一切都已经变成了回顾；20xx年，充分利用每天的工作时间，珍惜每一个客户，工作上再认真一些、心态上更乐观一些，一切以业绩出发点，制定目标实现目标，再创佳绩！

## 销售个人工作总结篇六

尊敬的公司各位领导：

我于20xx年x月到公司销售部在东北区域内作销售工作，现销售工作已基本结束，就近期工作情况总结如下：

20xx年x月下旬到东北市场后，因前期的加工、配货等工作都有销售部的其他同志在春节前已经安排就绪，春节后基本没出多少货，只是回访各地经销商、调查种子销售情况。20xx年东北种子市场整体启动较晚且一直处于不温不火的低迷状态，销售量辽宁市场没受大的影响，吉林和黑龙江整体呈下降趋势，较往年下降20%-25%。郑单958和先玉335及其套牌品种的销量直线上升，整个市场形成了“没有郑单958开不了门的”局势，致使其它品种销量急剧下降。我公司在东北的销售情况很不理想，整体销售量为70万公斤，完成年度销售计划的40%。经分析我认为造成以上情况的原因主要有以下几点：

1. 20xx年由于受商品量市场影响，农民所产商品玉米价格低、出售困难，造成商品玉米大量积压，再加去年东北地区天气干旱，部分地区玉米大幅减产且价格又低，农户没有效益。

食用油价格大幅上涨，今年大豆、花生、高粱、绿豆等作物的种植面积增加，玉米种植面积减少10%左右。

2、20xx年国内部分种子企业纷纷效仿先锋种业，推出一批单粒播种的精品种子及配套的单粒播种设备，并在市场占领了一定的销量，使整体销量下降15%左右。

3、农民的种植习惯有了根本性的转变，有以前的稀植品种转为密植品种，使稀植品种的销量大幅下降，甚至有退出市场的趋势。

4、由于20xx年大旱之年，郑单958和先玉335在东北地区的突出表现，xx年使其销量空前高涨，部分地区郑单958的销量占到80%。因此郑单958和先玉335的套牌品种也是脱颖而出大量拥入市场，导致其他品种的销量大幅下降。据统计，每个地区销售的近200个品种中，各种套牌品种约占1/4，且部分品种的销量也占据了一定的市场份额。此举让当地一些企业获取了相当丰厚的利润，外地企业只能望而兴叹。

5、整个种子市场供大于求，尽管20xx年各生产公司都压缩了生产面积，由于20xx年种子积压太多，整体市场还是供大于求，虽然20xx年郑单958的销售市场如此之大，但其种子还是有大量积压。

1、我公司现有品种少且适应范围小：丹玉92属大穗稀植、晚熟型品种，适应范围局限于辽宁省和吉林省南部地区，但通过近几年所售种子的信息反馈，该品种整体表现一般，果穗偏小，农户种过一年第二年便不会问津，再加之去年所售种子纯度差，经销商怕种子售出后出问题影响自己的声誉，态度也不是很积极，今年大部分种子都是赊销出去的，所以我们在市场的形势很被动。

2、吉单257也属大穗稀植型品种，其适应范围在吉林省和黑龙江第一积温带，在辽宁省种植生育期短，表现早衰。就品

种自身而言，该品种在该区域内的综合表现是卓越的，但该品种在我公司买断前已经有吉农高新销售几年，现在已属老品种，而现在吉林和黑龙江品种更新换代较快，经销商和老百姓都比较乐于接受新品种，再加种植习惯已从以前的稀植型品种转为密植型品种（部分山区除外），所以使稀植型品种的销量逐年下降。

3、销售人员业务能力低，不能及时准确的掌握市场动向和经销商心理，缺乏对市场的分析能力和应变能力。

根据今年整体销售状况及后期的储存情况，来年的种子市场还是不容乐观，越是大公司种子积压的量越大，而当地一些有加工包装资质的小公司却搞的有声有色。鉴于此情况，我个人认为应打破现有的营销模式及策略，从目前情况来看，东北地区种子市场的监管环境会越来越严格，部分县市的工商行政管理部门成立了生资管理分局，鉴于此情况我公司应在东北当地选择几家有资质有实力的公司联合开发，合作销售。公司负责提供散籽，由经销商对市场进行具体操作，根据来年市场情况，适当的加大经销商的利润空间，调动经销商的积极性，使公司能尽快甩掉沉重的库存包袱，争取早日轻装上阵。

加强种子质量管理，提高市场竞争力。单粒播种及精品种子在东北地区已初具规模，高纯度、高芽率、高净度的高质量种子，也是目前种子市场的需求。所以我公司要在种子质量上严格要求，为市场提供高质量的种子，提高公司的市场竞争力。

以上是我在东北市场学习、工作几个月来对工作的简单总结和一些亲身体会，不足之处请公司领导批评指正。

## **销售个人工作总结篇七**

回顾这一年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助

下，我严格要求自己，按照公司的要求较好的'完成了自己的本职工作。现将一年来的工作总结如下：

作为店铺的负责人，我深深的认识到，店铺不仅仅是工作的地方而且是公共场所，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着目标前进的中心，因此：

首先，理顺关系(处理好我与上级领导的关系、与店员之间的关系、店员与店员的关系)，处理好每日的账务，每日认真检查货品，每周对其陈列做出相应的调整。

其次，注重店铺及店员的仪容仪表，对其严格管理。

由于身上责任较大，而我的学识、能力及阅历都有限，因此，不断向书本、领导和同事学习。经过不断学习、积累，能够从容的处理日常工作中的各类问题，完成了公司下达的总目标的81.07%。

首先，存在的问题：

由于我学识有限、经验尚浅，没有很好的处理出现的各类问题，这是自身问题，不可推卸的。在店员管理上及店员也存在着很大的问题，店员偶尔上班时情绪消极而影响销售。

其次，需要改进的：

- 1、在以后的工作中，我应该要不断的提升自己的各方面的能力，不段向周围的领导和同事学习。
- 2、认真努力完成每次的任务，团结同事，加强店员管理，创造愉快的工作氛围，提高工作积极性。
- 3、应在以后的工作中不断加强创新，努力完成新目标。

# 销售个人工作总结篇八

## 一、xx年店面工作总结：

20xx年是忙碌的一年，同时也是收获的一年。这一年中有过汗水、甚至泪水，但同时也有过欢笑和愉悦。在忙碌中，我们都不同的感受到了工作的充实，当然，也有在别人的忙碌中，有忙里偷闲打发了自己一年的时间。

20xx年，我们的任务由20xx年的15万上涨到了18万，店还是相同的店，人还是大致相同的人，不过有的伙伴离开了，有的伙伴进来了。我们总在进出、调整更新中缓步前行。

展。

20xx年，也是我们喜获丰收的一年，我们完成了2598000元的一年销售量，业绩实现了xx0%的增长。当然在成绩面前离不开大家的付出和努力，如果没有同舟共济我们完成的绝对没有如此精彩。作为店长和参与的一份子，我对大家的戮力同心感到由衷的欣慰和感谢。所以□20xx年，注定是属于我们不平凡并值得记忆的一年，因为我们在共同播种，共同收获。

20xx年，我们在看到成绩的同时，也必须审视这其中的得失，这时绝不是四海升平无所挑战的任可以马放南山放心睡大觉的时间□20xx年嘉禾的店子一家没少，依旧充满竞争和挑战，粥少了和尚依旧没有饿死。由此可见，没鱼仍旧有虾的存在，大家的竞争势必仍将长期持续。因而，鼓起勇气，打足精神这必须是我们每一位伙伴不能忽略和等闲视之的常态。我们要深入检讨自己的工作，自我寻找工作中的进退得失，总结经验，发现方法，要对得起自己，对得起自己所度过的时间。否则，得过且过，我们必将在浑噩和后悔中叹息自己的无所收获。

## 二、工作安排：

### 1. 优秀员工：

## 三、人事调整：

1. 办公区、体育区合并为一个区，由雷小沙代理柜长，曹玉娇为导购员，任务为14万。

2. 学生区和生活用品柜，一楼展示柜台作为一个区，由钟露婷担任

柜长，周文静任导购员，任务为6万。

3. 小店由李云、李海霞负责，任务2.2万元。

4. 曾艳调入一楼并兼任促销员，负责引导、宣传和顾客入门接待。

5. 全红兵、刘修兵共同负责一个业务群体，任务3.2万；刘晓东任务

3.2万，侯清华2万。

## 四、20xx年工作设想：

1. 区域年终奖让员工选择是否与店面挂钩，如果挂钩，那么就必须服从工作以外的安排，比如应酬，如果不挂钩，店面年终奖总奖金不变，分配奖励给参与的员工。

2. 严格实行三月未完成任务的奖惩制度，该降级就降级，给员工以紧迫感和责任感，让大家均摊责任和压力。

3. 为提升业务积极性和整个店面对外的服务性，优秀员工评选与工作外的付出挂钩，鼓励参与，奖励付出。

4常年招聘，保持竞争，提高员工的紧迫感和责任感，让流动成为有机。优胜劣汰，把握规律法则。

5. 加强促销，多搞活动，让下面的点带动上面的面的销售。

6. 业务上公司加大对业务的扶持，不管是培训还是经费，增强知识，加深底蕴。

7. 加强对业务的监管和巡查，促使业务员真正到位的送货与回款及拜访跟进。加强对店面管理，对于工作串岗，接待不尽心，服务不到位，要坚决予以处理。

8. 客服员要及时建立客户档案，一月一次，公司加强监督。

## 五、培训学习：

有两个人在沙漠中行走，他们是很要好的朋友，在途中不知道什么原因，他们吵了一架，其中一个人打了另一个人一巴掌。那个人很伤心很伤心，于是他就在沙里写到：“今天我朋友打了我一巴掌”，写完后他们继续行走。他们来到一块沼泽地里，那个人不小心的踩到沼泽里面，另一个人不惜一切地拼了命的救他，最后那个人得救了。他很高兴很高兴，于是拿了一块石头，在上面写到：“今天我朋友救了我一命。朋友一头雾水，奇怪地问道：”为什么我打了你一巴掌，你把它写在沙里？而我救了你一命你却把它刻在石头上呢？”那个人笑了笑，回答道：“当别人对我有误会，或者对我有什么不好的事，就应该把它记在最容易被遗忘，最容易消失不见得地方，由风负责把它抹掉；而朋友对我有恩，或者对我好的话，就应该把它记在最不容易消失的地方，任凭风吹雨打也忘不掉。”