

最新销售员个人总结个人总结 销售员工 个人总结(优秀10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

销售员个人总结个人总结篇一

20**年即将过去，在这段时间里，我通过努力的工作，在辛勤付出的同时我也学习到更多，借此机会，我对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是xx年xx月xx日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。现存的缺点：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，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，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为广东西部周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。

从xx年9月19日到xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，今年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的. 我有信心!

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是—平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

新一年的工作计划

1深入了解所负责区域的市场现状, 准确掌握市场动态

2与客户建立良好的合作关系

3不断的增强专业知识

4努力完成现定任务量

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。我有信心在我们共同的努力下，让公司就像我的名字一样迎春破晓，霞光万丈!

销售员个人总结个人总结篇二

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它是增长才干的一种好办法，我想我们需要写一份总结了。那么我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的关于销售的个人实习总结，希望对大家有所帮助。

我是一名学习市场营销专业的毕业生，在今年12月25日很有幸被金星啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了金星啤酒销售总公司；于是我被派往豫东的太康销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的`客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，

在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品金星新一代的促销政策展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们金星买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时至今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长唐文广先生对我营销知识的指导和教诲。

感谢销售总公司张占波副总对我的关心，感谢主管孙经理对我的培养，感谢太康销售分公司我的同事们一直以来对我的关照，再次向你们致谢。

销售员个人总结个人总结篇三

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这新年来临之际，

回想自己一年所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在这过去的一年里有失败，也有成功，遗憾的是；没有为公司的销售打开市场，欣慰的是；自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了好的工作条件和环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。

从20xx年3月开始进入公司，不知不觉中，三年的时间一晃就过了，公司也在20xx年实现了转型，在20xx年里，我也从一个车间班长转变为对产品知识一无所知的新人，又转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

20xx年前半年我在生产上任粉碎车间班长，带领员工完成一项又一项的看似无法完成的工作，虽然很累，但是对我个人的工作协调、人员分工和对员工的思想教育又有了一个新的提升，相信在生产上度过的两年多时间将会为我以后的工作有所帮助。20xx年6月4日，承蒙刘总信任，我正式调遣销售部。由于之前根本没有接触过香辛料提取物销售，进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得了针对不同企业的不同产品应主攻那些我们的产品。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说不虚度，没有浪费上班的时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得更多的是

自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。通过我的个人努力，共发展了7个客户，其中4个为精油树脂客户，销售额8270元。2个调味品客户，销售额9580元(未收货款7880元)。1个花椒粒客户，销售额384150元。货款已全部到账。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力，这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

感谢公司的培养，感谢上级特别是刘总对我们言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

销售员个人总结个人总结篇四

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助中与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯;

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识,这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识,才有多大的格局。这方面自己还很欠缺,必须不断的学习,这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习,不断的充实自己!

(2) 具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力,提高自己解决实际问题的能力,并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感,积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行,你就一定要!如果你一定要,你就一定行!

(3) 善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺,所以这些都需要我在日后的工作中不断总结,不断的完善,不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面,对于市场的把握能力更是无从谈起,所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

销售员个人总结个人总结篇五

随着公司各项制度的完善,我们的工作将更加繁重,要求也更高,需掌握的知识也更高更广。在过去的一年里,所有的对的,错的都是一笔宝贵的财富,我将带着我在昔日的工作中积累的所有,投入到新一年的工作中去。我将更加努力的做好每一天的每一项工作,给自己制定新的目标,吸取教训,向其他同事学习,取长补短,相互交流好的工作经验,共同进步,力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切,取得更大进步,为公司的发展做出自己最大的贡献。

相信xx年一定会是不平凡的一年。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。年初，我都是在经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到困难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，因此在以后本人的销售业绩及潜力才有所提升。

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展工作。

对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

每月就应尽最大努力完成销售目标。一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。对客户不能再有暴躁的心态，必须要本着公司的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

销售员个人总结个人总结篇六

20xx年，余杭市场部在市局(公司)和区局(分公司)的正确领导下，在公司各科室和兄弟市场部的帮助支持下，以邓小平理论□xx同志“三个代表”等重要思想为指导，以“国家利益至上，消费者利益至上”的行业共同价值观为出发点和落脚点，认真落实十七大精神，深入贯彻落实科学发展观，围绕“严格规范，富有效率，充满活力”烟草行业建设目标以及浙江烟草“对您负责、让您满意”的服务宗旨，进一步解放思想，积极探索，狠抓规范管理，深化突出服务，注重创新发展，确保了各项工作朝着健康稳定的方向发展。

一、20xx年经济指标运行状况

20xx年经济指标运行状况□20xx年1—11月份，余杭市场部完成卷烟销量10110.64箱，完成年度销售任务的93.47%，实现销售毛利6650.98万元，完成年度毛利指标的90.61%，其中低档烟销量1398.42箱，完成年度指标的101.33%，预计可以顺利完成全年工作指标，单箱销售额从去年同期2.32万元/箱上升到2.58万元/箱；单箱毛利从去年的5675元/箱上升到6578元/箱；省外一二类烟销售1548箱，对比去年同期1125箱增加37.6%，省外一二类烟占一二类烟销售比例从去年的32.18%

增长到36.02%，同比增长3.84%，各项经济指标和管理指标都取得了突出的成绩，这些成绩的取得，来自于市场部广大干部职工的共同努力，呈现了可持续发展的良好态势，为明年进一步开展卷烟销售和客户服务工作打下了坚实的基础。

二、20xx年开展的主要工作。

20xx年的各项工作在xx年进行改革攻坚、提升的基础之上，以地区营销、配送一体化为契机，加强卷烟服务营销，充实服务内容，强化工商协同，大力推进“两个跨越”，规范零售终端，夯实网络基础，注重经营安全，实现和谐发展；同时，加强对浙烟“精实”文化和杭烟“品·质”文化的理解，加强自身素质提升，不断提升基层部门的执行力和创新力，逐步向全面发展、创新发展、可持续发展的目标前进。

(一)规范化零售终端建设深入推进。

xx年年，公司进行了规范化零售终端建设，在卷烟陈列形象、明码标价和明码实价、店面环境整治、促进零售户规范经营等上面展开大量的工作[]20xx年的终端建设工作是在xx年取得良好成效的基础上，进行深化和推广。

1、店容店貌进一步美化，卷烟陈列更加规范。继续提升规范化终端建设水平。规范化零售终端建设，作为我们余杭烟草的创新工作，市场部全体同志在思想上高度重视，以高度的责任感和使命感参与这项工作。加强和零售客户的沟通联系，争取使零售户理解并支持标准化零售终端建设的开展，在前期宣传的基础上，加快对经营环境的整改，共整改零售户300余家，示范街效应逐步扩大到各条营销线路，并得到零售户的好评。

销售员个人总结个人总结篇七

我自20xx年x月x日加入xx这个大家庭中已有半年多时间，在

这半年多时间里我从青涩的大学生成长为能与人自信交谈的xx员工。首先我要感谢真xx导对我耐心的培养，让我担任销售这一岗位。在此期间我不断学习，不断进步，掌握了学校无法学到的技能。

在刚来公司实习期间，主要了解公司的规章制度，熟悉各部门的情况，从基层做起，每天去车间帮忙，熟悉生产工艺和流程，掌握产品的各项性能，并在化验室学习了检测产品的各种实验，比如易氧化物、重金属、热风强度、涂布量等检测实验。在参加上海的会展时看到别的`大公司的外贸部职员可以跟外国客户进行很流利的交谈，介绍自己公司的产品，我深知自己需要学习的还有很多。

在正式开始销售工作后，对于外国的客户，主要通过邮件来往，及时回复外国客户的咨询和洽谈；对于国内的客户，前期主要通过电话联系，邮寄公司资料，不断跟踪最新信息。在电话沟通中，经常感受到客户的冷漠、拒绝甚至厌烦，在最低迷的时候，真心想要放弃。偶尔我拨出去的一个电话，客户对我们的产品有需求，又重新燃起了我所有的希望和动力。我想寄出去的每一份资料都是我耕耘的一颗种子，慢慢的其中的种子总会有发芽、开花并结果。我已经把最彷徨、最迷惘的半年都坚持下来了，在接下来的时间里，我还有什么不能挺过去的呢？我已经做好了迎接挑战的心理准备。

在今年的厦门会展中，我们公司是第一次以主办方的身份参加会展，其中也存在些许不足，但我们已经成功的跨出了第一步，我相信在以后的各项活动中我们只会越办越好。

在明年的销售工作中，我期盼能实现量的突破和质的飞跃，变潜在客户为实际客户。俗话说：“姜还是老的辣”，我知道我还不够“辣”，期待在不断的工作和学习中变得更加成熟老练，成为一名优秀的销售员。

销售员个人总结个人总结篇八

20xx年，在公司的正确领导下，在各科室部门的大力支持和协助下，我按照公司的无缝钢管销售目标任务，带领4人小组团队，在竞争激烈的销售市场中，刻苦勤奋，爱拼敢创，较好地完成了无缝钢管销售任务，取得了一定的成绩。现将20xx年个人工作情况总结如下：

20xx年无缝钢管销售市场竞争异常激烈，我和4人小组团队在激烈的市场竞争中，坚定信心，勤奋工作，取得了较好的销售工作业绩，全年销售无缝钢管吨，其中调货吨占%，合同做了吨占%，高附加吨占%。虽然全年每个月基本勉强完成任务，但从总体上说，客户群体属于利润不高，高附价值客户不多，无缝钢管需求量不稳定，每月都处在激烈的销售战斗中。

要完成销售任务，关键在于客源，而客源靠开拓。就我们公司来说，不开拓新客户，一年内就要损失20%的客户，每年至少要开拓20%以上的客户才能维持现状。为此，我们爱拼敢创，始终把开拓新客户放在销售工作的第一重要位置上。

要维护好客户，建立长期合作伙伴关系，靠优质服务。我们始终树立服务意识，为客户提供永无止境的优质服务，以此建立永久的合作关系。在平时的销售工作中，我们始终想客户所想，急客户所急，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己的工作标准，认真办好客户每一项业务工作。凡是客户来电要货，我们都会及时按要求告知客户所需的规格、钢号、产地、长度等，帮助客户解决各类问题与困难，务必让客户满意。在真诚服务客户中，我们与客户建立良好关系，做客户的贴心人与知心人，使客户愿意购买我们公司的无缝钢管产品，与我们公司建立起长期良好的合作关系。

回首20xx年工作，我也存在着一些不足，一是学习不够，业

务知识还不能适应销售工作的需要；二是管理工作还有待加强，距管理规范化、精细化存在一定差距。这些工作中存在的不足问题需要在今后的工作中，切实加以改进和提高。

进入新的20xx年，我要树立信心，开创销售工作新局面。一是要不断加强学习。我要多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，和同事们沟通，增强自己的业务工作技能，学会做期货合同，销售液压油缸管，促进销售工作上新的台阶。二是要有积极心态。销售工作是把产品销售给客户，向客户收款，而常有一句话说“世界上最远的距离是你的口袋到我的口袋之间的距离。”回款能力影响着销售业绩。我们要树立积极心态，遇到挫折，坦然面对，不轻易言败。不能及时回款，有些是质量问题、数量异议等客观因素造成的，我们要为客户着想，减少对客户的抱怨，尽量解决实际问题，这样就自然而然地拉近了口袋与口袋之间的距离。三是要重视客户的.抱怨。客户遇到问题，让客户说出心里话，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，处理好客户的抱怨，培养客户与我们的感情，促进业务合作关系进一步巩固发展。

荣誉属于过去，销售艺术永无止境，明天任重而道远。面对新的20xx年，我要进一步振奋工作精神，鼓足工作干劲，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把无缝钢管销售工作提高到一个新的水平，为公司健康持续发展做出应有的努力与贡献。

销售员个人总结个人总结篇九

我于20xx年xx月xx日进入xx公司，在这里，我主要负责协调矿山工作的各项事宜、进行前期的水泥市场调研工作、整理供应处的各项供应合同资料。随后xx水泥xx运营管理区组建营销中心，我于20xx年xx月xx日到达xx公司，正式进入xx运营管理区。根据公司安排，我被划分到xx区域销售部，主要

负责xx片区xx袋装水泥市场的市场调研——市场开发——销售——售后服务的一系列工作，并且承担与xx中联生产基地协调的各项工作。下面我就20xx年xx月xx日至今这x个月的工作向领导作一个简要的汇报。

作为一个应届毕业生，我深知欠缺工作经验和专业知识是我最大的软肋，并且“销售”这一岗位要求我必须具备专业的销售知识和良好的沟通协调能力。为达到这一要求我十分注意重视学习，不仅学习应该所具备的各项专业知识，还学习在市场上如何与客户进行沟通、报价、销售、服务。由于我是直面市场，承担着公司与客户之间一种“中转”的角色，我特别注意时刻树立自己的形象，提升自己的个人素质，展示中联水泥的良好形象。

在刚接触水泥销售的时候，我对水泥销售的渠道、价格、运输环节、合作方式不是太了解，对各类商品混凝土搅拌站的方量状况、垫资情况、运营情况一无所知，对各类农村网点袋装水泥市场的需求状况、经销商经营情况、布局情况、水泥的使用情况不甚了解，甚至对所销售的产品——水泥的各种指标（如三天强度、比表面积、静浆流动度、需水量等）知之甚少。

但经过这x个月的时间，我在工作和工作之余不断学习水泥新国标、销售渠道的了解和掌握、对经销商的控制、对商混站的彻底了解，可以基本胜任目前所做的一系列销售工作。由于德阳区域销售部处于一个艰苦的销售环境，对我的销售技巧、销售能力有着更高、更严格的要求，所以我还需要不断地学习，以完全胜任xx区域的销售工作。

20xx年xx月xx日，xx区域销售部正式划分了销售片区。我被划分到xx和xx袋装水泥市场，开始一个人独立进行当地市场的销售工作。在此，我感谢中联水泥领导对我这个销售片区的关心和信任。正是有了您们的支持，我才有了充足的动力

去做这片市场。这x个月来，我所做的工作主要有：

- 1、进行了市场调研，熟悉了xx乡镇环境和大概的市场需求量。
- 2、进行了市场开发，走访了xx区域绝大部分的水泥经销商，并通过各种方式与这些水泥经销商进行了联系与沟通，掌握了大量的客户资料，在每个乡镇布好了网点。
- 3、进行了销售工作，在公司领导的正确决策下启动了xx袋装水泥市场，并取得了一定的销售成绩。
- 4、辅助市场部，进行了xx袋装水泥市场的墙体广告寻找工作，在当地树立了中联品牌的影响力。
- 5、做好了各类顾客的售后服务，多数客户对我抱有信心，基本未接到顾客的服务质量投诉。

目前xx袋装水泥市场在公司领导的正确决策和我的自身努力下，取得了一些成绩。虽然我发现自己能爱岗敬业、主动勤奋的工作，但由于工作经验的欠缺，仍有许多地方需要我去完善，不断努力并力求做到更好的地方，这主要体现在以下几个方面：

- 1、对xx区域竞争对手的价格变动未能做好充分的反应，在竞争上处于滞后状态，往往在销售工作上处于被动。
- 2、对于客户的控制及管理未能真正落实到位。在几次价格变动后，丢失了少部分客户。
- 3、对于销售渠道的掌控和市场的规范还不是很到位，导致客户出现一些小小抱怨。
- 4、在工作中思想较为单纯，工作方法较为简单，看待问题有时比较片面，在处理一些问题上还不够冷静。

总之，细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在中联水泥的销售岗位上做最好的自己！以上就是我对这六个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

销售员个人总结个人总结篇十

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了年。但是我依然清晰的记得，当初产品刚刚打入海南市场，要让在海南扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在海口最大的超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担？看到产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了，使我特别开心。让我看到了会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色转，因人而异，对不同顾客使用不同促销技

巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较。再着询问她学什么等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断，取长补短，做出更好的成绩。

年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热这份工作，希望自己今后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！