

销售年终总结个人优缺点 销售个人年终总结(精选6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。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售年终总结个人优缺点篇一

自20xx年x月进入公司到现在已有一年之于，经过今年一年的时间之后，相比去年我学到了更多，但仍有很多不足之处还需不断提高！

去年由于整个房产市场都比较疲软，导致整个重庆的房产销售都不算太理想，市场虽不景气，可竞争却是相当的激烈，但公司对我们进行了正确引导并做出相关的营销策略，经过我们的努力之后最终我们算是基本完成了06年的全年任务！在当时的市场下，虽然无法预知07年整个行业的走势会如何，但是自己也相继地对07年制订了更高的任务，希望能够顺利完成！

现在回顾一下这一年来，我的个人收获是怎么样一个状况！

首先值得开心的是我已经超额完成上一年自己定下的计划！我从一月份至今共计销售房屋100套，总金额为9600万左右（月均800万左右）。其中1月（8套）；2月（5套）；3月（10套）；4月（4套）；5月（6套）；6月（21套）；7月（16套）；8月（18套）；9月（4套）；10月（3套）；11月（1套）；12月（6套）。由此可见，1、2、3月的销售量为23套，在整个市场都不太活跃的时候能取得这个销量，我个人

认为是我自己由于年初我的拼劲比较大，对工作也是充满了热情，所以相当的努力；4、5、6月的销量为31套，这个时候整个市场开始慢慢活跃起来，这3个月当中，我在4、5两个月中带有一定的情绪，所以导致销售状况不是很好，这是我需要检讨自己的地方，至于6月的销量之所以会那么好，是因为整个房市掀起了购房热潮，当然，市场虽好，个人的努力也是必不可少的，在这个月我们每个人都是相当的疲惫；7、8、9月的销量为28套，这3个月继续延续6月掀起的购房热潮，让整个房市达到了顶峰，在这3个月中我由于身体原因对工作稍稍有些放松，特别表现在9月；10、11、12月的销量为10套，这3个月整个市场受到了国家政策的强力冲击而震荡，所以导致整个市场又开始进入一个低靡期，整个市场的销售量明显降低，甚至有的项目的销售价格已经开始有下滑的迹象，这对我们的销售加大了难度，对接待客户始终提不起太大兴趣，10、11两个月我曾想过放弃，但是似乎觉得那样太堕落了，所以在12月份我决定打起精神不放弃，我必需学会在逆境中求生存！

从以上分析，不难看出我在9、10、11这3个月中的表现确实是非常的糟糕，在此我感到很抱歉，希望公司可以原谅，在今后的日子里我会尽量地避免以上错误再发生！

如今，转眼又到了年末，眼看07年也即将成为过去式，回顾这一年我们的收获如何？表面看似还不错，那是因为我们早已超额完成了集团给我们下达的销售任务！当然，我认为能够取得这样的成绩确实是值得让人高兴的，可是究竟是什么让我们能够在今年取得如此好的销售业绩呢？为了明年能够取得更好的销售成绩，我认为这个问题值得我们深思！

是因为我们的努力吗？是的，我们确实都很努力，可是我们的努力并不是单单只是表现在今年，在去年我们同样也都非常努力啊，可为什么就没能取得今年这样的成绩呢？这是因为我们忽略了一个很重要的因素：对，市场趋势！今年是一个非常特殊也极具特别意义的一年！为什么这样说呢？有如

下几点：

1、百年难得一遇的洪灾发生在今年，这是一个不幸的事件，它夺去了多少人的生命也损坏了多少庄稼。

2、股票牛市大家都知道，今年的股市行情表现得意外的疯狂，大家都称之为--“牛市”！这个股票“牛市”也是房产“牛市”的一剂重要的催化剂3、房产“牛市”--虽然房价是一天一变，可是仍然无法挡住市民们的购房热潮！4、今年是史上调息次数（加息）最多的一年！5、国家出狠招！首先是不断加息，其次是对按揭购房客户强行控制，最后还放出明年将会征收物业税的风声。以上种种都表现出国家想要极力打压和控制房产市场价格的过快增长，明年的趋势将会如何呢？我们只能拭目以待！

同样的，虽然明年的趋势我们无法预知，但是我还是在这里为自己定下明年的目标，我希望自己的年销售量能超过今年，希望自己明年的销售额能突破一个亿以上！

20xx年即将到来，在这个极具代表性的奥运年，我希望我们公司能够比今年发展得更好！不管明天的路有多苦、国家又会有多少惊人的举动，我们都要坚定一个理念：不要放弃，要在逆境中求生存！

此致

敬礼

销售部：

20xx年xxx月x日

销售年终总结个人优缺点篇二

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx橱柜全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

一是要有一个专业的管理者；

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销

售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；

最后，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们门店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

销售年终总结个人优缺点篇三

- 1、对新销售区域的拓展、
 - 2、注重品牌意识、
 - 3、对老客户的优质服务、
- 1、产品质量有待进一步的提高、
 - 2、跟单工作的艰难、

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

销售年终总结个人优缺点篇四

在过去的一年里，x中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期；在项目组全体工作人员共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，现对今年主要营销活动及销售工作总结如下：

随着x中心一期首批房源正式开盘，x中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源x套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够

很好地延续打下坚实的基础，也为x中心在地产界奠定龙头老大的口碑。前期房源的价格首次调整。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设（地段、资金、户型、配套、建筑品质），也离不开软件塑造（物业、推广、销售），作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对后续的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等7大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对x中心的营销方式要更接地气，适应当地市场，将x中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把x中心在现有基础上再推向另一个高度。

在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向大企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

销售年终总结个人优缺点篇五

临近放年假之前我也要好好的思考一下来年的工作计划，如下：

一周一小结，每月一大结。这样工作起来有目标，不会盲目。并且把今天工作思路理清了，工作起来更加顺畅。同时看看工作上的失误和不懂，要及时向公司领导和同事请教，并且加以改进。多加以动脑思考问题。

并且分好a□b□c级客户，做好详细而又明了的客户跟进情况，以及下一步的跟进计划。同时每天早上来公司，第一先大概浏览一下昨天的客户报表，然后对于今天的客户电话拜访有针对性，有目的性的进行沟通。把a□b□c级客户做好一个很好的归纳和总结，并争取把a级意向客户变成真正的客户。把b级客户变成a级客户等以此类推的进行跟进和不断跟踪。

争取每天至少联系一个意向强烈客户，每个月至少合作成功6个客户。每天不断反思和不断总结。

在跟客户沟通交流的时候，少说多听，准确掌握客户对防伪标签的需求和要求，提出合理化的建议。

列出报表里的重点客户和大客户，投入相应的时间把客户关系弄好。并且有什么苗头及时跟领导反映。

另外我计划在临近春节的时候，已经合作的客户或者年前联系意向好的客户纷纷打电话或者发短信给客户表示新年祝福和问候。

另外针对公司的一些建议：并且觉得工作中学习也是很重要的，建议公司开展一些工作技能的培训，为了让员工成长的更快，那么将会给公司带来更大的效益。

做为电话销售员的我每天到9：30拨打通客户的电话。往往打到一半的时候就突然的断线了或者是客户那边说根本听不到我说话的声音，而且也有一些客户建议我不要通过网络电话打，而且每次跟客户沟通完电话，客户都不知道我们公司的电话，每次用网络电话打过去的话电话号码显示都不一样，有时候会显示无法显示号码等等一些状况，我希望明年年初公司能够针对电话这一块能够有个好的调整和升级。

综上所述，以上是我的20xx年工作计划和建议，有什么不当的地方还得请领导指正。在新的年里，我会在更加努力的工作。争取每次给自己订的销售目标能够按时按质的完成。并且也相信公司会越走越好。在不久的将来，公司将会发展的更好、更快！

这篇销售客服年终个人总结范文就为大家介绍到这里，希望对大家有用，也祝愿大家在新的一年里事事顺心，天天幸福快乐。

销售年终总结个人优缺点篇六

区营销员×××针对自**年*月**号至****年**月**号期间市场情况作如下总：

以锡林浩特—东胜—呼市—包头—榆林为主线，全部由高速公路连接。

对**区*市办事处负责区域分为三个主要片区，***区、**区、****区、****区。****区以半挂和长车为主，自卸车厂家主要以河南骏通、山东中集、劳司等。东胜区主要以自卸车为主，主要竞争对手有河南骏通、湖北华威、山东中集、北方创业等，其中北方创业价格较低。呼市以东主要竞争对手为河南骏通、湖北华威、北京河田、宏昌天马和保定天马等大中型改装厂家。锡林浩特区陕汽对经销商作分期，一部份为劳司大委改，另外一大部份则为当地一家不知名改装厂万荣

经销并改装。尤其在标配车型上我们的基价明显要高出1500元左右，在不算二次运费的情况下，华威最低，比如6200*2300*1500+200高边□d10/b8□180前举，同样的车我们的价格为43000最低，华威报价为47000。再对比咱们的5800与6200同配置车差价就在37000左右，在同行业中田字格为标配不加价。还望公司对价格政策进一步考虑落实。

通过两次出差**，与陕汽办事处的人员接触和直接现经销商的接触来看，陕汽办事处对咱们的工作是相当的支持，通过他们让经销商对咱们公司的各方面了解，对咱们的产品也很是期待，但因为咱们是一个新兴企业，在产品质量方他们也是很信任的，就是担心咱们在一些小的细节的方面可能处理的不是很到位，从而可能影响到客户对经销商的不信任。对于经销商他们也有很多的顾虑，一方面希望合作一方面也担心出现一些不好的麻烦。在他们看来，在没有看到咱们产品的前提下是不太去相信咱们的产品到底有多好，于是在经销商手头上有定单的情况下，他们会以试探的方式先和我们作上一两台，故而在短时期内要有一大批量的定单是不太容易做到的。

面对这样的情况 and 通过对市场的了解和分析，我认为咱们既然是一个新企业那咱们就要拿出一个新企业的态度出来，表现出咱们虽新但有着坚定的决心，从而公司在制定政策上，更多的是去考虑在不损公司利益的情况下，多一些优惠政策给经销商，市场是千变万化的，这也就需要我们能有一个灵活的制度，通过对市场的调查和分析，目前咱们最需要的就是如何去占领现有的自卸车市场，只有占有一定市场份额，才能从市场取得一定的回报。