

# 2023年销售经理个人的工作总结 销售经理个人工作总结(通用10篇)

部门是对员工进行任务分配、职责明确和工作监督的基本依据。”回顾这段时间的工作，我对自己的成长和进步感到很满意”

## 销售经理个人的工作总结篇一

两年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，特别是在xx的案场，严格、严谨的管理下的洗礼也造就了我稳重踏实的工作作风。回首过去一步步的脚印，我总结的销售心得有以下几点：

坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不知道几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。持续的工作，难免会令人疲倦，放松一下是人之常情，在最困难的时候，再坚持一下也就过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往希望就在于多打一个电话，多一次沟通。同时坚持不懈的学习房地产专业相关知识，让自己过硬的专业素养从心地打动客户。

我认为一个好的销售人员应该是个好听众，通过聆听来了解客户的各方面信息，不能以貌取人，不应当轻易以自己的经验来判断客户“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”，导致一些客户流失，应该通过客户的言行举止来判断他们潜在的想法，从而掌握客户真实信息，把握买房者的心理，在适当时机，一针见血的，点中要害，直至成交。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。因此自从我

进入易居公司的那一刻起，我就一直保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。同时维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观的销售员则怪罪于机遇和时运，总是抱怨、等待与放弃！

龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

2. 了解客户需求。了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间；

6. 团结、协作，好的团队所必需的。

2. 对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作一年了，在20xx年的工作中，本人的销售套数为x套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

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](#)

## 销售经理个人的工作总结篇二

各位领导，各位精英：

大家下午好！去年领分红时候的场景还历历在目，去年就是

站在这个地方拿钱的！今天又重新回到这个讲台上，销量做的也不算太好，比较惭愧。其实今天主要是朱大伟和卢春花两位优秀的经理将我推上了今天的讲台，分裂的这两个部门做的还是不错，首先借大家的掌声感谢两位经理。

目前我的团队由4名员工构成，本来说我们要保证每个月至少30箱的，在去年的时候是有把握的，但是我相信现在这只是一个过渡期。一旦左膀右臂砍掉一只的时候，我相信肯定还会随着成长，我们会立马在最短的时间内将它接起来。现在我们就在培养人员，目前部门几乎都是新员工的基础结构，我们一家两口带着两位新员工。

我个人的感悟就是不能分裂的太快，一定要保证员工的收益，尤其是那种不是工作能力很强、之前没有做过销售或者一个刚踏出校门的学生。以我部门分裂的两位经理为例，他们用了一年的时间，他们之间有一个共同的特性就是需要一年的时间成长。然后第二个就是一年销量在100箱以上的销售额，并且至少要带过一个徒弟，最重要的是要经过翻单的过程。在这些成长过程中两位都是全部都经历过了，所以说他们分裂出来之后，个人能保证一年100箱的业绩。我们陈总经常讲的就是单看一个月的数据可能不能够说明什么问题，但是一年整体下来有100箱的销量做支撑的话，一个加盟部应该做的不会太差。在这个成长过程中要给他们的就是行业的认知度，一个新人，一个学生，他到我们这个企业来，开始肯定都抱着一种试一试的心态：我来这先看看，慢慢干，干的好我就继续干，干的不好我就走人。包括我自己的想法也是一样的。20xx年12月份过来签约的，合同签的是两年的时间，签合同之后我就想，我先把这两年干完，干得好我就继续干，干得不好我两年到期就不干了。我说的是实在话，确实是我当时心理所想的，多数人都是这样的心态。所以这就是一个人一开始对行业的认知度，经过时间慢慢的一个转化。一个学生从开始认为能干我就干，然后慢慢的就从喜欢这个行业到最后看到很多人在这个平台上成功了赚钱了，对自己的定位就不一样了，开始对自己有信心了。

我跟大家讲述我的一个经历，我在接触销售这个行业也比较晚，我25岁才开始跟着陈总做销售，我在25岁之前换过10几份工作。之前我老表让我去跟他干，一个月给我一万，我说我不去。为什么，因为我觉得他的那份工资并不能满足我，当我来这个公司后我就觉得我实现的价值会更大。工作中对待员工要像对待兄弟姐妹们一样关心他们。我们在座肯定也有很多90后，现在很多人会有一个这样的心态，做事我肯定是要开心，钱的问题无所谓，主要工作要开心，当然前提也是要把事情做好。作为经理首先一定要设身处地的去关心他们才是最重要的，这个心态管理也是最主要的一步。让他们在行业看到希望和收益，一旦他们看到身边有卖到100箱的员工，一般年收入都在8-10万，可以讲在我们垦荒人这个平台上，在一个刚毕业的前提下一个月能挣到6000块钱算是收入比较高的。发展空间不用我多讲大家也能算明白的，在去年的时候，朱大伟经理拿到了8万，今年我认为翻一倍是不成问题的，当然也要靠自己努力了。我记得我在20xx年时候，我们夫妻两个人一年工资加起来大概是23万元，去年我们翻了一番，大概拿到51万左右。

我们要在一个好的团队好的氛围下，一起干活一起收单，一起家访，一起解决问题，一起吃饭等等，我讲这么多一起主要是跟大家分享一些团队意识的重要性。团队氛围好不好取决于加盟经理管理水平的问题，比如说你们天天在一起的话能够直接跟员工沟通，有什么做得不好的地方可以互相帮扶，一起解决问题。关于作风的问题刚才张总也提到了作风是气，我们团队分裂的两位经理有一个共同的特点就是努力和勤快，这一点非常好，干部的培养一定要选择好。在我们带领过的10位员工当中，能有两位培养成优秀加盟经理，可以说是已经很好了，就像销售中的“二八定律”一样。朱经理是一个非常执着的一个，令我印象深刻的一次就是去年端午节的时候我们都放假回家，他却一个人跑去菜市场收单，在销售会上开单6箱，我就说他这个端午节没放假是值得的，做了6箱的业绩。还有一位卢春花经理也有一次让我印象非常深刻，小姑娘特别容易感冒，一感冒就需要挂吊水，在挂吊水

的时候有个顾客就给他打电话要送东西，她马上就叫护士将吊水给拔了，吊水还没挂完就急忙去给顾客送东西。我欣赏就是他们对待工作的一种态度，一种负责的精神。自己带好头是一个什么情况呢，有一次我家大女儿开家长会的时候，老师就点名跟我讲了“你家这个小宝宝不简单呐，首先是家长不管她，成绩还不错，还要帮助自己的小妹妹，写家庭作业的签字”。我觉得非常亏欠小孩，缺少就是对她的关心，但是我现在是这样想的，现在的努力是为了让她们将来都能过得更好！

关于自己带头有一方面，其中有两种情况：一种就是你很牛，很厉害，你不用干，你的员工都能帮你干的很好；还有另外一种情况就是你死了都不知道是怎么死的！员工需要解决问题一定要第一时间帮他解决问题，就是解决他的情绪问题，比如说员工他觉得这个顾客身上没效果，想退货了，或者认为顾客住院了，我现在这个时候应该第一时间帮助他去解决。比如说你去解决了这个顾客还是退货了，但至少你去努力了，这就是你对员工的一个态度问题。如果说你的态度没有端正，员工下一次肯定不会信服你的，我一遇到问题就不会找你。

技战术的问题，我也不一定有在座的各位经理做的好，我现在每个环节都观察和把握的比较准，新人到公司，我第一个给他解决的就是收单方面的话术，我每天给他灌输就是收单方面的话术和技巧。如果说他今天收单3个，我会说你做的很好，明天你就可以收到4个。现在就是把控好每一个环节，该收单的时候就不会跟你讲明天要一访，我就跟你讲收单。员工现在做的就是一个环节一个环节的去经历，才能看到数据，最后就开始抠数据，从数据上解决问题，不要在他收单还没整明白的时候就去跟他讲攻单，他根本就搞不懂，只有一个环节一个环节的让他去熟悉。我的方式就是：我说你听，你做我看，我再说你来改，不断去完善自己。当然今天主要是讲从我这分裂的两位经理，他们能够一年卖100箱，我们经常讲有什么师傅带什么徒弟，性格肯定也会非常相似，然而员工开发的老顾客性格也会非常相似。如果新员工刚出货，这

对于员工来说是一个非常好的开始，维护方面还是需要经理的帮助。只有你跟他讲了，他做了他才会懂。

接下来讲的是80%的销量来自于20%老顾客身上，老顾客的维护好与不好在于几个方面，比如福利会销售会做工作的时候、续购、转、退货量这些数据就能看出维护顾客好与不好的一个情况。刚才也讲了，我跟常秋燕的工资每个月2万块左右基本没什么剩余，除了家里开销都投给老顾客了，因为我们知道老顾客的作用很关键。比如去年我们拿了50万的工资，结果我们就存了30万，花费是20万。我今年要是花了30万，那么今年我肯定要拿到70万！与老顾客之间的感情很重要，感情也是需要培养出来的，我们要求的是顾客生病了一定要去探望，过生日的时候一定不能忘记，家里有什么事的时候，我们就要实事求是的走到顾客身边，经常让顾客参加一些活动。包括利用好我们的活动，恳谈会、福利会等等，跟顾客接触的机会一定不能错过。我们不仅仅卖的是产品还有就是服务，我们不仅仅是一名销售人员，更要成为顾客的家人。

今年的目标是成为总监，现在我也在培养人，但还是不能一味的去追求速度，我希望他们培养好了之后，然后还能分裂两支加盟团队，成为总监！目标在去年的时候我没想过，在今年时候我也感悟了，非常感谢张总的帮助。最后希望大家努力实现自己的目标，在年底的时候有好的收益。谢谢大家！

## **销售经理个人的工作总结篇三**

20xx年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年里把工作做得更出色。

截止20xx年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为20xx吨，实际完成销量：\_\_\_\_\_吨，完成目标\_\_\_\_\_ %。全年销售金额：\_\_\_\_\_元（其中含运费：\_\_\_\_\_元），回收资金：\_\_\_\_\_元，资金回收率达到\_\_\_\_\_ %；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

## 1、实习考察期□20xx年1-6月

1) 管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2) 每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单（如双良、科亮），可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱；对变压器及卫生洁具市场展开调查。

## 2、任务承包期□20xx年7-12月



下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。

在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径；在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息；尽可能的接近买主，当面沟通；推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备（7吨）、上海金日冷却设备（累计发货近50吨）开发成功，明年将能保持稳持续定供货。

同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。

到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

## **销售经理个人的工作总结篇四**

### **1、加强市场推广、宣传力度。**

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。制定市场宣传

策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

## 2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

## 3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

明年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

## 4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正。对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

明年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长x%□为实现公司生活用纸销售总额为x亿元的目标而奋斗。

## 销售经理个人的工作总结篇五

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和xx产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，

更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极做好销售经理本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作总结如下：

1、**xx**市场全年任务完成情况  
20xx年，我负责**xx**地区的销售工作，该地区全年销售\*\*万元，完成全年指标xx%  
比去年同期增加了\*\*万元  
长率为\*\*%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定  
20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场  
xx地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少  
20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品

种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的`协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、**xx**市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据明年亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展明年的销售工作：

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查□20xx年消灭xx省空白县市。

明年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正。对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

明年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长x%□为实现公司生活用纸销售总额为x亿元的目标而奋斗。

## 销售经理个人的工作总结篇六

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。我是今年三月份到公司工

作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。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xxxxx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通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，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，

也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售

工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

## 销售经理个人的工作总结篇七

客户是上帝，是我们的衣食父母。客户经理，每天面对的'就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。

为了进一步加强合作，密切联系，互相信任，成为朋友，我经常主动与客户拉家常，嘘寒问暖，帮助他们整理货架，抹洗烟柜，象家人一样待他们，拉近我们与客户之间的距离，变购销关系为朋友关系，共同想方设法加大销售，完成任务。一年来，我们所管片区共完成销售情况如下：

经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足，一是学无止境，自己的知识还非常浅薄，还要继续努力，坚持学习，提高自己；二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。



## 销售经理个人的工作总结篇八

受整个机械行业不景气，经济运行压力大等的影响，我公司相关产品产销的难度也随之增加，但在公司领导们的正确决策部署和全体员工的共同努力下，上个月仍完成了xxxx万元的销售额，这对我部门按期完成年度工作目标进一步增强了信心。

## 销售经理个人的工作总结篇九

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着！

## 销售经理个人的工作总结篇十

工作岗位调整后，我必须改变过去的思维方式，理清思路，做好工作衔接，在短时间内适应新岗位的要求，为公司的发展做好支撑服务。xx月xx日，我参加了xxxx公司举行的新干部培训工作会议。从中我了解了作为一名新干部应具备的领导力、决策力、执行力等综合素质。未来的工作中还有很多需要学习地方，我将以积极向上的态度对待自己的工作，为部门员

工起到一定的表率作用。