

# 最新销售工作总结(实用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 销售工作总结篇一

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1. 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销

售量也不是太理想。

2. 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3. 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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. 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5. 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

**20xx年工作计划：**

1. 销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2. 提高团队团结和配合：提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个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店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3. 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

回首20xx年，有太多的美好的回忆，几年前本人来到本公司担任汽车销售员的工作，但是惟有这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

## 1. 工作分析

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，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。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非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。年初，我都是在经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上今年第一季度结束的时候本人的销售业绩及能力才有所提升。

## 2. 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每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。我在这里想说一下：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。

### 3. 工作不足与改进

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，并积极学习、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，要经常保持联系，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。

每月应该尽努力完成销售目标；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；对客户不能再有爆燥的心态，一定要本着我们的服务理念“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。

## 销售工作总结篇二

贸易公司，主要是以代理各类厂家产品，通过自身拥有的'销售对象资源优势和对当地市场的了解程度，赚取代理商品中间差价利润。从组成结构方面，一般分为：销售部，财务部，物流部，总经办等。而销售部又根据销售对象上的区别，分为商用部□ka部，bc部，流通部等。而财务部根据职能的区别分为，财务报表统计人员，销售内勤人员，出纳，单据管理人员，税务登报人员等。通过销售部的业务开展和市场反馈，物流部门的产品配送，财务部的资金流管理，总经办的全局策划，市场分析和流程管理控制，从而实现销售的整体环节高效率完成和良性循环。

在代理产品方面，根据产品的知名度和地域影响力，一般分为一线品牌，二线品牌，补充品牌等。比如我们代理的生活用纸，维达，洁柔为市场影响力比较大的名牌产品，也就是一线产品，而同时代理的贝柔，银洲湖系列，根据它的地域影响力和厂家规模，为二线品牌。

一线品牌的优势在于，知名度高，市场影响力大，而二线品牌的优势在于，产品结构灵活，价格适中，在市场需求方面，能有效补充一线品牌不足的地方，比如价格优势。

根据不同的销售方式，我们贸易公司的销售对象主要分为：商超，分销商，直销用户。商超又根据它的卖场规模大小和组成结构上，分为ka连锁□bc场，便利店，分销商□ka连锁的优势在于，顾客群体大，有品牌影响力，地理优势和卖场规模较大，有较强的竞争优势，产品的量上面有保证□bc场的优势在于，弥补ka场无法遍地开花的数量优势，虽然产品销量上面不如ka场，但卖场数量巨大和操作模式简单，是它的优势。

在实际的业务操作流程方面，又分为内部流程和对外流程。

销售经理通过对市场的分析和反馈，制定具体的操作方案，比如产品分类，报价，每月促销，注意事项及当月重点事宜，下发给销售各部门，由销售的各部分去执行。销售部根据上级文件和方案，在自己所管辖的区域卖场中执行当月销售方案。拿回的商超订单，交由对单人员核对产品价格。业务员根据不同的卖场结算类型，制定不同的结算方式。比如现采现结，购销月结，税票，支票，转账，收据结算等等。对单人员核对完订单，无异常的情况下，及时知会物流部安排送货，物流部拿回销售清单和验收单据后，及时交给回单管理人员。如送货当中出现货物数量不中，单品缺少，因各类意外无法按时完成送货任务的，要及时知会业务人员，业务人员及时跟卖场协商沟通，妥善解决，尽量不影响到合作关系。销售部每月执行的促销计划，及时交给促销管理人员，由其备份，统计，找厂家申报费用，促销管理人员知会业务人员申报结果，协助业务人员及时拿回各类核销资料，核销各类促销费用。业务人员根据每月各卖场的对账结款日期，找回单管理人员领取需要对账结款的单据，按时对账结账，同时反馈给回单管理人员，回款进程。业务人员收回的现金，支票，转帐通知单，各类扣除的费用单据，及时交到出纳人员开好收据，找回单管理人员清销账目。

开常为了更大的增加自己的业绩量，提高公司的市场占有率，业务人员需要在条件允许的情况下，和未接触的卖场建立良好的合作关系。前期需要了解卖场的实际销售情况，地理优势，卖场面积，是否为连锁，周边环境优势，同类品牌的销售和代理商情况等各类信息。找采购或负责人洽谈实际的合作项目，包括产品品牌品项，进场优势和意义，了解该场各类费用明细。根据实际了解的情况，制定新品进场计划表，交由公司销售经理审核批复。得到经理的明确回复后，找卖场负责人签定产品进场销售合同，要清楚合同较重要的条款，比如合同费用，新品进场费用，合作时间，季度性费用，结算周期和方式，费用扣除方式，返点返利以及卖场要求的一些特殊支持等等。

客情维护。在卖场的操作当中，客情维护是重中之重的。良好的客情可以争取到对自己最有利的卖场资源，最大化的提高产品销量。客情维护之前，一定要找准此卖场对自己销售最有影响的几个人。比如采购，连锁超市的主管，店长，纸品区理货和收货人员，货款结算人员。因为每个场的管理模式是不一样的，有些店是采购下单，有些是店长直接负责，有时候是连锁中单店主管负责下单和日常陈列管理。只有从下单，收货，产品陈列，货款结算方面，都没有大的阻碍的情况下，才能更高效的提高自己工作效率和工作时间上的安排。

促销。促销是提高产品销量，打击竞争对手，维护卖场客情的重要手段。一份合理的促销方案，不仅在提高卖场的市场影响力，在提高卖场对品牌的重视度，在提高自己的业绩量，都会有至关重要的影响。同样，促销是分为很多种的。首先你要了解该卖场的消费群体和整体产品结构及卖场当中自身的产品结构。比如工业区，卷纸和抽纸不分的地方，大力推广低价位卷纸和方巾，是提高量的有效方式。高档社社区店，盒抽和高品质卷纸，一般都是主打。风景区，旅游区，各类手帕纸有很大的量的空间。同样，根据不同的活动档期，搭配不同的产品类型促销方案，也是非常重要的。促销还有一个要点，就是多重促销的覆盖。公司的促销方案，现采，为特殊卖场制定的特殊促销方案，都是很有必要的。比如新店开业，一次优质的场外活动，是很有必要的，提高卖场人气的同时，也提高了自身的产品知名度。

市场反馈定期的市场反馈，有利于公司制定更完善的销售方案，更好的调整自身的产品结构，更大的提高自身的市场占有率。比如敏感单品的市场价格调查，卖场间产品的价格对比，现采单品竞争对手的报价情况。优质卖场的产品销售的偏重点。同类单品的价格比对，促销情况。卖场的要求及最新的动态等。

结算流程。良性的结算流程，有助于公司抽出更多的资金流，

投入到更大的市场竞争当中。一个公司的资金流，就是一个公司的血液，只有快速优质的新陈代谢，才能有更强大的活力，更旺盛的生命力。了解自己手里面每个卖场的结算流程，是我们平时业务工作当中的重中之重。什么时候对账，什么时候交税票，结算是转账，还是开支票，以及周期是多长的支票，或者现金结算，收据结算，合同扣款明细，做好一份详细的对账明细表，准时按期的去对账结款，有助于我们更好的开展工作。

做为一个bc场的业务，在操作以上所有的流程的当中，也有自己的一些体会和自认为操作当中的一些要点。

### 销售工作总结篇三

转眼之间，我来到公司实习的日子已经结束了。回首这三个月作为一名销售实习的日子，既有颇多的感慨，也有很多需要去总结的地方。感慨是感慨于这三个月的时光过的太快，也感慨于在这三个月里经历的人和事。总结是总结我在工作中进步的地方，还有做的不够好的地方。接下来，就为了我在实习期里所完成的工作做一个总结。

在大学期间，我也有过几次促销的经历，但是也只有尝试了几天的时间，所以对于销售的体验，根本没有很深。而这一次不一样，我是要正式的入职到公司开启我长期的工作。所以这一次，就让我更加全面和深层次的认识到了销售的工作性质和内容。

实习的第一个月，参加了一场为期一个星期之久的员工培训活动，在培训中，我不仅感受到了我们公司员工的团结力和凝聚力，也感受到了销售这门学问的深奥，也促进了我对销售工作的兴趣。在培训过后，我就开始熟悉公司里所涉及到的各种行业领域和业务，开始熟悉公司里销售的产品，和运营模式。这个熟悉和了解的过程就花费了我一个月的时间。



到了实习的第二个月，我才开始真正的投入进销售工作中。才开始拥有了自己的公司平台账户，开始真正的接待客户，开启我的推销工作。虽然刚开始操作的时候，很不熟练，在接待客户的过程中，也不知道该怎么跟他们怎么开展话题，引起他们对我们公司产品的兴趣。但是后来，在观摩和学习了很多个同事的实际操作后，发现他们各自都有一套自己的销售模式，我从中也深受启发，除了把我们销售的专业话语深记再脑海中之外，我也开始有了自己的销售风格。

到了实习的第三个月，开始通过在岗位中的慢慢磨炼和锻炼，我已经积累到了比较多的销售经验，在销售能力和销售技巧上面也有了较大的进步。开始知道怎么去引导客户的思维，开始知道怎么去更好的服务客户，也知道了如何去应对那些刁钻客户提出来的要求。

现在三个月的实习期已满，但是生活还在继续，成长和进取的步伐也不会停止。面对未来职业的发展，我已经做好了一份详细的职业规划，也做好了充分的准备去迎接它的到来。

## 销售工作总结篇四

石油是一种重要的能源，是关系国计民生的重要战略物资。同时，石油行业也是国家严格管理的高危行业，一旦发生火灾、爆炸等安全事故，后果不堪设想。

中油销售滁州市金达有限公司是从事石油化工产品批发、零售经营的民营企业。经过十年来的发展，目前公司已初具规模，成为排名安徽省中石油、中石化之后的省内第三大石油化工产品销售企业，也是华东地区成品油批发、零售的主要成员之一。

在公司的十年发展中，我们始终将安全工作放在首位，坚持“以人为本、安全至上”管理理念，坚持从强化安全教育入手，全面构建责任网络体系，加大隐患整改力度，引入科

学化管理体系，提高风险识别和应急处理能力，不断完善管理体系，将安全工作提高到企业文化的高度去认识，切实强化安全管理基础，顺利实现了安全管理“等级事故为零”的目标。

公司创办初期，就成立了安委会，设立了安全监督部，有专门的领导班子和专职人员抓安全工作。公司每年都签订三级《安全管理责任状》。即：总经理与分管副总经理签订《安全管理责任状》，副总经理与安监部经理签订《安全管理责任状》，安监部经理与各部门，各站、库经理签订《安全管理责任状》，将安全管理纳入公司各部门年终考核指标。职能部门做到年初有计划，周、月有检查、有总结，年终有考评。公司根据人员变动情况，及时调整安全组织，健全消防组织，使公司形成自上而下的安全消防管理网络，建立以总经理为第一安全责任人，分管副总经理具体抓安全，公司职能部门及各站、库负责人为直接责任主体，建立了“纵向到底、横向到边”的安全生产责任管理模式。公司每座油库和加油站都成立了安全领导小组，成立相应的义务消防队，每个班组都设专职安全员。公司现有义务消防队52个，义务消防员626名。义务消防员活动实现了正常化、制度化、军事化，并定期组织演练，增强应对事故的处置能力。公司先后建立了《化学危险品管理制度》、《防火安全检查制度》、《加油站防火安全管理制度》、《油库防火安全管理制度》、《干部夜间巡查制度》、《新职工安全教育培训考核制度》等二十多项安全管理制度，并层层贯彻落实。各职能部门还分别制定了相应的安全职责，实行“一岗双责”、“一票否决”制度。

通过全面运行国际石油企业通行的hse(健康、安全、环境)管理体系，通过对这一以“风险管理”为核心的科学管理体系的系统运行，进一步增强了员工风险控制意识，切实实现了由“要我安全”到“我要安全、我会安全”的转变，员工自觉地识别身边可能存在的风险和危害，制定完善了控制程序并定期开展演练，切实提高了安全防范能力和应急水平。

在加油站及油库的建设上，公司严格按照安全监管部门和公安消防机构的专业技术标准要求，就高不就低，购置最好的设备，建设最完善的防范网络。我经常对公司安监部、工程部、财务部说：“安全投入没有量的限制，该投入的就投入，就高不就低，宁愿多花一万元，不能少花一块钱。”在明光石油化工库的建设中，安全设施的投入就达到210万元。消防用水管线、泡沫管线是输油管线的5倍。库区消防系统采用了当前最先进的移动式泡沫炮和固定式消防水炮，消防水源采用贮水量为1200立方米的消防水罐，与之相配套的消防泵房也是一流的安全设施，有备用消防电源、泡沫泵和消防取水泵，所有油罐均采用世界一流的耐高温、防腐蚀的新型纳米技术，每个罐区均采用“两井一池”处理污水，且设有独立的防火堤和环状的消防车道；铁道栈桥和水运码头消防安全设施与库区相连形成一个整体安全网络。公司拥有的加油站点多面广，但在安全投入上从不忽视，所有加油站都按照中国石油的规范、标准，配置灭火器、石棉毯、消防锹、消防沙、消防水带等，在消防设施上首先筑起了一道“钢铁长城”。

安全防范一靠财力投入，二靠人员管理。公司安全监督部配备了10名工作人员和3台专用车，专抓安全检查和人员教育培训工作。各个油库、加油站、油罐车、油船都配备专职安全员，全公司专司安全工作的人数达到86人，占公司员工总数的9.5%，真正做到了投入到位、人员到位、责任到位、管理到位。

在企业安全管理中，人是决定性因素。人的安全意识、安全态度、安全行为决定了企业安全文化的水平和发展方向。因此，建设企业安全文化，必须坚持“以人为本”，千方百计提高员工的安全意识，采取有效措施，提高员工的安全素质和技能，从而推动企业安全文化的不断发展。公司在不同时期，针对不同岗位，有计划、有重点地进行安全知识、安全技能的教育和培训，使员工从更深层次理解各自岗位安全的内涵。公司所有新员工，都必须经过三级安全教育和培

训，经考试合格后才能上岗。所有特殊工种和管理人员，都必须取得岗位资格证书。员工安全受训率达100%。

## 销售工作总结篇五

销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵。

重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功。重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开。

我和其他同事在销售上都比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多。

以后我将会对自己深刻总结，将我做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为以后的工作做铺垫。