

销售部年终的工作总结报告 销售部年终工作总结(精选9篇)

金融是现代社会经济运作的重要基石，直接关系到国家的经济发展和社会的稳定。以下是教学工作总结范文的精彩集锦，希望对广大教师的教育教学工作有所启发。

销售部年终的工作总结报告篇一

xx月xx日至今，我进xx啤酒有限公司已有两年多了，时间虽短，但对于我来说，却是受益匪浅的。这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。

我在单位担任销售大厅开票的工作，刚开始我认为开票工作比较简单，不过是填填单据等事务性工作，但是通过前一阶段的学习，才知道自己对开票工作的认识和了解太肤浅了，开票工作不仅责任重大，而且有不少的学问和技术性问题，需要反复练习，理解性学习才能掌握。我的理论和实践有还有一定的差距，缺乏工作经验，还好在指导老师的帮助下，我学会了如何开票以及填写票据，保证自己经手的票据的安全与完整，学会了使用开票软件，理解了这项业务的程序及来龙去脉。通过三个月的学习与实践，知道了要做好开票工作绝不可以用“轻松”来形容，工作中一定要谨慎，要认真对待每一张票据。

销售开票是销售工作不可缺少的一部分，它要求我们开票人员要有精湛的业务水平，熟练的业务技能，严谨细致的工作作风，作为一个合格的开票人员必须要具备以下的基本要求：

- 1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的

开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识和较强的数字运用能力。

2、做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的`安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

3、开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

销售部年终的工作总结报告篇二

转眼间□20xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想自我一年里所走过的路，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。在过去一年里有失败，也有成功，有遗憾，也欣慰；自身业务知识和本事有了提高，首先得感激公司给我们供给了好的工作条件和生活环境□xx总给我们指导，带着我们前进□xx总的实战经验让我们终生受益，从中学到的不仅仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。自我与公司又共同度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

20xx年是紧张忙碌的一年，是多事之秋的一年。经济危机给我们带来很多麻烦，影响了我们很多。当然这不是销售不力的必然因素。本年度本人全年的销售量为：220多万元左右；投影机销售数量为：130台左右，比去年同期有较大的减少。在此本人做出深刻的检讨。以下是本人20xx年度各个销售方面的具体工作：

直接用户是本人20xx年度不是十分梦想的环节，因为其他方面的精力牵扯，只把原由的老用户维护住，用在发展直接用户的精力相对较少。20xx年唯一值得骄傲的是经过自身的努力和公司的支持与xx教育中心建立的良好合作关系，已经开始有好的合作开端。20xx年将会继续坚持下去。20xx年本人会利用自身的特点和公司的资源全力开拓这一方面，使自我成为全面的销售人员。做到前期完整的了解用户；中期很好的利用本公司的产品优势和优质的售后抓住用户，让用户信任；后期充分发挥个人的优点和魅力，和用户建立除合作关系之外的良好关系，做到做一个用户，长久一个。20xx年将会把主要精力放在直接用户身上，着重联系跟踪有较大项目的用户，与用户做好项目招标前的一切准备工作。和用户构成了良性循环。只要用户有需求，就与之合作。要在公司领导的帮忙下，尽量避免自我的盲目性，让自我的时间合理有效的利用。

今年政府采购基本上能顺利完成公司交给的采购任务，这与公司给予的支持和信任分不开的。今年直接参与了“xx省行政事业单位协议供货采购及服务”的投标，取得了良好的成绩，不但与原有用户密切配合完成其采购项目，保证公司利润。并且还经过协议供货增加了很多新的用户。另外，经过本人与政府采购工作人员的良好关系，也在政府采购中有了一些意外的收获，当然这与公司的良好资源是分不开的。可是由于种种原因。xx招标局。xx招标局。xx招标局仍是不足之处，在20xx年有待提高。20xx年将利用协议供货的资源更好的发挥公司的长处，把协议供货的销售量及利润值提高，让xx公

司在政府采购中成为一面旗帜。

个人在此方面相对而论还是比较梦想。在此方面的成绩是日积月累的交际关系逐渐构成的。能够说是与公司的良好产品价格资源和本人为人处世的方式方法分不开的，使自我能够在圈内经过朋友得到第一手信息，让自我公司的产品经过其他公司推向市场。并且经过协议供货建立了良好的外地渠道，让xx公司所做的产品遍布全省，弥补本公司在渠道上的不足。

20xx年在公司领导的信任和支持下本人继续负责市场销售部这一公司主要部门的主管。由于本人管理经验有待提高，在这方面很被动□20xx年在做好自我本职工作的基础上，根据每个同事的特点安排他们负责相应的业务资料，把员工的不足之处用公司的优势来弥补。对此，经过学习和年终的总结，进一步来加强自身建设，总结经验，取长补短，进一步以自身的工作行为和进取的态度促动和带领部门全面发展。

销售部年终的工作总结报告篇三

回首领导的帮助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

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、在销售中遇到困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。

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。

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。

销售部年终的工作总结报告篇四

销售部年终工作总结，作为销售人员，每一次总结都是进步！

这是销售部年终工作总结范文，请阅读！

20**年即将悄然离去，20**年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。

回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。

今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。

但是整体来说我自己还是有很多需要改进。

以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。

语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在以后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。

当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。

望公司领导和同事共同监督我。

一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

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：

第一：每周每天都写工作总结和工作计划。

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。

第二：每天做好客户报表。

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。

第三：每周给自己订一个目标：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。

第四：加强业务知识和专业知识。

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。

第五：每周跟进重点客户，每天不断开拓新客户，每半个月维护好每一个老客户。

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。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。

也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在年后更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

各位领导大家好！

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！

在这一年中，经过自己的努力和领导的支持，工作上有了一些收获，一年的工作经历，让我学会了如何去处理和客户之间的'关系、处理学校和社会的联系。

在这新的一年到来之前，为了吸取教训，提高自己，现在对自己的工作做一下总结，让20xx年的工作做的更好：

我是10年9月份到公司工作的，参加的大型活动有创维临江小区工厂直营店卖电视，大洲广场活动，安岳乡镇独立带队搞活动，苏宁一店总经理签名会等等。

参加的小型活动也是很多很多，每次活动我都是全身心的投入了战斗。

11年5月份开始接受校园市临促工作，在没有负责临促工作以前，我是没有经验的，仅凭对销售和临促工作的热情，而缺乏对临促工作的知识。

为了迅速融入到这个工作中来，到创维公司之后，一切从零

开始，一边学习产品知识，一边摸索临促工作，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司的市场部推广们，也在下来和一些在学校做销售的兼导共同探讨如何做好销售。

并致力于和他人讨论如何处理临促的工作。

通过不断的学习，我成功的掌握了电视销售的基本方法，具备了基本的销售能力，并且具备了独立带队做活动的的能力。

培养了自己的人际关系。

锻炼了自己处理事情的能力。

感谢创维公司给我的锻炼。

下面是我对于这一年来我所存在的不足的总结：

一、存在的不足：

1、对于销售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。

2、有些问题出现的时候不能及时找出解决的办法。

3、做事总是畏手畏脚的，把自己的位置定的太低，总是害怕做错了事。

4、对于学校临促工作，没有很好的处理好临促工作与学习时间的合理分配，没有处理好临促之间的工资和工作日的登记，以至于临促工资一片混乱，从而使得公司亏损较大。

5、没有打开内江市高校的临促渠道，我所带来的临促仅限于内江师范学院，而职院和其他高校却很少。

6、每次活动的时候都只是负责找人而忘了他们是否做过，是

否适合这个工作，导致临促的质量不高。

7、给自己的目标定的太低，做事有点拖拉，做事太慢。

自己对于公司的很多地方都没有去学习，认为只做好临促工作就好，而没有更深入的了解公司，导致自己对于公司的很多事都不太了解。

销售部年终的工作总结报告篇五

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。

目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。

下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。

学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、、、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不

理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1. 销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2. 对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。

一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。

从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。

导致有些活动无法进行。

3. 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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。

在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4. 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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5. 销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

一. 市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。

通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。

明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。

用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。

假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二. 2012年工作计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。

只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。

在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好制定好 保险 与 装潢 的销售模式，做好完善的计划。

同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局 服从公司战略。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看

法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。

工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。

我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。

提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。

我们销售部在2012年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司:xx珠宝国际玉器城。

从7月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。

本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这六个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该新兴企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚

的态度，都给我留下了极深刻的印象。

作为康辉旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。

因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。

所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。

我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。

却在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。

都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。

而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。

同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。

毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。

时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。

感谢他们仨培训专业知识时的认真;感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围;更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。

总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。

更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的`工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。

对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。

左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。

我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。

就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。

”也像雷总说的“明天，会更好。

”眼下最主要的就是做好本职工作。

做好本职工作我概括出三大点:1. 热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管

顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3. 控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。

任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

建议与意见：

1. 住宿环境不佳，既不通风又不透光，隔音效果还不好。

住处离洗手间远了点，给夜间上卫生间带来不便

2. 餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3. 上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4. 希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5. 每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为*****企业的每一名员工，我们深深感到*****企业之蓬勃发展的热气，*****人之拼搏的精神。

*****是*****销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，*****很快了解到公司的性质及其房地产市场。

作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，*****已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于*****年与*****公司进行合资，共同完成销售工作。

在这段时间，*****积极配合*****公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为**月份的销售高潮奠定了基础。

最后以*****个月完成合同额*****万元的好成绩而告终。

经过这次企业的洗礼，****从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

销售部年终的工作总结报告篇六

今年以来，销售部分会在矿党政和矿工会的正确领导下，以党的十七大精神为指针，以创先争优活动为契机，认真学习贯彻落实《工会法》，积极开展工会工作，在工作中，坚持以民主管理为导向，以完成生产经营任务为目标，有力地促进了各项工作的顺利开展，现将销售部支部分会重点工作总结如下：

销售部分会利用班前会积极组织职工学习上级有关文件，增强认识，加深理解，强化职工参政议政意识，提高参与进来的积极性和自觉性，充分发扬民主，使职工能够积极地、主动地参与到企业改革发展中来。

销售部分会把民主管理工作始终当作头等大事来抓，以此来带动各项工作的开展。每月召开一次职工大会，全体职工结合工作总结报告进行审议，支部领导班子认真听取了广大职工的意见和建议。特别是与职工切身利益相关的事，经职工反复讨论通过后有支部领导拍板解决，不能解决的上报矿有关职能部门，民主的参与大大地增强了职工参政议政的积极性。今年1—10月份，共计召开职工大会10次，做到了程序规范，记录资料齐全。

1今年四五月份销售部分会在矿和矿企管科开展的合理化建议活动中，销售支部分会党员、干部、职工积极响应号召，在极短的时间内分两次下发合理化建议表格45份，回收45份，通过整理后上缴有效合理化建议35份。

坚持公开制度，首先是对工资、奖金实行公开，并由纪检监督小组成员签字，做到了每月工资表上墙。对免费理发票的

发放做到了一人一发，一人一签字，并每月上墙公布，保证发放到每名职工手中。另外上墙公布的还有：销售现场环境卫生治理和设备运行情况奖罚结果、党员四个来考核结果、当月最优党员，最差党员奖罚结果、星级班组考核结果，当月最优班组，最差班组奖罚结果、星级班组最优职工，最差职工奖罚结果等，以此来增加当月各项考核结果的透明度，接受广大职工群众的监督和指导。

2日日有活动。之后数月来相继参与开展了“送清凉献爱心活动”、“班组劳动竞赛”、“庆三八系列活动”、“职工篮球联赛”、“安全警示月系列活动”、“星级班组考核”、“开展节能减排，修旧利废班组对手赛活动”、“职工趣味运动会”等一系列活动，每次活动销售支部都积极参与，精心安排。在竞赛活动中，销售支部选手取得了较好名次，在献爱心活动中，职工接受了教育，感受到了组织的温暖，在大搞节能减排活动中，班组之间开展了竞赛，通过各项竞赛的开展，职工的参与，增强了职工的主人翁责任感，有力的激发了职工的干劲。

时间飞逝，在各位领导的细心栽培和提供空间的发展中，让我熟悉了公司和部门的整个操作流程与部门和部门直接的衔接，同时还增强了我个人的交际能力。回望这段时间，发现自己在磨炼中进步，在委屈中成长。在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变。

近一年的工作中，我通过实践学到了许多汽车销售和销售内勤的相关知识，不断地学习逐步提高了自己的能力。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是非常欠缺的，需要不断地学习和磨练。因此，在后半年的时间，我希望通过磨练不断学习和实践，做好个人工作计划，不断增加自己的经验和见识，争取使自己的办事能力提到一个更高的高速，为公司多做贡献。

首先，在这一年工作中，工作遇到实际问题的处理能力有了

很大的提高，同时对工程机械车子也有了更深刻全面的了解，而这些通过实践工作所获得的能力，给自己以后的工作积累了宝贵的经验，有利于以后的'工作开展。

其次，在工作中难免会遇到各式各样的问题和困难。在遇到问题时，首先找出问题的本质，然后找出的方法去解决问题，在遇到困难的时候，不是一味的去强调困难的难度系数，而是用积极的态度去面对困难，想办法去克服。在遇到每一个有问题、有困难的事情，努力去处理它、克服它。在这整个过程中，对我自身而言，都是一个学习的过程。解决问题和克服困难的同时，自己的综合工作能力，也得到很大的提高。由于本部门刚成立，人员又有限，我一个人需要兼任多种角色，同时我又是第一次干，所以很多不懂得地方我经过上网和请教一些有经验的同事收集总结了一下内容。

汽车销售内勤工作是一项综合协调、综合服务的工作，具有协调左右、联系内外的纽带作用，内勤位轻责重，既要完成事务管理、文书处理、综合情况、填写报表、起草文件等日常程序化的工作，又要完成领导临时交办的工作，还要为领导出谋划策，积极发挥参谋助手作用，协助领导做好各方面的工作。一个合格的内勤必须具有强烈的事业心、高度的责任感和求真务实的工作态度，具有较高的政治素质和业务能力，熟悉业务和内勤工作，具有较宽的知识面和合理的知识结构以及严谨干练的工作作风、任劳任怨的献身精神和淡泊名利的思想境界。

销售部年终的工作总结报告篇七

通过这一年的工作学习，我对服装销售的一些基本知识有了一定的了解，现对心得总结如下：

1、在服装销售过程中：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。

2、其次要注意重点销售的技巧，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“信任”，最终销售成功。

3、店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多。

在这一年中，我获得的成长有：

1、工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与形形色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

2、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，优秀的销售不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

3、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的销售就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

4、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

销售部年终的工作总结报告篇八

20__年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经一年了，在这一年里，经过自我的努力，对通信行业以及行业客户有了必须的了解；虽然没有意向客户，可是也明白了客户的一些情景、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

作为一名销售人员，我觉得我有必要对自我11年的工作做出总结。回顾这一年的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自我这样的进度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情景，我了解到了自我的缺点和不足，总结一下大体表此刻以下几个方面：

(1) 由于经验少，从事销售工作时间较短，所以在工作中不能够像其他员工一样大胆、进取，对于浅意向客户，自我的跟进可能不够及时，所以在今后的的工作中，必须要将不一样意向度的客户分门别类做好记录，这样跟进的速度自我也能

够及时把握，也能够防止遗漏订单。

(2) 对于客户问题的处理不是很进取直接，导致走的弯路很多。

(3) 要提高自我的活跃性，多和别人交流交流经验，在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改善。

(4) 销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，必须要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，期望能够提高自我的销售技巧和处事本事。

经过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮忙下，对于来年的工作我也有了必须的规划和安排，对我20__年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情景。

一、自我区域的情景分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责__、__和__三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样貌的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自我这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也明白大概情景，所以不会向刚开始那么盲目，不明白给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下头针对三个地势进行一一分析：

1、对于__地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，可是谈话中多少会有需要采购的意思。所

以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

3、和__地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，可是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

二、来年工作的大体安排和规划

2__年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以必须要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自我的谈资。这样也就不会碰到客户不明白说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也明白销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自我的专业知识和专业技能。同时也根据自我所管辖地区的具体情景，做到以下几点：

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自我学习缓慢，对产品不了解……可是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要很多学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，的方法就是加强自我的学习本事和为人处事本事。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客

户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向可是又拿不下来订单的也应当安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，必须要尽本事抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自我表现可能会显得稍有胆怯，虽然自我未意识到，可是让别人看着也是十分不好。在同事的帮忙之下，渐渐的有了认识 and 了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自我今后应当多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，可是也明白自我的任务和职责，所以也一向在严格的要求自我，努力做好自我的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自我学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自我也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，必须加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改善，对于自我来讲是开展好工作的前提和保证。也深明白，作为销售人员必须要有必须的抗压本事，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，期望自我在今后的工作中，能够突破、完善自我，不给公司拖后腿。也很感激部门领导的正确引导和公司同事的热心帮忙，也感激公司供给的这么好的一个平台，所以必须不负众望，努力干好销售工作。

销售部年终的工作总结报告篇九

202x年即将度过，过去的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

酒店通过引进品牌管理，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。酒店全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。

通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。

酒店销售部划开前台等岗位，果断地调整了销售部经理，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠

道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。

加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。销售部是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

一年的工作，经过上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。管理水准有待提升。管理人员文化修养、专业知识、外语水平和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；在酒店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。白天与夜晚、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些部门或岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着酒店整体的服务质量。

通过对酒店全年工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订新年度的管理目标、经营指标和工作计划，以指导今后酒店及部门各项工作的开展和具体实施。