

# 销售经理工作报告总结 销售经理工作报告 (大全6篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 销售经理工作报告总结篇一

在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。以下是我的述职报告。

本人机电一体化专业，从事了两年x产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。有了自我学习、塑造和团队建设与发展准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在x行业内发展。于是为了公司在x产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我

的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这一年的时光里，我用创新工作来形容所做的内容应该不为过。高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

此致

敬礼！

## 销售经理工作报告总结篇二

大家好，在x年度，为了更好的完成业绩，带领好团队工

作□lisa特此做以下述职报告。

1、销售团队永远是以销售业绩，数字为最终导向，请记住：在工作方面，如果要和销售主管谈条件，对销售主管的工作有质疑，或者要和销售主管开展辩论赛，请先问自我一个问题：我今日签单了吗完成自我的销售指标了吗如果完成□ok□谈什么都没问，可是如果没有完成，那么请闭嘴，问也不要问。

2、销售团队里，比较的永远都是：谁是这一周的topsales□谁是这一月的topsales□不比较谁最会和别人开辩论赛，谁的脾气大，谁的心眼多，谁整天最会勾心斗角，如果谁是这样的人，那么我觉得，我所管理的销售团队是不需要这样的人的。做一个好的销售人员，永远记得：眼珠子朝里转。

3、销售团队是一个需要良性竞争的团队，不要去问类似于公平不公平这样的问题，这个社会本来就是不公平的，在销售业绩面前更是如此，没有像小时候在幼儿园：排排坐，吃果果，你一个，我一个，再给东东留一个的说法，你想要就去争取，没有谁会留一个给你，就像每周的“walkin□callin”一样，都是需要去争取的。

4、要想成为一个好的销售，必须牢记住：简单、听话、做事。

简单，是为了心无旁骛的做业绩，不把心思用在与业绩无关的事情上，不要再去关心别人怎样怎样，亲爱的，这都和我没关系，别人出了业绩，提成自我拿，不会分给你，别人业绩不达标，没提成拿，你也不会分给他，充其量你只会同情，对吗所以，简简单单做事，简简单单做人。

听话，是因为你要相信既然是你的领导，那么他肯定是有优于你的地方的，那么他的想法，他的提议肯定是要比你想的更全面的，那么在你还不是主管的时候，认真去执行就好了，当然销售主管也需要听下头销售人员的声音，尽最大努力确

保主管在工作方面的提议、方法是经过深思熟虑的，是正确的。

做事，大家都明白天上不会掉馅饼，白日梦做做没用的，抱怨也没用，仅有付出实际行动才行，所以亲爱的，你想要做的比别人好，没有其他法宝，仅有踏踏实实，认认真真去做好每一天，每一周，每一月的事。

5、销售工作是需要挑战的，领导都喜欢有上进心的下属，如果你说“我想代替你成为销售主管”，那么我是打心眼里佩服你的，因为不想当将军的士兵不是好士兵。可是在销售团队，唯一能够让你脱颖而出的就是你的业绩，如果说：你每一天，每周，每月的业绩指标都能够完成或者超额完成，我相信，你的本事是大家有目共睹的，晋升也势在必得，因为这一切都是你自我争取来的，和其他因素无关。Lisa也十分乐意看到，有一天，我们的销售主管是一位销售本事很强，各方面素质过硬，好的，优秀的销售主管。

6、请记住，我们是一个销售团队，我们这个团队里的每一个人都要为自我的销售目标全力以赴，为给我们的销售团队获得荣誉而不懈努力，就像站在最高领奖台的运动员，看着那面国旗缓缓升起，要明白那面上升的国旗所代表的荣誉不仅仅是他自我的，而是一个中国。

所以，亲爱的们，在x年度，我们一齐努力，一齐全力以赴，我相信没有克服不了的困难，没有完不成的销售指标，是吧各位！

## 销售经理工作报告总结篇三

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，过去的20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx年对于白酒界是个多事之秋，虽然10年的全球性金融危机的影响已有所好转，但整体经济

的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

## (一)、业绩回顾

- 1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

## (二)、业绩分析

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个

月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下□xxxx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

## 1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

## 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在

于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

### 3、滕州市场

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个xxxx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xxxx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

- 4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；
- 2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；
- 3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在xxxx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累。

## 销售经理工作报告总结篇四

近一周来，随着气温的回升。万物复苏，大地春暖花开。我们\_x专卖店的销售工作也随着温度的转暖，开始了紧张而有序的辛勤与忙碌。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即要有着明确意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中。使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾这一周来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们\_x专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架



起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们\_x专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们\_x专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们\_x的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

## 销售经理工作报告总结篇五

xx年上半年即将过去，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。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。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，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

### 二、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来

的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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。

### 三、市场分析

现在xx消费卡市场品牌很多，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。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无

法比拟的。

在xx市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

#### 四、xx年下半年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

### 销售经理工作报告总结篇六

怀着一颗感恩的心，用激动和活力执笔书写本人x年的思想和工作，我真心的感激我们部门所有的同事对我工作的支持、理解和帮忙，感激昂立给了我锻炼和发展的平台，感激领导和同事给了我雄鹰展翅蓝天的梦。我用青春的热情和执着在昂立给予我的土地上播种，收获着不断成熟、逐渐理智、努力进取、日渐完善的葛飞飞！我自豪我是昂立人！

光阴似箭，岁月如梭，半年时间弹指一挥间，沁骨的寒气带来了冬的讯息，也送走了充实而忙碌的一年。刚到公司的那个夏日雨天的午后还历历在目，当时眼前的一切是那样的新鲜而又陌生，空气中弥漫着泥土的芬芳，谄媚的花草，张扬的喷泉还有我们员工匆忙的脚步。这完美的画面一向定格在我的记忆画册。

半年来我学习了很多，改变了很多，不变的是我对昂立的热爱、对工作的热情。当然也出现过无聊乏味的思想动荡，但

我还是调整好了自我的心境和处事的方式，把每一个产品赋予了有感情生命，懂得珍惜和疼爱。从刚进公司的陌生到此刻每位同事对我的悉心指导、关心、帮忙，亲如一家的真诚交流，让我在做具体工作时很流畅。

1，半年中在核心领导人朱望云教师的指导和各位同事的支持下，我的各项工作无愧于自我、无愧于昂立。

(1)踏踏实实从小事做起。每一天工作计划、每周计划、每月计划都能按时完成。做好每周不间断的工作布置总结会议笔记。任何成功都是从小事做起，小节决定成败。千里之堤毁于蚁穴，如若小事做不好，何谈成大事。仅有踏踏实实把小事情做好，扎实好基本功，工作方能游刃有余、运筹帷幄。本事是在日积月累的堆砌中潜移默化得到提高的，本事是环境逼出来的。

(2)勤于思考是成功解决问题的关键。遇到任何事情我首先是独立思考、独立运行，遇到困境不退却、不自负，虚心向同事和领导请教，做事情有条不紊。

案例:1：起初我负责的浙江市场销售，开始从一无所知，到经过努力并成功签定第一笔单子的喜悦，蕴含了所有同事的无私支持和领导的谆谆教诲。自浙江温州苍南签单后，我信心大增。从万事开头难到长江之水一泄千里流，在之后的工作中我一气呵成的成功签下了6个订单。

案例2：由于我对南通市场和人文关系的熟悉，本人进取主动申请，并于7月份开发南通市场。发展至今，南通地区6县一市所有加盟学校均已同意销售我们的产品。而做得最为深入的就是我的故乡如皋，在领导和同事的支持下我成功运作了市场行为以外的运作模式即以政府政策为引导、市场运作行为为辅的综合销售模式，此刻全如皋市乃至整个南通都已经了解了我们的唯智学园。如皋的17万在校学生已经直接或间接接触到了我们的产品。因为如皋市场的特殊辐射效应对周

边的影响，目前整个南通购买市场有了动车加速行驶趋势。从我一开始主动跟投资人谈合作到此刻投资人主动找我们，甚至出现1天3催的情景。我自信南通市场的辉煌指日可待。

## 2， 主要问题与成功经验分析

工作初期由于自我的不成熟出现过心境有时浮躁，遇事欠缺冷静，有点急于求成。在不断的磨练中我已经基本上改正了这些缺点，正在走近成熟。我进公司的时间较短，以上成绩还不能说是成功，只能说是学到了一些经验和体验了部分成功的自信！今后我将继续鞭策自我，进一步学会用专业知识的角度去思考问题，用专业理论来诠释现象，经过现象分析实质。我要进一步把理性与感性在工作中有效结合，严谨踏实做事。俗话说：不知其所以然而为之者谓之愚。我虽不是智者但我也不甘做愚者。我会在业余时间多学习专业知识，研究市场和销售手段。我会进一步加强适应环境的本事，快速适应每一天的事务和周围的人际关系，利用好人脉关系资源，相信只要我诚恳的和他们相处，待人以诚、虚心请教，他们也会同样以诚待我，相信我的努力将更有利今后的工作开展。

## 3， 未来半年年度工作改善设想

作为一个销售，我必须有高度的职责心和一流的业务水平。在未来半年里我想我亟待提升的是我的分析本事、谈判本事、解决问题本事、应急本事、协调本事等。我要进一步加强对产品的深入了解。我要在未来的半年内把自我锻炼成一个优秀的业务员、所负责区域的产品培训师、公司的开拓先锋。

## 4， 要求得到的支持与帮忙

在来年，南通的6县一市有可能全面启动运作，其中南通市区有可能会参照如皋市场模式。为了避免出现区域性行动不够统一的情景，我期望，在南通市场全面启动后，公司能给南通增派人手、加大扶持。

## 5, 自我素质和本事的综合评价

回顾这半年, 感觉自我作为一个业务员, 在很多方面的知识还比较欠缺, 专业知识还不够全面, 我必须会努力学习, 更好的为公司服务。小智者乐于自我能做什么; 大智者自省于自我不能做什么。我不会满足于智者, 不能在小范围里满足自我的优越感, 我能做的就是多看、多思、多学、多做, 全面提高自我。

今后我将一如既往的严格要求自我, 认真负责的做好本职工作, 力求创新。我的成长和成功离不开领导和团体的帮忙和支持, 新的一年我期望团队的所有同仁继续支持和帮忙本人不断提高。我愿意用我的热情拥抱你们的热情, 我愿意用我的真心去感动你们的真情, 我愿意和我亲爱的团队欢乐地分享每一滴成功, 我绝不会辜负大家对我的期望。