

最新销售个人工作月总结 销售员个人月度的工作总结(大全13篇)

学习总结是对学习过程中遇到的困难、收获和经验的一种总结和归纳，可以使自己的学习更加有所收获。小编为大家准备了几篇经典的考试总结范文，希望能帮助到大家。

销售个人工作月总结篇一

月度工作总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。小编为大家准备了销售员个人月度工作总结三篇，供您借鉴。

xx年x月x日入职昆明以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品;朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带

我一起去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的*有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、

对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是无业可务而是：业精于勤于实于务。

x年的xx月份，通过自己的不断学习、及同事的真诚帮助下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去xx月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不同的做事的方式。通过这段时间的工作实践，现将xx月份个人工作总结报告如下：

xx月信息情况如下：

1. 贴子：41个，电话：25个，潜在客户：25个，网络代理：7个，

2. 销量个人零售：10个

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作qq20xx版聊天软件中的备注功能上。以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。这一小小的操作，也方便在家加班的时候可以及时跟进。另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并统一起来管理，省时且方便。及时跟踪是每天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情况了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是非常重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的。由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。但我并不满足，我知道会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我希望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

跟进客人是业务员非常重要的一课。这都是潜在客户发展下来的老客户。对于在挖掘新的客户。要人是采取发帖子、电话跟踪、老客户发展下线、网络代理等。我最常用是发帖子，从入职以来，我一直不停地发帖子，我统计一下，从帖子上来的客*概有五个。有电话打理的、也有加qq咨询的，也有邮件回复的。但一直没有成交，这个月有一个邮件的回复，需要订购sdv568□由于自己跟踪较慢，被同事接了单。内心本来是有一点的兴奋的，一是我发的帖子终于起到了作用。二是因同事接了这个定单而心情不好，因为想到自己也有一分的努力在里面的。后来经过调节，自己也明白了，在每一项工作当中，都是扣扣相环的，我相信只要你努力了，不在乎一次短暂的成功，你付出了的，不管在那一个角落，也会有客人找到你的。我对自己的思想观念又进一步升华了，格局需要宽大，把自己的所学到的运用到日常生活，工作当中，并利用这些知识创造你的目标，你所想要的利益。这是关键。

小结：

xx月的任务量为10个正产品，基本达标，但是还做得不够。目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行控制，有针对性的销售。提高自己的能力与不间断地学习知识。今后需把工作做到位，做好个人工作计划，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线代理等。争取在下一个月达到15个目标量。

1、销售情况总结：销售业绩和销售目标达成情况，要求既有详细数据，又有情况分析。

2、行动报告：当月都干了什么工作，都去了什么地方、工作时间怎样安排的，要求简单明了。

3、市场情况总结分析，包括：

(2)市场评价：市场情况是好是坏，发展前景如何，存在什么问题，有什么机会。

(3) 市场问题汇报：当月市场上存在什么需要公司协助解决的问题：积压破损产品的调换，促销返利的兑现，市场费用的申请，其他需要公司支持的事项。

(4) 市场价格现状：各级经销商的具体价格、促销、返利、利润都是多少；

(5) 产品库存现状：各级经销商的产品库存情况：数量、品种、日期；

(6) 经销商评价：各级主要经销商的心态、能力、销售业绩情况怎样；

4、下个月工作打算和安排：针对上个月的工作情况安排下一个月的工作。

5、工作自我评价：自己工作的得与失、对与错。

作为销售员的导师、顾问与教练，销售经理要指导、管理好销售人员的工作总结与汇报工作。

2、奖励与惩罚。奖励与惩罚永远是一对好的领导手段。销售经理要发挥奖励与惩罚的作用。

3、重视。销售经理对销售人员工作总结与汇报的重视，就会促使销售人员认真看待工作总结与汇报。

4、要求销售人员汇报工作之前，认真做好准备。

销售个人工作月总结篇二

1.x月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39.7万，今年完成了22.8万，完成总任务和去年同期任

务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超(主要以bc类店为主)占15%[]x月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%[]x月份的销售额在x月份的基础上上升了32%，面对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2. 引起销售额不理想的因素有以下几点

a. 大气候大环境影响。

今年经济不景气，居民的消费能力下降，购买力下滑

b. 今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮特别淡。

c. 低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

1. 全面开发新客户，将销售网络全面铺开，特别是三级市场

2. 维护老客户，关注老客户的销售情况，增加单品，提高销售额

3. 认真做好市场维护，抵制竞品

旺季即将来临，特别是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心保持在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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

已有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如:质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队:销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度:完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度□

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯:养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标:我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

销售个人工作月总结篇三

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米

卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持*和源动力。

销售个人工作月总结篇四

近期，来到车销售部，保险额下降，原因种.种，据询问销售员与分析最近部与部的销售车的情况(4月8日-4月12日)，总结原因如下：

据销售员以往经验，年后三、四月份是、车的销售淡季，询问一下经理，从四月一日到四月十二日，买了十几辆车；从四月七日-四月十二日部买了十七辆车。

部近来销售车少一些，所以网点提车少；部网点提车多一些，从四月七日-四月十二日网点提车九辆，保险一般不在城入；另外四辆车分别是队与局购卖。他们的保险一般单位联系，自入保险。

近来，路整修，行车不便，客户减少，或是一天不销车，部便派两个销售员出外做宣传，部也派一个销售员出外做宣传。展厅不来客户，保险业务更是无人问津。

在销售员销车过程当中，一直在旁跟随学习整个销售过程，直到最后，客户交款定车，其中，销售员在售车过程当中，随带向客户介绍询问入保险具多，一般与车挂牌为由劝其入保险：

1、客户有的入，向客户介绍保险种类与计算保额后，很快入保；

4、有的客户要挂地方的牌子，只为省钱，所以不入城保险；

6、有些客户也有目前不挂牌子的，保险这一块更是拖延不办。连介绍都无法进行。

7、有些客户购完车后，说是暂时不用s公司去服务，等一段时间，再谈挂牌等事宜，保险这一块众人之争的业务□s想这也是一去不回头，再回s公司保险可能性就小了。

咨询销售员拉保险事宜，曾提过，现在保险提成有所下降，非常影响销售员的积极性。造成销售员销售车一多，保险是一项可有可无的业务。当去与客户直接做业务时，遇到了客户非常反感保险业务这一块，有一次，竟然把当成保险公司拉保险的了，态度非常不好。无法沟通。非常尴尬。

根据以上原因种.种，提出对我的要求和一点意见：

一、保险业务能力要继续提高，多向学习，不懂就问，多与销售员沟通，多与客户正面交流。多向亲戚朋友推荐向s公司来购车，以增大保险客源。

二、做一下客户回访工作，看一下保险客户的客源多不多，如何去开发新的保险客源，看到销售上只要有一个客户看车，销售员就写一下客户信息，事后，就向其客户购车事宜，保险客户是否也能留一下客户信息，打电话询问客户是否能在我公司保险。

以上，是近期保险工作的总结，不足之处，请经理指正批评。有望更好的开展部的保险业务。

销售个人工作月总结篇五

光阴似箭，日月如梭，转瞬间一年的时间已经过去□20xx年在公司领导的领导下，我们公司的“量、价、款”，三项基本考核指标都达到了预期目标。回顾一年的时间，我在公司各级领导的指点及同事的真诚帮助下，较好地完成了自己的本

职，有收货也有遗憾，总结自我一年里工作的优与缺，计划明年的工作思路，为20xx一个初步的规划。

通过这两年的工作，我感同身受，看到了公司所发生的变化。与去年相比我们的团队办公环境好了，生活等方面也都到了很大改善，当然生活方面不是最重要的。最重要的是经过两年的发展与进步，我们的销售业务“流程化”了，让我们每一个业务员在日常的业务服务过程中知道：做什么、如何做、做的对与错。“销售管理制度化”了，从业务出车的台账登记到销售费用记录都从根本控制了我们的销售成本。同时，今年以来，轮休时间合理化的规定让每位员工“不打疲劳战”，提高了我们工作的激情，保证了每天每个角色都有人站岗执勤。销售业务的流程化和管理的制度化又评判工作中的失误和进步。如此以来，平时的工作有条理了，感到工作更轻松了，这是公司的进步，也让我在流程的指引中，制度的规定下学到了更多，进步更快。

(1) 业务员的日常工作基本上包括，记录台账、催收货款、协调发货、月底对账、市场调研等。在这过程中，由于个人不细心，不操心，台账记录不及时，致使预付款合同客户欠款，违反公司“先款后货”的制度，也使公司领导在与客户催款方面处于被动地位。

(2) 过程决定结果，细节决定成败。两年以来，自我记录习惯没有养成，在日常业务中，台账记录不清楚，对于业务中的改派车辆部没有重点记录和标记，尤其是三角贸易，调账不及时。在这些看似细小的事情由于没有做到位，造成月底对账、结算困难，给公司的整体管理拖后腿。

(3) 今年年初，在公司领导的指导下成立了重点工程部，其目的是保证做好唯一的一个重点项目服务工作，作为重点工程部的一员，我没有尽到应尽义务。第一、三角贸易采购基地水泥运费财务挂账不及时，错误频出，重点项目发票送达没有及时督促，影响当月货款回收。第二、没有和我们团队相

互帮助，共同努力，个别客户个别月，对账数字三方账务不清楚。第三、服务重点项目的业务员工作量不平衡，没有做到及时向领导汇报调整，造成后期重点项目出现了更大问题。第四、作为重点工程部的一名小小负责人。一年来一直处于懵懂状态，深感压力重重，无所适从，对自己没有信心，瞻前顾后，有没利用这样的机会去锻炼自我。在重点工程业务中没有做好公司领到与项目经理沟通的中间人，是我工作中的最大的失误，失去这样的业务学习和锻炼机会也是我最大遗憾。

(1)从今年的日常工作中发现我们的业务员经济责任意识淡薄，对账单模糊，运输发票挂账错乱，建议针对具体业务，列举业务中经常或者有可能发生的错误培训指导，增强团队业务能力，培养业务员在工作中的责任心。

(2)今年前期个别标段代理商自行开具运输发票，运费没能及时挂账，造成后期运费付款困难，给公司带来不好影响，建议明年凡属于我们公司商配送工地，运费必须每月挂账。如果客户要求自行开具运输发票(自提)，签订合同时需补充简洁的自提运输协议书，从管理上避免公司责任。

(3)明年和政海螺水泥将于6月份前后投产，面对强大的竞争对手，我们既要保证完成销量又要取得好的价格，掌握市场信息，建立销售渠道是工作的重中之重。去年到今年销售人员把主要精力集中在高速公路上，为应对明年海螺水泥对市场的冲击，建议从新整合人力，针对两个区域每个区域至少有一个人去调研市场，收集市场信息，储存潜在客户，以应对明年下半年及以后强大的竞争对手。

(4)两年的工作经历，发现货款要控制记录台账，安排的事情做笔记，是一件很重要的事情，对有效控制货款和日常工作的执行结果方面都起到了非常重要的作用。两年以来，业务陋习凸显，日常工作中“爱忘记”，效率低。为了提高我们的工作效率，加强执行力，我个人认为，从明年起每个区域

建立工作日志，每天记录工作中要做的事情，如对调研市场、对账、挂账等方面的执行都应该有简洁的记录，说明执行结果。可以由公司领导下达任务，区域经理监督，做到出车有名，到厂有收获，避免在工作中没有计划的盲跑、乱跑，没有效率。

我害怕失败，但我更渴望进步，一年以来，深刻的认识到自己的不足，工作中出现的错误不止上面罗列的几点[]20xx望自己能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。感谢公司领导的引导和公司同事的热心帮助。纸上谈的终觉浅，凡事一定得躬行[]20xx经来临，新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，希望我们的团队在领导的带领下能更进一步。

销售个人工作月总结篇六

销售部门是工业企业供、产、销三个环节中不可忽视的一个环节,某种意义上它制约着企业的发展前景。今天本站小编给大家整理了销售部门个人月度工作总结，希望对大家有所帮助。

六月份眨眼间就已经过去，经过这一个月辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年6月本月下滑严重店铺：江三16910元下降30%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：

1. 超市合同到期撤场商铺较多；
2. 进店客流较少；
3. 连单率降

低;4. 畅销款七分裤货品到货未及时。同比上升店铺泰二12%，泰一6%，扬四3%，本月本区域总计完成170839元，达标79%。

2. 跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低(主要部分顾客觉的价格还是高)。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3. 对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4. 针对泰州二店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年2月1号来到xx酒店工作的，在进入贵店之前我有过对酒的销售经验，仅凭对销售工作的热情，为了迅速融入到促销的这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习对酒品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和酒方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟

通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习酒品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高，同时也存在不少的缺点：对于酒的销售了解的还不够深入，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。

3、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们金种子酒的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多

新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习

惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、工作计划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评，在接下来的工作中，我会做好个人工作计划，争取将各项工作开展得更好。

销售个人工作月总结篇七

不知不觉加入东南已经一个月有余了，在这一个月中，有苦也有甜!总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

在东南一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。作为初入社会的我，选择了高校和科研单位做为业务开展的对象。我沿着老销售人员给我指引的方向进行业务拜访。在这段期间里，我的目的在于积累客户资源，因为只有雄厚的客户资源，才能发现更多的销售机会，才能保证销售额。

开发客户是一个比较漫长的时间。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，特别是高校和科研单位，由于其潜力无限，被很多同行视为保证销售额的强大动力。所以，做高校和科研单位，就必须做好打持久战的心理。最开始的时候，资深销售给我一份电话名册，叫我打电话进行拜访!由于之前没有进行过此类工作，打电话的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了20个左右的电话拜访，我就带着资料过去拜访客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘购买信息。后来通过向资深销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。我负责的相对比较散，也是其他资深销售相对投入较少的区域。为此，我得自己寻找客户的信息，包括电话号码，背景资料，以便于进行面访。凭借着大家的帮助，我认识了60个左右的客户。其中有不少顾客都有购买的倾向，甚至还跟几位客户有过业务上的洽谈。目前为止，有两单业务在跟进中，一是中山大学的thermo离心机(已经进行投标，基本完成)，一是广东工业大学的alp高压热蒸汽灭菌锅。

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态。措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识。措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1)了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点。

(3)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在

半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加深和资深销售的交流。措施：在双方相对空闲时期，向资深销售请教工作中出现的问题的解决方法。总结其解决问题的原则，规律！交流方式可以面谈□qq等。

4、加强商务方面的技巧。措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

5、加强自身的时间管理和励志管理。措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

顺利通过考核，真正成为东南科仪的一员。能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

销售个人工作月总结篇八

20xx年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20xx年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

销售175某某元，完成目标计划(225某某)的77、某某某某

回笼110某某元，与销售收入比为6某某。

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。

20xx年该客户完成销售180某某元，而200年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是

松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80某某某某元左右，比年初公司下达的计划200某某某某相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50某某某某，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售65某某)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心;另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减

少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5)积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；

3、压库工作效果不明显；

4、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；

5、新业务的开拓不够，业务增长小；

6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

销售个人工作月总结篇九

在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1. 电话初次拜访客户75家。2. 电话有效客户10家。3. 实地拜访客户5家。4. 要求试料客户2家。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之

余多看看相关的文献!争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任!所以，在

今后的工作中，应该努力学习产品知识!其学习方向如下：

(1)了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2)对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!

争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重

要的事情)提前完成[]b类事情(相对重要的事情)及时完成[]c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志!

四：目标

力!

20xx.8~20xx.9能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

月度工作计划

员工姓名： 所属部门： 起始时间：

如何完成任务：

二、工作计划及目标(日常时间安排、解决什么问题、解决效果)。

三、促销活动计划(内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持)。

四、新品推出(包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持)。

五、市场开发(包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持)。

销售个人工作月总结篇十

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。以下是小编为大家准备的销售主管个人月度工作总结三篇，供您借鉴。

我于20xx年11月加入中国人寿，至今在中国人寿工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况总结如下：

一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费*万，非车险保费*万的佳绩，提前*个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

刚来到公司就参加了短期培训学习，我象回到了年少时代，作回了教室，我认真听取所学的知识，好用于以后的实践中。经过培训后我被分到业务部，得到了同事们对我的帮助，使我备感亲切，我认真学习企业文化，业务知识，熟记险种条款、保险责任范围、责任免除范围，学习投保单的填写，做到不懂就问，学习上有了极大的进步。

要出去展业了，我想营销员是公司的先锋兵，是代表公司形象的体现，一定要牢记公司文明礼貌用语，按照公司仪表要求着装，把公司的良好形象传递给客户。第一个客户成为我追求的第一个目标，我记得跟第一个客户接触，向客户介绍天安文化、条款险种、特色服务后，得到的是拒绝，我失望、沮丧，经过同事们对我精神上的鼓励，通过再与客户接触，最后得到了信任。由最初与客户接触、怀疑、拒绝、再接触、忧虑、信任，最后得到了支持理解，使我迈开了成功的第一步。通过对第一个客户宣传天安，让第二个……让更多的客户了解天安、认可天安。

四月份牡丹花会期间，我积极到举办车展中去宣传天安文化，车险条款，售后服务，让洛阳市民了解天安、认可天安，进而选择天安。八月份积极参加客户温馨活动月，更好地为客户服务，特别是车险售后特色服务，如：“小额赔款现场赔付”、“重大赔案赔付”、“事故车辆自主择厂修理”受到了客户青睐。

夏天天空象小孩的脸说变就变，我为了及时能把保单交给客户，冒着大雨，不小心路上滑了一跤，但是想到不影响客户审车，一定要把保单送到，客户见了我很是感动，说我太认真。当今世界，客户决定企业的发展 and 生存，使客户满意，是我应该做的。

认真学习陈总《以科学发展观为指导，坚持规模、品牌、效益的有机统一，把公司发展推向品牌建设新阶段》的重要讲话，使我意识到品牌是一种无形的财富，品牌塑造就能拥有现在，拥抱未来。认真钻研《业务员展业手册》，虚心向同事们学习，体会到一名营销人员学习获得知识越多，展业成功的机会就越大。

今年出去展业，也遇到不少挫折，有的客户不理睬，有的客户不信任，但我不会向困难低头，我相信劳动的付出会有报答，我相信最美好的词就是“自信”。从事保险的十个月期间，每周都给自己下计划，按计划一家家单位去宣传，业务也有大的进展，先后承保了几家单位车险。每当我签下一张保单，我的心情特别高兴，面对竞争激烈的市场，能得到客户的信任，能给客户带来方便的同时，自己也觉得很充实。感谢领导、同事对我的帮助，感谢客户对我工作的支持。

通过学习企业文化，使我由一个没有从事过保险业，没有朝气的我转变成朝气蓬勃、积极进取的人，公司发展了，员工才有好的未来。企业文化也无时无刻都在激励着我，使我感到青春、主动、进取，要对事认真，对人感恩，对物珍惜。同学朋友也感到我的变化，说我比以前有涵养，又年轻了，

在这个变化中也给公司进行了传播。

通过学习省公司会议精神，以后三年天安公司七个目标、八个意识，使我看到了公司的发展和未来。我为自己是一名天安员工而高兴。在公司我为天安人积极向上拼搏精神所感染，和同事们相处的互帮互爱美好日子里，我很快就发自内心写了一首诗《真好》——记我的同事们。今年当选为“优秀员工”，感谢领导和同事们对我极高的评价和厚爱，同时觉得自己很惭愧，自己离一名合格的营销人员还相差的太多，今后更加努力学习和工作。艰辛与希望同在，我将用高度的热情，怀着感恩的心去勤奋工作，不断开拓新的领域，迎接美好未来。

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己的业务水平和专业素养得到了很大的提升，也对销售这份工作有了更多更深的认识。“100个人眼中就有100个哈姆雷特”，对于我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是保持良好的心态，套用米卢的一句经典语“态度决定一切”。销售这份工作可能在外人看来整天走南闯北、光鲜靓丽，好不自在。其实呢，从事过这份职业的人都会知道其中的酸甜苦辣。你可能遇到这样那样的问题，这个时候你拥有良好的心态就显的尤为重要了。拥有积极的心态，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得良好的结果。热爱我的工作，我不会把它作为一项任务或负担，领导交代的任务，争取做到，会充分享受完成一件工作的乐趣。

其次，是能力问题，我觉得可以分成专业能力和基本能力。曾在书中看到的例子可以说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到我们个人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及创新潜力等，将直接决定工作的生命力。一

个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

最后是学会认真倾听他人讲话，虚心接受他人的意见。年轻人多少有点毛毛躁躁，我也不列外。曾以为自己的原则坚不可破，但随着阅历的不断增长，其实发现自己很多东西都不成熟。这个时候，师傅们教导我们想成长快，就要认真学习，向别人学习好的经验、好的工作方法，虚心接受别人的意见。

销售个人工作月总结篇十一

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司、之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了、那么等待着我的是什么呢？以下是我的swot分析（把自己当作产品了，呵呵）：

s□优势）：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场、由开始，因此存在着无限的可能。

w□劣势）：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识。

o□机会）：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识；股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展。

t□威胁）：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难。

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害。

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们

的产品了，只剩下极少数的“顽固分子”依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店、为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势、“皇天不负有心人”，终于在后来的一次拜访中发现其中一个“顽固分子”开始经营我们的品种了。回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：“你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起。”

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三、由下月开始进行上量工作。

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到这么多奖金，对自己越来越有信心了。

由于我们的产品在本地来说是该领域的no.1[]但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了、只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：

2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用、于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药。

成绩：主打产品销量急速上升，达到指标任务的150%以上，全公司该产品销量排名第二、其它产品的销量也有了不同程度的上升。

在上个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地月底时使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端这么多货、没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列、但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的

销售。

成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已、但两个月的平均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧。

由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家、我的. 指标却无可避免的大幅度增长，达到以前的166.6%—200%、但是，积累了之前的经验，再加上终端的存货基本已经销出去了，我却有信心完成。

就在其他人都在抱怨指标太高，无法完成时，我根据我的60家药店的大小分别给它们下达了它们绝对有可能完成的任务，然后再根据月底的完成情况，把没完成任务的药店量转交给超额完成任务的药店，最后再适当的压了点货，就这样，指标完成了。

成绩：全公司能完成任务的三人里的一个，在别人讨论指标是否太高的时候，我选择了去做，所以，我有了不同于别人的成绩。

在完成了上个月的任务后，我的终端不可避免的有一部分存货，幸好我从6月份已经开始注意到otc三要素（客情、陈列、店员教育）的同等重要性，在每个方面都尽量做足功夫，我的存货也在短期内销出、然后，还是按上个月的方法，把指标分解到每个药店上，于是，我再一次的完成了任务。而上个月同样能完成任务的两位同事，却由于没有计划地压货，获得了和我6月份相似的成绩。

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人、而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高。

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了、而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来、那么从这个月开始，就是我发挥的时候了。

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑。

新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率挂钩、我的指标再次上升、经理却还放出话来，由于主打产品离年度任务还差挺远的，现在可以有促销活动，但所有人的任务都要100%完成，就算压货也得完成。没办法，还得干。既然经理都把话说死了，那就没有任何借口了，只有去执行咯。反正我也已经有了压货的经验，这点儿量我还是有办法的。

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转为终端建设和其他产品的销售。

由于我负责的地区销量做得好，公司愿意拨出一笔钱给我做卖场的陈列。于是，我抓住了这个机会。让公司对我感到满意，期间我运用了grow思考模式：

g（目的）：公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

r（现在有什么）：主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有otc产品但还没有otc标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

o（有什么选择）：1、可以按照公司的要求，买一个端架，专

门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有otc和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

w□要做什么)：经过思考，认为第二个选择能获得最大效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到最好的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众领导的一致好评。

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在广州，以平价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动（经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应），这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的

销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外06年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

销售人员月度工作总结的延伸内容：工作总结内容分几部分？

1、基本情况

这是对自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括单位名称、工作性质、基本建制、人员数量、主要工作任务等；形势背景包括国内外形势、有关政策、指导思想等。

2、成绩和做法

工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些是工作的主要内容，需要较多事实和数据。

3、经验和教训

通过对实践过程进行认真的分析，找出经验教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理性认识。

4、今后打算

下一步将怎样发扬成绩、纠正错误，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一般不能少了这些内容。

销售个人工作月总结篇十二

20xx年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕20xx目标任务展开一切工作，具体总结如下：

销售175xx元，完成目标计划(225xx)的77□xxxx

回笼110xx元，与销售收入比为6xx□

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。

20xx年该客户完成销售180xx元，而20xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售80xxxx元左右，比年初公司下达的计划200xxxx相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于50xxxx□但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售65xx)□虽然有部分资金未能到期但占的应收

款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务质量和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。

在平时的日常工作中，我们要求业务员必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(5)积极参加与新业务的开拓。

上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三

水盛路天线有限公司)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于x些原因，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强；
- 2、整体的资金回笼不理想，未达到预期要求；
- 3、压库工作效果不明显；
- 4、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；
- 5、新业务的开拓不够，业务增长小；
- 6、公司所下达的任务有些脱离实际，业绩考核不合理影响业务员的工作情绪。

外贸销售业务员的个人求职简历

销售业务员求职个人简历模板

网络销售业务员个人简历模板

销售业务员个人简历表格

业务员个人工作总结【荐】

业务员个人工作总结【推荐】

优秀业务员个人工作总结

【荐】业务员个人工作总结

销售个人工作月总结篇十三

第五、在工作中都会遇见这样或那样的挫折，摆正态度，建立良好心态，保持积极乐观的面貌，听取大家的意见改进自己不足之处。

第六、给自己建立目标，不断进行学习，完成目标，我相信只有坚持自己的方向，踏实向前，终可到达目标。

总之，一个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

【篇三】

一、成交情况分析

1、10月份共签约、358套，销售可售房屋的64%。

2、签约户型统计表

3、截止于10月24日已签约面积为29,935.77平方米。已签约金额为66,383,784元。

4、截止于10月24日已提取佣金1326954元。

5、销售率统计

二、成交客户分析

1、成交客户年龄统计

- 2、成交客户付款方式统计
- 3、成交客户户籍情况统计
- 4、成交客户现居位置统计
- 5、成交客户信息来源统计
- 6、成交客户特征描述

目前的成交客户主要居住在朝阳区占全部的42%，其次是通州区占全部的20%，客户年龄集中在20岁到30岁之间。八成以上的购房者选择银行按揭方式款，一次性付款的客户逐步增加。外地客户的购房比例达到48%左右。

三、业务成交业绩统计

四、宣传推广绩效统计

1、报纸广告绩效统计

本月接听来电334通，接待来访14位，因报纸广告直接成交11套，成交总数158套。

2、路牌站牌绩效统计

路牌站牌广告直接成交成交总数91套。

五、价格分析

已成交客户实际成交均价2218元/平方米，目前待售房屋均价为2422元/平方米。