

销售工作总结(优质7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

销售工作总结篇一

供方：(以下称为甲方)

需方：(以下成为乙方)

供需双方本着平等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。

第一条 商品名称、种类、规格、单位、数量

第二条 商品质量标准

1. 商品定价，供需双方同意按市场零售价的4折定价执行。如因原料、材料、生产条件发生变化，需变动价格时，应经供需双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

2. 合同总金额： 240486.5元(按照各种商品的不同，规定各种包装方式、包装材料及规格。包装品以随货出售为原则；凡须退还对方的包装品，应按铁路规定，订明回空方法及时间，或另作规定。)

第四条 交货方式

1. 交货时间： 合同签订后半年内交货完毕

2. 交货地点： 乙方指定所在地

3. 运输方式： 由甲方承担运输

第五条 付款日期及结算方式

乙方先付给甲20%的定金，货到后付货款的75%，5%做为一年的质量保证金。

第六条 运输及费用

运输费用及保险由甲方承担(根据实际情况，需委托对方代办运输手续者，应于合同中订明。为保证货物途中的安全，代办运输单位应根据具体情况代为投保运输险。)

第七条 违约责任

1. 需方延付货款或付款后供方无货。使对方造成损失，应偿付对方此批货款总价10%的违约金。

2. 供方如提前或延期交货或交货不足数量者，供方应偿付需方此批货款总值10%的违约金。需方如不按交货期限收货或拒收合格商品，亦应按偿付供方此批货款总值10%的违约金。任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担经济责任。

3. 供方所发货品有不合规格、质量等情况，需方有权拒绝付款(如已付款，应订明退款退货办法)，但须先行办理收货手续，并代为保管和立即通知供方，因此所发生的一切费用损失，由供方负责，如经供方要求代为处理，并须负责迅速处理，以免造成更大损失，其处理方法由双方协商决定。

4. 约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违

约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

第八条 合同纠纷及解决方式

本合同在执行中发生纠纷，签订合同双方不能协商解决时，可向人民法院提出诉讼。(或申请甲方所在地仲裁机构仲裁解决)

第九条 其他

1. 合同执行期间，如因故不能履行或需要修改，必须经双方同意，并互相换文或另订合同，方为有效。
2. 本合同经甲乙双方代表签字并加盖双方合同章后生效，本合同原件一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

供方(盖章):需方(盖章):

授权代表: 授权代表: 签订日期: 签订日期:

销售工作总结篇二

乙方: _____

一、经双方确认: 甲方的_____ (此类产品皆适用) 具有广阔的市场潜力和发展前景, 甲方授予乙方_____ 区域的销售代理权, 由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1. 甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2. 乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1. 为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3. 乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4. 乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5. 乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1. 为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1. ____供货价为____元/公斤，乙方的首批订货量最低为____公斤，甲方给予乙方____个月的试销期，试销期内至少应达到____元的销售额。

2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果____天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续____个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

销售工作总结篇三

乙方：_____

一、销售区域及目标

乙方为甲方委托的在_____省_____市的特约经销商；
年销售目标为_____万(码洋)。

二、销售折扣

1. 甲方向乙方发货折扣为_____%折。

2. 乙方的发货折扣应控制在_____%—_____%折之内；
如乙方批发折扣低于_____%或高于_____%折，甲方
有权停止供货甚至取消乙方的特约经销商资格。消化库存及
特定情况下的发行折扣由甲方统一确定，另行通知。

三、订货

乙方添订货时，应遵循少订勤添的原则，以传真或电子函件
数据为准，甲方承担发货费用。(详见甲方书目中的添订货须知)

四、退货

乙方应在甲方规定的期限内退货，并保证全年平均退货率不
超过_____%，退货费用由乙方承担。

五、返利

1. 乙方在合同期内总回款所对应码洋超过甲方年销售目标码
洋，甲方将对超过部分按码洋的5%的标准进行返利，乙方不
得提前抵减当年度的货款；如乙方在合同期内未达到甲方的年

销售目标，结算折扣上调为_____%，且甲方有权在下一
年调整其特约经销商资格。

2. 甲方对完成年销售目标者进行奖励：回款_____万奖现
金_____元；_____—_____万奖现金_____
元；_____—_____万奖现金_____元；_____—
_____万奖现金_____元；_____—_____万奖
现金_____元；_____万以上奖现金_____元。

六、 结算

1. 乙方于_____年_____月_____日前预
付_____元保证金，_____月_____日前预付款未
到位者视为自行放弃其特约经销商资格，此笔保证金将用于
冲减本合同期内最后一笔欠款。

2. 结算方式及时间：乙方保证每月按甲方的月度回款计划于
当月_____日前回款。

七、 合同有效期限

本合同有效期限一年，自_____年_____月_____日
至_____年_____月_____日。

八、 争议的解决

若有一方违反本合同条款造成纠纷，由甲乙双方友好协商解
决；协商不成，由甲方所在地人民法院裁决。

九、 补充条款

合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力(传真件有
效)，自签字盖章之日起生效。

销售工作总结篇四

岁末年初，又到收获盘点之时。在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了20xx年的销售任务。部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。业绩的取得，与这一年来实质性的扎实工作是分不开的。

在这一年里我们的具体工作如下：

一、对外销售与接待

1、旅行社和大型团队的销售

京山素有“鄂中绿宝石”之美誉，地处大洪山南麓，江汉平原北端。是大洪山风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。我们与京山各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。在此其间，共接待大型团队家，例如：，为酒店创收元。每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如：。优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

京山除被誉为桥米之乡以外，还是全省的网球之乡。去年11月份的全省网球公开赛在京山圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的网球赛仍在京山举行，前后三次比赛，为期天，入住房间数间，共为酒店创收万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

京山除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资，京山的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡张，共充值元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议份，挂帐协议份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共场。其中大型会议场。中型会议场。小型会议场。大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席多桌。其中，9月12日，京山轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

二、对内管理与考核

1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

三、适时促销，全员营销

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与汤池温泉签定了七月一八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴桌，为酒店创收元，占京山升学宴市场份额的%。

四、同行合作，互惠互惠

今年七月份我们和京山旅游局、京山各旅游景区宾馆合作，以宣传京山风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们京山玉丰国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

五、存在的不足之处

- 1、对外销售需要继续加强；
- 2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。
- 3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

销售工作总结篇五

甲方：

乙方：

一、合作方式

1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货_____套以上，其中外机_____套，内机_____套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励2、
代销商

由甲方提供各种型号产品共计_____个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格全国统一零售价：_____元/套(外机双风机和内机的柜机均按二个计算)

乙方提货价：_____元/套

三、订货及结算方式乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的_____ %作为推广费返还给乙方

2、乙方的月销售量达到_____个以上，甲方按当月乙方销售额的_____ %进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的_____ %奖励给乙方。

4、乙方一次性提货_____套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期 年月日至年月日

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

代表签字： 代表签字：

销售工作总结篇六

(需方)：(以下简称甲方)

(供方)：(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律法规，遵循平等自愿、公正和诚实信用的原则，双方就装潢材料购买事项协商一致，订立本合同。

一、甲方向乙方购买装潢材料共计：144570元，人民币(大写)：壹拾肆万肆仟伍佰柒拾元整，(详见材料清单)。装潢材料按样品收货，在自然正常使用的情况下(备注：乙方需提供相关材料的使用说明资料，产品合格率需达到95%)若材料出

现质量问题的乙方负全责。

二、乙方供应材料必须满足：

- 1、达到国家有关规定的质检验收标准；
- 2、按照甲方所需要的规格品牌商标(产地)和数量及时供应；
- 3、有产品合格证明书或相关文件。

三、供货时间、运输

- 1、甲方应提前三天将供货计划告知乙方，乙方得到计划后应在甲方计划三天内供货。
- 2、由乙方负责货物的装车运输，并运至指定地点：到工地由甲方负责卸货。货物到达指定地点后，甲方及时派现场收货员对货物的数量进行验收，并在送货单上签字确认，作为双方结算的最终依据。（结算以实际送货数量为准。）

四、货款支付方式和时间

计算货款方式及付款约定：货到工地一个月后无质量问题的7个工作日内甲方付清此次货款。

五、违约责任

- 1、甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失和运输部门的罚款。
- 2、乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款的2%的违约金。
- 2、乙方所交产品品种、规格、质量不符合国家相关规定的，应当负责包换并承担退货所产生的全部费用。

3、乙方逾期交货的，应按货款总价1%赔付甲方作为违约金。

六、不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，以允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

七、其它约定

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向人民法院起诉。

八、本合同一式二份，供方一份，需方一份。本合同双方签字或盖章后生效，货款结清后此合同终止。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

销售工作总结篇七

乙方：

为促进甲方软件的销售，甲、乙双方经友好协商，本着自愿诚实、互惠互利、共同发展的原则，就甲方授权乙方销售甲方《交通收费系统》软件产品事宜达成以下合同。

一、经销商资格及内容

1. 乙方具有完全民事行为能力的自然人或独立享有权利并独立承担义务的企业法人。

2. 甲方授予乙方为_____软件在_____地区的销售与服务权。乙方负责该区域的软件市场推广、售后服务等工作。

3. 本协议有效期_____个月(_____年_____月_____日至_____年_____月_____日), 期满后协议无异议自动延续, 有一方提出终止时, 协议期满后终止。

二、代理产品及价格

三、营销方式

1. 甲方向乙方提供可向客户进行演示的试用光盘;

2. 客户同意购买时, 乙方向甲方公司指定账户汇款;

3. 到汇款或者是传真汇款底联, 甲方向乙方提供注册码或加密狗;

4. 甲方在售前售后协助乙方为客户提供服务。

5. 政策: 由于经销竞争要以超低价格出售产品时, 乙方须填制“特价销售申请”甲方为乙方提供特价销售政策。

四、双方权利与职责

1. 甲方权利与职责

1.1 负责产品技术更新、升级工作。及时为乙方提供完整产品;(安装光盘、使用说明书、加密狗等)。

2. 乙方权利与职责

2.4 乙方有权安排售后服务人员到甲方公司进行培训(每季度_____天), 费用自理, 甲方免收培训费。

3. 其它重要声明

3.3 本合同内容不得透露给第三方，未尽事宜按有关法律规定另外补充；

3.4 如果甲方发现乙方有违反合同，损害甲方名誉等行为，甲方可随时终止合同，取消乙方的经销商资格并追究乙方的法律责任，一切后果由乙方承担。

五、违约责任

1. 甲、乙双方应严格按本合同的约定履行各自的义务，任何一方违约，均应按《中华人民共和国民法典》的规定承担违约责任，违约方应向对方支付违约金壹万元人民币。

2. 乙方私自出售本软件的盗版，甲方有权单独取消本合同，并向乙方索赔经济损失_____元人民币。

3. 由于不可抗力或意外事件而影响乙方正常的销售、服务和技术支持时，不视作乙方违约，甲方对此表示认同。“不可抗力”是指不能预见、不能克服且无法避免的客观事件，如战争、自然灾害、政府禁令等。“意外事件”指超过双方防范与预见能力的各类事件。

六、其它一般条款

1. 本合同期满后双方均可提出要求续签合同，相关事宜再行协商。

2. 本协议一式两份，双方各执一份，具有同等的法律效力。本协议涂改无效，其它未尽事宜由甲、乙双方签约代表再行协商，作为合同附加条款。

3. 在本合同履行过程中发生争议，若协商不成，提交人民法

院或仲裁机关仲裁。