

# 2023年销售月工作总结及工作计划 销售工作总结(大全7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 销售月工作总结及工作计划 销售工作总结篇一

转眼间，\*\*年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心

理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”我对自己说。

依据10年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；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，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前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。
- 3、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。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

## **销售月工作总结及工作计划 销售工作总结篇二**

这是充实的半年。具体的`工作总结如下。

(一)业绩统计[]20xx年6月开盘期间，销售商品房5套，销售总面积649.09平米，销售总房款3265219元。7月至今：销售商品房4套，销售总面积413.26平米，销售总房款1653040元。累计总房款：4918259元。

(二)业绩分析：意向客户18批，成交9批。

在实践工作中，我还学习了一些销售经验，在此我总结几点与大家分享：

(一)跟客户成朋友，得到信任，那你就是最成功的销售人员了。

(二)想客户之所想，站在客户立场想问题，话才能说到心坎里，因为谁都喜欢跟自己有同感的人沟通。

(三)不要去回避产品劣势，明显之处，不妨坦言相告，再突出优势介绍，有时会更加有利成交。

(四)增加销售量的方法——集中精力于自己的重要客户，老带新就是这么来的。

(五)不要卖而是帮，卖是把东西塞给客户，帮却是为客户做事。

(六)这不是一场独角戏，要与同事同心协力才能更好成交。

(七)商业销售最重要的是：做好个人销售工作计划，强调好处而非特点。

一、不够稳，容易被客户问题动摇，可能就会有点心虚。经验尚浅，仍需努力改进。

二、有时客户需求了解不够，点不到位。

在中心广场的工作，特别是现在这个时期，我和其他几位同事每一个人都在扮演三重身份——销售代表+物业+客服。因为一个商业项目的尾盘销售，它所处的问题不仅仅只是销售，还有入住商家所遇到的一些经营问题，比如：商气未形成引起入住商家生意萧条，商家结群来售楼处反映问题，针对他们的问题，我们要加以了解每一个商家所提出的合理性建议，

向领导汇报，领导根据情况批准并加以解决措施，来解决商家营商气问题，从而带动商气。期间也曾遇到过委屈之处，但都能理解他们，也尽力去为他们解决问题。问题解决了，去广场转转，看着里面商家生意好，比自己开店都高兴，里面的商家见了我们也都热情，有时会欣慰自己能为广场做点贡献，哪怕只是替他们去物业公司联系人员修理厕所照明灯，也是出了一点绵力。

现在我已到香槟花城项目部来工作，争取做到尽快了解住宅项目知识以及商业销售到住宅销售的转变。更加完善自己，做到华夏一块“砖”，哪里需要哪里搬。在次我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，在新的一年里，我会做好20xx年个人工作计划，也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

## 销售月工作总结及工作计划 销售工作总结篇三

### （一）指标完成情况

1、售电量完成xxxxxxx万kwh□完成公司年计划xxxxxxx万kwh的107.68%；同比增长0.2%。

2、线损率完成2.89%，同比降低0.3个百分点。

3、平均电价完成276.81元/kkwh□同比提高.04元/kkwh□比公司下达的计划提高1.06元/kkwh□

4、销售收入完成53654.3万元，同比增收1840.04万元

5、当年电费回收率完成100%，上缴率累计完成100%。

6、营业外收入全年完成160万元。

7、其它收入全年完成9.5万元。

8、自备电厂系统备用费：2621.96万元。

## （二）全年指标完成情况分析

1、售电量：全年完成19.38亿kwh□增长0.2%。由于高载能电量比重占到全局电量的81.02%，其增长率只有2.83%，故与去年同期比较增长率较低。其他行业电量增长势头良好；其中：非普工业用电增长率高达92.51%，居民用电增长率38.19%，非居民、商业用电增长超过24%。

2、平均电价：全年完成276081元/kkwh□比去年同期增长7.35元/kkwh□平均电价增长的主要原因是：一是20xx年6月份电价调整。二是8月份以后由于电价检查和高载能电石市场的恢复，取消电石企业低谷优惠电力，是平均电价提高的主要原因。

3、资金发行及回收情况：全年电费发行预计完成55106.4万元，同比增收3292028万元。

20xx年是公司的管理效益年，也是我局开展“安全、管理、效益、创新”主题活动年。我局按照公司20xx年工作会及20xx年公司营销工作会议精神，积极应对因高载能市场低迷、环保治理和地方政府限制高载能发展等诸多不利因素，局领导团结带领全体干部职工全力以赴开展高载能负荷启动和电费回收工作，较好地成全年各项目标任务。

（一）、强化管理抓落实，体现严、细、实工作作风，向科学化、规范化、精细化的管理迈进。

1、加强对神华准能自备电厂系统备用费的管理工作，从20xx年7月份起，每月按照神华准能电厂发电量减去上网电量和厂用电后的电量全部为准能公司自用电，由公司财务部从上网电费中扣除准能公司系统备用费2621.96万元。

2、积极配合自治区工业办全面完成《供电营业许可证》的换证工作和划分供电营业区重新划分工作。

3、积极开展营业大普查工作，从今年年初我局就将营业大普查工作列入常态机制，成立以局长为组长的营业大普查领导小组，全面开展用电营业大普查工作。

(1) 结合公司文件要求今年开展了多次有规模的普查工作，围绕电价执行、基础资料的准确性、完整性，信息系统流程、丢户、漏户、体外运行和台区考核中存在的难点问题开展工作。全年共检查用户7303户，发现电价类别执行错误的62户，丢漏户11户，窃电户6户，计量故障漏计电量户13户，违约用电15户。全年共追收电量150万kwh□追缴电费25万元。

(2) 在局长和分管局长亲自带领下，营销部门组成了100多人宣传队伍，多次在薛家湾、大路和海子塔地区进行上街宣传，散发传单近5万份，同时在地方电视台上播放局领导的讲话和依法用电的理念。推动了营业普查工作，达到敲山震虎的目的。

(3) 成立了团员、青年降损公关小组，配合营业普查工作，实施降损措施。各班组，办公室结合各自的工作范围，有重点的进行普查，并且进行互查和各个班组协同检查，打破原有的普查方式，只查窃电和违章用电，我们加强了对计量装置的检测，利用秒表加钳型电流表测负荷的办法，对7000多用电客户进行了全方位的普查。

4、积极开展台区考核工作。从7月份在薛家湾供电所加大台区考核力度；首先，我们制定了台区考核管理办法，并对所有公用变台的电能计量装置进行了更换；其次，重新制定了台区指标，明确了变台抄表人员和考核内容，把台区线损、电费回收和抄表人员工资有机的结合起来，极大的调动了人员积极性，使台区线损下降了1.2个百分点。此项工作取得一定实效。

5、加强电能计量管理工作，开展了低压电能计量装置普查工作，进一步提高电能计量的准确性，规范了电能计量资产管理工作；电能计量“五率”完成情况良好。

6、建立客户信用等级和奖惩机制，使电费回收工作取得成效。根据公司开展“管理效益年”、“电费回收月”等活动要求，我局立即调整思路，正确认识电费、电量关系，确立了电量和电费并举并的原则。通过五个方面的工作强化电费回收工作。

（1）建立客户信誉档案，按照企业经营和交纳电费情况制定相应措施提高电费回收力度。

（2）成立由局主要领导为组长的电费回收领导小组，对不能按时交费、信誉度较差的用户采取停电催费。

（3）由分管局长带人多次赴沧州化工厂等单位帮助用户追缴货款，加强电费回收工作。

（4）建立奖惩机制；四季度我局拿出20万元，对负荷启动和电费回收相关人员进行重奖。

（5）对存在潜在风险的用户采取资产保全，努力降低经营风险；对欠费较多的个别用户进行起诉。

通过一系列卓有成效的措施，扭转了电费拖欠严重的局面，当年电费回收率要达到100%。

（二）、出主意、想办法，摆脱市场不利因素，积极开拓地区电力市场，确保全年售电量的完成。

20xx年上半年由于受国家产业调整和环保检查影响，使地区12万kva高载能负荷停炉，准旗政府对高载能企业持限制态度，使得地区高载能负荷更是雪上加霜；虽经多方努力但上

半年只完成了8.5亿千瓦时，离全年电量目标差距很大，为了完成全年目标，我局及时调整策略，根据我局电力负荷的实际情况制定恢复生产启动负荷的相应措施。

(1) 对自己想要启动负荷的用户，我们一方面加强服务，简化程序确保电力供应畅通，同时积极联系地方相关部门完成相关手续的办理工作，使用户在短时间内恢复生产□□a□生产、基建、变电、调度、财务、营销口各单位共同协作，启动永胜110kv变电站，使友谊园区3.75万千瓦高载能用电负荷顺利接入，增加了地区生产负荷□□b□对7户环保治理不达标的硅钙企业，容量为2.02万kva□我们积极和市环保局联系，最终选择一家进行环保装置试运行，试运合格后现全部恢复生产。

(2)、对不准备启动和无资金难以启动的用户，我们积极联系；对有出租意向的用户我们帮助联系出租事宜；对不能按时还电费款的我们通过法律起诉进行资产转让，一方面确保电费回收，另一方面增加负荷。另外我们通过职工集资承包的方式启动两台电石炉。

通过努力我们又启动高载能负荷12.8万千瓦，为完成全年售电量奠定了基础。

2、增强服务意识，适时成立大路分局；根据地方政府大路新区发展建设的步伐，我局及时成立大路新区供电分局筹建处，与政府配合加大招商引资力度，为优质负荷的快速增长提供全方位服务，目前，已开工建设的大型项目达到8个，新区市政基础设施建设也已开始，施工负荷已达到2.1万千瓦，到20xx年负荷将达到10万千瓦以上，到20xx年预计达到50万千瓦以上，远期规划用电负荷达100万千瓦以上。

3、积极配合地区煤炭双电源改造，全面提高负荷供应能力；薛家湾供电局所辖地区经过资源整合后国家批复可生产的现有22座，用电负荷预计达到8万千瓦，为了增取用户早日投产，

我局积极协助用户进行方案设计和施工，目前，伊东扶贫煤矿0.63万千瓦负荷已投入生产，多个百万吨煤矿正在建设改造中，迎泽、纳林沟110kv变电站将在年底前投入运行□20xx年预计6万千瓦煤炭开采负荷投入生产。

4、严格执行“薛家湾供电局业扩报装管理办法”，满足客户新装、增容需求，简化部分项目业扩报装手续，全年完成报装接电998户，接电容量17759kw□

（三）、树企业形象，深入开展“蒙电服务进万家”活动。

1、深入开展“蒙电服务进万家”工程活动。在准格尔广场举办大型“蒙电服务进万家”活动，出动宣传队伍130人，宣传车队，散发传单1万余份。纪委、监察部门牵头开展用户走访活动，组织召开用户座谈会等活动，努力提高服务质量和水平。全年累计处理各项业务达3143件，其中报修542次，投诉2起，查询，咨询20xx次，累计话务量达5216次，客户满意率为98%。受到各级领导的好评□20xx年“三八”节期间，95598客服中心被准旗妇联命名为“全旗巾帼文明示范岗”。

2、开展“新农村、新牧区、新电力、新服务”等系列活动，规范农电管理，提高农村供电可靠性和供电能力，努力拓展农村电力市场。随着农村建设步伐的加快，农电市场发展迅猛□20xx年农电售电量增长率达102%。

（1）利用农村集市，宣传安全用电知识，现场答复用电咨询、开展报装接电业务、宣传“蒙电服务”，保证农民用上及时电、放心电，开展用电服务活动。深入农村、走进田间地头，提供现场用电服务，开展农村用电服务宣传活动。

（2）利用现有电源点的建设，积极对原有农电线路进行重新规划切改，缩短农电线路供电半径，提高供电质量。

3、成立“蒙电宣传服务队”；并利用网络、信息、报纸、电台、电视台等多种媒体宣传“蒙电服务”的作用、意义及服务内容，做到家喻户晓；打响“蒙电服务”品牌。

5、组织“蒙电服务进校园”。各供电所在辖区内中小学校及幼儿园，开展了安全用电知识宣传、助学用电服务，举办安全用电常识课、发放安全用电小人儿书等活动。并对辖区内中小学校普遍进行用电设施的检查，保证了人身和设备安全。

6□20xx年9月份完成了银电联网工作，开通了由工商银行、邮政储蓄、农行代收电费的业务，签订了电费代收协议。极大方便了居民交费，提高了整体服务水平。

#### （四）、提高全员素质，认真完成营销信息系统整改工作。

1、信息系统的应用，在营销实践中发挥着越来越来越重要的作用，大大地提升了我局营销管理水平。根据公司对我局营销信息系统复查时提出的问题，及时制定了整改措施，任务明确，责任到人，进行了信息系统的“回头看”的整改工作，对基础数据进行完善、整合，从5月份开始，我们对信息系统基础数据（主要是客户资料、计量资产）进行了完善，在抄表员抄表时，按台区对所辖全部用户的基础信息重新收集、修改，并结合城网改造对配电资产进行了完善。并在月度工作中进行通报和考核。9月份各项整改工作已全面完成，待公司进行复查。

2、强化营销队伍教育培训力度，积极参加公司举办客户服务和数字化营销培训班。加强职工在岗培训，开展每周两题问答和每月上机实际操作等方式努力提高营销人员业务技能水平。

3、实现了全部农村供电所电费集中计算、帐务集中管理，提高了营业管理水平，为电力总公司的数据大集中创造了条件。

- 1、由于我局80%以上负荷为高载能负荷，负荷结构单一化，导致抵御市场风险不足。
- 2、通过台区考核发现，部分公变仍存在着计量资料不准确；由此可以看出我们的管理上还不到位，个别人员工作责任心不强。
- 3、对高载能客户的用电安全管理和技术监督工作不够，导致用户设备故障频发，影响到我局输变电设备的安全运行。
- 4、准能公司自备电厂向鼎华电石厂的直供电行为，以威胁到我司的供用电市场发展，建议公司出台相应管理办法，进一步规范供用电市场。
- 5、小型机的维护问题，我局小型机由调度所信息中心维护，维护人员未进行过相关操作系统及双机软件的培训，且小型机已过质保期，备品备件、维护费用也都成了问题。四方公司对信息系统中发现的问题不能及时处理，很大程度上影响了实用化的应用和开发。
- 6、供电辖区内的个别发电厂用网电量的计量点设置不规范。使该电厂在单机运行时，少计用网。
- 7、部分营销人员亟待需要提高信息系统相关知识。
- 8、由于取消贴费后□10kv配网改造和延伸资金困难，使10kv配网过负荷不能得到及时改善，目前市政916线和唐站912线路导线已经接近满负荷运行；使各个开发小区即将投运和已投运的楼房用电带来困难。

20xx年是落实“xx”发展规划的重要一年。也是我局发展规划的重要年，售电量增幅可能不会太大。根据情况继续做好企业发展调整期增供扩销工作的研究，强化内部管理，提升管理水平。全面实施营销精细化管理年活动。

## 一、经济指标计划

- 1、售电量21亿kwh□
- 2、线损率3.3%;
- 3、平均电价276元/kkwh□
- 4、销售收入57960万元;
- 5、电费回收率100%;
- 6、营业外收入200万元;
- 7、准能自备电厂系统备用费1800万元;

## 二、重点工作

1、加强电力市场的稳定与开拓。一是20xx年国家提出“降耗减排”战略，我局管辖的高载能企业在市场竞争实力单薄，必须采取整合集团化运营的方法，来抵御高载能市场的风险。积极帮助高载能企业进行集团化整合工作和办理行业准入手续，是稳定我局目前电力市场和可持续发展。二是积极加快大路新区煤化工基地和清水河电力市场的开拓，尽快改善我局供电负荷单一化结构。三是密切关注我局供电辖区内所有发电厂向大用户直供电事宜，维护好目前电力市场。四是争取鼎华公司四台电石炉用电和准能公司生活区用电由我局供电，提高市场占有率。

2、加大电费回收工作，扭转我局电费回收被动局面。一是做好本年度电费回收工作，从年初抓好电费回收工作，制定切实可行的电费回收管理办法，强化月度电费考核工作。二是依靠法律追收成欠电费，降低电费风险。

## 销售月工作总结及工作计划 销售工作总结篇四

在上一年工作和生活中，获得了一生受用的宝贵财富“思考力”，我开始了为一生去思考去规划，在我看来这就是xx年最大的成就。

xx年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

这几个月，我还明确了要以“身体健康，家庭和睦，修增智慧，和谐共赢”为生命导向。然而在来公司之前我一直都以赚钱回家给爹妈长脸为人生最大的目标。在人生态度上更又上升了一个格局。

我还深刻认识到一定要与身边有前途的`有志之士结盟，身边的同事朋友就是我未来最好的社会资源，有前途的朋友远比有钱的朋友更重要。真正能成就我的正是他们。我可以不优秀，只要我的朋友每个人在共同成长的道路上都比我更优秀我就成功了。把力量和方向都集中在一起，组织成钢筋铁网无懈可击。

## 销售月工作总结及工作计划 销售工作总结篇五

抓破脑壳也写不出来！泡了茶，抽了烟，憋了一晚上还是没写出半个字。叫我做销售还行，写总结不是存心为难我吗？时值年底，年终总结的写作成为很多大区经理的心病，公司催交年终总结，不少大区经理都急得团团转，完全失去了平

时统领一方冲锋陷阵的豪情，慨叹做市场易，写总结难。

1. 及时总结功过得失，指导自己未来的工作方向。销售是一碗青春饭！营销人，你表现的时间并不长，进入业界，一不小心就到三十好几了，如果不善于及时总结，随时调整自己，很可能变成老业务员。大区经理也一样，如果年年都是老三样，没有自我学习成长，长江后浪推前浪很快也会被推掉。

2. 实现实践到理论的飞跃。如果你是营销科班出身，把一年的实践与自己所学理论相对照，可以帮助你思考新的营销方法或总结新理论；如果你是半路出家，年终总结可以帮助你在工作实践上升到理论的高度，一是指导自己，二是可以教育自己所带的销售团队。

3. 与公司管理层沟通的最好机会。大区经理长期驻外，要获得公司的支持和管理层认可，与公司管理层的沟通至关重要。这种沟通不是平时打几个电话能解决的，既要互动，更要自我表现和表达。年终总结写好了，客观地汇报一年的成果，表述自己一年在外左冲右突的艰辛，获得管理层的认可，你才有可能被提升或获得来年更多的销售政策支持。

怎样写好年终总结报告呢？

年终总结的写作应分为两大部分，一是本年度工作总结，二是未来一年的工作计划。本年度总结部分主要是回顾一年的销售情况；对直接影响当年工作结果的经营情况做重点分析，只谈重点，不记流水账；客观汇报市场存在的问题；陈述工作亮点（写工作亮点，不是单纯地表功，而是体现自己的工作能力和所带团队的销售业绩）。在下一年工作计划部分，重点陈述销售目标和完成销售目标的依据是什么。另外，把未来一年的主要工作计划写出来。要定好自己的位置，不要写成省办经理总结，具体到分析某个渠道或网点的销售办法；也不要写成销售总经理总结，只谈大方向，谈展望和概念。

## 销售月工作总结及工作计划 销售工作总结篇六

成立药事管理机构委员会，有专责人员负责采购。所有采购计划均由药事管理小组成员讨论并签名确认后在网上集中采购。采购文件和资料由专人负责管理，保存采购清单。

医院所用药品均在“广东省医药采购平台”进行网上阳光采购。

至20xx年7月止，我院网上采购品种数380 种。

对采购药品严格执行到货验收和按时结算制度，资金在三个月内付款。

基本药物采购额占医院药品采购总额xx%□

- 1、一些止血药、急救药物网上无法采购，与基层实际情况不相适应。常用酚磺乙胺注射液，西地兰注射液等。
- 2、个别公司药品库存种类太少，采购时有些品种不能及时配送。
- 3、一些国家基本药物目录内有的’品种在采购系统中无法找到，导致无法进行网上采购。
- 4、个别药品网上采购价格与实际配送到位价格不一致。建议进一步完善网上采购工作，增加一些常用和必备药物，以满足乡镇卫生院业务发展的需求。

台山市都斛镇卫生院

20xx年8月21日

## 销售月工作总结及工作计划 销售工作总结篇七

工作总结，就是把某个时期做过的工作，做一个全面的常规的检查、评价，做一次具体的分析研究；看看有哪些成绩，不足和缺点，有什么经验、提高。

xx年的第一季度已经过去了，这三个月我通过努力地付出与工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。为了更好地吸取经验教训总结，提高自己，然后做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作简单地总结一下。

我是去年11月份到公司工作的，12月份的时候组建了综合事业部。在没有负责这个部门的工作之前，我管了一个月的商务部。来公司上班之前，在家里休息了一年多之久。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是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置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。