

销售月报总结 销售工作月报(优质5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售月报总结篇一

__年已经过去，__年对于我是成长并小有收获的一年。在成都钢材行业，在四川聚能钢材有限公司旗下成都广盛隆钢铁有限公司工作了整整一年。从分不清螺纹钢，盘元的规格，型号，厂家到完全陌生的成都钢材市场，到现在具备的不是很专业的也不是很全面的一些知识，和作为一名出色的销售人员该具备的素质，知识，能力，团队精神，太多东西还需要学习需要总结，__年也算是感恩的一年，感谢公司给我机会，鼓励和帮助在学习中成长，__我会更加努力，进步，严格要求自己，达到自己和公司预期的目标。

__整年以满分十分计算，自己给自己打分八分。

一家成功运作的销售公司，除了拥有一批敬业忠诚团结进取积极主动能吃苦耐劳的销售人员，还需要一个高素质，英明果断，能把控市场起伏敢于决断的领导团队。甚幸，我在其中，在此公司领导下，跟在一堆优秀的销售人员后面一步一个脚印，兢兢业业，做好自己该做的工作，尽力完善自己，提高自己。

没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活是人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在__年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，太

热衷和激情想把每个工作做好，每笔单子成交，有点激进，这是__需要强烈改进的地方。心态是决定成败和结果的重要因素。

公司从广盛隆独立到和总公司合并，经历了一个过程，在这个过程中，也有对我们自身工作产生影响和阻力的一些问题，也有经历了这个过程以后发现对自己公司有帮助的一些方面。让自己深深的感悟到，不管最初自己以为的公司的决策是对与否，事实证明和说明员工是该全力配合公司的一切决策，公司的考虑是以全局大局大多数方面为由，是为公司的发展和公司的效益公司的总体架构性质在前进，作为公司的一员，在全力毫无怨言配合下，能及时提出自己的建议和异议，能及时和领导和同事沟通自己发现和面对的问题，能给公司创造更好更高的效益同时完善提高自己尽员工的本职，才不失为一名合格的好员工。经营成功的企业和增加我们个人的收入，是很多环节的共同合作完成。众人拾柴火焰高。

希望在__在众位严以律己，以身作则，公平公正，英明果敢，知人善任的领导团队的领导下，尽自己微薄之力和所有同事一起共同努力打造公司一个崭新的明天，把公司推向一个更加辉煌灿烂的高度。

销售月报总结篇二

新的一个月又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一个月的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一个月有所改进。

工作上不足的地方：

- 1、设计眼界不高，只能局限于当前的事物。不能处理好细节处，画面做好后很粗糙，美观度不够，不能很好的认识到如何修饰。

2、不能熟练的掌握元素中的联系点。画面中各个元素孤立，影响整体画面的协调性。

3、软件使用的熟练度不够，目前只能熟练掌握ps\coreldraw,其他软件如ai等只能说是会用，虽说目前工作对ps以外的软件要求不高，但是以后公司要向高水平设计公司迈进，要求软件掌握面会很大。

4、没有计划性。要做什么不做什么都没有明确性和强制性，时间总是在犹豫不觉中浪费，有时因为没有合理安排导致工作中的遗漏，更重要是每天在忙碌中过去但却没有太高的效率。

九月必须要改进的地方：

1、从设计风格上，自己从以往偏爱的个人风格、简约风格向多元化风格转变，将多种设计元素结合大众喜好做出方案。

3、业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

最后：很多时候，日常的工作是琐碎的，我们只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥；很多时候当我们做设计刚有灵感的时候，会突然有其它的工作布置下来，我们只有自己调整好自己心态，统筹安排好自己的工作，才不会手忙脚乱，顾全大局。这样才能对自己的工作不会感到厌倦或者是不胜任，才能保持饱满的精神去工作。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时

充满了压力，开始搜集各种资料（包括文字的、图片的），接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐！充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。

销售月报总结篇三

我负责电话销售展台的设计，工作也有一个多星期了，这几天的努力工作也让我收获很多，下面谈谈这段时间对电话销售工作总结及经验。

一：总台工作人员等我们说清楚的本公司的单位及主要的业务，电话一般情况下不转接进主要负责人，这种情况一般会出现以下几种：

1、你们搭建公司的，我们不需要，直接挂电话。

2、喔，我们今年不参加会展，然后挂电话。

3、我们主要负责人员出差去了，要一个月以后回来。别的一切不方便告知。挂电话。

4、你们是搭建公司，你们要不发一份材料过来吧或者发一份邮件过来。我们看看。

前面的二种情况，常出现，碰到这类的电话，一般的电话销售人员，心里都不舒服，客人一个再见都不会说，差点就说出你们以后不要打电话之类的话题，自己挂下电话也会骂人起来，没办法，没有人是脾气好成这样，发泄吧，下一个电话还是有希望的。后面二种情况，对于我们电话销售来说，是个希望，但这是表面上的，希望不可能有，一个月以后，会展都开完了，传真或邮件发过去，都会被他们当垃圾处理。

但此类的问题经常出现，本人发现几个比较有效的办法，针对总台，碰到第1个问题，首先，不说出自己是那个单位的，直接到展台负责人，在此之前，要了解客户参加过什么会展，进期客户单位有什么好的事情，总知，了解越详细越好。总台一定要知道本公司是什么单位，你可以说出是主办方，了解最近的贵单位的展台落实情况，交流一些重要的事情。话说到这里，电话一般接的进去，如果前台就是负责展台的人，或者他也了解，那可以跟他说说，他们对去年的会展情况不满意，今年参加的情况现在到那里了，然后问一下他们展台是标准展台，还是大型展台，进一步的了解后，在做详细后的准备。要知道大型展台才是我们主要客户。如果前台将电话转进去，那一定要在前台转电话前，问清楚会展负责人的名字，那个部门的，这个很重要，没问到，也不用担心，转进去就一切都好起来了。

第2个问题，一般在客户电话准确性不高时，这是常出现的问题，如果打的连续超过五个电话都是这样的，那自己放下电话调整5分钟，看看资料或站起来走动走动，调整一下。在这个问题上，自己还是把握住客户的资料，跟同事交流，他们是否参加展会，有些同事的经念比自己足点，多虚心学习，对自己有好处的。客人说不参加展会不要立刻挂电话，脸皮厚点，再厚点，问几个客人问题，问去年参加过了什么展会？今年参加那个地方的参会比较多？明年有没有展会计划？大概什么时候会出来参展的信息？但切记，如果不是主要人员，就不要聊下去了，简单的沟通后，礼貌的挂电话，是大客户

的那在通过别的渠道沟通，找到主要负责人，就是有希望的。

第3个问题，这类的总台，真的好绝，不拒绝你，但一直挂着你，其实大部份的电话销售都不会一个月后在打过去了，因为会展结束或者跟本没有时间帮客户设计好展台。他们大不了，在一个月后跟你说，我们的经理现在出门了，也不知道什么时候回来，累吧，还要打电话吗?很多人都会问自己。打，打下去也是被经理草草的去处理。不打，那连希望都没有了。想起曹操说起的“鸡肋”，打吧，现在社会的竞争可比曹操时代恐怖多了。但打用什么方法效果呢?各位，自己用自己的经念去处理，不同的问题有不同的答案，但只有一个是不会变的，在电话销售里面，每一个电话都是一次希望!

第4个问题，每个电话销售都爱听到的话，因为可以跟经理说，客户今天让我发传真了，偶尔会看到经理满意的点头，朋友们，这是个假象，什么样的情况是假象呢?1、他不知道你们公司名字(电话中，一般说一次公司名字，90%的新客户是不记得名字的，但知道你是做什么的)。2、电话交流不超过五句。3、他没有说他们需不需要。如果情况相反，朋友高兴一下吧，这是自己辛苦或好运的成果，但记住，这只是个开始。

销售月报总结篇四

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。回顾过去的一年里，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2018年度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。

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(是由)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。

销售月报总结篇五

尊敬的销售部各位领导：

您好！我很荣幸进入长 酒业股份有限公司这个大家庭，自己也为 公司感到骄傲和自豪，时间过去真快，一转眼进入也会认真对待自己的工作，完成主管下达的任务，维护好自己的区域市场，时间也真快20xx年就过去了3个月时间，回想去这3个月时间里就总结下市场存在的问题和竞品的表现和动态。

第一受“三公消费”影响和现在淡季的市场白酒总体销量不是很理想造成第一季度没有完成任务量。

第二这第一季度走访过程中，各批发部库存比较大，由于20xx年开了两场订货会原因吧。

第三价格问题，市场上客户反映价钱混乱，没有利润空间，透明度高，造成市场上客户不愿意介绍我们公司产品。第四现好多客户想做店招和垂帘，现公司就没有政策了，造成被其它公司做了，假如我们广告投入较多，对我们的市场效益也是很大。

是红色的，价钱合理，现在喜庆上很受欢迎，现在平远市场大埔老窖促销，力度是订货送旅游活动。我希望我公司也能够出一种喜庆上用的酒。

第二季度的工作计划：

1、建议我公司统一零售价，严格控制好价格问题，防止冲货。

3、回顾这3个月来的工作，我在思想、学习和工作上取得了新的进步，但也存在不足之处，希望领导们在今后的的工作中批评指正，我只有刻苦学习，努力工作，向大家学习，取长补短。

业务员代表□xxx