

销售人员月度工作总结 销售员工月度工作总结(模板8篇)

农村农业工作总结不仅包括生产方面的总结，还包括科技创新、农村经济发展、农村治理等方面的总结。请大家跟随小编一起来阅读下面关于公司企业科技创新的范文，希望对大家有所帮助有所启发。

销售人员月度工作总结篇一

20xx年3月28日入职昆明xx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xx的一个多月时间里，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 and 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

个耐不住寂寞的人，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。

(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'诱惑有很多，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”。

销售人员月度工作总结篇二

9月份整个xx市场的销售情况十分的不理想，要想完成下半年的销售任务，10月份是一个极其重要的时间点，10月份既是下半年的中间月份，也是决定十销售工作总结一促销效果好与否的重要时间段，所以九月份的工作是是极其重要的。以下是我的9月份工作总结：

一、9月份xx市场销售情况汇总及总代理分析：

二、xx省分销商十一促销销售分析

三、个人工作总结

九月份工作主要分为二大部分：促销前期的广告投放准备和专卖店的装修指导。

(一)促销前期的广告准备

通过最近几个月对底下分销商的了解以及对xx市场的整个状况的结合，在十一促销前期，利用有限的时间主要对客户以

及部分大客户进行拜访，与客户商讨十一促销的广告投放事宜，主要走访了几个客户。销量对整个总代理任务量的完成具有举足轻重的作用，整个目前有9家专卖店，3个拿货点。通过对、走访，了解各个经销商对十一促销的操作想法，并与之沟通目前公司的广告支持力度与产品组合政策。

目前xx省客户投放广告的积极性并不是很强烈，特别是一些客户，更多的是想依靠总代理在区域上进行广告投放，而没能看到投放广告所产生的短期和长期的经济效益。其实目前在xx省投放广告比较多的县域城市，其广告投放都与销售量起到了正比的关系，所以加强分销商的广告投入意识是相当重要与必须的。

(二) 专卖店的装修指导

目前xx省在装修的专卖店有。专卖店是比较早完成装修的。但后面去检查的时候也发现了较大的问题。专卖店的面积比较小，而且专卖店没有形成一个整体的空间，形象起不来，目前已经要求其对该店进行整改，把后面的墙体补实，以便形成一个整体的空间感。专卖店装修的比较精致，但在一些细节方面也出现了一定的问题，另外门头的字体太多，使得整个专卖店的门头看起来比较凌乱，也让其对专卖店进行一些整改。

四、10月份工作计划

9月份惨淡的销售销量给接下来几个月的工作增加了极大的压力，如果想顺利的完成公司对xx省的销售任务，在接下来的工作中要把所有的精力都投放要市场当中去，针对九月的市场情况，对10月的的工作做出如下的计划。

一、做好各个分销商的十一促销的销售和囤货工作。实时与分销商进行联系，了解整个促销的销售情况，对于底下各个区域的竞争对手的促销情况进行汇总，做好十一促销结束前

的分销商进货工作。十一促销作为公司的四大促销节日来说，公司的让利力度是相当大的，所以对于有实力的分销商要让其多下订单，只有把分销商的库存填满了，才能给客户造成一定压力，才能更快的让产品在通路上流通。

二、做好几个专卖店的装修指导工作。目前还有几个专卖店正在装修中，必须做好施工过程中的风格与公司的要求一致。确保装修的店面在形象、档次上达到公司的要求，使得分销商在未来的竞争具有优势。

三、利用有限的时间进行有针对性的市场开发。目前xx省的销售量一起起不来，离合同的截止日也只有2个半月了，要想快速的做起量来，开发专卖店是个较快的捷径。重点开发区域是：、等区域。这些地方都是有一定的摸底基础的，有一些意向客户，所以开发的可塑性比较高。

九月份的销售量是失败的，与自己预期的差距太多了，自己要对这次失败承担一定的责任，主要是专卖店没能在国庆之前开业，活动促销没有执行到位以及没能说服代理商及时的进行库存的补充等方面的问题。在职场上自己要学习的东西还太多。

以上是我20xx年9月份的工作总结以及10月份的工作计划。还望领导对我工作的指点！

销售人员月度工作总结篇三

不经意间，11月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、11月份项目业绩

从元月至11月份末的11个月里，销售业绩并不理想，[某项目

名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实--的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理--收盘资料的同时，将接--的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是--招聘销售人员，第一个接触的项目也是--，而在公司的整体考虑后我却被分配到--。没能留在--做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在--的续篇--项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将--的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在--项目和[某项目名称]之间：--的尾房销售、--的客户积累、--的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

二、11月份工作中存在的问题

- 1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

销售人员月度工作总结篇四

迎检工作完善，和大家共同工作一个月，通过我们相互磨合，工作目标是一致的。上半个月为迎检大家积极努力、相互配合。

(一)护理工作出现亮点：

- 1、产房及住院部护士长工作上不讲任何条件、任劳任怨、加班加点，带领她的团队积极配合医院迎检工作。手术室护士长在管理好自己本科室的前提下，积极配合护理部工作，为各科室护理质量进行规范性检查完善，做了很多工作。
- 2、门诊手术室几位护士，护士长抽调到住院部，可她们在组长王淑洋的带领下、熟知工作流程、岗位职责、工作认真负责。输液室、治疗室组长都能负起责任。按要求规范工作。
- 3、表现最为突出的是住院部护士，积极向上、每个人工作都在努力的去规范自己护理行为，护理文书书写最近有一定改

观，特别是规范性礼貌用语有提升。护士盛寒冰在护理工作中热心服务病人，感动患者及家属，拒收患者*，主动退回。护士白蕊工作责任心很强发现医疗垃圾混放、主动去处理并协助护士长监督。

4、在现场考核中，助产士赵芹从工作人员进门开始工作一系列过程，外科洗手。手消毒、处理hiv产妇、胎盘处理程序、针刺伤暴露应急措施回答基本正确，(报告流程欠熟练)住院部护士徐萍对病人病情、护理熟练掌握。马艳是个老护士对自己本职工作流程熟练。母乳喂养宣教杨护每天深入到病房去宣教指导，护士每天早晨护理查房当一项工作任务来落实，患者母乳喂养知晓率100%。总之，我们这次迎检顺利地完善与大家的付出、努力、支持协作是息息相关的。在这里谢谢大家。

通过这次检查我们还有一些问题需要我们加以完善：

1、服务：民营医院看重的是服务，每次到住院部讲的是服务，“三好一满意”我们自查一下我们做的怎么样？我们存在那个环节没做好。(沟通、语音、微笑)(妇科患者9-16日入院，出院在门诊投诉住院部护士，查找原因，无入院电话号码登记，值班护士(漏记)，出院病历也没找到)。

2、告知及查对制度要加强：新生儿出生时第一时间一定让产妇辨认性别，新生儿娩出后助产士一定要仔细检查，发现异常第一时间告知医生，通知家属，签字画押，并记录。助产士送至病房与护士交接时值班护士仔细检查后签字。

3、病历号重复20xx0666王秀娥-廖莎莎20xx0690宋小林-刘萍20xx0679张淑珍-唐文静20xx0682-20xx0862(或不一致)值班护士工作要认真。病例出科前质控人员要仔细检查。

4、加强劳动纪律，工作时间不能带手机打电话，如果发现予以罚款。

5、护理记录书写存在着记录不连贯，不规范、填写漏项。

6、医疗垃圾锐器盒与医疗垃圾混放。

二、护理部组织护理质量检查3次，住院部护理查房1次。

三、组织召开护士长例会3次，传达会议精神及质量反馈。

四、组织医护理人员院感手卫生理论考试1次全体护理人员护理业务培训学习《护理文书书写规范》。

五、组织全院护理人员三基护理技术操作

《无菌技术操作》《女性留置导尿术》。

要求：1针对存在的问题，进行组织学习加以培训，加强检查，及时发现及时改正。

2、护士长加强监督检查、加强对护士基础知识培训。

3、严格执行无菌技术操作常规及查对告知制度，用护理核心制度约束我们的护理行为，要求熟知。

4、严格执行消毒隔离及手卫生规范。

第四季度：工作重点：

1迎接年底上级工作部门年终检查及总结，拟定明年工作计划。

2、检查急救物品药品初步充足，仪器完好率100%。

3、月份护理查房、组织护理质量检查及行政查房

4、组织召开护士长会议，反馈问题

5、按护理计划进行护理培训三基护理技术操作考核

《无菌技术》及《女病人留置导尿管》十月份护理技术操作考核。年底进行理论知识考核。

6、以病人为中心，以质量为核心，通过护士的健康宣教，将与疾病相关的护理保健知识让病人熟知掌握。加强“三好一满意”的落实。

大家要认真遵守用制度规范自己的护理行为，规范我们的护理操作，加强我们的无菌技术，通过我们的护理培训，不断的提高护理质量降低护理风险。

销售人员月度工作总结篇五

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训；师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识；综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

透过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，构成系统资料。为我们刚参加工作的员工带来了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身职责制的管理，明确职责，强化管理职责卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序

质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保建立精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的状况下，要确保控制点施工任务按时完成，务必精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，做好个人工作计划，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为__事业添砖加瓦。

销售人员月度工作总结篇六

入职昆明xx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xx的一个多月时间里，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：

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！

业务员的诱惑有很多，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。

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！

销售人员月度工作总结篇七

20xx年9月28日入职昆明xx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xx的一个多月时间里，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 and 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

业务员的诱惑有很多，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”。

销售人员月度工作总结篇八

自改行进入地产公司成为一名销售员以后，通过在案场和公司的工作学习，我总结的销售心得如下：

首先，我想从自己做为一名普通的销售人员在跟进客户方面应具备的心得说起，也许我们在很多时候也会常说以下几点，问题在于能将它投入到真正的行动中去的人太少，所以有个很简单的事实，成功属于少数人。因为他们都是始终如一的去做，逐渐将它变成一种习惯。

1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情的态度。销售工作就是与他人打交道，需要具备专业的沟通技巧和友善的亲切感，这使销售成为一份充满挑战性的工作。对待客户要做到一视同仁，不能嫌贫爱富，不分等级的去认真对待每一位客户，我们的热情接待使他对我们的楼盘也会充满了好感，那么我们的目的也就达到了。

2、接待客户的时候不要自己滔滔不绝的说话，好的销售人员必然是个好听众，通过聆听来了解客户的需求，是必要条件；同时也应该是个心理学家，通过客户的言行举止来判断他们内心的想法，是重要条件；更应该是个谈判专家，在综合各方面的因素后，要看准时机，一针见血，点中要害，这是成交的关键因素。

3、机会是留给有准备的人。在接待客户的时候，我们的个人主观判断不要过于强烈，像“一看这个客户就知道不会买房”、“这客户太刁难，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户的流失；对一些意向客户沟通的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交；对客户不够耐心，沟通的不够好，对客户没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

4、做好客户资料的登记，及时进行电话回访跟踪。不要在电话里跟客户讲述过多关于项目或产品的事情，多与客户聊一些能拉近关系的话题，因为电话里都说了，客户就觉得没有必要再来销售中心了。

5、经常性邀约客户过来看房，了解我们楼盘的进展情况，增进客户与项目的感情。针对客户的一些需求点，为客户选择几个比较适合的房型，使客户的选择性大一些。多从客户的角度想问题，再结合项目自身的卖点，这样可以有针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，让客户觉得你是真的为他着想，可以放心的购房。

6、提高自己的业务水平，加强学习房地产相关知识及了解最新的房产动态。在面对客户的问题就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的信任自己，这样对我们的楼盘也更有信心。如果客户向你咨询楼盘特点、户型、价格等问题时，一问三不知，无法获得客户应有的信任，客户肯定就不会购买你推荐的楼盘。

7、学会运用销售技巧。对待意向客户，他犹豫不决时，此时同事之间可以互相制造购买氛围，适当的sp手段促进客户尽快下定。凡事必须做到心急人不急沉着应战，也许客户就要下定了，但是由于一些小小的原因，会让他迟迟不肯签约，这个时候是千万不能着急的，因为你表现出越急躁的态度，客户越是表示怀疑。你可以很亲切地问一下客户还有什么需要解决的问题，然后再细心地和他沟通，直到最后签约。当

然，在解释的时候，所要表现出来的态度就是沉着，冷静，并且没有太过于期待客户能够成交。

8、与客户维系一种良好的关系，通过短信或者其他形式多与客户保持联系，多为客户着想一下，一个短信问候，一个信息的告知等等，这样的话，你们即可以成为朋友，也可以成为很好的合作伙伴，他会使周边的亲朋好友成为你的下个客户。

9、如果这次没成功，不要气馁，想好一个新的洽谈突破口，再约好下次见面的日期。我们的销售并不能够做到百发百中，不可能每次新客户过来都能成交。毕竟现在的经济形势是不会出现这样好的结局。假设这次没有能够现场定房成功，那么在客户要离开的时候，不妨试着与他约定下次来现场的日期，这样你可以更加了解客户的需求，也可以帮助你确定客户的意向程度。

10、记住客户的姓名，做到见面就能喊出客户的名字。可能客户比较多，不一定能够记得所有的客户姓名，但是，如果在你的客户第二次来到现场的时候，你能够立刻报出他的姓名，客户会觉得你很重视他，也能表现出你的专业态度。不妨去强化记忆一下，实际上在每次接待完客户以后多想想接待过程，再加上平时的回访工作，你是可以记得的，至少是他的姓氏。

我有一句座右铭：“今天工作不努力，明天努力找工作。”如果有的时候，你工作有点疲倦了，接待客户很累了，那么就看着客户，当成是自己的佣金，没有谁会不喜欢钱吧！为了佣金而去好好地对待客户。呵呵，这样似乎有点俗气，但是，在自己很累的时候，如果把个人的心情带入到工作中，那一定不能做好销售的。不妨尝试一下这种方法，至少是可以转化为一种工作动力。

以上就是我的销售经验，我以后要这样做，不能纸上谈兵，

引用一句话：能说不能做，不是真本领！