

2023年每日工作报告销售总结 销售总结 工作报告(优秀8篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

每日工作报告销售总结 销售总结工作报告篇一

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳,对客户予以肯定态度,学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼,扬长避短。做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解,了解自己产品的优点与缺点,适合哪些行业,客户群体是哪些,才能更好的向客户展示自己与产品的专业性,才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势。才能对症下药,用我们的优势战胜客户的劣势,比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行,这就是我们的优势所在,在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提,但是设备本身存在的缺点与不足,也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚,毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好,别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判,要引导客户去分析判断,建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信。与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 12、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 13、学会“进退战略”。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导

交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

每日工作报告销售总结 销售总结工作报告篇二

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有了一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飙升!

每日工作报告销售总结 销售总结工作报告篇三

一、20_年销售情况

20_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队

伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强！

每日工作报告销售总结 销售总结工作报告篇四

每天准时上班，驻外销售人员每天9：30之前用当地固定电话向商务报岗，并汇报当日工作计划。

统计日销售量，代理商日出货量、库存量等数据。填写《代理商批发日报表》、《代理商库存日报表》等。

a□销售状态分析：增长、正常、下滑、落后于竞争对手。

b□销售进展情况：月销售计划（销售额和产品品种）的完成进展程度。

c□对代理商的物流管理进行分析，控制商品的流向、流量、流速、经销链中各环节的库存量健康、合理，加快老产品、积压品的消化、避免断货或品种不全、商品积压。

a□按照《客户资料卡》内容与经销商进行沟通，认真填写《客户资料卡》

b□建立良好的客情关系，让他们树立一种信念：“我是核心经销商”

c□了解市场价格情况，有无乱价和窜货情况。

d□传达公司的最新精神。

e□初步了解竞争对手的最新动态：销售情况、价格变化、新产品、销售政策、通路渠道、广告投入及促销活动等。

f□及时掌握经销商的意见反馈，新产品的销售效果、产品质量、代理商配送货是否及时、积压滞销品是否需要调换、售后服务问题等。

每天走访一次所在地零售终端。了解终端现场、销售情况和竞争品牌动向。与终端店老板、卖场负责人、导购员沟通。内容与第5步相同。解决他们销售中出现的实际困难，如售后服务、老产品和积压品的消化活调换，技术培训等。

对售后服务工作的要求。按照分公司售后服务要求督促售后服务人员做好故障机维修、电话回访、维修机和待修机的跟踪等工作。

完成公司临时布置的任务。

特发事件的处理。

与代理商碰头，共同探讨月销售进展情况，当日销售中出现的问题及解决方法，市场分析以及下一步的销售策略。

当天工作小结。

每日工作报告销售总结 销售总结工作报告篇五

一、精神状态的准备

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

二、身体的准备

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

三、专业知识的准备

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

四、对顾客的准备

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我发现最优秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一

步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

每日工作报告销售总结 销售总结工作报告篇六

每一份工作都有值得去总结的，那么您对服装的总结怎么写？知道了吗？下面和小编一起来看看吧！

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。

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。

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。

现将二月份工作总结作如下汇报：

一、工作方面：

及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；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。

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(本文是由搜集整理)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和改变。

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。

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。

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，因为这里没有我们只有我们。

四、下月规划

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得不好，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。

以上是我二月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

想要做好服装销售，关键是货品管理，下面是我的服装销售工作总结，请大家指正，多多交流。

先说销售由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

我在配货的时候，就要充分的加以搭配如运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。

我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive □休闲上衣bossini□

之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi's,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品。

以免别人坐守渔翁之利，在销售的过程中，货品的库存配比，及陈列一定要以整个货场的销售配比相适应，但是还是全盘掌握一个气势的问题，比如如果我的男t恤的销售份额占到了40%。

或者说是丰富性，在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。

因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

如果在求生存阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如果是奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。

另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈

列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

在陈列的时候，一定要充分利用绿叶红花的组合，如果，但单纯的色彩重复组合，而没有画龙点睛的妙笔的话，整场的布局会出现没有焦点的尴尬局面。

在店铺海报方面，一定要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。

在销售方面收集销售的方面的数据，一定要各店铺分开对待，做到一家店铺一份资料，做好销售工作总结这样才能够最准确地反馈设计及生产。

在销售过程中碰到的挫折要进行下一季计划的弥补。

比如说，这一个星期，男t恤的销售只有10%的市场份额，要考虑为什么是10%，能够在下一季的销售过程中提升多少，15%或者其他?这个推断必须要有根据和战略的眼光。

在货品管理的过程中，我觉得最主要的是对销售环节的分析，做到细致，再以第一手的销售数据反馈设计及生产。

一、销售

1、由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。

以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对运动类的消费势必会大力发展。

2、我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：运动鞋+牛仔裤+休闲运动上衣组合。

我周边的品牌，我确立的竞争品牌为牛仔裤jive □休闲上衣bossini□

之所以选择他们为我们的主要竞争品牌，而不选择levi's,lee,是因为我觉得竞争品牌为在一个战略发展进程中我们能够超越或被超越的品牌。

在竞争过程中，在能够接受的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。

在竞争的过程中，主要运用的是概念战和价格战。

3、不过，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头，要避实就虚，灵活运用。

如果，对方的竞争优势太强，我的利润不允许我做出盲目的行为，那么我就从他的软处进攻，不过，在双方交战的过程中，还要注意别的品牌的市场份额的抢占，以免别人坐守渔翁之利。

我的女装的气势将减弱，其销售轨迹必然会向50%和10%推进，如果，一旦，我的女t恤失去了气势，我的整个货场的销售必然会大幅下降。

因为品牌的完整性极其重要，或者说是丰富性。

在货品陈列方面，我觉得货场的入口一定要是一个开阔的容易进入的。

因为整个销售的决定因素无非就是客流量和顾客在店的驻足时间。

每日工作报告销售总结 销售总结工作报告篇七

各位领导：晚上好！

我叫，任职于销售部经理。

“喜鼠辞旧岁，金牛报喜来”。20__年是不平凡的一年，这一年我在董事会的领导、关怀和全体员工齐心协力配合下，基本上完成了20__年的工作任务。

20__年，是继2007年后的又一个房地产“政策年”，也是历年来国家实施房地产宏观调控力度最大的一年。为稳定房价，上半年，国家及地方接连不断地集中出台相关调控政策，房地产市场呈现出持币观望，成交量大幅放缓的局面。面临如此艰难的市场环境，公司领导给予了我巨大的关怀和支持，使我建立了信心，完成了本年的各项工作任务。

20__年主要的工作是容城__花园二期住宅销售、车库销售及一期售后、产权办理等相关事宜和二期的交房；九号公寓的工作则体现在一期的交房、更名手续、换签买卖合同及保证业主顺利领取钥匙、车位销售及地下室的售前登记工作；以及九号二期销售数据的采集和市场调查；九号公寓二期商业的前期策划工作等等。

(一)、容城__花园售楼部销售情况：

1、二期商品房销售：20__年度共售出119套，回款23991844.00元正。还剩余12套住宅。

2、二期车库销售：20__年度共售出71套，剩余6套，回款4302800.00元正。

3、二期按揭贷款办理：截止到20__年底共办理127户，银行发放贷款1139.2万元整。

4、二期交房情况：截止到20__年底交房数量为448户，剩余8户。

5、一期退款情况：截止到20__年底共退226户，实际退款1753542.00元正。

6、一期产权证办理情况：截止到20__年底共办理产权证111户。

7、容城20__年共计回款39686644.00元正。

(二)、九号公寓售楼部销售情况：

1、车位销售情况：地下两层共105个。已签协议52，回款5853600.00元正，订单2个，剩余51个。

2、九号公寓预售房合同备案工作仍在进行中，其中已备案290套，未备案140套。

3、交房情况：20__年5月19日开始交房，截止到20__年底共交房407户，余23户。

(三)、市场调查：

在6月份到7月份一个月期间,我们走访、调查了本市各开盘、在售的楼盘10余个，为九号公寓二期的开发提供文字参考，同时也为二期剩余车位的销售提供数据依据，为提高销售价格及整体收益打下了良好的基础。在年末受房地产大气候的影响我们又电话走访了目前在售的几家大的售楼部。

(1) 车位情况调查

在市调的10余个楼盘中，大多楼盘都是地下两层车位，其售价在7万—10万不等，在物业管理上，大部分采用了人车分流管理，使业主生活的安全性得到了很大的提高。我公司物业

管理上也是采取了人车分流，这样不仅保证了业主安全也规范小区管理，同时也保护了小区内部路面。

(2) 住宅销售情况调查

在调查的10余个楼盘中，住宅销售的情况可谓是参差不齐，在售楼盘的销售情况一般在40%--60%，这其中考虑到楼盘的位置、户型设计及物业公司的管理等等；由于保定秋季房展会我们已将目前住宅在售价格有了一个摸底，基本上下半年整个保定市的住宅价格变化不大，即使有一些比较醒目的价格优势也不过是开发商给购房者的一个悬念，总之，想购好的楼层、好的户型售价还是很不菲的，如丽景蓝湾开出了2700元/平米的价格，乍一看很便宜，弄清缘由才知道是阴面、顶层的售价，而水景房的售价却在4200元/平米。很明显，老百姓总是在讲房价在跌，其实不然，那不过是房产商给出的一个策略。

(四)、九号公寓二期商业的前期联络、洽谈工作(展会)

九号公寓二期的商业项目是我公司的一个重点工程，以董事长的经营理念为核心将二期的商业做成保定市地标式建筑。为此，我们联系、接洽了包括戴德梁行、中原在内的诸多知名商业策划公司，同时邀请策划公司的专业人员来保对我公司的项目进行实地考察并畅谈其对我公司二期商业项目地理位置、存在商机及竞争优劣势分析等等。

同时我们也对策划公司进行了考察，包括其公司的硬件设备及专业人员水平、素质、能力、经验等情况进行了摸底，最重要的是了解了一些他们在北京所做项目，我们在考察项目同时也学习了一线城市综合体的运作及外立面、内装等一些设计上风格及理念。

我们特意走访了目前北京最高端的商业综合体，位于北京八王坟的新光天地。新光天地整体的风格及产品功能和我公司

的极为相似，并且，就目前为止它的商品档次及实用功能也是顶尖级的，我们都可以学习、借鉴。

学习的脚步我们从未停止过，就在20__年底11月中旬，我随公司高层领导参观了北京20__住交会。此次国际级峰会集房地产开发、建筑建材、设计公司、经纪公司等住房所需要的所有环节全面涉及。此次展会可谓不虚此行，许多新型的建材我们可以在九号公寓二期中运用，这样不但可以提升我们的卖点最主要的是我们将引领一个新的时代变革。展会中最耀眼的当属“星耀五洲”这个项目，正如同它的名子一样，以天津塘沽这个环渤海城区为依托，打造了一个国际性高端品质的集娱乐、购物、健身、休闲、居住、度假、国际会议会展为一体的“世界花园”、“世界建筑博览园”、“世界桥梁博览园”，堪称“世界级的休闲平台，国际性的居住社区，全球化的观光天堂”。以上几点是20__年工作基本情况，从2007年年底开始，房地产市场的观望气氛越来越浓厚，各地成交量持续低迷。一年之间，房地产市场供求关系似乎发生了大逆转，商品房空置面积快速上升。受全球金融、经济危机影响，房地产市场成交低迷、银行信贷紧缩、高价拿地沉淀大量资金……开发商普遍受困于现金紧张，处境艰难。在年底全球金融危机爆发后，全球经济衰退，各国相继出台各项救市计划。国务院办公厅发布《关于促进房地产市场健康发展的若干意见》，将此前出台的所有措施“打包”并细化。一方面加大保障性住房建设力度，一方面通过减免交易税费、放宽二套房贷、利率优惠、支持房地产信贷等鼓励住房消费。中央和各地一系列政策和央行连续5次降息，使房产交易成本和持有成本不断降低，从长期看，有利于稳定人们对房地产市场的预期，并且刺激需求。

温家宝主持召开国务院常务会议，研究部署促进房地产市场健康发展的政策措施。主要内容三条：（一）加大保障性住房建设力度；（二）进一步鼓励普通商品住房消费；（三）引导房地产开发企业积极应对市场变化，促进商品住房销售。新政策给了双向选择，市场与保障兼备。从另一个角度看，新政典

型体现了在救市与保民生的双重压力之下，政府平衡各方利益的左支右绌的心态。第一条加大保障性住房对于商品住房是利空，第二条刺激商品住房销售，两条政策的效果是相互抵消。值得关注的是第三条，“支持合理融资需求，加大对中低价位、中小套型普通商品住房建设特别是在建项目的信贷支持，对有实力有信誉的房地产开发企业兼并重组提供融资和相关金融服务”。虽说20__年楼市不是很景气，但我们仍对2009年抱有积极的态度，不光是体现在政府宏观调控的政策出台，最主要的是我们一直有一颗积极向上的心，我们坚信社会在发展，房地产依旧是当前我国支柱产业之一，随着我国城市化进程，社会需求的多样化，住宅不仅仅是用来居住的，它还是一种投资。我们对未来的一年抱有美好的期望，相信房地产行业会回暖并再度辉煌。

我部门制定了2009年销售部的工作计划，如下：

(1) 剩余车位的销售工作。我们将集中讨论，多方论证，制定可行方案完成任务。

(2) 九号公寓一期的售后完善工作。

(3) 九号公寓二期的深入市调，包括住宅、商业及配套设施及九号国际城销售前期的各项准备工作，争取早日开盘销售。

(4) 九号公寓二期商业项目前期工作，包括北京商业策划公司的再度考察及择定工作。

(5) 组织销售部全体员工进行售前培训。

(6) 顺平项目前期准备工作。

我们将继续发扬20__年工作中的优点，同时也要积极弥补不足，加强管理及团队建设。只有管理跟上去，业绩才会跟上去。严谨的态度，热情的服务，专业的素质是我们不懈的追

求。

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；

3、及时做好市场调研，为项目开盘做以有效的数字和文字参考；

5、我们将定期做好内部员工的培训，包括专业知识、销售技巧及购房者的购买心理等等；加强素质教育。

综上所述是我20__年工作基本情况的一个总结，我将争取在2009年工作中以此为基础，进一步的提升，敬请领导批评指正！

每日工作报告销售总结 销售总结工作报告篇八

一、指标完成情况

1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。

2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7百分点。

3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85百分点。

4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅

是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

三、采取有效措施，大力降低线损

1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案的准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。