

# 最新销售工作总结文案(优质10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 销售工作总结文案篇一

本月商场制定销售任务xx万元，我公司制定销售任务xx万元，实际完成销售9.4万余元，完成商场销售任务的104%，完成我店销售任务的130%，完成20xx年度同期销售任务的2.2倍。

本月销售任务的超额完成除公司上货及时等因素外，更重要的是全体员工能够积极主动，微笑服务，耐心讲解，使新老顾客称心而来，舒心选购，满意而归，促进了销售任务的完成，同时，员工们的扎实工作，赢得了更多的vip客户，为今后销售任务的顺利完成奠定了较好的基础。

一是要继续加强员工的工作积极性和主动性；

三是及时调整卖场货品陈列，给顾客以耳目一新的感觉；

四是及时回访客户，了解客户所需，介绍最新货品动态。

4月份销售计划：

结合3月份销售情况及所存在的问题，根据公司所定销售任务，及时对存在问题和不足进行整改，争取完成本月销售任务。

本月公司制定销售任务为xx万元，我店制定销售任务为万，我店全体员工将继续秉承“顾客至上、质量第一”的服务理念，做到积极主动，微笑服务，耐心讲解，完成销售任务xx

万元，争取实现销售任务达到xx万元以上。

## 销售工作总结文案篇二

我是20xx年2月份到公司的□20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

工作快5个年头了，工作方面一年比一年充实，一天一天在长大，总在追求完美，那个骄傲无知的现代人没了，换来的是那个依然对工作充满激情、对生活充满渴望、对追求幸福依然执着的大男孩。

也许是职业病的原因，我最愿意逛的商场是手机商场，只要逛街基本上都是去手机商场，我在我们的店里看一看销售价格，脑袋当时就蒙了，因为这些手机基本上都是我亲手采购进来的，对采购价格、销售限价、销售基准价、终端零售价太了解不过了。

我是一个无比倔强的男人，就是我们常说的认死理，只要认准的事通常会一条道走到黑，朋友们总劝我，但是我自己并不认为这肯定就是错误的。

每个月的最后一天是公司例行盘点的时候，在办公室的中层

管理者都要到店面进行监督盘点，昨天到第二个店面盘点的时候发生的事令我很既震惊又气愤。

一直对公司大部分店长不满，除了能力方面更重要的是工作态度方面，还有做人方面。

今天一早就找到这个店长的销售主任，好好喷他一顿，爽死了，不过没关系，这个人老熟人了，他没来我们公司前在mt公司，现在关系也铁的很。

手机行业，采购部和市场部联系最密切，也是最敌对的两个部门，大多情况下我们采购进来的产品如果卖不好，市场部就会说我们采购的价格高了，要不就是产品性价比不好，同时采购部又说了，卖不好是你们市场部销售能力不行，管理不善，哎，这两个部门又爱又恨，互相牵制吧。

总在工作之余或多或少想到民族和民族，国家和国家，人与人，我是一个有着强烈民族自尊心的人，最怕的是被别人瞧不起，不被别人认可，想做到这点，只能拼命的工作。

这两天我正在做一个关于控制终端零售价格的方案，初步想法已经被总经理认可，做完这个方案的目的是想让公司认识到不但我们要控制店面销售手机价格不能太低，影响我们公司的利润，更要让他们意识到销售手机也不能有过高的销售价格。

我们总监去美国旅游 8 号就回来了，他走的日子还有点不习惯，也不知道他回来会发生什么事情，他走的时候说在他走的这一周，要销售20xx台手机，最近销量一直不怎么好，估计是肯定实现不了了，还真点愧疚的感觉。

说到经营每个企业的老板都不喜欢他下面的员工分崩离析，也不喜欢他的员工打成一团，每个老板都在找这种平衡。

透过现象看本质，有时候各位韩国领导做的每次变革，如果细心观察都会发现很多意想不到的用意。用心良苦啊！取之于民，用之于民，韩国这几大公司发展的好有它的道理，取之于它，将来用之于中国。

在这种企业工作，最怕的是韩国人瞧不起中国人，每次他们大声向我们喊的时候，我都想上去给他们两拳，但冷静思考一下，他们的很多思想都是对的，他们发展的好有他们好的道理，学习吧，我们不如人家，就要学习！

新的一年已来临，我又投入新一轮的紧张工作，其中有与同行的竞争、与同事的竞争，更有与自己的竞争。希望猴年能够圆满结束锦绣江南销售的工作，鸡年成为新项目的经理，为公司创造更多的财富。

祝愿锦绣江南所有销售人员身体健康、共同进步！

祝愿公司在新的—年中，生意兴隆、财源广进！

### **销售工作总结文案篇三**

工作要想有所成就，首先要敬业，要热爱自己所选的职业，珍惜现有的工作岗位，凡事多想多问多做，刻苦耐劳，不怕失败，不耻下问，多做总结，乐于助人，团结友邻，争取在最短的时间内掌握本职工作技能，并在工作中赢得老板的肯定和同事的尊重。

工作稳定后，不要为自己所取得的小小成绩沾沾自喜，要常怀危机感。对工作要积极主动，充满激情，市场环境日新月异，变幻莫测，因此平时要多了解市场行情，多分析客户反馈的各种情况，及时调整销售策略。只有不断运筹帷幄，推陈出新，才能把握先机，赢得主动，提升自己的业务水平。

在日常工作中要有耐心，谦逊对人，冷静处事。遇到困难时，

不要焦急，六神无主，要静下心来沉着应对。首先要分析该困难的起因，及解决的难易程度。如果自己能解决的，解决后向上级汇报；如果自己拿不定主意的，要将你对该问题的分析过程及解决设想，向上级汇报，请求帮助。以便上级领导能及时了解情况并作出解决办法。遇到客户无理责难时，不要急躁，出言不逊，更不能消沉气馁，要冷静应对，必要时请求协助。同时要想尽办法在处理事情的过程中寻找客户的软肋，在劣势中创造优势，令客户知难而退，合作处理事情。要从处理事情的过程中展示自己的能力和能力，让客户改变对你的轻蔑看法，赢得客户对你的信赖、感激和尊重；遇到同事的指责时，不要冲动，不论有理无理，都不能有仇恨心理，更不能相互指责，而要静下心来思考。首先要分析事件事情的来龙去脉，以及自己在这件事情中的位置和作用，如果别人的指责是对的，要勇于承认，作出改正，并请求同事监督；如果别人的指责是错的，要指出质疑的依据，避免同事误解。同时修正自己做得不足的地方。

在日常工作中，要乐观向上，不断进取。发生问题或矛盾时，不要埋怨别人，指责别人，要知道埋怨和指责解决不了问题，只有互相协调、协助才能解决问题。另外，埋怨和指责亦可能会影响他人的工作情绪，从而造成下一个问题的发生。因此要通过引导、帮助他改正、学习、提高。要有团队精神，众志成城，公司才能稳健发展，壮大；要谨记：埋怨是弱者的借口，协调是强者的动力。

## 销售工作总结文案篇四

从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是十分不错的，虽然502店是屈臣氏的a类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。分析：一是竞争劣势，之前502店我们的陈列位置不是很好，在男士区域，加之背对美津植秀，美津中晚班基本促销都坚持在5个人以上，她们拉人是十分的厉害，相比较

我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置，本周一502店调整了陈列位置，我们位置调整为东西主通道位置，虽然是西边第二个端架，但相比较以前的陈列位置还算是十分不错的；三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，提高不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训教师驻店支援，一是暂时补位，二是带动起长促的销售进取性，构成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5人。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率（100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才能够办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺）。现老顾客对于护肤品点单率较高。

- 1、产品知识重点点位培训；
- 2、销售技巧提炼培训；
- 3、重点问题汇总培训。

本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。这周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较梦想；671虽然从c区调整为a区，但所以通道较窄，我们陈列位置不易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

## **销售工作总结文案篇五**

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的。到了xx之后，发现跟我以前的工作模式有很大的差异。无论是产品的知识还是工作的氛围都与以前大不一样，所以我在

前一个月的时候都还在找感觉，有时候每天都不知道自己能够做什么事，但是在领导给我开了几次会之后，我渐渐的开始找到了感觉，同事们对我也很好，对我不懂的问题也总是帮助我。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，在后面的工作时间里，我每天都过得非常充实，无论是打样还是接待客户，我都一步一步的在上手，虽然在这个过程中，很多事情也总是差强人意，但是我相信只要我付出了，那么就一定会有回报。

### 一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，现在时代在不断的变化，我们要在这个行业里面生存下去，就需要不断的去学习，跟上现在的步伐。

### 二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，首先要把客户放在第一位，做到以诚待人，明白他们的需求，面对难缠的客户，也不要表露私人情绪，始终用微笑面对客户，时刻谨记自己代表的是公司而不是个人。对于本职工作，要做到烂熟于心，不要面对客户的时候反而回答不出问题。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：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在在这个过程中流失了很多的潜在客源，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。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太稳妥。要加强努力学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

在这个季度里面，我看到了自己的不足，也明白自己哪些地方还需要改进。在以后的工作中我一定会发扬优点，改正缺点，做一名合格的销售员。

四、对于这些我意识到的缺点，我会努力改正，对以后的工作的展望是：

1. 先做好老客户的定期回访，避免老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2. 加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到有问必答。帮助他们解决一切问题，用真诚打动他们。同时重点加强学习全面综合的理論知识和销售技能。

3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，达到以一带十的目的，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，首先我们要让他们信任我们，然后慢慢的让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其

他产品销售。

6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下季度我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

## 销售工作总结文案篇六

一、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各种媒体获得客户信息。

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向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、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。

6、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。

7、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。

8、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。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

年终总结（含综合性总结）或专题总结，其标题通常采用两种写法，一种是发文单位名称+时间+文种，如《铜仁地区烟草专卖局20xx年工作总结》；另一种是采用新闻标题的形式，如松桃县大兴访送部的卷烟零售户诚信等级管理专题总结：《客户争等级，诚信稳销量》。

正文一般分为如下三部分表述：

1、情况回顾 这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。

2、经验体会 这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。

3、今后打算 这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

## 销售工作总结文案篇七

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，四月，五月悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

四月，业绩十分一般的我，只能应对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场激烈竞争和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。四月份，四个医药公司调货状况不佳啊总的算起来是一万多啊□xx八方医药公司串货有3千多□xx康民医药公司和xx慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，四月后期领导交接，带来工作新活力和新期望，新的曙光，新的旅程！

在那里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少。xx一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。xx八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，贴合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好（利巴韦林，阿奇霉素颗粒等），每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信。xx慧恒和xx康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

五月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就能够四五千的销量，在阳春作试点的效果大。xx一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

此刻很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改善了那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每一天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

五月既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一齐开，虽然品种不多但是

都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功！！

四月五月依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。六月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步！

永远不能忘记粤西的一致口号：这天我是带着完美的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去！”努力，努力，再努力！！！粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧！！！！

## 销售工作总结文案篇八

### 一、20xx年销售情况

20xx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xx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。xx年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x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xx市-xx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，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的专业知识，提升技术职能和自我增值。xx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空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以本地为主体，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2-x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xx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。

## 销售工作总结文案篇九

作为一名营销员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心。x月份我就取得了销售第一名的好成绩。

1、接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

2、当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

3、看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

4、看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

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。

第三，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。

第四，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x月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

## 销售工作总结文案篇十

1: 1\*年销售完成情况:

2: 1\*年与1\*年1季度销售数据对比:

3□20xx年第一季度新产品及新客户开发情况

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年初分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。同时，我部门业务人员也制定了自己的销售计划，充分发挥自主性以完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1、 质量问题偏多。

20xx年第一季度，收到客户质量反馈并解决的质量异议有10起。其中槽锁圈类质量异议为1起，无内胎配件类有2起，挡圈类产品有7起。质量异议主要集中在产品外观，开口控制及轧制工艺等方面。例如5.5-16型挡圈从20xx年下半年起，不

合格率明显上升，裂纹圈数量不能得到有效控制。

我公司在行业内一直以质量取胜，现在我公司产品质量问题频出，在行业竞争的优势相应减弱。同时，也加大了业务人员的工作强度，质量赔偿及差旅费用也逐渐增加。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是唐山、中兴等供应商打价格战，造成了我公司创利方面的压力。

3、内部生产运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

4、欠款问题严重。现在我公司欠款户数量增加，欠款后，业务人员追款不及时。另外，对于欠款常户，没有相应的政策。

1、挡圈市场：

由于前期各生产厂家没有备货，第一季度我公司挡圈出现供不应求局面。第二季度随着各地的工程项目陆续开工，挡圈市场会稳重有升。

目前，各厂家对挡圈市场比较看好。由于无内胎钢圈能更符合市场的利益要求，所以随着无内胎产品的大量投入，挡圈中的20系列将会受到影响。

我部门第二季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好第二季度的销售工作计划任务。

## 1、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完善回款政策，使之有相对的奖惩措施。

## 2、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

调查、业务洽谈、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加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。

(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；

(4) 做好售前、售中、售后服务。