

最新销售工作总结五大内容(大全6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

销售工作总结五大内容篇一

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。

销售工作总结五大内容篇二

甲方：（以下简称甲方）

地址：

代表人：

乙方：（以下简称乙方）

地址： 代表人：

为了共同开辟甲方房产的销售市场，甲、乙双方本着互惠互利，诚实信用的原则，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，就甲方委托乙方代理销售(以下简称该项目)的有关事宜，经过充分协商，达成以下协议，以资双方共同遵守。

第一条：委托物业

甲方委托乙方代理销售(非独家)甲方 产品在 区域的市场代

理销售工作。

第二条：合同期限

本合同合作期限自年月 日起至___年___月___日止。

第三条：代理佣金标准

代理佣金是指乙方履行本合同后所应获得的报酬。

乙方累计完成销售任务 套(含 套)的，销售代理佣金按合同成交总房款的 计提。

乙方累计完成销售任务 套之间(含 套)的，销售代理佣金 按合同成交总房款的 计提。

乙方累计完成销售任务 套以上(含 套)的，销售代理佣金 按合同成交总房款的 计提。

第四条：佣金结算条件及支付方式

甲方支付给乙方的销售代理佣金比例按甲方与乙方推荐成交客户所签订的《房屋买卖合同》中的合同房款计算，支付金额基数按照客户实际到达甲方帐户房款金额计算。一次性及分期付款客户在签订《房屋买卖合同》并按合同约定支付全额房款后，甲方按约定比例向乙方支付该业务乙方应得佣金。

第五条：代理销售房源和价格

1、甲方以书面形式向乙方提供房源统计。在客户认购前，乙方要对认购房源与现场负责人进行确认。在未取得甲方确认时，乙方无权与各户签订商品房认购协议，由此造成的责任由乙方自行承担。

2、甲方保证本项目对外公开的价格与提供给乙方客户的价格

一致，该价格表经甲方签字并盖章生效。如甲方对价格进行调整，则甲方需以书面形式通知乙方。

第六条：甲方的责任

- 1、甲方保证该项目的合法性和真实性，若客户购买房产的实际情况与其提供的材料不符合，所发生的纠纷均由甲方负责。
- 2、甲方对乙方人员进行该项目必要的项目信息传播，传播方式可通过书面、电话或直接至现场等方式进行。甲方指派专人负责与乙方日常业务工作的协调和联系。
- 3、合同委托期内，甲方免费向乙方提供包括售楼书、宣传单页及《认购书》、《房屋买卖合同》等相关项目资料复印件。
- 4、甲方协助乙方完成客户在甲方项目参观、选购和签约、收款等各项接待程序，并保证现场的接待质量。
- 5、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付销售代理佣金。
- 6、甲方不干涉乙方在本合同约定范围内的销售工作，但甲方有权进行监督，以保证项目及企业的品牌形象。
- 7、在购房客户签订《房屋买卖合同》的过程中，如遇到特殊情况，客户要求异地签约的，甲方给予积极配合。
- 8、甲方及时透明的协助乙方做好销售过程的各项工作和客户归属业绩确认等工作。

第七条：乙方的责任

- 1、成立专业的销售队伍，由专人(具有较强的接待能力、熟悉海南房地产楼盘)负责此次购房专线推广及看房选购的全程接待工作。如因客户投诉或经甲方调查，乙方负责销售甲方项目的人员不具备专业素质的，甲方有权要求乙方及时更换，

乙方拒不更换的，甲方有权终止合同。

2、完成购房过程的前期组织及准备工作，并于客户到达甲方项目看房之前，由乙方提前通知甲方。

3、在委托期内，进行广告宣传、派送发放售楼书等宣传资料，利用各种形式开展多渠道推荐活动。每次完成看房行程后，须将售楼现场看房情况反馈给甲方，双方应及时确认销售情况。

4、乙方应遵守甲方提供并经甲方签章确认的合同样本及相关销售文件，乙方不得超越甲方授权向购房客户作出任何承诺，引起相关的法律责任由乙方负责。

5、乙方应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或虚构项目情况，并派专人负责与甲方日常业务工作的协调和联系，并做好看房后的跟进成交工作。

6、乙方所有对外宣传资料均需得到甲方同意后方可按甲方同意的方案执行。

7、甲方的销售策略、销控情况等作为商业机密，未经甲方书面认可，乙方有义务保密并保证不得告知第三方，如有泄露，一经核实，甲方有权按国家相关法律法规追究乙方责任。

8、乙方代理销售的房产准确面积和价格，以甲方支付的签章资料为准，合同期间如有变更，乙方按甲方书面通知为准。

9、合同委托期内，经双方协商一致，可在乙方代理销售点，免费设立甲方提供项目有关的销售资料宣传专区。

10、乙方不得以甲方的名义收取客户任何费用，一经发现即取消分销代理资格，罚没所有未发佣金并保留追诉的权利。

第八条：其它事项

1、未尽事宜，经双方同意可签订补充协议，与本合同具有同等法律效力。

2、在履约过程中发生争议，双方可协商解决，协商不成的，任何一方可向甲方项目所在地人民法院提起诉讼。

3、本合同一式两份，双方各执壹份。本合同经双方代表签字盖章即生效。

甲方：

(盖章)

代表：

电话：

传真：

签约时间：

乙方： (盖章)

代表：

电话：

传真： 年 月 日

签约时间：

签约地点：

年 月 日

销售工作总结五大内容篇三

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。某某是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志进取配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售高潮奠定了基础。最终以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自我各方面都有所提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入主角并

且娴熟的完成了自我的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

- 1、这一年来的销售状况和体会；
- 2、个人销售中发现的问题；
- 3、来年的目标和计划。

当然，最好还要有4)对公司未来发展的意见和提议。无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。

- 1、用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈；
- 2、既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因；
- 3、目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。
- 4、提出意见要结合提议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

仅有真正结合自我的实际情景和具体业绩，才能写出好的年终总结，为自我的工作加分！

销售工作总结五大内容篇四

需方：_____ (以下简称甲方)

供方：_____ (以下简称乙方)

经协商同意，根据中华人民共和国民法典的规定，订立合同如下：

第一条甲方向乙方订货总值为人民币_____万元。其产品名称、规格、质量(技术指标)、单价、总价等如表所列。

第二条验收方法;由甲方现场验收，乙方应确保质量合格，如出现问题，乙方在接到甲方通知24小时负责处理解决。

第三条货款及费用等付款及结算办法

第四条交货规定

1. 交货方式：甲方提供一定的材料验收场地，保证货运道路畅通。石子采用过磅计量，以磅单为准，甲方派人过磅抽检。
2. 交货地点：
3. 交货日期：甲方天提前三通知
4. 运输费：包含在货款内

第五条经济责任

(一)乙方应负的经济责任

2. 乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交

货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的5%的罚金。

3. 产品包装不符本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合同规定包装价值2%的罚金付给甲方。

4. 产品交货时间不符合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方以延期交货部分货款总值万分之三的罚金。

(二) 甲方应负的经济责任

1. 甲方如中途变更产品花色、品种、规格、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款(或包装价值)总值%的罚金。

2. 甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值%的罚金。乙方不同意退货的，甲方仍按合同规定收货。

4. 属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方以延期提货部分货款总额万分之三的罚金。

5. 甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额万分之三计算付给乙方，作为延期罚金。

6. 乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因此而造成的损失和运输费用及罚金。

第六条 产品价格如须调整，必须经双方协商，并报请物价部门批准后方能变更。在物价主管部门批准前，仍应按合同原订价格执行。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的万分之三作为罚金付给甲方。

第七条 甲、乙、任何一方如要求全部或部分注销合同，必须

提出充分理由，经双方协商，并报请上级主管部门备案。提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额%的补偿金。

第八条如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前__天与甲方协商。

第九条本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十条甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。在取得对方主管机关证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并免予承担违约责任。

第十一条本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，任何一方均可向国家规定的合同管理机关申请调解仲裁。如一方对仲裁不服，可于接到仲裁书后15日内向人民法院起诉。

第十二本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十三条本合同在执行期间，如有未尽事宜，得由甲乙双方协商，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十四条本合同共一式四份，由甲、乙双方各执正本一份、并报双方主管部门各一份。

销售工作总结五大内容篇五

1、一季度电信业务操作思路产生了偏差将工作重点客户的沟

通、压货方面，与电信沟通不到位，一直依赖渠道客户的操作，地市客户的开拓较少，客户比较单一，地市电信工作推进的没有进展，我没有及时的重视和实施。导致在电信政策变更后没有有效的在电信的跟进，致使后期上市产品没有获取优势的政策操作，被动的以客户为主导操作，盲目的渠道压货，导致客户库存偏大，后期虽积极的帮助客户分销，但由于前期电信工作基础不扎实，获取不到有效的政策，且主要工作没有积极的寻找各地市本地网的机会。

2、对工作的安排不合理：虽然针对事业部月初下达的各项销售及考核指标，进行了的任务分解及安排，对销售人员虽然有了考核，但跟进、指导不及时。自己胡子眉毛一把抓，没有对团队人员合理分工，充分发挥团队人员销售的积极性，协同作战能力。

3、时间安排不合理：由于人员及工作安排的不合理，常常将自己当做大业务员使用，从产品上市前的挂网、与电信沟通政策，上市后的出货、渠道销售、厂家对接等等都是自己在跟进，不是从一个管理者的角度出发来合理安排好团队人员分工合作，没有充分调动团队人员的工作，导致自己常常很忙碌，但实际工作的效率低下，适得其反。

4、工作态度、执行力低：针对事业部要求的信息反馈不及时、反馈不认真、数据不合理，虽然从表面上看感觉是工作不细致、细心的问题，但实际上反映了我个人工作态度不认真。另外：对于事业部每月下达的重点机型，区域每月下达的销售指引没有认真的贯彻执行，总以为电信没有政策无法操作，没有积极主动的在各地市局方需求政策机会，导致操作思路及方法与事业部的要求向背离，这不是理解能力的问题，这是我执行力不够的问题。

5、言行不一，不能较好的掌握沟通时机：工作中有一些事情在我还没想清楚，思路还不是很明确的情况下，就盲目的和客户及事业部领导沟通，造成了误解，这是对客户、也是对

公司的不尊重，很多事情适得其反，影响公司也影响个人形象。

1、在电信政策的获取方面

a□省电信领导的频繁沟通，争取产品入围最优政策。

b□跟进政企定单，争取产品量的最大化。

c□销售主管重点地市本地网经营副总的拜访

2、销售方面：

认真梳理电信客户能真正产粮门店，通过精细化的数据管理来跟踪客户的psi□积极与省电信、各主要地市电信局方深入沟通，积极的获取我司代理产品电信的政策，通过电信的政策来动渠道客户的提货及销售，通过政策来选择渠道客户，主导、掌控客户。

3、管理方面：

合理的安排工作：目前电信团队正编4人，销售经理1人（负责全省的销售工作），销售主管2人，市场主管1人，负责督导、促销员管理，终端活动的策划及实施、监控。销售经理将任务考核、日常工作考核在每月5日前制定，并与各主管沟通并确定。任务考核占整体考核60%，日常基础工作占40%。每月要求销售主管负责所辖区域重点城市必须半月拜访一次局方政企、公客、市场部经理及分管经营副总。沟通本地网政策，介绍公司产品，展示公司形象。事后要有详细的拜访记录给到销售经理作为差旅费核销的依据。

合理安排时间：工作中要有计划性、条理性，合理的安排好团队各人的工作，充分发挥每个人的能力，展示个人的自身价值。每天电话跟进渠道的销售，政策获取的情况。

加强执行力，提升工作态度：坚决执行事业部及区域下达的销售工作指引，认真对待每一个报表、数据，认真对待每一个细节，秉承细节决定成败，态度决定一切的工作作风。

言必行、诺必实的工作作风：对待工作中的每件事情把握节奏，掌握沟通时机，在自己有充分把握，依据公司的规章制度的前提下，做到承诺了就一定做到，不说空话，多干实事。

保持与区域的沟通：及时的将电信的文件及数据反馈给区域，产品的操作思路及时沟通。

经过上半年工作思路的调整，在下半年与市场相互配合通过渠道客户的梳理，加强客户的精细化的管理，一定能将渠道做扎实，打下良好的基础。将电信的nd产品做好，做强。

销售工作总结五大内容篇六

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。