

# 2023年五月份的销售工作总结(大全7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 五月份的销售工作总结篇一

冥冥之中，已有年初走到了年尾，\_\_年是房地产行业具有挑战的一年，也是我们面对严寒锻炼的一年，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，思之过去，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对这一年的工作进行汇报。

### 一、上期考核改进项改善总结

通过上期的考核后对存在的问题，进行深刻反思，剖析问题根源，查找原因，发现存在以下几方面问题，应多努力改之。

(一)销售工作最基本的客户访问量太少。在上期的工作中，从\_\_月\_\_日到\_\_月\_\_日有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，总体计算1个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看是我基本的访问客户工作没有做好。

(二)沟通不够深入。作为销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司房屋优势的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项疑问不能做出迅速的反应。在传达售房信息时不知道客户对我们的房屋的那部分优势了解或接受到什么程度。

(三)工作没有一个明确的目标和详细的计划。作为销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

(四)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

这些都是需要逐步改进的，需要总结经验，开拓创新，提高自己的业务素质。

## 二、完成的工作

### (一)、销售业绩

截止\_\_年\_\_月\_\_日，共完成销售额\_\_元，完成全年销售任务的\_\_%，按揭贷款\_\_余户，比去年增长的\_\_%，贷款额约为\_\_万，基本回款\_\_元，回款率为\_\_%，房屋产权证办理\_\_余户，办证率为\_\_%;其中，组织温馨家园等销售展销活动\_\_次，外出宣传\_\_次，回访客户\_\_户，回访率为\_\_%。

### (二)销售服务业绩

1、整理住房按揭贷款以及房管局办理预抵押流程，以供客户参考。

2、做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。

3、了解客户的经济实力和银行信誉度，为客户提供全面的信息参考。

4、加强和银行及房管局的沟通，熟悉他们的新的业务和政策，更好的为客户服务，解决客户的疑虑以及后顾之忧。

### (三) 未完成工作的分析情况

1、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

2、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

### 三、职业精神

任何战略的实施都要通过市场来体现，要得到营销队伍强有力的支撑。所以，很多公司会不断地对销售人员进行销售培训，期待通过这些训练能够让销售业绩突飞猛进。近朱者赤，近墨者黑。大家营造了销售氛围，再有销售培训贯穿整个销售的全过程，更多的是工作中的心态调整，也就是营销心理的培训，使大家能集中智慧去做好销售工作，这才是团结合作的力量。

#### 2、客户至上，每天坚持练习言、行、举、止

作为置业顾问，每天都会抽出5分钟的时间对着镜子练习微笑、练习站姿，对着自己说一些礼貌用语，通过长期的坚持练习，身边的朋友们都开始感觉到我的变化，说我变得越来越漂亮了，对客户也就能够很从容的像对待自己家人一样。

#### 3、每天坚持做一份业务作业

利用空闲的时间自觉进行业务练兵，每天自己坚持做一份业务作业，所以我的业务能力和专业水准提高得很快。业务作业内容包括：项目的经济技术指标；项目的位置、周边环境；项目的平面布局，周边的长宽；项目的户型种类、分布；单套房型各功能间的开间、进深及面积、层高、楼间距；有关销售文件的解释；装修标准；配套设施；了解工程进度；物业管理；价格、优惠条件；罗列项目卖点；每天必须对着模型针对以上的内容讲一次盘；房产备案登记流程、收费标准和要求提供的个人资料；银行按揭的流程、收费标准和要求提供的个人资料；产权证的办理及费用和要求提供的个人资料；土地证的办理及费用和要求提供的个人资料；按揭银行及利率和计算；购房后相关费用。

#### 4、认真做好客户档案的记录

姓名、姓别、来访人数、客户特征、来访交通工具、联系电话、意向户型、意见建议、认知途径、来访批(人)数、意向价格、交楼标准、客户来源等；记录每一次洽谈经过，将与客户的每一次接触过程尽量详尽地记录下来(包括电话追踪、多次来访情况)，以便掌握客户情况；建立联系通道。

与客户保持经常性的联系，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友；坚持不懈。客户如果还没有做出购买决定，就要继续跟踪；结案。记录客户成交情况或未成交原因。在空闲的时候，翻看自己的客户档案，回忆客户的模样，接待的过程，加深对客户的印象。当客户第二次来访或来电的时候，可以准确地叫出他的名字，和客户建立朋友关系就是从这一步开始的。只要你们在工作当中，认认真真地去做，我相信你也会做到和做好。

## 五月份的销售工作总结篇二

五月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不

同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们的信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。 “不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

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。

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括xxx□xxx还有xxx这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

## 五月份的销售工作总结篇三

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年\_月份到公司工作的，\_月份开始组建市场部，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，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对\_市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

对于\_市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位

置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

下面是公司20\_\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_个，加上没有记录的概括为\_个，八个月\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

最后，想对销售过程中出现的问题归纳。

1. 新产品开发速度太慢。

2. 仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3. 采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4. 发货及派车问题。

5. 财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

6. 各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7. 质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

## 五月份的销售工作总结篇四

一、加强业务知识学习，努力提高工作效率。

作为一名收银主管，首先是一名收银员，只有自己的业务水平提高了，才能带好、管好自己的员工。进入商场以来，我认真的完成领导布置的每一项任务，不断改正工作中的不足，



以娴熟的的业务技能，很快的适应了这份工作。为了更好的履行职责，做好工作，就是要不断的坚持学习、不断的提高自身素质和管理能力。在日常工作安排上，细分到每个人，以分工协作为宗旨，有主有次，有重点的进行每一项工作，同时规范各项记录表(收银台记录表、支票信息记录表、休班记录表等)做到有据可查。在休班安排上，收银员必须到重要楼层替岗。

## 二、理论联系实际，加强对新员工的培训工作。

新入职的员工大都未从事过收银员这个行业，所以我会从企业文化、服务规范、收银员岗位职责、工作流程进行培训，再加上收银系统的实际操作及收银台上遇到的相关问题如何解决，让她们很快就能独立上岗。收银员从领取备用金到收银台收款、交接班盘点、下班对账做记录，都要严格遵守收银员管理制度，保证收到的货款无错收、漏收、展厅错进等情况。我还会配合财务部不定期对收银台备用金和货款进行抽查，现金数目过多时，上报财务部取走现金，保证货款安全，对收银系统及收银台办公设备有无异常进行处理，及早发现问题，及早解决，消除隐患。

## 三、做好服务，团结协作，带出好团队。

收银员代表着商场的整体形象，做好服务，强化员工的团队意识，加强员工的责任心是财务部收银员一项重要和长久的工作。同时我有责任也有义务地做好对员工的服务工作，在日常工作中，我会巡视各个收银台，发现问题马上解决，同时为收银台备齐所需用的办公用品;在处理事情时，一视同仁，公平对待。在自身建设方面，能够定期不定期与她们在一起沟通，发挥集体智慧，工作中本着“先做人后做事”的原则，相互尊重、相互支持，共同带出一支团结协作的好团队。

## 四、扎扎实实，继续完成好下步的几项工作：

1、加大对员工的培训力度，无论是从服务、收银速度还是对商场现有品牌知识的了解都要上一个新台阶。

2、完善收银系统，把已整理过的展厅信息在20\_\_年1月录入收银系统中，同时删除收银系统中已经不存在的在展厅代码，必免一期、二期展厅错进，造成展厅延期返款等问题。

五、工作中存在的不足及改进方法：

2、不足：沟通能力不强，工作繁忙时，存在急躁情绪。改进：用心去做好每一项工作，注重过程，讲究实效，无论在什么情况下，都以平常的心态对待他人，多多与他人进行沟通，努力提高自己的沟通能力，切实解决工作中遇到的各种问题。

没有好的个人，只有好的团队，每一年都会有每一年的收获，20\_\_年已近尾声，我们将迎来20\_\_年的曙光，我希望在20\_\_年不断的充实新的知识弥补自己的不足，同时限度的发挥团队协作精神，提高工作效率。在新的一年里我将继续协助领导，做好本职工作，我相信只要我和收银员们共同努力，一定会把工作做得更好。

## 五月份的销售工作总结篇五

您好！

20\_\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占车辆销售市场，我和我分管的\_\_店的全体销售人员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的\_\_%。总销售\_\_辆车，总销售额\_\_万元，回笼资金总计\_\_万元。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

## (一) 抓好自身建设，全面提高素质

作为销售经理，我深知自己责任重大。我努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

## (二) 抓好展厅管理，树立品牌形象

1. 带领销售人员积极配合保洁人员做好展示厅的日常清洁管理工作；

4. 销售人员随身携带名片夹，适当时机介绍自己，并递上名片，请教客户称谓。

## (三) 抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好车辆销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

## (四) 树立信心，排除万难

\_\_年汽车销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树

立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

#### (五) 制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在车辆销售工作上做出新成绩，取得新成效。

#### (六) 提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户车辆相关知识以及特点，并向客户发放公司宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。同时积极收集客户留档率，试驾率，控制密采流程，客户满意度，以便能够更好的为客户提供服务。

#### (七) 抓好售后服务，提高服务质量

我高度重视产品销售售后服务环节，将售后服务当成整车销售的后盾和保障。

一是抓客户，增加客户对专营店的依赖感和归属感

我努力将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失作为工作的重点。

1. 确定重点维护对象。建立客户资料库，利用自身资源优势向客户传递市场信息。根据客户次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象。
2. 进一步加强客户关系维护工作。通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因，制定改进措施，加强对重点客户的维护。
3. 维护与客户的良好关系。节日期间访问大客户，对特定客户进行巡回访问并赠送礼物，经常与客户沟通并举办假日活动，或举行与客户的联谊晚会，并为客户提供更加全面细致的服务。对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

## 二是抓服务，提高客户的满意度

健全售后服务体系，让消费者感受到专营店富有亲和力的一面，增加专营店的信任度。从自身做起，积极主动地为消费者建立切实有效的监督保障体系，并把监督权力交到了用户手中。“呵护由心开始，服务无微不至。”牢固树立以客户为中心的经营理念，促进服务产值的不断提升。同时，加强后勤服务，合理利用设备，科学节约办公耗材，让员工放心无后顾之忧。为员工提供人性化的后勤保证，确保专营店业务流畅地开展。

## 三是抓培训，提高员工的整体战斗力

加大培训工作的频次。分为定期和不定期的培训考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训，调整员工工作状态，增强中心全体人员的工作热情和团结力、凝聚力；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

每周安排进行个小时的岗位专业知识培训，不定期考试，并将考试成绩纳入月底绩效考核当中；针对日常工作中出现的问题、漏洞等进行总结，形成备忘录；每月分批组织人员到其他专营店参观学习，相互交流，共同提高；利用周一的晨会，全体人员共同学习总公司的各项管理制度、经营理念、计划方针，进一步明确岗位职责，进一步提高工作效率；每天安排员工进行各自岗位技能展示，并由部门经理当场点评，激发广大业务员的工作热情，达到共同学习、提高的目的。

### 三、工作中的不足

回顾一年的工作，工作中的风风雨雨时时在眼前隐现，我不仅能在工作时埋下头去忘我地工作，吃苦耐劳，富有团队合作精神，具有一定的组织、协调和交际能力，且面对困难从不气馁，能够冷静、果断和全面的去处理，有着强烈的上进心和永不服输的干劲。虽然在工作上取得了一定成绩，但同时，我也清醒地认识到自己的不足，主要是综合分析危机的能力离上级的要求还是有一定的差距。

### 四、今后努力方向

今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以科学发展观的要求对照自己，衡量自己，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为企业的发展，做出我应有的贡献。

(一)加强自身业务学习。今后，我要继续加强学习，掌握做好工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、履行职责、公正公平、廉洁自律。

(二)加强销售人员管理。贯彻“以人为本”的管理思想，做好人的工作，制定合理的学习教育规划和切实可行的措施，

在不影响正常业务工作的前提下，积极开展从业人员的思想政治工作和学习教育活动，整顿思想，增强工作责任心，学习有关规章制度和业务知识，提高业务技能和综合素质。

述职人：\_\_\_\_

20\_年\_月\_日

## 五月份的销售工作总结篇六

今月份我们的任务是x万元，实际上完成了x万，离任务额还差x万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于xx来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也正在努力积极的让自己变得充实起来。

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如xx□xx种类有限，不能满足个性化的需求。

2. 新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

3. 我们的销售技能欠缺□xx功底薄弱，要加强学习和引导。

4. 在x号边老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了x的销售，总体来说我们店里现

在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

1. 先做好x月x号x老师来xx进行仪器检测和xx使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备xx□希望不要像上次那样断货好几次。

3. 老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，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，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，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，上学的时候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，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。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. 做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们xx的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时



候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

## 五月份的销售工作总结篇七

十月已经悄然离我们而去。10月的到来告诉我们xx年已经过去了一大半。上个月底，我们公司还召开了半年销售会议。公司领导也在会上做了半年的工作总结，让我们对公司这半年的工作有了更深入的了解，也总结了一些经验给我们分享□xx年度销售半年工作总结。所以这次会后，领导让我们对半年的工作做一个总结，希望通过总结，让我们更好地认识自己，向优秀的同事学习，以便更好地开展下半年的工作。

现在，我把这半年的工作经历和感受总结如下：

### 一、踏实肯干，认真履行职责。

首先我可以从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息制定营销方案，及时跟进客户，分析客户信息。其次，我经常和其他销售人员频繁沟通，分析市场情况，存在的问题和解决方案，共同提高。时刻开发新客户，同时不断将对手中的客户进行分类，将最有可能使用我们产品的客户作为重要客户，重点关注近期有项目的客户，根据其需求分配拜访次数。努力推广榜单，从而达到销售的目的。

在分析客户的同时，一定要建立自己的客户群。根据我们产品的特点找到合适的客户群是成功的关键。这半年来，我接触过的客户，有几个是对行业不熟悉的，就是在这个行业刚起步，技术比较弱，单子比较少，但是成功率比较高，价格可以高一些。像这样的客户可以纳入主要客户群。一般都是

从其他相关行业跳槽或者新成立的部门接收监控项目，因为他们有这方面的客户资源，有发展前景。所以这些客户如果能维护好，以后会走相当一部分。

## 二、积极主动，争取按时按量完成任务。

每天积极拜访客户，并保证拜访质量。回来后要认真分析信息，总结工作情况，做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础。没有拜访，就没有销售。而且因为人是有感情的，我们只有和客户建立了感情基础，提高了客户对我们的信任度，才有机会向客户推销产品。积极协助客户的工作，如找资料、做计划、做预算等，是增加客户对我们信任的方法之一，也是向他们推送我们产品的最佳时机。即使当时没有立即成交，他们也会永远记住你的付出，以后谁有用武之地都会主动找我们。

## 三、做好售后服务

产品再好，也会有次品，会出现各种问题，所以售后就显得尤为重要。做好售后工作是维系客户情绪的重要手段，也是再次销售的关键。当有客户反应问题来找我们，我们要第一时间向客户详细了解情况，尽最大努力找出问题所在。如果没有原因，不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后答应帮他解决问题，让他放心，然后和公司的技术人员反应问题，再找出解决办法。

在我做过业务的客户中，有很多问题，但是经过协调和帮助，大部分对我们的服务比较满意。其中许多人立即表示，他们将继续合作。如果有任何项目需要购买，请立即联系我们。

## 四、坚持学习。

人要不断学习才能进步。首先，要学习我们的新产品，我们的产品知识必须通过测试；其次，学习沟通技巧，提高自己

的业务能力；有时间的话可以学习一下同行的一些产品特点，和我们的比较一下，这样就可以知道我们产品的优势，这样就可以在客户面前扬长避短。

## 五、了解更多行业信息。

了解我们的竞争对手，了解我们的同行，了解现在市场上做得好的产品，了解行业的相关政策，这些都是一个优秀的销售人员必须时刻关心的问题。只有了解了外面的世界，才能不成为坐井观天的青蛙，才能对自己手中掌握的信息做出正确的判断，才能在遇到问题时随机应变。