

鞋销售工作总结(精选6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

鞋销售工作总结篇一

20xx年x月本部全体业务人员在公司的领导下围绕当月的目标任务展开一切工作具体总结如下一、总体目标完成情况3月x日—3月x日销售总额3442868.3元销售重量796527.8斤398.26吨跟去年同期相比较分别增长58.7和36.9%20xx年x月销售总额为2168774销售重量581646.1斤资金回笼3290736元资金回笼率为95.3。

1、节后公司整体销售额相比较2月份有一定程度下滑。春节过后令人担忧的消费力乏后劲不足的问题现已经以公司销售额的下滑体现了。再加上天气的逐渐回暖因打火锅烧烤而购买中高档鱼丸制品的客户份额逐渐减少而工厂、学校等低端产品消费大户的节后复工、复课直接拉动我公司的低端产品销量还有就是经销商的部分产品进货量相比二月份也明显减少对我们公司销售额的降低有一定影响所以就出现了公司的3月份的销量略高于2月份但销售额却比2月份少将近20万。

2、高技津津等竞争对手加大节后市场促销力度部分产品以十送一二十送一抢占市场虽然公司在得悉竞争对手市场营销策略后做出调整我部分产品如香葱鱼丸五彩鱼丸在3月x日起以二十送一的促销手段推出市场但在促销力度上的不足保证客户利润上的不足也使我流失部分客户。3、受产量及交货达成的影响。部分产品的产量未能提升客户落单时无法及时交付使客户对我们的信心产生了动摇影响了部分的销售。二在资金回笼方面主要是纵海、顺记、阳西吴金等部分客户的资金

未能及时回笼我部业务员也加大了对客户催款力度部分客户已经进入欠款大户黑名单对进入此名单的客户我销售部在发货前会加强与客户的沟通尽量在客户汇款后或承诺付款后再发货。另外受社会及市场环境的影响部分客户支付延期造成我们的回笼计划不按时影响了公司的整体运作。

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。针对本部个别业务司机组织纪律性差及工作效率低等不良现象一方面采取个别谈心另一方面我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度使业务司机的精神面貌有了明显改善工作效率提高了。同时我们及时地利用一些典型事例去教育和警醒我部人员养成良好的职业道德和素养并加大促进和监控力度防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

3及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门并加强与横向部门的沟通协作使我们的产品质量和服务能满足客户的需要4集中精力理顺与客户间的各方面关系做好售前、售中、售后服务把业务巩固下来且越做越大5加大资金回笼的力度回避企业风险。在货款回笼方面整个部门都形成共识将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来本部两位接单员分工协作亲自督促和协助业务司机按计划去追收货款从没有松懈过到目前为止绝大多数的客户回笼是比较正常的个别客户由于某些原因回笼速度较慢。如纵海、顺记、阳西吴金等3、加强专卖店管理工作落实专卖店管理制度将专卖店工作逐步导向正轨。由于之前专卖店属于店长管理制销售部不直接过问管理者经验的缺乏制度落实的不严格致使专卖店存在许多管理上的漏洞1店员工作积极性不高缺乏品牌形象及服务意识2缺乏有效地管理制度和力度3产品缺乏推广品种过于单一产品更新速度慢针对以上存在问题我部人员在其他部门同事协助下重新制定《平海专卖店管理制度》一方面加强管理力度另一方面将店长、领班、店员等职责细化出现问题可追究到个人再有就是重新调整薪资架构将每个店员的个人薪资与店面销量挂钩以调动员工积极性我部还安排人员不定时到各专卖店进行暗访以观察存在问题及此次整改效果。

- 1、部门的日常管理工作需要进一步加强
- 2、整体的资金回笼不理想未达到预期要求
- 3、个别司机的工作责任心和工作计划性不强业务能力还有待提高
- 4、由于回款数额的差异导致销售部内部的猜忌及不信任5、与其他部门的相互沟通不够导致部分工作的滞留
- 6、公司业务的市场开拓不够业务增长率局限在一帮老客户身上
- 7、由于接单员李眉提出辞职申请4月x日前离职望人事部同事能尽快招收人员填补空缺。

1、销售部下月目标为340吨350吨与去年同期比要增加25以上销量□20xx年x月销量为296吨。

2、锦湖专卖店下月将开展烧烤外卖业务也准备增加副食品种类以增加客户购买欲以期提高整个店面销售额。

3、东源及银湾专卖店要开展让利促销销售额要同比增长810.

4、开拓阳江酒店业市场带动专卖店高端产品消费。

鞋销售工作总结篇二

古人云：“不打无准备之仗”。

对于销售来讲，道理也是一样的。

做什么销售都需要大量的客户资料，好的客户资料也是成功

销售的敲门砖。

1、一次成功的推销不是一个偶然的故事，它是学习、计划以及销售代表的知识和技巧运用的结果。

2、事前的充分准备与现场灵感所综合出来的力量，往往很容易瓦解坚强对手而获得成功。

3、获取订单的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的销量更重要，如果不发展新顾客，销售代表就不再有成功之源，用搜客通可以搜索出更多的客户资料。

4、了解客户并满足他们的需要。

不了解客户的需求，就好像在黑暗中走路，白费力气又看不到结果。

5、客户没有高低之分，却有等级之分。

依客户等级确定拜访的次数、时间，可以使销售代表的时间发挥出最大的效能。

6、推销的黄金准则：你喜欢别人怎样对你，你就怎样对待别人；推销的白金准则：按人们喜欢的方式待人。

7、让客户谈论自己。

让一个人谈论自己，可以给你大好的良机去挖掘共同点，建立好感并增加完成推销的机会。

8、为帮助客户而销售，而不是为了提成而销售。

9、对客户的异议自己无法回答时，绝不可敷衍、欺瞒或故意反驳。

必须尽可能答复，若不得要领，就必须尽快请示领导，给客户最迅捷、满意、正确的答案。

10、当客户决定要购买时，通常会给你暗示，所以，倾听比说话更重要。

销售工作很难，但越难的事情，对人的挑战越大，技巧固然重要，但是客户资料也是必不可少的，用搜客通搜索出更多的客户，这样才能提高你的业绩，只有将客户资料和销售技巧相结合才能将销售做好，从而才能更好的在这个行业发展下去！

鞋销售工作总结篇三

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！！！！

鞋销售工作总结篇四

在市场上的日子里，和同事一起沟通的时候，总会有类似的问题在困惑着大家，影响着大家的效率，最终体现在销量上面。

结合自己亲身体会，给大家如下几点建议，希望对我们的同事们有所帮助。

管得住自己，战胜自己要比管住其他人战胜其他人难的多，只要管的住自己，战胜自己，相信大家充实的度过每一天，每天会收获更多的信心。

每个人都在努力拜访客户，都在努力证明个人能力，实现自我价值，获得销量。

目标都是一样，为什么最终体现到每个人身上会有区别？排除个人技巧和机遇方面，相信大家都会认为，勤劳的人成功的机会会更大，那些坚持拜访更多客户，不放过一个客户

的人，那些坚持不懈，努力让客户了解更加全面的人，那些无时不刻都心里面装着工作的人，那些主动做事，全力以赴，把自己定义为主人翁的人往往是最后获得销量的人，也是成长最快的人。

结合我们公司现在的方式，给大家提醒如下三方面资源最大化利用。

第一方面团队作战的最大化利用，销售人员容易陷入个人利益最大化，重视单兵作战，忽视团队作战的重要性。

优秀的销售人员有较强的单兵作战能力，同时团队配合肯定也会很出色。

和自己的同事和区域经理做好配合，一起利用团队把客户进行促单已经是最为有效最为有力量的方式。

第二方面招商会议的最大化利用，会议品牌推介对客户来讲，是全面系统了解我们公司全貌以及我们营销方式最好方式，会大大提高大家的工作效率，同时通过会议促单这是结果。

第三方面，总代理最大化发挥作用。

作为维护市场，业务经理如果视总代理于不管，只是自己在总代理市场上去拜访乡镇市场，一定是效率最低的，自己激情受挫，丧失信心，容易迷失。

我们既然找到总代理，就要最大化形成配合，准确定位

很多销售同事要么把自己定位过低，对自己的客户只有建议性作用，或者是仅仅起到政策活动通知的作用，要知道销售工作最为关键的是说服客户行动。

让客户心悦诚服的接受并行动起来是结果。

另外也有一些同事容易定位过高，只是理论，而且高屋建瓴，对于实际问题和需要解决的瓶颈置之不理，最后失去客户的信任，得到的是客户的不认可。

最后要提醒我们大家的是实际开展工作过程当中一定要重视自己的工作务实性，要取得客户的理解信任，最终一起配合做出对应想要的结果。

对于一名销售人员心态的重要性是多么重要！没有好的心态，即使有能力也会发挥不出来，心态差的同事主要体现在对自己公司的抱怨，对自己团队的抱怨，对市场的悲观和抱怨，对客户的抱怨和失去信心。

针对以上问题给大家的分享如下：没有任何一家公司会十全十美，进入任何一家企业都需要自己先适应公司，自己心态要归零，如果抱着自己原先的观点来评判现在的公司，希望公司改变最终是自己的不适应。

先适应再改变才是真正能力的体现。

没有大家就没有小家，团队是你真正有信心挺起胸膛的靠山和根基，为自己虽是天经地义，但是没有了团队的支持，想实现自己利益，也会变得尤为困难。

没有开发不出来的市场这句话大家应该都清楚，关键看自己如何做，空间大的市场有潜力可以做，空间小的市场也可以做，无非是饼大饼小的问题。

对于客户没有任何逃避的理由，好的客户支持并配合做大。

不好配合的客户，不讲道理的客户，不会做得客户一样要全力配合，这个不需要讲了，这是我们的工作职责。

当然对于付不起来的客户要进行淘汰掉。

最后希望我们一起努力，提高自己的学习能力，工作着，成长着，快乐着！

鞋销售工作总结篇五

在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。
2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。
3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房. 我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的’，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

鞋销售工作总结篇六

xx年年11月27日——xx年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□xx年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识(公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况□xxx江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等)有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；

3、酝酿人力资源管理制度；

4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部(号码：69990998)与宽带(费用：上网不一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件)。交300元订金预订800(400)□7100xxx免费电话。

2□xx大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事

宜等。

3、协助xx经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障(协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等)。

6、与王经理分工合作，往xxx□xx地区和xxxx区打招商电话。

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕貽笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研xx六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对xxxx区酒水市场情况有了一个初步了解。3、搜集的酒水商资料□xx29家、xx市26家□xx市35家□xx县41家□x县30家□x县37家(对原来的资料进行补充)。

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤

沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商(有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货)不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销;有人说可以先在他那里摆一部分货展销;还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。