

最新总结报告销售 销售工作总结报告(大全5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。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

总结报告销售 销售工作总结报告篇一

购物中心坚持做到引进商品由管理小组定期审批,在同意引进并签订厂商合同后,商品才能上柜销售。严格履行商品准入制,上柜商品必须取得合法、有效证件。根据去年实行厂商合同管理的实践,今年对合同条款作了适当的修改,并要求各部门切实把合同签订工作落到实处。一年来,讨论商品引进次多个品牌。各部门签订商品购销合同份。整理建立了客户档案。

进行商品零库存管理试点,探索新的管理方法。

为适应经销模式的变化,节约管理成本,购物中心在公司指导下积极探索商品管理新方法,在学习他人经验的基础上,结合购物中心的实际,制订了商品零库存管理办法,并在鞋帽部率先进行了商品零库存管理的试点,在取得一些经验后,扩大到精品服装部进行试点,为逐步推广进行了有益的探索。

抓好业务培训,提高员工素质。

一是抓好新工的上岗培训。

企管部承担公司新招员工的培训组织工作,全年培训新工期,多人,做到了不培训不上岗。

二是抓好在岗员工的星级培训。

星级培训的基础知识采用员工自学、例会抽查的方式进行，商品知识集中在5、6月份培训，职业资格和操作技能在7、8月份培训考试。在业务知识培训中，不少部门请来厂方的培训师和专业人士讲课，起点比较高，员工听后反映较好。

三是邀请省技术监督局的专家分别在5月28日和6月17日为服装、食品线上的员工进行了服装标识标注、执行标准，食品安全知识的专题培训。在培训考核的基础上，结合员工平时表现和业绩，经部门推荐、公司星级考评小组审定，购物中心有人被评为星级员工。

加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

一是针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量

在5、6二个月开展了以文明用语、礼貌服务为主题的“文明礼貌服务月”活动，对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规、文明用语抓起，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。

二是积极参与各项创建活动。

今年，从市里到公司各项创建活动比较多。

总结报告销售 销售工作总结报告篇二

一、11年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开缺少专业性理财。

不足处：

1. 基础理财客户群较少，对客户信息资料了解不全缺少对客户的维护；
2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

三、来年工作打算

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。
4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好2011年个人工作计划。

13年的第四季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。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，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，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，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 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。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

首先我先总结一下xx年我看到的关于公司一些方面的不足，都是我的个人看法，稍显幼稚，若有不妥之处请原谅。

1、经销商为盈利影响我司销售

2、价格差在终端零点对于销售的影响

3、广告劣势。

场都丢失了，经销商用我司的利益换来了自己的经济收入，而且公司认为这种情况还不是少数！这也是有时候二批空仓而不愿接货、去接便宜倒货甚至宁愿做其他产品的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将无法得到提升，影响我们的竞争优势。所以我们必须认真调查，一旦发现这样的情况立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己将开放更多的开户二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

制定合理的价差策略，调动各级经销商的销售积极性，目前我们的主流产品在消费者这块知名度比较高，像纯净水、奶饮料均是第一品牌，但连年旺销已造成各级经销商的价差不够、丧失积极性而影响了销售，导致其他公司的产品有隐隐赶超我们的趋势。打个比方像我司1-5元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有1元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢？为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在

于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop□而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

接下来总结下去年里自己的不足：

首先是工作态度，每天都只是想着完成公司的任务，没有自己个人的突破，工作积极性没有开动起来。

原因在当时没有想到事后才醒悟过来，我相信在以后的工作当中同类型的事情我将会处理得更好。

时光飞逝，不知不觉xxxx年又在忙忙碌碌中过去了，现在对xxxx年的工作做一个总结。

一. 销售工作总结。

xxxx年1月至4月，我从事店面销售工作，服务人员是展现公

司形象的第一形象，在工作中我严格按照公司要求，以礼待人，热情服务，认真学习业务知识，不断积累经验，并在不断实践中提高自身素质和业务水平，成为一名合格的销售人员。至4月底接待客户xx人次左右。

年五月，因部门人员变动，我被调至物流部。从事公司销售人员地销售出库单的录入、同价调拨、销售人员的库存盘点仓库的配发签收货，采购入库及退货单的办理等工作。

至今，共录入单据xxxx张左右，并做到快速准确，不延时，不误事。同价调拨1000次左右，做到及时认真仔细。

xxxx年即将过去，充满挑战和机遇的xxxx年工作即将开始，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自己绵薄之力。

根据县政府办公室《关于开展建材质量专项整治的实施意见》文

掌握建材生产企业、销售门市部的基本情况，建立建材管理档案

为了更好的开展整治工作，我镇整治小组掌握了本辖区建材生产企业、销售门市部的基本情况，制定了《回龙镇建材企业基本情况统计表》，以及《回龙镇机砖生产企业驻厂质量、价格监督员详情表》，建立了较为完善的建材管理档案。

我镇专项整治小组认真确实地开展本次工作，先后走访石庙、朝中、回龙片区各建材生产企业、销售门市部，并对其生产质量和产品质量进行了严格监督检查，使本次整治工作覆盖率达到100%。

对自查中存在的问题进行认真整改，建立健全建材质量监管长效机制

在第一阶段的工作基础上，通过整治小组对各生产企业的监督检查和企业自行检查，存在安全隐患的生产企业现已进行了有效整改。在第一阶段的检查中，部分生产企业未制定较完善的销售台帐，在专项整治小组的指导下目前也有所改善。针对回龙镇新型页岩墙材厂等尚未张贴《德阳市人民政府关于整顿治理建材质量的通告》及《建材质量承诺书》的企业和经销商，装箱整治小组工作人员进一步督促并协助张贴。为了更好、持久的完成的建材质量的监管工作，我小组建立健全了建材质量监管的长效机制，为今后的监管工作打下了坚实的基础。

与建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书

在对各生产企业和销售门市部第二阶段的深入检查的同时，与各建材生产企业、销售门市部签订建材质量承诺书也是本阶段工作的主要任务和目标，让生产企业和经销商进一步学习生产安全的重要性，并要求他们认真履行承诺书中的各项义务。该承诺书一式两份，生产企业和经销商自留一份，政府部门存档一份。

求。

经过镇专项整治小组的努力、广大群众的积极监督举报，目前我镇建材市场未发生建材质量违法乱纪现象，为消费者提供了健康的市场秩序，确保了灾后重建工作安全、有序的进行。

感谢您的阅读，本文如对您有帮助，可下载编辑，谢谢

总结报告销售 销售工作总结报告篇三

20x年是“x”项目全面开发的关键一年。经历了20x年波折坎坷的开发历程，x公司倍感压力，也深感责任重大。消化项目开发过程中的不利因素，整合各类资源，形成项目成功开发的

合力，是x公司全年工作的重点。在加快推进项目开发的总要求下，x公司明确了前期各阶段重点工作。

一、完成现阶段设计工作

首先，确定项目方案布局和产品定位，于20x年x月通过规划方案，7月获得方案设计审查批复，其次，x月完成x区全部施工图的设计，以及施工图的审查，x月完成x组团全部施工图的备案。

二、完成前期报建工作

按照x房地产项目开发的行政要求，依次取得三个地块的土地使用证、项目备案登记证、消防审查批复、园林绿化批复、项目环评批复、雷电灾害评估、人防批复、施工图审查，x组团建筑工程规划许可证，x组团建筑工程施工许可证等，使x项目建设能合法顺利展开。

三、项目建设全面推进

x项目于20x年x月完成项目范围内青苗的赔付，完成施工场地临时用水、用电的铺设，开始土石方工程施工和地质勘查，3月开始x地块地基强夯工程，x月完成项目部活动板房建设，开始修建x大道，5月完成x组团地基强夯并开始桩基工程施工，6月完成x5、x6号楼桩基施工，x大道顺利通车，7月完成d地块地基强夯工程，8月完成x3、x4号楼桩基工程，开始建设销售接待中心。全年x项目累计完成土石方开挖x万立方米，场地平整回填x万平方米，地基强夯x万平方米。累计完成总投资x亿元。

四、超额完成年度融资任务

房地产业是一个高度资金密集性行业，资金是项目开发的生

命。通过不懈的努力□20x年公司融资工作取得可喜成绩，在集团公司优良资产的支撑下超额完成年初的既定目标，为20__年的全面拓展打下坚实的基础。

五、不断规范各项管理制度

20x年是x公司内部管理制度逐步健全的一年。根据集团公司要求：管理工作要向规范化、制度化迈进。在各部门员工的积极配合下□x公司20x年出台了《财务管理制度》、《物资申购领用制度》、《车辆管理制度》等，制定了各岗位员工的《岗位职责》，并规范了车辆使用和油料管理工作。制定和完善了员工考核管理办法，完善了质量责任制。同时，通过对公司现有的管理制度进行修改和完善，对各种违规违纪行为严格按照制度进行认真处理，使企业管理水平有所提高。

六、前期营销策划

x项目20x年x月组建销售团队，完成了“x”项目推介，使x项目深入x百姓心中，并进行了各类潜在客户的摸底工作□x项目由于过硬的规划，精心的设计，优越的地理位置以及项目的卓越品质，荣获“x”□“x”称号。这都为20x年全面展开的营销工作奠定了良好的基础。

总结报告销售 销售工作总结报告篇四

20__年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道__个，淘汰

品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然。

20__年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

20__年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而

有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在__年虽有改变，但效果并不明显。

总结报告销售 销售工作总结报告篇五

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于陕北系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到蒲城分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。今年八月下旬，到陕北出差，恰逢神东电力多种产业有限公司材料招标，此次招标涉及以后材料的采购，事关重大，自己了解详细情况后及时汇报领导并尽快寄来有关资料，自己深知，此次招投标对我厂及自己至关重要，而自己因未参加过正式的招投标会而感到无从下手，于是自己深思熟虑后便从材料采购单位的涉及招标的相关部门入手，搜集相关投标企业的详细情况及产品供货价格以为招标铺路，通过自己的不懈努力，在招标的过程中顺利通过资质审定、商务答辩和答辩，终于功夫不负有心人，最后我厂生产的yhws□□型氧化锌避雷器在此次招投标中中标，这样为产品以后的销售奠定了坚实的基础。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问必答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

五、电气产品市场分析

（一）市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的`了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂（分厂）、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模

销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yhws□型避雷器销售价格仅为元 / 支□prw□销售价格为元 / 支，此类企业基本占领了代销领域。

六、年区域工作设想

重点，同时延安供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好延长油矿的电气材料采购，三是在延安区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对榆林地区县局无权力采购的状况，计划对榆林供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做神华集团神东煤炭有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）对甘肃已形成销售的永登电力局、张掖电力局因年农网改造暂停基本无用量，年计划积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

（四）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。

（五）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

七、对销售管理办法的几点建议

（一）年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂一天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。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。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

随着雪花一次次的飘落和项目工地的陆续停工，二〇一三年的各项工作也已步入尾声，在全体员工的共同努力下，新疆公司的年销量有了质的飞跃，不仅稳稳的保证了乌鲁木齐的市场占有率，同时对昌吉、阜康、阿勒泰等地州城市进行了业务扩展，让致盛品质影响和改变着每一个单位客户，培养出一系列忠实及潜在客户。

一、市场经营及区域市场状况分析

本来鱼龙混杂的彩钢板房经过几年在新疆的洗礼和市场需求的精细化已日趋成熟，客户逐步由价格观转为价值观，更加注重质量、品牌及服务，文明工地、样板工程，成为每个施工单位的最基本目标，就乌鲁木齐市场而言，许多个体，质次价低的小厂家逐步退出市场蛋糕盘，雅致、致盛、宏联众、仟顺、宏兴等几个相对大的企业已占据乌市的大部江山，且由于今年对板房防火要求的完善，市场转型相对较快，对所有从事板房销售的企业无疑一场生死考验。

我公司在今年市场中紧抓市场先机，主要围绕市政、新城开发 and 重点项目进行业务洽谈合作，以品牌和质量为企业的灵魂，将公司大服务理念 and 实际相结合，业务量比去年总体提高了80%，创造了新疆致盛公司跨越的新篇章，市场占有率也稳中有涨。赢得了众多客户的信赖。个人今年签单5800平方左右。销售额约为230万，跨区域转出签单2200方左右。

二、存在的问题与建议解决的方案

人活着就要犯错，只有犯错才能不断的成长，企业同样如此，高速的发展扩张背后必然会出现众多的问题。

首先，公司对市场的预估不足，没有提前掌握好今年市场的转型与变化，在4月份开始工地防火材料大量需求的情况下，没有充足的备货已经稳固的材料供应商，造成大批签单的流失，和有单不能做的尴尬局面，对已签单客户造成严重的工期拖延，客户满意度普遍受到影响，进而对后期的回款和客户关系带来不利因素；其次，公司各个部门统一协调能力有待提高，也许习惯了平时的常规化发展模式，所以在公司今年跨越式发展的步伐中，一度出现了部门配合混乱，人员沟通无果的局面，整体应急能力较低，措施空白，临时抱佛脚想办法，不但造成了很多资源的白白浪费，更是影响了很过工作的顺利开展进行；再有就是公司业务水平的良莠不齐，很多问题由于前期沟通和现场多次接触后，由于个人问题造成甲方不满，对个人或公司产生一定的负面影响，进而对后期的回款和再次合作造成障碍。

因此公司应亡羊补牢，从此刻开始，不但要及时总结今年的生产、销售、回款中出现的问题，更要开始预估明年市场变化和价格策略，进而达到先入为主，有市场必有销量的行业领头羊。还要对公司人员进行高效配置，对部门合理优化，提前进行高节奏，大忙碌下人员的储备和演练，以备不时之需！另外就是做好冬季期间的业务人员专业知识和技能的培训，进行销售专业方面的业务分析和沟通迫在眉睫。

三、个人的成长自我评估与工作感悟

回首一年的工作历程，有签单时的喜悦，也有丢单后失落，有客

1，自我管理 with 规划的能力：

作为销售员必须对自己的时间以及任务安排有明确的计划和

安排，在有效的时间内最大的完成个人工作，有目标而不乱忙碌，有的放矢的高效工作，针对自己回款率地的现状，要制定切实有效的回款计划和方案，使得产销回款双丰收。

2， 塑造良好职业形象的能力， 加重成功销售的砝码

注意保持个人及公司的专业形象， 严格掌握业务基本知识， 注重公司形象及品牌意识的宣传， 让客户产生应有的信任与踏实。自身的穿着比较随意， 以后的工作中把自己穿着的更加成熟说话更加稳重。使得自己尽快成长。

3， 注重客户关系维护， 建立长期合作关系

4， 做好工作反馈和同事直接的沟通协作

功倍的效果。

四、明年工作计划及工作思路

为了保证明年工作目标期望的顺利完成，从冬休就要开始进行老客户的回访和新客户的挖掘，对明年的市场情况进行初步的预测分析，利用一切可用资源进行项目信息的收集与整合，并努力学习专业知识和相关的谈判技巧，是自己成为企业成长必不可少的奠基石。

随着新建工厂的逐步进入尾声，各项生产设备已整装待发，真正实现公司由生产--安装--销售--售后一条龙，扬眉吐气的明天指日可待，二〇一四年新疆致盛注定不在平凡。

五、建议

对部门而言，良好的团队是创造奇迹的前提，因此迫切希望能重点培样每个业务人员的团队协作意识，一起面对困难，一起分享成果，对每一个成员不放弃不抛弃，多多组织成员

参加业余活动，适当的减压和放松，快乐工作快乐生活。

对公司财务来说，制定一个好的提成制度对于业务人员的签单收款无疑不是一种强有力地催化剂，既提高了公司整体效益，又坚定了业务的工作态度，还有就是行政部门应不定期组织公司员工的活动，加强之间的接触和了解，从而加强公司内部员工的凝聚力和集体观念。另外就是基地的生产、安装、物流等部门能多和公司方面沟通了解，提前掌握市场的淡旺季周期和人员的调整储备，公司也要实时掌握工厂的生产安装能力，相互知己知彼，方能在市场上百战不殆。

六、总结

——刘小春

二〇一三年十一月二十九日