

# 个人做销售工作总结(实用10篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 个人做销售工作总结篇一

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广。

与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，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。

- 1、全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；
- 3、确度，仔细审核；
- 4、物的及时处理；
- 5、的维系，并不断开发新的客户。

## 6、每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1、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。

2、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。（这种现象非常严重）

3、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。

4、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！

5、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。

6、及派车问题。

7、品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标

均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

## 个人做销售工作总结篇二

不知不觉，忙忙碌碌的一年过去了，在这个陌生的城市，似乎觉得一年的时间过得更快，让人有点不愿意去相信。

20xx年让我学会了很多，感谢接纳我工作的企业，感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的朋友，感谢我的客户们，因为他们的帮助、信任、认可、鼓励才能使我更加热爱我的工作，更加努力工作。

销售是一个充满竞争的行业，也是很能锻炼人的行业，刚开始工作的时候真的很没有信心，业绩不但没有上升，反而在下滑，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了。

可是月底销售单出来的时候，我傻眼了，我总是不敢在拿到单的第一时间报告主任，因为这不是一张让人兴奋的成绩单，拿到单的时候变得心事重重，走在路上，在想着台词，如何给主任打这个电话。结果往往都是想不到任何一个理由可以来保护这张不及格的成绩单，来保证自己不接受批评，往往都是第二天主任打电话过来询问才不得不如实相告，当然免不了批评。

那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。

可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升，那个时候主任说过换人，假如三个月试用期后我达不到公司的要求，要么给我换市场要么走人。

我记得当时跟主任讨论这个问题的时候，鼻子酸酸的，这样的情况下我一般不说话，等主任说完后，我的心平静后，很认真的请求说，希望他能多给我一个月，说真的，面对这个市场，我也是没有信心的，因为前面两个业务员的努力都没有结果，我并不比他们优秀，甚至很多方面还不如他们。

但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作，带着有可能被炒鱿鱼的负担，艰难地走过了第三个月，终于在月底成绩单出来的时候，我接到叫我去拿单的电话，忐忑不安地询问的时候，他开玩笑说这个月公司该给我发奖金了，告诉了我数字，我在房间里跳起来了，兴奋冲到脑门，尽管那不是很大的数目，但至少成功地翻了一倍。

这个时候我还是不敢第一时间给主任电话，因为我不知道用哪种方式告诉他，兴奋怕以为我会骄傲，平静怕以为听错了。直到第二天上午到医药公司打流向接到主任的电话他问我，才告诉他，记得当时他说了三个字，还可以。这对于我来讲就是一句表扬，一名鼓励，因为在这之前主任从未表扬过我，所以对于他我很敬畏。

我还是不敢松懈，有了这个鼓励，我更加勤奋于我的工作，接下来的两个月，成绩都有进步。但好景不长，两个月后的九月十月成绩又在大幅度的下降，于是生活又回到了从前，变得紧张起来，但是在11月份又发生了转折，量又返回来了，这又成为一次失败后的自我鼓励，就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，没有市场。

最后，再一次感谢我的领导和同事们，我会用实际表现让销售业绩再创佳绩！

## 个人做销售工作总结篇三

在这淡季时节几乎没有几个顾客的下午，这位导购清楚地知道能接近顾客就意味着有可能给自己带来卖货的机会。她把握了“5米关注、3米注视、1米搭话”的技巧，当顾客在看电脑（或附近其他品牌产品）的时候就开始关注的动向，虽然她当时无法确定该顾客又没有购买自己产品的需求，也是很珍惜和顾客搭讪，和顾客拉近关系，于是待顾客一旦走近自己的终端展位，她便能很热情、很随意地把顾客给“拦截”下来！

总结：不要放弃任何一个能顾客接触的机会！

她为了减少自己盲目为顾客介绍产品，在介绍产品的同时，很随意主动询问顾客想购买一款什么样的电脑，挖掘顾客心思。

总结：一定要主动缩小顾客购买范围，帮助自己把销售行为集中，避免介绍的盲目性！

在她确定顾客的需求时，很自然的帮助顾客做主，把顾客带到了自己自己主销、有销售价值的电脑面前。

总结：许多顾客在选择产品时，并没有多少主见，就看我们是如何引导他们了！

她不仅点出了这款电脑与众不同的方面，而且把握着消费者虚荣、要面子的心理和虚荣感，强调出这款的高档与时尚，暗示购买这款电脑代表消费的档次和品味，给顾客下个小套子。为了点出这款电脑优势，不惜牺牲邻边那款来衬托！是的，的确红花需要绿叶的点缀才显得更为鲜艳！但是绝对不

能把绿叶贬低的一文不值！该导购很有技巧的引导顾客：圆弧形是07年最为流行的款式，而另外一款则是06年的消费者喜爱的款式，没有太重贬低那款冰箱，还给顾客多一个选择，给自己留个余地。同时又多了给顾客一个暗示：选择了这款电脑呢就走在流行消费的前沿。

知道自己价格并没有太大优势，所以把精力放在了金牌服务上，这是hp独有的一个优势，也是导购销售的杀手锏。做到了“人有我亦有，人无我却有”的销售技巧。

总结：一定要记得在顾客最关心问题上着重强调我们和别人差异处，优势处！

在介绍的时候，让顾客能主动参与进来，发现一些问题。而不是一味唱独角戏！逐渐与顾客达成互动。

总结：千万不要独自一人唱独角戏！让顾客充分参与进来，才能有效沟通，详细分析，留给顾客深刻印象！

从一个专业人士的角度进行分析产品！关键部分是必须强调自身和竞争品牌卖点不同之处，留给顾客深深的思考与记忆。人都是第一深刻印象的东西最容易产生好感。避免顾客走到竞争品牌贬低我们产品的不同之处。

总结：先下手为强，即使是缺点也要变成优势先讲出来。

把产品卖点都讲了，这样做妥当还是不妥呢？这样顾客听的累不累呢？这就要看看顾客的兴趣和参与性了。若顾客依然很认真，而且能跟着你的动作走，那就接着陈述。若顾客已经心不在焉，要离开了，这时必须赶快改变策略。如拿出顾客档案登记本，让顾客看到我们的销量与这款销量。最好说出多个购买者所住的小区或者地点。

总结：在一味介绍产品时，一定要注意下顾客的表现！

不能，否则前功尽弃。只需对这位妇女顾客微笑下，接着对原来男顾客讲解。

总结：别做丢了西瓜，捡了芝麻的行为！

产品知识很丰富、异议处理很出色！表现的很优秀，可是后来在跟着顾客的思路在走，进入了一个误区，没能及时询问顾客感觉这款如何，如果现在购买有什么好处，暗示顾客说处到底要不要，帮他下决心等！（当顾客一再关心售后问题、赠品问题、价格问题时，基本上已经看中该产品了，只是还有一点担心。这时通过赠品优势、价格让步、销售强调等方式直接交换顾客到底买不买的答案。）

总结：顾客决定购买的决心是需要别人帮他决定的！

在谈到赠品和价格的时候，感觉顾客略有不满意或者难以让顾客眼前一亮！这时可以借助老板的力量或权力。约来老板，表面上“努力主动”地帮助顾客与老板讲价。让顾客感到是在竭尽全力的帮他。是与他站在同一战线上，这样会进一步加强顾客对你的信任度。即便是让利有限，顾客也会有感于你的竭尽全力，而放弃讲价，达成交易。这时尤其需要注意的是，导购员要与老板配合默契，不要露出破绽。（也可以是自己的店长）

总结：适当的时候记得借用外力！

给顾客“洗了脑”。将所有的观点全部灌输给顾客，并且要与他达成共识，最大程度的让顾客长时间的停留在展台前。但是顾客还是走了！顾客看了产品后，要去看一下其他品牌的产品。这时，忘记运用“是，但是”法。先同意：“您的想法当然对，货比三家不吃亏。但是，您再看看”。通过一个“但是”，重新提供新的卖点或引导其看其他赠品，再次吸引其顾客的注意力。这时，一定要注意技巧，不要引起顾客的反感。若实在留不住顾客，不仿试探性地问他还有哪些方

面不满意，是赠品还是机器本身。最后不要忘记说一句“您回来时，我一定给您一定的优惠。”但切记不要告诉他优惠的幅度，相应留有余地，给其可能再次回到你的展台前一个有力的理由。

总结：顾客要走时，一定想法拦住他或者给他留个返回悬念或理由。

## 个人做销售工作总结篇四

回顾近一年来的工作，让我学会了不少的规律，也给我添加了不少见识，同时也让我积累了一定的工作经验。

- 1、对售楼人员填写的签约价格单一定要根据公司下达的销售价格表认真复核，还要针对姓名、房号、首付款金额以及合同签约期限进行一一核对，如有出入，立即和销售人员联系。
- 2、对于特别优惠客户，要有优惠单（公司领导签字）方可优惠，否则以正常价出售。
- 3、根据以往经验，有个别客户在交首付款时，不能一次性交清签合同者，我们不可开具公司收据，以免招来不必要的麻烦，应打临时收条，收条上只注明暂收现金金额。
- 4、为了保证公司财产安全，在收到现金时要及时送存公司银行账户，大额现金要有两人送存银行。
- 5、协助售楼人员引导客户办理银行按揭手续，确保按揭款尽早回到公司银行账户。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

- 1、学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的



挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

2、在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

1、加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对财务工作制度、市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

2、增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导同事们把工作做得更好。

## 个人做销售工作总结篇五

当今年上半年的时间匆匆流逝以后，我也通过这段时间在汽车销售工作中的努力取得了不错的绩效，因此我很感激部门领导在销售工作中对自己的一番栽培，而且同事们也给予了自己不少指导从而让我解决了销售工作中的难题，但是我也明白自己需要对待汽车销售工作更加认真些才行，无论是职场竞争带来的压力还是工作中的挑战都意味着自己不能够存在任何懈怠，因此我对上半年的汽车销售工作进行了简单的总结。

强化了对汽车品牌知识的学习从而提升了自身的知识底蕴，作为汽车销售自然要对车辆有着足够的了解才能够在工作中得到客户的认可，由于我在以往的销售工作中因为对车辆不够了解吃过亏，因此今年上半年我强化了对汽车知识的学习从而对这方面有着足够的了解，毕竟想要购买汽车的`客户往往都对车辆有着很深层次的了解，因此我在销售过程中需要

体现出自己的专业度从而获得客户的好感，通过对车辆的共同话题从而运用自身的销售技巧自然能够取得较好的业绩。

通过对销售技巧的运用从而提升了汽车的销售量，能够在汽车销售工作中熟练运用销售技巧自然能够取得不错的绩效，因此我在上半年的工作中始终为了汽车销售量的提升而努力，我明白唯有整个团体得到了发展才能够让作为其中一员的自己从中受益，因此我很重视销售技巧的运用并在上半年的工作中参与了培训工作，为团队培养更多的销售人才也是我在工作中需要努力的方向，相对于个人的发展来说也要重视团体的提升才能够获得领导的认可。

做好客户资料的整理以便为下次的合作建立基础，做好老客户的维护往往能够建立良好的口碑自然要予以重视，因此我在做好市场调研的同时也会注重客户资料的收集，这样的话我也能够通过资料的整理从而开发出客户的潜在需求，而且即便是客户的身边也存在着可能需要购买车辆的人群，因此可以通过以老带新的方式开发客户从而提升车辆的销售量，我在上半年便很重视这项工作的展开并成功开发了新客户，而且通过对客户信息的整理也能够及时发觉自己在销售工作中的不足之处。

半年的时光对我来说不仅仅是获得了销售绩效的提升，无论是对汽车销售岗位的理解还是对客户分析都有了进一步的提升，因此我也有信心面对下半年的挑战从而创造更多的绩效，我会为了工作目标的实现而努力从而在下半年取得更多的绩效。

## 个人做销售工作总结篇六

### 一、思想上

在这一年里我一向听从领导的指挥，并且完美的完成了领导

布置下来的每一个任务。从入职以来也一向没有过任何违反公司规章制度的行为，一向把领导对我的那些劝诫铭记于心，并时刻提醒自我应当怎样做一个优秀的员工。与此同时并没有忘记自我作为一名销售的本职工作，尽忠尽职的站立在自我的岗位上，以饱满的状态和热情的服务对待每一个来到我们公司的顾客，争取让顾客有一种到家一样的舒适感。在工作之余也没有停止自我在对加强自我方面的锻炼，在知识上我不仅仅阅读那些专业知识的书籍，也会阅读一些国内外的名著增强自我的底蕴。在身体上我每一天都没有停止过锻炼，在早上会特意早起去晨跑，晚上也会在吃完晚饭之后散会步，在跑，当然会有一些专业的器材锻炼。这么做的好处不仅仅是提升了自我也是够能够让客户见到你的第一眼能够记住你，并且对你产生好感。当然这种好感并不是狭义的，而是人对于完美事物的欣赏，读书能够增加我自身的文化底蕴，腹有诗书气自华是有道理的，读过书的和没读过的相差甚远。而锻炼能够增强我的身体，提升自我的气质，让别人看见会觉得更健康，更阳光。这样的人总是会比衣着邋遢，出口成脏的人更让人喜欢吧。

## 二、工作上

在工作上我也一向是矜矜业业的，从未有过任何的失职，一向把这项工作当成终生事业来完成。从未有过任何怨言，并且在遇到失败之后我并不会被打败，我会提起更加浓厚的兴趣来完成这件事情。当然也有过迷茫和无助的时候，可是在经理的帮忙下我走过了一个又一个的难关，同事们也都会在我需要的时候伸出援手帮忙我，这些也都让我很是感动。

在今年我收获的不单单是事业上的提高，更是收获到了很久都没有体验过的友情。这是我在工作之后就很少遇到的，大家都是戴着面具做人做事，此刻的感觉让我很喜欢。在即将到来的新的一年里，我必须会更加努力的工作，也会主动帮忙其他的同事，大家共同提高，也期望公司也能够越来越好。

# 个人做销售工作总结篇七

回顾20xx年的总体销售情况，摸着自己囊中羞涩，自感惭愧！这不是只有我主观原因，同时客观原因也导致整体销售上不去的一个因素，在此我总结了一些存在的问题。

## 一、目前的医药形势

1现时药价不断下降、下调，没有多在利润，空间越来越小、客户难以操作。

2即使有的产品中标了，但在中标当地的种种原因阻滞了产品的销售，如某某省属某某药品中标，价格为：某某元，没有大的客源，只是一些小的，而且有些医院因不是医保、公费医疗产品，没销量，客户不愿操作，其它医院有几家不进新药也停了下来，也许再加上可能找不对真正能操作这类品种的客户，所以一拖就拖到现在。相比在别的省、市，这个品种也中标，而且价钱比省属的少，虽说情况差不多，但却可以进几家医院，每月也有销量，究其原因，我觉得要找就找一个网络全，这样的供货平台更有利于产品的销售和推广。

3、在各地的投标报价中，由于医药经验上不足，导致落标的情况时常发生，在这点上，我需做深刻的检讨，以后多学一些医药知识，投标报价时会尽量做足工课，提高自己的报价水平，来确保顺利完成。

4、在电话招商方面，一些谈判技巧也需着重加强，只要我们去观察和发掘，话题的切入点是很容易找到，争取每个电话招商过程都能够流畅顺利，毕竟在没有中标的情况下，电话招商是主要的销售模式，公司的形象也是在电话中被客户所了解，所以在这方面也要提高，给客户一个好的印象。

## 二、所负责相关省份的总体情况

随着中国医药市场的大力整顿逐渐加强，医药招商面对国家药品监管力度逐渐增强，药品医院配送模式及药品价格管理的进一步控制，许多限制性药品销售的政策落实到位，报价\*\*元，\*\*\*\*报价\*\*元，有的客户拿货在当地销售，但销量不大，据了解，在某某省的某某市，大部份医院入药时首先会考虑是否是今年又中标的产品，加上今年当地的政策是，凡属挂网限价品种，只要所报的价在所限价钱之内都可入围，这样一来，大部份的市场已被之前做开的产品所占据，再加上每家医院，每个品种只能进两个规格(一品两规)，所以目前能操作的市场也不是很大，可以操作的空间是小之又小。

## 个人做销售工作总结篇八

如果说x是拼搏的一年□x是勤奋的一年□x是转型的一年，那我的x就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队、坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到x路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进x路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，

那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是xx行xx路支行，这个网点合作时间最久，关系处理。

但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出xx行xx支行和xx行xx支行的银行渠道，另外x银行和x发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和xx行xx支行在x地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家□xx行xx路支行□x行x支行□x行上xx行和xx行xx路支行。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为x月份我们取得了突出的成绩，在x月份我们

安排了和x营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有x个人参加培训，最终签约的有x个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近xx人，从x月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到xx月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到xx人，在九月份，那是考验的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队□x年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说□x年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得x年年初给自己定下了xx万的客户资产，最终在x年初达到了，在xx年xx月xx日，看客户的资产损失将近xx□到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年的不足。

如果说x年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，

我们的x[]不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

## 个人做销售工作总结篇九

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xxxx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xxxx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。

- 1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客



有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。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、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

## 20xx年工作计划

### 1、销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成

各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

## 2、提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以20xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3、要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

## 个人做销售工作总结篇十

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做

什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

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。

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

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。

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。

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

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直的。

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。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。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。