

# 2023年销售工作总结月结 销售员销售工作总结(优秀8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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 销售工作总结月结篇一

此刻站在年末往回看，自我这一年间，从一名基本没有经验的新手，不断的学习，成长，在培训和实战中累积经验，最终有了这样的提高。尽管和其他的同事相比差距还是十分的明显，可是努力过后所得到的收获，依旧是值得庆祝的。此刻工作了一年，我的经验也增长了一年，为了能在下一年努力的提升自我，让自我有跟多的收获，我将这一年来的工作情景总结如下：

作为一名家电销售，我最重要的职责，就是负责将公司的产品卖出去！在工作中，我善于先做好准备，同时对潜在的顾客做好确定，积极主动的去推销我们的产品。

在工作的准备中，我会努力的去学习我们的产品，从产品的规格到耗能，大小的信息无一不去了解。对于产品的效果和其他实用性情景，我也从亲身的体验和多方客户的反馈中进取的收集信息。这样充分的准备，让我在推销产品的时候，能更有自信，在应对顾客的质疑的时候，也更有充足的底气和证据证明，我们的产品可靠且值得信赖。

在对顾客方面，经过了一段时间，自我也有了一些顾客群体。虽然还很小，可是自我也再慢慢的扩大。经过对顾客的维护，以及对产品的讨论，自我对买家群体的也有了许多的认识，这大大的增加了在工作中存在的推销机会。

作为一名家电销售的新人，自我在这一年的时间中大多的情景还是在培训和学习。过去我曾很天真的以为销售可是是学会那几样固定的套路，慢慢的在实践中改善自我就好了。可是事实证明我错了，在销售的过程当中，各种情景的变化都是可能的，做好万全的准备，充分的累积好经验，才能真正的做好这份工作。

在开始的时候，我跟在同事后面，边培训，边帮着做一些简单的工作，看着他熟练的工作，我也渐渐的明白了自我的工作是怎样的。

在之后的工作中，我开始作为一名销售从实践中学习，不断地推销，不断的受挫，可是我也不不断的在改善自我的方法，找到适合自我的道路。最终，在领导和同事们的帮忙下，我渐渐的掌握了推销的工作节奏，不断的更新自我，让自我能不断地适应产品和客户，成为了一名称得上是合格的销售员。

自我的成就，如今确实让我感到骄傲，可是作为一名家电销售，就想我们家电产品在不断的更新变化一样，我们也要适应市场，不断的对自我做出改善。期望在下一年的工作中，自我能有更多，更好的转变！

## 销售工作总结月结篇二

在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾上半年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格

战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策二：细分市场，建立差异化营销1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据20xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上旬上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学猜测当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及

时沟通、专人负责的制度，通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成xx任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

## 销售工作总结月结篇三

不知不觉，来到公司工作已经满三个月了，来到公司的这三个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，经过这三个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，之后参加了这份工作，一开始的我对这个行业所了解的也还很少。可是经过这三个月的学习和发展，我发现自我越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相关情景还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与多个同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本能够说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体

的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，所以对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户研究的更多的是收益回报率问题，那么我们就应当着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自我的个性，没有个性的销售员可是是个服务员而已。可是经过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应当具备能够随时适应不一样消费者心态的应变本事，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业本事方面都要把自我打造成一个适合地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，可是进入公司的三个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自我进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。可是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自我一个人在办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给客户询问也总是遭到拒绝，可是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公司值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，可是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，并且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，所以自我对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，之后自我会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，

同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感激领导和同事的帮忙，让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满期望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的活力应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

## 销售工作总结月结篇四

一年来认真学习理论□“xxxx”和xx届会以来的路线、方针、政策，政治素质、理论水平明显提高，进一步增强了党性，提高了政治洞察力，牢固了全心全意为人民服务的宗旨和正确的世界观、人生观和价值观。

爱岗敬业、恪尽职守，按办公室分工我主要分管纪检、政工、机要工作。纪检工作随时服从并完成区纪检委下排的工作任务，圆满完成重大活动任务。机要档案工作再上新台阶□xx年被省档案局命名为二级档案室。政工工作头绪繁多，重大集体性活动多，事无拒细，一年来各项工作均取得较好的成绩。

一年来，自己在工作上取得了一定的成绩，但还存不足，主权表现在工作经验有待进一步丰富，超前意识有待提高。在新的一年里，我将扬长避短，发奋工作，努力克服自身不足影响工作效率，力求把分管的纪检工作、政工工作和机要工作做得更好。

毕业报到后，公司对我们新进大学生进行了培训，培训后我们对于公司的历史、企业文化、发展方向、公司内部情况有了更深入的了解和认识，对我们适应工作有很大的帮助。公司“求变、求进、求强”企业精神很好的融入了我们的精神世界。为我们以后的工作注入的活力。

作为一名刚毕业参加工作的大学生，我很明白自己有很多的不足，但我相信我有学习力、执行力和吃苦耐劳的品质。在这一年的时间里，我不仅学会了基本的岗位技能更学会了如何和同事们相处。尽力做到改变自己去适应环境，从心态上适应工作。为期一年的见习期即将结束，在此对这段时间做下工作小结：

我很幸运分配到了与自己所学电气自动化专业对口的岗位上工作。首先是跟着车间指定的师傅熟悉生产现场和岗位技能知识。在师傅耐心指导电气故障处理方法和悉心分析故障原因的实践氛围下，我的工作能力得到了长足的提高。我深知不仅要巩固已有的工作实践能力更要通过不断的自我学习才能更好的胜任工作。现在我已独立上岗工作，我很清楚还有很多未知的电气故障及其处理方法。我将在实践中不断学习和探索并更严格要求自己，在工作的细节方面多用功。我也将最大限度的利用业余时间学习以提高自己综合素质适应日益变化的职位要求和技术发展。在思想上，我积极进取、拥护党的方针政策并及时缴纳党费，在工作岗位上时刻以一名党员的标准要求自己。在生活上，我一直传承上辈们勤俭节约的朴实生活习惯，坚持适当的物质生活和丰富的精神追求相统一。经过这段时间的工作及学习，发现了一些存在的问题，由于自己之前只是简单的学习电气方面的知识，要做好这项工作，还有很多东西需要学习，需要不断充实自己、完善自己、不断进步。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化容易导致和实际情况产生偏差。在今后的工作和学习中我会时刻注意自身的不足、努力克服不足，改正缺点、虚心请教、加强自身综合素质的修养，不断提升自己的工作能力。

通过这一年的见习期工作、学习和生活。我已从一名学生转变一名社会的建设者。我将会用以前学习积累的知识并在工作实践中获得的能力，不断的在工作岗位上奉献力量。以认真的工作态度和高度的责任感投身以后的工作实践、不断学习、不断自我完善。为冷轧、为柳钢、为社会做出自己应有

的贡献！

## 销售工作总结月结篇五

学校后山 恒达制药有限公司

- 1、掌握调查、采集、野外记录和植物标本压制的一般过程。对所经过见习路线的植被情况、群落结构、资源分布以及所采集的物种的生长环境、特征等进行详细记录。
- 2、野外植物的识别，包括归属的科、形态特征及易混植物的区别。认识实习所在地常见植物，掌握重点科、属、种的鉴别特征，有目的地采集一些完整的标本留作上台纸用。上台纸的标本要求尽可能体现该种的全部特征（即尽可能有完整的花、果实和重要营养器官）。
- 3、采集时注意保护资源和生态环境，采大留小，要注意保留种源。不许随意破坏植物，造成浪费。
- 4、为了让08级学生能够更了解就业环境，学院专门组织08级应用化学（药学方向）到恒达制药有限公司见习，了解药物的制作过程以及药物的生产环境，为以后的就业做好准备。

见习是将我们所学知识应用于实际，提高我们的动手能力，同时还能提升我们所学的知识，让我们学到的知识学有所用。这次我们实习是制作药用植物标本、参观药厂，都是与我们所学专业息息相关；制作药用植物标本是应用我们所学知识，去药厂是让我们了解药品生产工艺流程及对我们将来从事本专业工作做一个了解。因此这次见习对我们意义重大，通过一个星期的见习，我们也受益良多。

通过采集样本，让我知道每种植物都有自己的用途，每种植物都是良好的药材。我们应该好好的研究，在将来我们要用我们的知识与资源，创造对人类有用、有价值的东西，让人



们的生活变得更加的美好，让人们过上幸福的生活、远离疾病。我们也知道了大自然的美丽与奥妙。每一种植物都有生命，我们要尊重植物的生命，保护它们，我们要了解植物的顽强生命力，向它们学习。事物在发展，人类在进步，现在依然还有人在破坏大自然，在破坏植物。我们要让破坏大自然的人明白，人类和大自然是共存的，我们要尊重植物，尊重大自然我认为真正做学问的人是一个具有极强实践能力的观察者。学习了植物学以后，自己可以从本质上了解植物，也可以更深入的研究植物。多姿多彩的大自然哺育了人类，哺育了中华儿女，它们是人类生产，生存的必须物质。所以我们要爱护一花一草，珍惜每一个有生命的物种。在整个过程中，我们每一个组员都很认真的学习，通过实习，我们加强了友谊，也知道了团队的重要性，我们认识到团队精神，团结才是力量。更学到了做人的道理，体会到了学习的乐趣、学习的重要性。整个过程，我一直明确实习目的和要求，从没有把实习当作旅游，而是认真对待。

在实习时，我认真听从老师指导，细心辨认植物，采集标本，作记录，不懂的同学之间相互讨论，请教老师。采集植物回来以后认真辨认和压制标本，记好实习日记。实习中，我认识了几十种植物，了解部分植物的用途，很多都是与我们的生活息息相关的，有的含有挥发油可以驱蚊，有的含有黄酮类化合物可以治疗，还有其他的含有不同的成分有不同的功效。还有这次让我们了解到制作标本的全过程以及注意事项，注意调整由于标本的原因造成的凹凸不平，使木夹内的全部枝叶花果受到同等的压力。压制时应注意植物体的任何部分不要露出吸水纸外，否则标本干燥时，伸出部分会缩皱，枯后也易折断。在最初的几天，特别要勤换纸，每天应换干燥的吸水纸至少1-2次，标本基本上干燥了，则可隔天换一次，直至标本全部干燥为止。换下的湿纸要及时晒干或烘干，备以后使用。在换纸的同时，还应注意对标本进行继续修整，铺展枝叶，收藏脱落的花果和清除霉烂等。由于之前有些事项我们没有注意到，例如大叶片可以剪成几部分，大的果实可切成片，因此我们组几乎没有大叶子标本，大的果实没有切片，

整个压制,干燥不了,发霉坏掉了,或不敢要植物的果实。压制过程,我们并没有对本进行继续修剪,霉烂清除得也不够。放假时,标本已基本干燥,但偏遇上南方的雨季,我们都回家去了,标本再没换过纸,一些标本因此坏掉了,但总的来说还算成功只有通过学习才能发展我们自己,只有把理论与实际联系起来才是重要的,只有这样我们才能掌握所学的知识,才能体会到事物的内涵。

把实验室的小型制药变换到大型制药去,让我了解了制药过程的更实际的工序,也了解了只要过程中更确切的环境,设备要求,虽然是短短的半天见习,但收获却是不小了,虽然没有亲身进入生产流程线上去感受下,单单从外面看就能了解到生产药物所要求的严格的环境,毕竟药物关系到人的生命是不可以马虎的,药厂的见习是以后就业前所必不可少的一道工序,它让我们提前知道,在真正的药厂中不会像在学校实验室中让你胡来,那里的每一道工序都是关乎人的生命,你没有胡来的权利。

所以重视过程,这样你才能收获好的果实。

通过实践,深化了一些课本上的知识,获得了许多实践经验,另外也认识到了自己部分知识的缺乏和浅显,激励自己以后更好的学习,并把握好方向。总而言之,这次实习锻炼了自己,为自己人生的道路上增添了不少新鲜的活力!最后,感谢学校和老师为我们提供的这次宝贵的实习机会!一周的实习虽然短暂,但我到的东西却不少,学好专业知识是很重要的,了解专业是必需的,但加强专业外的各种知识,技能的学习,认识社会也是不可忽视的。择业要根据自身的特点和社会的需要选择,作一个适应社会的综合性人才是我的目标。这次实习看到的和领悟到的都让我收获颇丰,为以后的实习和工作奠定了基础积累了经验。在取得不少收获的同时我也真诚的感谢各位领导和老师为我们精心安排的一切,感谢他们一直以来给予我们的关心和照顾以及对我们的付出!

## 销售工作总结月结篇六

时间真的是过得很快，当初觉得遥不可及的一学期的实习，转眼间马上就要结束了。回首这将近五个月的实习生活，真的是感触良多。

其实我的实习生活在暑假就已经开始。我选择的实习地点是邯郸市丛台区的曙光小学。因为曙光小学是省级示范性重点小学，很注重新晋教师的职业素养，所以在暑假给我们实习生安排了为期十多天的培训，在这十多天的培训中，我聆听了曙光小学多位名师的讲座，也或多或少的学习了作为一名优秀教师的“入门课程”，在其中很辛苦，但是我从中学到的东西却是很多，在这里就不多赘述了。

20xx年的8月20日，我正式的开始了我的实习工作。由此我正式开始了由一名学生向一名教师的身份转变。我被分配到了六年级组，我的指导教师是本年级的年级组长秦老师。秦老师年龄不大，但是已经有了十多年的工作经验。她的课堂时而严肃时而活泼，张弛有度，一堂课下来学生们总是收货满满。她不仅课教得好，而且人很和蔼可亲。在实习的初期，我的第一个任务还是当学生，每天都在秦老师的课堂上学习她的教课方法。不仅在上课时学习，在课下，我也在学习秦老师的管理班级的方法。在这初期的两个月中，我应该都是在学习中度过的。在这一段时间里，也彻底改变了我以往对于教师这一行业的看法。以前的我认为，只要课上的好，让学生都喜欢你就是一名合格的教师，其实不然。要当一名合格的教师，不仅要课上的好，受学生的欢迎，还要善于管理班级的大小琐事，处理妥当每一起学生之间发生的冲突矛盾，而且遇到出问题犯错误的学生，要有方法地去引导教育，最重要的还有一点，还要建立起与家长的有效沟通。所以当时的我，虽然收获满满，但我深知，在我的教师之路上，肯定是艰难险阻，困难重重的，但是我并没有因此感到害怕畏惧不敢前进，我会继续勇往直前的。

其实在这将近五个月的实习生活中，我更多的是在学习，上课的机会并不是很多，但是我并没有因此而消极怠工，除了上课我在别的教师工作上都有锻炼，比如判作业，判卷子，监考，看班等一些看起来不起眼的小事上，我都在认真积极地去完成，并由此积累着经验。

下面说说我在上课时的一些经验吧。我在上课时的经验虽说不多，但是说起来都是记忆深刻并且收获颇丰的。在刚开学的8月份，我有幸接到了学校领导给我分配的一个任务，由于一位四年级的老师因为生病请两天假，学校领导就找到了我让我代理两天 班主任 的位置。这个任务对于一个刚来只是学习的菜鸟来说这个任务是既紧张又兴奋，兴奋的是我终于可以实际的体会班主任的工作了，紧张的是我对自己有些怀疑，我不知道能不能干好这份工作。虽然是对自己有些怀疑，但是我还是秉着勇往直前的信心接下了这个任务。刚来四五班的时候，我先见了一下班里的班长，是两个胖乎乎的男孩子，现在我还记得他们的名字，一个叫张然，一个叫杨晨。这两个孩子聪明并且很懂礼貌，在我说明了来意以后很高兴地向我问好并且向全班同学介绍了我。看着班里孩子们还是蛮欢迎我的，我的着一颗紧张的心就放松了下来，我先让班里孩子一一做了一个 自我介绍 ，孩子的表现天真可爱，初次见面还是比较成功，我心想当班主任实践起来也没有那么难，谁知道在之后的两天里，我就彻底推翻了我的看法。

第一天的上课，我基本是在维持纪律和处理各种突发状况中完成的。虽然我在头一天晚上积极备课，准备了很多东西，可是一上课我根本管不住纪律，叽叽喳喳说话的，发呆的，打闹的，玩小玩具的，神游的——昨天的小天使到了今天就完全变成了小恶魔，我根本就控制不住，那时的我一边心里抓狂一边表情还得故作镇定地解决各种突发状况，慌慌乱乱地挨到了下课，觉得总算可以松了一口气了，谁知道这些小鬼们根本就不让你消停。课间的时候有一个女生说她身体不舒服要回家，我赶紧就给她家里人打了电话，谁知道电话还没打完那个女生就在办公室吐了一地，我赶紧地清理办公室，

并陪她一起等到她家长接她回家。幸亏有其他老师的帮助，不然我真得一个头两个大了。第一天结束，我把这些小魔头送出校门口的時候，真心感觉全身的骨头架子快要散了。

可能是有了第一天的心里准备，第二天的上课我改变了对策，采取奖励制度，我准备了一些奖励用的小贴纸和小印章，还有一些小礼物，上课的时候谁积极举手回答问题，谁能保持安静，我就给他一个小贴纸作为奖励，谁知道这个办法还真挺管用，这一堂课果真安静了不少，我也讲了不少知识，课堂气氛还算不错。第二天的上午没有什么突发状况，谁知道状况下午又来了。在那天下午的四五班，连续转来了四名转学生，这可把我给摆了一道，怎样接待家长成了我的新挑战，作为班主任的我要给转学生安排座位，向家长了解该生的情况，并回答家长提出的各种问题，不过最终还是顺利的完成了。

回首那两天的班主任生涯，我总结到以下几点经验：1. 对待低年级的学生应该严慈并用，在课上的管理应该严肃认真，在课下对待学生应该慈爱有加。2. 应重视奖惩机制的应用，尤其在低年级的课堂上尤为重要。3. 要注重与家长的沟通应注意措辞和方法。重视与家长的第一印象。

结束了那两天的任务后，我又回到了六年级组，还继续着我之前的学习和工作。在这段时间里，我认识到了不管是干什么工作都要好好地努力地去把它做好，虽然我离一名合格并且优秀的教师还差的很远，但是我会尽自己的努力一步步地去成长的！

## 销售工作总结月结篇七

不知不觉，进入xx快5个月了，回首这5个月的学习和工作，有最初在车间实习的艰辛与汗水，有最初跟单时的困难与挫折，也有圆满完成任务的高兴和满足，很高兴能进入到xx和大家一起学习、共同成长、共同进步。现就20xx年下半年个

人工作情况总结如下：

1、熟悉了解公司的各个方面：我于xx年8月底进入公司，在这里要感谢公司让我在公司的生产一线锻炼了一个月，让我能在第一时间亲自了解公司的产品生产工艺流程及规格尺寸，为以后的跟单工作打下了坚实的基础。在实习结束回到办公室后也开始加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉跟单业务流程：作为一名跟单新手，必须尽快让自己了解跟单这项工作以及清晰的跟单流程及相关的外贸术语。不得不承认，最初的我，对于跟单，没有太多的具体概念，所幸，在部门领导人的培养、支持和领导之下，慢慢地开始熟悉跟单的具体操作流程。

在工作中我学习到，跟单工作是一项需要细心，还需要稳重的工作。而要做到这些，一是要从基本功上多下工夫，对业务熟练掌握；二是要主动培养自己严谨细致的习惯，无论面对什么样的事情，先要做到平心静气，不急不躁；三是要主动的与销售经理，与各个部门的同事沟通，做到不耻下问，不懂就问，有疑问就问。

四是要有锲而不舍的精神，跟单在一开始可能是一件新奇的工作，时间长了可能会产生厌烦的情绪，这是需要避免的，无论从事什么性质的工作，都是在发挥自己的作用，只有坚持不懈才能不断进步。我想只有这样，才能把跟单这份工作做好，才能不断的提高自己的能力，从而为更进一步的发展打下良好的基础。

2、业务知识方面掌握的还不够扎实，在今后的的工作中，我一定会严格要求自己，虚心学习，我相信凭着自己高度的责任

心和自信心，一定能够改进这些缺点和不足，争取在各个方面取得更大的进步。

3、要更加细心认真地完成工作，尤其在做资料的时候。跟单是一份很细致的工作，所以我们在跟单的时候一定要做到认真、细致、仔细。

4、要学会全面考虑问题。每一次出货的同时也伴随着下一次出货的到来，包括出货的时候需要考虑到客人是否有足够的库存，某种产品的规格是客人现在急缺的，要先出货；我们目前所生产的能不能满足客人的订单等等一系列问题。

5、要及时有效地和各个相关部门沟通。每次出货前，都需要和计划沟通，确定大概的出货时间；多去车间看看生产情况，产量等；每天与计划及仓库确认产品生产进度和每日入库情况，以便更好地做好出货前的准备。

6、走好跟单流程每一步□20xx年，跟单流程混乱，没有一个统一的流程，正所谓“没有规矩不成方圆“xx年将严格按照跟单及出口规范流程执行。

来到xx工作，我最大的收获莫过于在敬业精神、思想境界、业务素质和工作能力上都得到了很大的进步与提高，也激励我在工作中不断前进与完善。随着公司不断的发展壮大，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。

为此，我将更加勤奋的'工作，努力的学习和提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。我明白企业的美好明天要靠大家的努力去创造，相信在全体员工的共同努力下，企业的美好明天更辉煌。

销售跟单的工作总结篇二在公司上层领导的正确带领下，同事们的热忱帮助下，本人认真学习和贯彻公司的各项规章制

度，逐步熟悉公司的业务操作流程，结合实际工作情况，现就近段时间的工作情况总结如下：

相对于市场货而言，正贸其自身的特点主要体现在如下几个方面：

1) 成交中需要多部门相互配合。

2) oem定单，数量大，待出运时间长，履约风险更大。

3) 出口业务操作程序涉及部门多，手续灵活复杂。

4) 单证资料多。

：成交前期认真，充分，细致的工作，对能否促成订定起着至关重要的作用；做好此项工作，个人意见，可以从如下几个方面着手

- a) 在研究目标市场客人喜欢的款式，颜色，风格等的基础上，搜索国内也在做同类产品的工厂，索要样品，产品目录，了解清楚布料，款式，价格，做工，尺码，颜色组成，辅料，包装，交期等信息，在客人到公司参观访问时可以推销给客人，或email给固定现有的客人
- b) 鼓励设计师积极主动去了解目标市场客人的需求，通过网络信息，到实地市场考察，然后自己设计出系列产品，向客人推销
- c) 到市场上买一些如韩国，日本等发达国家比较时尚潮流的书集，或一些特殊品牌的产品，如adidas、nike、puma等，梳理吸收，向客人推荐
- d) 鼓励客人来实样，来图纸和制作要求，按照客人的要求联系工厂报价。

外销员事先联系好客人，了解客人来访时间，人员组成，航班到达时间等，其中最好能了解到客人的采购计划和停留时间，采购产品的品种，布种，目标价格，数量等。提前了解这些信息，对妥善安排接待客人，事先做好资料准备，样品准备，甚至安排好带客人出去看工厂，拟订商务旅程等都很有必要。在客人到达办公室的当天，外销员必须协助部门经



理和总经理做好接待工作。接待过程中，外销员需要热情，有礼貌。根据客人的不同爱好，准备好水果，零食，茶水，咖啡等。

：按照客人的订购意向，在部门经理或总经理的带领下，会同生产部同事一起把样板和齐全的生产资料整齐地摆放在会议室地板上，摆放时注意把相同品种摆放在一起，按款号顺序排放。会同设计部同事把电脑光盘或杂志图片，图书摆放在会议桌上。另外，把笔记本电脑连接上线，等待备用。外销员必须参加商务谈判，谈判之前准备好空白的谈判合同，剪色卡和质量布卡用的白色纸板，计算器，批板修改纸，谈判过程按照布料——款式——规格——颜色组——logo——主麦吊牌——包装——价格[exw/fob/cfr/cif]——付款方式——出运港口——货期等逐一同客人确认。其中款式问题，需要设计师在场，根据客人的改良意见，迅速准确地做出效果图纸，打印出来并给客人签名确认。外销员组织整理资料，谈判完毕后制作出外销合同供客人确认签名，生成订单。所有的谈判资料，按照客人分卷宗，每个卷宗按照时间先后顺序将相关资料归档整理好，确保资料完整，清楚。

：生产部同事会按照成交时客人的具体要求，制作生成各个款式的“打样通知”单，所有的细节都要有明确的书面要求和实物要求给工厂，外销员要对这些资料做审核，检查，确保不给“出错”留下任何机会。审核完毕后，资料送还生产布同事，安排通知工厂打样生产——制作确认样。期间，要注意联系好客人和生产之间的沟通。如果客人对制版有任何的疑问和修改，要第一时间通知生产部，确认落实好。工厂的确认样板出来后，要按照之前的制作要求，检查一次，套出确认样意见书。把样品，大货的质量布卡，色卡，规格表，主麦挂牌（如有）等用书面和实物整理一整套资料，寄给客人确认，或联系客人到公司拍板确认。自己公司也要留一整套一模一样的资料。以便跟客人对应起来——利于开展确认工作。客人收到确认样后，按照所套的意见，逐一确认清楚。把相关确认意见第一时间通知生产部。等待客人付完定金

（如开l/c□收到申请书起），生产部可以尽快安排工厂织布，染色，安排辅料，纸箱生产（把客人确认的船麦直接印刷到箱子上），最后做大货生产。

## 销售工作总结月结篇八

虽然这份工作需要的是仔细，认真，有时还需要变通，但从总体上感觉做会计工作还挺有趣味的。

我开始认真的看起前几个月的凭证来了，真是不看不知道，一看吓一跳！里面有好多的资料都是我们老师在课上没有讲到的。而且感觉每个厂的凭证都是不太一样的，以前我也有看过别的厂的凭证，可那些我看到后来都是稀里糊涂的，不知道这个怎么会是借方，那个怎么又会是贷方呢！到头来还是不懂。可师傅做的凭证就不一样了，他做的我一看就知道什么是借，什么是贷。而且就连往来客户和日期也写的很清楚，这时一位同办公室的出纳对我说：你师傅做凭证是一笔笔做过去的，有的公司为了方便是把同公司发生的同笔业务合在一起做的，可是这样的话到时总账错了就很难找到错误点。师傅这么一做的话到时候查起来就很方便了。哦！原来是这样啊我说师傅这么账目看上去那么简单啊！看来这招我得好好的向师傅学学。

连续看了几天的凭证，我才知道原来看凭证真能看出许多学问来，比如：财务费用，以前老师跟我们说过财务费用冲销是在贷方的，可这里为什么冲销要用红字登记在借方，那是因为这些凭证是在电脑上做的，如果财务费用记在贷方那么到时候资产负债表就无法显示出财务费用，最后结果两边就不能平衡了，所以要用红字登记在借方，当然用手工做冲回就在贷方。

而后的几十天里师傅开始教我实际操作，先是教我怎么把车间开出来的单子变成发票。师傅先叫我打开电脑桌面上的发票软件，然后用自己的用户名打开了发票程序，再点击开发

票按钮就可以了，正当我准备做的时候，师傅说：停，你是不是还忘了什么步骤啊？我仔细的看了一遍：没少啊！你忘了点含税金，你没点这个到时候做出来的数据就不对了。哦，原来是这样啊！我这才恍然大悟，差点就要范严重性错误了。点击完后，开始做正文了，一张发票要有收款公司，货物型号，数量，单价更重要的是要有出納人员和财务人员，所有发票都开完后就要检查一遍，确定无误就可以用增值税专用发票打印出来。

这个学会后，师傅就又教我怎么根据这些发票在电脑上做凭证，这时我发现师傅用的软件跟我在学校里用的软件是一样的，其实做凭证也不是很难，只要你科目不用搞错，数字对两边平行就好了。

实际操作下来我发现最重要的是最后两天，因为最后两天是做几张分配表和一张资产负债表，一张利润表。可别小看这几张表，里面的学问可不小哦！比如计提工资及附加分配表里面的生产车间工资是等于合计的工资减去管理费用；分配率是投料数量除以总计；部门的工资是根据上月的数据其实最难的是资产负债表，师傅说：如果我们前面输入的数据不对，那么资产负债表就不会平衡的。我发现不只是这样，在资产负债表中四个往来账目，分别是应收账款；其他应收款；应付账款；其他应付款。