

销售月度工作总结 销售个人月度工作总结 (通用7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

销售月度工作总结篇一

我十分有幸参加了公司组织的《顾问式营销技巧—销售潜力核心》课程培训。透过这次课程的学习，学习了顾问式销售技巧培训的概念原理，学习了“客户建立关系“制定销售拜访计划”“确定优先思考的问题”“阐述并强化产品利益”“获得反馈并作出回应”“获得承诺”等销售流程、步骤等。透过学习，我认识到顾问式销售技巧培训是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式，是指销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析潜力、综合潜力、实践潜力、创造潜力、说服潜力完成客户的要求，并预见客户的未来需求，提出用心推荐的销售方法。

透过学习，让我认识到：做想做一名好的销售人员，个性是金融行业的销售人员，务必要树立以客户为中心，帮忙客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。其二在探讨拜访客户前，要做好充分的.分析和准备。在应对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。其三、务必要以客户为中心，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。其四、提升服务品质，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买。其五，应对不不同的客户群体，我们有必要透过人格类型分析，针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中，让我体会最深的有一

下几点：

用头脑做销售技巧培训，是让我们在销售之时，要动脑筋，想办法，做市场调查，开发设计创新型的产品，建设行之有效的销售渠道，做好独特的宣传攻势，网络对口的目标群体，高效的将我们的产品推销出去；而用心做服务，即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品买出去，更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作，让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性，真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为金融行业金融产品的销售人员，就更应遵循“用头脑做销售，用真心做服务”的理念，踏踏实实的做好金融产品销售服务工作。

信念的力量是无穷的，有什么样的信念就有什么样的结果导向。

透过学习，我认识到作为一个销售顾问，其信念的作用要远远大于其技能。要想做好销售务必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是的公司，相信自己所销售的产品是的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里！

透过学习，我充分的认识到，商品的价格的高低取决与商品本身的价值与其销售过程中所带给服务的品质，因此，我们在金融产品的销售技巧培训过程中，销售的是什么？是金融产品本身，或是银行服务本身，或是金融产品加银行服务？显而易见，我们销售必然是我们的金融产品与金融服务本身，而客户购买的不仅仅是金融产品，银行服务，更是购买是一种感觉。因为大多数人是理性思维，感性购买，此刻的人越来越重视他所购买的产品所能给他的一种感官和心理上的感觉。在竞争异常激烈、金融产品同质性异常突出的金融市场里，怎样让客户认同理解自己的产品呢？这就需要去迎合客户的感受，感觉是一种看不到摸不着的载体，但在销售技巧培训的过程中，必须要营造好的感觉，包括客户所了解关注到的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

透过学习，我认识到客户的行为的动机即是：追求快乐，逃避痛苦。客户在买卖过程中卖的是什么？客户永远不会买产品，买的是产品所能带给他的好处，所能让他逃避的痛苦。客户不会只关心产品本身，客户关心的是产品的利益、好处、价值。他购买你的产品能够拥有什么样的利益与快乐，避免什么样的麻烦与痛苦。一流的销售顾问卖的是结果好处，二流的销售顾问卖的是成份，三流的销售顾问卖的是价格。这也让我充分学习到，在日后的金融产品销售中，要针对客户的痛处对症下药，阐述其所拥有的价值与利益，能让客户消除的苦痛与带来的诸多利益，透过“痛苦、快率”规律，有效的销售我行金融产品。

透过学习，让认识到fab法则是指推销员运用产品的特征f [feature]和优势a [advantage]作为支持，把产品的利益b [benefit]和潜在顾客的需求联系起来，详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。特征f是产品的固有属性，它描述的是产品的事实或特点；优势a是解释了特征的作用，证明产品如何使用或帮忙潜在顾客；而利益b则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么，证明产品如何满足客户表达出的明确需求。

透过学习，我也充分了解到，在日后我行金融产品销售技巧培训中，我们务必灵活运用fab法则，将我行金融产品的利益与顾客的需求相匹配，强调潜在顾客将如何从购买中受益，才能激发顾客的购买欲望，让其做出购买的决定。

销售月度工作总结篇二

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品；公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自己怎么去发

挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！很荣幸能加入我们公司，在领导和同事的帮助下与公司共同成长；很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

(3) 善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

1. 销售个人月度总结
2. 个人月度工作总结
3. 月度个人工作总结
4. 个人月度工作总结范文
5. 个人月度工作总结模板
6. 月度个人工作总结范文
7. 公司新员工月度个人工作总结
8. 月度工作总结
9. 销售月度总结报告
10. 公司月度工作总结

销售月度工作总结篇三

一、8月工作情况：

主要工作内容（重点说明跟进项目的总数12个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、__市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程、__区少年宫工程、__省审计厅、__省质量技术监督局办公大楼工程、__烟草物流配送中心工程等等。成单0个，丢单0个。目前跟进项目数量，风管面积平方米，具体分析等方面）。

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去__成功开发代理商1家，当月代理商就在__跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，（例如：__丰田汽车厂房扩能工程），风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于__年亚运会的市政必建项目，其中大多数已开工，但有些定于__年2月份开工，如：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目、__省审计厅、__省质量技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此12月份会将经历放在亚运会前必建的项目上。

另在__年__亚运会的场管项目上已确人找到甲方代建局肖局长，在跟进中，预计在__年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

二、成单项目分析和丢单项目情况分析，如何改进和提高。

本月的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受__客户邀请，去__拜访__年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视__周边市场。力争在__年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在__市市政工程上做文章：在__年必建项目上关于赤岗另零领事管服务大楼和__亚运水乡民俗主题项目上加大拜访次数，力争在年底前达到预定的效果，在__年也能成交。

3、在__区已建的项目如少年宫及芭蕾舞小剧团工程上确定其是否成在价值。

4、收集待建项目信息，不在于拜访的个数，在于拜访后能否成交的个数。

5、认真审视市场上的假冒产品，找出其缺点，与明年在竞争项目有好的应对思路。

四、竞品情况（那些厂家什么产品通过什么渠道以什么方式什么价格在市场销售，销售情况怎样？对我们的影响情况，有应对的思路吗？）

本月只碰到一家：嵊州市宇通复合保温材料厂所生产的宇通复合风管。该公司提供丰田公司的风管主要是保温型，中央

空调用。是在南沙丰田公司遇到，目前该竞争对手在__的办事处不详。

正在收集竞争对手给予丰田公司的资料与价格。

五、问题和建议

1、关于竞争对手，本月会尽快了解其产品、差异性能、价格与付款方式等。

2、在设计院是不留样品，因设计院有些设计师如与该公司的人员关系较好，拿上一、两个别家公司的样品，去防冒属正常现象。

建议：

3、“诚信”问题。同事之间，客户与业务之间，的问题在于诚信，如果出差是为了好玩，不如在家理玩！

4、关于个人也只能发挥其优点，真正只有做过，自己才知道，因对于新手很多问题（产品、市场、客户、结算）等等只有做过一两个工程才能学到经验，下一个工程对于公司与个人才不会走太多的弯路，纸上谈兵和预测，没有一个人能看透自己的下半生是怎样？只有目标与计划。最终能否达到预定的效果是坚持！故希望公司能支持个人本能的发挥。

销售月度工作总结篇四

我有幸成为xx公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

(一) 努力学习, 全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学), 坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习, 结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力, 不断提高自己。首先是向领导学。半年来, 虽与我领导办事的时间不多, 但我亲身感受到了领导风范, 使我受益匪浅, 收获甚丰。其次是向师父学, 作为一名业务人员, 师父走过了太多太多的路, 崎岖蜿蜒地走过来的, 他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我, 让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员, 他不仅有着跟人很好的沟通能力, 同时他必须要学习产品技术知识, 如不虚心学习, 积极求教, 实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈, 因此, 单位里的每位同事都是我的老师, 坚持向领导、师父和同事学习, 取人之长, 补己之短, 努力丰富自己、充实自己、提高自己, 基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教, 自身的素质和能力才能得以不断提高。

(二) 扎实工作, 全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里, 我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西, 而且没有理由不珍视这份工作, 没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时, 加强对其它工作的了解和掌握, 尽快适应本职工作的需要。“干一行, 爱一行, 专一行, 精一行”在努力向合格靠近的同时, 把珍惜自己的岗位, 珍惜每一次工作学习的机会, 作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节, 无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作, 从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的我会尽最大努力, 以饱满的热情和良好的状态, 积极投入到销售工作中, 同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

(三)严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

(四)存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人.而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高.

8月份：适应一切的变化，使自己变得更强

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了.而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来.那么这个月开始，就是我发挥的时候了.

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑.

9月份[no excuse]执行力是关键

新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，

按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率挂钩。我的指标再次上升。经理却还放出话来，由于主打产品离年度任务还差挺远的，现在可以有促销活动，但所有人的任务都要100%完成，就算压货也得完成。没办法，还得干。既然经理都把话说死了，那就没有任何借口了，只有去执行咯。反正我也已经有了压货的经验，这点儿量我还是有办法的。

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

10月份：想得比别人更多更远

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转为终端建设和其他产品的销售。

由于我负责的地区销量做得好，公司愿意拨出一笔钱给我做卖场的陈列。于是，我抓住了这个机会。让公司对我感到满意，期间我运用了grow思考模式：

g(目的)：公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

r(现在有什么)：主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有otc产品但还没有otc标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

o(有什么选择)：1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有otc和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

w(要做什么)：经过思考，认为第二个选择能获得最大效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到最好的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众领导的一致好评。

11月份：做销售，没有不可能做到的事

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在广州，以平价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以

也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外20xx年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了！

销售月度工作总结篇五

总结是在某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，为此我们要做好回顾，写好总结。但是总结有什么要求呢？下面是小编收集整理的气月份销售月度个人总结，欢迎阅读与收藏。

九月份的工作在不知不觉中就要过去了，这个月是规定业绩的第一个月，总结起来就一句话：“有压力，才有动力”。

这个月工作量比较大，而且时间还比较紧，在月初我已经制定出了这个月的工作计划，每天按计划进行工作，我每天跑四五家客户，其中，三四家都是老客户，每天都是特别的酷热，有的时候不想出去跑业务，但是一想到在家待着的时候，没有信息真的是很着急，在月初的时候，我们意思上班的都已经完成了业绩，我只不过是有信息，但是他们都没有着急，客户不着急我很着急，有时候看想给他们打电话，想让客户把合同签了，但是这些事不可以心急，你着急了客户就不着急了，每天都要跑业务，每天晚上都坚持着开会，写博客，这个月不用有往博客上发客户单位信息，但是貌似任务量增加了，每天还是坚持写客户单位，但是还要写博客，但是这样一样思考的时间加长了，也很不错。这个月本来是想签两台普车了，最后签了一台普车，是不是压力太小了，动力也

不行了，月底的时候北京一个用户签了个普车，昨天的时候唐山有个用户，说要定了一点，设备我感觉他们是在问价格，我给报价了，最后先给我们定了，一个悍机一个滚轮架，最后把合同穿了过去，最后又不让我签了，有一点无奈，也不怎么想这个客户，他们公司挺大的，一开始用户不怎么愿意理我，后来主动联系我了，说定几台设备，有点感觉很意外，但是做不了有一点意外。这个月回学校了十几天把毕业证的事情弄好了，和同学到了个别，一开始的时候挺忙的都有点不想回去答辩，但是最后不行啊，上了好几年的学，不能就这样耽误了啊，最后决定回学校了，最后和同学交流交流感觉自己的工作还是可以的。好好的在工作的，努力在这里有自己的一席之地。让自己的生活丰富多彩，没有人应该对你好，对你好的应该加倍珍惜。

如何改善：

第一，通过学习积累丰富的营销与管理知识和经验丰富的营销与管理知识和经验是在营销界最终取得成功的基础，而在做业务员期间，面对瞬息万变的市场、千差万别的产品，特征各异的区域，再加各不相同的企业、同事、领导和客户，这些都为业务员提供了学习的机会，也只有通过学习才能不断提高。

第二，建立自己的人脉关系有的业务员只是陷在自己企业或客户的圈子内，殊不知，做业务员会接触到许许多多的人，除了本企业的、客户的，还有其它企业甚至是竞争对手的、见过面的没有见过面的，这些人都有自己的交际圈，与他们友善以待，与他们交朋友，他们不仅是自己学习的对象，更是自己事业的帮助者和推动者。学会扩大自己的交际圈，建立自己的有脉关系，也是在会自己积累无形资产。

第三，将你所有接触过的客户当作自己的资源笔者最不可理解的是那些为实现眼前的业绩而让自己的客户受损失的业务员，他们不知道，客户资源看似是企业的，实际上是业务员

自己的——当你在这个企业与他们合作时他能够配合你而为你创造眼前的业绩，当你离开现在的企业时，他们还有可能再次与你合作为你创造业绩，即使你们不合作，他们甚至还能够为你提供其它的客户资源。当然前提条件是你们的合作十分愉快，否则，他们与会成为你的障碍。所以，作为业务员，不仅应当避免伤害你的客户，而且应当尽量在自己力所能及的范围内，在不损害企业利益的条件下帮助他们：帮他们做事，为他们出主意，为他们创造利润，并与他们建立良好的个人关系。

第四，坚持就能成功有的业务员稍微对企业有所不满或遇到一点困难就跳槽，从一个企业跳到另一个企业，从一个行业跳到另一个行业，从一个地区跳到另一个地区。结果是跳来跳去，没有一个企业能够做好，没有一个行业能够做好，没有一个地区能够做好。任何企业都不可能完美，但任何企业都有我们学习的东西，除非这个企业已经真正不适合你的发展，否则跳槽一定要慎重。虽然营销是相通的，行业与行业毕竟有跨越，对业务员来说，原行业的人脉关系、客户资源、市场操作知识与经验将大打折扣，需要从头再来。所以，跨行业应当是极为慎重的。周游列国式地从事业务工作会使业务员有全国的大局观，能够开阔自己的思路，能够建立更加广泛的人脉关系，但长期待一个区域如一个市、一个省或一个大区域甚至是一个通路，对市场的熟悉、有固定的客户资源和人脉关系也能够成为业务员的独特优势。坚持，坚持在一个企业、一个行业，甚至是在一个区域、一个通路都能取得成功。

第五，时刻推广自己营销人员经常说的一句话是：推销产品，首先要推销自己。只有自己得到了客户的认可，他们才会认可你的产品。这就是为什么同一个公司的同一个产品，提供的是同一种政策，面对的是同一个客户，有的业务员会失败，而有的业务员却会成功，因为后者成功地推销了自己。不过，这只是推广自己的一个方面，也是最为基础的方面。随着水平如知识与经验的逐步提高，业务员还需要不断地推广自己，

通过你的实际行动、通过各种媒体、通过你的人脉关系来推广自己，让别人认可的提高，从而获得更多。

九月份销售工作总结

学生会九月份总结

个人销售总结范文

个人销售总结

个人销售总结模版

销售月度工作总结篇六

九月份的工作在不知不觉中就要过去了，工作总结准备好了吗?今天本站小编给大家为您整理了九月份销售个人月度总结，希望对大家有所帮助。

九月份的工作在不知不觉中就要过去了，这这个月是规定业绩的第一个月，总结起来就一句话：“有压力，才有动力”。

这个月工作量比较大，而且时间还比较紧，在月初我已经制定出了这个月的工作计划，每天按计划进行工作，我每天跑四五家客户，其中，三四家都是老客户，每天都是特别的酷热，有的时候不想出去跑业务，但是一想到在家待着的时候，没有信息真的是很着急，在月初的时候，我们意思上班的都已经完成了业绩，我只不过是有信息，但是他们都没有着急，客户不着急我很着急，有时候看想给他们打电话，想让客户把合同签了，但是这些事不可以心急，你着急了客户就不着急了，每天都要跑业务，每天晚上都坚持着开会，写博客，这个月不用有往博客上发客户单位信息，但是貌似任务量增加了，每天还是坚持写客户单位，但是还要写博客，但是这

样一样思考的时间加长了，也很不错。这个月本来是想签两台普车了，最后签了一台普车，是不是压力太小了，动力也不行了，月底的时候北京一个用户签了个普车，昨天的时候唐山有个用户，说要定了一点，设备我感觉他们是在问价格，我给报价了，最后先给我们定了，一个悍机一个滚轮架，最后把合同穿了过去，最后又不让我签了，有一点无奈，也不怎么想这个客户，他们公司挺大的，一开始用户不怎么愿意理我，后来主动联系我了，说定几台设备，有点感觉很意外，但是做不了有一点意外。这个月回学校了十几天把毕业证的事情弄好了，和同学到了个别，一开始的时候挺忙的都有点不想回去答辩，但是最后不行啊，上了好几年的学，不能就这样耽误了啊，最后决定回学校了，最后和同学交流交流感觉自己的工作还是可以的。好好的在工作的，努力在这里有自己的一席之地。让自己的生活丰富多彩，没有人应该对你好，对你好的应该加倍珍惜。

如何改善：

第一，通过学习积累丰富的营销与管理知识和经验 丰富的营销与管理知识和经验是在营销界最终取得成功的基础，而在做业务员期间，面对瞬息万变的市场、千差万别的产品，特征各异的区域，再加各不相同的企业、同事、领导和客户，这些都为业务员提供了学习的机会，也只有通过学习才能不断提高。

第二，建立自己的人脉关系 有的业务员只是陷在自己企业或客户的圈子内，殊不知，做业务员会接触到许许多多的人，除了本企业的、客户的，还有其它企业甚至是竞争对手的、见过面的没有见过面的，这些人都有自己的交际圈，与他们友善以待，与他们交朋友，他们不仅是自己学习的对象，更是自己事业的帮助者和推动者。学会扩大自己的交际圈，建立自己的有脉关系，也是在会自己积累无形资产。

第三，将你所有接触过的客户当作自己的资源 笔者最不可理

解的是那些为实现眼前的业绩而让自己的客户受损失的业务员，他们不知道，客户资源看似是企业的，实际上是业务员自己的——当你在这个企业与他们合作时他能够配合你而为你创造眼前的业绩，当你离开现在的企业时，他们还有可能再次与你合作为你创造业绩，即使你们不合作，他们甚至还能够为你提供其它的客户资源。当然前提条件是你们的合作十分愉快，否则，他们与会成为你的障碍。所以，作为业务员，不仅应当避免伤害你的客户，而且应当尽量在自己力所能及的范围内，在不损害企业利益的条件下帮助他们：帮他们做事，为他们出主意，为他们创造利润，并与他们建立良好的个人关系。

第四，坚持就能成功 有的业务员稍微对企业有所不满或遇到一点困难就跳槽，从一个企业跳到另一个企业，从一个行业跳到另一个行业，从一个地区跳到另一个地区。结果是跳来跳去，没有一个企业能够做好，没有一个行业能够做好，没有一个地区能够做好。任何企业都不可能完美，但任何企业都有我们学习的东西，除非这个企业已经真正不适合你的发展，否则跳槽一定要慎重。虽然营销是相通的，行业与行业毕竟有跨越，对业务员来说，原行业的人脉关系、客户资源、市场操作知识与经验将大打折扣，需要从头再来。所以，跨行业应当是最为慎重的。周游列国式地从事业务工作会使业务员有全国的大局观，能够开阔自己的思路，能够建立更加广泛的人脉关系，但长期待一个区域如一个市、一个省或一个大区域甚至是一个通路，对市场的熟悉、有固定的客户资源和人脉关系也能够成为业务员的独特优势。坚持，坚持在一个企业、一个行业，甚至是在一个区域、一个通路都能取得成功。

这次来到六安报道，恰逢赶上骆总关于十月份市场销售的总结会议及七月销售提案的实施会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。以下是个人九月份工作总结。

首先通过骆总的介绍，我了解到，我们六安销售处，主要有

六个业务处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市场，对于每个业务处，分别有一个业代负责。能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，团结一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和学习的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们成功的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，六安销售处，这个团队，是骆经理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于骆总领导有方，骆总讲：“我带的这只队伍，过去我们是土八路，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，认识骆总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起战斗。

其次，通过骆总对于五月份销售情况的总结，我深深的认识到，工作会议总结的重要性，通过这样的工作总结会议，能够及时发现我们工作的不足以及出现的问题，五月份，虽说我们最终是圆满完成销售目标，但这是不够的，因为我们是六安销售处，我们是整个华东的销售标杆，我们对自己就要有更高的要求，就要不断的超越自我，在各个方面都要起到先锋模范带头作用。对于取得的成绩，骆总并没有沾沾自喜，但是对于出现的问题，骆总毫不留情，对于每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行批评指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施执行解决，对于每次公司的会议精神，骆总都认真传达，就比如公司新出的50专案，骆总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针

有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个良好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，骆总对八月份工作计划进行了明确的分工和布置。

1. 对于九月份，骆总根据每个市场近三年的销售情况及目前的销售任务，酌情制定了每个市场八月份的销售量，要求每个业务员自己说出销量并确认自己的销售任务，制定奖罚制度，等到月底看每个人的销售业绩达成情况，然后进行工作总结，对于内部要求任务完成不合格及出现违反纪律的情况，都按照奖罚制度执行，罚款所得费用用于奖励及活动经费。在团队内部建立良好的奖罚机制，以督促和激励员工很好的工作。

2. 对于九月份的提案，骆总进行了传达，对于公司九月份的促销案，骆总要求每个业务员要认真执行并做到细节，就比如说，促销送礼品的的问题，什么坎及送价值多少钱的礼品，送什么东西什么型号的，一定要具体，促销时不能以底价销售，返还礼品但绝不能返还现金，如果直接给客户现金，那么这只会让我们以后的销售道路越来越难走。这让我认识到在销售的过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

3. 根据工作的需要及队伍管理的正规化，骆总要求每个业务员必须配备笔记本，现在硬件设施已基本落实到位，接下来骆总要求每个业务员要认真学习并利用好电脑，以后希望能够进行视频会议，以及完成客户资料的录入及统计工作，已很好的完成分区建线表及市场透视表，从而更好的服务于我们的工作。这让我认识到这是一只在不断学习和成长的团队，他们不会停下脚步，为了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，

在这样一个优秀的团队里认真学习。

最后想说，很荣幸能够来到六安销售处进行销售实习，很高兴能够加入骆总领导的这个销售团队。

在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五) 确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、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。

二、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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

销售月度工作总结篇七

九月份即将结束，我们从维修实习岗位转回来正式岗位上已经有三周了，在这段时间里学了不少东西。现将八月份个人工作总结如下：

首先，我们跟着老员工轮流地学她们所负责的工作，学了报库、调价、批付款等，了解了我们部门各项具体的工作，并独立操作了一段时间。

其次，我又接回来索爱销售分析这项之前做过的工作，看着再次接手的索爱销售分析表，觉得既熟悉又陌生。熟悉是因为一直跟踪着这项数据分析，对每个营业厅每个机型都是那样的熟悉；陌生是因为一个来月没接触过的表格一下子新增了很多新图表和指标。因此，要接手这项工作还得细心地去了解每一个指标的变化、公式的变化，其中发现一些问题也得及时加以更正，直到确定每个表格及里面的公式都正确了，再把这段时间所空缺的数据给填补上。终于又把表格赶上现在的时间进度了，这时强烈地感受到，表格需要不断改进，工作方法也需要不断地改进。如何借助现有的工具去把工作效率提高，成了目前值得研究的一个课题。用系统还是用access来获取数据？用excel还是用powerpoint来做分析演示？一份优秀的分析报告不仅要考虑其实用性，还要考虑其美观性，要充分利用这些工具达到效率与美观并存的效果，还需要多花时间去学习怎样灵活使用这些软件。

再次，在跟进索爱销售分析后，又接手了天语的销售分析工作，重新建立了一个分析模板，花了一天时间把所有链接设置好，把所有指标的公式修正好，新的一个品牌分析工作簿就这样诞生了。当我花了一个早上把上百张图表的数据源全链接好的时候，确实感觉到“一劳永逸”这个词是何等贴切于这个步骤。同时也想到，假如某一个链接弄错了，那么整个分析结果的真实性的也就被破坏了，工作簿就是分析的基础和依据，这个基础一旦打歪，那整个屋子也得垮了，所以，做计划分析这项工作一点都马虎不得，谨密的心思是万万不可缺。自从接手，我开始对国产品牌分外地关注了，从网页上浏览了大量国产手机品牌的发展状况，以及查阅了许多畅销机型的资料。低廉的价格、丰富的功能、清新的外形、低于2%的返修率，这些亮点使天语在国产品牌里突围而出，成为倍受关注的一支国产新力军。现在天语也加入我们的分销行列了，品牌的壮大、销售的扩张，这不仅带给我们不菲的利润，同时也带给我们一个启示——做好自己的品牌，希望在前！

今天接到任务，准备开始做另一支国产品牌——联想的销售分析，相信有了索爱和天语的基础，要完成联想的分析并不难。每个品牌都有自己的特色，负责的品牌分析越来越多，那么对不同品牌的了解也会越来越多，接而对手机的发展行情也会有更多了解，所以我非常乐意接受这三个品牌的销售分析任务。

以上是个人工作总结报告，最后，又开始学习做备货计划了，这项工作要求掌握预测销量和控制库存等技巧，为了更好地迎接九月份和“十一”黄金周的到来，得好好完成这项新的任务，希望从中学到更多有用的东西。