

销售经理年度工作总结 销售经理年度个人工作总结(优质5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

销售经理年度工作总结篇一

在做销售中，时常会遇到困难是很正常，而每次都要准备好失败的总结，它也会带许许多多的乐趣，财富等等，也会给你带来竞争的对手，所以我们要好好珍惜身边，工作总结没点每滴，不要让自己懊悔，相信自己总会有突破，每天给自己一点自信，你会成功的。压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。

在这个年度总结中，我特别要感谢我的领导，我的同事，因为是领导的信任和鼓励，让我的工作能力有了大的提高，心理素质也越来越好。同时，工作中同事之间的相互配合和理解让我的工作才如此顺利的进行，所以我的进步与我的领导和同事是密不可分的。

配饰品销售经理年终工作总结4回眸20xx注定是个不平常的一年。继xx年经济危机后，市场再度步入低迷状态，政策不再强拉内需保gdp终端遭遇到了前所未有的零售持续下滑冲击，以致库存满满，很多店铺处于亏损或根本不盈利状况。另外，近两年网销的迅速崛起，单双十一就造就了xx亿同比增长xx%的销售神话，给整个行业带来“侵略性和透支性”的影响。总之，全国经济的疲软、网销以及服装行业产能的

严重过剩造就的大量的货品积压，冻结了大量的流动资金。为了盘活资金生存下来，中国的零售行业将更为混乱，传统的零售、订货会、加盟商模式将受到更为严峻的挑战。

面对如此复杂的市场环境，我们品牌经营管理者要始终保持清醒的头脑，“居安思危”，更新观念和思路，从粗放式经营走向精细化运作，从经验型操作方式走入数据化、理性化的专业操作模式。“渠道为王”，这不是一个口号，而必须落实到我们的日常工作中，甚至于我们的血液里。加强终端管控，一切以终端店铺的要求为我们工作的根本出发点。从最初的关注回款额转变为终端店铺的存活率和盈利水平，否则品牌的开展将是无源之水，无本之木。

基于这么一个大形势，未来一年我们的根本工作目标是“稳增长、控库存、促终端”，在逆境中求开展，整顿、拉升品牌深度，提升终端存活率、盈利水平，做有效店铺。“促终端”，维护、效劳终端，促进终端业绩提升，满足市场需求，是我们一切工作的出发点，更是我们每个营销人不可推卸的责任和义务。

要完成上述目标□xx年我们佳人苑营销部需重点做好以下几项工作：

加强同省代的联系，学习先进省代的成功经验，帮助落后省代加快调整，完成品牌的升级和转型。我要说的是，暂时的业绩下滑并不可怕，可怕的是面对这种状况，缺乏改变的方式方法乃至决心，那些面对业绩下滑时的无动于衷，甚至认为理所当然，才是最可怕的东西。在市场低迷的情况下，信心甚至比黄金还可贵。

大区经理和品牌管理者是品牌良性开展的重要力量。这些年xx品牌一直致力于内部生产系统的标准和提升，缺乏对市场的了解和跟进，营销相比照拟薄弱，对省代的支持也相对有限，的是在货品的沟通和掌控上。为了改变这一缺乏，接

下去，我们营销人员必须多走出去、多跑市场，多学习先进省代的管理经验，多关心帮助那些主动要求上进、想开展的省代。作为管理者，必须要有全盘的考虑，把每个人的工作分配合理，让大家拧成一股绳，才能共同把事情做好。在20xx年里，我们必须这么去做，必须大力加强同省代的联系和配合。现在每个大区经理的助理通过一年的磨合，公司对品牌的认知度也提高了很多，日常的工作完全可以交给她们去处理，这也是对她们的成长负责。

20xx年除了完成上述重点省代的参观、学习、培训外，全国每个省代至少要走一圈，熟悉每个省代的经营状况、市场情况和终端现状。彻底深入终端，把全国终端的摸底排查和竞争对手的情况收集有机结合。该淘汰的淘汰，该升级的升级，并向公司递交终端调查报告和整改方案，同省代一起监督落实。同时要帮助落后省代标准日常流程管理。在出差过程中，营销人员还必须担当收集样衣做“买手”的任务，可以制订每个人采购的数量，做登记备案。设计师采用的做大货的，根据最终实卖情况给予适当的奖励。

在目前的市场情况下，我们可以少要递增率，但一定不能无视库存。库存的控制是一个系统的问题，从公司内部来说，产品的设计、生产、销售每个环节都会产生库存。对销售部来说，我们要做的是关注分析从订货会的订单落实，到订单的整理，每个款的订货数据与我们看款时评估的比照差异，每个款订单的分布情况，找出潜在的畅销款。根据全国气候的差异，做好科学的分波段挤压式的上市方案。再根据终端的实卖情况，结合前面潜在畅销款的分析，如果吻合，就可以提前下单。再综合考虑款式订单分布的广度和实卖时间以及订补比，再确认单款的数量。对单店来说，从选址、销售利润评估、装修、订货、上货、促销流程建立，营销人员要对所开的每个店铺负责，心得体会做有效店铺。要着重关注每个省代重点店铺的销售情况，掌握销售进度，货品的销售折扣，分析同比、环比，提出合理化建议。这项工作主要靠ad人员跟进，所以要加快内部商品管控知识的培训，让他

们地参与到品牌管理中来。

销售经理年度工作总结篇二

自己从20xx年起开始从事销售工作，这段时间来在厂经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。现将这段时间来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的出库手续。
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导。
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。
- 7、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，在了解技术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。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

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。

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能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

销售经理年度工作总结篇三

2020年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xxx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，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xxx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xxx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。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，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使

我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

（1）销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xxxx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xxxx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

（2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

（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）新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面

对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xxx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

销售经理年度工作总结篇四

一般需要分三个方面说清楚工作情况，第一、需要说清楚本半年度的销售额情况；第二、本年内影响比较大的工作；第三、下半年的销售计划。本篇是一位销售经理对其部门上半年的工作总结，希望对大家写此类文章有所帮助。销售经理上半年工作总结各位领导、同事大家好：新气象经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，新气象搬家牵涉公司每个人的心。

董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再厉、克服困难，做好本职工作。s总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。

并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。x总，a老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。

给予新气象经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。请允许我代表新气象全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致以深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自己的实际行动向公司交一份满意的答卷！我现在简要汇报一下近期工作情况：

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持

求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。

在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t□同比增长9.6%。累计采购5305/t□同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润稳步增长。

1、现实工作环境介绍有于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。

为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。

下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。

而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的明天!晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。

面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应

有的品质。

在这里我向新气象全体员工说一声：“你们辛苦了。”

2、新厂区介绍为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自己的多功能车间，集生产(中小包装、软包装、棕油袋)洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿为一体的综合性办公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产！

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

新车间落成之后;对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自己的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。

2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提升品牌形象。

- 3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自己的产品体系。
- 4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自己的实力。
- 5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。新门市落成之后，将为新气象经营部的发展注入新的活力。对新气象来说是一个转折点，也是一个新的起点。新气象将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。

我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自己的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷！

销售经理年度工作总结篇五

- 1、忙忙碌碌每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为沒有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。
- 2、缺少经验在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为

公司工作。在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的话能做一些这方面的培训。

3、懒惰在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。探索作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到*联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

销售经理个人年度工作总结范文

时间过的好快，转瞬之间，历史即将掀开新的一页，2012年整个国内轮胎市场的日益激烈的价格战，国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成了一定的影响，面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。回顾全年工作，在过去一年里，我严格要求自己，也谢谢公司领导给我提供了一个很好的平台，也在公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，但是还是没有完成总公司给我们下发的任务。在今后的一年里，我们将会努力提升个人的工作效率，不断学习新的销售技巧，努力完成今年总公司下达的任务。

对以下工作作出明细分析：

一、加强销售队伍的目标管理

二、细分市场，建立差异化营销

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，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。加大投入力度，采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象。

三、注重信息收集做好预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，市场预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。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求。在售后全体员工的努力下都能良好的完成工作。

四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。/，我们建立健全了每周周会，每月的月会总结等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

五、工作计划

- 1、合作精神的销售团队是企业的根本。建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。
- 2、培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。
- 3、找出适合我们公司产品销售的模式和方法。及时更改销售促销政策。
- 4、根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。如出现未完成时应及时找出原因并改正。
- 5、对开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

以上是我2012年的年终总结，今后我们销售团队要更加要求自己，提高业务知识和公司员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流、多探讨，不断增强业务技能，本着公司的销售蒸蒸日上，提高客户满意度，同时提高我们个人收入，让我们共同努力，强化优质服务，积极争取完成销售任务。

销售经理个人年度工作总结精选

一、本年度销售经理工作总结

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，

以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，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xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。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，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市

场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败□xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流

的状态，从而引发销售经理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。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、xx年工作计划

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个***，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售经理工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解

解。

销售的总结相关