

最新去长沙的心情 长沙站销售工作总结及工作计划(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

去长沙的心情篇一

即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获；是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。我于10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有led产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏led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，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识及技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。自身还存在的缺点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，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，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

20这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造

成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身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。13年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，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;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

二、市场分析

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。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。

去长沙的心情篇二

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

一工作回顾：

1。加入索非亚这个团队近一年，在这一年中，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐,在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合。

2。由于过去的营销思路和工作方式与索非亚的营销模式有些区别，所以在工作方式上做了一些改变。用八个字来概括：“沉淀自己，融合团队”。在同事的帮助下不断的寻求新的生存方式。到了索非亚以后从零开始，把自己当作一个普通的业务员来严格要求自己，认真学习测量，及手工制图。让自己的专业素质得到一定的提升。

3。不足之处：团队建设存在一定的问题。需要在今后的工作中迅速加强。

二。的工作计划：

2。 . 建立团队。争取在203月之前建立3到5人的市场销售拓展人员。

3。“用心工作、踏实做人”，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过一年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题。

1) 加强对客源资源的整核与巩固, 形成自己的' 一个客户圈。 .

2)对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策。

3)自我解压，调整心态。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

4. 销售模式：用两条腿走路。坚强业务人员对重点小区如半岛花园，万达广场等小区采取死守的办法，加强店内和店外的客源配合，提高目标客户的签单率。另一条是渠道销售，加强和大型装饰公司如北京海天，深圳好易家，等装饰公司的合作。

5. 找好航标，定位人生

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

去长沙的心情篇三

众所周知，销售部对于任何一家企业来说，都是核心部门，公司其他的部门的都是围绕销售部来展开，因此，作为一名销售经理，责任重于泰山，下面，我就自20xx年xx月xx日至今，我出任某某公司销售经理以来的开始进行工作总结以及工作计划。

作为销售部经理，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

职责阐述：

1. 依据公司管理制度，制订销售部管理细则，全面计划和安排本部门。
2. 管辖本部门内与其他部门之间的合作关系。
3. 主持制定销售策略及政策，协助业务执行人员顺利拓展客户并进行客户管理。
4. 主持制定完善的销售管理制度，严格奖惩措施。
5. 评定部门内人员的资信及业绩表现，并负责内部人员调配。
6. 货款回收管理。
7. 促销计划执行管理。
8. 审定并组建销售分部。
9. 制定销售费用预算，并进行费用使用管理。
10. 制定部门员工培训计划、培养销售管理人员，为公司储备人才。
11. 对部门过程、效率及业绩进行支持、服务、监控、评估、激励，并不断改进和提升。

近段时期，销售部在经历了一个人员小波动后，在宋总的正确指导下，撤某某大区，某某区，集中人员，有针对性对某某市场开展了市场网络建设、优势产品推广、活动拉动市场等一系列，取得了可喜的成绩。现将三个月来，我对销售部阶段所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的，并对销售部下一步的开展提几点看法。

一、培养并建立了一支熟悉市场运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，销售部员工共112人，其中销售人员96人，管理人员4人，后勤人员12人。各人员初到公司时，行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的运作的相关流程。

对销售人员，销售部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为销售代表和地区经理两个层级，各层级之间分工协作，相互监督，既突出重点，又能及时防止市场随时出现的问题，体现出协作和互补的初衷。

这支营销队伍，虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是饲料行业市场精细化运作的生力军，是能够顺利启动市场并进行深度分销的人力资源保证，是能让公司逐步走向强大的资本。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

我代表公司感谢你们！

二、团队凝聚力的增强，团队作战能力的提高

1、新员工的逐步增加，随着公司市场活动和拉练的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长。

2、局部市场销售小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

3、由于大家来自五湖四海，初到公司的那种小思想，小意识还是存在的，但是随着逐步的溶入团队，小思想，小意识也

在逐渐消退，大家只有一个目标：尽我所能，让公司强大起来！

三、敢于摸索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，并且程序化。

1、大家来自于不同的企业，固有的营销理念在个人的脑海中根深蒂固，行情疲软，做市场只体现了一个字：难！在这样的情况下，销售部在宋总的大力支持下，营销模式尝试改革，通过几次市场活动的拉动，出宝贵的`经验，摸索出了一套集开发新客户，维护老客户，市场造势于一体的全新拓展思路，取得了另整个销售部甚至整个公司振奋的骄人战绩。

2、实证的出台——目标经销商的大力拜访——市场造势——邀请目标经销商参加活动——活动开展——开发出了目标经销商、维护了老客户、市场知名度提高、市场占有率提高、周边影响加大。

3、一系列的成功，离不开销售部全体员工的努力，不断改进新的营销模式，使竞争对手无法模仿，让我们在市场上所向披靡！

众人捧柴火焰高！

四、有法可依、有法必依、执法必严、违法必究

随着进程的不断深入，我们已经初步地建立了一套适合于公司行销队伍及销售规划的管理办法，各项办法正在试运行之中，我们会不断更新，逐步完善。

执行力，是销售部各项政策和规章制度能顺利执行的保障，

首先，销售部将出台《销售人员考核办法》，对不同级别的销售人员的重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的内容

也作出具体的要求。

其次，销售部将出台《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上，进一步对订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准。奖惩分明，销售部还将将出台《销售部奖惩条例》，争取在以后的中，做到“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出中存在的问题，并调整营销策略，尊重销售人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了效率。

制度是标准，执行力是保障！

虽然以上看似不错，但所存在的问题也不得摆在桌面上，这也是我的严重失职。

五、“3个无”的问题有待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1. 无透明的过程

虽然销售部已运行了一套系统的管理制度和办法，每月也有布置和要求，但是，销售人员没有形成按时汇报的习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，销售部不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的、计划、制度的执行和结果大打折扣。

2. 无互动的沟通

销售部是作为一个整体进行规划和核算的，一线人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。

销售部需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3. 无开放的心态

同舟共济，人人有责！市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4. 无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

六、6条工作计划

1. 重塑销售部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

2. 坚定不移的用我们自己的方式来做市场

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广，门店销售，赶集宣传，会议营销正在逐步形成我们营销中的固有模式。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 原则不能动，销售人员不能充当送货员

销售人员主动出击，培养客户订货计划，以客户需求为导向，按需供货。但是由于销售人员与客户沟通不够，或者沟通不到位，经常对新老客户采取货到付款，往往第二天只能等货，送货，收款，甚至还充当搬运，为提高效率；降低货款风险；希望大家在以后的中，在适当的时候坚持原则。

4、经销商产品流量流向的控制

很多销售人员往往注意的是经销商的买卖情况，究竟产品卖到哪去了，为什么卖不动不去追踪，不去思考，所以，今后的中，销售部会出相对的表格，来协助销售人员加强对经销商产品流量流向的控制，从而保障我们销售计划的准确度。

5、开发新客户意识一定要上一个台阶

某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健全网络的思想，不断的开发新客户。

6、目标达成率的提高

这几个月，没有一个月能完成预定销售目标，首先是我的失职，以后在制定销售目标的时候，一定会和大家多沟通，但

是，和大家沟通后，所定的销售目标一定要完成，否则，从销售代表到地区经理到销售经理，连带罚款。

以上就是我的工作总结和工作计划，接下来会继续努力，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动整个市场。

去长沙的心情篇四

充实的2017已经过去，回首过去，我深刻感受到它的不平凡，年是公司飞速发展的一年，在公司的发展史上写下了浓墨重彩的一笔，跟随着公司高速发展的步伐，营销中心全体人员齐心协力、紧密配合、团结拼搏、务实进取，在公司领导的正确指导下，紧紧围绕年初提出的奋斗目标，认真贯彻落实公司董事会的各项要求，以队伍建设为基础，以企业发展为中心、以提升经济效益为目的、圆满并超额完成了公司本年度各项工作任务。现将本年度工作总结如下：

一、营销部工作

营销部是公司今年新创立起来的部门，从无到有，到现在已经取得了一些不错的成绩，这些和领导的大力支持是分不开的。从最先请咨询公司制订了营销部的工作流程，搭建出了营销部人员的构成框架和工作划分，到独立并配合公司业务全面展开有条不紊进行工作。现在公司已成立了营销一部二部，基本完成营销人才的储备和培训，我们正在有计划地出台营销人员和队伍的各项管理办法，我们的目标是铸就一支高素质的营销队伍，建设狼性团队，打造“博元”的知名品牌，提高企业可持续的核心竞争力。在这一年里，我们多次组织召开公司营销分析会，并对公司的营销信息进行了统一的管理，工程项目落实到具体实施人和负责人，建立了较完善的营销信息和客户管理体系，信息资源实现共享，及时准确地掌握营销的动态资料，对市场及业务进行全面分析，推进了业务的顺利开展。截止2017年底，公司已洽谈项目达到了130多个，目前掌握的信息资源78个，已签订的合同项目

有104个，合同额2.15亿元，结算额1.11亿元，比去年1.5亿元合同额增长了百分之七十，超额圆满地完成了公司的目标任务。此外我们还非常重视和其它部门的配合，并积极主动配合财务部门的回款工作，到目前为止，今年所签订合同的资金回收全部正常进行。现在正在洽谈的项目已有一部分达成了协议，预计明年会取得更好的成绩。

二、外联部的工作

外联部工作的范围和特点决定了它是许多矛盾的中心，再加上我公司业务量的激增，因此外联部同志在今年承受了巨大的压力，常常超负荷工作，但在公司领导的大力支持下，我们对其进行了一些人事调整，明确了各自分工，并对员工们做了大量的思想工作。使得在这一年的工作中，外联部运行平稳，工作效率显著提高：截止2017年12月底共顺利送电39个工程，办理开工报告28个工程，已报上未批下3个工程，变更开工1个工程，一户一表整理填写资料并完成送电共5014户，图纸变更30个工程，处理一户一表串户74户，配合工程报装18个工程，办理计划停电手续5个2个临停，整理制作并上报竣工资料34套。外联部取得的这些成绩，主要靠领导的支持和员工们加班加点不分昼夜的努力，相信外联部在以后的工作中会更上一个新的台阶。

三、存在的问题

四、2017年工作计划

我会认真贯彻公司市场营销工作精神，围绕建设“一强三优”的现代公司战略目标，重点紧抓营销队的建设和管理，强化大营销、大市场、大服务理念，狠抓各项具体工作措施的落实，建设起高效、多能、人才辈出的营销队伍，确保全面和超额完成各项工作任务。

回首2017年，是有意义，有价值，有收获的一年，展望2017

年，我相信公司在董事会的正确领导和各部门的通力协作下，会更上一个新的台阶，营销部会完成新的任务，迎接新的挑战，为博元美好的明天贡献力量！

去长沙的心情篇五

2、基本完成年初制定的拓展目标，进一步扩大了市场份额。

1、通过提升对企业文化的x渗透和引导，公司建立了一支依托以“诚信”为根本的有战斗力的“敢拼、敢想、敢于亮剑、敢打硬仗”的干部队伍和团队，并培养了众多的销售精英。基本上能够支持我们的大团队“基业公司”20xx年的企业快速增长。

2、通过^v^会的建立，增加了员工相互了解的*台，进一步增进了员工荣誉感和对企业和团队的认同感、凝聚力。更好的体现了公司理念“至诚聚心、和谐聚力”。

3、引进了新的经营观念和更科学的管理机制，促进了公司的建设，使公司上下都动了起来，不断的小跑起来，不断的发现问题、面对问题、解决问题，让公司的上上下下都感受到了青春和活力，真正的体现了公司企业文化中公司精神所提倡的“执着、创新、卓越”的精神和公司作风所要求的“协作进取、雷厉风行”。

4、通过对各个部门专业性的不断整合和对各级管理人员的不断高标准要求和评估，运用在“过程中发现问题、在过程中解决问题、在过程中完善”的办法，力求以最佳方案，更求以最及时解决的态度，促使各级管理人员和各个部门的“工作责任要求、工作标准、工作技能、工作效率、工作配合等各个方面得到了巨大的提升；同时对各级管理人员的“严格要求、细心提醒、给予机会”等方面情理并济的提携，真正体现了公司企业文化中公司管理理念所要求的“严制明责、执行高效、情理并济”。

5、在制度建设方面我们还有更多的路要走，更多的标准要建立并细化……

3、通过对人才“能者上、*者下、庸者退”的调整，增强了企业和团队的活力，激发了人人积极向上，敢于争先的竞争意识；并锻炼了干部和团队“坚强的意志、积极*和的心态、良好的适应性”；大部分人都能够做到“能上能下、敢于承担责任、敢于挑担子”。

5、通过改革进一步明确和增强了“目标性与务实的工作态度”，为未来建立更为科学的目标体系铺*了道路。

1、自营店：

x品牌万，达标率，比x年提升；其他品牌万，达标率，比x年提升；自营小计万，达标率，比x年提升。

2、加盟店：

x品牌万，达标率，比x年提升。

3、公司：

销售万，达标率，比x年提升。大大的超过了公司年初制定的销售业绩增长60%的预期目标，超过的幅度为。