

# 2023年农药销售个人工作总结报告(实用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 农药销售个人工作总结报告篇一

自从2003年开始从事销售工作，八年来在公司领导的带领和帮助下，加之全体业务员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，在过去的一年取得了一定的成绩，截止2011年12月25日完成销售额100004178元，完成全年销售任务的110%，货款回笼率为100%。现将几年从事销售工作的心得和感受向大家汇报如下：

### 一、切实落实岗位职责、认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成各项要求，严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息，及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度，对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁似的责任感；认真完成领导交办的各项工作。几年来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况和存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的工作事务中，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。

### 二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

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；另一方面积极考虑并补充完善。例如：今年三月份，-----客户因我司钛白粉涨价幅度过大想终止合同，采购其它厂家产品，又因该客户属自己加工复合型钛白粉经销商，销量较大，同时风险也较大，出于安全方面的考虑，领导指示尽快要回所欠货款，接到任务后及时和客户沟通并解释涨价原因，在得到客户认可后双方商定好价格，随即联系好车辆当晚就把货发到客户仓库，并把欠款及本次货款一并带回，这样既保住了客户又避免了损失。

### 三、正确对待客户投诉并及时妥善解决

销售是一个长期循序渐进的工作，而产品缺陷或多或少都存在。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，同时需慎重处理。自己在产品销售的过程中，首先了解对方情况，因为不同的用途，对钛白粉各指标要求大相径庭，在接到订单后与生产人员及时沟通，调整工艺；发货时与化验室紧密结合，精挑细选，力争完美。在遇到客户要求退货、换货时，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，同时及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

### 四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理

的产品品种

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，对公司生产的产品的用途、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、用法。

通过自己对----销区的了解，主要需求两种我公司产品：一

是锐钛型钛白粉，主要用在皮革及塑料型材上，一、一、一等地厂家较多，对产品质量要求不高，含钛量达到98%即可；二是金红石粗品，2011年我公司的金红石粗品开始生产，其附加值开发空间较大，主要用在一些造纸厂家，通过努力与河北吉尔签订了长期合作的协议，今年仅河北吉尔一家就销售2900多吨。

## 五、钛白粉市场分析

中国钛白粉工业，不管是在生产领域还是在消费领域，都走在全球经济的前列。2011年国内钛白粉需求增长15%甚至更多，我公司钛白粉销售价格创历史最高纪录。然而钛白粉的发展也面临着各种困境与挑战：全国总产能严重过剩，原料成本的大幅增加，环保成本增加。

通过这几年对各销区的了解，一、一地区的主要大经销商主要有二类：一类是——、——、——、——等，此类企业对我公司产品质量指标要求较低，以加工复合型钛白粉为手段，主要供一些大型的造纸、涂料、油漆等生产厂家；另一类是一一、——等，此类企业进入市场较早且具有较强实力，年销量都在5000吨以上。

## 六、2012年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，今年自己计划在去年工作的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据区域销售情况和变化，自己计划将工作重点放在——、——等几个用量大、用量稳定的客户；对于其他客户，工作不能松懈，积极搜集市场信息并及时联系，力争销售量

短期内有一个质的飞跃。

(二)、针对市场上钛白粉品牌较多的状况，及时了解其它供货

厂家的市场价格，得到确切消息后做到有的放矢，同时应及时向领导汇报，以便于调整价格占有市场。

(三)、为确保完成公司全年销售业务，力争在新区开发新市

场，以扩大产品市场占有率。

我们即将迎来崭新的2012年，我坚信在新的一年里，在公司各位领导的英明指导和带领下，-----必定会取得更加辉煌的业绩。

最后在新春佳节来临之际，祝大家新春愉快、工作顺利、合家欢乐。

## 农药销售个人工作总结报告篇二

转眼一年很快就过去了，在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更

快的成长以获得更多的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房. 我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

看了个人销售日总结的人还看了：

1. 销售人员个人总结范文

2. 个人销售总结

4. 个人销售年终总结范文

## 农药销售个人工作总结报告篇三

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)努力做好每一件事情，坚持再坚持！

(二) 确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

(三) 客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四) 销售报表的精确度，仔细审核；

(五) 借物还货的及时处理；

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。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。

3、采购回货不及时。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。

4、发货及派车问题。

5、财务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！

6、各部门之间不协调。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。

7、质检与采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。

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。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

## **农药销售个人工作总结报告篇四**

转眼间，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我

是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和进步，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

## 农药销售个人工作总结报告篇五

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。

一、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

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。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对陕北区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等 等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

## 二、电气产品市场分析

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

### (一) 市场需求分析

陕北区域虽然市场潜力巨大，但延安区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，榆林供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵押贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

### (二) 竞争对手及价格分析

这几年通过自己对区域的了解，陕北区域的电气生产厂家有二类：一类是西瓷厂(分厂)、神电、交大、铜川荣鑫等，此类企业进入陕北市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂基本相同，所以已形成规模销售；另一类是河北保定市避雷器厂等，此类企业进入陕北市场晚但销售价格较低□yh5ws17/50型避雷器销售价格仅为80元/支□prw710 /100销售价格为60元/支，此类企业基本占领了代销领域。

## 农药销售个人工作总结报告篇六

又是一年过去了，\_\_迎来了第三个年头，20\_\_年创店并实现年终盈利，20\_\_年创办\_\_店，并引进\_\_全套车边设备。如果说前两年都充斥着或多或少的好运气，或者说凭借着\_\_医生给遗留下来的好口碑，受益匪浅，那么20\_\_年呢？20\_\_年更多的是面临一系列的挑战和处理一系列的从未有过的难题。是的，\_\_挺过来了！

下面从以下几点来把握20\_\_年所取得的成绩：

1、\_\_网上配镜：20\_\_年度推出网络配镜以来，成绩还算可以，看到一例例素未谋面的\_\_配镜，我能感受得到成绩带过我的巨大回馈，让我以更加饱满的热情投入到广告的制作和投放中去。

2、供货多元化：之前比较局限的'供货商供货，经常出现断货、缺货现象，错失一些交易。经过多方打探，沟通，建立多个供货商渠道，在有顾客需求的情况下，成功交易率就大大提高了。

3、分渠道销售：实体店和\_\_网销售渠道必须有效分开，熟人打折程度要规范合理。如果完全按照\_\_价格销售，那营业额依然会大打折扣，毕竟实体店要承受高昂的租金压力，这一点在20\_\_年做得不够，经常出现稍微熟一点儿的顾客就按

照\_\_价格销售了，虽然赢得了赞誉，但付出的代价也是可想而知的。20\_\_年必须理清关系，建立一套比较完善的销售渠道。

4、积极发展分销商：20\_\_年最后一季度推出“\_\_眼镜兼职销售员”以来，成绩还算可以，究其原因，是因为策略比较符合当代学生的想法——自由，零风险，高回报。不足之处是奖励机制步态完善，如何挖掘销售员的潜力，大力提高其主观能动性，尚缺乏具体的激励机制。

5、营业额统计管理：以前是账本记录，很容易漏，自己都不了解经营现状。很简单的一个问题，别人问你一个月营业额有多少，说实话我真的不知道，感觉生意还行，但现金就是没有，自己都不知道钱去哪里了，糊里糊涂的，只知道赚的钱都用于\_\_拿货去了。所以\_\_盈利多少，实体店盈利多少，不得而知，非常笼统。20\_\_年最后一季度，设计了一个\_\_统计软件，可以大致记录进销存，但查询报表仍需努力完善。

6、大客户管理几乎是空白：前几天，\_\_总体检中心宴请大客户，这一点提醒了我，对于我们的vip消费者，\_\_将如何回馈他们，并保持长期的合作关系呢？请吃饭？赠送礼品？节假日电话、短信问好？还是更科学的做法，尚待研究。

7、规模扩建、股份合作：这更是一片空白了。我深知一个人的力量永远都是及其有限的，也想寻求合作，扩大规模，比如分店，或者扩大店面。其实，20\_\_年有几次机会的，一是楼下那间小店面，20\_\_块一个月，与人分摊，我是喜欢实践的，即便亏了，也没关系，及时放弃不就得了，但后来终归没有拿下；二是在楼下指甲店展示太阳镜，就卖出去一副，\_\_元买的展柜看来是打水漂了。教训：激励机制不行，因为没有利益的推荐是没有说服力的。

这是20\_\_年的基本状况，只是通过即兴回忆来书写。很多错漏和不当。这也暴露了平时不及时记录总结的弊端。但说实

话，20\_\_年确实没有什么值得引以自豪的成绩。

总之，20\_\_年，\_\_的第四个年头，吾将以更饱满的激情、更睿智的眼光，更雄壮的胆略，更理智的思考，更科学的智慧去奋斗、拼搏、实践。

## 农药销售个人工作总结报告篇七

年度销售回顾：

一、本年度我所管辖区域实现销售\_\_\_\_万，较20\_\_年度下滑\_\_%；

二、\_\_冰洗实现销售\_\_\_\_万，较20\_\_年增长\_\_%；

三、\_\_冰箱实现销售\_\_\_\_万，较20\_\_年下滑\_\_%；

外部因素分析：

一、整体经济态势恶化，受到房地产、股市等影响，尤其下半年持续低迷；

二、行业形势不容乐观、逐渐走低，其中一线品牌跳水，价格战影响我司品牌销量；

三、金融环境不稳定，资金链收紧、承兑点位持续走高、经销商贷款受到限制；

四、受家电下乡、以旧换新等政策牵引，市场保有量大幅提升，市场增量缩水；

七、区域渠道商整合、连锁进入县乡级市场带来的影响也不容否定的存在；

内部因素分析：

一、权责不明，各部门之间、上下属之间配合衔接能力尚有空间、权责需更加清晰；

二、团队战斗力有待提升，想有一支狼群，得首先成为一匹狼；

四、体制问题尚待解决，对于分公司发展问题，应该有更清晰的思路；

六、效率问题，尤其是领导层的效率问题，批阅及回馈观念、速度尚有提高空间；

七、监管、跟踪制度，应需要更好的制定落实；

希望和建议：

一、明确\_\_\_\_的定位问题，员工的发展问题；

二、加强员工的责任心，提升领导层的管理效率；

四、公司与当地小代理商之间的竞争中，应在某些制度上做适当让步，用口碑换市场；

五、提升erp及返利系统的效率；

小诗一首以作结论：

夜 思

伊人西子畔，

和梦大佛下；

佳业乘龙来，

莲心吐芬芳。

## 农药销售个人工作总结报告篇八

\_\_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，以至把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作提升一个台阶。下面我对一年的工作进行简要的总结。

### 一、本年度工作总结

\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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。\_\_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\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八

个月\_\_天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_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。

### 三、市场分析

现在\_\_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\_\_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\_\_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\_\_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. \_\_年工作计划

在明年的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。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

## 2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，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。

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工作模式与工作环境是工作的关键。