

最新销售基础工作的年度总结报告 销售 年度工作总结(实用5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

销售基础工作的年度总结报告篇一

自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在双选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司——xx珠宝国际玉器城。从x月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中半年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

认真回顾这十二个月的时光，从一无所知到现在的游刃有余，无不载满了我的酸甜苦辣，不过，深深感谢正是因为这一切的历练才指引着我一步步慢慢走向成熟和稳重。

我之所以会选择该xx企业，得益于在实习开始之前去探访贵公司基地时老总和员工们那热情的接待和回答问题时诚挚的态度，都给我留下了极深刻的印象。作为xx旗下的子公司，贵公司的企业精神和企业文化都不容置疑。因为我从中看到，这里随时随地标榜的是团队合作精神这样一种凝聚的力量，同时也不乏残酷的竞争意识。所以无论身处何方优胜劣汰是个永恒的主题，更何况我是个坚信自己定能经受得住考验的人。

从试用期到正式上岗这一路走来，无论是我的销售技巧还是专业知识虽然说没有质地的飞跃却在日臻成熟和进步。我生性喜爱交流和谈话，所以不存在面生或不爱说话的难题。却

在如何看客和物色“好”客人方面却时常栽了跟斗，也因此吃过不少苦头、走了不少弯路。都说人心最难测，做这行的最能够体会到这点。而且每天来自于业绩方面的压力真的好大。同样的顾客量同样的机会如果自己销售的业绩比其他人低了会很伤心不已。毕竟拿提成吃饭的人能不视业绩如命么？现下还正处在旅游淡季之际，混这口饭吃的我们更是愁云惨淡之极。时光在飞逝生命要继续，我们每天也还是继续拼命的创造自己的价值。

话说回来，真的不得不好好感谢一番三位老总平日里对我们悉心的指导与支持。感谢他们仨培训专业知识时的认真；感谢他们仨在我们销售工作过程中遭遇困难时的解围；更感谢他们仨在我们出错之余时的理解与包容。总之，在这个企业似一个大家庭般的温暖总会环绕着温暖着彼此。更重要的是在很多层面上也相应反映出三位老总处理事务时常以以人为本作为出发点，让大家感受到了人性化的关怀。

虽然在我还没有完全的融入角色之前却经历了公司两次大的工资制度的改革，然而事前负责招聘的管事人也不曾给我们打过此类的预防针，所以老实说当时还觉得贵公司没什么信誉，只会不停的出尔反尔，什么两千的工资都只是说来糊弄像我们这样不谙时世的学生罢了。对于处涉社会的我这事儿算是个不小的打击，我为此还偷偷抹过好几回眼泪呢。左思右虑之下最终还是坚持了我最初的选择坚持直到现在，尽管现在的我还是那么的渺小，那么的默默无闻，可是我就是越挫越勇。我知道理想与现实之间往往会有很大的差别，但是我不怕前路艰难。就像黄总说的“又不是造原子弹，有什么难的。”也像雷总说的“明天，会更好。”眼下最主要的就是做好本职工作。

1、热情服务每一位顾客，我们每天都在接待着形形色色的顾客，不管顾客有多刁难，也不管顾客是不是我们的潜在客户，我们都要热情服务，面带微笑的为他们讲解。

2、对工作随时充满激情，不管我们每天的工作有多么的乏味，我们都应该保持高度的责任心和满腔的热情。

3、控制好自己的情绪，对待每一位顾客我们都要一视同仁，不骄不燥，耐心的对待每一位进店的顾客。

都说兴趣是最好的老师。任何一个人只有在做自己喜欢的事情的时候才会用心的去做好它，所以作为一名销售人员首先是要热爱销售，然后喜欢与人交流与人沟通，并勇于承受其间的任何压力，总之，胜不骄败不馁，我们才会有好心情、好的工作状态和好的战果。

2、餐饮卫生不过关，要不豆芽菜里带汽油味儿，要不米饭带馊味儿要不菜里夹带学生胸卡或指甲的情况时有发生。

3、上级不能够对员工一视同仁，在判分单之事存有私心，伤人心呐。

4、希望不要出现主管无辜打骂员工而不给予公正处理还销声匿迹丑事的情形。

5、每个柜台上所挂标牌指示的最低和最高价位与实际存在不符，有客人发现后为此对我们的服务产生不信赖感。

从之前的实习四个月到毕业后工作，十个月时间，回顾这十个月来的工作情况，扪心自问，从懵懂无知到对公司、产品和行业的了解，还有对工作职责的认识，对客户了解，在领导和同事的大力帮助和支持下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨。对客户的基本情况，如结构体系、决策权等等，有了大致的了解。

第四、严格遵守公司的各项规章制度，完成领导交办的所有工作；

第五、积极广泛收集市场信息并总结，发掘新的销售机会；

第六、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，

牢记三项要务：客户、公司、自己。

明确了自己的职责，就能很好的衡量工作好坏。自己在从事业务以来，从工作中一点一滴做起，严格按照职责中的要求来执行。

首先，从商务礼仪方面入手，在拜访客户的过程中需注意和具备的基本素质，如电话礼仪，怎么去约见客户，怎么给客户送礼，在客户拒绝时怎么平和的去交流，还有在和客户见面的过程中注意的礼仪和说话方式方法，怎么快速了解客户的基本情况和我们所需要的项目信息等等。

其次，着手公司的产品，只有对产品了解了，才有坚实的后盾去和客户交流，有共同的话题，能很好的切入进去，产生共鸣。对于我司主要是风电变流器和光伏逆变器，对其结构和原理了解情况，当然还包括一些零部件情况，目前很多业主关心器件的选型这块。另外还有就是一些拓扑图，如我司在低压穿越、三相不平衡方面具有一定的优势，那么我们是怎么实现的呢？诸如类似较为深入的问题在后续都要加紧学习。

再次，分析客户信息并适时制定方案，针对该客户如何获得其支持。和领导及同事勤沟通、勤交流，请教遇到的困难，目前存在问题及应对方案，以求提高。

最后，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，通过十个月来的实践让我认清楚了作为销售员获得客户的认可和拿下订单至关重要。

在执行的过程中，应该明确任务，主动积极，要求保质保量按时完成。积极拜访客户，了解情况客户内部情况，对决策链进行梳理，然后逐一搞定决策人和影响者，目前对于我而言主要的工作集中在决策链的梳理方面，在搞定决策人这块正在开始切入。

针对我工作以来做的工作进行梳理，主要有：

销售是一种长期循序渐进的工作，青春有短暂的得与失，但我们在乎的是成长，常言道：知错能改，善莫大焉。

在工作中，每前进一步都会发现很多问题，会犯一些错误，会发现自己所欠缺的能力，在诸多方面还存在有不足。因此，要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与交际水平。以下整理了工作期间自己的不足和需要改进的地方：

- 1、在不足方面，从自身原因总结。总体来说自己的自身素质亟待提高，如说话方式方法，目前还不够正式；商务礼仪方面不够注重和细心，包括有一次和领导去某客户处。拜访完，拿喝了的水杯，一次性杯子外面套了一个胶壳，方便喝，结果我直接把杯子全仍垃圾桶了。

总之，通过在实践中不断发现自己的问题，一直在不断的努力改进和进步中。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验，防止以前的错误不在发生。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更专注于如何切入和搞定一个客户。，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，利用一切可利用的机会，学习产品知识，并提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

总结十个月来的工作，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领导和同事学习，从他们身上

获得自身所缺少的品质，以期提高自己，在过去的工作得失基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

2、加强对公司产品的了解，做到和客户能大大方方，没有什么大的障碍交流；

5、端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么销售这个职业能不断丰富自己人生的经历。

6、重点关注明年能产单的客户，深刻理解二八原理，争取明年能拿下单子。

销售基础工作的年度总结报告篇二

XXXX年终总结应该怎么写?分为哪几个部分?可以写什么内容?以来看看本文介绍吧。年终总结正文一般分为如下三部分表述：

1、情况回顾

这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。

2、经验体会

这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与

缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。

运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。

3、今后打算

这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

销售基础工作的年度总结报告篇三

本学期教研室在校领导的正确领导下，落实科研兴校、文化立校策略，严格执行了学校工作计划和科室工作计划，以新课标为指针，发挥教研在教学中的先导作用，积极开展校本教研，为我校教学质量的进步进言献策。探索新课改形势下的教研工作，初步确立了有我校特色的“校本”教研思想，教研格局因而也初步形成。

一、现总结回顾如下。

1. 课题论文

1) 市级课题结题21项，其中13项优秀；2项课题上报省上正在结题中。

2) 申报省级课题16项。

2. 两刊一报

办好两刊一报，及时出版两刊一报，努力把两刊一报办成我校教师学生成长和交流发展的平台。

2) 两刊《柳湖书院》和《柳絮》各一期。

3. 研究性学习

1) 组织__届第3个及__届第1个研究性学习优秀课题课题展评活动，并对__届第3个部分优秀课题由各班自行组织答辩活动;完成了__届研究性学习学分认定。

2) 编辑整理《__届第3个研究性学习优秀课题选编》。

3) 为了迎接上级检查验收，重新布置了研究性学习展室。我校研究性学习在各种检查和验收中得到了一致的好评和肯定。

4) 督促验收高一研究性学习第二个课题开题报告。

4. 集体备课

1) 为了把集体备课制度落到实处，注重了教研形式和质量，注重了实效，做到了活动事先有筹划，有准备，有书面安排表;活动中有考勤记录，有活动过程记载，有活动结果反馈等。在做好督促检查外，还注意了解某些备课组的好的做法，宣传推广其成功经验，探索新课改下的集体备课制度。

2) 实施《平凉一中课堂教学校本教研实施方案》，在集体备课中落实四个设计;对本学期在备课中对“四个设计”的落实情况进行全面检查验收，评选出了优秀教学设计。

5. 竞赛

1) 组织我校__年第26届全国(甘肃赛区)高中学生化学竞赛(预赛)。

2) 举办我校第二届作文竞赛，对获奖作品制作了作文墙，受到了各界社会人士的好评。

3) 圆满组织了学校数理化竞赛。

4) 组织我校__年全国高中数学联赛甘肃赛区预赛。

5) 组织我校__年全国高中物理联赛甘肃赛区预赛。

6) 举办了全校学生诗文朗诵会。

7) 举办了文学知识竞赛。

6. 督导

1) 今年3月份对高三年级教育教学工作进行专项督导检查，对我校高三级复习情况提出了中肯的建议，并结合督导情况由部分督导成员对年轻教师进行了考前复习培训。

2) 在我校举办的高二教学推动月活动中，对语数外理化政史地几门学科进行了全面督导检查，重点督查了高二各学科运用新课改理念教学情况，并通过座谈会向各位教师反馈教学中值得肯定的地方和需改进的地方。在点评中充分挖掘了课堂的教学亮点和创新特色，有机渗透了新课程观指导下的新的教学理念，同时也中肯地提出了教学中需要改进的方面。

7. 业务培训

1) 由齐宏进行五笔打字培训。

2) 组织科室人员进行摄像业务培训学习，达到人人能照相人人能摄像。

8. 制度起草

研究起草《平凉一中课堂教学校本教研实施方案》、《我校行政介入教育教学的实践研究》和《研究性学习初探》，为教研兴校献计献策，打造新时期的新型教研室。

9. 上报材料

- 1) 上报__年甘肃省“园丁奖”评选材料。
- 2) 上报评选我校全国特色教师材料。
- 3) 上报省级骨干教师、学科带头人情况调查;市、省级骨干教师情况表。
- 4) 上报第七届敦煌文艺奖评选材料。

10. 照相录像

- 1) 各种教学活动照相50多次，并对以前的相片资料进行整理归类、刻盘保存。
- 2) 录像15节课次并刻盘保存。

总之，本学期教研室在做好常规工作的同时，在建立高效运行的教研机制和科室工作两方面进行了有益的探索和实践，今后还需进一步打造适合我校的教研格局，搭建各种有效教研平台，积极完善适用于我校的教研制度，以教研推动教改，以教改提高质量，以质量谋求发展，以发展孕育品牌。

二、工作计划

1. 竞赛

- 1) 全国高中物理竞赛甘肃赛区预赛、决赛;
- 2) 全国中学生英语能力竞赛甘肃赛区预赛、决赛;

3) 全国高中数学联赛甘肃赛区决赛；

4) 校级数理化竞赛。

2. 课题

1) 上学年度校级课题结题，本学年度校级课题申报；

2) 省级课题结题、申报。

3、研究性学习

1) __届第2期课题结题、展评、答辩；

2) __届第1期、__届第3期课题开题。

4. 校刊、校报

1) 《平凉一中报》本学期出版4期；

2) 《柳湖书院》本学期出版2期。

5、备课组工作

1) 制定备课组本学期工作计划，安排本学期教研教改工作；

2) 集体备课按时进行。

6. 督导

高一、高二级教育教学督导。

7. 教研文化建设

1) 科室文化、制度建设；

2) 教研员工作技能培训。

三、工作展望与改进

下学期，教研室的工作将分为两部分：

一，常规性工作：包括备课组工作、校报校刊、竞赛、和督导工作。

二，创新性工作，包括省市级课题、研究性学习和教育文化建设工作。常规性工作的指导思想是在总结以往工作经验的基础上，不断寻找新的突破点，使常规工作不断改进和发展。创新性工作的指导思想是积极学习相关理论知识，结合我校实际情况，形成独具我校特色的教研工作内容。这两方面工作将统一于“创新”这一主题，使我校教研工作以稳健的姿态继续前行。

销售基础工作的年度总结报告篇四

时间飞逝，短短的一年已经匆匆过去，本年在学校各级领导的准确领导下，大学英语教研室的各项工作展开有序，更深入地展开了英语教研教改工作，从培养学生的创新精神和实践水平入手，提升了学生的知识文化素质与实际使用水平，改革并优化了课堂教学过程，提升了课堂教学效率，较好的完成了全年的教学工作，下面就将本教研室的工作总结如下。

一、抓好常规教学检查工作，组织好常规教学活动。

良好的教学秩序是保证教学质量的先决条件。为了配合全院教改活动的展开，为了维护良好的教学秩序，确保教学工作的有序运行，大学英语教研室在本学年展开了多次活动，具体情况如下：

1. 召开学生座谈会。根据系领导的指示，在期中教学检查期

间本教研室召开了非英语专业学生座谈会，认真听取了学生对老师的评价和意见，并认真做好了座谈会记录。大学英语老师大都深受学生喜爱，例如：周燕燕老师学生反映教学水平高，口语好；陈小苹老师知识面广，并能理论联系实际。根据每班的座谈会记录，将学生意见反馈给各任课教师，更好的促动了老师教学的改进，认真做好课堂教学各项工作，持续提升课堂教学水平，提升教学质量。

2. 定期实行教学情况检查。大学英语教研室在每学期初制定统一的教学计划，集体备课。在这个年的不定期检查中，本教研室的老师均严格执行授课计划实行教学，教学进度与教学计划相符合。教师调(停)课、代课都严格按照学院的规定执行，没有私自调课现象。马勇老师负责对本教研室教师考勤，无迟到、早退、提前下课的情况。

在集体备课的基础上，本教研室每位教师都对上课的内容做了很多增加，更加丰富和完善了该课程的教学，使学生获得了很多书本上没有的具有实际操作性的知识。在教学任务繁重的境况下，本教研室教师仍都能按照教学的具体要求实行布置和批改作业，平均次数为5次。

二. 积极展开各项学生竞赛活动。

针对非英语专业学生英语实际应用机会少，水平无法提升的现象，大学英语教研室积极组织学生参加各类竞赛活动，包括“全国大学生英语竞赛”，“绍兴市大学生口语竞赛(非专业组)”等。教研室成员也积极投入到指导学生的工作中，并取得了良好的成绩。

这个年来本教研室教学教研工作取得了一定的成绩，但也存在着不足。全体教师在教学过程中应创立更适合学生年龄特点的教与学的英语实践方式，构建符合素质教育要求，体现创新水平培养的英语教学模式，多与学生沟通，使学生的各方面水平有更好的提升，也使自己在英语教学中能上一个更

高的台阶。

销售基础工作的年度总结报告篇五

大家好！我是来自营销中心的xxx

很荣幸能在此为大家做一番简短的演讲。

我今天所演讲的题目是：假如我是一名大区经理。

假如我是一名大区经理。

将从区域实际情况出发，充分将公司的营销策略运用到大区的市场中去。在上级与下级与市场之间发挥自己最大的作用。

在进入主题之前我想阐述一下我对销售行业的理解。销售实际上很多时候就是自己在做老板，区域的市场就是自己赖以生存的场所。与经销商不同的是：我们没有他的利润多，但我们不需要成本去进货。将公司的产品当成自己的生意去做，才能将自身的潜力发挥到极致。

假如我是一名大区经理。

首先，我会在团队凝聚力上作出贡献。没有完美的个人，只有完美的团队。所以我要将团队的战斗力发挥得更好，从一名大区经理的角度出发，切身贯彻到团队的利益上。

所有的事物最终为两个目标服务——业绩与品牌建设。

假如我是一名大区经理。

将会在最短期的时间内充分了解整个市场的行情。这其中包括：产品的淡旺季、消费习惯、文化、重点城市分布、各大竞品的具体情况等，确定适合公司发展的客户目标，建立渠

道与分销网络。

接下来，会根据情况进行市场分析，将整个大区的重点及业绩目标分解到每个分区，并提交可行性报告。将业绩完成情况细分到每个星期甚至每天。

及时有效的进行跟踪，时刻注意本品及竞品的动态，加以分析上报。并与团队成员共同研究讨论。

假如我是一名大区经理。

销售目标会定在公司下达的任务之上。本着“当成自己生意去做，没有最高只有更高”的宗旨去做市场。会将任务量自行提升公司所下达的10——20%。并尽力在四分之三的时间内达成公司所下达的目标。总之：要尽全力使整个团队成员“有钱赚、有面子、有发展”。

如果我是一名大区经理。

除了下达，也会充分完成上传任务。使上级能够掌握更多的市场、人员等的动态。深刻领悟上级策略，及时对需要变更休整之处进行整合。

在选定的铂金客户的基础上，扩充市场份额，根据当地情况积极设立分销网络。将市场细化，提高产品覆盖率及占有率。将公司品牌做成当地的“央视上榜品牌”！让消费者形成选涂料当然是xx的消费观念！这就需要市场的“量化”，占有率就成为了重中之重！

在分销网络的建设上，因为分销的形式有很多种，我会对具体的情况加以分析提出自己的意见，比如二级或三级的代理商该如何踩点建设，分销商的能力及辐射范围的确定；品牌形象店的建立；促销活动的策划；甚至小区产品宣传等。在公司与经销商之间更完美的完成以上具体的细则。

当然，不断的学习为自己充电，以更好的去影响团队，以及解答市场中所遇到的问题。在市场中学习，在市场总结，也是作为一名大区经理的重要责任。

以上便是我对此次《大区经理工作计划》演讲的阐述。

望各位领导、同事给予教导指正！

谢谢！