

# 2023年销售经理年终工作总结(实用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。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 销售经理年终工作总结篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_企业的一员，我们深深感到\_企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验 and 失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我

工作的动力;第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

刚到房产时,我对房地产方面的知识不是很精通,对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下,我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员,我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面,企业的窗口,自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质,高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外,还要广泛了解整个房地产市场的动态,走在市场的前沿。经过这段时间的磨练,我已成为一名合格的销售人员,并且努力做好自己的本职工作。

我是销售部门的一名经理,刚到房产时,我对房地产方面的知识不是很精通,对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员,深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面,企业的窗口,自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质,高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外,还要广泛了解整个房地产市场的动态,走在市场的前沿。经过这段时间的磨练,同志已成为一名合格的销售人员,并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡,公司于20\_年与\_公司进行合资,共同完成销售工作。在这段时间,积极配合某公司的员工,以销售为目的,在公司领导的指导下,完成经营价格的制定,在春节前策划完成了广告宣传,为\_月份的销售奠定了基础。最后以某个月完成合同额\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼,某同志从中得到了不少专业知识,使自己各方面都所有提高。

在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部,某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及

销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年里一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

一年时间迅速就过去了，做了一年的汽车的销售经理，也是体验到销售这行有多难做。如今进入年终总结的时候，我也来讲我本年度的工作做个简单的总结。

## 一、员工管理工作

本年度，我作为整个汽车行业的销售经理，对自己的销售员工，我是很严格的进行管理的，在员工的行为上，我是严格制止在工作期间睡觉打瞌睡的行为，还有上班绝对不能迟到，否则处罚很重。一年内，全部销售员在这样的管理下，开始还会有那么几个不服从管理和规定的，到后面全部都按照规定做事，认真的上班，认真做着销售。上班是再也不敢去打岔插诨了，都尽个人的努力遵守各项工作规定，把汽车销售做好。

## 二、策划好每场汽车销售会

这一年，我们车行举办了\_场销售会，全部皆有我进行策划，我接下这个工作，就在助理的帮助下调查市场，进行汽车销

售市场分析，把每场销售会都策划好，让我们的汽车能够被客户选中，为我们汽车的大卖做很多的准备。每一场销售会我都会极尽努力，让我们的汽车在会场里售卖，因此我们今年的收入比往年的收入要高出\_%，这是一大进步。当然今年能够把这几场销售会办好，也是我吸取往年的教训和经验，在做出不少的改变之后才有今日的成绩。

### 三、现有缺点

虽然自己已经坐上销售经理这个位置，但是自身的学习力度还不够，对于整个汽车销售市场还是不够了解。虽然这一年中的工作并没有出现差错，并且还获得较好的成绩，但是我知道自身能力方面还是要去提升的。比如在与客户进行交涉时，我与客户之间的沟通还有欠缺。另外与员工之间的联系也不够密切，虽然他们都服从我的管理，但是在工作上不能很好的合作，这也是一个要解决的问题。身为经理，是所有销售人员的上级，我必须要做好表率，才能服众，也才能让我们的汽车销售业绩再度得到提高。

随着旧年的过去，也预示着我将面临新年新的工作，我就一定要把过去的不足改正，并且带领好整个销售部门销售好汽车，让我们的汽车受到更多人的喜欢，服务好前来看车的客户，给予优质的销售服务。明年的我会更好，我们这个团队也会有进一步的发展的。

## 销售经理年终工作总结篇二

为客户经理，在2019年度的工作当中，时刻绷紧自己工作的那根弦，围绕年初定下的工作目标，做好工作计划，按照分阶段完成小目标，逐步完成大目标买的工作进程开展各项工作，逐促使每一项工作都能按部就班，有章可循的进行，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，各项工作指标均已完成！

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。

我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近xx万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。

当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影。虽说事情都很平常、也很简单，但向xx那样细致的人却不多。

## 1、客户的需求就是我的工作

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。

另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。

## 销售经理年终工作总结篇三

新的一年又到了，回首20\_\_年感慨万分，有成功，有遗憾，有喜悦，有伤感，但都成为过去，现在我把这一年的工作做下总结：

### 一、加强学习，不断创新

20\_\_年的汽车市场非常严峻，非常激烈，品牌车型更新非常快，为了达到知己知彼战胜对手，我们不断的努力学习各方面专业知识，不断的充实自己，首先在网上多学习竞比车型的专业知识，了解市场最新经济动态，及时掌控最新政策，每个月都让某组销售顾问和店内销售顾问了解竞品车型的更新政策和同行经销商的最新政策，来制定一些特殊区域的新的销售政策及销售理念。现在新销售顾问较多，销售技巧欠缺，解决方案就是学习案例分析，快速提高销售技巧。

### 二、完善公司制度

20\_\_年的年初，各部门的管理制度不算太完善，尤其是销售流程，前岗和电话岗总出现空岗，影响销售。但现在公司制

度已经比较完善，已经更改过几次，都是在工作中发现问题后加以改善，在以后的工作中也是不断的总结，把制度和 workflows 逐步的改善，同时销售又配备展厅主管起到了监督和管理的作用，使工作更加快捷，提高工作效率。

### 三、加强公司管理

公司已经成了十一周年，从小到大，从弱到强，其发展速度非常快，为了不制约公司发展的速度，应对公司的管理制度要更严谨，其首先要做到以身作则，与各部门领导干部积极配合。20\_\_年有很多工作失误之处，欠缺的就是各部门之间的工作衔接。尤其是售前和售后之间的工作交接不连贯，延长了销售时间，但通过几次的改制，现在的售前与售后的工作流程比较顺畅。并且装饰部门现在工作效率也在提高，服务质量比以前有所改变。

### 四、注重各部门协调性配合调动员工的凝聚力

现在公司发展速度非常快，要提高工作效率，首先各部门要配合好工作，相互之间协商好，关系到某一个部门工作时，先要提前把信息详细告诉对方，让对方有个提前工作准备，争取把工作做到更细更好。现在销售部门新人较多，通过近几个月的相互之间的工作磨合，同志之间的关系比较融洽，工作起来比较开心。

### 五、提高服务质量 提升维修技术 着重维护vip客户

销售顾问及辅助工作人员都要提高服务质量，提高客户满意度，售后服务接待和维修技术人员也要注重服务态度和 提高维修技能，某品牌最省油，它的口碑最好，但广告做的确较少，那我们只能利用少有的广告费用，创造更多的效益，我们利用的省油、耐用、时尚的优势。提高服务质量，提升售后维修技能，维护好老客户，扩大宣传点，而且今年厂家又改善置换业务，增加了销售渠道，能让客户满意而归，从而

提升客户回头进店率。因现在新销售顾问比较多，老客户回头率非常少，所以主要在销售基础上增加服务质量，提高客户满意度。还有要靠售后部门优质的维修技术，增加客户满意度。

## 六、稳固二级市场 加快二级周边市场占有率的扩张

通过\_\_年销量的分析来看，大部分车型的销售方向逐步再往二级市场销售，这一年通过广宣部门的市场宣传，下半年其公司领导对二级市场的督导，使销量稳步上升，所以20\_\_年首要任务是加快对二级经销商销售顾问的专业培训，掌握产品知识和提升销售技巧、服务质量，并且提升售后维修服务态度、及维修技术。之后加大市场宣传面，因公司人手不够，光靠总店派人去宣传比较延误时间，如果让二级经销商自己对周边市场的宣传，先占有市场，有一定知名度后就更会增加销量。

为了公司辉煌的明天，我会和全体员工们共同努力为明年的销量再创佳绩！

## 销售经理年终工作总结篇四

销售部门是一个公司的灵魂所在，所以销售经理月工作总结就非常重要了。

每个月都应该做一下部门的总结，这样对自己这个部门的工作就有一个大致的了解了。

作为销售部经理的工作，首先要明确职责，以下是我对销售部经理这个职务的理解：

- 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销售经理工作。



- 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经理工作管理制度，严格奖惩措施。
- 5、评定部门内工作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、培养销售经理管理人员，为公司储备人才。
- 11、对部门工作过程、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x总的正确指导下，撤xx区，xx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工作，取得了可喜的成绩。

现将x个月来，我对销售部阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的销售经理月工作总结，并对销售部下一步销售经理工作的开展提几点看法。

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，

销售部是朝预定目标稳步前进的。

这x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。

## 销售经理年终工作总结篇五

20xx年度即将过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，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。下面我对本年工作进行简要的总结：

关于上半年及六月份工作我总结有如下几点，首先是对年度的总结：第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%(近二十三万)，离年度目标还有一定的距离!第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。其次下面我六月份的工作进行总结：

- 1、没有完成自定的业绩目标；
- 2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰；
- 4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差；

- 5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失；
- 6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位；
- 7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训；
- 8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不克的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

20xx年新的季度已经来临，新的任务摆在眼前，艰巨而圣神。作为公司分行主管，我深感自己肩负担子有多么重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全心身带领我们的精英团队投入新的工作中去，为实现我们的全年度工作销售任务不懈努力。最后，预祝20xx年度的销售任务圆满完成。

在房地产行业工作也已经一年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不

是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情；

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定；

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果领先靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

## **销售经理年终工作总结篇六**

半年来，作为事业部副总经理，我始终保持以经济效益为核心，增强部分治理，兢兢业业，一直学习，与部门员工群策群力，较好地实现了公司下达的各项指标义务，自动向“营销经理”转型。现就事业部市场经营状态及下半年市场拓展思路向大家作个扼要的汇报，请引导审查。

自己承蒙及各位领导厚爱，从20xx年7月担任事业部营销副总，进入事业部后，首先要做的第一项工作就是理清历年来遗留

下来的应收款以及发出商品的销售情况。然而，在清算的过程中，却发明成破不到半年的事业部经营状况如斯凌乱，发出商品遗留\*\*万元(基础上无奈收回)，应收款遗留\*\*万元，在这种情形下，我应该即时去做的就是带动营销职员清理发出商品货款，并就可收回的应收款进行鼎力的追讨。在集团各部门的配合下，我们取得了很大的进展，收回了、应收款共计\*\*万元。并就\*\*公司要求的品质索赔事宜同高层进行沟通交涉，经过深刻的交谈，站在客户的角度解决问题，在懂得、支撑、配合下，至20xx年8月底，将索赔尺度1赔6下降为1赔3，直接给企业降低丧失\*\*万元。我们也深深的晓得，客户是企业生存的性命线，我们也意识到根据目前的经营情势，不能只局限于已有的成熟的老客户，为了拓展我们的市场，也应当积极的对新用户进行拓展，在各部门的积极的配合下，在新开发的客户中，胜利地处理好了同关系，也取得了他们的进一步的认同，目前合作的异常高兴，订单也有所增长。另外，在同分部方面的配合，在经过我们的踊跃的访问和通力的协作下，努力满意客户的各种需求，目前也取得了他们的认可，取得了令人快慰的成绩;在和\*\*公司的合作也有了本质性的进展，提高了客户的满足度。依据市场的需求，紧跟市场电子信息化的进程，通过阿里巴巴宣扬我们公司的产品，考察市场需要，目前客户询价不断，为提高我们将来的市场占领率打下了很好的基础。

另外，在新老班子领导的交替进程中，我忠诚的实行了集团公司对事业部的唆使，为事业部经营领导班子的更替工作做出了必定的努力。在新的领导班子上台以后，在经营事迹方面也获得了可喜的成就，今年1-6月份产品销售额同比去年同期增加了145.2%。总而言之，这离不开团体的领导，特殊是兼任事业部总经理后的贤明决议。在担负事业部营销副总当前，我坚持以卧龙“诚、跟、创”为精力能源，本着脚踏实地做人的准则来处置各种关联。在牢固老用户的基础上，努力拓展新用户市场。在各个部门的配合下，老用户\*\*公司产品、法国产品、产品都十分稳固，系列产品已经全面投产，订单也增添了。而产品实现了系列化，产品也已经全面投产。

下半年，按照\*总“尽力拓展新客户，新市场”的请求，已着手对罩极电机市场、串激电机市场(外资厂的电动工具)、启动电机市场进行有效的拓展，重点对有动向的、及正在联系的及多少个外资吸尘器电动工具的产业厂家以及广东中山、东莞罩极电机、串激电机市场进行有效的拓展，为20xx年事业部的发展奠定坚实基础。

其次，加强管理，标准区域经理行动，确保工作的到位也是我今年工作的重心。观点的更新是重要因素。我首先将自己获取的相干常识通过各种形式转达给区域经理，使全员改变观念，培育工作自发性;其次通过跟访、市场调查、平时工作调查等形式规范区域经理拜访行为，并剖析各区域经理工作中的亮点与不足，宣传亮点、领导不足，尽量使全员业务素质全面提升;为使区域经理拜访真正有价值，我通过实际跟访寻找最合适的拜访方式，杜绝了浮光掠影景象，提升了造访质量;目前因为国外市场的不断翻开，国内市局面临着很大的压力，所以我就特别强调对老客户访销服务到位的情况下鼎力发展新市场，减小市场盲点;器重客户投诉，将之与客户经理工作质量联合，加强自我督促，部门全员公道制定逐日、每周、每月工作部署，相互监视，使工作逐步向程序化发展。通过一系列管理办法，使区域经理根本知道应该做什么、怎么做。

对今后的努力方向，我对本人做了如下的盘算：1、持续加强学习，重“内涵”，迎接挑衅;2、加强动脑思考能力，在工作中多想措施、出点子;3、加强组织和谐才能;4、率领营销晋升服务程度，辅助客户赢利，进步客户虔诚信度;5、继承加强海内市场开辟工作。

以上是我的汇报，有意识不足的，请领导斧正和赞助，我会在今后的工作中更加努力、带好步队，在事业部发展的历史过程中，以我们的老实、勤恳和智慧创造咱们美妙的生涯，为卧龙的发展添砖加瓦。谢谢！

## 销售经理年终工作总结篇七

律回春晖渐，万象始更新律。我们在告别成绩斐然的20\*\*之际，迎来了充满希望的20\*\*。过去的一年里，作为区域经理，我在上级领导的正确领导下以及广大同事的大力支持下，突出重点、狠抓落实，较好地完成了本职工作。现将本年度的工作情况向大家作如下汇报，请大家评议，多提宝贵意见。

我深知区域经理肩负着重大的职责。要成为一名合格的区域经理，我必须具备较高的从业素质。因此，在工作之余，我常常学习业务知识，了解市场动态，以提高对市场动向的敏锐度。同时，认真分析各个站点的运营情况，及时改进运营管理中的不足，确保十四个站点均能高效、稳定地运转。另外，我们尝试了投币充电的相关业务，但由于前期准备不足和其它方面的影响，导致7个站点在这方面的业务较差，为避免对其它主业的影响，最终决定取消该业务。

工作以来，我始终坚持“精益求精、一丝不苟”的工作态度，事无巨细，都以高度的责任感去对待。除了做好各站点的运营工作外，还重点做好下列工作：

1. 做好对亭内外的卫生检查工作，保持亭四周的环境卫生、整洁，为大家营造一个舒适的工作环境。
2. 检查车辆数目，并认真登记车辆损坏数量。
3. 每周不定期在中午或晚上对管理员在岗与脱岗情况进行督查，进一步提高管理人员的责任意识与在岗意识。
4. 根据公司要求，努力跑广告，但由于市场形势严峻，个人经验缺乏，未能完成这项任务。

20\*\*年以来，\*\*行业的竞争形势日益严峻。为确保公司各项业务的顺利发展，我在分析行业现状及市场动向的基础上，

结合分管站点的营销情况，提出了合理化建议。其中，特别强调服务质量，优化服务手段，在巩固老客户的同时，吸纳更多新客户，收到了不错的效果。

虽然通过大家的共同努力，获得了不错的区域销售业绩。但面对竞争日益激烈的市场，我觉得我们的工作仍存在一些不足：一是销售团队业务水平有待进一步提升；二是由于同行竞争激烈，销售队伍稳定性较差；三是销售渠道比较单一，不够稳定。就我个人来说，业务水平有待进一步提高，办事缺乏创新意识，有时不够冷静。因此，导致广告业务这块工作做得还不够好。

### （一）带头抓学习，不断提高整体业务水平

在工作中，我要带头学习，学习相关业务知识，销售技巧，公司的规章制度，进一步提高整体的业务水平。同时，在工作中要关心同事，了解他们的诉求，更好地为他们解决实际问题，增强团队凝聚力。

### （二）明确工作目标，制定工作计划

根据20\*\*年公司下达的工作指标，结合市场情况，确定具体的工作目标，并出台相应的工作计划。围绕工作计划，合理部署、科学安排，力争圆满完成各项任务。尤其是商务广告业务这块，我要加倍努力，多借鉴他人的好经验、好做法，创新思路，大胆进取，积极协调，力争顺利完成月任务、年度任务。

### （三）增强创新意识，积极开拓更多市场

为抢占更多的市场份额，我必须不断增强创新意识，用发展的眼光，创新的理念，进一步稳定现有销售渠道，开辟新的销售渠道，使销售方式更加多元化，带领大家共同开辟更多的市场。目前，我打算在长江北路经营一个小卖部，以此为



切入点，逐步推入公司产品。

最后，借此机会，我衷心地向在工作中给予我关心、帮助、支持的各位领导、各位同事，说一声“谢谢！”。