

# 最新化肥销售人员年终工作总结(模板5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 化肥销售人员年终工作总结篇一

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从20xx年10月5日，我正式任职销售一部职务，负责销售一部的一部分工作。转眼7个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日——春节。非常感谢各部门对销售一部的支持，为下一步工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺利的进行。

一：首先是自我总结。在这个期间的工作情况，主要做了以下几个方面的工作：

- 1：认识双志企业，了解双志文化，确保在销售时能第一时间掌握好双志企业和自身情况，更快的去调整销售战略。（制定适合双志销售模式）
- 2：在制定销售模式和市场操作流程的基础下，为打开市场做准备。（按照公司推广市场模式的前期，进入市场导入期日常工作）
- 3：在组建销售团队的同时为开拓市场和经销商维护工作准备，

并合理安排好销售工作的部署。（进入市场中期，撕杀竞争期，强占期，完善模式和销售的合理性）

4：在这个工作过程中通过协调沟通，调整改变自己的一些不足。（找出自己的问题 认识到自己的问题）

## 二：工作不足之处

1：自身管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要不断提高，使销售一部能更高效、高质的完成指标工作。

2：沟通不及时、传达工作方法不到位和没有形成良好的团队精神。还有与其他部门沟通时也有欠缺不足的地方。

3：考虑问题不全面，管理经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导思想让员工如何去做，如何去领悟，应该做到什么程度，而是用强硬的方法去灌输让员工没有了明确的工作方向。

## 三：其次是销售部的工作总结。

2019年已经开始了，工作不足带来了一些教训也让我有机会总结了经验，我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。现在我们调整了心态和方法，今年的销售目标是1500万，已经启动渠道商开发现有以下区域渠道商了。常州市，金坛市，溧阳市，溧水，江阴。高淳和武进在洽谈中。想要如何能顺利完成需要我们部门每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，

但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好2019年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

下面我谈谈我的整个销售一部的管理和销售模式的步骤

宽度与深度的营销理念模式：

1、产品推广。

宽度：定型系列产品/全方位使用产品/市场信息化/ 资源利用率

深度：市场战略使用/长。短期使用。（模式）

2、市场发展。

宽度对应的主要是资本与收入（消费市场定位），深度对应的主要是稳定与长久发展（企业市场战略）

深度与宽度一定要兼顾，不同的发展阶段可以有相应不同的侧重，根据自己的经营目标，调节宽度与深度。（企业定位）

3、业务培训，教育，训练。

宽度：除接受《企业业务培训》针对各业务员培训设置的必修课外，同时也安排学习其它相关的专业知识，这属于培训教育训练的宽度。（人才多元化储备）

深度：一个员工进公司到接受起步课程培训，随着能力不断提高，让业务员接受一些职位、职务，职能和主人翁的精神和执行力。就必须强化课程学习培训，这属于培训训练的深度。（必须体制强化优生劣汰执行标准）

替代与再生：

1. 业务员岗位和岗位责任人未独立前，作为管理指导培训，必须做替代工作，陪同作业，指导其成长（学、做、教，梯级管理制度完善）。

2. 替代是策略，目的是让业务员有再生的理念价值。从替代到再生是业务员的独立能力从依赖到独立的过程。做替代时，不能只是“授人以鱼”，必须“授人以渔”。（体现自我价值观）

3. 运用好替代与再生的策略，整个市场就会涌现大量的独立业务员，迅速壮大市场，提升业场业绩。

集中与分散：

1. 整个市场全局性的活动和举措，是集中；小市场、小范围的活动，是分散。

2. 集中与分散必须兼顾、配合进行，既要有集中，又要有分散，集中训练培训提高能力，分散是独立。只有分散没有集中，会是一盘散沙；只有集中没有分散，市场不可能扩大发展。（加强团队建设和职位晋升制度业绩考核）

3. 集中与分散的交叉运用：集中替代、集中再生、分散替代、分散再生。（企业的资源最大化）

## 化肥销售人员年终工作总结篇二

20xx年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的三个地州认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

### 一、20xx年销售工作取得的成绩

20xx年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，我和我分管的曲靖、文山、红河三个地州的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成炸药销量29071.9吨，比去年增加3000吨。

### 二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我作为公司销售部副部长，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动3个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几面工作：

#### （一）做好市场调研，目标责任分解到位

年初，我结合公司的销售计划，对自己负责的片区进行了认真仔细的调研。根据调研的综合数据以及各个片区的实际情况，把今年的目标任务分解落实到每一个销售人员，保证的销售工作稳步的开展。

#### （二）抓好队伍建设，全力做好销售工作

要搞好民爆产品的销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

### （三）强化服务工作，提高客户认知度

为满足客户的需求，我们不断完善售前、售中、售后服务工作。加强对销售人员产品熟悉度的认识，强化在销售工作中的服务意识，不断的提高销售人员的综合素质。我们要求销售人员要尽其所能，确保客户满意。

20xx年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

## 化肥销售人员年终工作总结篇三

我是\_\_\_\_年毕业就来到深圳加入了货代这个行业，从最开始的跑市场到后来的公司主管(什么都管)，再到现在的fob□一起经历了三家货代公司，三个公司都是一样的新公司，没有代理，没有分公司，没有价格，甚至其中一家还没有营业执照，我之所以选择他们，是觉得小公司比较自由，能学到的东西也比较多。

### 一、询价

我相信，没有那一家公司能保证说从不找同行拿价格的，就

算是船公司都要相互给价格，说议说，同行之间的询价是很重要的，要害点：1，价格好；2，对方公司有信誉；3，这个业务员人品好；4，也是最重要的一点，绝对不能做柜后涨价，在这里我着重说明一下第四点：

教训：即使是传了价格表过来，也一定要再问一次，不能说因为他价格已经盖章就放心，最后被动的还是自己，还有就是假如是什么重柜等有什么附加费用产生的柜，一定要声明再三，不能让对放玩文字游戏让自己吃亏.要是可能的话，的是叫他分开给每一项的价格，然后给个allin价格，还要加一句：除以上费用外，没有任何其他费用产生.

## 二、了解对方公司情况

记得刚入行的时候，找了一个青岛的客户，跟踪了三个多月，给我走了8个天津走的柜子，当时记得好象客户下单是在2月28日，但是3月份开始就取消个货物的退税，情况属于比较紧急的，于是我在网上发帖子找了一个价格，按照他的建议把货送进天津的的保税区，这样就可以继续给客户争取到退税了，自认为做的很好了，谁知后续问题就来了，因为之前费用没有确认，货进去了任由他们狮子大开口，最麻烦的是后面，我们把8000多美金的运费付给他公司后，整个公司就小时了，提单也不见了，最后经查，这个公司就是一个人的公司.

教训：不要忘记，千万不要忘记合适对方的身份，即使有营业执照也要注意，可以有以下几个方式判断对方公司大小：一，电话号码和传真号码，一般的大公司不可能电话和传真是一个号码；二这个单自始至终是不是只有一个人和你联系，因为一般的公司是有分工的，不可能说一个人来做一条龙，当然也不排除特殊情况，三，营业执照和对方提供的付款公司帐号是否一致，因为要弄个别人公司的营业执照太容易了.四，对方愿不愿意提供更多的联系方式给你，五，用的油箱地址是该油箱还是私人邮箱.

### 三、下单

当我们认为找到了合适自己的同行来接这个柜的时候,那就到了下单的环节了,可能很多人认为下单其实是个很简单的事情,随便怎么写下或者口头说一下就ok,其实这样是很危险的.

\_\_\_\_年我刚入行的时候专门做美国线和澳洲那边的同行,有点经验的人都知道,这里就有两个点了,一个是美国的oakland,一个是新西兰的auckland,这两个点的读音,中文写法是完全一样的.就因为这样问题来了,一个客户要定去新西兰的柜,我想当然的认为是美国的了,因为那段时间美国很暴,结果可想而知,改港!

### 四、跟踪

可能很多的同行认为,只要货物上了船,那就万事大吉,等着收钱了.其实货物的跟踪是一个很关键的东西,也是最能体现我们所谓的服务的.

采购销售部长述职报告篇2

## 化肥销售人员年终工作总结篇四

各位领导、各位同事:

大家好!

我是来自\_\_的置业顾问,我叫王丹.很荣幸能有一次这样机会与各位领导分享我在\_\_的工作历程。

我是20\_\_年x月21日进入到\_\_公司的,到现在已经300天了,时间过的真快。回顾这近10个月的工作经历,作为颐中公司



的一名员工，我深深感到受到我们颐中公司蓬勃发展的朝气和拼搏精神。还记得刚进入到福郡项目的时候自己在这还是一个新人，从沙盘说辞到户型到整套销售流程都是重新学习整理一遍。经过经理和同事们的帮助，终于让自己在各个方面有了一定的进步。刚开始工作的两个月其实自身是特别的不适应，从普宅项目到高端项目所要掌握的一切都是那么的不同。突然找不到方向感了，后来在王楠总的启发和经理的鼓励下终于有所突破，找到了方法知道应该怎样去做才是正确的。也让我的日常工作渐渐步入正轨。

20\_\_年9月21日到12月个人销售3套，20\_\_年1月到7月份个人销售洋房13套，共计：16套。总销售额10291581元，回款：7619136元。我知道这还远远不够，以后要更加的努力才行。那天王楠总找到我说由于你的表现公司毛总决定给予你提升的机会。我内心特别的激动，我特别感谢王楠总在我来的这段时间每当我迷茫的时候，她都在她繁忙的工作中抽出时间来帮助和开导我，让我很快能摆脱烦恼，努力工作。也特别感谢毛总能给予我这次能够提升的机会，在以后的工作中除了把成交客户的催款和善后工作做好，还要协助好高经理工作，把前台管理好，以下是我的工作方案。

- 1、严格遵守并执行公司各项规章制度，起到以身作则的带头作用。
- 2、协助经理搞好工作安排，制定值班人员安排表。
- 3、自觉遵守作息时间，协助经理搞好考勤，考核制度，严禁迟到，早退现象发生。
- 4、严格要求销售人员的仪态，仪表，言谈，举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立公司形象。
- 5、爱护公物，带头做好售楼处前台的清洁和整理工作。

6、统计日常的来电来访量，晚会分析当天接待客户情况，找出客户问题所在并解决，尽可能促进成交。

7、培养集体协作精神和工作默契，其他销售员接待客户时应积极主动给予配合，对于不能成交的原因，进行分析，总结，及时的给予配合，把握机会达成成交。

8、对于新加入的成员准备项目资料，给予培训，考核，考核合格者正式上岗接待客户。

9、对于已成交的客户要跟踪客户的补定，首付，签合同，帮助客户办理好贷款以及进户的相关手续。

10、要了解周边竞品项目的情况，信息随时更新，让销售人员掌握。

销售主管的责任是要起到带头作用，要多配合经理和公司的安排工作，要团结销售人员，要有凝聚力，执行力，创新力，组织能力和指挥能力，从今天开始要更严格的要求自己，认真做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导的帮助和同事的支持。希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩，不断的提高自我。

销售主管是一段新的工作历程，是一个新的平台。充满了全新的机遇和挑战，坚持与努力会让我学习到更多专业技能。我会充满责任感的去工作，怀着感恩的心去面对接下来的日常生活。无论是从工作方面，还是为人处事，都将学习的更加成熟。

最后我想说作为\_\_公司的一名员工我感到无比的骄傲和自豪。

销售述职报告4

# 化肥销售人员年终工作总结篇五

销售是一种通过关注客户需求，进而提供服务，最终实现有利的交换的营销手段。述职报告这种带有艺术性的论说文，一定要明确树立一个鲜明的主题，即一个判断句，还要在报告中反复突出。你是否在找正准备撰写“最新销售部长述职报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

尊敬的各位领导、同事们：

你们好！

从2012年10月5日，我正式任职销售一部职务，负责销售一部的一部分工作。转眼7个月过去了，在这期间经历了一年中最重要节日---春节。非常感谢各部门对销售一部的支持，为下一步工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺利的进行。

## 一、首先是自我总结

在这个期间的工作情况，主要做了以下几个方面的工作：

- 1：认识双志企业，了解双志文化，确保在销售时能第一时间掌握好双志企业和自身情况，更快的去调整销售战略。（制定适合双志销售模式）
- 2：在制定销售模式和市场操作流程的基础下，为打开市场做准备。（按照公司推广市场模式的前期，进入市场导入期日常工作）
- 3：在组建销售团队的同时为开拓市场和经销商维护工作准备，并合理安排好销售工作的部署。（进入市场中期，撕杀竞争期，强占期，完善模式和销售的合理性）

4: 在这个工作过程中通过协调沟通，调整改变自己的一些不足。（找出自己的问题 认识到自己的问题）

## 二、工作不足之处

1: 自身管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要不断提高，使销售一部能更高效、高质的完成指标工作。

2: 沟通不及时、传达工作方法不到位和没有形成良好的团队精神。还有与其他部门沟通时也有欠缺不足的地方。

3: 考虑问题不全面，管理经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导思想让员工如何去做，如何去领悟，应该做到什么程度，而是用强硬的方法去灌输让员工没有了明确的工作方向。

## 三、其次是销售部的工作总结

2013 年已经开始了，工作不足带来了一些教训也让我有机会总结了经验，我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。现在我们调整了心态和方法，今年的销售目标是1500万，已经启动渠道商开发现有以下区域渠道商了。常州市，金坛市，溧阳市，溧水，江阴。高淳和武进在洽谈中。想要如何能顺利完成需要我们部门每一个人的努力。以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度，做好2013年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

宽度：定型系列产品/全方位使用产品/市场信息化/ 资源利用率

深度：市场战略使用/长. 短期使用。(模式)

2、市场发展。

宽度对应的主要是资本与收入(消费市场定位)，深度对应的主要是稳定与长久发展 (企业市场战略)

深度与宽度一定要兼顾，不同的发展阶段可以有相应不同的侧重，根据自己的经营目标，调节宽度与深度。(企业定位)

3、业务培训，教育，训练。

宽度：除接受《企业业务培训》针对各业务员培训设置的必修课外，同时也安排学习其它相关的专业知识，这属于培训教育训练的宽度。(人才多元化储备)

深度：一个员工进公司到接受起步课程培训，随着能力不断提高，让业务员接受一些职位、职务，职能和主人翁的精神和执行力。就必须强化课程学习培训，这属于培训训练的深度。(必须体制强化优生劣汰执行标准)

替代与再生：

1. 业务员岗位和岗位责任人未独立前，作为管理指导培训，必须做替代工作，陪同作业，指导其成长(学、做、教，梯级管理制度完善)。

2. 替代是策略，目的是让业务员有再生的理念价值。从替代到再生是业务员的独立能力从依赖到独立的过程。做替代时，不能只是“授人以鱼”，必须“授人以渔”。(体现自我价值观)

3. 运用好替代与再生的策略，整个市场就会涌现大量的独立业务员，迅速壮大市场，提升业场业绩。

集中与分散：

1. 整个市场全局性的活动和举措，是集中；小市场、小范围的活动，是分散。

2. 集中与分散必须兼顾、配合进行，既要有集中，又要有分散，集中训练培训提高能力，分散是独立。只有分散没有集中，会是一盘散沙；只有集中没有分散，市场不可能扩大发展。(加强团队建设和职位晋升制度业绩考核)

3. 集中与分散的交叉运用：集中替代、集中再生、分散替代、分散再生。

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\_\_个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

热点推荐：

我要做老板之开家洗衣店七大方面深刻剖析竞争对手听大学生老板聊创业经

# 中国企业：会玩资源魔方吗 “十万个为什么”之创业版影响中国未来1大管理理念

## 一、“5个一”的成绩客观存在

### 1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过\_\_\_\_家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近\_\_\_\_家;渠道客户掌控力为8%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勤协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面！

### 3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、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，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

### 4. 确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\_\_个品种，\_\_个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到-9%之间，在县级市场的普及率达到5--8%，之间确保了产品消



耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5. 实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额万元；毛利润额万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

## 二、“3个无”的问题亟待解决

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

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

### . 无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、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。营销中心需要及时、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，均对我们的行销工作产生了负动力。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，哪个客户需要线开发，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、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

## 三、5条建议仅供参考

### 1. 重塑营销中心的角色职能定位。

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。

. 建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

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。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3. 调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

销售人员的工作述职报告尊敬的公司领导：

你们好！我是\_\_\_\_公司的一名销售人员，我叫梁颖思，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

一、工作计划的完成情况和原因

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识及销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在20~45岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签

订和完成情况达到70%。

### 三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%以上。

### 四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

- 1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。
- 2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。
- 3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了的机会。
- 4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。
- 5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

## 五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统

的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

## 六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加

努力完成自己的目标和计划。

谢谢！