

# 销售月工作个人评价 个人销售工作自我评价(实用8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 销售月工作个人评价篇一

本人定的目标是在第二次的接触中，让那些在第一次接触中只认同我服务少的客户，多认同我两点服务内容而以，因为这是我在第一次中，所判定的一些可容易再次切入的点。我相信一次又一次的认同，将带来我最终的成功。

工作期间我学习了《公司管理制度》、《岗位职责》等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。坚持每天上班提早到公司，打扫卫生，为同事创造一个干净的工作环境。

思想上，自觉遵守公司的规章制度，坚持参加公司的每次的培训。要求积极上进，一直严谨的态度和积极的热情投身于学习和工作中，虽然有成功的泪水，也有失败的辛酸，然而日益激烈的社会竞争也使我认识到，成为一名德智体全面发展的优秀销售员的重要性。

在学习上，严格要求自己，端正工作态度，作到了理论联系实际；从而提高了自身的一专多能的长处及思想文化素质，包括生活中也学到了养成良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度和良好的生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好做事原则，能与同事们和睦相处。

在做好本职工作的同时，认真完成领导交办的其他工作。由

于这个工作岗位的重要性，我在今后工作中会倍加努力，虚心学习，严格要求自己，在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足。

## 销售月工作个人评价篇二

酒店总经理班子根据中心的要求，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年xx届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了必须的贡献，取得了颇为可观的业绩。

### 1、经营创收。

酒店经过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出房提奖励、餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为万元，比去年超额万元，超幅为%；其中客房收入为万元，写字间收入为万元，餐厅收入万元，其它收入共万元。全年客房平均出租率为%，年均房价元间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

### 2、管理创利。

酒店经过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节俭，从严控制。酒店全年经营利润为万元，经营利润率为%，比去年分别增加万元和%。其中，人工成本为万元，能源费用为万元，物料消耗为万元，分别占酒店总收入的%、%、%。比年初预定指标分别降低了%、%、%。

### 3、服务创优。

酒店经过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字资料的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。因而，今年5月份由市旅游局每年组织对星级饭店明查暗访的打分评比，我店仅扣2分，获得优质服务较高分值，在本地区同星级饭店中名列前茅。此外，在大型活动的接待服务中，我店销售、前厅、客房、物业、餐厅等部门或岗位，分别收到了来自活动组委的表扬信，信中皆赞扬道：“酒店员工热情周到的服务，给我们的日常生活提供了必要的后勤保障，使我们能够圆满地完成此次活动。”

#### 4、安全创稳定。

酒店经过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每一天召开部门经理反馈会，通报情景提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也所以而被评为先进班组。

### 销售月工作个人评价篇三

按照中央领导同志关于安全生产职责重于泰山的重要指示，我局把安全管理工作放在领导班子日常工作的重要位置。一是成立了安全工作领导小组，指定领导班子成员具体抓安全工作，组织干部职工认真学习中央领导同志对抓安全生产工作的指示精神，严格执行“安全第一、预防为主”的方针，牢固树立安全管理意识；二是结合单位的行业特点和工作实际，健全安全生产职责制和各项安全生产规章制度；三是明确分工，落实职责，层层签订职责书，将落实安全生产“一岗双责”工作用局机关正式文件的形式下发至每个人。局安全领导小组组长，为安全生产第一职责人；副组长为安全生产直接职责

人，其他副职领导既要履行分管业务工作职责，又要履行分管业务的安全生产工作职责。按照“谁主管，谁负责”原则和“企业负责，行业管理，国家监察，群众监督”的安全管理新机制，严格认真落实“一岗双责”的有关精神，做到时刻关注安全，下大力气地抓好安全职责制的落实工作。

## 二、宣传到位，意识提高

今年以来，我局注意结合各项活动和重大节日，大张旗鼓地开展主题突出，形式多样，资料丰富的安全宣教工作，组织学习《消防法》，参观消防宣传教育基地等，局领导经常强调用电用火的安全，不断提高大家的消防意识和消防技能，确保不发生任何火灾事故。组织大家认真学习《道路交通安全法》，加强小车司机和摩托车行驶人员的道路交通安全教育，遵守交通规则和增强安全意识。坚持定期组织安全知识学习，定期召开安全工作分析会，坚持组织安全工作检查，开展安全工作模板，做到及时分析安全工作形势，认真模板经验教训，针对存在问题和安全隐患苗头及时制定整改措施；进取开展“全国安全生产月”、“百日安全无事故”和“预防重特大事故”等活动，有效提高了广大干部职工的安全意识，预防了各类事故的发生。

## 三、结合实际，措施得力

我局能进取发挥职能，起到领头羊的作用。能及时组织系统各局传达、学习有关会议精神、安全政策、法规和有关文件，研究解决存在问题；组织系统单位定期检查各单位安全生产工作，结合开展“创先争优”实践活动和社会治安综合治理等工作，及时整改存在的安全隐患。今年在局机关经费比较困难情景下，对全局办公室的门窗、用电线路等进行更换，及时消除了安全隐患，使局机关工作环境大大改观。同时加强局机关重点部位的安全防范，每逢节假日，领导带头值班，并对电脑、文档室、财会室、会议室等设定专人管理和使用，消除隐患，确保安全。

一年来，经过全局干部职工的共同努力，安全生产工作得到进一步加强，安全生产工作到达了上级的要求，全局未发生安全事故，有力地推进全市安全工作的顺利开展，发挥了进取作用。

## 销售月工作个人评价篇四

根据集团公司对于开展20\_\_年“安全生产月”的通知精神及分公司具体要求，结合我项目部实际情景，\_\_项目部开展了为期一个月的以“安全发展，国泰民安”为主题的“安全生产月”活动。现将本次安全月活动评价如下：

### 一、加强组织领导，确保活动实施

为加强本次安全生产月活动的组织领导，确保安全月各项活动的落实，项目部成立了“20\_\_年安全生产月活动领导小组”，由项目经理任组长，安质部、工程部、办公室各部负责人为成员，负责领导和组织本次活动的实施。

组长：

副组长：

组员：

### 二、明确指导思想，突出活动主题

20\_\_年“安全生产月”活动的主题是“安全发展、国泰民安”。

20\_\_年\_\_月\_\_日，项目部召开“安全月专题会议”，正式成立“20\_\_年安全生产月活动领导小组”。会议要求全体组员要高度统一思想，提高认识，将安全生产工作放在各项工作的首位，摆正安全与生产、安全与效益、安全与发展的关系，

将安全生产管理贯穿于生产的各个环节，以本次安全月为契机，进取开展各项安全生产活动，确保安全生产无事故。

同时，就安全月的活动主题及施工中安全管理的重要性与本工程的安全关键控制点进行了讨论学习，并对本月活动资料作了安排与布置(见后)。会议要求整个活动小组要紧紧围绕“安全发展、国泰民安”的活动主题，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，从突出“安全发展”方面围绕主题促进企业整体安全文化建设，落实20\_\_年安全活动月的各项工作。

20\_\_年\_\_项目经理部安全生产月以“高空安全、挂篮行走安全、防汛安全”为安全具体控制重点，有针对性的开展安全宣传教育学习，就“安全与发展”的关系作系统性的集中学习。

## 销售月工作个人评价篇五

总结上月的得失，在四月应做好以下几方面的工作：

我们的品牌现在主要做的是旗舰店的销售，但是其实还是比较单一，没有更多的渠道来促进我们的'销售，下个月，我计划再开拓几个渠道。

一个就是特卖的平台，现在有两个特卖的平台都是比较不错的，销量也很可观，看了一下与我们同类型的品牌，在特卖平台上的销售都是可观的，而我之前也安排同事经过咨询，我们品牌是有入驻的资质的，需要好好研究和入驻。

还有一个就是清仓的平台入驻，清仓的平台对品牌的要求并不高，而且销量也的确可观，但是价格差不多要接近成本价了，这块的入驻的目的主要是为了清除我们公司压仓没销量的一些堆积服装，有些服装在仓库都压了快一年多了，而且在旗舰店平常的大促，活动中也有拿出来做过活动，或者当

成赠品来配送，但是量还是有点大，所以下个月这块的清理可以用清仓平台来处理，虽然没什么利润，但是可以清理库存加快资金周转。

下个月的销售目标是xx万，按照目标的分解，旗舰店我给到每个月的具体目标，以及分到几个平台上面去做一些。

作为销售，我还计划参加多次的平台活动，目标的完成主要是旗舰店为主题，其他几个入驻的平台，下个月的销售暂时还是不定具体的目标，只要有绩效，以后就可以作为一个参考，来制定目标了。

## 销售月工作个人评价篇六

自xx年进入销售部成为一名销售置业顾问，至今已有x个月的时间。在此期间内，销售部的总经理、经理给我做了全面专业的业务知识培训，让我深刻感受到商业地产行业的辉煌前景，并对自己的人生做了新的规划。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这x个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁的帮助和指导，虽然取得了一些成绩，也依然存在些许问题，下面就我个人今年的工作做以下几方面总结。

来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，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，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，在此期间，也阅读了很多的营销类书籍，每每看到非常感兴趣的地方，都不由得感叹：“销售是一门神奇的学问”，同时也意识到自己的选择是正确的。在学习方面我为自己也制订了学习计划。做商业房地产销售是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。

在来到公司时，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。在大家的帮助下，我开始背诵沙盘说辞，随后又是外出调盘，了解市场。调盘是一门学问，在与其他楼盘老练的业务员的对话中，把自己遇到的问题一一向其求解，并且学习对方业务员的谈判技巧和优点，和自身对比，了解自己需要加强哪方面的知识，以及和其对比我们楼盘的优势。紧接着就开始外出展业，怀着激动地心情，每天提一大包单子去外面发，早晨给各大银行等单位上班的人群发，中午在超市发，下午在学校、小区发，在此期间，疲惫的时候也对自己的选择有过怀疑，虽然很长时间都没有成交，但是我坚持下来了，通过陌生拜访，正式销售工作的第天，在师傅的帮助下成功销售出一套商业写字间，并且获得客户的认同，让我对今后的销售工作增强了信心。

截止今天共完成了销售x面积平米，总价x元，回款金额x元。在日常工作中，也能坚持有良好的团队合作精神和工作态度，以客户至上，每天坚持练习言、行、举、止，认真做好客户档案的记录，通过电话访谈等方式了解客户动态，通过交往，把客户交为自己的朋友，认认真真地去做每一单业务。窗外俨然已是寒冬，但是销售员的心却是夏日里的阳光，活力四射的激情感染身边每一个人。我也需要更加努力，熟练自身的谈判技巧，以一颗激情洋溢的心，感染每一位客户。

来到公司x个月，的转变就是从学生到职业人的转变，在思想上更趋于成熟，心态也得到提升，对团队协作精神有了更深刻的理解，要想做成一单业务，团队协作很重要，想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

对于大家来说我接触房地产的时间不长，在自己的工作中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，取长补短□xx年，我希望能拥有自己的住房，



在安家。所以为了我的目标能够实现，我觉得应重点做好以下几个方面的工作：

- 2、每月成交x套以上，因为这样才能支付房子的首付；
- 3、听从领导安排，积极收集客户信息；
- 5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在新的一年里，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的。展望这过去一段时间的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做的更好。力争在新区域开发市场，以扩大市场占有率。我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献在不断的发展中，公司得到了进步，我的知识和业务水平也都得到了进步，相信自己一定能够做好□xx年，我一直在期待！

## 销售月工作个人评价篇七

时间飞快，不停的脚步还在寻找奋斗的港湾，至高的信念还在寻找市场的开端，九月份悄悄溜走，没留下惊人的成绩，没创出欣慰的战果，时间虽去，带走了工作的疲惫，带走了工作的沧桑，带去了工作的压力，留下的是历经沧桑的自己！

九月份，业绩非常一般的我，只能面对现实，只能按照一般的工作方式，没有突破新的方法，只能在镇上的药店和少的可怜诊所卫生站转转的操作模式，不能下到真正的终端去，找不到真正需要的市场，找不到真正的客户，导致自己的业绩提升不上，业绩少的可怜，不堪入目，无地自容。看着市场竞争激烈和市场的千变万化，自己有时措手不及，有时束

手无策，有时郁闷心烦，看着各厂家更新方法和随机应变，发现自己有很多很多的不足。九月份，四个医药公司调货情况不佳啊总的算起来是一万多啊，广东八方医药公司串货有3千多，广东康民医药公司和广东慧恒医药公司销售不多，主要是没有好好跟进终端，主要心思放到阳春一片天，九月份后期领导交接，带来工作新活力和新希望，新的曙光，新的旅程！

在这里的操作模式是自己下去，没有跟着医药公司的车下去，虽然可借着他们的优势，但是没有充足的时间和送货员与客户的关系不熟，难订货，跟车下去费用高，效率低，成果小，收获少！广东一片天主要是药房，而对我的药，药房难消，药房卖药多配药少的趋势让自己难以置信，不容置疑的效果，对于处方药来说药房不是生命，卫生站和诊所才是我们的最大的市场和注入市场的活力，才是我销售的最大市场。广东八方医药公司主要做卫生站，卫生院和诊所这一块，八方的发展模式正是我们发展的有力对象，符合我们的发展，在八方我的冲剂买的很好，每个月能销售五六百盒，客户要货量也大。阳江市场竞争激烈，对于这块市场难以置信，广东慧恒和广东康民医药公司同类品种多，医药公司多，客户的忠诚度低，开票员和业务员做了工作，销售成长速度依然不快，主要是没有好好跟进客户和自己下去终端少。

九月份，新的领导过来带来新的操作方法，效果很大，收获很多，市场起效快，发生翻天覆地的变化，从一万多市场做到三万多，翻了一番。主要是自己下去拉单和拜访客户，一个镇就可以四五千的销量，在阳春作试点的效果大，广东一片天是我们重点医药公司，这个月就做了将近两万的销量。看着领导敏捷思维和敏锐观察市场动力注入市场新活力，赢取新的战果！

现在很农村合作医疗，一村一站或一村多站的定点卫生站，是我们最新最好最大的客户群体，抓住重点不放，抓住新市场不放，促进销售量增长。发现新的市场的同时还有改进了

那种陈旧的拉单方法，拉单技术，经过公司的栽培我快速成长起来，方法灵活起来，每天销量大增，有时自己也不可想象的销量，出乎意料的感到欣慰惊喜的销量。

九月份既是欣喜的又是郁闷的。错误开了一场失败的会议，让我大失所望，痛彻心扉。和仁和一起开，虽然品种不多但是都是广告品种，订货量高，开会的客户大部分都是药店，会前没有拜访客户，没有做好宣传啊。所以没有开成功!!

九月份依然是轻轻走了，留下的我依然在辛勤的工作，依然在努力，在奋斗，在拼搏。十月是我艰辛的岁月，我要把阳春的每个乡镇都跑透，好好把阳春市场做强做大，自己有了摩托车了把每个角落的客户都得开发，不放过一线的机会和市场，有了目标才会发展，有了动力才会进步!

永远不能忘记粤西的一致口号：今天我是带着美好的憧憬“为开发粤西走进来”，明天我要带着成功的喜悦；“为创造业绩走出去!”努力，努力，再努力!粤西的兄弟姐妹，你我的努力是我们共同的快乐，在领导精心指点下，打开属于我们的粤西，做强我们粤西的市场，为你我的理想奋斗吧!

## 销售月工作个人评价篇八

20xx年3月28日入职xxxxxx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xxxx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸

能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

#### （1）必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

## (2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的一有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

## (3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。