

# 2023年推销总结与体会 推销员工作总结(实用5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 推销总结与体会篇一

xx店自20xx年10月开业以来，固然不停随同着很多问题，我们走得很艰辛，但我们很愉快，在我们每个职员의辛勤工作下，短短的几个月，店面有了很大的提高。

一、要有一个专业的治理者；

二、要有优越的专业知识做后盾；

三、要有一套优越的治理制度。只要居心去察观，居心去与顾客交流就能做好贩卖工作。

1.20xx年的三个月总目标任务是30万，而实际完成环境只是50%。原因有，店长自身素质没有很好的晋升，在人员调配和营业目标的制订方面欠佳。

2.人员不够，货场观守不到位，加上盘点不认真，导致失货严重，员工流动性大，恳请人事司理补足店员。

3.与上级沟通欠缺，没有作好治理工作和订定匆匆销计划。

4.员工贩卖技术晋升有差距，通过培训，有很大改良。

商号是一个零售企业的终端。其经营状况的优劣直接抉择了

零售企业的经营业绩、竞争才能和办事程度。而店长是企业文化信息传递的纽带，是公司贩卖政策的执行者和具体操作者，是企业产品的代言人。我作为一名店长，深认为责任的重大。现在，门店的治理正在逐步走向数据化、科学化，治理手段的晋升，对店长提出了新的工作要求，纯熟的业务将赞助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，造诣只能代表曩昔。我将以更纯熟的业务才能治理好我们十七中英姿丽人店。

## 推销总结与体会篇二

### 一勤

“一勤天下无难事”，对于业务人员来说，惟有勤于拜访，勤于沟通，勤于收款，才能使业务推展顺畅，缔造佳绩。

### 二诚

“精诚所至，金石为开”，怎么固执己见的客户，一旦面对业务人员诚挚耐心的详细解说，拒绝的冰山，自然也会很容易地融化开来。

### 三礼

“敬人者，人恒敬之”。当业务人员面对客户时，无论对方是老是少

是贫是富都必须以礼相待，使对方由信任您，敬重您，进而对您的产品产生信心。

### 四智

前面三点足够使您建立良好的人际关系，赢得信任。但是，想要向成功的彼岸再次迈进，仍必须依赖超人的智慧，才能

掌握优势，扭转局面。

## 五健

没有健康的身体，一切都是空谈。当您四处奔波，寻找客户时，所依赖的便是一副强健的体魄。别人一天拜访五个客户，您必须六七个，甚至更多，才能发掘更多的客户，开创更不平凡的局面。

## 六察

一个成功的业务人员，对周围环境的变化要具备灵敏察觉的本事。

这样，才能由客户细微的表情变化，察觉出他的心理状况，进一步掌握契机，以达到说服对方，谈成交易的目的。

除此以外，“恒心”“毅力”“斗志”以及“脚踏实地”的处事态度，也都是业务人员必须时时提醒自己要紧紧掌握住的重要原则。总而言之，惟有全心投入您的工作，才能赢得最后的胜利。

## （二）我的推销心得之五大精神

### 一善于分析

目前的商业形态已有过去的生产导向转变为行销导向，如果不重视市情行情，客户消费动机，习惯的分析，那么，业务人员便无法投客户所好，介绍客户所需要的产品。

### 二善于接触

善于接触，便是积极有效地发掘潜在客户。严格说来，客户才是支付业务人员薪水的后台隐形老板。与客户“接触”的目的虽是“推销”，进行接触时心态却必须以“与客户建立

友谊”为基础。换句话说，惟有与广大的潜在客户发展良好的人际关系，使客户喜欢信赖您，以致愿意倾听您的倾诉。

### 三勤于联系

“创业维艰，守成不易”，人与人之间的情感发展，也是如此。再深厚真挚的生死之交，一旦疏于维系联络，彼此便很容易就淡忘了。因此，如果您业务过于繁忙，无法亲自与老客户叙旧，也可以“电话传情”方式，唤起对方的注意。

### 四主动出击

在业务人员的字典里“害羞保守胆怯”这六个字是绝对不能出现的。“战胜恐惧”是踏入这个行业的第一个座右铭。在您接近客户居处时，可能心跳加速，血脉膨胀，这时，不妨放慢脚步，做一个深呼吸。然后，轻轻告诉自己：“不必害怕，他一定会喜欢我的”再以一种造访好友的心情去面对。惟有建立自信，扫除恐惧，您才能主动出击，掌握时势。

### 五有利共享

想使业务人员与客户之间的情谊绵延流长，必须依赖“互信互谅”而“互信互谅”则来于双方真诚的沟通和互动。或许，在权衡双方利益一致的情况下，业务人员必须牺牲一些利润，而赢得对方的满意与信任。但是，若能将销售的眼光放远，便会发现这才是明智之举。总而言之，与客户“有利共享”是业务人员必须切记的。

有了“五大精神”，还必须增加“四力”，才能如虎添翼般塑造出一个精神奕奕，站无不胜的业务人员。

## 推销总结与体会篇三

### (1) 小组的安排

我们是09市营2第四小组的同学，我们的小组的推销计划主要有两套：

其一：把老师提供的商品，平均分配，每个人负责自己手上的货物，根据实际情况，再调整。

其二：去其他学校摆摊，卖商品。

## （2）个人推销计划

我个人的计划是：在拿到商品后，

第一步是：向自己认识的同学、师弟师妹推销；

第二步是：上门推销：虽然市营1的同学已经把宿舍都走遍了，但是还是有漏网之鱼等的；第三步是：和小组的搭档一起去其他学校摆摊。

## （3）个人的推销理念

在我的潜意识里有一种想法：如果，向我的朋友们推销，销量不会是很大，利润也不会是很多；而且，向熟人推销，靠的是人情，不怎么考验推销技巧。所以，我不怎么愿意去向她们推销，只打算在q上向她们说说，但是，如果，我们组的销量实在与其他组相差太大，我还是会积极主动的去向她们推销的。

### （1）具体的推销过程

推销的第一天，也许是刚开始，我不习惯这样的去向别人推销，所以感觉不是那么的好。

拿到商品的这天中午，一下课，我就去了很熟悉的一个师妹宿舍，心里想利用这次的机会，做到第一笔生意，树立推销

信心。但是，事实是让人失望的，在我说完了，我们要推销的商品，介绍完它们的用处之后，师妹们的反应是：师姐，我们不需要，我们最近还缺钱用呢。当时，真的很失望，我的第一次推销就这样结束了。但是，我心里很清楚的，这只是开始，开始而已。

下午，我开始运用网络去寻找顾客，先是客套一番，慢慢进入正题，事实证明，这种方法是有用的，一个下午之后，我成功的卖出了两张奶茶券。

第二天，在演讲的时候，大家都说到了：卖的是人情。猛地我想起了一句话：人情是越卖越薄的，也许，我该改变一下我的推销方法了。我决定了：去其他没有熟人的宿舍上门推销。当天，下午下课后，我就跑了我们女生宿舍5楼的十几个宿舍，跟我预想的一样：基本没有人要买我的东西。于是，我的上门推销在这天下午也结束了。

第三天了，我们领到了新品种的商品：纸巾，这应该是我们卖的的商品了。纸巾，真的比其他的東西好卖多了，我主要是通过，在网上推销的方法，卖出了分到给我的的纸巾。

## （2）我们选择的推销方法

根据我们的商品，我们本来是打算去外面摆摊的，但是，权衡实际的时间、形式和所拥有的货物，我们改变了方法。因为，我们了解到最近城管管的特别严，而且其他学校距离我们较远，所以，我们决定了主要是在校内营销的方法。

我们在实训室听完周锐经理的推销技巧，其中一句印象深刻的.是：想干的人永远在找方法，不想干的人永远在找理由；世界上没有走不通的人，只有想不通的人。真的是这样的，在没开始实训的时候我们就在讨论说：市营1的同学已经推销过了，我们班实训绝对是很难的。但是，让我吃惊的是：海亮那组居然可以想到以义卖的形式，居然可以这样的来实现

实训的目标。原来，真的是可以这样的，我们想做的事，我们一定会找到方法的。

我们这组是分开行事的，我们主要在宿舍推销。我发现在宿舍推销，并不是那么的容易，师妹们都对我们这些所谓的“推销员”，很反感，真的很反感。她们一看到我们就关门，要不就说我们已经买了，不需要；真的觉得，原来推销不是一件容易的事。

## 推销总结与体会篇四

\_年，\_\_县知识产权局在县委、政府的正确领导下，在省、市知识产权局的正确指导下，全面树立和落实科学发展观，狠抓知识产权宣传、知识产权知识培训、知识产权管理服务、知识产权行政执法等工作，并取得了一定的效果。现将\_年县知识产权局的工作总结如下：

### 一、\_年主要工作情况

#### (一)全县自主知识产权获得新增长

\_年，我县新增专利申请5件，即：左卫宁的钩线式穿烟机发明和实用新型各一项；邹惠福的泡核桃青皮脱离机一项；于跃廷的普洱茶一项；袁瑞虎的预装茶纸杯一项；办理排式移栽器等专利补助共计5项1200元。

#### (二)知识产权宣传普及取得新成效

在今年的科普宣传日、科技活动周、千年茶乡节、“4·26”世界知识产权日期间，由县知识产权局负责牵头，县工商局、反\_办、县公安局、县质监局、县药监局等相关部门及13个乡镇，分别利用街子天开展了主题为“保护知识产权，促进创新发展”的各种宣传活动。在活动中，通过悬挂横幅、标语、街头咨询、悬挂张贴宣传画、展板等多种形式，开展了面向

群众、贴近生活、有针对性的“知识产权”宣传活动，集中宣传了国家保护专利权工作的法律法规及保护商标专用权、著作权，整顿和规范出版发行市场，严厉打击假冒质量标志侵犯知识产权行为，规范音像市场经营秩序等我县保护专利权的方针政策和原则立场、保护专利权专项整治行动的进展情况和取得的效果等相关内容，初步统计全县在知识产权宣传活动中，共活动16次，悬挂横幅、标语10条、展出各类展板30余块，散发宣传资料\_0余份，参加活动的工作人员30余人，接受咨询的群众1000余人，受教育的群众达5000余人。通过一系列活动的开展，进一步提高了社会公众的知识产权保护意识，增强了企业运用知识产权制度维护自身权益的能力，营造了保护知识产权的良好氛围，有力地维护了我县市场经济秩序。

### (三) 知识产权保护工作取得新进展

1、加强与公安、工商、文体、法制办等部门及司法机关的工作联系，加强执法协作与执法信息交流。积极参与整顿规范市场经济秩序工作。

2、结合“3.15”消费者权益日和“4.26”世界知识产权日，联合公安、工商、技术监督、文体等部门进行联合执法大检查，保护消费者及知识产权权益人的合法权益。

### (四) 知识产权服务水平有了新提高

围绕我县产业发展重点，加强知识产权工作调研。积极争取将知识产权工作融入我县农业等产业管理中。围绕特色农产品和有机食品产业，做好知识产权保护服务工作。

针对企事业单位的知识产权工作存在的问题，深入各企业、民营科技企业、科研单位进行调研。通过座谈、研讨等形式，加大宣传力度，不断提高企事业单位知识产权保护意识。



协助专利实施企业申报专利立项或科技立项。进一步做好专利管理工作，在做好已取得专利统计的同时，积极正确引导专利权人实施专利技术，鼓励有创新的科技人员积极申报专利，努力使我县知识产权保护工作更上一个新的台阶。

## 二、工作体会及存在问题

### (一)工作体会

一年来，在县委、政府的正确领导下和市知识产权局的指导下，通过努力，圆满完成了各项工作任务，并有如下体会。

一是领导重视、认识到位是开展好知识产权工作的前提。二是注重协作、形成合力是开展好知识产权工作的关键。三是营造舆论和社会氛围是开展好知识产权工作的有效途径。四是宣传教育与执法处罚相结合是推动知识产权工作的有效措施。

### (二)存在问题

1、自主知识产权处于数量少、科技含量不高的状况。近年来，我县自主知识产权虽然呈现快速增长的势头，但总体上还是处于数量少、科技含量不高的状况。

2、企业作为创新主体地位意识不强。尊重他人知识产权、维护自身合法权益的意识和能力普遍缺乏；运用知识产权保护制度参与市场竞争尤其是国内国际市场竞争的准备和经验不足。

3、在经济、科技、外贸等领域管理中，亟待充实知识产权管理的内容和要求；对科技创新活动需要实行更加明确有力的知识产权政策导向。

4、在制定经济结构、产业结构调整和科技发展计划时，研究和运用知识产权战略的意识不强；创造、管理、实施和保护知

识产权的能力亟待提高。

### 三、\_年的工作要点

\_年，我县知识产权工作的总体思路是：以“\_\_”重要思想为指导，树立和落实科学发展观，构建与我县产业发展相适应的知识产权管理和服务体系，以宣传、执法为重点，以提升知识产权意识、扩大知识产权总量、建立知识产权制度为主要任务，努力开创我县知识产权工作新局面，为我县经济建设作出应有的贡献。

1、积极深入基层，深入企业，在调查了解专利信息的同时，积极向专利权人宣传专利政策及法律法规，鼓励专利权人积极申报专利及努力促进专利成果转化。

2、举办好一年一度的“4·26”世界知识产权日活动。按照国务院和省、市政府的统一安排，联合工商、文体、公安等部门开展现场宣传咨询活动和联合执法行动。\_年我县将统一时间开展宣传咨询和执法活动。

3、进一步加强制度建设。为进一步开展好知识产权工作，\_年，我局将积极与县委、政府申请，制定《\_\_县专利申请费用资助办法》(试行)、《\_\_县专利奖励申请办法》(试行)等相关办法，以进一步促进知识产权工作的开展。

## 推销总结与体会篇五

推销人员应记住一点，不能只有商品而无人品。如果你一门心思想把商品推销出去，甚至信口雌黄，胡吹乱侃，那显然是丢掉了自我，今天本站小编给大家找来了推销商品年终总结，供大家参考和阅读。

转眼间□20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自

已半年多所走过的路，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。

20xx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[]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：

依据20xx年推销情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

- 1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

- 3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答,要尽可能全面、周到,但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性,否则失去继续交谈的机会。

5、报价表,报价应报得恰如其分,不能过低,也不能过高;好东西不能贱卖,普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性,并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位,甚至几天都报不出来,这说明诚实性不够,根本不懂这一行,自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结,如有不足之处,望批评指正。

感谢公司的培养,感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身教的悉心指导,我一定会以积极主动,自信,充满激情的心态去工作。

20xx年很快又过去了,作为推销员,在公司又要写一些总结性东西,推销员工作总结怎么写?我把收集来的一些有关业务员、推销员年终工作总结、工作总结整理出来,供大家参考,感谢大家的信任与支持,开拓市场,对内狠抓生产管理、保证质量,以市场为导向,面对今年全球性金融危机的挑战,抢抓机遇,推销部全体人员团结拼搏,齐心协力完成了本年度的推销工作任务,现将本年度工作总结如下:

## 一、20xx年推销情况

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后,我公司的xx牌产品已有一定的知名度,国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解[]20xx年度老板给推销部定下\*万元的推销额,我们推销部完成了全年累计推销总额\*万元,产销率95%,货款回收率98%。

## 二、加强业务培训，提高综合素质。

产品推销部肩负的是公司全部产品的推销，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的推销队伍对完成公司年度推销任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高推销人员综合业务素质这一目标，推销部全体人员必须开展职业技能培训，使推销业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，推销和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们推销人员是在xx市x科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德，老板是率领推销部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们推销人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

## 三、构建营销网络，培育推销典型。

麦克风线材推销是我公司产品推销部工作的重点，推销形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品推销部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品推销，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的推销网络格局。

## 四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。推销部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品推销部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠

道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各推销市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们推销部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的推销业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在推销部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们推销部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的推销工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的推销业绩。

福牛迎春，祝我们x科技有限公司在20xx年的推销业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

光阴似箭，日月如梭，转眼间半年已经过去，回顾本年度我的工作，可以说是取得了一些成绩，但存在的问题也不少。为了更好地做好今后的各项工作，现将我的工作总结如下：

## 一、工作回顾

爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，按时上下班，遵守各种规章制度。前三个月工作积极主动，认真地学习专业知识，工作态度端正，认真负责。但在后三个月的工作中比较消极，任务完成的不好，只完成了百分之八十的任务。

## 二、工作中的不足

1. 营销力度薄弱，没有充分发挥个人能力。
2. 工作积极性不高，缺乏主动性；有时候推销不好思想就消极，对推销失败后的总结不够。每一次推销失败都有它的原因，

比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。服务质量有待进一步提高。

3. 对客户心理把握不够。

### 三、今后努力方向

1. 在巩固已取得的成绩基础上，加强对珠宝首饰的了解， 提高自己的推销技巧， 借鉴他人成功的经验。总结失败原因，及时改正。

2. 不断加强素质培养， 进一步提高业务水平。

3. 以良好的精神状态准备迎接顾客的到来， 适时地接待顾客，对于顾客进行分析归类， 与同事进行交流， 寻找不足， 互相帮助， 共同提高。

4. 掌握客户心理、向先进的同事学习， 向有经验的同事学习，端正服务态度， 为不断提高珠宝推销额而努力， 为提高珠宝品牌声誉和珠宝店的行业名声而努力工作。

过去的工作中， 尽管有一定的成绩， 但在一些方面还存在着不足， 在今后的工作中我将认真学习业务知识， 努力使工作业绩全面进入一个新水平， 保证完成全年的任务。