

# 销售第三季度的工作总结 三季度销售工作总结(精选6篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？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。

## 销售第三季度的工作总结篇一

第三季度的额工作已经结束了，我们即将迎来第四季度的挑战，在开展工作之前不妨做好工作总结，铺垫好基础，以下为大家收集了销售第三季度个人工作总结，供大家参考！

### 第一篇：销售第三季度个人工作总结

#### 一、营销部主要完成工作

##### 1、接待方面

a□客户开发：在第三季度营销部新开发个人和商务公司协议客户20个，与8个协议到期客户续签了协议。新签订2家网络订房协议(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、12580网□20xx年4至6月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为 间)。

b□客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

### 3、旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与山西商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月x日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外20xx年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、中公教育、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

#### 二、营销部在工作中存在的不足

##### 1、在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

##### 2、与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

#### 第二篇：销售第三季度个人工作总结

转眼间, 第三季度已经过去, 我们充满信心的迎来了第四季度, 在上一季度里, 我们部门的所有人员团结一致, 协调配合, 完成了领导交给我们的任务, 取得了不错的成绩, 尤其是在本季度8月初公司就进行了紧张的中秋备战状态, 在30多天的销售工作中, 我们了解了公司中秋工作流程、熟悉了中秋业务, 得到了锻炼, 学到了东西, 也基本完成了公司交给的任务, 对于期间的销售工作中, 也让我们了解很多工作中的好与不足之处, 为了使下一个季度的工作完成的更加出色, 现将有必要回顾总结上一季度的工作、成绩、经验及不足, 以利于扬长避短, 奋发进取, 在下一季度里努力再创佳绩。现对上一季度的工作和学习作如下总结:

## 一、月饼销售总结:

1、散饼销售: 广式月饼今年新增了新的品种, 这个品种的上市突破了以往传统的不足, 那就是无糖月饼。无糖月饼的上市让客人有了更多的选择, 丰富了月饼的品种。上市以来它的销售量也是得到了肯定, 但更多的老顾客还是最钟情于九度缘的伍仁月饼, 它的销售量一直是名列前茅。冰皮月饼现在也是广大消费者的最爱, 今年的冰皮月饼也新添了一个品种-脆脆苹果冰皮月, 但相对于其他口味的冰皮月饼, 它的销售量不是很好, 由于是与平常传统口味的不同, 顾客并不是很容易接受, 但是总体来说今年中秋散饼的销售量还是不错的, 以祥宾为首, 其次国贸、桂春、新竹。

2、精美礼盒销售: 与去年礼盒不同的是今年更换了两个礼盒, 分别是星语星月和花之韵。代替了以往的尊秋华彩与和福, 今年礼盒的团购量很少, 大多都是顾客到店面直接进行购买。今年南宁的月饼市场很大, 大街上销售摊点很多, 同行之间的竞争很大, 所以相对与往年, 今年礼盒的销售量并不是很乐观, 今年礼盒售卖量最好的是星语星月, 由于它盒子的设计色彩搭配丰富, 图案优美且看起来送礼适中又不失大气, 所以它是顾客购买的首选, 花之韵就是盒子太大了, 所以购买它的客人就少了些, 不过今年的大饼销售量很差, 五斤大

饼比三斤大饼销售量要好，今年销售量最差的是缘聚锦秋，只有新竹店买了两盒，其他店有客人询问但却没有人购买，再来的话就是秋风印象，后期是卖得比较好的。

3、中秋礼饼销售：中秋期间有一项优惠活动，两盒礼饼捆绑式销售，前期的时候就黑芝麻和五谷好卖一些，但后期由于月饼的陆续上市，它的销售量就没有在持续上升，期中每个店的退货率很高，在下单方面也有在控制，顾客在礼饼的品种上还是比较喜欢绿豆，优惠活动没有得到顾客的注意，购买单盒的较多。

4、中秋月缘蛋糕销售：今年推出的中秋蛋糕款式较多，款式也很好看，不过最突出的是荷塘月色、花好月缘、吉兔金秋，在中秋期间订蛋糕的时候也会推荐我们的中秋款式，可能是顾客的消费观还不是很成熟，所以很多顾客都是以欣赏的态度来看，在期间订购率较多的是吉兔金秋、荷塘月色、丰收，中秋节当天也只是现卖了一个花好月缘，来年我们尽推。

二、人员情况总结：, 1、今年中秋期间我们销售整体表现还是不错的。

大家都很积极及时的配合公司的进度进行推荐销售，今年中秋购买月饼的气氛总体来说不比往年那么热闹，顾客消费都会比较理性。临近中秋节那几天客流量明显较多，伙伴在订蛋糕的时候有时还要顾及礼盒区的顾客，今年人手不比去年，但是每个人都能尽自己的职责，在伙伴需要帮忙的时候都能很及时的配合协助，合理分工，做好防盗工作，大家都处在一种愉快的团队合作氛围里。宣传方面在中秋期间，大家都很积极，外场努力推荐，收银员也会进行二次推荐。在听闻各店售卖量的时候，各店的人员很是着急，仿佛有股力量爆发，即时积极推荐，希望赶紧赶上超越其它店。

2、中秋期间店与店间的合作默契还有所欠缺。

当店面库存减少时未能及时协调新竹店帮助她们销售，但是在冰皮礼盒新竹及时的给予我们帮助，我们得到现在的业绩也是因为有了她们的配合。生产部与出货也给予我们很大帮助，在后期月饼销售大卖，库存空缺时，她们也能及时并准确的发货，按时送到店面保证正常销售。在卖场销售人手紧张时，裱花人员也很主动的帮助卖场，帮订蛋糕或者帮拿产品。所以也很感谢裱花部门的高度配合。

### 三、货源管理总结：

1、货源调整情况总结情况：在月饼的预货前期还是比较合理的，都能保证月饼都能供应上，满足顾客的需求，但是后期月饼预货就没有那么合理了，厂房有交充足的库存量，也是由于临近后期了，所以没能得到很好控制，货源的调整也没有很及时，各店的库存互动很少，所以这是今年的一项大的失误。

2、预货工作的总结：在月饼销售期间常温的产品受到很大的影响，也是由于我们把精力都放在了销售月饼上，所以对常温产品的销售没有得到很好的销售与合理预货，也是刚好处在高温的天气，导致各店大量的退货，而在后面也在慢慢的控制。

3、退货率情况以及预防退货的举措总结：中秋期间退货率较高，每次经过出货部，看到那么多退货的产品都堆积在一起成了一座小山，心里很是难受，特别是愧对于加班加点的生产人员，但在那么大的一个退货量后，各店都有在预货上控制了预货量，也有在卖场尽量推荐。

### 四、中秋期间客诉事件及顾客对中秋产品的意见收集

1、在开例会时我们都会汇报月饼的销售工作，今年月饼的客诉较少，但还是有的，祥宾店有个客人购买了一个板栗蛋黄月，对半切却没看见有蛋黄，后来拿到店面，给其更换了一

个，后来拿到办公室给邱副总检查，其实这个月饼并不是没有蛋黄，而是它偏在一边了，后来也有反馈到生产部，得到了改善。

2、今年顾客会觉得冰皮月饼没有往年的好吃，皮太厚了，蛋黄的口感不突出，太甜。

## 五、销售人员对中秋奖励项目的竞争气氛总结

今年的中秋奖励项目很优厚，所以大家在中秋销售工作的合作默契上表现较好，面对每一位进店的顾客都能积极推荐我们的月饼及礼饼，每个人都希望自己能拿第一；收银员的二次推荐做得也很到位。对中秋的奖励项目大伙儿的激情更上一层楼，希望来年能继续保持下去。

总体来说，我们收银部很好的完成了酒店交给我们的任务和职责，认真落实了我们工作中的每一个问题，坚持认真对待每一个细节，努力工作，坚持不懈，从而取得了非常好的业绩。虽然有成绩，但工作中也存在着一些不足和需要改进的地方，现做如下分析：

### (一)中秋销售工作的不足和更好的建议

2、增强团队的合作意识，要学会帮助不太熟悉销售环境的员工。

3、不管在中秋期间工作再忙，我们都要做好新人的培训工作。

### (二)报表问题

1、我对所有的报表都进行了审核，对工作中发现的小问题也和相关人员进行了沟通建议，发现的一时难以解决的问题也在报告上对公司领导做了汇报，一定程度上防范了财务风险。

2、一直以来,做为一个财务工作者,对国家相关的财经、税收政策都很关注,对本行业出台的相关法规和准则也时常学习,努力提高自己的业务水平和专业素质,始终保持着为公司的利益负责对自己的职业生涯负责的态度,坚持原则,信守职责,积极工作,为保障公司实现经济效益的最大化,作出自己的贡献。

以上是我对自己上一季度的总结总结,敬请领导给予批评指正。

在今后的工作当中,我将一如既往的继续努力工作,不断总结工作经验;努力学习,不断提高自己的专业知识和业务能力,加强沟通,我相信在下一季度里,我们的工作将会完成的更加出色!

### 第三篇：销售第三季度个人工作总结

在这三个月的时间中我通过努力的工作,也有了一点收获,我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面本站工作总结频道对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的,十二月份开始组建综合事业部,在没有负责综合事业部工作以前,我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多,为了迅速融入到这个行业中来,到公司之后,一切从零开始,一边学习产品知识,一边摸索市场,遇到销售和产品方面的难点和问题,我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略,取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识,收取同行业之间的信息和积累市场经验,现在对盐城市场有了一个大体的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题,准确的把握客户的需要,指导同事和客户进行良好的沟通,所以经过三个月的努力,也取得了一定

的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

## 部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

x月总业绩：166700

x月总业绩：241800

x月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把



我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

## 第四篇：销售第三季度个人工作总结

20xx年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

### 一、第3季度工作总结

#### 1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

#### 2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总

办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

## 2) 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

## 6) 自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

## 二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先

要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

## **销售第三季度的工作总结篇二**

第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

一、第三季度的工作开展情况。

1. 加强业务知识的学习，努力提高自身素质。

积极参加县局、专卖所组织的教育培训，学习上级的会议精神，提高思想觉悟和认识，使自己的思想和上级要求保持高度一致。结合市管员的工作要求，努力学习法律法规知识和营销知识，提高自己的市场走访能力和技巧。开展专销结合工作，利用专销体系的建设和销售数据的对比，提高自己的市场分析能力，通过对比及时发现市场存在的问题。

2. 日常基础工作的开展。

强化现场管理和软件管理。按照专卖所六化要求做好内务管理和现场管理，整洁规范，树立专卖管理良好形象。按照闭环式管理标准，认真细致的做好系统维护与使用，日常工作痕迹化管理，信息数据传递，资料数据的维护。落实住所安全值班工作，提高安全防范意识，定期进行安全检查和安全生产培训，建立安全值班记录，确保无安全隐患。以优秀县级局创建和三全格局的建设为契机，进一步强化工作目标的一致性，提高工作的执行力和执行能力。

### 3. 自身工作开展情况。

做为一线专卖人员，突出的重点工作就是市场监管和内部监管工作，突出对重点片区、重点线路、重点户、重点品牌的监管。利用专销体系、销售数据的变化，分析市场存在的问题，充分发挥数据和市场信息的作用，制定相应的走访计划，有重点的开展走访和监管工作。严格按内管规定对重点品牌的落地落户销售情况、销售去向、零售价的执行情况进行监管。加强法律法规的宣传，提高经销户的守法经营观念。加强对无证户的走访监管，宣传许可证管理办法，防止违法经营行为的发生。加强对集贸市场的监控，掌握集贸市场的烟丝烟叶销售情况和流动销售假冒卷烟的情况。建立信息网络，日常走访注重信息员的发展培养，充分发挥信息员的作用。

### 4. 专销结合工作开展。

立足自身工作职责，以“稳定、安全、规范、廉政”四条高压线为标准开展专销结合工作。加强营销知识的学习、加强和营销部门的联系沟通，及时的掌握卷烟投放情况和营销策略。细分指标到线路到户，加强品牌的宣传培育，提高销售档次和数量。利用专卖监督管理系统和电子商务系统的数据分析，对销售异常的最小市场、线路、村庄、户进行监管。及时发现、解决最小市场存在的问题，保证销售指标的完成。对线路的卷烟明码标价签进行更换，同时结合精品线路的打造、共产党员示范岗的开展，对卷烟陈列进行维护，提升店

面形象。

5. 销售指标完成情况。

二、工作中存在的问题。

1. 工作标准不高，缺乏进取和创新精神，自我学习的意识还不够，致使工作能力和业务水平不高。

2. 市场分析能力较差，对专卖系统和电子商务系统利用不充分，不能通过市场分析发现市场存在的问题。对如何挖掘市场潜力没有有效的措施，工作还只是停留在表面。

3. 专销结合工作不到位。工作开展只是停留在口头上，落实在行动上少，没有真正做好与客户经理的配合，对于营销知识掌握运用不到位，品牌宣传上柜和引导消费等工作比较滞后。

## 销售第三季度的工作总结篇三

在这第三季度的时间里，是我人生中的又一次重大转折，从一名刚毕业的学生转变成一位销售业务人员，回望这第三季度的成绩，自己感觉学到的东西不少，但给公司带来的效益却很少。总结之前得与失，为以后的工作做好打算，为明天的胜利做好铺垫。

首先，我很庆幸，我能够在全国知名的驰田改装企业这个大平台上从事销售工作，让我对自己的产品有着足够的信心，同时也让我在面对客户时，无形中多了一份自信和自豪。再加上公司对销售人员的强有力的支持，让我知道，选择驰田公司是正确的，我愿意把自己的人生理想和公司连接在一起。虽然我对驰田公司来说，只是一名普通的销售业务员，但是驰田公司对我来说却是我人生中的一次新的启航，承载着我的希望和梦想。

其次，励志，在驰田公司实际从事销售工作只有3个月的时间，在这短短的三个月中，也让我深刻地认识到了自己的不足，无论是从个人的知识构架上，还是从与客户的沟通交流上，以及自己的工作习惯上，需要我学习的东西太多太多，让我突然之间感到应接不暇。虽然我也知道冰冻三尺非一日之寒，这是一个需要逐渐积累和不断学习的过程，可是，这些知识明显地影响了我和客户之间的交流，特别是面对专业的知识问题，我不知该如何解释时，失去了一次和客户之间建立信任感的机会，这让我很苦恼。我迫切的希望能够改变这种状况。在处理问题的的时候，我也感觉到自己的经验不足，特别是碰到非客户原因的问题时，不能够很好的解决，我希望自己能够做得更好。

但是，在我感到困惑的同时，我看到的更多的仍然是希望，因为知识可以学习，经验可以积累。而驰田公司搞销售的前辈为我们打下了良好的基础，给客户留下了很好的口碑，而且在我所接触的客户当中，没有客户对驰田公司的产品质量提出过异议，这才是我们不可多得的宝贵财富。另外，我所负责的十堰小循环区域，也存在着很大的发展空间，像重汽、陕汽、欧曼、特商等很多有待深开发的客户；特别是东风小循环轻量化，车型更新较快，能够很快适合部分区域市场，这让我感到兴奋。小循环的客户现有的也十分有限，挖掘出来的空间还只是很小的一部分，还有一些深藏不漏的小循环企业还有待开发；陕汽、重汽、欧曼更是一片空白，这些都让我对自己的市场充满着希望。并为自己的工作定下了如下几个努力方向：

1、专业知识的学习：我坚信，一个出色的销售业务人员，只有拥有过硬的专业知识，才能够帮助客户解决问题，才能让客户刮目相看，并在彼此之间建立起信任，只有这样，才能培养起客户的忠诚度。在改装知识方面，我不能仅仅只停留在起初的培训学习阶段，我希望自己在业务中不断的升华自己，做到与时俱进。在行业相关知识方面，我会加强和客户交流，不断地向客户学习，了解客户的需求，在学习的过程

中注重经验的积累。

2、与客户沟通和交流：有了一定的专业知识，为我和客户的沟通架起了一座很好的桥梁。然而，这还远远不够，很多事情的进展，并不是想像中的顺利，这时如何解决价格、信誉度等一系列的问题需要的是全方位的沟通和了解，如何与客户之间建立起更深层次的关系，把握好客户的动向，需要我用一颗双赢、并注重长远发展的心态来对待，这些需要我在实践中不断地思考、学习和总结，碰到问题时及时向同事和领导请教。

3、良好的工作习惯：做到事事有条理，对于工作中碰到的问题，做到心中有数，清楚明白；在工作中认认真真，积极主动，避免出现因为一时的疏忽而造成的不必要麻烦；把客户的事情在最短的时间内解决。加强与现有重要客户的进一步沟通，在维护好现有客户的基础上，不断地去开发新的客户，对于新项目的进展，做到心中有数。

4、对自己的看法：我一直以工作和生活在这样的一个团体而感到幸福，幸福的同时也有些遗憾。不管出于什么原因或者说是目的，今天能走到一起真的是一种很大的缘分(尤其是我)，但因为个人的利益，总是会发生一些矛盾，这是不能避免的，但应该思考的是，怎么把矛盾愉快的解决掉。常言说：“大事化小”。为什么我们总是把“小事变大”呢？其实很多时间是缺少沟通，希望以后能多沟通。

## 销售三季度的工作总结篇四

20xx年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间商讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年x月x日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许

多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

## 1、销售任务完成情况

(1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

(2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

## 2、销售工作总结、分析

(1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

### (2) 职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

(3) 重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的



客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

#### （4）自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌！

## 销售第三季度的工作总结篇五

20xx年的第三季度已经过去，新的挑战又在眼前。在第三季度里，有压力也有挑战□x月的时候，房地产市场还没有完全复苏，那时的压力其实挺大的。客户有着重重顾虑，媒体有各种不利宣传，我却坚信青岛地产的稳定性和升值潜力，在

稍后的几个月里，房市回升，我和同事们抓紧时机，达到了公司指标，创造了不错的业绩。

在实践工作中，我又对销售有了新的体验，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之，你所说的一切，都将起到反效果。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其它楼盘，都可以增加客户的信任度。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己也还存在一些需要改进之处：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。

有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题

可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。

所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作9个多月多了，在的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

## **销售三季度的工作总结篇六**

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我第三季度工作情况总结如下：

### **一、认真学习，努力提高**

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，现在时代在不断的变化，我们要在这个行业里面生存下去，就需要不断的去学习，跟上现在的步伐。

### **二、脚踏实地，努力工作**

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，首先要把客户放在第一位，做到以诚待人，明白他们的需求，面对难缠的客户，也不要表露私人情绪，

始终用微笑面对客户，时刻谨记自己代表的是公司而不是个人。对于本职工作，要做到烂熟于心，不要面对客户的时候反而回答不出问题。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

### 三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在在这个过程中流失了很多的潜在客源，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。
- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太稳妥。要努力学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

在这个季度里面，我看到了自己的不足，也明白自己哪些地方还需要改进。在以后的工作中我一定会发扬优点，改正缺点，做一名合格的销售员。

四、对于这些我意识到的缺点，我会努力改正，对以后的工作的展望是：

1. 先做好老客户的定期回访，避免老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
2. 加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到有问必答。帮助他们解决一切问题，用真诚打动他们。同时重点加强学习全面综合的理論知识和销售技能。

3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，达到以一带十的目的，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，首先我们要让他们信任我们，然后慢慢的让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下季度我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！