

2023年销售人员年终总结报告 销售人员 年终工作总结(通用12篇)

面对发现的问题，我们需要写一份整改报告，以便能够及时调整工作方向和提升工作效率。以下是一些优秀的实践报告范文，希望对你的写作有所帮助。

销售人员年终总结报告篇一

自从我20xx年加入xx公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的_月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售xx信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1. 询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
2. 充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越

多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。

3. 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4. 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5. 售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6. 抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，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。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。

作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

销售人员年终总结报告篇二

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

的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

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，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

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：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，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。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，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。

回首x展望x祝x在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

销售人员年终总结报告篇三

在一年忙碌的工作中，不知不觉有临近了一年的尾声，在房地产的工作年龄又要加一年，仔细回想起来，这是我加入xx房地产的第三年了，每一年都会有不同程度的进步，每一年都会有不同程度的考验，但是这一年却是最值得纪念的一年，在今年我的销售业绩水平达到了自己不敢想象的高度，成为了我们房地产公司众多销售中榜首，在这三年里，我从一个对房地产一问三不知的门外汉，成为了一名资深且优秀

的销售，而今年则是我职业生涯上最为重要的一年，现在就针对我的个人工作而言，做了以下年终工作总结：

我一直坚信一句话，“学无止境”，对于任何一件事都是如此，如果你满足于自己当前的成绩，停滞不前的话，那么等待你的只有被别人超越、被别人取代，却什么也做不了，“三人行必有我师焉”，别人身上肯定会有你能学习的地方，就看你愿不愿意去发现，去虚心请教学习，我敢说就算是公司的保洁阿姨，在她身上也有我未曾拥有的东西。我一直保持着一颗向上的心，我们做销售的，每天所接触到的人各种各样的，他们是你的客户，如果连他们都觉得你存在着问题，而你又不当回事，那你只能算最低级的销售，客户的意见是最为重要的，我们服务于他们，就要做到他们眼中的完美，而不是我们自己觉得自己很好了，就是很好了。

这这一年里，我可以说是赚的腰缠万贯的，我总计卖出别墅房6套，精品房42套，毛坯房46套，楼道房35套等等，可能是你们业绩的两倍，因为一套别墅就够我两个月不工作的了，但是我却没有沾沾自喜，因为我跟丢的客户仍然存在，明明刚开始非常有购买意向的，我们直接也几乎谈妥了，但是到最后说不买了就不买了，有说自己破产的，也有说自己最近资金周转不过来的等等，这是我一年中最值得反思的地方，我相信在我们公司众多销售中人才济济，有的销售一单都没跟丢过，这是我应该向你们学习的地方。

虽说这一年是我最为成功的一年，让我成长了太多。也获得过太多的殊荣了，但是在今天过后也会变成历史了，这不会成为我骄傲的资本，反而会成为我在来年工作时的动力，我可不想我明年的业绩比今年还差，我要总结出我今年工作的得与失，争取在明年更上一层楼，继续突破自己，刷新自己的记录，为公司带来更多的利益。

销售人员年终总结报告篇四

加入家具公司也有十个月时间了，回想起来时间过得还挺快的。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。来本公司的前三个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，但是我每天都会拿着公司的产品画册去拜访陌生的客户，拜访的客户多了总有需要我们的产品，一开始做了不少的方案总是一次次的失败，不过在领导的多次单独谈话和会议中，经过相互讨论与仔细的听取讲解，针对具体细节问题找出解决方案。

通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，几乎每天拜访客户是陆续不断，虽然有时付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在家具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，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。

- 5、勤奋与自信。与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 12、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 13、学会“进退战略”。

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导

交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

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：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，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。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首xxxx[]展望xxxx[]祝xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在在新的一年里业绩飚升！

销售人员年终总结报告篇五

自20__年x月进入公司到现在已有一年之于，经过今年一年的时间之后，相比去年我学到了更多，但仍有很多不足之处还需不断提高！

去年由于整个房地产市场都比较疲软，导致整个重庆的房产销售都不算太理想，市场虽不景气，可竞争却是相当的激烈，但公司对我们进行了正确引导并做出相关的营销策略，经过我们的努力之后最终我们算是基本完成了06年的全年任务！在当时的市场下，虽然无法预知07年整个行业的走势会如何，但是自己也相继地对07年制订了更高的任务，希望能够顺利完成！

现在回顾一下这一年来，我的个人收获是怎么样一个状况！

首先值得开心的是我已经超额完成上一年自己定下的计划！我从一月份至今共计销售房屋100套，总金额为9600万左右（月均800万左右）。其中1月（8套）；2月（5套）；3月（10套）；4月（4套）；5月（6套）；6月（21套）；7月（16套）；8月（18套）；9月（4套）；10月（3套）；11月（1套）；12月（6套）。由此可见，1、2、3月的销售量为23套，在整个市场都不太活跃的时候能取得这个销量，我个人认为是我自己由于年初我的拼劲比较大，对工作也是充满了热情，所以相当的努力；4、5、6月的销量为31套，这个时候整个市场开始慢慢活跃起来，这3个月当中，我在4、5两个月中带有一定的情绪，所以导致销售状况不是很好，这是我需要检讨自己的地方，至于6月的销量之所以会那么好，是因为整个房市掀起了购房热潮，当然，市场虽好，个人的努力也是必不可少的，在这个月我们每个人都是相当的疲惫；7、8、9月的销量为28套，这3个月继续延续6月掀起的购房热潮，让整个房市达到了顶峰，在这3个月中我由于身体原因对工作稍稍有些放松，特别表现在9月；10、11、12月的销量为10套，这3个月整个市场受到了国家政策的强力冲击而震荡，所以导致整个市场又开始进入一个低靡期，整个市场的销售量明显降低，甚至有的项目的销售价格已经开始有下滑的迹象，这对我们的销售加大了难度，对接待客户始终提不起太大兴趣，10、11两个月我曾想过放弃，但是似乎觉得那样太堕落了，所以在12月份我决定打起精神不放弃，我必需学会在逆境中求生存！

从以上分析，不难看出我在9、10、11这3个月中的表现确实是非常的糟糕，在此我感到很抱歉，希望公司可以原谅，在今后的日子里我会尽量地避免以上错误再发生！

如今，转眼又到了年末，眼看07年也即将成为过去式，回顾这一年我们的收获如何？表面看似乎还不错，那是因为我们早已超额完成了集团给我们下达的销售任务！当然，我认为

能够取得这样的成绩确实是值得让人高兴的，可是究竟是什么让我们能够在今年取得如此好的销售业绩呢？为了明年能够取得更好的销售成绩，我认为这个问题值得我们深思！

是因为我们的努力吗？是的，我们确实都很努力，可是我们的努力并不是单单只是表现在今年，在去年我们同样也都非常努力啊，可为什么就没能取得今年这样的成绩呢？这是因为我们忽略了一个很重要的因素：对，市场趋势！今年是一个非常特殊也极具特别意义的一年！为什么这样说呢？有如下几点：

1、百年难得一遇的洪灾发生在今年，这是一个不幸的事件，它夺去了多少人的生命也损坏了多少庄稼。

2、股票牛市大家都知道，今年的股市行情表现得意外的疯狂，大家都称之为——“牛市”！这个股票“牛市”也是房产“牛市”的一剂重要的催化剂3、房产“牛市”——虽然房价是一天一变，可是仍然无法挡住市民们的购房热潮！4、今年是史上调息次数（加息）最多的一年！5、国家出狠招！首先是不断加息，其次是对按揭购房客户强行控制，最后还放出明年将会征收物业税的风声。以上种种都表现出国家想要极力打压和控制房产市场价格的过快增长，明年的趋势将会如何呢？我们只能拭目以待！

同样的，虽然明年的趋势我们无法预知，但是我还是在这里为自己定下明年的目标，我希望自己的年销售量能超过今年，希望自己明年的销售额能突破一个亿以上！

20__年即将到来，在这个极具代表性的奥运年，我希望我们公司能够比今年发展得更好！不管明天的路有多苦、国家又会有多少惊人的举动，我们都要坚定一个理念：不要放弃，要在逆境中求生存！

此致

敬礼

销售部：

20__年__月x日

销售人员年终总结报告篇六

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。

在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的. 缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰）单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失。

经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆）单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。

他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

销售人员年终总结报告篇七

自从我20xx年x月从事销售工作以来，在上级领导部门的正确领导下，在同事的关心和帮助下，同事在自我的努力奋斗下，截止20xx年xx月，我总共完成了xx万元的销售额，完成了全年度销售额的xx%[]现将一年以来的销售工作总结如下：

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑

并补充完善。

例如：今年九月份□xx分厂由于承租人中止租赁协议并停产，厂内堆积硅石估计约xx吨、重晶石xx吨，而承租人已离开，出于安全方面的考虑，领导指示尽快运回分厂所存材料，接到任务后当天下午联系车辆并谈定运价，第二天便跟随车到xx分厂，按原计划三辆车分二次运输，在装车的过程中，由于估计重量不准，三辆车装车结束后，约剩10吨左右，自己及时汇报领导并征得同意后从当地雇用两辆三轮车以同等的运价将剩余材料于当日运回，这样既节约了时间，又降低了费用。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对xx区域的了解，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

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：

（一）依据20xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在xx区域，一是主要做好各县局自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的县局如xx电力局xx电力局做为重点，同时xx供电局已改造结束三年之久，应做其所属的二县一区自购工作；二是做好xx油矿的电气材料采购，三是在xx区域采用代理的形式，让利给代理商以展开县局的销售工作。

（二）针对xx地区县局无权力采购的状况，计划对xx供电局继续工作不能松懈，在及时得到确切消息后做到有的放矢，同进应及时向领导汇报该局情况以便做省招标局工作。同时计划在大柳塔寻找有实力、关系的代理商，主要做xx有限公司的工作，以扩大销售渠道。

（三）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（四）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）20xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

（二）20xx年应在厂、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜

宜，每年根据市场变化只需调整出厂价格。

（三）20xx年应在情况允许的前提下对业务员松散管理，解除固定八小时工作制，采用定期汇报总结的形式，业务员可每周到厂1-2天办理其他事务，如出差应向领导汇报目的地及返回时间，在接领导通知后按时到厂，以便让业务员有充足的时间进行销售策划。

（四）由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑20xx年领导应认真考察并综合市场行情及业务员的信息反馈，制定出合乎厂情、市场行情的出厂价格，以激发业务员的销售热情。

销售人员年终总结报告篇八

（一）、依据20xx年销售情景和市场变化，自我计划将工作重点放在中重点类客户群。

（二）、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

（三）、为进取配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

（四）、自我在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自我的理论知识，力求不断提高自我的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（六）、加强自我思想建设，增强全局意识、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。进取主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的本事减轻领导的压力。

（七）制订学习计划。

、做房地产市场中介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调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的资料，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还期望公司给与我们的业务人员支持)。

(八)、为确保完成全年销售任务，自我平时就进取搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

今后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!

销售人员年终总结报告篇九

一年即将过去的时候，销售人员为了完成年终销售目标在做最后的冲刺。很多销售人员，特别是一线的销售人员，一年之中在市场上奋战超过200天，这绝非危言耸听。带着一年来辛苦耕耘的成果，即将迎来新的一年。对销售人员来说，不是需不需要总结的问题，而是要怎么总结的问题。

我们经常看到两种年终工作总结：

一种是“华而不实”型，阵势非常大，罗列了一大堆模型、数据，上至国际形势、国内宏观环境，下至公司数年的销售数据、费用、目标，实际上是“花架子”，对真正的销售工作几乎没有用处。看到太多的销售人员工作总结模板，实在是让人难受也很心惊。另一种总结是形式主义、走过场，只要能交差就行了，其实就是敷衍了事、不负责任。相比之下，

前者虽然不实用，但至少花精力分析了；后者纯粹是应付，没有任何用处。

走极端从来都不是一种好方式，我认为，好的工作总结既总结了过去的工作成绩，又找到了完成或者完不成工作目标的问题，以及如何改进的办法和措施，最后还要提出下一年的总体工作目标和方向（具体计划根据公司的营销战略决定，总结之后就是详细的规划和计划）。销售人员要做好年度工作总结，看似容易，一页纸也可以完成，但要做好、做到位，就不是一件容易的事情了。

在这里，主要针对基层销售人员和基层主管讲讲做好年度销售工作总结的几个要点和关键点，仅供大家参考。

这里说的目标包括销售目标，但不局限于销售目标，还包括品牌目标、利润目标、渠道目标、管理目标等。销售人员达成目标是第一位的，分为销量和销售额。如分产品的销售目标达成比例，基础产品、利润产品、形象产品、阻击产品分布是否合理；分市场、分渠道、分经销的目标达成情况，为什么达成、为什么完不成，都要做全面分析。

通过这些分析，销售人员就可以看出一年来哪些是主力产品；地区、渠道和经销商数量、总体销售情况；终端覆盖，有效终端店数量，对整体市场状况有较为全面的了解；弱势在哪里，哪些渠道、地区、产品是我们的软肋。

对销售人员来说，业绩是第一位的，但除了销量，我们的过程管理和团队管理做得怎么样？品牌的培育和推广花了多大的力气？从长远来看，这些是市场健康、持续发展的根本。

综合目标完成好，下一年度市场开拓、维护的压力自然少很多；产品、渠道和团队的稳定也是销量持续增长的最好保证。更重要的是，对一个销量增长快、市场容量大的区域市场，市场费用投入和支持力度上理所当然会大很多。因此，这是

一个循环系统，把基础做好了才能良性循环。

完成销售目标需要投入各种市场费用。销售人员要知道在哪里花了多少钱，为什么要花这些钱，花这些钱的效果如何。与销售人员相关的费用或销售人员能够直接申请、执行的费用有渠道费用（经销商和中间商）、终端费用、人员费用、促销费用、部分品牌推广和消费者公关费用等。

对大众消费品来说，基层销售人员抓住渠道费用、终端费用、人员费用和部分活动的费用，基本上就可以知道费用的流向和产生的效果。很多时候，我们就习惯于这么花钱，并不会专门分析这些费用的投入和产出比率，也就是说，投资回报率有多高。费用花了，花的也合理，但执行的情况怎么样？有没有真正落实到市场？这值得关注。再好的方案、再多的费用，如果被截留、被改变用途，都将使效果大打折扣。

我也见过年终的时候，费用没有花出去的销售人员，他说为公司节约了费用，而我发现，他的区域市场只完成了80%左右的销售任务，这是不能容忍的。任务都完不成，谈何降低和节约费用。如果超出预算，则要看具体情况，如果是特批的专项费用，可以不计算在常规营销费用中；如果在正常的渠道和促销中，超出预算，则要按照财务制度按照一定的比例扣除奖金或提成。

第一，企业自身的问题

企业自身问题分为销售人员能够解决的问题、向上级反映的问题、解决不了的问题。能解决的问题，如区域规划问题、市场管理问题、过程管理问题、经销商管理等；向上级反映的问题，如产品问题、质量问题、组织架构、团队成员问题；解决不了的问题，如品牌问题利润分配、传播问题等。

我认为，销售人员一定是市场的第一负责人，在产品和价格一定的情况下，不但要让货物到达渠道，而且要将产品销售

到消费者手中。

第二，主要竞争品牌（产品）分析

竞品的存在，虽然短期内会带来竞争压力，市场份额会被竞品抢走，但从长期来看，对市场有好处，可以让企业不断追求进步、提升服务水平。对快消品来说，成熟的行业及市场上会有1~3个主要竞争品牌，其中，会有1个市场主导品牌，主导品牌地位稳固。企业要想做大，从长远来看，一定要分食其份额，同时做大市场。加多宝、王老吉虽然表面上打得死去活来，但都是“战争”的受益者。

我们主要分析产品的结构、渠道结构、模式、消费群、价盘设计、利益分配、组织结构、团队构成、宣传促销活动，其中，最重要的是先找到你的第一对手。谁是你的对手，这太重要了，最简单的判断标准是，至少大家的产品价格在同一水平线上。接下来是产品线、价盘、渠道及利润分配，做一个详细的swot分析，找出问题。

第二，核心消费群分析

你的目标消费者是谁，他们的年龄分布、购买心理、购买方式，他们何时、何地购买，这就决定了我们要采用什么渠道、什么推广和传播方式。区域市场的传播和宣传也是品牌的一大目标，消费者的购买行为、购买心理和购买地点决定了我们的渠道模式和终端布局。加多宝之所以取得胜利，是因为加多宝深知饮料行业的本质，不是不要广告传播和忠诚度塑造，而是渠道和终端决定成败。

该市场的主要策略是什么？

产品策略：产品的档次感不够，需要在品牌上提升；产品组合单一，难以支撑多渠道的运作等，都需要做全面的评估。老产品运作多年，价格穿底，渠道推动力度很弱——不是卖

不动，而是不愿卖，需要替换新产品。

渠道策略：渠道模式是什么？采用大客户制还是小区域独家分销，还是帮助经销商先直供终端，然后再打通分销网络……这些需要根据市场状况和企业实际情况进行分析和判断。分析目前的渠道模式是否合适，是不是最优的选择，以及如何优化。

下一年度的销售目标根据公司当年完成目标数量或者销售额，结合市场竞争情况做出预估，经过高层讨论，最后形成一个总体的目标，如销售额、销量目标、品牌目标等。然后，按照区域市场进行分配。一般来说，这个目标没有商量的余地，但目标分配下来后，可以争取政策支持，如人员、物料等，需要多次沟通。

主要策略是在公司总体策略和政策的指引下，制定有针对性的市场操作策略，力争与公司的总体营销战略吻合，最好具有个性。每一个市场都有特点，决定一个区域市场的关键点就几个，按照营销组合进行分析，再看区域市场的架构和团队构成，最后看竞品的现状和消费者情况，只要细心分析，一定可以找到市场的突破策略。

最好的办法一定不是一成不变的，而是“一地一策”的不变与变的结合。

销售人员年终总结报告篇十

随着新年脚步的临近，xx年的各项工作即将结束。20xx年年初，市场部根据公司的统一要求和销售市场情况的变化，制定了较为系统全面的销售培训计划，以“xx”为行动指南，精心组织，积极协调，通过一年的探索实践，顺利地完成了销售培训计划，有力地支持了我公司的销售工作，达到了年初制定的销售培训工作目标。代理商销售人员整体素质和业务水平有了较大提高，“技术行销”深入人心，初步实现了“关系

型”销售向“专家型”销售的转变。

值此岁末，现将市场部一年的销售培训工作总结如下：

对x年的销售培训工作总结，市场部实行多地点、多层次、封闭式的培训办法，始终把握“技术行销”的宗旨，采用集中脱产培训形式进行，并与销售实践相结合，力争每一名参训学员成为合格的专家型销售顾问。

根据销售培训过程中的实际需求，市场部特拟定了开卷考试题，以巩固培训效果，具体见下表：

xx固定式空压机系统销售培训考试题

- 1、什么情况下使用冷冻式干燥机？什么情况下使用吸附式干燥机？
- 2、请简述xx“十年保固”的含义。
- 3、请以图示形式给出空压机系统的典型配置，并简要说明使用场合。
- 4、请简要说明24kt的产品特点及对客户的益处。
- 5、哪些环境和使用因素会影响sullube的寿命及正常使用。
- 6、空压机排气管和供气母管连接方式。
- 7、进气量质量较差，会对空压机产生哪些影响？
- 8、计算机之间互相通讯所必需具备的两个条件是什么？

市场部承担了销售培训所有组织工作，包括培训通知的下发，学员的召集，培训地点的选择，课程的安排，人员的食宿，

培训效果调查等，销售部对我们的工作给予了大力协助，在此表示感谢。在具体培训过程中，我们积极主动地与培训学员沟通，对代理商、代理商学员提出的合理要求及时满足，对培训过程中出现的问题及时协调解决。

销售人员年终总结报告篇十一

我从20xx年4月11号来到公司，开始从事店面销售工作，经过这几个月的时间，通过领导的帮助和自己的努力我已经融入了这个集体，在这几个月的时间里我学到了很多，在双环公司让我真真切切体会到了什么是正规化，模式化的大公司，在没来到公司的一段时间里我在其他的销售公司里任职，在其它公司任职期间在工作时不会有太多的人来帮助你，每个人都在顾自己，个忙个的，人和人之间的距离很远：公司的领导方针就是弱肉强食，固然这种领导方针会在一定程度上帮助到公司，但要是长远发展的话，我觉得是不可行的，因为人和人只有沟通了才能相互进步，在这个公司任职不到半年时间就辞职了，不久就来到了双环公司，到了双环公司我听到了我原来没有在其他公司听到的一句话，那就是双环公司会给我们销售人员一展示自己的平台，刚到公司没有体会到平台对自己重要性，在双环公司的第一个月自己因对产品知识的不了解很难有销售，这时的自己也很苦恼，自己的工作压力顿时大了起来，就在这时店长，销售经理和店里的销售能手耐心的帮助我熟悉产品，因为自己原来也有一定的销售积累，总算还没有辜负他们的教导总之我在双环公司的这大半年对我来说是我工作生涯里的一段重要历程。

下面我把自己来公司的几个月的销售情况作一下总结，在来到公司的第一个月里，正好赶上公司上xx的新品，因为太多的地方不是很适应，在加上自己对产品知识的欠缺，四月份的销量是8台xx笔记本电脑，进入五月份到了这个季度里的旺季，不知道是自己没有经历过呢还是压根没有做好准备在五月份这个传统的旺季里，黄金的休息日里，我一台销售都

没有，在其他同事都趁黄金周抓紧的销售，我却在旁边干瞪眼心里很急，有时自己也在和自己开玩笑，在nba打球的新秀在第二年或者第三年会遇到一些困难，我这是不是也是呢玩笑归玩笑啊我要找到原因。

这一次是同事和店长帮助了我，最终我在这个月销售了14台笔记本和一台投影机，其中12台是xx笔记本电脑，2台为thinkpad笔记本电脑，进入到了6月份我的销量比起上个月有所下降总共是12台笔记本，其中10台xx[]两台为thinkpad笔记本这个月一方面市场没有5月份的那么火爆，但也不是想象中的很差，最后给自己的唯一理由就是我的能力还不成熟，过完了自己惨淡的6月份之后，我迎来了自己在双环公司的第四个月，在这个月里我给自己定了目标就是一定要达到15台以上的销量，因为自己要争取到一个职务那就是公司在店面的销售经理，我发现人要是有了目标了干事就是很有冲劲，在提前7天左右的时间里我完成了预定的销售目标，开始消极对待客户了，在后面的几天时间里我没有销售，在这个月里我总共销售了16台笔记本其中xx11台，thinkpad为5台，虽然这个月的后半段有些消极代工，但thinkpad笔记本的5台销量是我来公司以来现在都没有打破的记录（说到着真是挺惭愧的）。到了8月份公司有了新的政策就是要调整一下销售的力量。

在这次调整的人员中，我也有一些变动，我来到的了公司百花村店面，一开始公司领导是看见我的销量还是比较稳定，调动我来百花村是为了来拉动销量我也就本着公司的器重想好好在百花村锻炼一下可是事情总是说的比做的难多了在百花村的一段时间里我不仅没有了销售了，不知道是自己不积极还是真的是百花村人少，我在这一个月的时间里没有一台销售，仅有的2台xx都不是自己真正的销售，这一个月让我真真体会到自己的能力有度么的欠缺了想想原来的消极对待客户是很不应该的，在听到公司领导给我说呆在这里可能不是你的特长，让我回赛博，我的心里很不是滋味，就这样我从

百花村撤回来了，但我在次回到赛博店时，我就给自己说一定要珍惜每一次的销售机会，现在是自己的能力不够，但能力就是自己磨练出来的。

在回到赛博店的这个月，也就是9月份我的销量有了进步18台笔记本1台投影机，但然这个月也离不开店长同事的帮助，在接下来的10月份里我保持了上一个月销量19台笔记本1台投影机，在接下来的11月中我的销售又遇到了很大的问题，全月我就销售了6台笔记本电脑，我不是在百花村我不是象第一个月那样不了解产品知识，我的销量下降的我自己都有些受不了，说真的在一段时间里我都不知道自己是怎么了，是什么我就突然销量下降的如此之快呢？这一点我的店长和同事到看在眼里，当店面看会时，讲到了我的问题，我现在是店面的销售经理，应该有一个稳定的销量的，但自己就象店长说我的这样，我的心比较的急这样销售机会就很可能被浪费，我要很好的调整自己的心态才能有一个稳定的销量。在进入12月份也就是本月我到现在为止销量是7台笔记本，依然不是很理想。

上就是我来到双环公司的9个月的销量和销售体会，下面我要说的就是我在店面的一些总结和体会，在我7月份成为店面的销售经理之后，公司领导就不断的告诉我，销售经理是要在店长不在的时候有权管理店面的，是要在店面里培训新员工的，但在初期我的这些概念只是在表面的，在我9月份回到赛博的时候，店长把我的工作都明确的指出来了还让我写了销售经理职责，这样来督促我们做好销售经理的职责，说真的到西安在为止的话，我还不是很称职的，但我相信在以后的日子里，在新年即将到来的日子里我会给自己新的目标的，我会努力使自己进步和积极的。

自己会在新的一年里有一个崭新的面貌，最后祝双环所有员工在新年有新气象，牛气冲天，在新的一年里在各自的岗位上都创佳绩！

销售人员年终总结报告篇十二

- 1、明年公司的任务是4.5个亿，我给自己的任务是5千万，一步一个脚印踏实前进。
- 2、加强销售技巧;努力创造出合适自己的销售方法和技巧。
- 3、调整心态，建立自信心;
- 4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备;

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

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。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

第多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

20xx年，公司还有更多的挑战在等待着我。金融危机的阴影还没有散去，房地产公司的前景不被看好，房价也是涨降中来回打转，让人摸不着头脑，所以房地产行业是极难做的。不过相信只要我们全体员工一致努力，做好自己的本职工作，我们就会取得一个不错的结局，相信我们一定能够做好20xx年的工作。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的

在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。