

# 最新年终总结销售人员 销售人员工作年终总结(汇总5篇)

学习总结是对自己学习过程中的优点、不足和问题的一种总结，有助于进一步完善自己的学习方法和策略。小编整理了一些精美的学习总结范文，希望能够给大家带来一些写作的灵感和参考。

## 年终总结销售人员篇一

\_\_年的上半年已经过去，新的挑战又在眼前。在上半年里，有压力也有挑战。年初的时候，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。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(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。

现今我已来工作半年多了，在上半年的工作中，本人的销售套数为69套，总销额为6千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对青岛各个地区的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

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。

家具销售人员个人工作总结20\_\_销售人员个人工作总结(2)

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：

销售心得：

- 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。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 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。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

## 年终总结销售人员篇二

### 1、会议接待方面

a□由于会议室的桌椅大部分已经破顺，加之原有的桌椅数量也无法满足大型会议的需求，为改变现状添置了80把新的会议椅、10条会议桌、18块新台布。

b□电器方面添置了一组无线话筒、一个投影仪、两个无线路由器

### 2、客户的开发与维护

a□客户开发□20xx年营销部新开发个人和商务公司协议客户30个，与13个协议到期客户续签了协议。重新签订了3家单

位的资信协议。新签订5家网络订房公司艺龙网、移动12580、电信118114中国航信、亿客栈等（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、同程[20xx年1至10月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为249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、三是主观觉得酒店设施设备过于陈旧而放弃合作、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。

其次我们将积分兑房的面延伸到棋牌，使得长期在棋牌消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。截止11月30日，客房棋牌发放积分卡240张，积分兑换的客房为129间。给宾客办理积分卡在吸引回头客，稳定客源方面取得一定的效果。

第三个方面就是在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户[20xx年共计发放金卡17张（工行王俊、陈艾云、北科公司陈洪伟等）

### 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中青旅、景湘国旅、湘西国旅合作。截止11月30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、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）

### 1、在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去20xx年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由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。

### 3、新兴市场与新客户的开发力度不够

20xx年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几

乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

### 1、努力使散客的入住率上一个台阶

20xx年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具（网络、报刊、杂志及短消息的应用）加大对酒店宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

### 2、加强与各大旅行社间联系

20xx年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大著名的旅游城市（张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等）进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

### 3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20xx年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

### 4、加强部门间的沟通协作

### 5、具体的目标明确

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万

新的一年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望又会有忙碌而充实的一年，但是明年再回过头来总结的时候，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望营销部在新的一年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

## 年终总结销售人员篇三

20x年弹指间已过。总结我这一年来的工作，只能说是忙碌而充实。一年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一年的工作总结如下：

### 一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

### 二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

### 三、存在不足



工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

2、加强沟通。同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

3、加强自身学习，提高自身素质。积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

## 年终总结销售人员篇四

20\*\*年，我所在局的正确领导下，在局各科室和兄弟单位的大力支持配合下，全所干部职工团结一心，开拓进取，各项工作取得一定成绩。全年共办理行政处罚案件56起，完成罚没收入103.4万元。现将全年工作总结如下：

20\*\*年，我所以开展党的群众路线教育实践活动为契机，以维护房地产市场秩序为己任，紧紧围绕局年初确定的目标任务，实现了重点工作全面推进、难点工作有所突破、日常工作全部到位，较好完成了局下达的各项工作任务。

### （一）围绕一个“中心”，实现了三个加强

面对房地产开发市场的不景气，房屋产权交易量的大幅减少等不利因素，以往的工作模式已不能适应形势变化。我所及时

整合力量，调整思路，围绕规范房地产市场秩序这一中心，以三个加强确保目标任务的完成。

房地产开发市场监管进一步加强。全所成立了两个业务组，坚持每天巡查。从城区到乡镇，从乡镇到城区，走街串户，寻找案源。同时所里设立了市场违规举报电话1部，并对外公布。对违规行为，一经查实，迅速处理，巡查与办案互相促进。

随时掌握开发企业的各类信息。同时加大房产市场的执法力度，对私人无资质开发、企业超越资质开发、违规预售、违规交房等违法违规行为大力惩治。今年，在私人无资质开发房屋的处罚方面有新的突破（因故不办或不能办理产权证的）。巡查中发现郝店镇一私人大体量开发房产，经调查，掌握了违规证据，找到该户主后，此人公开说：“我不办理房产证”。一副有恃无恐的样子。执法人员没有畏难退缩，给他宣传政策，并利用人趋利避害的心理，帮他分析利弊得失，晓之以理，压之以力，双管齐下。务实的政策攻势，突破了户主的心理防线，几经周折，最后接受了相应的处罚。此案例的成功，增强了办案人员攻坚克难的信心，也为今后办理类似案件积累了宝贵的经验。

面前，四处托人说情，一味强调客观，申述企业困难。我们的回复是：管理和被管理对象之间应该是相互理解，相互支持的状态，处罚的目的不是为了以罚代管，而是通过经济处罚，引起企业管理者的重视，规范企业经营行为，促进行业健康发展。语重心长，义正词严。策略和措施得当，问题就会迎刃而解。经过大家的共同努力，此案最后顺利结案。

房产中介市场管理进一步加强。继续加强中介机构的示范引领，以样板的示范带动作用，引导其他中介服务机构规范化、规模化经营。对确立的三家示范样板机构给予政策倾斜和支持，指导他们规范管理、贴心服务。这三家示范中介服务机构统一使用我所监制的出租、出售等信息标签、统一职工工号牌，持证上岗，文明服务。用差异化的管理手段，使广水

市的中介服务机构向规范化经营靠拢。同时对严重违规的中介服务机构，以行政手段下达限期整改通知书，20\*\*年下达中介机构整改通知书12份，促进房产租赁市场朝着规范化的方向迈进。

## （二）狠抓一项“活动”，实现了两个转变

工作模式的转变。通过群众路线活动，党员干部进一步明确了“我是谁、为了谁、依靠谁”的科学内涵，转变过去重收入，轻管理，轻服务的倾向，主动出门搞服务，下乡入户调纠纷，调解了国际现代城小区物业纠纷等30多起，主动为中懋地产等房地产开发企业协调办证12次，帮助个人办理房产证40多次。把管理的重心放在服务上，把工作的重心放在市场培育上。通过工作模式的转变，促进工作向深层次迈进。

## （三）其他工作

1. 协助局市场监管科解决陈汉一房多卖纠纷。
2. 协助局物业科解决物业纠纷。
3. 党风廉政建设、计划生育、社会综合治理等中心工作按上级要求圆满完成。

20\*\*年，我所工作取得了一些成绩，呈现出团结稳定、人心思进的良好局面。在总结成绩的同时，我们也看到了不足：一是对部分违规行为的查处办法不多，措施不硬，导致监管留有死角，二是案卷整理归档工作有待进一步加强。这些问题和不足，我们将在今后的工作中积极改进，逐步予以解决。

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。20\*\*年我们咬定目标、顽强拼搏、工作取得了一定的成绩。成绩属于过去，20\*\*年我们将继续发扬求真务实，克难奋进的工作作风，满怀豪情、开拓创新，以高昂的斗志和饱满的热情投入工作，用辛勤的

汗水和集体的智慧创造出新的业绩。

## 年终总结销售人员篇五

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，\_\_\_\_厅的全体工作人员在\_\_的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了\_\_\_\_下达的销售任务。在新春即将来临之际将05年的工作情况做如下总结汇报：

### 一、销售情况

20\_年销售891台，各车型销量分别为富康331台；\_\_161台；\_\_3台；\_\_2台；\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_\_\_销量497台较04年增长45(04年私家车销售342台)。

### 二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1\_\_，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5\_\_、电台广播140\_\_次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_年9月正式提升任命\_\_同志为\_\_\_\_厅营销经理。工作期间\_\_同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

### 三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_\_\_\_公司日后对本公司的审计和\_\_\_\_的验收，为能很好的完成此项工作，20\_年5月任命\_\_同志为信息报表员，进行对\_\_公司的报表工作，在工作期间\_\_同志任劳任怨按时准确

的完成了\_\_公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

#### 四、档案管理

20\_年为完善档案管理工作，特安排\_\_同志为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_\_\_\_公司等，工作期间\_\_同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20\_年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学\_工作，俗话说的好三人行必有我师，在学\_后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学\_\_\_\_公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与\_\_公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学\_。
- 4、销售人员的培训，每月定期\_\_课时的培训学\_，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。
- 7、根据\_\_\_\_公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销

售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_\_\_\_专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学\_。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。