

# 2023年销售经理述职年终总结 房产销售经理述职报告年终总结(优质8篇)

面对学习的经历和成果，我们需要写一份学习总结以回顾所经历的一切。接下来，我们一起来欣赏一些值得推敲的考试总结范文，希望能对大家有所启发。

## 销售经理述职年终总结篇一

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高中磊房产的美誉度，充实锦绣江南的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

### xx年工作中存在的问题

- 1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张□xx年工作计划新年的确有新的气象，公司在莲塘的商业项目——星云娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。\*因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师杨华；这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通

过我的真诚沟通将会改善这种状况。

新年计划：

- 1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目。
- 2、收集星云娱乐城的数据，为星云娱乐城培训销售人员，在新年期间做好星云娱乐城的客户积累、分析工作。
- 3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。
- 4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

房地产销售经理年终工作总结范文篇三

好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。同时这也更有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

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。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就

是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

## 销售经理述职年终总结篇二

要以创新的电信营销理念为指导，抓住商业客户群体的特性来开展各类市场营销活动，同时要加强对电信产品和目标商业客户进行充分调查和分析，并在此基础上进行目标市场细分、组合电信产品和服务。

最终为客户提供更多、更新和更好的产品和服务，最大限度的满足客户需求，推动各项新业务的发展，促进公司业务收入的增加，进一步提升客户的满足度和忠诚度。在具体工作中要在明确工作目的性的前提下，提高工作效率，达到事半功倍的效果。

### （二）提升服务理念与服务水平

未来的市场竞争将是产品和服务的双重比拼，只有良好的服务才能留住客户，在今后的工作中首先要多从客户的角度来看待电信服务及电信产品，制定电信产品的服务提升策划方案，通过有计划、有步骤的工作来完善电信自身服务水平，提高企业核心竞争力。

同时在工作中应发挥灵活性、主动性、客观性，在大营销的形势下做到解释的一致性和服务的一致性。通过提升服务理念与服务水平更好的服务于客户，不断增强企业竞争力，并促进公司新产品、新业务的推广，实现业务收入的增加，真正达到共赢的目标。

### （三）自身素质方面

在以往的工作中，我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判

断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

我到\_\_\_\_\_公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：

进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识

服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。

针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\_\_\_\_\_万元，纯利润\_\_\_\_\_万元。其中：打字复印\_\_\_\_\_万元，网校\_\_\_\_\_万元，计算机\_\_\_\_\_万元，电脑耗材及配件\_\_\_\_\_万元，其他：\_\_\_\_\_万元，人员工资\_\_\_\_\_万元。

## 二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20\_\_年我们被授权为\_\_电脑授权维修站；\_\_打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\_\_\_\_\_万元。

## 三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。

今年主要目标也是利润的增长点-无线网，和一部分的上网费预计利润在\_\_\_\_\_万元；单机多用户系统、集团电话、售饭

系统这部分的利润\_\_\_\_\_万元；多功能电子教室、多媒体会议室\_\_\_\_\_万元；其余网络工程部分\_\_\_\_\_万元；新业务部分\_\_\_\_\_万元；电脑部分\_\_\_\_\_万元，人员工资\_\_\_\_\_—\_\_\_\_\_万元，能够完成的利润指标，利润\_\_\_\_\_万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

#### 四、在管理上下大力度

严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

#### 五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利

润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 销售经理述职年终总结篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和激光设备的客户，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

上半年，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配



合销售总监做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，努力完成下达的销售目标。现将个人工作述职如下：

### 1、市场任务完成情况。

我负责\_\_等局部地区的销售工作，该地区去年销售签约7台，实际发货6台，与去年同期签约持平。开发的新客户销售也基本稳定，对新客户走访量也有所突破。

### 2、重新捋顺销售客户。

在原有的销售客户的基础上，精耕细作。以各无锡市场为中心，从一个一个市场入手，和每个客户细致沟通，耐心做工作，并配合售后、在相关领导的支持下，逐一解决售后服务等各项问题，让客户重拾产品的信心。

### 3、设备汇款情况。

做好\_\_等局部地区各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，有以下客户因为其他原因，导致目前设备款回款比较困难□a□朝旭b□道康c□光驰d□常盛，其他客户回款正常。

虽然\_\_等局部地区市场销量与去年持平，但仍存在一些问题：

1、销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，失去一部分销量。

2、客户售后与设备维护不到位。导致多数客户对我司设备不满、信心下降，特别是鑫燕物质设备，一年多都处于调整阶段，该司本准备有计划上第二台的，另该司的客户群分布也比较广泛，大多都是有一定年限的老客户，并直接影响了该地区销售量的下滑，就已经知道受其影响的达到了6家以上！

感谢公司领导的及时支持，目前该情况有所改善，但仍需一段时间，来完善消除此次影响。

结合去年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据现有工作情况，打算从以下几个方面来开展销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

## 销售经理述职年终总结篇四

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20\_\_\_\_年已经过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责人，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析：

(一)业绩统计

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积n平米，完成销售n万元，完成租赁面积n平米，租赁收益n万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。

2、\_\_\_\_别墅截止十二月份完成销售n套，剩余n套。

3、逸园小区尾房销售n套，剩余两套。

4、那日\_\_\_\_美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

(二)业绩分析；从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

- 1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。
- 2、项目没有进行专业的策划；
- 3、\_\_\_\_别墅项目本身在本地区的高价位因素
- 4、项目广告投入空白，客户访问量少；
- 5、售楼中心(对外窗口)的建设空白；
- 6、\_\_\_\_项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。
- 7、样板间建设滞后错过本年度销售时间，等因素。

## 二、人为因素：

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品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或要求，不能做出或做到迅速的反映。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多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

## 三、市场分析：

\_\_\_\_别墅项目为例，现\_\_\_\_市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

## 四、销售团队的精简化：

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

## 五、总结建议：

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到目标正确度。

目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

## 六、年初工作计划：

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

### 1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位领导及同仁指正。

销售经理工作总结述职报告3

## 销售经理述职年终总结篇五

各位领导：

大家好！我是\_\_\_\_\_，我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下面我就一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

## 1、订单的落实

针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。

## 2、合同审核归档及销售代表提成预算

随时掌握合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

## 3、做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

## 4、各种售后服务报表的整理

各种售后报表(发货明细、产品库存，回款明细等，)

## 5、做好退货产品的跟踪落实

退货的产品根据实际情况，分析原因，对退货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

## 6、客户回访工作

根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改进计划

### 1、有些细节性的工作要加强

要求我在今后的的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员

着想，多为他们考虑现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高

3、对新产品的学习性需要加强

现在开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自己的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

各位领导，我的汇报完毕。

精选销售经理个人季度述职报告4

## 销售经理述职年终总结篇六

20\_\_年\_\_月\_\_日，是我加入\_\_\_\_公司市场销售部的纪念日，也是我试用期开始的日子。经过三个月的学习与工作，我对自己的工作认真思考并记录下来，以作为自己工作的一个阶段性总结，同时向公司领导汇报我的工作，请领导审查并给予同意我的转正申请。

### 一、工作成绩与收获

首先感谢公司人力资源部认可、招聘我进入\_\_\_\_公司，并对我全方面的培训，给予我在公司发展的机会。感谢董事长、总经理、副总经理及公司其他领导和同事给予我无时不在的培训、教导与帮助，使我在短短的三个月时间里能学到最多的知识和信息，并得以提高。当我进入公司的第一天开始，我深知自己最大的欠缺是对我公司、行业及产品系统知识的掌握。

1、认真学习公司人力资源部组织的对公司历史、制度等的培

训，对我公司有了更深刻和完整的认识。公司深厚的历史底蕴、严谨的工作氛围、科学的管理制度增强了我在公司这块沃土上潜心学习、扎根发展、努力发挥的信念，相信随着公司的发展，自己也一定会有大的进步。

3、在短时间内掌握更多的行业知识，并且在后期的工作中随时学习补充行业知识的学习。不仅在学习期间努力学习行业知识，为自己尽快进入工作角色而准备，并且要想将业务工作做的更加出色突出，融入到这个行业中来，在工作过程中努力广交朋友，学习行业知识，在业务工作中，互通信息，互相学习，为在这个行业中长期发展而努力。

4、仔细学习了商务知识。\_\_\_\_总对业务人员的培训不仅重视业务知识，对商务知识的培训也丝毫没有松懈，使得我们认识清楚业务员成功必备的素质，也使得我们在业务工作与人沟通中细节上的胜出增加一筹。使我们增强了成功的信心。

## 二、工作表现态度与感悟

1、感谢公司对我们业务工作的支持。公司为方便我们业务员的工作开展，为我们配备了笔记本电脑、公司企业形象介绍ppt、产品系统工艺流程flash演示，使得我们在工作过程中查找项目和介绍产品信息提供了方便快捷。同时也提升了公司的形象，增加业务成功的筹码。

2、勤奋是业务工作的首要前提。在学习和准备期间，勤奋学习产品知识，认真学习公司组织的各类培训，并做好学习笔记、工作日记，反复组织语言练习讲解系统。项目信息是业务工作的前提条件，勤奋查找项目信息，总结、交流查找项目的心得，使得自己能更好更多地得到项目信息，更大几率地取得成功。工作过程中，勤奋努力总结工作中的经验教训，大胆尝试自己的想法与心得。

3、善于学习和总结。学而不思则罔，思而不学则殆，在工作



过程中要善于对工作过程的事物进行总结思考，对项目信息总结思考，对工作方法总结思考，对业态总结思考，都是工作并能取得提高的条件，如果一个人只是机械地工作而不去总结和思考，那他是不会进步的。而总结思考之后不去实践自己的想法，那也是无济于事，于事无补的，等于空想，也不会取得进步。

### 三、岗位认识

1、业务工作不仅是简单的先查找项目信息，再去跑甲方的工作，而是一个通过长期工作经验而换来的经过多种方法查找到有效信息，并通过各种方法获得项目成功的关键所在，并结合我公司企业情况和\_\_\_\_(产品)系统介绍，获得业主的认可和信任，最终取得项目的成功。

2、业务岗位不仅是产品的销售，更是公司形象的代表，营销工作的成功与优秀是否，在一定程度上代表公司的整体面貌。为公司在行业之中享有美誉而起着关键作用。

3、营销工作的总结也是公司为业务人员不断成长而制定的一项制度。作为业务人员更应该将工作总结作为工作的重要环节对待，学而不思则罔，为了更好的改进今后的工作，必须对前期的工作不断进行总结。

### 四、优点与缺点

全面衡量自己的工作，自身的优缺点表现在以下几个方面：

优点：

1、善于总结。工作经验和知识的欠缺要靠在日常工作的不断学习和总结中来弥补，所以要想成长，必须进行总结。

2、心细认真。工作经验的积累锻炼成了心细认真的性格，对

于业务工作来说，心细认真能够及时学习到别人的优点，善于发现业务工作中关键所在。工作认真是任何工作成功的基本素质。

缺点：

1、对\_\_\_\_(产品)系统技术细节的了解没有熟练掌握。在\_\_\_\_项目的招标过程中，我明显感觉到，业主对一些细节问题的询问自己回答比较欠缺。

2、投标过程中的细节方面做的不是足够好。制作标书时，按照招标要求制作了数量合适的标书，但是没有给自己留存一份，以备自己的随时查看和在询标时候的讲解参考。在签订技术协议时，发现自己没有准备好技术协议的样本等等。

销售经理转正工作总结述职报告3

## 销售经理述职年终总结篇七

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

1、想政治表现、品德素质修养及职业道德。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

(2)做好了各类信件的收发工作□x年底协助好办公室主任顺利地完成了x年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大的工作，不怕辛苦每天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3)协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院x年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好。

(4)做好公章的管理工作。公章使用做好详细登记，严格执行学院公章管理规定，不滥用公章，不做违法的事情。

(5)做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大工作的需要。

(6)认真、按时、高效率地做好学院领导及办公室主任交办的其它工作。

为了学院工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好

本职工作，我还积极配合其他同事做好工作。

### 3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

### 4、作质量成绩、效益和贡献。

开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，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，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为学院及部门工作做出了应有的贡献。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为学院的发展做出更大更多的贡献。

不经意间20x年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

## 一、20x年项目业绩20\_\_年工作小结

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对x的尾房及未售出的车库、储藏间

我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份x分别举办了“x县小学生书画比赛”和“x县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高x房产的美誉度，充实x的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

## 二、20x年工作中存在的问题

1、锦绣江南一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

## 三、20x年工作计划

新年的确有新的气象，公司在x的商业项目——x娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也在岁末年初之际接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师x;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

## 四、新年计划

- 1、希望锦绣江南能顺利收盘并结清账目；
- 3、参与项目策划，在星云娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗；
- 4、争取能在今年通过经纪人执业资格考试。

## 销售经理述职年终总结篇八

各位领导，各位同事：

你们好！我主要工作是协助客户经理完成各项工作目标，现担任销售部经理，负责四川南部重点二批的维护，任务目标的分解，制定销售推广计划并组织实施，把控渠道库存，及时了解病虫害发生情况并推荐配方；以及终端信息反馈、终端客情关系的维护。从年初到现在的5个多月里，在manager万和manager范的指导和支持下，我经历了从规划市场，分解任务，到关键零售店和二批的筛选，从启动会的筹划和召开，到站店促销，下乡送药；从下田剥虫子到建立示范田；从川南市场的淡出到川北市场的重点支持；从前期的压货到后期的把控渠道库存。一路走来，不知不觉中竟然经历了那么多，这次述职让我意识到了自己的成长。在这里还要谢谢各位领导和同事给我这次机会来对这半年的工作进行一个小结。

从图中可以看出08年和09年的销量没有明显的差距。其中有两个原因不可忽视，第一，09年的持续干旱，罕见的冬旱、春旱、夏旱造成了川南以及四川其他地区的农业损失惨重，甚至很多地方造成了人畜饮水困难。川南由于地处丘陵地带，缺乏灌溉用水，加之春旱导致了超过50%的水稻没有移栽；而持续50天以上的夏旱导致了近20%的水稻旱死在大田里，截止20\_\_\_\_年7月川南的水稻面积比20\_\_\_\_年减少了六成以上。第二，20\_\_\_\_年的数据是全年数据，而20\_\_\_\_年是截止6月30号的数据，那么在下半年hsj□jk□dc和f\_\_b的销量还有上升的空间。

总体来说，我个人对川南的销售情况还是比较满意的，在水稻面积减少60%的情况下还保持并超过了去年的销量。这虽然并不能算什么成就，但作为川南片区的负责人，这也算对我的一种安慰。

川南能够支撑到750件的销量，其实最应该感谢的是manager万。还没下市场的时候manager万就开始指导我做市场规划，虽然那时规划的是川北市场，但正是经历了这个过程，我才开始从大局来看市场，从整体来把握工作的重点，这为全年的工作定了方向，打下了基础。

第二阶段的工作是hsj启动会的筹备和召开，首当其冲的工作就是启动会的前期沟通。因为之前我从来没有参与过启动会的沟通和筹备工作，所以刚开始并不顺利，甚至有的二批客户谈都不跟我谈，因为他觉得我连启动会的流程都不知道还谈什么manager范得知这一情况后，专门给我和zhou做了一份启动会方案的模版，让我们以模版为依据来与客户沟通。有了这个模版之后再与客户沟通确实针对性强多了。这让客户觉得我们是经过了认真准备才来与他谈的。资中启动会谈下来以后，我心理开始有底了，对整个启动会的流程，政策的制定，费用的分担等等有了一个清醒的认识。因此在去w市(川南最大的闪光点)之前，我在模版的基础上大胆的制定了2套更符合川南情况的启动会方案来让客户选择。由于这次准备十分充分，与客户杨的沟通进行的非常顺利。尤其是在沟通奖励政策的时候，我把j\_公司的返利政策给他分析了一遍：09年冬储\_\_\_万，除常规产品全年净销售yy万，单品hsjz万，全年退货低于d%可从j\_公司获得以下返利：

冬储利息：\_\_\_万\_a%=9000元

回款率达标奖：\_\_\_万\_\_

b%=20\_\_\_元

单品上量奖  $z \times 500 = 500$ 元

销量达标奖:  $e \times 500 = 500$ 元

退货控制奖:  $f \times 1500 = 1500$ 元

全年总奖励:  $9000 + 20 \times 500 + 500 + 500 + 1500 = 13500$ 元

而且单品上量不仅提高了他在当地的影响力，而且减少了送货的次数；现款订货又可以减轻资金压力，还可以用到手的资金来获取跟多的利润。虽然w市的零售商销量都不是太大，但制定一个20件的梯度还是很有必要的，至少对零售店是一个诱惑，而且在奖励梯度上一定要分开档次。客户听完分析后心潮澎湃，当即提议对现款订购hsj20件的客户奖励20\_\_\_\_元，他认为反正这是一个诱惑，估计没有零售店会订20件，不如把奖励订高一点，来突出影响力。可我当时却有点忐忑不安，这个促销力度太大了，直接返利的的话弄不好会对周围市场造成冲击；而且当时是4月初，天一直没有下雨，再过半个月水稻就要移栽了，万一干旱持续下去，水稻移栽不了，零售店的货卖不出去，退货怎么办？保守的思想让我没有同意杨的提议，最后的政策是订hsj20件，奖励一台1.5p的空调(价值1400元)。

喜悦的同时我有点后悔没有听客户的提议做一个20\_\_\_\_元的奖励政策，那样的话说不定hsj的销量会突破200件。但现在我很庆幸当时的保守，前几天杨告诉我幸好当时没做这个政策，要不然依现在的干旱情况，还不知道有多少人会退货或者翻悔呢。现在铺下去的货只有个别零售店有压力，最多的一个还有8件库存，最后一遍药用过后应该可以消化5件，这样的话年底就不会退货。

接下来的时间又召开了简阳、资阳、金堂启动会，四场

从公司开会回来manager范、zhou和我共同交换了意见，都



觉得6月份应该把精力放在川北——水稻产品唯一可以上量的区域。我们的意见得到了manager万和manager张的支持。

第四阶段：川北零店促销，下乡送药和示范田的建设。

同事zhou身上看到了我的不足——太保守，不敢放手大干一场。这些对我下一阶段的工作会有很大的帮助。

第五阶段：把控川南水稻产品渠道库存，努力在水稻最后一遍用药消化掉；同时向二批介绍新产品。

这个阶段是川南水稻区的结束也是下半年川南市场的开始。因此即使川南市场疲软，我还是安排了十天左右的时间来跑一下川南。目前川南hsj从二批到零店基本上没多少库存，7月份水稻最后一遍用药完全可以消化的完，有些二批还会补货，例如资阳刚刚又进了20件hsj内江w市、荣昌都会在这个月进行补货，川南hsj销量突破800件没有问题。新产品方面，已经拜访的几个二批w市、荣昌、宜宾都定了jkj和bb只有个别蔬菜较多的二批有订。目前这项工作还在进行中，等川南二批走访完之后，我的工作重点将会在成都周边的郫县和都江堰，重点抓秋季蔬菜。

觉有可行性，就会齐心协力做好这个促销。这种互补的性格让我们的团队合作很默契。

综上所述，我感觉在川南的工作中，我是一个组织者，策划者manager范则是一个指导者，在我遇到困难的时候给予支持和帮助，尤其是在启动会方面。在川北的工作中我和zhou则属于建议者和执行者，而manager范是决策者。

如果说成绩的话，我很惭愧，今年没有完成既定目标。但即使是现在的销量，如果没有manager万确定重点工作方向，没有manager范的指导和支持，没有同事zhou的理解与鼓励，

没有个人的坚持与努力，在今年这种干旱的情况下也是不可能完成的。作为川云团队的一员，我感觉最大的成绩就是个人的成长和团队的强大，相信领导们也有这种感觉。

今年的工作很充实也很累，主要问题是j\_公司没有跑外围的业务员，这也导致了j\_公司的外围网络不健全。一到用药旺季的时候，各地的二批都打电话来要人，我们三个人都恨不得会分身术。350万的任务已经让我们忙的不可开交了，如果明年的任务是400万，即使有四个人，那时的压力也绝不会比现在小。因此我感觉最好在j\_公司没有覆盖到的川东(巴中、广安、南充、达州、遂宁)开新客户，一旦川东市场打开，其销量将远远大于川南。

第二个问题是我们的产品资源不健全，缺少杀螨剂和除草剂。很多客户问过：你们公司有没有除草剂啊？可见客户对我们公司除草剂的期待。川南和川西柑橘上的杀螨剂用量很大，只可惜我们只有一个竞争力不大的zz\_听说公司明年将会推出除草剂和几个杀螨剂，到时候这个产品不健全的问题将不再是问题。

下半年的主要工作将集中在蔬菜区。具体如下：

一、8月至10月，成都周边(郫县、彭州、双流等)和夹江、广汉蔬菜区的新产品布点和推广工作。

在推广工作中，我们前期发的小笔记本，计算器和洗衣粉将会派上用场。

20\_\_年的工作规划

1、四川的小春作物(包括小麦、油菜和早春蔬菜)

主要推广产品：低价位的产品，例如杀菌剂方面的jk\_杀虫剂方面的yhl等。并跟进新产品的推广，例如bb\_j\_包括明年

推出的除草剂。

主要工作：川东市场的开发，攀西市场新产品的宣传跟进。

主要区域：川北、川东、攀西和成都周边

## 2、四川大春作物(包括水稻、玉米和蔬菜)

主要推广产品：水稻产品(包括除草剂)，果树产品和蔬菜产品。

主要工作：成熟地区水稻新产品的布点和推广方式(启动会或广告或旺季促销)的初步确定;果树区杀螨剂的宣传;蔬菜区着重铺货和新产品跟进。

主要区域：整个四川，重点在川北和川东以及川南和川西的果树区

## 3、用药旺季的宣传促销(水稻区)

主推产品：水稻产品

主要工作：把人力投入到不成熟的地区来开拓市场，在成熟地区只要打个广告或发些宣传品即可。

主要区域：川北、川东

## 4、秋季蔬菜

主推产品：中高价位产品，例如cl□kdf□f\_b等

主要工作：把中高价位产品沿着低价位产品网络打入市场

主要区域：成都周边，广汉、夹江等蔬菜区

## 5、冬季反季节蔬菜

主推产品：中高价位产品，例如cl□kdf□f\_b等

主要工作：站店、下田、促销

主要区域：攀西

由于水平和经验有限，有做的不好的地方还请各位领导和同事批评指正。

谢谢！