# 销售的月工作总结

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-07-24

*销售的月工作总结（精选20篇）由“i乐德范文网”投稿提供，以下是小编帮大家整理后的销售的月工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。篇1：关于销售月工作总结销售人员月工作总结有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也...*

销售的月工作总结（精选20篇）由“i乐德范文网”投稿提供，以下是小编帮大家整理后的销售的月工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

篇1：关于销售月工作总结

销售人员月工作总结有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将是以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了!

有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将是以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外06年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了!

篇2：关于销售月工作总结

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年6月1号来到××专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到××男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习××男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习××男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对××男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

篇3：月销售工作总结

在繁忙的工作中不知不觉十月份就要过去了，回顾这一月来的学习和工作历程，作为xx百货公司的一名员工，我深深感到xx百货公司之蓬勃发展的热气。现将本人十月份工作作总结。

一、工作职责

营业八部是与其他部门不同，主要是以餐饮为主。我是营业八部的营管，作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。我的主要职责是：维护整个餐饮部现场经营秩序的有序运行。

二、工作质量和业绩

在十月份，我在公司领导的关心爱护、各位同事的支持配合和餐饮部全体员工的通力协作下，本着xx管理理念“xxx就把事情做好”这样一个目标，依靠营业八部 “默契、激情、出活”的职业化团队，较好地履行了自己的工作职责，积极圆满的完成了领导交给的各项工作任务。

1、提高自身素质，适应岗位需要。俗话说：百货无大事，营管的工作大部门比较具体、琐碎，但为了做好工作，我不断学习，充实自我，以尽力适应岗位需要。一方面，我努力看书，如有关餐饮、食品安全、管理等方面的专业报纸、书籍。另一方面，我虚心向领导、向同事、向员工学习，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。通过学习与实践的有效结合，自身素质逐步得到提高，基本适应了本岗位的需要。

2、注重规范管理，提升工作质量。具体工作

(1)协助经理做好了员工考勤监督，员工培训，员工入职的登记和每月星级服务员评选等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。

(2)做好了节假日活动卖场布置，新专柜进场的施工管理。

(3)参与公司各部门间的配合，如上报企划部一周信息，联系工务科维修损坏的硬件，上交每周一篇广播稿至广播室，领用行政部物品，协助保卫科维持卖场秩序等工作。

(4)协助经理做好员工的管理工作。管理工作是公司的一项重要工作，需要认真负责，态度端正，并按照公司制度管理每一位员工，体现人性化管理。

(5)认真、按时、高效率地做好公司领导交办的其它工作。

(6)为了部门工作的顺利进行及其他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、加强现场巡视，维持经营秩序。营管的工作场所就是八部的整个卖场，工作内容非常具体、琐碎，这就要求本人必须具备较强的责任心，保证在经营现场对各种具体、琐碎的工作当场进行解决，使营业秩序良好的运行，给顾客提供一个方便、舒适的购物环境。在这一年中，通过本人和餐饮部所有员工及时的信息反馈及后勤各部门的及时配合，基本实现了这一目标。

三、本人工作中存在的不足

1、工作中，对一些日常管理方面出现的问题尚未进行及时的总结和归类，特别是在投诉管理方面做得还很不够，仍需向领导与主任学习。

2、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。

3、对员工思想的了解、对专业知识的了解仍有待深入、细致，自身管理水平有待进一步提高。

总结十月份的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但今后更需要努力改进工作中存在的不足，认真学习各项规章制度，不断加强个人修养，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，力求把工作做得更好，为部门的发展做出更大的贡献。

篇4：月销售工作总结

20xx年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的“羽绒服”客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静、理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改进的。

非常荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出一定会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的最大的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为“杭州地区业绩年增长率”最高的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20xx年里我们将如何取得更好的成绩呢?针对未来的20xx，我专柜将重点放在以下几个方面：

A、积极配合商场促销活动，提高销售业绩。

B、充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

C、提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。

D、完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

F、提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识>培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。不过我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己最大的努力，将自己所有的精力和能力都用在工作上，再接再厉争取在20xx年里取得更好的成绩。我相信自己一定能做好!

篇5：销售月工作总结

一个月以来，XX的销售工作取得了一定的成绩，基本上完成了的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的销售工作特对阶段性的工作进行总结。

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们XX男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

篇6：销售月工作总结

一对市场进行调查摸底

由于本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，另一家的生产日期是XX年4月份；八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90％都有，占酒类销售主流；c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流；卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾；做电视广告的有古顺河；做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲；做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等；做路牌广告的有双沟。

二对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析泰州市场有几点没有做到位：

1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以“精神”、“文化”及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以“川酒”概念生存，而梅兰春因“地产酒”、“枯陈酒”得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。

2、产品的换代定位工作没有跟上，我们扬州市场、南通市场前期都进行了大量的铺市造势工作，“得渠道者得天下”，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

三拿出启动市场的方案

以“要做为、要覆盖、要动销”为启动泰州市场的思路。以“集中有限资源做有效的事”，为启动泰州市场的原则。利用边际效应，把海陵区和高港区（口岸镇）作为点，寺巷镇、刁辅镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员；第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的组别；第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。

四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好个人工作总结报告。

经过领导同意并与经销商达成一致意见，在十一月和十二月进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。

篇7： 销售月工作总结

进入公司已近一个月，任职期间，手头共（oem商标构想）、（20个oem单品卖点梳理）、（20个oem单品具体名称初拟）、（20个oem单品列表明细）、（暖之味系列产品卖点提炼）、（招商文字）、（姜博会策划框架）等及大项工作。

（oem商标构想）根据部门现有规划的6大门类，共拟定了26个备选方案，分别为：（海姜尚品（尚品海姜））、（姜品汇）、（姜·界）、（姜·韵）、（丽姜源（元））、

（海姜斋（府））、（姜山美仁）、（姜瑞福）、（姜锦久）、（姜健宝）、（姜多健（辛益康））、（辛美）、（康乃辛）、（紫姜素语）、（辛丝雅）、（辛悦）、（丝芙妮）、（辛仙丽影）、（丝黛）、（味辛阁）、（千姜镇）、（仁辛居）、（辛怡轩）、（辛辛相印）、

（同辛结）、（辛美滋）。在与商标注册中心持续联络和确认后，现已将（丽姜源）作为日化系产品商标暂定方案使用。

（20个oem单品卖点梳理）、（20个oem单品具体名称初拟）和（20个oem单品列表明细）在金姐提炼内容的前提之下，现已基本完成。

（暖之味系列产品卖点提炼）在原有材料的基础之上，已基本完成。

（招商文字）原文字内容详尽，论点、论据明确，无需修改。

（姜博会策划框架）在参考首届姜博会资料的基础之上，现已基本完成。分别从

（会议标题）、（会议主题）、（会议时间）、（会议地点）、（主办单位）、（承办单位）、

（协办单位）、（参会对象）、（姜博会文化专区）、（姜博会整体内容）、（姜博会组

委会人员架构）、（具体版块划分）等几大方面，进行了初步的规划。

工作中面临的困难：

对于部门与领导交办的工作内容，个人感觉合事理、通情理。虽然从“0”开始的一些具体工作内容相对难度较大，但在领导及同事的帮助和启迪之下，也基本顺利达成，暂时未遭遇过多的困难。

8月份工作计划：

关于（oem商标构想），在深挖企业信息及规划产品特质的前提之下，继续构思备选方案。关于（20个oem单品列表明细），将文字进一步专业化、细致化和通俗化处理，以吻合项目部对这一部分的要求。关于长寿坊（vi应用）、

（店面装修方案）、（下线商标设计）和（暖之味系列产品包装方案）等与设计公司对接的工作内容，将进一步提出个人的建议和看法。关于（姜博会策划框架），将在与领导及同事磋商后，进一步丰富和完善，以应对将于10月26日举行的这一企业盛事。

篇8： 销售月工作总结

一、指标

9月指标便利支付销售50台，POS签约80台。

二、工作策略

1、人员招聘持续进行；

2、针对性拓展连锁等大型优质商户；

3、商户信息收集新方法拓展，商户信息分级分类。

三、完成情况

时间人员数量8月9月四、分析

1、人员

1）持续招聘新的销售人员，保证人员的充足；

2）完善销售人员培训制度，促使人员尽快成长；

3）优化销售人员奖金制度，保证人员的付出有满意的回报，杜绝人员流失。

2、商户

1）制作商户信息表，针对意向商户定期回访，避免资源流失；

2）针对连锁等大型商户专人跟进，促成签约。

1、咏仕服饰POS项目（符超负责）913签约量35140人均签约量3.8910.完成签约、审批、安装。

2、圣迪奥服饰POS项目（王曦负责）完成签约、审批、安装。

3、诗丽堂美容美体POS项目（王曦负责）完成签约，等待审批。

4、欧尚超市便利支付及POS项目（单明瀚负责）进入协议审批流程。

5、铁航商旅网便利支付项目（单明瀚负责）完成签约、上线。

6、卜蜂莲花便利支付项目（单明瀚负责）完成签约、上线。

7、诺客氏便利支付项目（单明瀚负责）初步接洽，有一定意向。

3）在信息收集上采取多种方式

成都采取了包含行业介绍、短信群发、理货员介绍等的多种

信息收集方式。其中行业介绍有较大收获。店老板有一定同行业的交际圈，我们将日常的一些客情以及上线后的维护工作做到位，就可以由其带来大量信息，并且这些信息是成交率很高的优质信息。

五、总结

1、管理是基础：销售负责人对销售组长，组长对销售员的方式来指导和管理，降低管理工作的复杂性和跳跃性，以确保销售工作的效率和针对性。

2、人员是保证：有人才能有业绩，公司加大招聘力度及薪资待遇，保证人员的充足不流失。

3、区域是关键：负责人针对销售小组划分区域，小组内部根据人员划分区域，保证每块区域都有人负责，做到区域无盲点。

篇9： 销售月工作总结

1、 月初整理截止6月底的贸易业务相关的往来款项，报送相关领导，以及提供经营情况表给冷科长供绩效考核使用。

2、 综合贸易和煤炭贸易方面的收入核算，以及费用票据的审核报销及时入账。

3、 查看11月份，1月份、3月份的凭证，对于不合规的地方进行认证整改。

4、 由于特殊原因办理业务而手续不完备的及时找经办人催要，做到不重不漏。

5、 由于炼焦业务的中断，需要处理半成品精煤，整理出炼焦业务的来龙去脉，并核算出需要开出的煤炭数量和价格，已汇报孙部。

6、 清理贸易业务的应收应付款，完善手续及时入账。

7、 完成月末贸易业务商品的成本结转。

8月工作计划

1、 月初整理截止7月底的贸易业务相关的往来款项，报送相关领导，以及提供经营情况表给冷科长供绩效考核使用。

2、 综合贸易和煤炭贸易方面的收入核算，以及费用票据的审核报销及时入账。

3、 清理贸易业务的应收应付款，完善手续及时入账。

4、 迎接省工信厅的检查，积极做好配合工作。

5、 认真学习初级会计实务，争取为公司的创优工作争光。

6、 完成月末贸易业务商品的成本结转。

篇10： 销售月工作总结

今年7月份我们主要抓好3个方面的工作：

一、森林防火工作：

为全力做好7月份森林防火工作，我们重点做了以下几点工作：

1、重点宣传。今年7月份我们把防火宣传教育做为第一项重要工作来抓，坚持防火工作以宣传教育为本，严格执行森林防火宣传工作方案。严格落实防火明白纸入户到人，共发放明白纸500余份，在重点路段和林区入口处悬挂大幅警示标语2条，出动60辆次防火宣传车深入到各个自然村宣传市政府森林草原防火令和有关法律法规，通过大力度的宣传，全区干部群众防火意识明显增强。

2、加强培训力度。利用非森林高火险期的有利时机，对全体防火队员进行集中扑火知识学习，进一步提高了防、扑火水平。

二、森林公安工作：

7月份，我分局共办理林业行政案件1起，为擅自改变林地用途案件，罚款1人。

三、林木采伐工作：

7月份，我局集体林木采伐证共核发1份，为人工商品林，共消耗蓄积16.4立方米,生产木材10.6立方米。

下一步工作安排：

今年8月份我们将重点做好以下几点工作：

一、加大宣传工作力度，我办将进一步加大防火宣传工

作力度，每周出动宣传车5-10台次，宣传到2个镇的5个行政村，每周进入集市发放防火宣传单1次，每周进入学校和厂矿宣传1次，切实加大防火宣传工作力度，确保森林防火工作不出现任何问题。

二、进一步做好对森林消防专业扑火队员的培训工作，利用非高森林火险期的机会，对队员再次进行一次防、扑火知识和专业技术和培训，进一步提高全体队员的防、扑火知识水平，另外也要进一步加大对防火队员的体能训练，切实提高队员的身体素质，从而为扑救森林火灾打下良好的基础。

三、加大案件查处力度。

继续认真贯彻落实“破案才是硬道理，执法办案是主业”这一森林公安工作的第一要务，结合专项打击行动，我分局在8月份将进一步加大对各种案件的查处力度，特别是对野外违法用火及盗伐、滥伐林木、违法运输木材要进行严厉的打击，争取多办案、攻大案，全力打击涉林违法犯罪行为，争取取得更大的成绩。

篇11：销售月工作总结

5月即将过去，又到了写服装销售工作总结时候，这是我做营业员几个月以来第一次写服装销售工作总结，也是因为写了这一份服装销售工作总结我很多的感触，针对这个月的服装销售情况，我现在将我的销售心得和工作情况总结如下：

在服装销售过程中，作为一个营业员必须掌握很好的服装销售技巧，工作中除了将服装展示给顾客，和详细描述之外，推荐是不可少的。既然是推荐服装，那么就必须以引起顾客购买的兴趣为目的。所以我在推荐服装时，总结了以下方法：

1、要赢得顾客对服装的信任感，就必须让自己有信心。

2、根据顾客的客观条件，展示服装和解说，推荐的\'服装要是真的适合顾客的。

3、手势很重要，配合手势也是一种方法。

4、无论是功能、设计、品质每件商品都有自己的特征，向顾客强调服装的不同很重要。

5、注意观察顾客的反应，然后在适当时机，适时地促成销售。

6、准确的说出不同类型服装的不同优点。

重点就是销售技巧，这是我在服装销售工作总结中的领悟到的，好的服装销售技巧是获取成功的关键。销售是针对于服装的设计、功能、质量，价格等因素，根据不同的消费人群，让顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最后销售成功。销售中最重要的一个环节就是在短时间内让顾客有购买的信念。那么销售有以下原则：

1、对顾客说明服装特性时，要言简意赅，突出服装商品最重要的特点。

2、随即应变是营业员必备的素质，根据顾客的情况而制定推销语言，不可千篇 一律。

3、营业员对服装流行趋势的把握很关键，只有自己先了解了流行动态，才能当顾客的解说员

以上就是我的个人服装销售工作总结，虽不够完善，但却是这几个月通过自己的认真观察所得来的。在以后的销售过程中，为有更好的营业效果，我将做更好，及时总结经验和工作中的不足，然后完成一份出色的服装销售工作总结，让自己有更多的收获。

篇12：销售月工作总结

两年前，我关注最多的是公众号是一个叫XX家具，潜意识中，我已经把它当做我的习惯和目标，每天醒来第一件事是打开手机，浏览公众号里面文章，慢慢了解到企业背后的故事，更加觉得这就是我想要的自己的企业文化、前景模样。

偶然的一个机会，成功应聘到了XX家具销售员，从此便与家具良缘。可谓一发不可收拾。不仅仅是因为每天销售工作让我的自信了，更重要的是公司点让我看到了坚持和汗水的意义。每次总想写一些文字来抒发自己内心最真实的情感，可打开文档却不知道从何写起，因为想说的话太多，励志，想写的也太多。最后的结果便是不知如何下手，于是这场写作之旅便终结了。

我一直以来都是一个只有三分钟热度的人，对某些事情往往只保持着短时间的热情。我性格偏执，对新奇的事物充满了好奇心，但当自己了解了一点后便会失去热情，重新投入到一件新的事物中。看视乎我是一个“多重潜力者”啊！

每个奋斗者都是一面旗帜，团结互助的他们，用真诚和大爱描绘独具特色的XX文化；

每个奋斗者都是一面旗帜，勇于创新的他们，用智慧诠释XX家具“以质量为生命”的真谛；

每个奋斗者都是一面旗帜，爱岗敬业的他们，用行动践行XX家具“以客户为中心”的诺言。

我们要让奋斗者旗帜高高飘扬，飘扬在XX家具集团每个角落，飘扬在每个XX人的心田，飘扬在我们服务客户、与经销商携手共赢致富的路上。

篇13： 销售月工作总结

从销售经历和销售培训经历来看，想要成为一名优秀的销售人员，就要注意调节自己的心态，因为有什么样的心态，就会有什么样的人生。那么，需要注意哪几种心态呢?

销售工作心态一，克服畏惧

畏惧心态是销售人员的拦路虎。曾为一家知名企业组建并培训整个销售团队的专家。第一周请销售代表们开始电话约访客户，定下了每日的电话沟通数量目标，挂起了排行榜，大家都兴致高昂地开始了电话销售之旅。结果到第三天时，热情骤然降温，每日电话沟通数量开始下降，每个人都开始找理由少打电话。他们已经被客户拒绝怕了，甚至连电话也不愿意接了!这就是销售初期最容易产生的一种心态――畏惧。

一名销售人员，尤其是一名刚入行的销售人员，首先要克服的就是这种心态。

要克服畏惧的销售工作心态，就要每天多激励自己，鼓励自己大胆地去说、去讲。事实上，不管是科学研究还是个人实践都已经证明，困难并没有自己想象的那么可怕，相反，困难会激励自己勇敢地向前进，因为“行恒，必大成”。

克服畏惧心态，最好有一个好搭档，如果能够有一位好伙伴相互激励，斗志会因此增加。想想每当受到挫折的时候，都有一位朋友能用肯定的言语来给你打气，那种精神支持不同于父母，不同于爱人，是事业上的绝佳搭配。

销售工作心态二，克服自卑

曾经有一名销售人员问过一个这样的问题：“为什么我平时说话说得特别好，但是一见到客户就支支吾吾说不出来呢?”这其实就是一种自卑的销售工作心态。

销售人员在客户面前过于谦卑是非常普遍的现象。我们常常会这样想：如果我不尊敬客户，如果我不顺着客户的话来讲，如果我不依着客户谈他的兴趣爱好，客户就不会把订单交给我。

其实，我们在销售的时候往往只看到依赖客户的地方，而没有看到客户依赖我们的部分。销售人员往往把自己想得比实际情况要弱小得多，应该逐渐克服这种心态。

积极参加销售培训，也是克服自卑心态的一个好方法。业务员刚进公司的时候，自卑内向很正常，有的甚至连和女孩子说话都会脸红。进了公司之后，公司就有意识地鼓励他积极参加公司内部的培训课。慢慢地，他们调整好自己的销售工作心态，现在已经成了公司业务部的主任，能够独当一面了。

看到自己的转变，还不忘向公司表示感谢：“真的感谢当初公司鼓励我，才让我有今天的转变。”所以，有自卑心态的人要积极参加培训，这样对于扭转他们的心态是很有帮助的。

销售工作心态三，克服自满

自满的员工有两种人：一种是刚入行的新员工，没有多少实战经验，心比天高，口头禅是“没问题，小意思”。但是一旦在实践中遭受挫折，就会转到反面，顿时觉得没有一点希望，最后就会变得自卑，然后放弃。这是一种盲目的自满。还有一种是那些取得一些成就的销售人员，这些销售人员往往满足于已经取得的成绩，口头禅是“以前我做过，我是去年的销售冠军”，一直停留在以前的业绩上，没有了继续前进的激情。

篇14：销售月工作总结

(二)专卖店的装修指导

目前云南省在装修的专卖店有曲江、凤庆、武定、南华、罗平、师宗、呈贡。曲江与呈贡专卖店是比较早完成装修的。但后面去检查的时候也发现了较大的问题。曲江专卖店的面积比较小，而且专卖店没有形成一个整体的空间，形象起不来，目前已经要求其对该店进行整改，把后面的墙体补实，以便形成一个整体的空间感。呈贡专卖店装修的比较精致，但在一些细节方面也也出现了一定的问题，象门头的hhsn的n字贴反了，辉煌水暖洁具的洁具二个字字体与前面4个字不一致，另外门头的字体太多，使得整个专卖店的门头看起来比较凌乱，也让其对专卖店进行一些整改。罗平专卖店因为面积比较大，所以在装修上也比较注意，多次到罗平与客户沟通专卖店的设计方案，力求把罗平专卖店作成云南省的旗舰店。凤庆与武定的专卖店装修，因为客户之前并不是主要从事这个行业的，所以在装修的一开始要经常下去对其施工的过程进行监管和指导，防止其装修出现问题，对后面的工作产生不良的影响。南华客户因为和楚雄的客户比较近，而且二个人的关系也比较好，所以对其可以稍微的少花点精力去指导。师宗目前刚刚处于动工阶段，主要是确定了施工图。

通过对几个专卖店的跟踪，保证各个专卖店能够按照公司的装修风格进行施工，为以后的工作奠定基础。同时对于有问题的专卖店要求其进行必要的整改，保证公司的补贴的专用款能够花在实处。一个品牌，想在当地做起来，专卖店的形象是相当重要的。只有一个好的店面形象才能在竞争中占得新机，同时好的专卖店形象对价格的坚挺度也是比较好的支撑的，所以对于专卖店的装修要求一定要严格的按照公司的整体策略来进行，保证全国的专卖店能有一个统一的形象。

四、10月份工作计划

9月份惨淡的销售销量给接下来几个月的工作增加了极大的压力，如果想顺利的完成公司对云南省的销售任务，在接下来的工作中要把所有的精力都投放要市场当中去，针对九月的市场情况，对10月的的工作做出如下的计划。

一、做好各个分销商的十一促销的销售和囤货工作。实时与分销商进行联系，了解整个促销的销售情况，对于底下各个区域的竞争对手的促销情况进行汇总，做好十一促销结束前的分销商进货工作。十一促销作为公司的四大促销节日来说，公司的让利力度是相当大的，所以对于有实力的分销商要让其多下订单，只有把分销商的库存填满了，才能给客户造成一定压力，才能更快的让产品在通路上流通。

二、做好几个专卖店的装修指导工作。目前云南还有几个专卖店正在装修中，必须做好施工过程中的风格与公司的要求一致。确保装修的店面在形象、档次上达到公司的要求，使得分销商在未来的竞争具有优势。

三、利用有限的时间进行有针对性的市场开发。目前云南省的销售量一起起不来，离合同的截止日也只有2个半月了，要想快速的做起量来，开发专卖店是个较快的捷径。重点开发区域是：云县、元谋、眸定、昆明、曲靖等区域。这些地方都是有一定的摸底基础的，有一些意向客户，所以开发的可塑性比较高。

九月份的销售量是失败的，与自己预期的差距太多了，自己要对这次失败承担一定的责任，主要是专卖店没能实现在国庆之前开业，活动促销没有执行到位以及没能说服代理商及时的的进行库存的补充等方面的问题。在职场上自己要学习的东西还太多。

以上是我20xx年x月份的工作总结，以及xx月份的工作计划。还望领导对我工作的指点!

篇15：销售月工作总结

销售的工作说难做吧，每个月的销售成绩又挺不错的，说它好做吧，每天都是累死累活的，嘴巴都说干。就算我是公司的经理，我这一天忙下来之后着，也是可以明显的感觉到辛苦和乏力，但是我始终希望通过我的努力能带领着公司的销售部工作工作能够更加的顺利，现在回过头来看自己四月份的工作，无论是我个人，还是公司的高层领导都是表示十分的开心，都赞不绝对口，我先这都是工作上的喜悦，这种喜悦是藏不住的，以下就是我的对自己四月份的工作总结：

一、组织培训，提升整体工作能力

我们公司的主要销售业务就是化妆品，然而化妆品的销售员并不是那么的好招收的，有经验有能力一般都是待在自己的原岗位，基本上不会发生人员调动，但是随着公司的规模扩大，我们的销售员自然也要多起来，所以我在上个月的时候招收了一批实习生，那种真心想在这个行业干下去的。我在对他们进行简单的培训之后，我就把他们一个个的分配给了那些有三年以上工作经验的销售，一个带一个，有助于新员工的工作能力成长。这个方法我也是第一次使用，在五月份的时候就能看见成效了，如果不出意外那么我们公司销售的整体实力那将直接翻倍。

二、组织活动，吸引客户消费

作为经理，我要想尽办法让我手下的这些销售们有客流量，最简单直接的方式就是把需要买化妆品的人，都集中起来，然后我们的销售就可以出场了，推销我们的化妆品，肯定是成功率很高的。我们在四月份的时候，举行一次商场化妆品试用活动，吸引了很多的女士前来，当天下午销售额直接可以抵得上我们正常情况下的半个月，成效非常好，但是我非常的清楚，这样的活动只是图一个新鲜感而已，要想再来一次就不可能再有这样的效果了。

三、存在着不足之处

我在四月份的时候，工作重心基本上都是在手下的那些销售身上，虽然说帮他们把业绩都提上去了，让他们感受到了化妆品的销售工作也不是那么的难做，这点我是达到目的了。但是就是因为透入头多的精力在他们身上了，导致我自己的工作任务没能得到完成，首先在培养人才方面我就没能达标，本来预计是要给好几个销售深入培训的，这样才能交给他们干更重要的工作，这都是领导早就给我安排好的，但是我四月份的时候，培训也只是针对新人，没有按照公司的想法来，这就是我上个月所存在的不足之处。

篇16：销售月工作总结

眨眼间，八月又如洪水猛兽一般冲过去了。站在八月末回看这一整个八月，如果不是有着较上月翻了一倍多的销售量，本人真会觉得自己对不起在炎热八月里流下的每一滴汗水。有着不错的成绩，再苦再累的月份也会变成有所成长的幸运月。本人现将八月份的销售工作做一个总结，好让九月份的工作也如八月份一般顺利：

一、抓住时机进行促销

八月虽是一年中最热的一个月，但这个月的促销活动也是全年最多的一个月。销售工作做得不错的员工一定知道，促销活动正是我们每一个销售员提升销售量的大好时机。本人就抓住了八月这个促销活动最多的好时机，带着自己常年从事销售工作积累下来的销售经验，在这个月大大发力了一把。几场促销活动下来，本人这个月的销售量已经超过上个月的销售量一倍还多，最值得高兴的是在这些促销活动中，本人也发展了许多对我们品牌有着浓厚兴趣的新客户，只要我客户维护的好，他们一定会在未来成为提升本人业绩的贵人。

二、积极主动维护客户

当然，促销活动多，也不会占据一个月的每一天。没有促销活动的日子里，本人都在积极主动维护这新老客户，从线上就完成他们对我们品牌的了解。现如今，自媒体是做营销活动的有力工具，要想做一个业绩排前的销售员，那就得好好利用自己的社交平台为公司的品牌打造一个吸引客户的自媒体。本人这个月如常一样每天坚持着发早安心语，将那些可以深入人心的句子“神不知鬼不觉”地植入到每一个关注我们品牌的客户心里，他们不一定立马就会来购买我们的产品，但我做的一切都可以让他们需要相关产品时，第一时间想到找我们。

三、开辟拓展销售渠道

通过七月份销售工作的惨败，本人在八月份时，也开始了对销售渠道的拓展和开辟。从本人多年从事销售的经验来看，业绩惨淡最主要的原因是销售能力的问题，而销售渠道可不可靠，这也可以算在销售能力里面，这一个销售眼光的问题。本人在这个月里，通过对竞争对手的观察和了解以及对产品供货渠道的侦察，在x个百货以及x个商场里铺设了我公司品牌的产品，入驻头一个月，也就是这个八月，销售量就较从前提高了两倍，从各方面都鼓励了本人热爱工作。

篇17：销售月工作总结

作为一名营销员，第一，我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二，坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，九月份我就取得了销售第一名的好成绩。

但离我心中的目标还差一些，我争取做到超出公司规定目标。融入了公司这个大团体，每个人都是尽职尽责的。在努力的同时，我们要有一些经验，尤其成功的、比较好的例子多交流，对我们的业绩会大有帮助。以下是我的销售工作总结：

第一，接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二，当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三，看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四，看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我一月份工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

篇18：销售月工作总结

\*\*\*\*年，本部全体业务人员在公司的领导下，围绕XX年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

一、总体目标完成情况：

销售1750万元，完成目标计划（2250万）的77.8%

回笼1100万元，与销售收入比为63%。

（一）在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。XX年该客户完成销售1800万元，而XX年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售800万元左右，比年初公司下达的计划XX万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受质量及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

（二）在资金回笼方面，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大（两客户合计销售650万）。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心；另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

今年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

篇19：销售月工作总结

从我很早应聘那时起，我就感觉这家公司富有朝气与活力，人性化十足。这是传统公司与行业所感受不到的。那么也充满了挑战，对于初出茅庐的我，更觉得这是难得中的难得。而进公司之后，我才发现，公司虽然规模还不算大，但是有实力，有计划和目标，也就有前途。我对我的公司有信心，更对我的产品有信心，这是我对自己有信心的源泉和动力!

再谈谈工作收获：

1,这一个星期的坚持，突破了打电话的紧张感，可以和顾客很好的沟通，甚至会理直气壮的跟顾客灌输很多道理。也交了一些朋友。

2，和同事相处的很好，在即将踏入社会之前，老师同学以及家长都说上班后要怎么样，同事和同学不一样，老师和领导不一样，但是我觉得没什么不一样，大家都很努力，有共同的目标和理想，并毫不保留的将自己的经验和心得拿出来分享。领导并会比老师还有耐心的去引导和帮助我们。我想这是一个团队的氛围吧，很适合工作和奋斗的一个氛围!

3，见了一个客户，为了方案的制定以及修改都花了大量功夫，也许是第一个客户的原因，我认为我从点点滴滴的都在为客户考虑，我的目的很简单，我希望用我的知识，能最大的让顾客获利!结果顾客是满意了。但是面谈过程中，我学了很多东西，也学会了交流中很最重要的一点，就是要懂得聆听，去听顾客想要什么?再从顾客的角度为他做最好的方案。虽然还没有成交，但是我的同事说：这个客户肯定会成交的，因为你做的太多了，很多已经超出我们工作的范围。这句话已经肯定了我的工作完成情况以及我的工作态度。我觉得这就是我想要的。不管结果怎么样，我希望我能用我所能去帮助顾客得到最好的服务，这是我所追求的。我相信态度决定一切。

4,一个星期平均每天只睡了5个小时，经常会忙到半夜或半夜醒来就直接打开电脑工作，因为刚开始工作，我看到自己的劣势，所以自己只有拼命的追赶，也正是这种压力和动力，我过了一段超人的生活，除了吃饭和工作，还是工作，感觉都没时间和朋友家人联系，同学在学校如火如荼的举行的毕业典礼和散火饭，我只有在这边努力的工作。我不是抱怨，我感谢 这样的一段经历，我觉得充实并快乐着。这也是一种应该有的工作态度。

最后来谈谈自己的不足和计划：

1，一个星期下来，没有一点业绩，一定有原因，最大的原因我认为应该是电话量没有达到数量。有时候会花时间去了解了再打，这样有好处，但是不合算，时间的利用效率就不高了，没有电话量，也就很难保证客户量了。所以今后一定要有明确的计划，各个时段分工明确。

2，虽然对自己的产品有一定的了解，但是还需要学习的东西很多，只有自己拥有更多的知识，才能理解客户的需求，才能更好的胃客户提供帮助。

3，还需多借鉴同事的好方法和技巧。例如怎么跟客户打电话，发帖的技巧，遇到各种情况的随机应变，时刻记得微笑等，细节决定成败。还需在每个细节上不断总结和改进。

先就分析这些，感谢所有给我支持和帮助的亲朋好友，祝大家都能一帆风顺，事业有成，幸福美满，生活滋润!

希望自己能经受住风雨，保持这种工作的激情，去实现自己的社会价值。

一;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各种媒体获得更多客户信息。

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向结合。

四;4月份对自己有以下要求

1：每周要增加\*个以上的新客户，还要有\*到\*个潜在客户。

2：做好电话销售工作总结，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：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。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：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。

6：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。

7：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。

篇20：销售月工作总结

我在这个月的工作里面，也是把任务给完成了，做好了销售，同时也是带好了我们部门的同事，一起去完成销售的目标，整个团队也是非常积极向上的，即使疫情依旧还是在处于防控的阶段，但是我们通过线上的方式，视频的方式，各种的渠道，做好防控的同时，也是把销售给做好了，我也是对于四月份的工作来做一个总结。

一、目标的完成

做销售的工作，只有去把业绩给完成了，那么才算是工作真的做好了，而这个月，也是我们公司开年之后的第二个工作月份，三月的业绩也是比较的糟糕，虽然工作是做了，但是也是疫情比较的严重，很多工作虽然开展了，但是客户并没有那么的积极，而四月份的工作，我们也是加大了力度，同时对于客户的联系也是更加的深入，无论是开发新客户，或者联系老客户，都是去为了销售业绩而努力，整个团队也是充满了动力，认真的把工作给做好了，通过大家的努力，我们部门的销售工作也是整月的目标达成，而且也是还有超出一些，也是把三月份的一些业绩给补了，但今后也是继续的要去做好。

二、团队的建设

作为经理，在带领团队完成业绩的同时，我也是积极的去培训，去了解他们销售的情况，清楚他们的问题所在，每次开会，都是会做分析，会去讲解，该如何的去做会更好一些，一月下来，我们团队的销售水平也是得到了更大的提升，潜在的客户寻找也是更加的有方法，一些客户也是更快更有效的留了下来，然后达成交易，对于老客户的回访工作也是继续的做着，从他们的使用情况下，也是知道我们车辆的情况是怎么样的，与老客户的沟通，也是可以让他们对我们更加的认可，更愿意为我们去做一些口碑的营销，让我们的工作能更轻松一些，毕竟开发一个新客户，真的需要的时间，成本真的很高，而老客户的口碑宣传，却是更容易给我们带来业绩。

四月份虽然是结束了，我们工作也是做得不错，团队也是有了进步，但是也是还有一些的不足，还需要继续的`努力去改进，去提升，并且也是在今后要把业绩完成，把销售给做的更好才行，而团队，我也是要继续的去带好，一起的去开发更多的客户，作出更亮眼的成绩来。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找