# 销售个人工作总结700字左右 销售个人工作总结800字(4篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-07-29

*销售个人工作总结700字左右 销售个人工作总结800字一时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史， 依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20\_ 年，同样有着许多美 好的回忆和诸多的感慨。20\_ 年对于白酒界来讲是个多事之秋，...*

**销售个人工作总结700字左右 销售个人工作总结800字一**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史， 依然如过去的诸多年一样，已成为历史的 20\_ 年，同样有着许多美 好的回忆和诸多的感慨。20\_ 年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然 16 年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱， 但整体经济的回暖尚需一 段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间 的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒 界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来， 其中的喜悦和忧伤、 激情和无奈、 困惑和感动， 真的是无限感慨-----

(一) 、业绩回顾

1、年度总现金回款 166 万，超额完成公司规定的任务;2、成功开发了四个新客户;3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基 础工作;

(二) 、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的 200 万的目标，相差甚远。主要原因有：a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于 平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最 终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经 销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食” ，已 近年底了!b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小) ;c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响 了经销商的销售信心;2、新客户开放面，虽然落实了 4 个新客户，但离我本人制定的 6 个 的目标还差两个，且这 4 个客户中有 3 个是小客户，销量也很一般。 这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗 话说“选择比努力重要” ，经销商的“实力、网络、配送能力、配合 度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做 到“重点抓、抓重点” ，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也 把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于 09 年 16 月份决定 以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分 经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09 年我个人无论是在业务拓 展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多 不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;4、对整体市场认识的高度有待提升;5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低 调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开 发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有 能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力 大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒—— 沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题， 但市场环境确实很好的 (无地方强势品牌， 无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定 的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处 在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合 作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性 不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差， 以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1) 、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过 于依赖;

(2) 、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个 09 年我走访的新客户中，有 16 多个意向都很强烈，且有大 部分都来公司考察了。 但最终落实很少， 其原因在于后期跟踪不到位， 自己信心也不足，浪费了大好的资源!

四、16 年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致 16 年以前的市 场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为 原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形 式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都 接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。 四、 “办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运 作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符 合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于 严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所 值、物超所值”的感觉;2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能 动性;3、集中优势资源聚焦样板市场;4、注重品牌形象的塑造。总之 20\_年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新 的 20\_年，站在 16 年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果 累累!

**销售个人工作总结700字左右 销售个人工作总结800字二**

转眼间，我来荣威 4s 店已经大半年。这半年间，从一个连 at 和 mt 都不知道什 么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始,一边学习专业 知识,一边摸索市场,遇到销售和专业方面的难点和问题,我都及时请教有经验的 同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门同事对我的帮助! 也很感 谢领导能给我展示自我的平台 这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深 入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里 只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如 何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历 过的， 而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人， 学习谈判经验， 这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取 老销售员的谈判技巧，来进行谈判。 现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈,摆在所有销售人员面前的是-平稳 与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,所以拥有一个积极向上的 心态是非常重要的. 而我每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。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。 现存的缺点 对于市场的了解还是不够深入,对专业知识掌握的还是不够充分 ,在与客户 的沟通过程中,缺乏经验. 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。 16 年工作计划 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。

以下是我 16 年的工作计划：

继续学习汽车的基础知识,并准确掌握市场动态 各种同类竞争品牌的动 态和新款车型。实时掌握嘉兴汽车业的发展方向。

与客户建立良好的合作关系 ，每天都建好客户信息卡，同时对于自己的 信心客户务必做到实时跟进，对于自己的老客户也要定时回访。同时，在老客户 的基础上能开发新的客户。让更多人知道与了解荣威车，并能亲身体验。 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。 重点客户的开展。 我在这里想说一下： 我会要把 c 类的客户当成 o 类来接待， 就这样我才比其他人多一个 0 类，多一个 o 类就多一个机会。拜访，对客户做到 每周至少三次的拜访。

努力完成现定任务量 .在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己 设定任务。 不仅仅， 要努力完成公司的任务， 同时也完成自己给自己设定的任务。 我相信有压力才有动力。 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧。

在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用。

在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印， 踏踏实实的去做好工作，完成任务。

意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒 惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、 同事更加融洽的相处. 每日工作 1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成。 2. 每日至少回访和跟踪 2 到 3 个潜在客户，并及时跟新客户需求。 3. 每日做好前台值班工作，登记每位来访客户的信息，并上报潜客系统。 4. 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。 是否需要改正。 5. 了解实时汽车行业信息，同类竞争品牌动态。知己知彼，方能百战百胜。 每周工作 1 查看潜客系统，看是否有需要跟进的客户。整理每位客户的信息。并做需 求备案。 2 查看自己的任务完成了多少，还少多少量。下周给自己多少任务。月工作任务 1 总结当月的客户成交量，客户战败原因。 2 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。 3 制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。 最后,感谢公司给我一个展示自我能力的平台,我会严格遵守职业操守,朝着 优秀员工的方向勇往直前.碰到困难不屈不挠,取其精华,去其糟粕,和公司其他 同事团结协作,让团队精神战胜一切.

**销售个人工作总结700字左右 销售个人工作总结800字三**

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，现将我的一些销售工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

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，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

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。

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妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

祝公司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!

**销售个人工作总结700字左右 销售个人工作总结800字四**

回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累可是很欢乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的欢乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自我的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自我一个月来的表现、细想和行动总结如下：

一、工作表现

每一天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自我坚持严格要求，不要因为自我一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自我的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，所以，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，个性在业务锤炼过程中必须要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，可是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时光的学习和锻炼，我在工作上已经取得必须的提高。

二、工作态度

工作态度要严于律已，不断加强自我作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自我的家，荣辱与共。在工作中要用自我的行动规范自我的一切言行。努力强化自我专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，可是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

三、工作行程

这一个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有取得成绩，可是我会一向努力，相信自我的成绩会好起来，由于公司对我们\_\_市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从\_\_到\_\_到\_\_的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，可是效果很不错，到达预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自我，对公司也是一种微妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自我能够把握局势的状况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

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