# 最新销售经理月度工作总结600字(5篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2025-07-25

*最新销售经理月度工作总结600字一一、本月工作总结在这近一个半月的时间中，经过王总、孔总及销售中心全体员工共同的努力，制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料(新套餐政策，基本网站及各行业网站报价政策等)为即将到来的“疯狂”...*

**最新销售经理月度工作总结600字一**

一、本月工作总结

在这近一个半月的时间中，经过王总、孔总及销售中心全体员工共同的努力，制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料(新套餐政策，基本网站及各行业网站报价政策等)为即将到来的“疯狂”12月销售旺季打好了基础做好了准备。

团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售中心运行制度，发生撞单实施办法，erp跟踪客户方法，工作流程，团队文化等。这是我认为公司对我们全体销售做的比较好的方面，但商务一部在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。 从销售部门销售业绩上看，我的工作做的是不好的，基本可以说是做的十分的失败。

二、工作上的问题

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1、新客户的开拓不够(新增电话量太少)，业务增长小，个别业务员的工作责任心、执行力和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

2、销售工作最基本的客户访问量太少。一个月的时间，总体计算十个销售人员平均一天拜访的客户量不到一个。从出访记录上看我们基本的访问客户工作没有做好。

3、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图，对客户给出的问题不能做出迅速的反应。 特别是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，本来我们公司过去传统的那种狼性、那种拼劲儿不够。

4、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成良好地工作习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三、下月工作计划

1、必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售1526/团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批牛b的销售。

2、建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。 销售管理是我现在最头疼的问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让员工在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的责任心。强化员工的执行力，从而提高工作效率。

4、培养他们发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。 只有自己问出来的问题自己才能记得住记得牢，我平时再怎么讲碰到问题了一样解决不了。就得他们自己问，我们大家一起解决才行。

5、销售目标。根据下达的任务，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各个人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩

**最新销售经理月度工作总结600字二**

忙碌的一个月已经过去，在这个月当中，我在公司领导的正确领导和指导下，在各位同事的帮忙协助下，很好的完成了当月工作和各项任务指标，在此我忠心的感激，为了更好的做好以后的工作，我在此认真的完成这个月的工作总结，为自我在下阶段工作找到方向，认准下阶段应当坚持的一些好的方面。具体总结如下：

1、在这个月我对客户情景的关注一刻没有放松，时刻跟客户进行很好的沟通，耐心的劝导客户，贯彻我们产品思想，最终在月初开始了我在\_\_市场上的第一单生意，\_\_有限公司发货整车28吨，解决了日后要账难的问题。对我来说是十分的鼓励，我将要更加的努力，更加的有信心的到达预期目标。

2、在服务跟踪上要得体，要体贴，要关心，努力做好跟踪服务，解决客户的实际问题，关心客户的切身问题和客户的生产问题，发现货源不多或者即将用完要及时补充。

3、在做整车销售方面，我针对我区域的特点，选了特殊行业.....行业做为十至十月份为我开展销售工作的开路先锋，在这个消费群体当中有相当一部分没有需求，因为他们本身不造粒，并且在福建这个区域本身做.....行业的公司也并不多，所以我在此就需要有针对性的开展工作，针对性的跟踪客户进行沟通和谈判，争取在.....\_行业里面有一席之地，并且.....\_行业用量都是比较大的。这也是我为何选择这个行业的原因。

4、我很好的按照八月份计划的路线，也充分的完成了计划任务，我现有客户资料157家公司，意向客户到达30余家，成功在用公司产品有2家。

5、我此刻在工作中把自我完全的从以前单靠经验做销售的简单的工作方法中解放出来，对每一家公司都进行了比较全面的了解，考察，分析。对每一个工作难点都进行了系统的分析，并针对实际情景做出有效有用的解决方案，坚持对待重点必须全面抓，对待难点采取各个击破，做到主次分明，突出了重点，明确了工作方法，有针对性的解决了难点问题。

以上是我的月工作总结，总结得不够全面的的地方，对自我认识不足的地方，请领导和同事给予宝贵意见和提议，我在此万分感激，并定期改正。

**最新销售经理月度工作总结600字三**

时刻依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一个月结束了。做一份白酒销售工作总结，国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈……

一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮忙。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜质增强了;

2、心态的自我调整潜质增强了;

3、团队的管理经验和整体区域市场的运作潜质有待提升;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、学习潜质、对市场的预见性和控制力潜质增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一个月的业绩还是很不错的：

1、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;

2、成功开发了四个新客户;

3、月度总现金回款10万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

1、我公司在山东已运作了整整三年，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放在以金乡为核心运作济宁市场，透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矗;

2、新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选取比发奋重要”，经销商的“实力、网络、配送潜质、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量;

3、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自我制定的目标，相差甚远。

主要原因有：

a、公司服务滞后，个性是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心;

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差;

c、重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

这个月我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但正因在于后期跟踪不到位，自我信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源!

对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：

1没有在适当的时候寻找适宜的其他潜在优质客户作补充;

2没有能够引导经销商按照我们的思路自我运作市场。

对于\_\_市场，虽然地方保护严重些，但我们透过关联的协调，经销商开发的特曲还是十分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。

最终在白酒销售工作总结中，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点推荐：

1、注重品牌形象的塑造;

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、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。

**最新销售经理月度工作总结600字四**

本人加入政企客户部直销团队至今已有一年的时间。 我始终坚持“完善自我、用心服务”的思想作风和工作 作风，扎扎实实工作，积极进取，把推广电信品牌作为 自己恪守之责，努力做好自己的本职工作，为洪山区电 信发展作出了自己的贡献。通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信 念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关 是搞好营销的前提;加强学习、提高能力是履行好职责 的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出 业绩，不辜负领导的期望。虽然一年来，自己在工作上取得了一定的成绩和进步，但我也 清醒地认识到自己还存在许多不足和问题，距离领导的期望还有差 距。比如，在业务知识储备上还有很多不足，在营销技能上还不是 非常成熟，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。在新 的一年，我要针对自己的不足，一是要在做好本职工作的同时，进 一步提高服务的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销， 以此提高销量;二是努力提高自身素质，业务交际能力，以适应形 势要求，在工作中不断创新，把精力集中到行业应用及融合套餐上， 多发展手机光纤等业务。

20\_年务必做好以下几点：

1、多市场走访，多拜访多问候，让市场老板更熟悉我，增加客户 信任度。经常巩固老客户关系，开发新的客源，增加客户的身后资 源开发，做好客户使用信息反馈，发现问题及时解决，汇报。

2、工作中更细心，做好每天的走访记录，每家客户的登记，绝不 能马马虎虎的记录客户资料。

3、熟悉工作流程，正确，快速的解决客户问题，争取做到0投诉!

4、绝对遵守公司规章制度，不做有损公司名誉 有损公司利益的事 情!

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实 事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增 强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满 的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促 进企业发展做出自己应有的贡献。 以上述职，敬请领导和同志们批评指正。

**最新销售经理月度工作总结600字五**

在过去的一年里，\_\_中心经历了开盘前积累期、开盘期、后续稳销期;在项目组全体工作人员的共同努力下，项目客户经历了从无到有，从少到多的积累，逐步实现了预期销售进度值，现对今年主要营销活动及销售工作总结如下：

一、营销活动取得的效果

年初本公司进驻\_\_中心，进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作。后来\_\_中心售楼部盛情开放，并完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将\_\_中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成周边同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告

随着\_\_中心一期首批房源正式开盘\_\_中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源\_\_套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为\_\_中心在地产界奠定龙头老大的口碑。前期房源的价格首次调整。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

二、案场管理方面

一个科学、系统而简约的管理制度和管理方式是凝聚团队走向成功的基石，作为销售部门尤为重要，为了打造更优秀的销售团队，计划将从绩效、激励、行为、心态、奖惩等销售人员最困惑的问题及因素出发，制定更为完善的销售管理制度。

三、销售培训方面

一个地产项目的成功与否，离不开硬件建设(地段、资金、户型、配套、建筑品质)，也离不开软件塑造(物业、推广、销售)，作为软件环节中直接面对客户的先锋，销售人员综合素质的优劣在一定程度上成为客户订房签约的关键因素，为此，塑造一流的销售团队尤为重要，针对后续的销售计划和市场情况，将在培训中添加针对性的培训内容，同时更加细化，培训涵盖市场调研、房地产基础知识、项目知识、销售技巧、销售基本流程与特例操作方案等\_\_大项，以循序渐进、优胜劣汰的培训方法提高置业顾问的专业水准。

四、营销策划方面

市场竞争日益激烈，对产品的包装及计划性的经营，显得尤为重要。针对\_\_中心的营销方式要更接地气，适应当地市场，将\_\_中心的销售工作在平稳中更好的推进，适时利用节点推出适合当地市场的营销活动，把\_\_中心在现有基础上再推向另一个高度。

在这一年里，我看到了公司的进步，公司的成长，我自己也渴望成长，我希望公司能够向大企业看齐，我也希望自己成为一位名副其实的地产精英。我要和公司一起努力，一起成长。在公司领导的带领下，迎接挑战，创造辉煌。

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