# 销售人员个人工作总结

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-07-31

*销售人员个人工作总结（7篇）你知道销售工作总结怎么写吗？总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。今天的小编给大家分享了销售人员个人工作总结（7篇），希望能帮到你。...*

销售人员个人工作总结（7篇）

你知道销售工作总结怎么写吗？总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。今天的小编给大家分享了销售人员个人工作总结（7篇），希望能帮到你。

**销售人员个人工作总结【篇1】**

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，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200万的目标，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。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关联的协调，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。

**销售人员个人工作总结【篇2】**

今是\_\_汽车辉煌的一年，国内专用车市场竞争日益激烈、价格战、市场之争，产品之争，\_\_汽车以变制变应对金融危机：今年，随着国际金融危机影响的不断加深，专用汽车出口量减少加上国家宏观调控的整体经济环境，给\_\_汽车的日常经营和发展造成很大的困难。今年在\_\_汽车全体员工的共同努力下，\_\_X专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标又创新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、面对市场竞争不依不靠细分客户群体

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足产品对口营销管理和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入\"价格战\"的误区。\"价格是关键\"，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的专用汽车销售该采用什么样的策略呢?\_\_汽车摸索了一套自已的工作方法：

A：加强销售队伍的素质加强目标管理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

B：市场个性化、细致化，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据09年的销售形势，我们确定了销量大的车型如油罐车、化工车、洒水车、环卫垃圾车、散装水泥车等车型的集团用户、零散用户等市场。压缩垃圾车、高空作业车、扫路车等较特殊的车型采取一对一销售模式，对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了\_\_汽车公司的专用汽车销售量。

C：注重信息收集做好科学预测，发展网销

信息时代专用车市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。市场上每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合网络销售这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成公司下达的全年销售目标。

售后服务是关键，是整车销售的后盾和保障，对售后服务部门，提出了更高的要求，售后队伍搞好服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门主管、班组长参加的的安全、生产、质量现场会。

二、不断加强自身竞争实力

公司内部管理，作到请进来、走出去。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重集体团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。

今年通过公司全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标又创新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对明年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕\"质量第一、产品销售服务管理\"这个终旨，将\"品牌营销\"、\"服务营销\"和\"文化营销\"三者紧密结合，确保\_\_汽车公司明年公司各项工作的顺利完成。

**销售人员个人工作总结【篇3】**

今年经历了跌跌撞撞的一年之后，我重新找回了自信的姿态。作为销售部的一员，我是感到非常骄傲的。我们公司进步的非常快，销售部的进步也是很迅速的。所以能够作为这个强大集体中的一员，我还是非常的荣幸的。虽然一年的时间已经到了尽头了，但是我想我其实还是收获了很多的，感谢一年里部门同事以及给位领导给予我的宽容和关心，因为你们的鼓励和支持，我才能够收获到这样的一份成绩，感谢你们！

今年我的业绩一直都还可以，每个季度差不多都是前三名。今年的局势不太好，所以我们销售部的压力也很大，竞争压力有时候压着我们喘不过气来。在这样的一个情况中，我找到了应对的办法，那就是强硬一点，什么也不怕，就直接往前冲。有时候当我们不知道该怎么去走的时候，径直往前走是不会错的。不管最后到达一个怎样的目的地，我想我们都会收获到一些东西，这对于我们来说，是非常珍贵的，它丰富了我们的阅历、丰富了我们的人生。

这一年的销售工作对我的帮助是很大的，压力很大，平时的时间很紧张，很多时候都是凌晨才入睡，第二天也偶尔出现迟到的情况。但是我也在慢慢调整这个问题了，后来也没有再怎么迟到过了。其实很多事情都是需要自己去克制的，就像对于这份销售工作来说，时间上当然是很紧张的。如果我们不能好好的把控或者去利用的话，我们的确会退后，也会遇到一些失败。但是好在现在我们还有这样的青春去拼搏，我们就不能够后退，不能够退缩，勇敢出击是打败一切的基础，也是我们站在这片土地上的根本。

一年以来，我发现自己在这份工作上是有一些进步的，也得到了很多的突破。时间的确很无情，但是我相信自己未来一定可以利用好时间，去努力提升自己的工作能力，把销售这份事业真正的做起来，我会树立更加远大的目标，激励着自己更加努力的往前走，也希望我能够得到一个新的成绩吧！过去已经成了定数，未来还在等待，我会用尽自己全部的力气和勇气去奋斗的，时光不负每一个痴心奋斗的人，我会以此为我的座右铭，在今后的工作上义无反顾，勇往直前，重获新生！

**销售人员个人工作总结【篇4】**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况;清理业务 理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

(二)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四)销售报表的精确度，仔细审核;

(五)借物还货的及时处理;

(六)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

**销售人员个人工作总结【篇5】**

我叫\_\_，名字是曾祖父起的。我觉得我的名字算是我的一个品牌，可以利用前人的知名度让他人更好的记住我，但是我不会活在王安石的影子下面，我会走出属于我自己的路，不求超越他，但至少要对的起这个名字。

我来自湖南\_\_，是典型的生于农村长于农村的青年，\_\_年毕业于\_\_四中普通高中，由于高考的失利和家庭经济原因，放弃了专科学习的机会。

两年中我走过很多地方：去过广东进过外贸企业做生产，那时候刚毕业，不懂得人生观和价值观，也没去想过自己的未来。那份工作我只做了四个月，就给自己找了一个冠冕堂皇的理由(我要去实现自己的理想)就辞职了。事实上我是由于工作时间太长工作太累，自己吃不了苦的缘故。现在想想当时辞职的动机是那么的滑稽。

辞职后，我求父亲帮忙托关系去了武汉，寄篱在父亲的朋友那儿。考到驾照后，便在父亲朋友开的家具厂做起了货运司机，专门从事售货服务(送货上门、搬运、安装家具、维修家具)、进购原材料、进购成品家具、收货款等工作。

同时也兼职老板的专职司机，跟他出去谈过业务，自然也少不了应酬。然而后者我做的很不到位，原因是老板在的缘故，过分依赖于他，而忽视了表现自己舞台的存在。这份工作让我从顾客那里学到了不同年龄阶层、不同性格、不同性别的人聊天的内容更偏向于哪些话题。

按理说，这份工作可以学到很多，我个人也对这份工作很喜欢，但是由于老板开的工资太低，工作时间又极不规律化而辞职。辞职后，我盲目的独自去了福州，又进了一家知名的外贸生产企业，每天人就同机器一般12小时运转，有时候甚至工作14个小时。

而管理者每次都吹嘘员工一月至少可以拿四五千快工资，事实上拿四五千或者更高工资的人工作一般都在16小时以上，那时候我就觉得中国的劳动力就是一个“贱”字形容。但是这不是我最终离开的原因，事实上那家外贸生产厂家的管理制度问题层出不穷，我们所提的建议被置之不理，还被车间主任嘲笑为“多管闲事”。

从那时候，我就想着为自己开辟一条新路，可以改变自己，让自己得到更多历练的工作岗位。亦是从那时候开始，我每天会在下班后看20来页书，以此来充实自己狭隘的大脑。

今年7月初我离开了亚洲知名企业——\_\_集团。离职后我直接到株洲，通过网络我看到了\_\_的招聘启事，很幸运我通过了面试，但是我也心存疑虑，因为电视新闻上曾报道过很多关于保健品的负面新闻，再者我对公司销售的产品不了解，心里一直怀疑公司产品的质量，也犹豫是否该参加公司的培训。

纠结过后，我做出了去的决定，不好再退出。然而在经过周部长和左老师一天的授课后，我对公司有了进一步的了解：公司对顾客无微不至的服务，公司对社会的无私回报，公司员工团结合作的精神，公司因材施教的育人理念，公司严明的纪律风范，公司丰富的业余生活……让我觉得作为公司的一名员工而倍感荣幸。

课程中，周部长还讲到了公司的成长和王总创业的经历，这无疑是激发我们年轻人努力奋斗的典范楷模。当轻松愉悦的课程快结束的时候，周部长叫我们作总结的时候，我只说了一句话：“我对\_\_有兴趣了，我会努力做好!”

明天就是最后一天培训，培训完我们就要正式进入到工作岗位了。我想我能够在两个月转正，但是也不会放弃一个月转正的机会：

第一，我敢做，敢于挑战自己;

第二，看过一些营销方面的书，也算有涉及营销过这个行业;

第三，我做过家具销售售后服务，接触客户很多;

第四，我对销售这行很感兴趣;

第五，我有一颗不安分的心。

最后我想谈一下销售员的成功之道，总结归纳为知识、方法、经验。

**销售人员个人工作总结【篇6】**

在4月份的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

\_\_年4月份汽车销售员工作总结，简要总结如下：

我是\_\_年\_\_月\_\_日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

一、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，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

二、市场分析

我所负责的区域为\_\_，\_\_和\_\_周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。\_\_区域现在主要从广东要车，价格和\_\_差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。\_\_的汽车的总经销商大多在\_\_，一些周边的小城市都从\_\_直接定单。现在\_\_政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。\_\_的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在\_\_要车，\_\_主要从\_\_，\_\_要车，而且从\_\_直接就能发\_\_。国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从\_\_要车，但是价格没有绝对的优势。往往有时咱的价格是有优势的，但是运费就要8000元，也就没什么优势了。

三、下期目标

本月我的总销量是x台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。下个月我也给自己定了新的计划，下个月的销量达到x台，利润达到\_\_元，开发新客户x家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的\'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，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

**销售人员个人工作总结【篇7】**

20\_\_年已经过去了，仔细回想一下，来公司已经一年，在这一年里，通过自己的努力，对通信行业以及行业客户有了一定的了解;虽然没有意向客户，但是也知道了客户的一些情况、客户的职务架构、和仪表采购的方式，也从之前对通信的一无所知到渐渐认识和了解。

作为一名销售人员，我觉得我有必要对自己\_\_年的工作做出总结。回顾这一年的销售工作，和其他销售人员比起来，我意识到自己这样的进度有点慢，所以为了跟上公司的步伐，为了能更好的做好销售工作，也为了能在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我了解到了自己的缺点和不足，总结一下大体表现在以下几个方面：

(1) 由于经验少，从事销售工作时间较短，所以在工作中不能够像其他员工一样大胆、积极，对于浅意向客户，自己的跟进可能不够及时，所以在今后的工作中，一定要将不同意向度的客户分门别类做好记录，这样跟进的速度自己也能够及时把握，也能够防止遗漏订单;

(2) 对于客户问题的处理不是很积极直接，导致走的弯路很多;

(3) 要提高自己的活跃性，多和别人交流交流经验，在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进;

(4) 销售技巧有待加强，所以在今后的工作中，一定要多和同事学习，也多学习销售方面的知识，希望可以提高自己的销售技巧和处事能力。

通过来司三个月的实习的总结和公司部门领导以及同事的帮助下，对于来年的工作我也有了一定的规划和安排，对自己20\_\_年的工作规划也渐渐明朗，先谈谈我对所负责区域的具体认识以及该区域的大体情况。

一、自己区域的情况分析

其实刚开始接触通信行业前，对于这方面的信息都是一无所知，进入公司之后，划分了区域，也开始负责贵州、重庆和云南三个地市。可是这三个地势具体的是一个什么样子的，都不了解，简单的一通电话过去，客户也都应付答之。也可能自己这边和客户聊的比较少，有时候电话打过去了只是和客户谈业务，其他聊得也比较少，所以客户关系也就不是那么牢靠，愿意和你说的客户也就比较少，可是打的电话多了，也知道大概情况，所以不会向刚开始那么盲目，不知道给客户说什么，让客户一口回绝的次数也不像刚开始那么多了。下面针对三个地势进行一一分析:

1、对于\_\_地市，可能和地域有关系，电话联系客户态度不是很好，谈话过程中透漏的有用信息也很少。出差拜访了一下，其实感觉客户还都挺好，也和一些客户聊了一下明年的意向，没有明显透漏的，但是谈话中多少会有需要采购的意思。所以，接下来的工作就是要和客户搞好关系，探寻采购具体的采购意向，以争取抓到订单。

2、\_\_客户这里也大都意向不明，或者就是没采购权利、明年再说等等。为了探寻到客户的采购意向，在今后工作中，也应该和客户多聊，并且也要和客户搞好关系，以挖掘客户的意向为关键，这样才能抓住订单;

3、和\_\_地市的客户聊得还都行，简单意向也探到了一些有用的信息，但是具体的也都没有定，所以接下来跟进尤为重要，也要进一步的拉近关系，以便顺利拿到单子。同时也要抓紧和计划、采购部门的联系，以便因小失大。

二、来年工作的大体安排和规划

20\_\_年是新的一年，也是新的开始，同时也面临着转正问题，也会有相应的任务划分，当然也要面临着诸多的考核，所以一定要多了解产品信息，客户信息和周边知识，以提高自己的谈资。这样也就不会碰到客户不知道说什么，也不会遇到像之前只是简单的推销产品了。

同时面临着下一年的工作任务，我也知道销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自己的专业知识和专业技能。同时也根据自己所管辖地区的具体情况，做到以下几点:

1、认真学习、努力提高

可能工作初期遇到了一些困难，自己学习缓慢，对产品不了解……但是这都不是理由，所以接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，以及销售人员的相关知识，这样才能在时代的不断发展变化中不被淘汰。同时也因为我们的工作也在随时代的变化而不断改变，所以想要适应这份工作，唯一的方法就是加强自己的学习能力和为人处事能力。

2、安排出差，电话辅助

很多客户对于电话可能不大认可，所以电话沟通对于一些客户和订单来说就稍显困难。所以电话沟通只是销售工作的一部分，对于有意向但是又拿不下来订单的也应该安排出差拜访、送礼、请客户吃饭……只要是了解到的意向客户，一定要尽最大能力抓住订单，决不可让到手的意向丢失。

3、多方交流，查漏补缺

每个人的学习工作方式都是不一样的，别人的不一定适合你，但是和别人交流也有可能会对自己有所帮助。所以在工作闲暇之余多和同事进行业务上的沟通，了解别人和客户交流的具体情况，自己在此之上查漏补缺，这样对自己今后的工作都会有一定的促进作用。同时，也要常常总结自己的工作，看看这一段时间自己出单了没?和客户沟通的怎么样?有没有可以抓住的意向订单……

初到公司，由于对公司不是很了解，对于新同事、新知识比较陌生，自己表现可能会显得稍有胆怯，虽然自己未意识到，但是让别人看着也是非常不好。在同事的帮助之下，渐渐的有了认识和了解，可能改变的比较慢，也让领导着急，所以这方面自己今后应该多加注意才是。同时作为销售人员，虽然还未转正，但是也知道自己的任务和职责，所以也一直在严格的要求自己，努力做好自己的份内工作。虽然出了两个小单子，由于自己学习有些缓慢，也让领导这边费了不少心，被领导指出之后自己也也深刻认识到了严重性，所以接下来的工作中，一定加快工作步伐，努力赶上以前的进度，跟上公司的步伐，不给公司拖后腿。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。也深知道，作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时也要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对待本职工作和部门领导交代的每一件事都认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。

以上就是我今年的工作总结，希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己，不给公司拖后腿。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

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