# 屈臣氏销售工作总结范文优选15篇

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-07-31

*屈臣氏销售工作总结范文 第一篇>现对工作情况作几点总结：一、 熟悉公司产品。从产品的成份，质量，性能特点，产品的包装到与同类产品相比的优势等。这些都是贸易工作的基础，对客户提出的产品问题可以对答如流，使客户进一步认识我们的产品从而得到顾客的...*

**屈臣氏销售工作总结范文 第一篇**

>现对工作情况作几点总结：

一、 熟悉公司产品。从产品的成份，质量，性能特点，产品的包装到与同类产品相比

的优势等。这些都是贸易工作的基础，对客户提出的产品问题可以对答如流，使客户进一步认识我们的产品从而得到顾客的信任。熟悉公司产品是我开始工作的首要任务。

四、 参加会展。会展是推销产品最有效的平台。通过二次会展，收合集到很多客户的信息。我们公司的产品在会展相信也有很大的推广。

五、 邮寄样品。这看起来是小事，但一定要认真做好每一个细节，如要附上产品目录，价格表，名片，联系人等。客户接受我们的样品，相信定单快要来啦。

六、 接待客户。这工作我是一定要做好的，要做到让客户体会到我公司是讲信用，有实力的，我公司的产品的质量，性能，价格是有很大优势的。我接待过一次客户，但不是很理想，我要认真学习这方面的知识，让以后的工作做得更好。

七、 报价工作。我们报的价格要有相当的竞争力。要学会与客户交换有价值的信息与意见。

八、 怎样与客户更好的沟通，是我近来学习研究的的工作。

>工作计划和建议：

**屈臣氏销售工作总结范文 第二篇**

我认真回顾了一下20xx年这一年的工作情况，并对20xx年的工作做了一下规划。

一年来由于回校完成毕业设计。所以到目前累加起来共工作了近七个月。这七个月对我来说收获非常大。毕业以后有幸来到XX工作，我觉得我的起点很高，所以压力也很大，特别是从学校毕业回来以后，本来就都比我优秀同事现在大家工作上的成长又突飞猛进，我当时十分着急，想一下子赶上大家，但又不知从何入手，在X总耐心细致的指导下，一点点找到奋斗的目标，努力的方向。

>一．关于这半年多的工作总结如下：

在与客户沟通方面。经过半年坚持不懈的努力，大量电话量的积累。从拿起电话不知道第一句该与客户说什么到现在目标客户选好后，快速的做出判断，找到与客户联系的关键点，快速思考出销售方案，对于客户分类，需求分析，应对方式都有了一定的处理方法。在耐心解答客户的提问之余，对于引导客户对产品的选择也有了一定的提高。业绩也有了一定的提高。但对于实际销售的相关内容需要在工作中不断总结，不断完善。这一项永远都没有最好只有更好。

此外，每天坚持写日工作计划与总结，不断总结自己的不足之处，及时向领导请教，在领导的帮助和指导下，工作有了一定的提高。每天根据总结的内容及与领导的沟通制定下一步的工作计划。对每天的工作内容定额定时，以此来提高工作的效率及工作的积极性。

>二．关于明年的工作计划：

1.工作的五大目标：

第一个目标：实现电话从量到质的跨跃，努力提升电话技巧。

第二个目标：减小意向客户的丢单率。

第三个目标：努力完成公司的业绩要求，完成公司要求的业绩指标之余还要争取有所突破。

第四个目标：每个单子要签的漂亮。例如提高客户的意向签单金额等。

第五个目标：KPI考核争取最高分。

2.关于工作细节方面需重点加强内容：

（1）有质量客户当面拜访量要增加。

（2）约见意向客户的数量要增加。

（3）工作计划与总结要坚持写。每个月要写月工作计划，然后把月目标量化，分成周目标，再分成日目标。这样每一天的工作完成好了，每周的目标完成好了，每个月的任务就有了相应的保证，这样工作起来就有信心了。

（4）不断提升自己的学习能力，虚心向其它同事请教，多读些对工作有帮助的书籍与相关文献，不段完善自我。

3.提高自身综合素质：

（1）不断完善整理出的几套XX公司对于不同客户的简介（word及PPT）。

**屈臣氏销售工作总结范文 第三篇**

从9月底来公司到1月，这段时间的工作总结如下：刚到公司，前两天比较茫然，但我一心想着把工作做好，进入工作状态。初来乍到，学习是非常重要的，全靠袁姐跟向姐给了我不少帮助，从熟悉产品到开发新客户，一步步走来，过程虽然艰辛，但结果总是给人鼓舞。通过一系列的培训，产品知识，到开发客户，我知道了作为一个业务员如何开始工作，进入状态，取得订单。开始的两个月，我每天都是在阿里巴巴平台上发布信息，管理询盘客户，虽然我的子账户起初是没有什么客户询问的，不过后来我接到了公司一个电话打来定圆珠笔的，但是却给了我信心。总结这一单，最重要的是客户积累，培养重点。这一点要得益于平时袁姐让我们做客户档案，分析客户，并保持和客户联系的状态。只有这样才清楚自己目前客户的联系状态，进而掌握订单的状态。

12月份我个人的业务都处于低谷期，没有出什么单，出单心急，所以每碰到一个客户，我都会花大量的时间和精力对付，也许是白费心思，但觉得是值得的，因为经过这段过程，我能够更好的判断客户的心理状态，判断客户下单的可能性有几成，哪些客户是优质客户。

20xx的工作总结大致如综上所述，虽然上半年总的销售额并不理想，主要是因为我客户资源有限，很多客户还处于培养阶段，而下单的客户也都是样品单，样品单金额一般都比较低，这就导致销售额比较低。对于20xx的工作我很有信心，也希望公司对我有信心。

**屈臣氏销售工作总结范文 第四篇**

我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年所经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

>一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

>二、工作质量成绩，效益和贡献

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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

>三、工作中的经验，销售是一门艺术

作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1。认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2。充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意”是顾客最好的广告。

3。促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4。熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5。售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6。抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

>四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着！自从走出学校这座象牙塔，犹如温室里的花朵般的我便在选会上义无反顾的选中了现下我所在的公司：xx珠宝。从x月份报道加入这个行业到现在，不知不觉中一年光景一晃而过。本来是被看好做茶叶销售的我，在我的坚持下最终被分配到珠宝销售部门并开始了人生当中全新的完全与专业无关的“历程”。

**屈臣氏销售工作总结范文 第五篇**

我自20xx年x月到电力营销与交易部计量处任营销信息技术助责以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮助下，在工作、学习和思想方面取得了很多进步，现将第四季度以来工作、学习、思想情况分析总结报告如下：

>一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

第四季度以来，深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

>二、不断努力学习，提高专业知识

>三、认真做好本职工作，提升工作能力

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

（一）营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《xx公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收。

（二）县级公司“一体化”工作

**屈臣氏销售工作总结范文 第六篇**

入职的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品;朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我一起去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能进可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一二家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1)必须养成学习的习惯;

销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2)必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给于我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!做到责任和职业道德。

(3)善于总结与自我总结

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长!

**屈臣氏销售工作总结范文 第七篇**

20xx年x月本部全体业务人员在公司的领导下围绕当月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3月x日—3月x日销售总额元销售重量斤吨跟去年同期相比较分别增长和。20xx年x月销售总额为2168774销售重量斤资金回笼3290736元资金回笼率为。

>一在销售方面主要受以下几方面因素影响

1、节后公司整体销售额相比较2月份有一定程度下滑。春节过后令人担忧的消费力乏后劲不足的问题现已经以公司销售额的下滑体现了。再加上天气的逐渐回暖因打火锅烧烤而购买中高档鱼丸制品的客户份额逐渐减少而工厂、学校等低端产品消费大户的节后复工、复课直接拉动我公司的低端产品销量还有就是经销商的部分产品进货量相比二月份也明显减少对我们公司销售额的降低有一定影响所以就出现了公司的3月份的销量略高于2月份但销售额却比2月份少将近20万。

2、高技津津等竞争对手加大节后市场促销力度部分产品以十送一二十送一抢占市场虽然公司在得悉竞争对手市场营销策略后做出调整我部分产品如香葱鱼丸五彩鱼丸在3月x日起以二十送一的促销手段推出市场但在促销力度上的不足保证客户利润上的不足也使我流失部分客户。3、受产量及交货达成的影响。部分产品的.产量未能提升客户落单时无法及时交付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纵海、顺记、阳西吴金等部分客户的资金未能及时回笼我部业务员也加大了对客户催款力度部分客户已经进入欠款大户黑名单对进入此名单的客户我销售部在发货前会加强与客户的沟通尽量在客户汇款后或承诺付款后再发货。另外受社会及市场环境的影响部分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。针对本部个别业务司机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司机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警醒我部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、提高接单员及业务司机的服务质量和业务能力使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在平时的日常工作中我们要求接单员及司机必须做到以下几点1加强与客户的沟通联系多想办法建立起良好的合作关系2工作要到位服务要跟上及时了解客户的销售运作情况和竞争对手的情况发现问题及时处理不能处理的要及时汇报

3及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门并加强与横向部门的沟通协作使我们的产品质量和服务能满足客户的需要4集中精力理顺与客户间的各方面关系做好售前、售中、售后服务把业务巩固下来且越做越大5加大资金回笼的力度回避企业风险。在货款回笼方面整个部门都形成共识将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来本部两位接单员分工协作亲自督促和协助业务司机按计划去追收货款从没有松懈过到目前为止绝大多数的客户回笼是比较正常的个别客户由于某些原因回笼速度较慢。如纵海、顺记、阳西吴金等3、加强专卖店管理工作落实专卖店管理制度将专卖店工作逐步导向正轨。由于之前专卖店属于店长管理制销售部不直接过问管理者经验的缺乏制度落实的不严格致使专卖店存在许多管理上的漏洞1店员工作积极性不高缺乏品牌形象及服务意识2缺乏有效地管理制度和力度3产品缺乏推广品种过于单一产品更新速度慢针对以上存在问题我部人员在其他部门同事协助下重新制定《平海专卖店管理制度》一方面加强管理力度另一方面将店长、领班、店员等职责细化出现问题可追究到个人再有就是重新调整薪资架构将每个店员的个人薪资与店面销量挂钩以调动员工积极性我部还安排人员不定时到各专卖店进行暗访以观察存在问题及此次整改效果。

>三、存在及需解决问题

1、部门的日常管理工作需要进一步加强

2、整体的资金回笼不理想未达到预期要求

3、个别司机的工作责任心和工作计划性不强业务能力还有待提高

4、由于回款数额的差异导致销售部内部的猜忌及不信任5

、与其他部门的相互沟通不够导致部分工作的滞留

6、公司业务的市场开拓不够业务增长率局限在一帮老客户身上

7、由于接单员李眉提出辞职申请4月x日前离职望人事部同事能尽快招收人员填补空缺。

>四、下月计划

1、销售部下月目标为340吨350吨与去年同期比要增加25以上销量。20xx年x月销量为296吨。

2、锦湖专卖店下月将开展烧烤外卖业务也准备增加副食品种类以增加客户购买欲以期提高整个店面销售额。

3、东源及银湾专卖店要开展让利促销销售额要同比增长810.

4、开拓阳江酒店业市场带动专卖店高端产品消费。

**屈臣氏销售工作总结范文 第八篇**

转眼20\_\_年即将过去，我们将满怀信心的迎接20\_\_年的到来。在过去的半年里，我们有高兴也有辛酸，总体来说，我们是圆满完成了公司所定的销售任务，在\_\_\_的三年时间里我们一直坚持真诚专业的态度对待每一位顾客，力求提供符合他们的款式经过努力的锻炼自己，基本能够掌握顾客的心理，利用顾客的心理抓住每一位有意购买的顾客，努力提高我们\_\_\_的销售，进一步提升品牌的知名度。在\_\_\_这个展示才华的大舞台中，也结识了许多新朋友，同时也感谢和我并肩奋斗的同事和领导。以下是我对\_\_\_20\_\_年的总结：

>一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在 时代的不断发展变化中，不被淘汰。

>二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

>三、存在的问题

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚信只要用心去做就一定能做好。

**屈臣氏销售工作总结范文 第九篇**

我是xx公司的一名员工，工作已有四年余载。我的使命是为广大群众提供更高品质的健康生活，成为国内最专业的中老年健康产品提供者。我们是一群拥有“责任、感恩、公平、自由”价值观的员工，以“铭记自身责任，关爱大众健康”为企业宗旨，每天进步一点点，为公司带来更多更大的利益。下面，总结自己在20xx年工作：

一、工作了这么多年，我已经渐渐改变了自己以往的沉默寡言，我已经明白，身为一名销售人员，不能沉默对客，必须面向各类中老年群众，打开心胸，人家才会对自己放心，更对我们的产品放心。我们要与客户建立互信互爱的关系，让客户放心我们及我们的产品。公司制定的一三五七十年目标，是我们工作的压力与动力，让我们更加卖力工作。我们更加认真工作，落实到每一处。

二、在20xx年里，我要给自己制定一个新的工作计划，学习新产品的知识与方法，更利于介绍给顾客购买。丰富自己的专业知识与技能，对待顾客真诚礼貌。在过去一年里，每个月我的销售量基本维持在五六万左右，希望今年销售量更上一层楼！

公司在不断壮大，不断进步，身为员工的我也要不断充实自己，更加努力。希望各位领导提出批评和意见，也希望同事们对我给予监督和建议，也希望大家指出我的气虚缺点。祝愿我们每一个人新年新气象，在新的一年里，祝愿我们铭康一年比一年好，越来越辉煌，大定一起努力吧！

**屈臣氏销售工作总结范文 第十篇**

1、工作总结

20xx已经过去了，在短短7个月的工作中，在公司经理和同事帮助下。我学到了很多！也有了很多自己没有经历过的经验。20xx是我步入工作的一年，也是人生第一个第一次赚钱的一年。所以也得给自己总结下，吸取经验、提高自己、有信心也会努力把明年的工作做得更好！

自身还存在很多缺点：

1、如：自己不愿多打电话，而且还很懒。

嘿嘿，这些我就不一一去说了。接下来我会改正的！

2、销售经验

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

5、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

3、客户关系、存在问题

销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；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老客户获得更多的客户信息。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相结合。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：一、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。二、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。

4、20xx计划

1、每周要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2、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。

3、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

4、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。

5、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。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务

7、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

8、为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造利润。 以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**屈臣氏销售工作总结范文 第十一篇**

在这一年以来，从我的工作职责方面，我很感激x公司领导，自从得到销售的这一份工作以来，在我不知道的情况下，得到了同事和领导的帮助下我进步了很多。在这一年各部门的工作努力，我们贵阳办事处达到了20x年全年目标，这是贵阳办全体部门的工作的努力的荣誉，谁让我们在5月份碰到x公司的主哎，我们贵阳全体各部门依然面临巨大的挑战，现在我们谁让我领先，我们会依然去努力xxx这些困难，这些功绩是公司全体员工的努力是分不开的。下面是我本人一年的工作

>1、上半年公司关于pet的上市和铺市计划及销售任务，在公司的规划和认真贯彻，这样去做好公司的pet的上市，执行了公司市场操作和策略方针，这样去铺好pet的上市规划。

>2、公司争取专场的权利，节约费用，压制竞品进场的机会，维护终端客情，做好生动化陈列及店内广宣，让我们的产品多和消费者见面，利用公司好的促销品与终端客户的消费，提高x销量。

>3、在公司通过各级领导的培训和都导检查指导和同事的交流，只有这样，才能及时的得到处理和解决。使自己的市场进步的很快和同事协同完成公司分配的工作，在平时中我们将相互去交流去分享别人和自己的市场，让我进步的很快的去和别人沟通.。

>4、在5月份的x的上市，我们的压力非常的大，我们就面临去xxx这一份困难，我不知道该如何去解决，谁让今年我们去的了胜利，完成公司的分配的全年的目标，但是离不开全部门的共同努力。

**屈臣氏销售工作总结范文 第十二篇**

>一、20xx年工作总结：

转眼间，20xx年就手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多感慨，没有太多经历，没有太多惊喜，没有太多业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这一年多的时间里，有失败、也有成功，首先得感谢公司给我提供了这么好的平台，让我能够在这个舞台上实现自己的人生价值与意义。

从20xx年10月加入成都市超越动力商贸有限公司，在这一年零3个月，从刚开始物流做起到专职业务到明年跑外围跑二批，从中的压力，从中的转变都离不开学习、成长的心态，刚开始从物流做起时，很累，很苦，每次进步一点点时又觉得一切都是值得的，很多次想过放弃，想要退出，那时候的目标很明确，我要做专职的业务，我要突破自我，我相信我能行，别人能做到的我也能做到。

在经过7、8、9月的努力后我做到了，让我品尝到了专职业务的甜头，不再送货，不再接售后，日子似乎过的很潇洒，然而却让自己过于散漫，过于懒惰，导致拜访不到位，客户流失，客户怨言较多，导致我10、11、12月业绩严重下滑、然而之前根本没意识到这些问题，以为自己没赚到钱就没赚到钱，没有考虑过物流、公司有没赚到钱，没有团体意识，王总多次教导我，想要做一名合格的领导者就得有团体意识。要考虑大局不要以自我为中心，以前不懂，不能理解这些，认为我上班就是为了赚钱的，别人能不能赚到钱与我无关，后来经过谭波和刘凡的事后，还有陈宇身为分公司经理，兄弟赚不到钱，把自己工资分给自己兄弟，这些事情让我意识到他们如今为什么比我强，这些我都是缺乏的，我要改正这种心态，再发挥自身的优势，不断总结和改进，提高自身素质。调整心态，热爱自己的工作，努力提高自身业务水平，增强业务能力，克制自己浮躁的情绪。让自己在销售这条路上，越走越好，越走越远。

>二、20xx的目标：

20xx年是我们公司业务往市外发展至关重要的一年，对于一个刚刚接触二批商销售人员来说，也是一个充满挑战，机遇与压力并重开始的一年，在各位领导的带领下，我一定努力快速的提高专业技能。在经过广元，隆昌之行后，让我感受到年的压力很大，也让我更加有自信，因为我能学习到更多的业务知识与销售技巧、这些都离不开超越动力对我的信任，我一定不负所众望，争取拿下广元市场。

超越动力的兄弟姐妹们，一起加油!

**屈臣氏销售工作总结范文 第十三篇**

从20xx年x月x日进入公司到距今将近四个月的时间了。现将这4个月以来的工作一一回顾。

>一、先期的公司产品培训方面：

由于对行业的陌生，对产品也是懵懂无知。通过公司专业人员的培训，使我逐渐的对xxx领域有了清晰的认识。同时也知道了xxx的发展历程和使用范围及涉及的行业。并能清楚的了解和掌握了xxx的一些专业术语和目前国内的xxx厂商及所属的产品。在向有经验的同事请教和交流后也成熟了自己，并能尝试着为新人做一些简单的产品培训。通过这样培训和交流使我更快的掌握和明白了产品的技术指标及使用中的问题。在这方面对自己满意的地方是学习理解新鲜事物较快，并能和有经验的同事和新来的同事交流顺畅。不足是缺乏更专业上的学习和研究。希望接下来能有这样更多的学习和培训的机会，让自己的产品知识更加丰富。

>二、中期的客户陌生交流方面：

伴随着自己对产品知识及销售政策的逐渐丰富和了解，便开始了和公司资源客户试探性的电话接触和交流。这个过程对于我来说是既陌生又熟悉，陌生的是从来没有和xxx领域的使用客户和经营客户接触过，对这个群体的特点不是很能清晰的掌握。熟悉的是在和人陌生交流方面有自己的一些浅薄经验。通过和公司的资源客户电话交流，使我感受到和这些客户交流需要耐心和更丰富的专业知识，并要同他们的交流中捕捉他们对市场和产品及客户需

求、产品需求的信息，给公司提供一些可参考的销售资讯。在这方面对自己满意的地方是由于之前公司的同事辛勤的劳作和对客户的接触，使我和客户交流能很融洽，通常都能给他们留下一个好的第一印象。不足的是还要加深电话语言的深入研究和探讨，能做到电话中完成实际销售。

>三、后期的客户直接接触方面：

随着前期的沟通、交流的逐渐深入，也在吸纳了领导的销售理念及开阔的营销思

路，并在同事们的支持和帮助下开始了我的xxx领域的处女销售和客户拜访之旅。伴随着忐忑和兴奋的心情和一个个我们的经销客户接触交流，让我更加的感觉到了xxx领域及产品对现代农业和其他行业的深远影响，同时也能和客户探讨出一些双赢的模式，这些效果的显现更给了我做好这个行业的莫大鼓励，同时也更增加了我的热情和冲劲。让我明白了合理利用身边资源积累优质客户，学习如何有效的维护客户。在这方面对自己满意的地方是通过交流中新鲜思路的补充，更拓宽了我的思路和灵感，在接下去的接触中能弥合之前交流中因经验的缺乏而产生的业务拓展缝隙。不足的是在和合作方交流的过程中有时销售政策立场不够坚定，有时技巧不够成熟。但我相信这个不足可以在后续的交流中逐渐的改进完善，稳打稳扎，步步为营。

>四、在公司办公室工作方面：

由于本性的原因喜欢做事井井有条、目标明确，同时做事也比较细心，也有一定的生活和工作经验。能和同事们融洽相处，并能互相帮助。以公司为己处，一切从公司的利益出发。由于年龄较大，能自觉的要求和约束自己为其他同事做一个好的榜样。工作积极努力。希望

自己是这个xxx大机器的润滑油，通过自身的努力能让机器运转的更顺畅，让集体相处更融洽、工作效率更高。

>五、期望与建议：

1、产品方面：期望公司的产品线日臻完善。高端有xxx、中端有xx系列、低端有xx，这样的产品线客户有很大的选择余地，也能在销售中按客户的喜好和需求来销售xx产品。建议公司在产品细节上注重客户的实际使用要求和习惯，让我们的产品更加贴近农民兄弟的需求。让客户认可，让市场认可，让业内认可。

2、政策方面：期望公司的销售政策清晰、灵活、实用，定期给客户一些优惠的政策来促进销售。比如奖励政策、终端客户的奖励政策、促销政策、返点政策等等。综合销售经理反馈对地方制定合理的销售政策。建议对有重大贡献和销售能力强的客户定期开研讨会、邀请交流等等。

3、管理方面：期望公司建立完整有效的管理和考核机制，做到“无令即定、既定即行、即行高效、高效有果”。建议各部门分工明确，同时配合销售工作，以免浪费资源。

总体来说，这四个来月是充满了付出和收获的。虽然目前专业、能力不够完善，但是天道酬勤，工作总是能给予努力者最真诚的回馈。

**屈臣氏销售工作总结范文 第十四篇**

本周480销售完成率160%，超额完成60%。480店11月份销售完成率60%；12月份刚好完成任务；本月前两周已完成本月任务的65%，销售提升快，分析：一是元旦人流量较以往大，二是本店促销原先做魔法医生，护肤销售经验很丰富，连带性不错；三是平时虽然对本店的人员支持力度不是很大，但对促销的日常激励紧盯不放，无时无刻都在挖掘员工的自身特长，在激励中让本人认识到自身的优势，

从而发挥自身优势，提高销售。本周不得不提的是502店，502店虽然本周销售也是刚刚超过周任务，但502店本周较以往任何一周来说，销售提高是十分不错的，虽然502店是屈臣氏的A类门店，但我们品牌在此店超过四千的周销售是比较少见的。分析：一是竞争劣势，之前502店我们的陈列位置不是很好，在男士区域，加之背对美津植秀，美津中晚班基本促销都坚持在5个人以上，她们拉人是十分的厉害，相比较我们促销的销售就显得比较薄弱；二是陈列位置，本周一502店调整了陈列位置，我们位置调整为东西主通道位置，虽然是西边第二个端架，但相比较以前的陈列位置还算是十分不错的；三是人员配备，上周开除了一名促销，因为那个促销上班一月时间，提高不是很大，开始给她机会是认为对于产品知识及销售技巧和屈臣氏的管理有一个适应过程，但经过一个月的观察，发现是性格使然，即太腼腆，不能胜任屈臣氏的销售氛围，所以在周一的时候派去培训教师驻店支援，一是暂时补位，二是带动起长促的销售进取性，构成销售相互追赶。

本周会员共计办理约30人，老会员5人。较之前的会员办理来说，总数有所下降，但提高了顾客的有效回头率（100元以上才办理会员卡，等于是说顾客至少会购买我们两个以上单品才能够办理会员卡，这样顾客在使用过程中如果其它的护肤品用完之后会自然而然选择我们的产品补缺）。现老顾客对于护肤品点单率较高。

本周因回公司开会，无培训安排。元月4号进行全体员工培训会，包括培训教师。培训资料为：

1、产品知识重点点位培训；

2、销售技巧提炼培训；

3、重点问题汇总培训。

本周685进行了周末摆台促销，培训部张英协助销售。这周对于502及671位置进行了调整，总体来说502位置调整比较梦想；671虽然从C区调整为A区，但所以通道较窄，我们陈列位置不易留住顾客，待4号店长上班后再进行调整。

**屈臣氏销售工作总结范文 第十五篇**

Xx年Xx月Xx日。我带着自己的梦想与追求，来到了期盼已久的正大，从公司四天紧锣密鼓的入职培训中，让我更清晰的认识了自己，使我更加坚定了自己的选择，能成为正大的新进职员，深感荣幸！

新进职员的培训结束了，留给我的不仅仅是感动，不仅仅是经验，也不仅仅是培训师对我殷殷的嘱托，更重要的是一种奋发向上的力量和开拓进取的精神。企业文化的洗礼，自身心灵的洗练，让我没有了离开家乡的孤独与寂寞感，抛弃了迷惘和彷徨，让我更深刻的了解了正大。正大的企业文化，经营理念与服务理念，一幕幕辉煌，一份份成绩，让我叹服，让我感动，让我找到了一中久违的归属感，内心充满了对这里的无限眷念和渴望，我清楚的认识到这里就是我新的开始了，面对这样一个快乐的，积极的，向上的，勇敢的团队，我希望自己能尽快地融入此团队，敢于创新，追求务实，坚持学习，我也坚信，它值得我为之努力奋斗！

在人的一生当中，实现自我价值是非常重要的，能够提升自身的价值，为社会、为国家、为人民、为公司做出贡献，是衡量自我价值的标准，所以我认为越有挑战力的工作，就越有他所具备的特殊价值，我为成为正大一员而倍感自豪。在今后的工作中，我会坚持不懈的努力，为正大的明天而奋斗，相信正大的明天会更强大，更辉煌。

新的舞台，新的机遇，新的挑战，以后是未知的，未来有无限可能性，我希望做一个负责任的人，一个值得信赖的人。面对机遇，面对挑战，我会自信的接受，我相信我们可以一起创造辉煌。

在理论培训中，我了解到了公司的历史，公司的企业文化和公司的完整架构，以及公司每个员工必须具备的条件和责任心，正大是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。正大会给予每个员工相应的关心，会给每个员工足够的空间展现自己，正大的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与正大一起迎接挑战！从这次的培训中，我学会了一句话，只要有目标，路就不会消失，短暂而紧张的培训过程中]，培训师精彩的授课技巧，让各位新进职员在快乐中接受了培训，并没有疲惫的感觉。

是的，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮，消极的人像月亮，初一十五不一样。所以我的心有多大，舞台就会有多大，心态决定一切。所以我会用最积极的心态去面对自己和每一位顾客和朋友，我坚信，没有做不成的事，只有不愿做的事。

作为团队中的一名新员工，我会尽快让自己成长起来，在团队中有所担当，承担相应的责任，我会发挥新员工学习能力强，工作热情高的优势，多向有经验的同事学习，使自己尽快的能融入团队，融入公司，独立高效地完成相关工作！

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在过去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力，为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，我会有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平，全情投入工作中。同时还要去主动了解，适应环境，将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上建立良好的人际关系，时刻保持高昂的学习激情，不断的补充知识，提高技能，以适应公司发展。

在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态，有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质，我会靠我自己的努力赢得大家的认可，我会加油拼搏，相信我，不求最好，只求更好！我会成功的！

江南环保是我人生的又一个起点，也许前面大道平坦，也许前面荆棘密布，这都不是最重要的，最重要的是自己。就像我们徐董事长所讲的，做事情须充满信心，才能把握住事情的发展。只要我信心满满，我相信我有能力和公司一起为了那个宏伟而长远的目标奋斗下去！

来到食品加工有限公司已经一个多星期了，我深信我是幸运的。很庆幸能够加入到一个团结和睦的团队，庆幸能够遇到对我们关怀备至的领导，庆幸拥有这么多亲切热情的同事，庆幸自己初来乍到就有机会参加这次活动，我切身感受到了团队精神带给我的自豪感和使命感。入职，虽然时间不长，但领导对工作的精益求精、同事间友好和谐的工作态度……这些都让我感觉到加入公司工作是正确的选择；能成为公司一员，我感到无比的自豪。我相信我的这种自豪感将会使我更有激情地投入到工作中去。

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