# 销售季度工作总结汇报(五篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-07-13

*销售季度工作总结汇报一一、20\_年第一季度工作总结1、“基智团”的工作在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、...*

**销售季度工作总结汇报一**

一、20\_年第一季度工作总结

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

\_月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20\_年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

我们营业部的基金销售工作至今已经历了八个年头，期间也积累了千余基金客户及上亿的基金资产。如何能够更好地服务这些客户，从这些客户中挖掘潜能，盘活他们的基金资产呢?

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。\_月\_日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

**销售季度工作总结汇报二**

由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从x月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的、

总结开来7月销售方面有以下几点：

7月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

**销售季度工作总结汇报三**

20\_年第四季度管理处在公司领导正确的带领下，在公司各部门大力支持配合下，管理处全体员工上下一致，认真贯彻岗位职责和规范服务要求，本着“以人为本，用心服务”的服务理念，各项工作开展的较为顺利，同时也存在着一些不足，结合管理处工作的实际情况，针对管理处现存问题，现将第四季工作总结如下。

一、基本情况

1、管理处现有员工共计65人：其中主管1名、副主管1名、护卫队长1名、护卫副队长1名、事务管理员6名、维修组长1人，维修员7名、护卫员35名(含监控员)、保洁组长1人保洁员11人。

2、街区商户38户，临建傣楼6户，b区32户;接房开业19户;接房未开业7幢，未接房10幢。小区共710户;住房692户;(入住630户;空置房62间);商铺18间(营业13间;未营业5间)。

二、日常工作

1、管理处定期召开安全生产例会，对管辖区进行安全生产督促检查15次，督促商家整改15次，现已全部整改。定期召开安全生产例会，跟进商家安全、消防检查12次，组织卫生大扫除10次。

2、管理处利用晨会及时传达学习公司安全生产等方面的文件，并要求员工在工作、生活期间了解、掌握基本的安全常识和提高安全意识

3、管理处严格落实日常三级巡查制度，并对每个工作岗位进行日常管理和监督指导，发现问题现场纠正整改。

4、对商家发放对管辖区进行安全生产督促检查4次，并在日常管理中对存在安全隐患的商家下达整改通知书12份。督促商家整改12次，现已全部整改。安全温馨提示10份。

5、公司领导深入管理处指导安全生产检查工作10次

6、对街区挂安全生产横幅4条，落实“强化安全基础、推动安全发展”的安全防范宣传，得到了积极响应的作用。

7、认真落实整改总公司安委会三季度检查指出的存在问题，并组织管理处全体员工进行安全生产隐患排查专项整治行动7次

三、安全防范

1、上报处理打架斗殴2起，偷盗1起，交通事故1起，公共设施破坏1起，火灾1起(已及时扑灭)，好人好事3起。

2、消防安全检查、公共消防设施、设备每月一次大检、每周一次小检，检查出的问题及时通知进行整改。

3、积极协助管理处做好安全生产工作，并强调落实安全生产在要求及任务。指导护卫夜间查岗24次，组织培训及反恐、防爆军事演练24次，因队员工作失职处罚4次，过夜停车费120元。

4、管理处为确保护卫队员自身安全和加强安全防范，加强了中夜班的巡查力度，要求队员在巡查值勤中必须身穿防刺服，手持防暴棍。

5、对管辖区的设施设备不间断进行安全巡查;

6、对各岗位的检查及工作中存在的问题进行纠正;

7、对外来车辆进行统一规范并要求车辆停放到指定的位置，确保道路通畅，无事故发生;

8、对监控死角部位增设签到巡查表，每2小时巡查1次，并要求监控员实施护卫查岗和点名制度。

四、维修工作

1、设施设备维保3次，每周巡检1次，处理业主，商家报修30次数，每日对装修进行巡查1次，巡查共计63次，维修组第四季度出工出勤98次;

2、加强业主商铺装修管理，每天对装修户进行检查，保证小区业主、商家在装修时不破坏房屋的主体结构;

3、维修、更换街区路灯;

4、对地基下沉商家随时跟踪落实;

5、对街区房屋渗水检查;

5、维修、保养公用设施设备。

五、保洁工作

1、绿化保洁完成管辖区域药物喷洒3次，并对商家周边绿化带进行修枝，对垃圾桶、标识、卫生死角、绿化安全隐患全面整治8次，达到预期效果;

2、根据工作计划进行日常保洁及垃圾清理;

3、每周组织一次重点清洗大垃圾桶、清理绿化带的白色垃圾及修剪枯枝树叶。

4、配合公司完成各大节日相关活动的开展，及重大接待任务的保洁工作;

5、每月对空置房进行一次空置房清理工作，保持空置房无杂物、蜘蛛网。

六、完成情况

1、护卫召开会议4次，重点强调各节假日期间安保工作

2、护卫抓好国庆节期间的防火、防盗及用电安全管理工作，并根据相关要求组织员工开展应知应会培训和演练

3、管理处对商家和住户发放温馨提示12次，对国庆节期间的卫生、防火防盗、文明接待做出了相关要求，并组织工作人员对街区的树枝进行修枝;

4、管理处利用走动式服务对管辖区域的商家、租户、业主、进行了安全防范、消防交通、反恐防暴知识的宣传，加强了他们对自身的安全防范及经营场所、住宿等重点部位的管理。

5、对管理处进行日常管理，根据工作计划对设施设备进行维护保养，确保街区内设备正常运转;

6、为确保街区有一个干净舒适的环境，对管理处进行日常保洁，得到了商家和业主的一致好评;

7、管理处不定期组织保洁员对路灯杆、景观灯、标识标牌进行打扫、清洗;不定期对空置房进行除尘;对已枯的树枝进行及时修剪，防止造成瓦片的脱落;

8、为配合公司制定的“安全生产月”活动，管理处积极响应，每月对街区内空置房及商家进行安全检查工作，消除安全隐患。

**销售季度工作总结汇报四**

第一季度房产销售即将过去，转眼间又要进入新的一季度——第二季度，新的一季度又是一个充满挑战、机遇与压力的一季度。在这将近一季度的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，九年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，临近年终掐指一算，我到公司已经有两年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。两年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这两年也是一年跟一年不一样。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明年的工作做的更好。以下是我第一季度的工作总结汇报：

20\_年x月，公司的另一个楼盘----x建•城市花园，我正式进入城市花园项目部。经过多年销售的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作，都当作是个人积累经验的机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

20\_年城市花园的销售量比20\_年好。20\_年全年销售\_x套，(其中多层\_x套、小高层\_套、商铺x套)，第一季度销售\_套，销售情况不是太理想，主要原因是春节相对来说买房人比较少.

20\_年城市花园的营销活动，大大小小不下10次左右，每次活动都是从实际出发，先做市场调查然后确立活动题纲，最后落实到宣传，每一次的活动都是对楼盘品牌的提升，每一次的活动都是以结果来看活动的效果，但总体来看我们的活动力度都是停留在小打小闹的层面上。

20\_年城市花园来访客户\_x组，来电\_x组，从这些数字可以看出，一个楼盘要想让人们认知、了解，开发商的信誉度是一方面， 最主要的是要投入大量的宣传来做铺垫， 否则即使你的产品多么的优秀人们还是不能够了解。

从上面的情况来看，我们的工作做的不是最好，销售工作也是处于常态化，主要是目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标\_x套尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素，每一阶段的计划都能对销售起到促进作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划20\_年x月\_日交房，但结果是向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘周边配套的影响，也对销售形成压力，就拿河东街来说吧，当时的销售员答应\_街20\_年开始动工，可是这都20\_年\_街还是停留在规划上面，还有就是价格过高、客户终认为城市花园现有的价格和楼盘位置不相符等因素，在销售中带来的直接影响就是销售量减少。

20\_年第一季度实际销售工作中，自己也有不足之处，不太喜欢与领导多沟通，对于案场的管理方面总是和领导不能在思想和行动中保持一致，对于营销活动自己还要多学习多摸索，总觉得自己思路不够开阔，点子不够多，平时不用时还有自己的想法，但实际用时就黔驴技穷了。 我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结问题，并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一季度来的工作，自己的方方面面还不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

**销售季度工作总结汇报五**

当工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训。下面给大家分享关于销售季度工作总结汇报范文，方便大家学习。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个第三季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排;

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：(钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉\_\_粒;)单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20\_年第一季度工作总结

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

\_月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20\_年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

我们营业部的基金销售工作至今已经历了八个年头，期间也积累了千余基金客户及上亿的基金资产。如何能够更好地服务这些客户，从这些客户中挖掘潜能，盘活他们的基金资产呢?

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。\_月\_日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

第一季度房产销售即将过去，转眼间又要进入新的一季度——第二季度，新的一季度又是一个充满挑战、机遇与压力的一季度。在这将近一季度的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，九年的房地产销售经历让我体会到不一样的人生，临近年终掐指一算，我到公司已经有两年的时间。回想刚进公司的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。两年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这两年也是一年跟一年不一样。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明年的工作做的更好。以下是我第一季度的工作总结汇报：

20\_年x月，公司的另一个楼盘----x建•城市花园，我正式进入城市花园项目部。经过多年销售的洗礼，也让我从中学到了很多，各方面都有所提高。新的项目，新的起点，我把公司领导交给我的每一项工作，都当作是个人积累经验的机会，圆满地完成工作任务是我唯一的目标。

20\_年城市花园的销售量比20\_年好。20\_年全年销售\_x套，(其中多层\_x套、小高层\_套、商铺x套)，第一季度销售\_套，销售情况不是太理想，主要原因是春节相对来说买房人比较少.

20\_年城市花园的营销活动，大大小小不下10次左右，每次活动都是从实际出发，先做市场调查然后确立活动题纲，最后落实到宣传，每一次的活动都是对楼盘品牌的提升，每一次的活动都是以结果来看活动的效果，但总体来看我们的活动力度都是停留在小打小闹的层面上。

20\_年城市花园来访客户\_x组，来电\_x组，从这些数字可以看出，一个楼盘要想让人们认知、了解，开发商的信誉度是一方面， 最主要的是要投入大量的宣传来做铺垫， 否则即使你的产品多么的优秀人们还是不能够了解。

从上面的情况来看，我们的工作做的不是最好，销售工作也是处于常态化，主要是目前的市场上，竞争楼盘太多，地理位置与价格不同，这对于本项目造成一定的压力。与之前公司预期的销售目标\_x套尚有一段距离，通过后期整理分析，主要有以下几个方面造成了现场的销售不畅：

本项目之前的一些琐事也是导致产品进入淡季区很淡的一大因素，每一阶段的计划都能对销售起到促进作用，但事实与计划还有一定的差距，原计划20\_年x月\_日交房，但结果是向后延迟了若干个月，因此，无形当中对现场销售也造成了一定的影响，楼盘周边配套的影响，也对销售形成压力，就拿河东街来说吧，当时的销售员答应\_街20\_年开始动工，可是这都20\_年\_街还是停留在规划上面，还有就是价格过高、客户终认为城市花园现有的价格和楼盘位置不相符等因素，在销售中带来的直接影响就是销售量减少。

20\_年第一季度实际销售工作中，自己也有不足之处，不太喜欢与领导多沟通，对于案场的管理方面总是和领导不能在思想和行动中保持一致，对于营销活动自己还要多学习多摸索，总觉得自己思路不够开阔，点子不够多，平时不用时还有自己的想法，但实际用时就黔驴技穷了。 我们应该勇于发现问题，总结问题这样可以提高我们的综合素质，在工作中就能发现问题总结问题，并能提出自己的看法和建议，这样业务能力就能提高到一个新的档次。加强学习，运用到实际工作中。本着回顾过去，总结经验，找处不足，丰富自己。

在此段期间很感谢公司领导的体谅和教导，总结一季度来的工作，自己的方方面面还不足，在工作方法和技巧上有待于向其他同事学习，取长补短，在以后的工作中，我会及时加以改正，取的更好的业绩。

20\_年第四季度管理处在公司领导正确的带领下，在公司各部门大力支持配合下，管理处全体员工上下一致，认真贯彻岗位职责和规范服务要求，本着“以人为本，用心服务”的服务理念，各项工作开展的较为顺利，同时也存在着一些不足，结合管理处工作的实际情况，针对管理处现存问题，现将第四季工作总结如下。

一、基本情况

1、管理处现有员工共计65人：其中主管1名、副主管1名、护卫队长1名、护卫副队长1名、事务管理员6名、维修组长1人，维修员7名、护卫员35名(含监控员)、保洁组长1人保洁员11人。

2、街区商户38户，临建傣楼6户，b区32户;接房开业19户;接房未开业7幢，未接房10幢。小区共710户;住房692户;(入住630户;空置房62间);商铺18间(营业13间;未营业5间)。

二、日常工作

1、管理处定期召开安全生产例会，对管辖区进行安全生产督促检查15次，督促商家整改15次，现已全部整改。定期召开安全生产例会，跟进商家安全、消防检查12次，组织卫生大扫除10次。

2、管理处利用晨会及时传达学习公司安全生产等方面的文件，并要求员工在工作、生活期间了解、掌握基本的安全常识和提高安全意识

3、管理处严格落实日常三级巡查制度，并对每个工作岗位进行日常管理和监督指导，发现问题现场纠正整改。

4、对商家发放对管辖区进行安全生产督促检查4次，并在日常管理中对存在安全隐患的商家下达整改通知书12份。督促商家整改12次，现已全部整改。安全温馨提示10份。

5、公司领导深入管理处指导安全生产检查工作10次

6、对街区挂安全生产横幅4条，落实“强化安全基础、推动安全发展”的安全防范宣传，得到了积极响应的作用。

7、认真落实整改总公司安委会三季度检查指出的存在问题，并组织管理处全体员工进行安全生产隐患排查专项整治行动7次

三、安全防范

1、上报处理打架斗殴2起，偷盗1起，交通事故1起，公共设施破坏1起，火灾1起(已及时扑灭)，好人好事3起。

2、消防安全检查、公共消防设施、设备每月一次大检、每周一次小检，检查出的问题及时通知进行整改。

3、积极协助管理处做好安全生产工作，并强调落实安全生产在要求及任务。指导护卫夜间查岗24次，组织培训及反恐、防爆军事演练24次，因队员工作失职处罚4次，过夜停车费120元。

4、管理处为确保护卫队员自身安全和加强安全防范，加强了中夜班的巡查力度，要求队员在巡查值勤中必须身穿防刺服，手持防暴棍。

5、对管辖区的设施设备不间断进行安全巡查;

6、对各岗位的检查及工作中存在的问题进行纠正;

7、对外来车辆进行统一规范并要求车辆停放到指定的位置，确保道路通畅，无事故发生;

8、对监控死角部位增设签到巡查表，每2小时巡查1次，并要求监控员实施护卫查岗和点名制度。

四、维修工作

1、设施设备维保3次，每周巡检1次，处理业主，商家报修30次数，每日对装修进行巡查1次，巡查共计63次，维修组第四季度出工出勤98次;

2、加强业主商铺装修管理，每天对装修户进行检查，保证小区业主、商家在装修时不破坏房屋的主体结构;

3、维修、更换街区路灯;

4、对地基下沉商家随时跟踪落实;

5、对街区房屋渗水检查;

5、维修、保养公用设施设备。

五、保洁工作

1、绿化保洁完成管辖区域药物喷洒3次，并对商家周边绿化带进行修枝，对垃圾桶、标识、卫生死角、绿化安全隐患全面整治8次，达到预期效果;

2、根据工作计划进行日常保洁及垃圾清理;

3、每周组织一次重点清洗大垃圾桶、清理绿化带的白色垃圾及修剪枯枝树叶。

4、配合公司完成各大节日相关活动的开展，及重大接待任务的保洁工作;

5、每月对空置房进行一次空置房清理工作，保持空置房无杂物、蜘蛛网。

六、完成情况

1、护卫召开会议4次，重点强调各节假日期间安保工作

2、护卫抓好国庆节期间的防火、防盗及用电安全管理工作，并根据相关要求组织员工开展应知应会培训和演练

3、管理处对商家和住户发放温馨提示12次，对国庆节期间的卫生、防火防盗、文明接待做出了相关要求，并组织工作人员对街区的树枝进行修枝;

4、管理处利用走动式服务对管辖区域的商家、租户、业主、进行了安全防范、消防交通、反恐防暴知识的宣传，加强了他们对自身的安全防范及经营场所、住宿等重点部位的管理。

5、对管理处进行日常管理，根据工作计划对设施设备进行维护保养，确保街区内设备正常运转;

6、为确保街区有一个干净舒适的环境，对管理处进行日常保洁，得到了商家和业主的一致好评;

7、管理处不定期组织保洁员对路灯杆、景观灯、标识标牌进行打扫、清洗;不定期对空置房进行除尘;对已枯的树枝进行及时修剪，防止造成瓦片的脱落;

8、为配合公司制定的“安全生产月”活动，管理处积极响应，每月对街区内空置房及商家进行安全检查工作，消除安全隐患。

由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从x月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的、

总结开来7月销售方面有以下几点：

7月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

★ 简短的销售员每日工作总结范文5篇</span

★ 房地产公司季度工作总结范文五篇</span

★ 销售客服月工作总结范文5篇</span

★ 20\_疫情期间销售员工作总结个人大全5篇</span

★ 房地产销售月总结200字简短范文7篇</span

★ 20\_一季度个人工作总结5篇</span

★ 20\_年第一季度工作总结精选5篇</span

★ 20\_员工第二季度工作总结5篇</span

★ 市场部季度总结与工作计划</span

★ 个人20\_第一季度优秀工作总结5篇</span

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