# 2024年上半年销售情况工作总结(5篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-04

*上半年销售情况工作总结一针对过去的工作，从四个方面进行总结：1、\_\_公司\_\_项目标成员构成：\_\_营销部销售人员比较年青，工作上固然富裕干劲、有豪情和必定的亲和力，但在经验上存在不敷，特别在处理突发变乱和一些新题目上存在着较大的欠缺。经过议定...*

**上半年销售情况工作总结一**

针对过去的工作，从四个方面进行总结：

1、\_\_公司\_\_项目标成员构成：

\_\_营销部销售人员比较年青，工作上固然富裕干劲、有豪情和必定的亲和力，但在经验上存在不敷，特别在处理突发变乱和一些新题目上存在着较大的欠缺。经过议定前期的项目运作，销售人员从本领和对项目标明白上都有了很大的进步，今后会经过议定对销售人员的培训和内部的人员的调整来办理这一题目。

因为对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资本配置设备摆设未能富裕到位，经过议定前段工作紧锣密鼓的展开和两边连续的雷同和交换，这一题目已获得了办理。

2、营销部的工作和谐和责权明了

因为和谐不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为\_\_公司的带领，我有很大的责任。和谐不畅或雷同不畅都会存在工作方向上大小不同等，长此以往两边会在思路和工作目标上产生很大的同等，很有些积习难改的感触，好在知道了题目的紧张性，我们正在自动脱手这方面的工作，力求目标同等、简便高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明了的题目，我觉得营销部的工作要有必定的权限，只践诺销售程序，题目不管大小都要请教甲方，必将会造结果率低，对一些题目的把控上也会对销售带来负面感化，如许营销部工作就会很被动，建立一种责权明了、工作程序清楚的轨制，是我们下一步工作的重中之重。

3、关于集会

集会是一项很紧张的工作关键和内容，可是不管我们公司内部的集会还是与开辟公司的集会结果都不是很抱负，这与我们公司在集会内容和集会的式样以及参加人员的安排上不明了是有干系的。如今我们想经过议定专题集会、带领层集会和大集会等差别的构造式样，有针对性的办理这一题目，别的可以不在会上发起的题目，我们会自动与开辟公司鄙人面雷同好，如许会更有益于题目的办理。

4、营销部的办理

前一阶段因为工作集结、紧急，营销部在办理上也是办事论事，太多靠大家的自发性来结束的，异国过量的靠法则轨制来进行办理，这埋伏了很大的危机，有些人在思维上和举动上都存在了题目。今后我们会经过议定加强内部办理、美满办理轨制和思维上多交换，明白真正设法来禁止庆幸于两边互助和项目运作的事变产生。

以上只是大略的工作总结，因为时候仓促会有很多不是的地方，盼望贵公司能给于斧正，我们会予以极大的珍视，并会及时办理，最终祝两边互助高兴、项目美满告成。

**上半年销售情况工作总结二**

20\_\_年，我主要负责迪赛男装的销售工作，并于3月份接管“索菲娅”鞋柜。在工作中，我认真贯彻公司的经营方针，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解顾客的购物心理，使我们的工作更具针对性，不断强化服务意识，从而给顾客创造一个良好的购物环境。在员工的积极支持与共同努力下，我柜库存大量减少，于上半年取得如下业绩：

一、20\_\_年1月至6月迪赛男装销售状况：

一月份共计售出36件，销售金额45917元;

二月份共计售出32件，销售金额31365元;

三月份共计售出29件，销售金额23858元;

四月份共计售出60件，销售金额43625元;

五月份共计售出106件，销售金额84210元;

六月份共计售出56件，销售金额37025元;

上半年迪赛男装总计销售319件，销售金额266000元，月平均销售额为44334元，日平均销售额为1478元。迪赛男装销售额总体呈上升趋势，业绩效果较好。品牌知名度也在顾客中不断提高，同时积累了一些固定客户，带来较为可观的后续效益。在对服装导购员的管理上，注重其服务态度方面与顾客的良性沟通、微笑服务以及耐心介绍。

二、“索菲娅”鞋柜3至6月份销售工作总结：

我于今年3月份接管“索菲娅”鞋柜，接管时库存1059双，3月份至6月份共计销售900双，销售金额元。

迪赛服装全体销售人员本着一切以公司利益为基本出发点的态度，在店铺和导购人员的管理方面，一贯保持认真严谨的态度，账目无误差，同时做了大量的服装品牌宣传工作，以不断提高销售量为宗旨，竭力做好店铺以及服务等诸方面管理工作，上半年销售状况良好。

三、下半年销售计划：

1、迪赛男装现库存服装689件，因下半年撤柜，不再续货，计划清仓处理。

2、“索菲娅”鞋柜现库存159双，为非应季商品，全部收入库房，计划秋冬季节清仓。我将认真负责做好本职工作，争取做到货物无积压，为公司减少不必要的损失。

以上便是迪赛男装20\_\_上半年的工作总结及下半年计划，今后，我将以更精湛熟练的业务做好管理及销售工作，继续努力，不断提高销售业绩，为公司的发展尽自己的微薄之力。

<

**上半年销售情况工作总结三**

按照公司对20\_\_年销售工作的总体安排，销售部全体员工继续以“严、细、实”为目标，全面提高内部管理水平，使销售工作取得了进一步的发展，为公司稳起向好的发展做出了积极的贡献。产品销售遍布石家庄及其周边十余个县市，以过硬的产品质量和优质的售后服务赢得了广泛的市场认可，有效推动了石家庄地区新型墙体材料的发展，促进了淘汰落后产能和产品上档升级。

但同时，我们的工作中也存在着一些问题与不足，我们将在今后工作中查找总结，不断完善。

一、上半年的工作及指标完成情况：

1、20\_\_年底市场范围：石家庄及鹿泉、正定、平山、井陉矿区、灵寿、新乐、辛集、栾城、藁城、赵县、晋州、新乐、无极、行唐14个县市。20\_\_年初至今我公司产品又打入保定阜平市场，晋州、新乐市场在原有基础上也取得了更大的市场份额。

2、在第一季度销售淡季，我们未雨绸缪，与客户商谈让客户多备货，这样可以错开发货的高峰期，保证了我们上半年4、5月份高峰期的发货量，而且为完成全年的任务打下了坚实的基础。在保证销量的情况下，我们根据市场逐步的提高了价格，由年初的0.4元/块提高到现在的0.44元/块，现平均单价已达到0.412元/块，超出了公司给我部门下达的任务。

3、加强与各地墙改部门的关系，定期由部门主管带队去各地墙改办回访，及时了解市场动态，尤其是晋州、新乐地区墙改部门对我公司的支持力度不断加大。

4、坚持每周例会制度，每周都对上周的销售情况做总结，对下周工作做计划，合理的安排工作，解决内部问题。为了销售的提高我们共同找问题，想方法。

5、强化内部管理，精细人员分工，使车队与内勤的手续更加简洁、明了、规范，使账目更加清晰，提高效率，减少失误。及时更新内勤及车队人员的综合考核制度，提高人员素质教育，加强销售队伍建设，改进、强化销售手段，逐步实现控制市场能力。

6、参考20\_\_年车队车辆的变化，为了更好的保证我们高峰期的发货量，我们定制了车队车辆购车协议，上半年购车5辆，很好的控制了车辆难调配的问题，不仅保证了我们4、5月份高峰期的发货量，还为今年车队的整体环境作了有效的改善，为保证全年的发货量作了准备。

7、今年我们加大了非承重的推广力度，我们已经去省标办申请了石家庄地区的标准，目前正在办理当中。已经和石家庄市好几个设计院加大了接触，通过我们的努力鹿泉中医院已经使用了我们的产品，反应良好。晋州、新乐、平山等有几个工地也在准备使用，销售部所有人员正在积极的为新产品投入市场做着全面的准备工作。

9、打造一个团结、友爱、有能力、有方法的销售团队，我们更加细致的划分了业务区域，各项程序严格的按照销售管理办法执行，做到关系共享，互相帮助。将每一个客户分别建立档案虚心的接受客户对产品质量、售后服务等问题提出的一些合理要求，整理备档，为下一次合作做好提前准备，今年公司的回头客比去年增加了5个，其中有两个是石家庄较大的建筑公司。

13、指标完成情况：

发出kp1砖(一等)49487892块 kp1

配砖6417348块

非承重44678块

合计55949918块

平均单价 0.412元/块

销售收入2305万元

回款：完成回款任务2468万元，回款率137%。

二、下半年工作安排

1、严格按照销售管理办法中的各项规章制度去管理和要求去管每个人，做每件事。对于人员的调整、工作的调整，及时变更绩效考评表，让每个人都按规矩办事。

2、继续坚持每周的例会制度，对每周的工作情况进行总结及分析，对工作中的难点进行讨论，集思广义，共同想办法、定措施，解决问题。

3、加强市场的控制，扩大销售区域，下半年我们将对阜平、定州市场重点作为扩张区域，在用半年的时间将市场的占有率提高到50%使之成为我公司的又两个重点市场，同时进一步巩固与各地墙改办的关系，使之为我服务。

4、随着市场的发展，非承重产品将是我们必推产品，我们在保证kp1销量的同时，下半年将加大非承重产品的销售和推广，计划宣传工作做到石家庄所以较大设计院，销售量突破20\_\_方，为公司产品的转型做准备。

5、加大我们的产品宣传，打质量品牌，树品牌意识，开展与大开发商及建设相关部门联谊活动，增进感情联络，进一步扩大公司的知名度。

6、随正人员的成本越来越高、油价的不断攀升，车队的建设就是一个“稳”字，我们将未雨绸缪，适应市场，不让我们的销售在这个环节拉后腿，反之成为我们与其它企业竞争的一个优势、一个亮点。

经过三年多的磨合，销售部现在已经越来越成熟，在应对突发情况时体现出了一个优秀的\'团队应有的水平。销售部全体员工坚信，在公司领导的大力支持下，在销售部全体员工的共同努力下，我们将继续内抓管理、外拓市场，有信心、有决心一定能够圆满完成全年的销售任务。

**上半年销售情况工作总结四**

20\_\_年4—6月在这短短两个多月的工作中，在公司同事们的协助和帮助下，也有了一些收获;虽然在公司工作只有短短的两个多月而且尚处于实习期，但也有必要对自己的工作做一下总结，总结不足、提高自己，这样便于把下半年的工作开展的更好一些。

在进入led这个行业前，没有led产品销售的相关经验，仅憧憬led是处于朝阳的行业，因此投奔而入。为了便于迅速的开展工作，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。

首先自身存在的几个主要问题点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于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，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户拜访量太少。20\_\_年5月初开始进行市场销售拜访工作，两个月的

时间，供给市场拜访约20多天，拜访了齐祥灯饰、菜园坝、五里店、红旗河沟等专业灯饰市场;拜访了同心工业园区、井口工业园区等工程团购客户，两者共计约20多个客户，但有效(潜在)客户只有2—3个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。

另外，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，没有了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

其次市场分析

目前\_\_市场led灯具市场品牌很多(欧普、飞利浦、雷士、佛山照明、众明、勤上等)，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前红旗河沟温川照明公司因为价格合作意向犹豫不决;巴福火锅店改造、西彭蜘蛛王皮具店改造等客户因为价格终止继续交流谈判。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比

较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。

**上半年销售情况工作总结五**

通过总结，可以全面地、系统地了解以往的工作情况，正确地认识以往工作中的优缺点，明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率。下面小编给大家带来上半年销售情况工作总结，希望大家喜欢!

转眼\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，\_\_市场完成销售额\_\_\_万元，完成年计划\_\_\_万元的\_\_\_%，比去年同期增长\_\_\_%，回款率为\_\_\_%;低档酒占总销售额的\_\_\_%，比去年同期降低\_\_\_个百分点;中档酒占总销售额的\_\_\_%，比去年同期增加\_\_\_个百分点;高档酒占总销售额的\_\_\_%，比去年同期增加\_\_\_个百分点。

2、市场管理、市场维护根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况上半年开发商超\_\_\_家，酒店\_\_\_家，终端\_\_\_家。新开发的\_\_\_家商超是成县规模最大的\_\_购物广场，所上产品为52系列的全部产品;\_\_\_家酒店是分别是\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为52的四星、五星、十八年，\_\_大酒店所上产品为42系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区\_\_\_家，乡镇\_\_\_家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42系列产品。

4、品牌宣传、推广为了提高消费者对\_\_酒的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌\_\_\_个，其中烟酒门市部及餐馆门头\_\_\_个，其它形式的广告牌\_\_\_个。

5、销售数据管理根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对\_\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保\_\_\_万元销售任务的完成，并向\_\_\_万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道\_\_市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

半年以来，20\_\_年的营销工作获得了必定的成绩，根本上结束了两家公司的既定目标，但也存在很多的题目，为了更好的结束项目标营销工作、兑现共赢，两边结成真正意义上的计谋互助伙伴干系，特对阶段性的工作进行总结。

针对过去的工作，从四个方面进行总结：

1、\_\_公司\_\_项目标成员构成：

\_\_营销部销售人员比较年青，工作上固然富裕干劲、有豪情和必定的亲和力，但在经验上存在不敷，特别在处理突发变乱和一些新题目上存在着较大的欠缺。经过议定前期的项目运作，销售人员从本领和对项目标明白上都有了很大的进步，今后会经过议定对销售人员的培训和内部的人员的调整来办理这一题目。

因为对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资本配置设备摆设未能富裕到位，经过议定前段工作紧锣密鼓的展开和两边连续的雷同和交换，这一题目已获得了办理。

2、营销部的工作和谐和责权明了

因为和谐不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为\_\_公司的带领，我有很大的责任。和谐不畅或雷同不畅都会存在工作方向上大小不同等，长此以往两边会在思路和工作目标上产生很大的同等，很有些积习难改的感触，好在知道了题目的紧张性，我们正在自动脱手这方面的工作，力求目标同等、简便高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明了的题目，我觉得营销部的工作要有必定的权限，只践诺销售程序，题目不管大小都要请教甲方，必将会造结果率低，对一些题目的把控上也会对销售带来负面感化，如许营销部工作就会很被动，建立一种责权明了、工作程序清楚的轨制，是我们下一步工作的重中之重。

3、关于集会

集会是一项很紧张的工作关键和内容，可是不管我们公司内部的集会还是与开辟公司的集会结果都不是很抱负，这与我们公司在集会内容和集会的式样以及参加人员的安排上不明了是有干系的。如今我们想经过议定专题集会、带领层集会和大集会等差别的构造式样，有针对性的办理这一题目，别的可以不在会上发起的题目，我们会自动与开辟公司鄙人面雷同好，如许会更有益于题目的办理。

4、营销部的办理

前一阶段因为工作集结、紧急，营销部在办理上也是办事论事，太多靠大家的自发性来结束的，异国过量的靠法则轨制来进行办理，这埋伏了很大的危机，有些人在思维上和举动上都存在了题目。今后我们会经过议定加强内部办理、美满办理轨制和思维上多交换，明白真正设法来禁止庆幸于两边互助和项目运作的事变产生。

以上只是大略的工作总结，因为时候仓促会有很多不是的地方，盼望贵公司能给于斧正，我们会予以极大的珍视，并会及时办理，最终祝两边互助高兴、项目美满告成。

20\_\_年4—6月在这短短两个多月的工作中，在公司同事们的协助和帮助下，也有了一些收获;虽然在公司工作只有短短的两个多月而且尚处于实习期，但也有必要对自己的工作做一下总结，总结不足、提高自己，这样便于把下半年的工作开展的更好一些。

在进入led这个行业前，没有led产品销售的相关经验，仅憧憬led是处于朝阳的行业，因此投奔而入。为了便于迅速的开展工作，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，逐渐对led市场有了一个初步的认识和了解。

首先自身存在的几个主要问题点：

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于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，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户拜访量太少。20\_\_年5月初开始进行市场销售拜访工作，两个月的

时间，供给市场拜访约20多天，拜访了齐祥灯饰、菜园坝、五里店、红旗河沟等专业灯饰市场;拜访了同心工业园区、井口工业园区等工程团购客户，两者共计约20多个客户，但有效(潜在)客户只有2—3个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。

另外，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，没有了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

其次市场分析

目前\_\_市场led灯具市场品牌很多(欧普、飞利浦、雷士、佛山照明、众明、勤上等)，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前红旗河沟温川照明公司因为价格合作意向犹豫不决;巴福火锅店改造、西彭蜘蛛王皮具店改造等客户因为价格终止继续交流谈判。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比

较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。

按照公司对20\_\_年销售工作的总体安排，销售部全体员工继续以“严、细、实”为目标，全面提高内部管理水平，使销售工作取得了进一步的发展，为公司稳起向好的发展做出了积极的贡献。产品销售遍布石家庄及其周边十余个县市，以过硬的产品质量和优质的售后服务赢得了广泛的市场认可，有效推动了石家庄地区新型墙体材料的发展，促进了淘汰落后产能和产品上档升级。

但同时，我们的工作中也存在着一些问题与不足，我们将在今后工作中查找总结，不断完善。

一、上半年的工作及指标完成情况：

1、20\_\_年底市场范围：石家庄及鹿泉、正定、平山、井陉矿区、灵寿、新乐、辛集、栾城、藁城、赵县、晋州、新乐、无极、行唐14个县市。20\_\_年初至今我公司产品又打入保定阜平市场，晋州、新乐市场在原有基础上也取得了更大的市场份额。

2、在第一季度销售淡季，我们未雨绸缪，与客户商谈让客户多备货，这样可以错开发货的高峰期，保证了我们上半年4、5月份高峰期的发货量，而且为完成全年的任务打下了坚实的基础。在保证销量的情况下，我们根据市场逐步的提高了价格，由年初的0.4元/块提高到现在的0.44元/块，现平均单价已达到0.412元/块，超出了公司给我部门下达的任务。

3、加强与各地墙改部门的关系，定期由部门主管带队去各地墙改办回访，及时了解市场动态，尤其是晋州、新乐地区墙改部门对我公司的支持力度不断加大。

4、坚持每周例会制度，每周都对上周的销售情况做总结，对下周工作做计划，合理的安排工作，解决内部问题。为了销售的提高我们共同找问题，想方法。

5、强化内部管理，精细人员分工，使车队与内勤的手续更加简洁、明了、规范，使账目更加清晰，提高效率，减少失误。及时更新内勤及车队人员的综合考核制度，提高人员素质教育，加强销售队伍建设，改进、强化销售手段，逐步实现控制市场能力。

6、参考20\_\_年车队车辆的变化，为了更好的保证我们高峰期的发货量，我们定制了车队车辆购车协议，上半年购车5辆，很好的控制了车辆难调配的问题，不仅保证了我们4、5月份高峰期的发货量，还为今年车队的整体环境作了有效的改善，为保证全年的发货量作了准备。

7、今年我们加大了非承重的推广力度，我们已经去省标办申请了石家庄地区的标准，目前正在办理当中。已经和石家庄市好几个设计院加大了接触，通过我们的努力鹿泉中医院已经使用了我们的产品，反应良好。晋州、新乐、平山等有几个工地也在准备使用，销售部所有人员正在积极的为新产品投入市场做着全面的准备工作。

9、打造一个团结、友爱、有能力、有方法的销售团队，我们更加细致的划分了业务区域，各项程序严格的按照销售管理办法执行，做到关系共享，互相帮助。将每一个客户分别建立档案虚心的接受客户对产品质量、售后服务等问题提出的一些合理要求，整理备档，为下一次合作做好提前准备，今年公司的回头客比去年增加了5个，其中有两个是石家庄较大的建筑公司。

13、指标完成情况：

发出kp1砖(一等)49487892块 kp1

配砖6417348块

非承重44678块

合计55949918块

平均单价 0.412元/块

销售收入2305万元

回款：完成回款任务2468万元，回款率137%。

二、下半年工作安排

1、严格按照销售管理办法中的各项规章制度去管理和要求去管每个人，做每件事。对于人员的调整、工作的调整，及时变更绩效考评表，让每个人都按规矩办事。

2、继续坚持每周的例会制度，对每周的工作情况进行总结及分析，对工作中的难点进行讨论，集思广义，共同想办法、定措施，解决问题。

3、加强市场的控制，扩大销售区域，下半年我们将对阜平、定州市场重点作为扩张区域，在用半年的时间将市场的占有率提高到50%使之成为我公司的又两个重点市场，同时进一步巩固与各地墙改办的关系，使之为我服务。

4、随着市场的发展，非承重产品将是我们必推产品，我们在保证kp1销量的同时，下半年将加大非承重产品的销售和推广，计划宣传工作做到石家庄所以较大设计院，销售量突破20\_\_方，为公司产品的转型做准备。

5、加大我们的产品宣传，打质量品牌，树品牌意识，开展与大开发商及建设相关部门联谊活动，增进感情联络，进一步扩大公司的知名度。

6、随正人员的成本越来越高、油价的不断攀升，车队的建设就是一个“稳”字，我们将未雨绸缪，适应市场，不让我们的销售在这个环节拉后腿，反之成为我们与其它企业竞争的一个优势、一个亮点。

经过三年多的磨合，销售部现在已经越来越成熟，在应对突发情况时体现出了一个优秀的\'团队应有的水平。销售部全体员工坚信，在公司领导的大力支持下，在销售部全体员工的共同努力下，我们将继续内抓管理、外拓市场，有信心、有决心一定能够圆满完成全年的销售任务。

20\_\_年，我主要负责迪赛男装的销售工作，并于3月份接管“索菲娅”鞋柜。在工作中，我认真贯彻公司的经营方针，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解顾客的购物心理，使我们的工作更具针对性，不断强化服务意识，从而给顾客创造一个良好的购物环境。在员工的积极支持与共同努力下，我柜库存大量减少，于上半年取得如下业绩：

一、20\_\_年1月至6月迪赛男装销售状况：

一月份共计售出36件，销售金额45917元;

二月份共计售出32件，销售金额31365元;

三月份共计售出29件，销售金额23858元;

四月份共计售出60件，销售金额43625元;

五月份共计售出106件，销售金额84210元;

六月份共计售出56件，销售金额37025元;

上半年迪赛男装总计销售319件，销售金额266000元，月平均销售额为44334元，日平均销售额为1478元。迪赛男装销售额总体呈上升趋势，业绩效果较好。品牌知名度也在顾客中不断提高，同时积累了一些固定客户，带来较为可观的后续效益。在对服装导购员的管理上，注重其服务态度方面与顾客的良性沟通、微笑服务以及耐心介绍。

二、“索菲娅”鞋柜3至6月份销售工作总结：

我于今年3月份接管“索菲娅”鞋柜，接管时库存1059双，3月份至6月份共计销售900双，销售金额元。

迪赛服装全体销售人员本着一切以公司利益为基本出发点的态度，在店铺和导购人员的管理方面，一贯保持认真严谨的态度，账目无误差，同时做了大量的服装品牌宣传工作，以不断提高销售量为宗旨，竭力做好店铺以及服务等诸方面管理工作，上半年销售状况良好。

三、下半年销售计划：

1、迪赛男装现库存服装689件，因下半年撤柜，不再续货，计划清仓处理。

2、“索菲娅”鞋柜现库存159双，为非应季商品，全部收入库房，计划秋冬季节清仓。我将认真负责做好本职工作，争取做到货物无积压，为公司减少不必要的损失。

以上便是迪赛男装20\_\_上半年的工作总结及下半年计划，今后，我将以更精湛熟练的业务做好管理及销售工作，继续努力，不断提高销售业绩，为公司的发展尽自己的微薄之力。

<

★ 关于20\_年个人上半年工作总结汇报五篇</span

★ 关于个人工作半年的总结五篇</span

★ 20\_行政部门上半年工作总结5篇</span

★ 20\_年工会上半年工作总结5篇</span

★ 20\_公务员上半年个人工作总结5篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 20\_年民警半年个人总结5篇</span

★ 关于社区半年个人工作总结汇报</span

★ 20\_年公司综合部工作总结汇报</span

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找