# 销售的工作总结报告(5篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-06-23

*销售的工作总结报告一我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“专业”的验光操作下，反应的不是不清楚就是不舒服。当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退...*

**销售的工作总结报告一**

我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“专业”的验光操作下，反应的不是不清楚就是不舒服。

当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢?父亲辛苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本专业做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的专业，怎么去面对家人?又怎么面对自己?真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责(对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿)，他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

二、两年半后的我现在的我，不再迷茫于验光的错误，也不再惧怕验光的错误，而是进了一大步：

1、根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整;

2、能推测到顾客在新眼镜佩戴时出现的状况;

3、能很顺畅的给顾客进行视功能检测、帮助顾客解决日常的用眼不适的问题;

4、能给青少年配镜给予近视控制的建议。

三、工作总结

开始学习视光学时，就以为视光学毕业的学生从事的就是简单的验配眼镜。工作至今，发现视光学不单单是简单的验光配镜。视光学学校学习是集中在各类光学和验配的学习，但进入社会后，情况就发生了很大的变化。

眼，是人身体器官的一个部位。它的好坏涉及到人身体是否健康、涉及到人生活是否方便。温州医学院视光学网站上有这么一句话：人获得外界信息的途径有五个途径：用眼睛看、用鼻子闻、用嘴巴尝、用手摸、用耳朵听。而通过“用眼睛看”所获得的信息在这五种途径中所占比率高达85。也就是说，眼睛在我们获得信息的器官中起得作用是最大的。相应的作为视光工作者的我们，责任也就更重大了：

1、帮助屈光不正的顾客解决视觉问题，要去教育给顾客保护眼睛的知识;

2、主动学习视功能检查的，主动学习和创新青少年近视减缓知识;

3、了解视光行业的新新产品，能帮助顾客选择到合适的产品;此外，随着专业工作的积累，还要不断的提升自己的其他能力：将自己的学习经验传给新同事，同时学习和了解眼镜行业的产品管理、人员管理以及活动促销的策划、市场活动的开展等。

四、工作展望

以及自我价值实现的步骤通过工作来提升自己的能力，通过能力的提升来实现自己在视光行业的工作价值：

1、勇于接受工作上的高难度挑战;

2、不断学习新的视光知识、努力创新视光知识;

3、学习更多的中医学知识和了解时政、经济信息，不断扩大自己跟顾客的交流内容;

4、学习货品的采购和店铺的陈列知识;

5、进一步学习管理知识，将自己锻炼成为一个视光行业的综合性人才。

**销售的工作总结报告二**

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售服装店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2、提高团队团结和配合

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以\_年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3、要时刻关注好库存，

熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4、人员的培养

6店\_\_已逐渐成熟，准备培养她往店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店\_\_：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以\_年我强力推荐\_\_担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

5、对公司的提议

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

<

**销售的工作总结报告三**

加入铭颖商贸公司一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，自从公司对产品调整了销售方式及销售知识的培训与操作，让我融入到了这种工作环境与工作模式，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信付出总有回报，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度认真地完成了自己所承担的各项的工作任务，现将我的一些销售心得工作总结如下：

销售心得：

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。

3、实事求是，针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所销售的产品非常熟悉了解，了解自己的产品优点与缺点，适合哪些客户群体，当然对竞争对手也不要忽略，要有针对性的了解对于产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们优势战胜客户的劣势。

5、勤奋与自信，与客户交流时声音要宏亮，注意语气、语速，想客户之所想，急客户之所急。

7、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。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品就是销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表、仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟语说：“心如波澜，而如湖水。”

12、认客户先“痛”后“痒”。

13、不要在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

**销售的工作总结报告四**

一、一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

(一)营销科工作事项

一、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米,折合米数3,265万米,达成率90.7%;销售金额1.37亿元，达成率114.4%。

二、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

三、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的14.3%。

四、20\_\_年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额14.4%完成了销售额目标。

五、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

(二)生产计划科工作事项

六、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

七、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

八、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

九、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

一十、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二、部门存在问题点回首20\_\_年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

一、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

二、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20\_\_年12月31日全年回款率只达84%。

三、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

三、明年之工作计划转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。

15年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作：

(一)营销科方面

一、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元;成品销售50万米，销售额500万元。

二、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2,500万元。

三、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

四、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

五、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

(二)生产计划科方面

六、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

七、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

八、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

四、对公司之建议

一、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

二、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

回顾20\_\_年是有意义，有价值，有收获的一年，祝愿台华更加蓬勃发展，台华人的生活更加美好幸福!

**销售的工作总结报告五**

辛苦的工作已经告一段落了，回首这段不平凡的时间，有欢笑，有泪水，有成长，有不足，是时候在工作总结中好好总结过去的成绩了。下面小编给大家带来销售的工作总结报告，希望大家喜欢!

我从\_\_年4月11号来到公司，开始从事店面销售工作，经过这几个月的时间，通过领导的帮助和自己的努力我已经融入了这个集体，在这几个月的时间里我学到了很多，在双环公司让我真真体会到了什么是正规化，模式化的大公司，在没来到公司的一段时间里我在其他的销售公司里任职，在其它公司任职期间在工作时不会有太多的人来帮助你，每个人都在顾自己，个忙个的，人和人之间的距离很远：公司的领导方针就是弱肉强食，固然这种领导方针会在一定程度上帮助到公司，但要是长远发展的话，我觉得是不可行的，因为人和人只有沟通了才能相互进步，在这个公司任职不到半年时间就辞职了，不久就来到了双环公司，到了双环公司我听到了我原来没有在其他公司听到的一句话，那就是双环公司会给我门销售人员一展示自己的平台，刚到公司没有体会到平台对自己重要性，在双环公司的第一个月自己因对产品知识的不了解很难有销售，这时的自己也很苦恼，自己的工作压力顿时大了起来，就在这时店长，销售经理和店里的销售能手耐心的帮助我熟悉产品，因为自己原来也有一定的销售积累，总算还没有辜负他门的教导总之我在双环公司的这大半年对我来说是我工作生涯里的一段重要历程。

下面我把自己来公司的几个月的销售情况作一下总结，在来到公司的第一个月里，正好赶上公司上东芝的新品，因为有太多的地方不是很适应，在加上自己对产品知识的欠缺，四月份的销量是8台东芝笔记本电脑，进入五月份到了这个季度里的旺季，不知道是自己没有经历过呢还是压根没有做好准备在五月分这个传统的旺季里，黄金的休息日里，我一台销售都没有，在其他同事都趁黄金周抓紧的销售，我却在旁边干瞪眼心里很急，有时自己也在和自己开玩笑，在nba打球的新秀在第二年或者第三年会遇到一些困难，我这是不是也是呢玩笑归玩笑啊我要找到原因，这一次是同事和店长帮助了我，最终我在这个月销售了14台笔记本和一台投影机，其中12台是东芝笔记本电脑，2台为thinkpad笔记本电脑，进入到了6月份我的销量比起上个月有所下降总共是12台笔记本，其中10台东芝，两台为thinkpad笔记本这个月一方面市场没有5月份的那么火爆，但也不是想象中的很差，最后给自己的理由就是我的能力还不成熟，过完了自己惨淡的6月份之后，我迎来了自己在双环公司的第四个月，在这个月里我给自己定了目标就是一定要达到15台以上的销量，因为自己要争取到一个职务那就是公司在店面的销售经理，我发现人要是有了目标了干事就是很有冲劲，在提前7天左右的时间里我完成了预定的销售目标，开始消极对待客户了，在后面的几天时间里我没有销售，在这个月里我总共销售了16台笔记本，其中东芝11台,thinkpad为5台，虽然这个月的后半段有些消极代工，但thinkpad笔记本的5台销量是我来公司以来现在都没有打破的记录(说到着真是挺惭愧的)。到了8月份公司有了新的政策就是要调整一下销售的力量。在这次调整的人员中，我也有一些变动，我来到的了公司百花村店面，一开始公司领导是看见我的销量还是比较稳定，调动我来百花村是为了来拉动销量我也就本着公司的器重想好好在百花村锻炼一下可是事情总是说的比做的难多了在百花村的一段时间里我不仅没有了销售了，不知道是自己不积极还是真的是百花村人少，我在这一个月的时间里没有一台销售，仅有的2台东芝都不是自己真正的销售，这一个月让我真真体会到自己的能力有度么的欠缺了想想原来的消极对待客户是很不应该的，在听到公司领导给我说呆在这里可能不是你的特长，让我回赛博，我的心里很不是滋味，就这样我从百花村撤回来了，但我在次回到赛博店时，我就给自己说一定要珍惜每一次的销售机会，现在是自己的能力不够，但能力就是自己磨练出来的，在回到赛博店的这个月，也就是9月份我的销量有了进步18台笔记本1台投影机，但然这个月也离不开店长同事的帮助，在接下来的10月份里我保持了上一个月销量19台笔记本1台投影机，在接下来的11月中我的销售又遇到了很大的问题，全月我就销售了6台笔记本电脑，我不是在百花村我不是象第一个月那样不了解产品知识识，我的销量下降的我自己都有些接受不了，说真的在一段时间里我都不知道自己是怎么了，是为什么我就突然销量下降的如此之快呢??这一点我的店长和同事到看在眼里，当店面看会时，讲到了我的问题，我现在是店面的销售经理，应该有一个稳定的销量的，但自己就象店长说我的这样，我的心比较的急这样销售机会就很可能被浪费，我要很好的调整自己的心态才能有一个稳定的销量。在进入12月份也就是本月我到现在为止销量是7台笔记本，依然不是很理想。

以上就是我来到双环公司的9个月的销量和销售体会，下面我要说的就是我在店面的一些总结和体会，在我7月份成为店面的销售经理之后，公司领导就不断的告诉我，销售经理是要在店长不在的时候有权管理店面的，是要在店面里培训新员工的，但在初期我的这些概念只是在表面的，在我9月份回到赛博的时候，店长把我的工作都明确的指出来了还让我写了销售经理职责，这样来督促我门做好销售经理的职责，说真的到西安在为止的话，我还不是很称职的，但我相信在以后的日子里，在新年即将到来的日子里我会给自己新的目标的，我会努力使自己进步和积极的。

\_\_马上就要过去了新的一年要来了这就意味着新的目标新的挑战也要来了，在上面的总结里我提到双环公司是个平台，在新的一年里我会拿撤更好的来展示自己在新的一年里，我努力在提高自己的业务能力，多开发自己的客户使他们变成自己的固定客户在这个年末，我终于理解了有固定客户的重要性，在努力提高自己的专业知识，使自己的知识丰富，每个月应该努力完成公司给予的任务，在店面时一定要记住自己是销售经理要配合店长来管理店面，在新员工来时，应该尽快的给他们培训，让他门更快的熟悉产品，让他门少走弯路，在行的一年里我相信公司还会有很大的变化，马上我门的产品部就要独立运行了，就跟公司领导说的一样，我门公司自己的人不要担心自己有才华没有地方施展，新公司有很多职务等这我门去争取呢所以新的一年也是我的机遇和挑战，但最重要的还是要加强自己，在\_\_年经历了一些事，使自己不能说成熟吧，也都明白了点事了了，在双环公司是我在所有公司工作时间最长的是一个记录了，我希望能够在\_\_年的时候让这记录保持下去，自己会在新的一年里有一个崭新的面貌，最后祝双环所有员工在新年有新气象，牛气冲天，在新的一年里在各自的岗位上都创佳绩!

一、工作初期

我还清晰记得刚开始从事眼镜零售店门店验光服务的第一个星期，由于顾客佩戴不适出现的三个投诉。顾客在我“专业”的验光操作下，反应的不是不清楚就是不舒服。

当时真的很痛苦，有无奈、有自责、有愧疚、有退缩的想法，可仔细想想，又能退到哪里去呢?父亲辛苦把我的四年大学供给下来，现在想去告诉他，我想改行，我不想再在本专业做下去了。在进入社会还不到半个月就想将自己抽离已经花费4年时间一直在努力的专业，怎么去面对家人?又怎么面对自己?真的是没有选择，后来勇敢地走到门店经理面前，告诉他，我要对我出现的错误负责(对于公司造成的损失，应该由我自己来补偿)，他只是笑笑说“你先忙去吧”，他没有责怪我。我鼓励自己，那些错误是为了让我能更好的成长。于是我每天不停的学习验光的知识，每天学，坚持半年后，有了很大的变化。

二、两年半后的我现在的我，不再迷茫于验光的错误，也不再惧怕验光的错误，而是进了一大步：

1、根据顾客的生活状态、工作情况以及用眼习惯进行光度的调整;

2、能推测到顾客在新眼镜佩戴时出现的状况;

3、能很顺畅的给顾客进行视功能检测、帮助顾客解决日常的用眼不适的问题;

4、能给青少年配镜给予近视控制的建议。

三、工作总结

开始学习视光学时，就以为视光学毕业的学生从事的就是简单的验配眼镜。工作至今，发现视光学不单单是简单的验光配镜。视光学学校学习是集中在各类光学和验配的学习，但进入社会后，情况就发生了很大的变化。

眼，是人身体器官的一个部位。它的好坏涉及到人身体是否健康、涉及到人生活是否方便。温州医学院视光学网站上有这么一句话：人获得外界信息的途径有五个途径：用眼睛看、用鼻子闻、用嘴巴尝、用手摸、用耳朵听。而通过“用眼睛看”所获得的信息在这五种途径中所占比率高达85。也就是说，眼睛在我们获得信息的器官中起得作用是最大的。相应的作为视光工作者的我们，责任也就更重大了：

1、帮助屈光不正的顾客解决视觉问题，要去教育给顾客保护眼睛的知识;

2、主动学习视功能检查的，主动学习和创新青少年近视减缓知识;

3、了解视光行业的新新产品，能帮助顾客选择到合适的产品;此外，随着专业工作的积累，还要不断的提升自己的其他能力：将自己的学习经验传给新同事，同时学习和了解眼镜行业的产品管理、人员管理以及活动促销的策划、市场活动的开展等。

四、工作展望

以及自我价值实现的步骤通过工作来提升自己的能力，通过能力的提升来实现自己在视光行业的工作价值：

1、勇于接受工作上的高难度挑战;

2、不断学习新的视光知识、努力创新视光知识;

3、学习更多的中医学知识和了解时政、经济信息，不断扩大自己跟顾客的交流内容;

4、学习货品的采购和店铺的陈列知识;

5、进一步学习管理知识，将自己锻炼成为一个视光行业的综合性人才。

一、一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

(一)营销科工作事项

一、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米,折合米数3,265万米,达成率90.7%;销售金额1.37亿元，达成率114.4%。

二、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

三、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的14.3%。

四、20\_\_年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额14.4%完成了销售额目标。

五、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

(二)生产计划科工作事项

六、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

七、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

八、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

九、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

一十、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二、部门存在问题点回首20\_\_年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

一、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

二、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20\_\_年12月31日全年回款率只达84%。

三、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

三、明年之工作计划转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。

15年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作：

(一)营销科方面

一、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元;成品销售50万米，销售额500万元。

二、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2,500万元。

三、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

四、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

五、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

(二)生产计划科方面

六、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

七、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

八、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

四、对公司之建议

一、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

二、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

回顾20\_\_年是有意义，有价值，有收获的一年，祝愿台华更加蓬勃发展，台华人的生活更加美好幸福!

加入铭颖商贸公司一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，自从公司对产品调整了销售方式及销售知识的培训与操作，让我融入到了这种工作环境与工作模式，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信付出总有回报，努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度认真地完成了自己所承担的各项的工作任务，现将我的一些销售心得工作总结如下：

销售心得：

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。

3、实事求是，针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所销售的产品非常熟悉了解，了解自己的产品优点与缺点，适合哪些客户群体，当然对竞争对手也不要忽略，要有针对性的了解对于产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们优势战胜客户的劣势。

5、勤奋与自信，与客户交流时声音要宏亮，注意语气、语速，想客户之所想，急客户之所急。

7、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。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品就是销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表、仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟语说：“心如波澜，而如湖水。”

12、认客户先“痛”后“痒”。

13、不要在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售服装店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2、提高团队团结和配合

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以\_年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3、要时刻关注好库存，

熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4、人员的培养

6店\_\_已逐渐成熟，准备培养她往店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店\_\_：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以\_年我强力推荐\_\_担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

5、对公司的提议

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

<

★ 20\_的营销部半年工作总结报告五篇</span

★ 20\_销售主管年终工作总结范文五篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</span

★ 20\_酒店销售年度个人工作总结7篇</span

★ 销售客服月工作总结范文5篇</span

★ 20\_的月度工作总结优秀报告五篇</span

★ 关于20\_年个人上半年工作总结汇报五篇</span

★ 简短的销售员每日工作总结范文5篇</span

★ 20\_疫情期间销售员工作总结个人大全5篇</span

★ 20\_工作总结范文|格式|模板</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