# 个人销售的工作总结范文 个人销售的工作总结简短

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-08-19

*当工作或学习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，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理...*

当工作或学习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，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**个人销售的工作总结范文一**

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

但主要是会销产品及保健营养品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

医院，跑了很多渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓转载请著名来自展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路”。

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足

1、认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2、营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3、提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

1、因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2、各部门的沟通，领导层与员工的沟通一些，这样才能的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

**个人销售的工作总结范文二**

转眼即逝，20xx年还有不到三个小时的时间，就挥手离去了，迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总。

回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1、市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！

2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

3、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。

二，工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1、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。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、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向合。

九小类：

1、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2、一周一小，每月一大，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、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。

4、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致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、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。

8、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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。

三，明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有金！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

**个人销售的工作总结范文三**

时光荏苒、岁月如梭。转眼又是一年过去了，新的一年又到来了。过去的一年是不平凡的一年，是困难重重的一年。回顾这一年来，在公司领导的带领以及同事们的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好的完成了自己的本职工作。通过一年的学习与工作，自己也感受到学到的各方面知识更多了。现将一年来的工作总结如下：

一、今年公司内部调整较多，但不管是归属分销公司还是开发公司，我都尽职尽责的做好销售后勤各项事务，遵守公司各项规章制度，严格遵守上下班时间及考勤规定;

二、每天都做好销售来电、来访及其他销售信息的更新，及时认真做好销售房源的解押及商品房买卖合同等各项日常销售工作。当同事需要生活或工作方面的帮助，总是尽自己的力量进行协助，工作的同时也不断学习和吸收到很多新鲜的知识;

三、同时我也认识到了一些自己的不足，比如与领导缺少交流，缺乏胆量与口才。20xx步改正在自己的缺点，逐步提升自己各方面的综合素质能力，努力让自己的工作做得更好。在20xx个崭新的年度，我将努力提升自身素质，多丰富自己的各类知识，同时提高自己的各项实践技能，从而为公司做出更多更好的奉献。每成长一年我都感觉充满了挑战和机遇，我必须使自己更勤奋起来。看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的，需要有自信，有更强的耐力。我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的积极配合，公司的未来一定会蒸蒸日上，逐渐更加壮大起来!

**个人销售的工作总结范文四**

古人用白驹过隙来形容时间，现在看来，最恰当不过，转眼间，我在德朋公司已经度过了我愉快而充实的157天，而从入司以来到如今的一幕幕往事却晃如昨日，一切都是那么亲切，那么熟悉。想到跟公司领导聚餐时的推杯换盏，谈笑风生，想到开会时的济济一堂，各抒己见。想到游戏时的憨态可掬，欢声笑语。

如今元旦的钟声即将敲响，回顾我在德朋的岁月里，有收获，有耕耘，有温暖，有亲切，有失落，有寂寞，有沮丧，有欢喜。而收获更多的则是我一生中最难忘的情谊和工作经验上的财富。在年末岁尾，把自己工作和生活中的点点滴滴，一一书写，总结自己的缺点和不足，做为成长经历中的一块界碑，同时以此向公司汇报。

首先说说我自己，我对自己的评价是，沉默寡言，内心如火，因此缺乏跟同事的交流，导致很多工作上的事得不到及时沟通而造成误解和错误。我会为了我热爱的工作，敢于吃苦，并甘于吃苦，只要能看到我们的成就，哪怕再多的苦累也不后悔。其实我更想跟所有的同事不仅成为工作中的战友，同时成为生活中的朋友，工作中，我们通力合作，共同打拼，相互帮助，生活中我们相互鼓励，互诉衷肠。我建议这也应该是我们企业文化的一部分。

在工作中的问题，首先，我有急躁的毛病，有的时候对待持卡人不够耐心，同时对持卡人有些信心不足，很多时候都是因为多打一个电话或少打一个电话，使催收工作陷入窘境。其次，就是工作中有拖沓的毛病，明明今天可以完成的工作却由于内心的惰性，被推迟到了明天，以后应该做到今日事，今日必。再次，

工作中不够细心，有时毛手毛脚，导致故此失彼。错过了很多好的机会。最后，催收经验还有不足，有些跟持卡人的话语表述不到位，打了一通电话，回想录音，发现自己有很多纰漏，不足以震慑持卡人。要通过不段的学习，尤其是跟有丰富经验的同事，不断的总结，把自己一天中的有效工作和无效工作都记录下来，不段改进，抓住每一个细节，把每项工作落到实处。

针对自身的缺点与不足，给自己制定一下新一年的工作计划：

第一，兢兢业业做好自己的本职工作，为公司创造更大的价值，为自己创造更多的收入。树立自己的行之有效的催收风格，同时不断学习，与公司工作相关的专业知识和经验，让自己做的更专业，让持卡人更信服，前一个季度度每个月回款率尽力达到10%。然后每月稳步提高。

第二，全方位充实自己，学习公司各个业务的相关知识，并熟练掌握。以便公司哪里需要就到哪里去。在做好本职工作的同时，通过书籍，网络，和跟公司其他部门的同事交流中不断学习，掌握担保，金融等相关知识，并能实际运用到工作中。

第三，每月认识一位非本行业的朋友，每天结实一位本行业的朋友。多一位朋友比读万卷书都有用，每天在工作之外，要多结实一些本行业的朋友，了解行业中的动态，掌握行业信息，不断拓宽自己的视野，不段使自己进步。一个苹果两个人分享，每个人只得半个苹果，一种思想两个人分享，那每个人都会具有两种思想。用自身的所学和经验为公司的壮大添砖加瓦。

第四，抽时间学习社交礼仪和商务礼仪，并能在生活和工作中熟练运用。掌握更多的社交技巧，结实更多的朋友，创造更多的财富，实现更大的价值。

通过在公司的三个月的工作，感受到了一些，对公司提出一点建议，希望能够有用，或有抛砖引玉。

在公司的工作中，感到很多工作岗位职责不明确，建议，把每个岗位的分工和职责加以明晰化，并在oa上加以公布。使权责明晰化，使在岗位的人明白其职责，也便于同事们监督和提出建议和批评。使每个人的工作都做到尽善尽美。

以上是我本年度的个人总结，希望领导提出批评和指正，也希望同事们对我予以监督和建议，朋友是自己的一面镜子，我自己所考虑不到的缺点和毛病，也希望大家不吝指出，让我不段进步，愿我们每个人新的一年都新的气象，为公司做出更大的贡献，愿我们的德朋，明年再攀高峰。再闯辉煌，愿我们所有人为创一流伟大公司而不懈奋斗！

**个人销售的工作总结范文五**

目前led室内照明在国内来说还是一个新兴的行业。是一个朝阳产业，在国内对led行业了解的人并不多，对led灯了解的人就更少。市场前景虽然广阔，但是目前推广起来存在不少困难。

主要现状表现在：一是行业不成熟。还不能达到家喻户晓的地步，市场还属于普及培育发展阶段；二是目前用于照明led灯开发成本比较高，主要是流明/瓦开发成本高。市民对价格非常敏感。基于对比普通传统光源的成本来说，觉得led的价格偏高。三是目前国内led灯技术不够成熟，产品参差不齐，所使用的芯片各异。导致价格没有统一的标准，国外的芯片技术普遍要高于国内的技术。

所以目前投资于led照明需要用长远的眼光对待，不能急功近利，需要有足够的信心和耐心。笃志于共同的事业，锲而不舍，持之以恒，才能稳步发展。

目前很多投资于led产业的人来说，尤其是投资于led照明行业的人来说，对led照明未来的发展前景都是非常看好的，无论从产品的环保价值、节能价值、使用寿命价值都非常看好。但是产品虽好，但目前是推广销售起来却四处碰壁，找不到方向，很茫然。从开始投资时的信心满满，到经过市场实际推广后的问题种种产生进退两难的抉择。所有这一些，其实都是属于正常的情况。led灯取代传统的灯不是一朝一夕就能完成的，是一个从了解认识到逐步推广再到普遍接受这样一个过程也就是以点带面的过程。所以很多投资者没有一个客观的认识。对整个行业的现状了解的很少。在实际的市场运作中没有建立起良好的销售推广思路。基于这种情况特提出几点意见参考！

第一：具备专业的产品知识

万丈高楼平地起，没有扎实的功底，再优秀的销售人员都只能雾里看花，水中望月。在消费者还需要引导的led行业，如果作为销售人员的我们都不够专业的话，那可真的有点说不过去了。因为在大多数消费者还不懂得如何来选灯，怎么才能制造最佳照明效果的时候而且更加节能，销售员的引导作用就显得至关重要。在市场上，我还听到有人跟顾客这样介绍产品，“我们的灯够亮”“我们的产品质量最好”“我们的售后服务最好”“我们的价格最低”，听到这些话的时候，我很气愤。毕竟灯的核心价值在于高节能，使用寿命长及环保，而不是简单的物理性能的对比。

当自己的产品价格比人高很多的时候，如何说服客户？

一分钱一分货，不要去说别人产品的不好，要公正去对待产品的差异，正面积极的去和客户沟通，新产品的优势，以及可以给客户带来哪些好的东西．

第二：市场定位要准确。

led照明灯目前不是一个人人都了解的产品，很多人对led半导体是什么都不清楚，对产品的性能持观望态度。led灯相对传统光源来说价格高是目前的缺点所在。所以我们要找到适合自己发展的空间。什么是我们的目标群体。当然最好先找用电大户，照明时间长的地方入手或者需要led灯起到很好效果地方入手，先价值后价格的方式介绍产品，往往他们对价格来说相对来说敏感度会降低。他们或者更在意长期的节能效果，在意灯给他们带来不一样的效果。这样更有利于产品推广和销售。

第三：充分合理利用各种资源。

自己的手头关系，国家的优惠政策，采用灵活的合作模式。直接销售、试用后再销售，租用。分配节省电费灯方式。

第四：在照明行业，你如果仅仅知道产品是由什么材质构成的，有哪些优点和利益点显然是不够的。

你还得知道如何给顾客进行灯光设计，怎么达到最理想的照明效果，从而制造一个和谐舒适

的光环境。卖服装的常常会告诉顾客服装要怎样搭配才更有品位，开餐馆的也经常会提醒食客要怎么荤素搭配才能吃得更开心，所以，引导顾客消费，成交的可能性要远远大于简单的产品介绍。要把照明设计融入实际销售中，提升产品的附加价值客户才会觉得物有所值。可以起到客服产品价格高的略势。

第五、用心打动顾客

做销售更多地是靠你的专业精神还是你与顾客的深入沟通，这可是一个值得探讨的大问题。我想说的是，想把你所知道的产品知识一股脑地灌输给顾客并让他接受，很难。想想一下，那些专业的名词术语对于一个对光对照明一无所知的人来说是多么晦涩，举个例子，节能灯分有桥和无桥的吧，外行的人谁知道无桥是什么意思呢。显然，他也不需要知道，他只要知道照明效果就行了，就象我们买了台电视是为了观看而不需要研究电视是怎么构成的。 要提高成交效率，最直接的办法就是用心打动顾客，而不是靠嘴巴说服顾客。打动一个人容易说服一个人难。那个笑话是怎么说来着？ “钱袋离心近，离脑袋远”，所以打动顾客的心也就打开了客户的钱袋。

1、中高档专专卖店、商场等室内商业气氛照明

led光源节能环保、无紫外线，迎合了某些商家展示个性化光环境的心理，成了一些商家针对某些特殊产品展示的首选光源；它全光谱的色彩范围很适合烘托专卖店和商场的气氛，led光源在局部照明、重点照明和区域照明方面的优势，能营造出其他传统照明电光源所无法比拟的高质量光环境，非常适合商业照明领域。这时候，价格成了次要考虑的因素。

2、娱乐场所、美容院照明

led集成光源全彩易控，可以创造静态和动态的照明效果，从白光到全光谱的任意颜色，渲染出一种强烈的娱乐气氛来，led的出现给这类空间环境的装潢设计开启了新的思路。

3、酒吧、咖啡厅等休闲场所的气氛照明

led光源体积小，固态发光，给了灯具生产商无限的发挥空间，可以专业制作各式不同风格的led灯具，而led全光谱的任意颜色和动静态的照明效果让它的装饰性和制造情调的功能在这一类场所表现得淋漓尽致。

4、博物馆、美术陈列馆等专业场所的照明

博物馆、美术陈列馆等场所属于对照明环境要求较高的特殊场合，其展示物品的特殊性要求照明光源不含紫外线，没有热辐射。led是冷光源，光线中不含紫外线，完全可以满足博物馆、美术陈列馆对照明的特殊要求。

6、酒店、宾馆照明

酒店、宾馆的照明运用led产品，或是在大堂，或是在客房，给顾客带来一种不一样的感受，除了节约能源之外，还能尽显豪华和温馨，对业主而言，led营造的个性化的光环境可以充分的彰显企业的实力 。

7、会议室、多功能厅照明

智能化控制的led灰度可调，可以依据会议内容的不同调整会议室或多功能厅的照明环境，严肃或是活泼可以自由设定，led智能化照明可以满足不同会议主题对光环境的需求。

9、起居室和家庭影院照明

利用led的灯光色彩来烘托一种温暖、和谐、浪温的情调，体现舒适、休闲的氛围。加上现在照明不仅仅是满足简单的照明需求，更多的是追求一种效果，单室多灯的趋势越来越大。led的应用为家居照明诠释了另一种意义。篇二：led灯饰市场调查报告

一、销售市场

通过近期对10家综合超市、1家建材超市、1家电器超市、和10家灯饰专营店的走访，目前

led灯饰销售市场有以下几个特点：

1. led灯饰产品目前终端销售市场上仅局限于有限的品种：手电筒、台灯、小夜灯、头灯、露营灯。其中，除led手电筒在多数超市的货架上都有供应外，其它品种仅于部份超市和专营店有售。而led台灯，由多颗普通高亮led组成，其亮度有限，基本上不能用作阅读照明。

2. 以上在市场有售的品种的价格与传统的灯具相比，差异并不明显。所以才得以快速进入终端销售市场。

3. 销售人员对led灯饰产品并不十分了解。多数普通消费者对led更是一无所知。不同市场内所销售的产品其本上都是来于相同的一两个品牌。可见，是少数的制造商努力的结果，而消费者只是非常被动接受有限的信息。

4. 当提到高功率led射灯和其它照明类灯饰时，多数国内销售人员并没表现出特别的兴趣，对其价格反应强烈，认为不可以接受。

二、供应市场

通过对10多家led生产厂家的明查暗访，对led灯饰的供应市场分析，有以下几个特点：

1. 目前几乎所有的led生产厂家都以外销为主导，内销几乎为零。 其中外销部份，又以美国市场为主导，其次是欧洲市场。几它市场份额非常少。

2. led生产厂家的led灯饰产品的种类主要有：高功率led射灯，高功率par系列射灯， 普通高亮led球泡灯，led光条和模组，led彩虹灯，普通高亮led台灯，其中高功率led射灯最为热门，几乎所有led灯饰厂家都生产。有1x1w，3x1w, 1x3w. 价格平均约在单颗1w或3w usd 9.0-12.00, 三颗1w usd 13.0-15.0. 各个厂家的产品外形差异很小，但品质差异很大。

3. 国内厂家所选用的芯片主要有：seoul(korea), edison(taiwan), cree(usa), luxeon(usa), prolight(taiwan), handson (china)

4. 虽然这两年，出口销售额逐年上升，但是，基本上订单量都不是很大。还未进入到大规模生产的状态。

5. 国内厂家数量近两年急速上升。竞争的日益加剧，同时由于产品缺乏差异化，使整个行业提前进入到价格竞争的阶段。

三、消费者

但是，部份新建的广场、小区、公共活动场所，可以看到led埋地灯和led投影灯。但是，led埋地灯经常可见到因防水性能不够而产生水汽凝结于玻璃罩上，部份甚至不能正常点亮。而led投影灯因led亮度不够，所产生的投影效果非常有限。寿命问题和亮度问题是困扰消费者的两大问题。

而建筑物的外墙装饰灯、轮廓灯和桥梁装饰灯，对led的使用非常广泛。几乎所有新建的景观装饰工程都是以led为主体，色彩绚丽，变化多样，有非常好的效果。

四、市场机会分析

结合供应市场与销售市场的特点，对目前的国内市场的整体状况分析如下：

虽然在led装饰领域，led所具有的特点是其它材料无法替代的，已经基本上得到认可. 但在led普通照明领域，目前虽然业内人士对其充满的期待，但最终消费市场仍处理于一个启蒙的阶段，特别是对普通消费人群来讲，要想让led灯走进千家万户还需要一个较长的过程。价格因素将成为国内消费的一个首要瓶颈，目前就mr16射灯来说, 按目前的成本计算，最终到消费者手中的价格将在rmb 100以上，而一个普通的mr16卤素灯价格不过rmb的8元左右.若不能将其价格降至传统灯饰2-3倍以内，这种替代恐怕将很难实现。必竟中国仍处于粗放经济时代，节能与环保的意识还很薄弱。

然而，要想在成本上有大幅度的下降，首先要求在技术上有大的突破。1）进一步提高高功率led的发光效率，减少发光源的数量以降低成本。2）寻找新的散热方式。目前多采用铝合金

散热，成本非常高。且将来发光效率越高，散热部件的成本会随之增长。 3）led光学透镜由于行业技术保密，仅少数厂家生产，使得价格也居高不下。

所以，led灯饰制造商的命运可以说是把握在其上游材料供应商的手里。虽然有人预期2年-3年-5年，可见机会是有的。但是我们需要思考的是：何时才是进入国内市场的最佳时机？如何使我们从多如牛毛的厂家中脱颖而出？如何让我们的产品差异化避开单纯的价格竞争？把我们的技术实力体现在外形设计还是电子设计？怎样找到又省钱又美观的散热解决方案?

**个人销售的工作总结范文六**

xx月xx日，摩托罗拉高调推出迄今为止摩托罗拉家族最薄的折叠手机V3，其厚度仅为xx毫米，凝聚了摩托罗拉的设计哲学、美学及艺术造诣，以数个设计与科技首创打破业内多项记录，堪称“渊”自丰富科技，“薄”于尖峰设计的极品之作。

在随后对V3进行铺天盖地的宣传推广时，摩托罗拉以V3超薄为卖点，宣传口号是“方寸之间大成之作”，意在宣传V3虽薄却功能强大的尊者地位，以彰显摩托罗拉品牌在全球移动通讯领域的雄厚实力，并加强了摩托罗拉在手机造型设计和技术研发方面再次引领未来通讯行业潮流趋势的领导地位。

11月18日，夏新启动主题为“百万旋风，龙卷神州”的百万像素手机大批量订货会。夏新此番携F90等多款百万像素手机以2680元的低价，在杭州、上海、天津、北京等全国范围内举行大规模的上市订货会，意在依靠批量上市的高性价比产品，捅破阻碍百万像素手机市场普及的最后一层窗户纸。

夏新的目的是，要打破目前百万像素手机市场上“价格虚高”和“有价无市”两个怪圈，力争在年底市场上掌握先机和主动，并以此带动夏新手机业务在第四季度走出低谷。夏新百万像素手机的全国首批订货量超过13万台，订货金额超过3亿元人民币。

11月21日，TCL移动发布TCL神典e767汽车手机，并与大型汽车服务集团南菱汽车签定了战略合作协议。凭借其精准的检测功能，TCL神典e767汽车手机成为“南菱汽车集团推荐服务品牌”，进入南菱4S销售店和服务区销售。

手机进入汽车4S店销售，这在手机行业历史上还是第一次。TCL深入挖掘和满足市场需求，和汽车制造商、经销商、移动运营商一起开创一个全新的手机———汽车价值链，占领行业制高点，推动汽车移动智能管理应用和产业发展，获取更大赢利增长点。通过这种造势，TCL向更多的人推介其融合了手机通讯和汽车电子技术的TCL神典e767汽车手机。

在经历今年前三季手机洋品牌的反击之后，康佳手机打出了“持久战”的战略，并于今年11月，推出“超长待机月”活动。此次活动，康佳大力打造由待机500多个小时的影像A66和待机300多小时的彩屏C926组成的“黄金组合”产品，直接对阵飞利浦、诺基亚等超长待机产品，在“持久”待机产品市场上与之正面交锋。

持久待机的需求原来局限于特定用人群，但现在逐渐发展成一种普遍需求。推出超长待机等系列产品，使得康佳A66上市首月销量就达到了2万台。这种差异化竞争策略使得康佳得以持续制造市场的消费兴奋点，保持灵活的销售策略，并寻求销量与利润的平衡。

**个人销售的工作总结范文七**

公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!

1.始终坚持公司的开发重点：以猪浓缩料特别是乳仔猪料为重点，扩大预混料的销售量，饲料销售工作总结。

2.关于销售网络的思路整理，以前在关中市场做工作的时候，始终围绕着客户做工作，忽略深入基层能看透问题本质，轻视了这对实现销售信息资料掌握和及时改变销售策略的重要性!因为错误的思路导致自己在关中市场失利较多，发展缓慢。最终公司领导能在关键时刻做出正确的策略：调换我到陕北市场。

俗话说：新环境，新的挑战!因为陕北地势的特殊性，同时自己强烈的责任感迫使自己始终反思必须要走科学见效的营销思路。

大家都知道2点之间的距离是最短的，于是我就分析哪些是客户，哪些是顾客，因为饲料是要给猪吃的，可是离猪最近的就是我们的顾客养殖户，原来饲料最终的消费者是养猪户，清晰的思路让我明白：应当思考如何给顾客方便购得商品，那就是靠近消费者，走直销到最后一级终端分销渠道。

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展，需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要及时开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题，销售工作总结《饲料销售工作总结》。盲目地、无计划地、重复地拜访行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

3.自己给客户能带来那些更好的服务。

因为我们做销售本来就是服务，通过自己使顾客的利益更大化，更长久一些，从而使公司获得利润达到共赢。蒙牛的牛根生说过，资源的98%靠整合，其实我们饲料工作也是可以这样来做，比如赵雪红的种猪可以帮忙在自己掌握的养殖场推荐。

下面养殖户母猪少的可以推荐赵雪红猪场的小猪，购买母猪的和小猪的顾客得到了你的帮助，而且赵的猪场就使用的是公司的产品，一直反映很好，同时自己的服务有那么到位，再加上自己的人格魅力，顾客很容易就直接拿下!离赵近的客户拿料可以通过他，从而赵还获得一定的利润，离的远直接让利顾客，降低他的饲养成本，何乐而不为。环环相扣，很容易形成地区性的市场占有率和品牌效应!这对做周围的其它市场起到支点的作用!还有就是我们必须运用科学，使得自己把一些高新技术授予顾客，这样顾客在你的服务下也在不断的成长!

4.货款的回收方面。

以前在关中市场，对于货款的回收问题重视程度不够，容易给客户养成不好的习惯，同时还容易产生不必要的麻烦。到陕北市场后，面对市场上客户和顾客能很好的把握，大部分的做到了先款后货。部分客户存在的问题也不容忽视，力争做到货到付款，最大限度达到双方诚信合作，最大宽限1周，确保资金的安全和公司资金链的不断裂!

5.货物的物流方面。

自己能积极的配合公司办公室内勤的工作，共同寻找物流资源，力争降低物流费用。客户报货及时报给公司，并提供随市场变动后的价格，方便公司开票和客户打款。并在公司发货的时候电话通知客户做好收货的工作!

销售数据表明：成绩是客观，问题是肯定存在的，总体上，销售工作是朝预定目标稳步前进的。

市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的营销工作产生了负动力。我能及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重客户的意见，参考公司领导的建议，以市场需求为导向，不断提高工作效率。

1.有时候时间安排不合理，没有能很好的充分利用时间，工作的计划性不是很强!

2.公司产品的销售结构不够合理，没有能够很好的利用好资源，发展鸡的预混料和牛的预混料。

3.客户网络建设上，不能进行科学的网点布设，坚持个人传统的思想!

**个人销售的工作总结范文八**

20xx年4月8日，我进入\*\*公司实习，鉴于我实习期间有很多不足之处，领导又让我实习一个月，很感谢领导多给我这一次机会。经过这四个月的实习，让我对我的岗位有了初步的了解，也对自己有了深刻的认识。

一、对\*\*公司的印象。

\*\*公司，领导：徐领导，赵领导。同事：小于，小郑。\*\*公司就像是一个家一样，给人家一样的温暖，多了一份人情味，少了一份世故和冷漠。

二、工作资料

1.工作伊始，对专业知识进行了解和学习。如铜的各国牌号，材质标准，技术标准。

2.前两个月，在网上寻找客户，如汽车散热器，开关弹片，led支架，冲压端子，插片，高频加热设备，互感器，五金机械，等等产品的生产商，然后摘录下来，登记成表。

3.打电话。寻找表中可能会用铜带的客户，给他们打电话，询问他们的状况。看用什么材质，什么型号，什么状态的铜带，有多少用量，记得留下他们的联系方式，如：QQ。

4.后两个月，领导把一些客户交到我的手中。有骏业，万安达，正标，安卡，鹏得五金，广隆，灵龙。我负责这些客户的沟通。包括催货，发货(发货时检查一下)，确认货到没货，客户的一些问题和领导反映。

5.还有一些其他工作，如：记每一天铜价，网上宣传。

三、工作感想

1.对自己的对自己的岗位有了初步的认识。我此刻的工作就是做好领导的筛子。给他挑选有潜力的客户。并且做好公司与客户之间的沟通。

2.看到小于的工作状态，使我感触很多。觉得她做什么事都是一把好手。做任何事都很认真。也让我明白了，文员不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件就能够，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习。向小于看齐。

3.以往自己有点懒，两耳不闻窗外事。经过同事和领导的帮忙，自己渐渐的适应了新的工作环境，也学到了学校书本上没有的知识--与同事相处的方法和用心地工作态度。也学会了主动与同事交流，听取同事对自己的批评和推荐。

四、个人收获。

这四个月的实习让我收获很多，主要可总结为以下几点：

1.每次发过传真后，过三五分钟都要打电话跟本人确认她收到没有。随时跟进客户的货出来没有，什么时候发，货到了没有。这些教会了我做事，做人都要有职责心。对自己负责，对公司负责，对客户负责。这样别人才能更信任你。

2.对于一些敏感客户，说话要注意措辞，语气。由于我此刻对公司状况不是个性清楚，加上也没有打电话的经验。说话记得要严谨。所以我学会了多听多学。听小于，领导是怎样和客户谈的。他们怎样谈交期，谈汇款。他们怎样处理客户的问题。只有多听多学才能进步。

3.有的时候我太过专注做自己的事，有时也不是太专注，是没有听别人讲电话的习惯。所以有时小于，领导他们打电话自己也不是很注意。所以会有这状况出现“我刚才打电话你没听见吗”。所以我又学会了，当办公室来电话时，我放下手里的工作，听听有什么事。这不是什么坏习惯，因为大家的工作都是息息相关的，都有联系。所以很有可能他们打电话的资料会涉及到自己的工作。

4.刚开始时，接电话总是忘问对方是谁，以致于之后领导问，谁打来的，或是要回电话都不明白给谁回。所以接电话也是要学习的。谁打来的，打谁，有什么事，有什么联系方式都是要记录的。

5.学会了做付款通知，材质报告，小于也在不不厌其烦的给我检查，纠正。也都会了我如果做合同，销合用。学会了看SGS报告。

6.学会了沟通，我的客户如果联系方式或地址有变动要及时与小郑沟通。客户有订货，催催货，等和小于沟通。客户有什么问题或需要和领导沟通。

7.对每个客户的联系人，付款方式，订的什么货，交期什么时候，货路上需要多少天都要有印象。

8.学会了对事情要有统筹安排。哪天做什么事，都要有规划。

9.和同事相处的都很开心，最大的收获就是得到了同事的帮忙，和同事相处融洽，收获了好朋友。

五、认识自己的不足。

经过四个月的实习，收获良多，同时也认识到自己的不足。

在工作上，有时比较粗心大意，不够细心，有时干事谨慎有余，以至于缩手缩脚。

1)一次换标签，我把批号都写成了1-1.纠其原因就是大意。因为大意，没把标签的批号看得重要，只注意别把型号，规格写错，就忽略了批号。没用动脑子。

2)还有就是做事慌。尤其是自己负责，怕做不好，怕让大家着急，结果就自己急了，结果反而做不好了。就像灵龙发货换标签那次，小霍和付师傅等着打包，还有领导看着，心里就慌了，加上是第一次自己做，就慌了。做事慌是因为没有经验，所以没有自信。所以容易出错，而且都是低级错误。我认为这些在后期是能够透过锻炼改正的。

3)有时出错多了，就过分留意了，一点小事也不敢做了，怕出错。所以有时会事事问，不免有时会让人觉得烦。我觉得这是一个很不好的现象。也是自己的一个弱点。怕挨骂，怕担职责。但是以后我会改善的。没有错误怎样会有改善，不犯错误又怎样明白什么是对的。不挨骂就更不明白自己错在哪，更不会对自己有全面的\'认识。

4)打电话不用心。虽然每一天都有打电话的规划，但是每次要打时总是要先盯着电话几分钟。感觉很难。有时办公室里太安静，大家都在忙自己的事，这时我就不想破坏这种气氛。也不好意思打。有时办公室里大家都在说话，也不想打了。小于总是很忙，不少时候，总是有电话打进来。而且小于的座机对电话干扰挺大的，她那一通电话，这个电话上就听不清对方说什么了。所以我总是想“下一分钟再打吧”。

这心里很明白这是个极差的事情。我的工作资料就是这两大块。客户这边我不担心，给客户打电话，确认传真什么的我从来没有这种感觉。就是打陌生电话时，我觉得还是心里没底。说白了就是不明白电话通了以后会怎样样。但是当打几个电话后，或是有时问出有效信息后，反而有时有一种上瘾的感觉，想再打一个。就是每一天打第一个电话时很难。

5)做事缺乏主动性。领导说一句就做一句。这天提散热器，就找散热的生产厂商，记录，做表，打电话。别的，以前的就不管了。明天提变压器，这几天就一向忙变压器，就不管散热器了。这也是一个不好的习惯。以后改，必须改。

六、今后努力的方向。

1、加强相关业务知识的学习，打电话技巧，与客户沟通技巧，处理问题的方法等。

2.学习会计。艺多不压身，各个行业都是相关的。对自己的工作也会有所帮忙。

3、爱岗敬业。向小于学习，把公司的事当成自己的事，做事细心，用心。

4.做事细心，谨慎，踏实。避免低级错误的发生。

5.提高工作主动性。对工作投入。

透过四个月的实习，我有付出也有收获，在领导和同事们的指导帮忙下，我已适应了公司的工作环境。我清楚的感觉到自己在成长、在成熟。但同时，也深深的体会到众多的不足，如由于工作时间不长，对待自己的工作并不是很得心应手及由于自己年龄轻，在开展工作时有时缺乏魄力等种种问题。在今后的工作中，我会继续持续良好的心态，摆正学习者的位置，努力学习工作，勤于思考，找出不足，进一步熟悉分公司业务，针对性深化理论学习，并加强锻炼独立解决事务的潜力，争取实现“质”的飞跃，为企业的发展做出自己的贡献。

**个人销售的工作总结范文九**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为大连XX机械有限公司的每一名员工，我们深深感到XX公司之蓬勃发展的热气，XX人之拼搏的精神。

XX同志担任销售主管及办公室主任两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化，工作显得繁重，而她本人不惜利用休息时间及时完成各项工作的开展和落实，并对销售部新员工认真培训，以身作则，起到了至关重要的领导和导向作用。

销售部的新员工，刚到连美时，对机械制造方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，新员工很快了解到公司的产销流程及其在国际市场的竞争地位，使新员工深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，销售部员工的对外对内的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个国际机械部件制造市场和外汇市场的动态，为公司走在市场的前沿及时提供信息援助。经过这段时间的磨练，新员工已成为公司合格的销售部人员，并且努力做好自己的本职工作。

虽然国际外汇市场起伏动荡，公司于XX年与迪尔公司，TMA公司，WCII公司等进一步加强合作，共同完成供销产业链的高效能互动。这段时间，在销售部的

各位员工，以销售为目的，在XX和销售部主管XX的带领下，在公司各个部门的积极配合下，完成经营指标的执行，在过去的11个月中完成对订单的有效跟踪和及时发货，在1-11月中完成出口额431余万美元，发货量886余吨的好成绩，客户满意度达到80%左右，并继续为12月份的出口高潮奠定基础。

XX年公司与通用公司的新合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对汽车零部件的生产和销售。经过之前对技术和生产环节的有效评估，并就部分样件得到了客户的认可，预计在以后的时间里，尽快争取开始这些零部件的大批量生产和发货，为公司创造新的利润增长点起到关键作用。

XX年的下半年也是公司进行TS16949的关键阶段，销售部积极参与认证，并就涉及销售部的各项工作及时完成，得到领导好评。

XX年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的国际市场竞争中，占有一席之地

**个人销售的工作总结范文十**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20xx年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率 98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

神龙迎春，祝我们北京耳福科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

-结束。

整体来说本篇还算不错的总结性文章，有始有终，始于对20xx年的总结，终于对20xx年销售业绩的展望，对销售工作抱有极大的热情。

**个人销售的工作总结范文十一**

本年度是公司开拓进取的一年,是公司创新改革的一年,我作为金汇地产的销售人员在公司领导的带领和关怀下,经过几个月的艰苦努力,克服了重重困难,虽然取得了一些成绩,也依然存在些许问题,下面就我个人这一年的工作情况进行汇报。

刚到金汇公司时，对房地产销售方面的知识时间长了不是很滚瓜乱熟，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，很快对公司的性质及其房地产市场有了更深的了解。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以平时本人重点注意提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，在做好本职工作的同时，还要广泛了解整个太原乃至全国的房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员。

针对已经快要过去的20xx年的销售工作，从公司销售部门以及个人两个方面进行总结：

一. 本人对于在金汇地产销售部工作的一点感想和回顾

本人所处金汇地产的营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上我觉得存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，作为我们销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后我将会通过参加公司组织的销售人员的培训和内部的人员的调整会更进一步地来努力提升自己。

销售中总结里一下几点销售小经验：

1、不做作，真诚对待每一个客户

2、始终微笑服务于每个客户

3、珍惜每次的接待机会，把每个客户都当成自己的准客户

4、要尊重领导，要乐于与同事合作，要有团队协作精神

5、把公司当成自己家

二． 对于这几个月来的销售状况和体会以及个人销售中发现的问题客户心里在想什么？他们有着怎样的需求？他们对你的产品及你个人有哪些看法，这

些都是我在20xx年作为销售人员所需要考虑的问题，不仅要在沟通之前对客户的这些心理进行分析,而且在每一次沟通结束之后我也尽量对这些问题展开后续分析，我觉得只有这样才能在接下来的沟通活动中更准确地把握客户的内心需求,从而达到令双方都满意的沟通效果.在每一次与客户进行沟通之后,我觉得自己进行各方面审查的目的就是为了能在今后的沟通过程中取长补短,继续发挥自己的优势,不断使自己的销售技能得到改善.对此，我深有感触，比如，在销售过程中，我觉得把我客户心理动态是决定销售质量的一个至关重要的因素，销售工作实际上也是要特别讲究技巧的一门学问，一下就我在销售过程中遇到的一种销售情况作为一个例子展开说明：

某日，销售处。

客户：\"这个户型的十楼的一平方多少钱呀?\"

我：\"这个户型现在是xxxx元一平方。\"

客户：\"太贵了!能不能便宜一点?\"

我：\"没办法的，这个户型你看它的朝向以及所处整个楼盘的位置，就知道这个价格绝对是物超所值，而且，再加上现在是xx节日，这已经是最优惠的实在价格了，不能便宜了。\"

客户：\"那我还是再看看吧。\"

我觉得这样回答是错误的。在遇到客户直接问价格的时候，第一反应应该是确认客户了解这个产品之后才可以谈价格、直接问价的就是价格导向的客户在回答价格以后，客户必然的逻辑回答就是太贵了。这样，销售人员没有任何解释的空间，客户也不给销售人员机会来解释产品的技术或独到的领先之处。根据我的工作经验，我觉得应该回答如下：

我：\"您真是好眼力，您看中这个户型是独一无二的，而且这套房子在整个楼盘中的位置可以说是最好的，不过，价格可不便宜，挺贵的!\"

此时，要暂停，将沉默留给客户。客户会急于要追问\"到底多少钱呀?\"

我：\"要不说您眼力好呢，这个户型，xxxx元一平。\"

此时，客户的回答一定是这样的两种。

a客户：\"是不便宜。那么为什么这么贵呢?\"

b客户：\"您这xxxx元就叫贵了?真是开玩笑，这不算贵。\"

对于第二种，我已经赢得了这个客户，而对于第一种的回答正好给我一个解释产品性能的机会，顺理成章。

稍微总结一下要点，我发现：客户直接问价后的答复要知难而上，先说贵，等客户继续问贵是多少的时候，再回答具体的价格。

同时，在具体工作中，我必须检讨自己，我有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的 联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

在通过像这样一系列的总结之后,我就会了解到自己先前在沟通中的哪些表现不够好,哪

些表现比较出色.了解这些是不断改进自己的基础,我相信只要我愿意不断改进不足,并且有着成功的必胜信念,那就一定会在今后的沟通活动中做得更好.

\"人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。\"\"新的一年，新的形式、新的要求、新的方案，全新的开始，全新的一年，全新的未来。20xx年过去了，新的一年即将到来，我们决心在新的一年里再创新成绩，再上新台阶，为公司的发展、振兴做出更大贡献。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

祝愿您

工作顺利，身体健康，家庭和睦！

销售部员工: XXXX 敬上！

**个人销售的工作总结范文十二**

各位领导、各位同事：

大家好!我于去年12月入职公司，到2月24日试用期已满，现就试用期间的情况作工作总结如下，请予评议，并提出意见和建议!

我于XX年12月23日被公司录用，并于12月24日正式上岗。能被公司录用我感到很荣幸!对我来说，即是个机遇，也是个挑战!我是销售“科班”出身，在大学里所学的专业是“市场营销”，进入公司从事一线销售，正好给我提供了一个展示所学的平台。但另一方面作为应届大学毕业生来说，以前在学校接受的都是理论知识，怎样将理论更好的和实践结合，对自己也是一个挑战，这在另一个侧面也是全面提高自身的过程。

因此，从进入公司一开始，在“苹果”产品没上货这段时间，在门店一线我积极的向主任及其他同事等学习销售各个环节的流程及相关业务知识。期间参加了“总部”的“苹果销售顾问”面试与考试，“分部”的“业务培训”和“新员工培训”，进一步提高了自身的产品知识和业务能力，也对公司有了更深更全面的了解，尤其是公司的“企业文化”。公司那种“追求卓越、要做第一”的“闯”字精神给了我在工作和生活中以很大鼓劲和鞭策，很给力!

入职以来，在门店同事的配合和帮助下，苹果销售从零起步逐步成长起来，在分部考核中取得了靠前的销售成绩。

1. 感受

试用期这两个月，经历了“圣诞”“元旦”和“春节”两大销售旺季，自己的业务知识及销售技巧由不懂到逐渐熟练。节后的销售淡季虽说平淡，也有许多细小的工作要做，如产品安全等。同时，怎样在淡季实现一个较好的销售，也是要提升的一个方面。

2.优势分析

自己所学的专业是“市场营销”，属“科班”出身，并且在大学期间担任“学生干部”，与人沟通这方面较擅长些，并且也喜欢社交活动。

3.劣势分析

对电脑的技术知识掌握的不是很熟练，销售技巧方面也还有许多要改进和提高的地方。

“国美”，在我刚走出校园的起步阶段给我提供了一个展现所学的平台。门店一线销售是一个冲锋陷阵的前沿，我愿尽自己所能为公司的发展尽自己的绵薄之力，同时提高自己。

为此，我将从以下方面提高自身：

1.进一步提升自己的专业知识，多向他人学习

2.改进工作方法，加强自身的职业修养

3.加强与“门店”及“分部”其他同事的交流与配合，达成“分部”“门店”的任务

4.不断学习为自己充电，以最好的服务赢得和留住顾客，提高顾客的满意度和忠诚度

刚起步，自己明显感觉到许多方面需要提高，会多向其他同事们学习，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”!

【个人销售的工作总结范文 个人销售的工作总结简短】相关推荐文章:

最新保险销售的工作总结 保险销售工作总结范文大全

销售店长工作总结范文简短 销售店长工作总结范文

销售第一季度工作总结与计划 销售第一季度工作总结范文

年度个人销售工作总结简短 年度个人销售工作总结范文

2024年二季度销售工作总结 销售工作总结分析范文

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