# 2024年销售经理半年度工作总结(12篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-22

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**销售经理半年度工作总结篇一**

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为万，其中一车间球阀万，蝶阀万，其他万，基本完成了今年初既定的目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

1、工作报告：相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导

2、例会：定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要

3、定期检查：计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务

4、公平激励：建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**销售经理半年度工作总结篇二**

近3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、 思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、 热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、 作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、 关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20xx年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20xx年共生产吨，销售 吨，产销率 %，比20xx年增长 吨，%。

2、20xx 销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20xx年共提价 次，平均单价从 元涨至 元

4、20xx年期初应收款 万元，期末应收款万元，回笼货款 万元，回笼率110%。

5、20xx年采购国内 吨，较20xx年增长 %

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7、机投产后，开拓了销售市场，建立了一套营销模式

8、20xx年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

20xx年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作：

1.坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把xx省作为主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。xx省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2.坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，xx品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3.坚持产品结构的优化。

大幅减少低接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4.继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，xx市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5.建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了营销模式，顺应了客户运行惯性。

6.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、20xx年工作重点及难点。

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

5、产品在国内市场的推广。

6、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

7、做好国内等系统材料的采购工作。

20xx年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20xx年，我们的工作目标是：团结一致，

我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

**销售经理半年度工作总结篇三**

20xx年是\*\*公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\*\*公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据20xx年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年的上半是不平凡的半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

**销售经理半年度工作总结篇四**

一个时期以来，营销中心在公司的正确指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

我任x公司销售经理兼xx公司总经理以来，在集团公司党政领导班子的正确领导下，带领xx公司一班人，大力推进科技兴企发展战略，开展管理创效，加强党风廉政建设，努力创建具有特色的学习型企业文化，较好地完成了上级下达的各项工作计划任务，生产、销售逐年稳步提高，为集团公司的持续高速发展做出了积极贡献。

一、20xx各项指标预计完成情况

1、生产量。1-xx月份累计生产吨，其中: 吨，吨，吨，其它749吨。预计全年合计生产吨。

2、销售收入。1-xx月份累计销售收入 万 元，预计全年实现销售收入x万元，人均销售收入xx5万元。

3、出口创汇。1-xx月份累计出口创汇万 元，其中自营出口虚心学习美元。预计全年出口创汇3x万元，自营出口美元。

4、职工收入。预计全年x元。

5 、安全。无轻伤以上事故。

6、利税。1-xx月份累计实现x万元，预计全年实现x万元。

二、200\*年所做的主要工作

(一)坚持学习，不断提高思想政治素养和政策执行能力

xx公司是一个外向型企业，其产品70%出口国外。为了与国际市场接轨，把握市场脉搏，保持市场的发展和增长，保持思想的先进性，就必须不断地学习，不断超越自我。不管工作多忙，坚持每天抽出一定时间读书学习，学习邓小平理论以及“三个代表”重要思想等理论书籍，深入领会贯彻xx届四中全会和中纪委四次全会精神，积极落实集团公司“两会”精神，始终注意坚持党的领导，注意发挥党组织的战斗堡垒作用，把加强思想政治工作，与营造讲学习，讲正气，讲团结的良好企业气氛结合起来，着力建设一个思想先进，作风优良，管理现代的学习型的领导班子和干部队伍。深入贯彻落实中共中央颁布实施的《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》，带领公司领导班子全体成员认真学好《两个条例》，开好专题民主生活会，认真开展批评与自我批评，虚心听取职工意见，落实整改措施。坚持学习现代市场营销和管理知识，积极参加行业和磨料协会的各种会议，经常保持和外商的联系，收集前沿市场信息，并把所学的知识应用于实践，不断提高自身综合素养和政策执行能力，全面推动工作再上新台阶。

(二)认真推行iso9001质量管理体系，积极实施名牌战略我们在不断深入推行iso9001质量管理体系，提高产品质量的基础上，努力打造知名品牌，实施名牌战略。在采购、生产、仓储、销售服务各个环节严格按照iso9001质量管理体系的要求运行。针对市场需求，开发适销对路产品，增加了品种，扩大了出口，经过全体员工的不懈努力，以及全员产品质量意识的不断深化和提高，我公司的产品质量在国内外市场上赢得赞誉，赢得了客户，“”品牌已形成知名品牌。继前年获得全省出口企业“一类管理单位”和“绿色通道”单位后，今年又获得了“xx省优质产品”称号。

(三)加大技改力度 不断提高经济效益 为了不断提高企业的盈利能力，进一步消化电力，原材料涨价的不利因素，年初投资多万元分别对生产线进行了改造。首先对xx车间的进行改造，改造后各种单耗及电力成本较前大幅下降，每年可节约成本x万元。二是对生产线的进行了改造，提高了能力，接着在原有的基础上，自己设计施工了一条生产线，x月产量由原来的300吨提高到了现在的800吨，基本上改变了因生产能力不足满足不了订单需求的被动局面。

(四)扩大生产规模，抢占国际市场，为企业可持续发展增加后劲

为了使企业可持续发展，我们利用在国际市场上知名度高的有利条件，积极开发出精细微粉这一高新技术产品，扩大其应用领域，积极抢占国际市场。按照“成熟、稳妥、分步实施”的原则，x项目一期工程于xx月3日正式破土动工，预计明年3月份投产，该项目全部建成后每年可实现销售收入x万元，利税x万元，为公司实现销售收入上亿元的目标，奠定了坚实的基础。

(五)坚持党性原则，作到廉洁自律

公生明，廉生威。在思想上，我热爱党、热爱社会主义，遵纪守法，廉洁奉公，能够始终不渝的坚持党性原则，与集团公司和上级党组织保持一致，做到小局服从大局，个人服从组织，在工作中，本着“先做人后做事”的原则，勤勉工作，廉洁自律，堂堂正正做官，清清白白做人，在生活中以《廉政准则》及党的《两个条例》等文件精神要求自己，身先力行，率先垂范，围绕企业实际，认真贯彻落实党风廉政建设责任制，防患于未然。一年来，公司领导班子和我本人未出现任何违纪现象，我本人也多次获得集团公司的表彰。

(六)关心职工，团结协作，建设好班子，带出好团队

1、坚持厂务公开，推行阳光操作，全心全意依靠职工办企业

今年以来，我们组织全体职工认真学习贯彻中国工会“十四”大精神，积极宣传和落实党的“全心全意依靠职工办企业”的方针，公司工会经常召开车间工会专题会议，传达集团公司“厂务公开”工作的新动态，并结合公司中的实际情况进行工作，成立了以支部书记为组长的厂务公开工作领导小组和以工会主席为组长的厂务公开工作监督小组。要求分厂的工资分配必须遵守三项原则:一要有分厂工会主席参加讨论分配方案;二要有工资部门派人参加，进行监督;三要一次分配，不搞截留。定期和不定期召开职工代表大会和基层工会主席会，讨论公司重大事项和对职工的奖惩，行使民主决策。组织职工代表到兄弟单位参观，学习厂务公开，民主管理的经验，并制作了“厂务公开”专栏，车间每月的工资分配结果和与职工利益密切相关的事宜都进行张榜公布，将“阳光操作”工程引向深入，接受职工的监督。

2、重视人才培养 推进人才兴企战略

本着“”的用人原则，进一步提高员工的专业技术技能，5-6月份举办了20xx年度技术大比武活动，比武内容共分机电、机修、筛分、干法微粉四个专业，鼓励专业和非专业人员积极参加，对获得第一名的人员公司颁发了“工人技师”荣誉称号，并享受每月xx0元的技师津贴，对第二名和第三名获得者，公司分别给予彩电和奖金的奖励。每月还在各分厂评出一个先进班组，三个岗位能手，并分别给予xx0元和50元的奖励，鼓励职工岗位成才，形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，对员工素质提高和公司的长远发展产生将深远的影响。

3、关习职工生活，提高职工队伍素质坚持“”理念，积极营造出了互相理解，互相信任，共同提高的良好企业文化氛围。注意深入一线调研了解和掌握职工的思想动态，关心职工生活，帮助职工解决工作和生活中的困难，改善职工工作、生活条件，提高职工收入水平，为每位职工办理了3万元人身意外伤害、医疗保险。安排人员到生病职工家中慰问，给困难职工发放慰问金，带头为特困职工捐款捐物等，密切了党群、干群关系。 为提高职工素质，营造良好学习氛围，利用每周四、六的学习时间，组织班组长以上人员观看创建学习型组织专题讲座，让员工深切了解个人与团队的关系，体会转变观念、立志创新和岗位成才的必要性，各单位利用班前会学习交流和总结经验，加强了沟通与交流，职工个人和企业的命运紧紧联系在了一起。为配合创建学习型组织活动的深入开展，还组织全体员工认真学习《把信送给加西亚》、《自动自发》、《没有任何借口》和《找准自己的位置》等 书，要求大家学习后写出心得体会并将体会深、启发性强的心得体会选登在公司内部的《易成通讯》上，激发了员工的学习热情，增强了企业的凝聚力。

4、转变干部作风，加强党风廉政建设

充分利用中心组学习等形式认真学习，深刻领会xx届四中全会和中纪委四次全会精神，从政治的高度认识转变干部作风的重要意义，利用重大典型案件集中开展警示教育，教育领导干部居安思危，树立过紧日子，苦日子的思想，严禁公车私用，铺张浪费，严格落实集团公司“两不准”规定和领导干部配偶，子女“六不准”规定，加强对配偶，子女和身边工作人员的教育管理，真正做到自重，自省，自警，自励。

我坚持“两手抓，两手都要硬”的工作方针，经常安排布署党风廉政建设工作，定期听取纪检委员的工作汇报，针对不同时期的工作重点，亲自参与廉政建设活动方案的制订，并积极督促落实，大力支持纪检工作，为推动公司党风廉政建设的开展提供一切保证。公司选拔任免干部，根据民主集中制的原则，坚持考察和政审相结合，充分倾听职工意见，并经领导班子集体讨论通过，对提拔任命的干部实行三个月试岗，试岗期满经考察合格者，公司才正式下文任命，保证了干部队伍的纯洁性。

当好“班长”，坚持定期不定期的召开以廉洁自律为主题的民主生活会，和职工座谈会，开设总经理意见箱，坚持征求职工意见，积极整改反馈，积极发挥集体智慧，推行集体决策，实行分管领导责任制，促进了管理工作的科学化和民主化。公司党政之间，正职副职之间，相互尊重，相互支持，精诚合作，协调一致，保持了领导班子旺盛的战斗力和创造力，推动了公司两个文明建设的健康发展，带出一支团结协作，拼搏奋进的好班子。

20xx年，我们虽然作了一些工作，取得了一些成绩，但与领导和职工的期望相比，仍有一定的差距，因忙于销售，在思想政治学习方面和关心职工群众工作生活方面还做得不够，需要进一步加强。总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领干部职工，团结一致，勤奋工作，为使公司早日实现销售收入上亿元而奋斗。

**销售经理半年度工作总结篇五**

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

自己\*\*年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\*\*年12月24日，年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办奥运会四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、 明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

在过去的一年，我们公司的业绩因为全球金融危机的影响，没有出现很大的增长，不过暂时金融危机对我们公司的影响也不是很大，不过我们一定要警惕，金融危机下，没有哪一个公司是安全的，说不定今天好好的公司明天就倒闭了，所以我们一定要警惕，警惕金融危机对我们的影响。

在以后的岁月里，我的工作一定会越来越努力的，尽量不会出现任何的差错，这对我是必须要要求的，我对自己的要求是最严格的，一定要做到为公司的事业尽出自己最大的努力!

希望公司在新的一年能够继续发展下去，将公司的业绩提高上去，使公司的未来更加的美好!

**销售经理半年度工作总结篇六**

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节。

**销售经理半年度工作总结篇七**

一个时期以来，营销中心在公司的正确指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\_月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

我任\_\_\_公司销售经理兼\_\_公司总经理以来，在集团公司党政领导班子的正确领导下，带领\_\_公司一班人，大力推进科技兴企发展战略，开展管理创效，加强党风廉政建设，努力创建具有\_\_特色的学习型企业文化，较好地完成了上级下达的各项工作计划任务，生产、销售逐年稳步提高，为集团公司的持续高速发展做出了积极贡献。

一、20\_\_各项指标预计完成情况

1、生产量。1-\_\_月份累计生产\_\_\_\_吨，其中:\_\_\_\_ \_\_吨，\_\_\_\_\_吨，\_\_\_吨，其它749吨。预计全年合计生产\_\_\_吨。

2、销售收入。1-\_\_月份累计销售收入 \_\_\_\_万 元，预计全年实现销售收入\_\_\_万元，人均销售收入\_\_5万元。

3、出口创汇。1-\_\_月份累计出口创汇\_\_\_万 元，其中自营出口虚心学习美元。预计全年出口创汇3\_\_\_万元，自营出口\_\_\_美元。

4、职工收入。预计全年\_\_\_\_元。

5 、安全。无轻伤以上事故。

6、利税。1-\_\_月份累计实现\_\_\_万元，预计全年实现\_\_\_万元。

二、200\_所做的主要工作

(一)坚持学习，不断提高思想政治素养和政策执行能力

\_\_公司是一个外向型企业，其产品70%出口国外。为了与国际市场接轨，把握市场脉搏，保持市场的发展和增长，保持思想的先进性，就必须不断地学习，不断超越自我。不管工作多忙，坚持每天抽出一定时间读书学习，学习理论以及重要思想等理论书籍，深入领会贯彻xx届四中全会和中纪委四次全会精神，积极落实集团公司“两会”精神，始终注意坚持党的领导，注意发挥党组织的战斗堡垒作用，把加强思想政治工作，与营造讲学习，讲正气，讲团结的良好企业气氛结合起来，着力建设一个思想先进，作风优良，管理现代的学习型的领导班子和干部队伍。深入贯彻落实中共中央颁布实施的《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》，带领公司领导班子全体成员认真学好《两个条例》，开好专题民主生活会，认真开展批评与自我批评，虚心听取职工意见，落实整改措施。坚持学习现代市场营销和管理知识，积极参加行业和磨料协会的各种会议，经常保持和外商的联系，收集前沿市场信息，并把所学的知识应用于实践，不断提高自身综合素养和政策执行能力，全面推动\_\_工作再上新台阶。

(二)认真推行iso9001质量管理体系，积极实施名牌战略我们在不断深入推行iso9001质量管理体系，提高产品质量的基础上，努力打造知名品牌，实施名牌战略。在采购、生产、仓储、销售服务各个环节严格按照iso9001质量管理体系的要求运行。针对市场需求，开发适销对路产品，增加了品种，扩大了出口，经过全体员工的不懈努力，以及全员产品质量意识的不断深化和提高，我公司的产品质量在国内外市场上赢得赞誉，赢得了客户，“\_\_”品牌已形成知名品牌。继前年获得全省出口企业“一类管理单位”和“绿色通道”单位后，今年又获得了“\_\_省优质产品”称号。

(三)加大技改力度 不断提高经济效益 为了不断提高企业的盈利能力，进一步消化电力，原材料涨价的不利因素，年初投资\_\_多万元分别对\_\_\_\_生产线进行了改造。首先对\_\_车间进行改造，改造后各种单耗及电力成本较前大幅下降，每年可节约成本\_\_\_万元。二是对\_\_生产线进行了改造，提高了\_\_能力，接着在原有的基础上，自己设计施工了一条\_\_\_生产线，\_\_\_月产量由原来的300吨提高到了现在的800吨，基本上改变了因生产能力不足满足不了订单需求的被动局面。

(四)扩大生产规模，抢占国际市场，为企业可持续发展增加后劲

为了使企业可持续发展，我们利用在国际市场上知名度高的有利条件，积极开发出精细微粉这一高新技术产品，扩大其应用领域，积极抢占国际市场。按照“成熟、稳妥、分步实施”的原则，\_\_\_\_\_项目一期工程于\_\_月3日正式破土动工，预计明年3月份投产，该项目全部建成后每年可实现销售收入\_\_\_\_万元，利税\_\_\_\_万元，为公司实现销售收入上亿元的目标，奠定了坚实的基础。

(五)坚持党性原则，作到廉洁自律

公生明，廉生威。在思想上，我热爱党、热爱社会主义，遵纪守法，廉洁奉公，能够始终不渝的坚持党性原则，与集团公司和上级党组织保持一致，做到小局服从大局，个人服从组织，在工作中，本着“先做人后做事”的原则，勤勉工作，廉洁自律，堂堂正正做官，清清白白做人，在生活中以《廉政准则》及党的《两个条例》等文件精神要求自己，身先力行，率先垂范，围绕企业实际，认真贯彻落实党风廉政建设责任制，防患于未然。一年来，公司领导班子和我本人未出现任何违纪现象，我本人也多次获得集团公司的表彰。

(六)关心职工，团结协作，建设好班子，带出好团队

1、坚持厂务公开，推行阳光操作，全心全意依靠职工办企业

今年以来，我们组织全体职工认真学习贯彻中国工会“十四”大精神，积极宣传和落实党的“全心全意依靠职工办企业”的方针，公司工会经常召开车间工会专题会议，传达集团公司“厂务公开”工作的新动态，并结合公司中的实际情况进行工作，成立了以支部书记为组长的厂务公开工作领导小组和以工会主席为组长的厂务公开工作监督小组。要求分厂的工资分配必须遵守三项原则:一要有分厂工会主席参加讨论分配方案;二要有工资部门派人参加，进行监督;三要一次分配，不搞截留。定期和不定期召开职工代表大会和基层工会主席会，讨论公司重大事项和对职工的奖惩，行使民主决策。组织职工代表到兄弟单位参观，学习厂务公开，民主管理的经验，并制作了“厂务公开”专栏，车间每月的工资分配结果和与职工利益密切相关的事宜都进行张榜公布，将“阳光操作”工程引向深入，接受职工的监督。

2、重视人才培养 推进人才兴企战略

本着“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的用人原则，进一步提高员工的专业技术技能，5-6月份举办了04年度技术大比武活动，比武内容共分机电、机修、筛分、干法微粉四个专业，鼓励专业和非专业人员积极参加，对获得第一名的人员公司颁发了“工人技师”荣誉称号，并享受每月\_\_0元的技师津贴，对第二名和第三名获得者，公司分别给予彩电和奖金的奖励。每月还在各分厂评出一个先进班组，三个岗位能手，并分别给予\_\_0元和50元的奖励，鼓励职工岗位成才，形成了比、学、赶、帮、超的良好氛围，对员工素质提高和公司的长远发展产生将深远的影响。

3、关习职工生活，提高职工队伍素质坚持“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”理念，积极营造出了互相理解，互相信任，共同提高的良好企业文化氛围。注意深入一线调研了解和掌握职工的思想动态，关心职工生活，帮助职工解决工作和生活中的困难，改善职工工作、生活条件，提高职工收入水平，为每位职工办理了3万元人身意外伤害、医疗保险。安排人员到生病职工家中慰问，给困难职工发放慰问金，带头为特困职工捐款捐物等，密切了党群、干群关系。 为提高职工素质，营造良好学习氛围，利用每周四、六的学习时间，组织班组长以上人员观看创建学习型组织专题讲座，让员工深切了解个人与团队的关系，体会转变观念、立志创新和岗位成才的必要性，各单位利用班前会学习交流和总结经验，加强了沟通与交流，职工个人和企业的命运紧紧联系在了一起。为配合创建学习型组织活动的深入开展，还组织全体员工认真学习《把信送给加西亚》、《自动自发》、《没有任何借口》和《找准自己的位置》等 书，要求大家学习后写出心得体会并将体会深、启发性强的心得体会选登在公司内部的《易成通讯》上，激发了员工的学习热情，增强了企业的凝聚力。

4、转变干部作风，加强党风廉政建设

充分利用中心组学习等形式认真学习，深刻领会xx届四中全会和中纪委四次全会精神，从政治的高度认识转变干部作风的重要意义，利用重大典型案件集中开展警示教育，教育领导干部居安思危，树立过紧日子，苦日子的思想，严禁公车私用，铺张浪费，严格落实集团公司“两不准”规定和领导干部配偶，子女“六不准”规定，加强对配偶，子女和身边工作人员的教育管理，真正做到自重，自省，自警，自励。

我坚持“两手抓，两手都要硬”的工作方针，经常安排布署党风廉政建设工作，定期听取纪检委员的工作汇报，针对不同时期的工作重点，亲自参与廉政建设活动方案的制订，并积极督促落实，大力支持纪检工作，为推动公司党风廉政建设的开展提供一切保证。公司选拔任免干部，根据民主集中制的原则，坚持考察和政审相结合，充分倾听职工意见，并经领导班子集体讨论通过，对提拔任命的干部实行三个月试岗，试岗期满经考察合格者，公司才正式下文任命，保证了干部队伍的纯洁性。

当好“班长”，坚持定期不定期的召开以廉洁自律为主题的民主生活会，和职工座谈会，开设总经理意见箱，坚持征求职工意见，积极整改反馈，积极发挥集体智慧，推行集体决策，实行分管领导责任制，促进了管理工作的科学化和民主化。公司党政之间，正职副职之间，相互尊重，相互支持，精诚合作，协调一致，保持了领导班子旺盛的战斗力和创造力，推动了公司两个文明建设的健康发展，带出一支团结协作，拼搏奋进的好班子。

20\_\_年，我们虽然作了一些工作，取得了一些成绩，但与领导和职工的期望相比，仍有一定的差距，因忙于销售，在思想政治学习方面和关心职工群众工作生活方面还做得不够，需要进一步加强。总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领干部职工，团结一致，勤奋工作，为使公司早日实现销售收入上亿元而奋斗。

**销售经理半年度工作总结篇八**

近3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、 思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、 热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、 作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、 关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20\_\_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20\_\_年共生产吨，销售 吨，产销率 %，比20\_\_年增长 吨，%。

2、20\_\_ 销售总额万元实现考核毛利润万元。

3、20\_\_年共提价 次，平均单价从 元涨至 元

4、20\_\_年期初应收款 万元，期末应收款万元，回笼货款 万元，回笼率110%。

5、20\_\_年采购国内\_\_ 吨，较20\_\_年增长 %

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设

7、\_\_机投产后，开拓了\_\_销售市场，建立了一套\_\_营销模式

8、20\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

20\_\_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作：

1.坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略。

把\_\_省作为\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2.坚持以直销为主，经销为辅的营销方针。

随着客户群的稳定，\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3.坚持产品结构的优化。

大幅减少低\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4.继续坚持营销风险的控制。

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5.建立并巩固了一套行销所必需的营销体系。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、20\_\_年工作重点及难点。

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。

2、\_\_销售原则：高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场。

5、\_\_产品在国内市场的推广。

6、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。

7、做好国内\_\_等系统材料的采购工作。

20\_\_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20\_\_年，我们的工作目标是：团结一致，

我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

看了销售经理上半年工作总结的人还看了

1.20\_\_年销售经理工作总结

2.销售经理年中工作总结

3.销售经理多年的个人工作总结

4.销售经理工作描述总结范文

5.20\_\_年销售上半年工作总结

6.销售经理工作总结报告

7.销售经理工作总结和计划

**销售经理半年度工作总结篇九**

20xx年上半年是xx公司在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。

现将20xx年上半年工作总结如下：

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有一味地走入价格战的误区。价格是一把双刃剑，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化2、日常工作表格化3、检查工作规律化4、销售指标细分化5、晨会、培训例会化6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据13年的销售形势，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。

二、增加工作的计划性，避免了工作的盲目性

在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来、走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

四、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，做好销售工作计划，做好个人工作总结报告，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

上半年，通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对下半年，公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕服务管理这个主旨，将品牌营销、服务营销和文化营销三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

**销售经理半年度工作总结篇十**

上半年对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管xx市xx区的销售经理，现将汽车销售上半年工作总结如下：

一、目标

经过月初分析总结，锁定目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

二、经过

个体户里面曾经的光辉人物们——汽车市场个体户，今年房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到x年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了汽车产行业，顺势波及到汽车市场，这个时候的建材市场如同我们上半年的汽车展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

三、总结

虽然汽车市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

四、计划

我个人认为下半年的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯我们公司！上半年已过，在此期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

**销售经理半年度工作总结篇十一**

不经意间，20xx上半年已悄然离去，时间的步伐带走了这上半年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

2月份接到公司上半年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作;3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部x老师沟通项目尾房的销售方案，针对尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份分别举办了“xx县小学生书画比赛”和“xx县中学生作文大赛”。

在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高房产的美誉度，充实文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

20xx上半年工作中存在的问题：

1、一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题;

3、上半年的代理费拖欠情况严重;

4、销售人员培训专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

下半年工作计划：

下半年的确有新的气象，公司在商业项目——娱乐城，正在紧锣密鼓进行进场前的准备工作，我也接到了这个新的任务。因为前期一直是策划先行，而开发商也在先入为主的观点下更为信任策划师;这在我介入该项目时遇到了些许的麻烦，不过我相信通过我的真诚沟通将会改善这种状况。

1、希望能顺利收盘并结清账目。

2、收集娱乐城的数据，为娱乐城培训销售人员，在下半年期间做好娱乐城的客户积累、分析工作。

3、参与项目策划，在娱乐城这个项目打个漂亮的翻身仗。

4、争取能在下半年通过执业资格考试。

**销售经理半年度工作总结篇十二**

不知不觉中，20xx上半接近结束，加入xx房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20xx上半是房地产不平凡的上半年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将上半年工作做以下几方面总结。

一、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

二、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

三、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

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。

四、展望未来

20xx上半这半年是最有意义最有价值最有收获的半年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

五、总结上半年来的工作

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，下半年自己计划在上半年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据20xx上半年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!

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