# 最新销售部季度工作总结(二十八篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-13

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**销售部季度工作总结篇一**

一、营销部主要完成工作

1、接待方面

在\_月、\_月、\_月份，部门主要完成接待了单位及个人、团体会议。

2、客户的开发与维护

a、客户开发：在第二季度营销部新开发个人和商务公司协议客户\_个，与\_个协议到期客户续签了协议。新签订\_家网络订房协议。

b、客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。\_月份开始酒店陆续开始与\_\_国旅合作。截止\_月\_日，酒店共接待旅行社用房\_间，共计为酒店客房带来的收入为\_元。

除旅行社外，\_\_年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。\_月份起，陆续接待了等先后\_批次的团队，共计使用酒店客房\_间。实现房费收入\_元（平均房价为\_元/间）。

\_\_年\_月至\_月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为\_余元（其中由会议所带来的餐饮收入为\_元）。全年必将超过\_万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献。

二、营销部在工作中存在的不足

1、在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。

2、与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、新兴市场与新客户的开发力度不够

\_\_年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到\_%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到\_%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

**销售部季度工作总结篇二**

第二季度的工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。营销部成立至今，我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。然而又由于我们的工作除了营销、清欠外还要做到店内接待，使得我们都很忙碌。由于人力不足，精力有限，我们在顾及会议接待的同时，没有做到真正的营销。这是我们遗憾的地方。转眼又到了\_月份，是该停下来总结一下了。现在将第二季度工作总结如下

一、营销部主要完成工作

1、接待方面

在\_月、\_月、\_月份，部门主要完成接待了单位及个人、团体会议。

2、客户的开发与维护

a、客户开发：在第二季度营销部新开发个人和商务公司协议客户\_个，与\_个协议到期客户续签了协议。新签订\_家网络订房协议。

b、客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。\_月份开始酒店陆续开始与\_\_国旅合作。截止\_月\_日，酒店共接待旅行社用房\_间，共计为酒店客房带来的收入为\_元。

除旅行社外，\_\_年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。\_月份起，陆续接待了等先后\_批次的团队，共计使用酒店客房\_间。实现房费收入\_元（平均房价为\_元/间）。

\_\_年\_月至\_月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为\_余元（其中由会议所带来的餐饮收入为\_元）。全年必将超过\_万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献。

二、营销部在工作中存在的不足

1、在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。

2、与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、新兴市场与新客户的开发力度不够

\_\_年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到\_%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到\_%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

**销售部季度工作总结篇三**

13年的xx季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品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，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员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，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

延伸阅读：

工作总结种类

根据不同的分类标准，可将总结分为许多不同的类型。

①按范围分，有班组总结、单位总结、行业总结、地区总结等。

②按内容分，有工作总结、教学总结、学习总结、科研总结、思想总结、项目总结等。技术工作总结③按时间分，有月份总结、季度总结、半年总结、年度总结、一年以上的时期总结等。

④按性质分，有全面总结、专题总结等。

区分以上总结的种类，目的在于明确重心、把握界限、为构思写作提供方便。但上述分类不是绝对的，相互之间可以相容、交叉。如《××大学1999年度工作总结》，按性质讲是工作总结，按范围讲是单位总结，按时间讲是年度总结，按内容讲是全面总结。同时，大学的工作总结不可能不涉及教学和科研，那么它也包容了教学总结和科研总结的成份。这说明在总结的分类上，应灵活掌握，不于拘泥。

**销售部季度工作总结篇四**

13年的xx季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品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，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位！那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力？客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员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，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

延伸阅读：

工作总结种类

根据不同的分类标准，可将总结分为许多不同的类型。

①按范围分，有班组总结、单位总结、行业总结、地区总结等。

②按内容分，有工作总结、教学总结、学习总结、科研总结、思想总结、项目总结等。技术工作总结③按时间分，有月份总结、季度总结、半年总结、年度总结、一年以上的时期总结等。

④按性质分，有全面总结、专题总结等。

区分以上总结的种类，目的在于明确重心、把握界限、为构思写作提供方便。但上述分类不是绝对的，相互之间可以相容、交叉。如《××大学1999年度工作总结》，按性质讲是工作总结，按范围讲是单位总结，按时间讲是年度总结，按内容讲是全面总结。同时，大学的工作总结不可能不涉及教学和科研，那么它也包容了教学总结和科研总结的成份。这说明在总结的分类上，应灵活掌握，不于拘泥。

**销售部季度工作总结篇五**

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。

3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。

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，适时采取必要的赎回措施。

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。6月30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。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

**销售部季度工作总结篇六**

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。

3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。

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，适时采取必要的赎回措施。

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。6月30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。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

**销售部季度工作总结篇七**

20xx年元至4月，硫酸厂全体员工以董事长、总经理新春动员大会讲话精神为指导，在公司各级领导的带领下，认真落实公司各部门下达的各项工作，紧紧围绕安全生产这个核心，逐步向精细化、规范化管理靠近。现将工作总结汇报如下：

1.产量：元至四月我厂共购进硫磺96646万吨，生产硫酸299622.14吨，完成全年计划34.68%，去年同期生产硫酸348152.79吨，同比下降了48530.65吨。

2.发电量：元至四月共发电40313640.00万千瓦时，完成全年计划的47.03%，（其中一线开车约90天，二线开车约122天，三线开车约79天)共向磷铵厂送蒸汽132432万吨，一二三线吨酸发电量为211.90千瓦时，吨酸发电量较同期增长6.08千瓦时

3.开车率：

⑴停车频次：一线停车3次(其中1次因外部因素引起停车)，二 线停车1次(其中1次因外部因素引起停车)，三线停车2次(其中1次因外部因素引起停车)

⑵开车率：一线为99.62%，二线为99.83%，三线为99.63%。去 年同期一线为99.85%，二线为99.45%，三线为99.53%。

4.台时产量：一线为38.56吨，二线为39.83吨，三线为53.11 吨，均未达到（一二线41吨，三线54吨）相关标准。去年同期一线

为39.86吨，二线为40.84吨，三线为54.35吨

5．辅材耗用为1.15元每吨，较计划略有节余，同比多0.17元 硫磺有盈余。

6.修理费用：元月至四月修理费共用41.249万元，吨酸小修费

1.377元，控制在计划范围之内，略有节余。

7.能耗情况：元至四月吨酸电耗为72.17千瓦时，较计划有节余； 去年同期吨酸电耗为72.72千瓦时，同比少0.55千瓦时。

8.管理费用：电话费、招待费、办公费未超支，今后要严格控 制，厉行节约。

9．职工离职：元至四月共辞职14人。其中，关键岗位辞职3人（发电主操1人，转化工 2人，占总编制的1.5%），非关键岗位11人。

元至四月，我厂以董事长安全环保的讲话精神为指导,加大宣传力度，重在过程监管，提高对安全环保的认识，完善各种安全环保管理制度及检修流程。期间我厂发生轻伤安全事故一起，这次事故发生以后，我厂深刻分析原因，自查自纠，进一步规范票证办理程序，加强基层管理人员安全培训，增强危险因素识别，切实落实“四不伤害”原则展开检修。坚持每周四下午开展员工安全、环保知识培训，提高全体员工的安全意识；坚持加强岗位安全管理，及时发现、消除隐患；坚持严查“三违”曝光，重在纠错、教育，次在粗暴处罚，目前共查处45起违纪违章现象，其中1月22起，2月17起，3月4起，4月

共2起，数据稳步下降，目前已经走上正轨；坚持每周由厂长组织进行一次安全环保隐患大排查，横向到边，纵向到底，并及时整改和建立台账。针对夏季防汛物质和人员准备工作，随时处于待命状态，保证我厂汛期安全生产不受影响。

元至四月，没有发生任何环保事故。但一线高过有漏气现象，开车难以处理，计划在中修或大修彻底解决。清污分流工作持续推进，改造原料工段水及干吸循环水，增加水循环利用率，进一步降低成本。加强工艺控制，特别是转化工段，保证了我厂三条生产线的转化率稳定，尾气排放始终保持在国标范围内。同时员工环保知识培训还需进一步加强，提高员工环保意识。

鉴于我厂元月至四月辞职人数较多，为扭转此被动局面，稳定员工队伍，本着对职工留得住，用得好的原则，牢固树立 “不惟学历看能力、不惟职称看技术、不惟资历看业绩、不惟身份看素质”的思想观念，把人才作为无形资产，把管理的视角由工作移向人，尊重员工的人格和权利，理解员工的思想、个性、能力、兴趣和爱好，对员工进行准确的工作分析和定岗定编设计，搭建“想干事的人有机会，能干事的人有舞台，干成事的人有地位”平台。在发挥个体效能的同时，引导鼓励团结协作的工作作风，开展管理人员与职工帮扶结对，班组间通过工龄、居住地远近、婚否、学历高低及能力大小合理分配，促进团队和谐。 同时，从实际出发，有计划、有目的性的组织员工学习新知识、掌握其他岗位操作技能，提高工作执行能力，培养一岗多能的工作骨干和复合型人才。组织开展各种活动，调动员工积极性，丰富员工生活，增强员工的向心力和凝聚力，提高员工的工作热情和集体荣誉感。

1、基层管理人员管理水平亟待提高。车间主任多数时间花在忙于具体事情，忽略了人力资源调配，分工，检查，督办，特别是班长管理作用没有充分发挥好。

2、不到一年新员工较多，操作水平参差不齐，要全面提升业务操作技能，做好传帮带，老员工尽量实现一岗多能，储备人才。

3、员工的安全环保意识需要进一步加强，安全环保宣传培训力度要加大，要逐步从思想认识上得到提高；

4、设备维护保养责任到人需要落到实处，设备管理的指导思想和观念要改变，即变原来临时抢修为有计划检修，提高维修技术水平，强化实操检修培训，实施谁维修谁负责的原则，杜绝设备检修不到位事故停车。

我们后期工作重点将是全面提升基层管理人员管理水平，转变观念，以抓好安全环保工作为前提，以设备管理为基础，以精心操作为保障，稳定生产提高开车率，逐步培养员工讲原则守规矩的好习惯。在稳定员工队伍上，除了改善员工工作生活环境外，我们还需给他们提供锻炼的机会和平台，展现他们的才能；工作中生活中多关心员工，经常召开职工座谈会，了解他们的思想动态，为他们排忧解难，做他们的知心朋友。

**销售部季度工作总结篇八**

20xx年元至4月，硫酸厂全体员工以董事长、总经理新春动员大会讲话精神为指导，在公司各级领导的带领下，认真落实公司各部门下达的各项工作，紧紧围绕安全生产这个核心，逐步向精细化、规范化管理靠近。现将工作总结汇报如下：

1.产量：元至四月我厂共购进硫磺96646万吨，生产硫酸299622.14吨，完成全年计划34.68%，去年同期生产硫酸348152.79吨，同比下降了48530.65吨。

2.发电量：元至四月共发电40313640.00万千瓦时，完成全年计划的47.03%，（其中一线开车约90天，二线开车约122天，三线开车约79天)共向磷铵厂送蒸汽132432万吨，一二三线吨酸发电量为211.90千瓦时，吨酸发电量较同期增长6.08千瓦时

3.开车率：

⑴停车频次：一线停车3次(其中1次因外部因素引起停车)，二 线停车1次(其中1次因外部因素引起停车)，三线停车2次(其中1次因外部因素引起停车)

⑵开车率：一线为99.62%，二线为99.83%，三线为99.63%。去 年同期一线为99.85%，二线为99.45%，三线为99.53%。

4.台时产量：一线为38.56吨，二线为39.83吨，三线为53.11 吨，均未达到（一二线41吨，三线54吨）相关标准。去年同期一线

为39.86吨，二线为40.84吨，三线为54.35吨

5．辅材耗用为1.15元每吨，较计划略有节余，同比多0.17元 硫磺有盈余。

6.修理费用：元月至四月修理费共用41.249万元，吨酸小修费

1.377元，控制在计划范围之内，略有节余。

7.能耗情况：元至四月吨酸电耗为72.17千瓦时，较计划有节余； 去年同期吨酸电耗为72.72千瓦时，同比少0.55千瓦时。

8.管理费用：电话费、招待费、办公费未超支，今后要严格控 制，厉行节约。

9．职工离职：元至四月共辞职14人。其中，关键岗位辞职3人（发电主操1人，转化工 2人，占总编制的1.5%），非关键岗位11人。

元至四月，我厂以董事长安全环保的讲话精神为指导,加大宣传力度，重在过程监管，提高对安全环保的认识，完善各种安全环保管理制度及检修流程。期间我厂发生轻伤安全事故一起，这次事故发生以后，我厂深刻分析原因，自查自纠，进一步规范票证办理程序，加强基层管理人员安全培训，增强危险因素识别，切实落实“四不伤害”原则展开检修。坚持每周四下午开展员工安全、环保知识培训，提高全体员工的安全意识；坚持加强岗位安全管理，及时发现、消除隐患；坚持严查“三违”曝光，重在纠错、教育，次在粗暴处罚，目前共查处45起违纪违章现象，其中1月22起，2月17起，3月4起，4月

共2起，数据稳步下降，目前已经走上正轨；坚持每周由厂长组织进行一次安全环保隐患大排查，横向到边，纵向到底，并及时整改和建立台账。针对夏季防汛物质和人员准备工作，随时处于待命状态，保证我厂汛期安全生产不受影响。

元至四月，没有发生任何环保事故。但一线高过有漏气现象，开车难以处理，计划在中修或大修彻底解决。清污分流工作持续推进，改造原料工段水及干吸循环水，增加水循环利用率，进一步降低成本。加强工艺控制，特别是转化工段，保证了我厂三条生产线的转化率稳定，尾气排放始终保持在国标范围内。同时员工环保知识培训还需进一步加强，提高员工环保意识。

鉴于我厂元月至四月辞职人数较多，为扭转此被动局面，稳定员工队伍，本着对职工留得住，用得好的原则，牢固树立 “不惟学历看能力、不惟职称看技术、不惟资历看业绩、不惟身份看素质”的思想观念，把人才作为无形资产，把管理的视角由工作移向人，尊重员工的人格和权利，理解员工的思想、个性、能力、兴趣和爱好，对员工进行准确的工作分析和定岗定编设计，搭建“想干事的人有机会，能干事的人有舞台，干成事的人有地位”平台。在发挥个体效能的同时，引导鼓励团结协作的工作作风，开展管理人员与职工帮扶结对，班组间通过工龄、居住地远近、婚否、学历高低及能力大小合理分配，促进团队和谐。 同时，从实际出发，有计划、有目的性的组织员工学习新知识、掌握其他岗位操作技能，提高工作执行能力，培养一岗多能的工作骨干和复合型人才。组织开展各种活动，调动员工积极性，丰富员工生活，增强员工的向心力和凝聚力，提高员工的工作热情和集体荣誉感。

1、基层管理人员管理水平亟待提高。车间主任多数时间花在忙于具体事情，忽略了人力资源调配，分工，检查，督办，特别是班长管理作用没有充分发挥好。

2、不到一年新员工较多，操作水平参差不齐，要全面提升业务操作技能，做好传帮带，老员工尽量实现一岗多能，储备人才。

3、员工的安全环保意识需要进一步加强，安全环保宣传培训力度要加大，要逐步从思想认识上得到提高；

4、设备维护保养责任到人需要落到实处，设备管理的指导思想和观念要改变，即变原来临时抢修为有计划检修，提高维修技术水平，强化实操检修培训，实施谁维修谁负责的原则，杜绝设备检修不到位事故停车。

我们后期工作重点将是全面提升基层管理人员管理水平，转变观念，以抓好安全环保工作为前提，以设备管理为基础，以精心操作为保障，稳定生产提高开车率，逐步培养员工讲原则守规矩的好习惯。在稳定员工队伍上，除了改善员工工作生活环境外，我们还需给他们提供锻炼的机会和平台，展现他们的才能；工作中生活中多关心员工，经常召开职工座谈会，了解他们的思想动态，为他们排忧解难，做他们的知心朋友。

**销售部季度工作总结篇九**

在这几个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面本站工作总频道对本季度的工作进行简要的总。

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务xx部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品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，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

xx月总业绩：xx

xx月总业绩：xx

xx月总业绩：xx

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是xx年xx月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员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，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

**销售部季度工作总结篇十**

在这几个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面本站工作总频道对本季度的工作进行简要的总。

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务xx部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品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，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

xx月总业绩：xx

xx月总业绩：xx

xx月总业绩：xx

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是xx年xx月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员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，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

**销售部季度工作总结篇十一**

xx年的第二季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，我有信心和决心能够在不景气的经济环境下把下个季度的工作做得更好，下面是我对本季度的工作做的一个基本的总结：

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。在不断的学习和总结中，我对于公司产品有了详细的了解，在同事的帮助下也有了一定的市场经验，对整个xx市的市场有了一个初步的了解和人事，现在我可以独立的进行客户问题的解答，准确把握住客户的需求，能够和客户进行良好的沟通与交流，所以在这个季度里面，我也取得了一定的成绩。在不断的学习和累积经验的同时，我的各方面水平有了大幅的提高。但是我仍旧有很多不足，需要改正，比如我总是把自己定位在新人的位置，其实我已经可以算是老员工了，对于新来的销售人员的培训，不会去指导，以至于影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：136600

2月总业绩：221500

3月总业绩：237300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在xx市的市场上，虽然xxx行业公司众多，但在以前我们公司一直是处于垄断地位的！但是我们的业绩和市场开展上还是面临了巨大的压力，除开一些客观上的原因之外，我们自己的工作上也有很多的问题，主要表现在以下几个方面：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员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，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品的信息时表述不够准确，在这个方面可能会让客户因为我们的含糊表达而对公司产品产生误解。

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。没有一个目标，所以就会有散漫的情况发生。

今年的第一季度已经飞速的过去，在这个季度里面我们分公司共完成回款1。7亿，销量xx台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，与同比时期有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司（如南京、济南、成都），在全国排名落后，在xx市的整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。以下是我对本季度产生这样的结果的主要原因分析：

外因：

1、现在的移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在去年的因素、产品力及市场政策未及时跟上；

内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降；

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降；主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺；

②员工工作的积极性不高，没有斗志，没有尽全力去做好自己的工作。缺乏创新意识，做不到利用现有资源去做好本职的工作。

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分地区出现了经销商混乱，核心经销商并不核心的情况，经销商不愿意承担销售的任务，而办事处对市场失去掌控，整个销售的市场渠道效率低下。

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，太过于依赖于产品本身，而没有做到营销这两个字。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，员工对市场的把握失控，没有去关注和分析市场动态，所以用老的方式应对新的市场，就只会失败。

今年，总部下达分公司的全年回款任务指标x亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0。62亿，将近是xxx台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。早些年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。分析产品的性能，看到第一季度的缺陷在哪，由此改进，争取在后几个季度里面能够完满的完成今年的任务，针对现在的情况，我们需要做好的准备有：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。鼓舞士气，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，不着眼于过去，过去的过失也好，成绩也罢都已经成为了过去，把握好现在，吸取过去的经验。把后面的工作都落实到位。

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础；

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系；只有了解好市场，才能更好的去营销，不要处于被动地位。主动出击胜算才更大。

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

在经过上一个季度的转折后震荡，接下来希望大家激情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进！前进！前进！

从事房产销售工作已经有一个季度了，在这段时间的工作中，我又对销售有了新的认识，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待。客户是能够分辩出真心或是假意。你真诚的对待客户，他们信任你了，你就成功了一半。反之，如果你引起了客户的反感，那么这一个单就泡汤了。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。这样客户反而会得到客户的理解，取得他们的信任。

（四）保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价对比其他楼盘，把我们的优势突出出来，这些都是销售的必要手段。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己需要改进的地方：

一、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。

二、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。让他们对房子有产生误会的可能，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。

现今我已来工作一个季度了，在这一个季度的工作中，本人的销售套数为21套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx市各个地区房产有一定的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

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。

**销售部季度工作总结篇十二**

xx年的第二季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，我有信心和决心能够在不景气的经济环境下把下个季度的工作做得更好，下面是我对本季度的工作做的一个基本的总结：

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，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，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。在不断的学习和总结中，我对于公司产品有了详细的了解，在同事的帮助下也有了一定的市场经验，对整个xx市的市场有了一个初步的了解和人事，现在我可以独立的进行客户问题的解答，准确把握住客户的需求，能够和客户进行良好的沟通与交流，所以在这个季度里面，我也取得了一定的成绩。在不断的学习和累积经验的同时，我的各方面水平有了大幅的提高。但是我仍旧有很多不足，需要改正，比如我总是把自己定位在新人的位置，其实我已经可以算是老员工了，对于新来的销售人员的培训，不会去指导，以至于影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：136600

2月总业绩：221500

3月总业绩：237300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在xx市的市场上，虽然xxx行业公司众多，但在以前我们公司一直是处于垄断地位的！但是我们的业绩和市场开展上还是面临了巨大的压力，除开一些客观上的原因之外，我们自己的工作上也有很多的问题，主要表现在以下几个方面：

1）销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员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，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品的信息时表述不够准确，在这个方面可能会让客户因为我们的含糊表达而对公司产品产生误解。

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。没有一个目标，所以就会有散漫的情况发生。

今年的第一季度已经飞速的过去，在这个季度里面我们分公司共完成回款1。7亿，销量xx台，在整体分公司业绩水平和市场工作中，与同比时期有了进步，在业绩中，落后于全国其他兄弟公司（如南京、济南、成都），在全国排名落后，在xx市的整个市场发展中，各个区域发展速度及占有率都有退步。以下是我对本季度产生这样的结果的主要原因分析：

外因：

1、现在的移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在去年的因素、产品力及市场政策未及时跟上；

内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降；

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降；主要表现：

①分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺；

②员工工作的积极性不高，没有斗志，没有尽全力去做好自己的工作。缺乏创新意识，做不到利用现有资源去做好本职的工作。

③渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分地区出现了经销商混乱，核心经销商并不核心的情况，经销商不愿意承担销售的任务，而办事处对市场失去掌控，整个销售的市场渠道效率低下。

④业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，太过于依赖于产品本身，而没有做到营销这两个字。

⑤市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，员工对市场的把握失控，没有去关注和分析市场动态，所以用老的方式应对新的市场，就只会失败。

今年，总部下达分公司的全年回款任务指标x亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成0。62亿，将近是xxx台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。早些年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。分析产品的性能，看到第一季度的缺陷在哪，由此改进，争取在后几个季度里面能够完满的完成今年的任务，针对现在的情况，我们需要做好的准备有：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。鼓舞士气，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，不着眼于过去，过去的过失也好，成绩也罢都已经成为了过去，把握好现在，吸取过去的经验。把后面的工作都落实到位。

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础；

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系；只有了解好市场，才能更好的去营销，不要处于被动地位。主动出击胜算才更大。

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

在经过上一个季度的转折后震荡，接下来希望大家激情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进！前进！前进！

从事房产销售工作已经有一个季度了，在这段时间的工作中，我又对销售有了新的认识，在此我总结几点与大家分享：

（一）不做作，以诚相待。客户是能够分辩出真心或是假意。你真诚的对待客户，他们信任你了，你就成功了一半。反之，如果你引起了客户的反感，那么这一个单就泡汤了。

（二）了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

（三）推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。这样客户反而会得到客户的理解，取得他们的信任。

（四）保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

（五）确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价对比其他楼盘，把我们的优势突出出来，这些都是销售的必要手段。

（六）团结、协作，好的团队所必需的。

自己需要改进的地方：

一、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。

二、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。让他们对房子有产生误会的可能，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。

现今我已来工作一个季度了，在这一个季度的工作中，本人的销售套数为21套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx市各个地区房产有一定的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

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。

**销售部季度工作总结篇十三**

第三个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这三个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待1十三个有效客户，其中成交的有六个。有力的给竞争对手1个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到2个人1个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前2个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比之际我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是2个领导言传身教的结果。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多1个a类，多1个a类就多1个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做1个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6)自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌!

**销售部季度工作总结篇十四**

第三个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这三个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待1十三个有效客户，其中成交的有六个。有力的给竞争对手1个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到2个人1个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前2个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比之际我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是2个领导言传身教的结果。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多1个a类，多1个a类就多1个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做1个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6)自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌!

**销售部季度工作总结篇十五**

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。

20xx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。

20xx年城市花园的销售量比20xx年好。20xx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。

20xx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。

20xx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。

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20xx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20xx年开始动工，可是这都20xx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。

20xx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。

**销售部季度工作总结篇十六**

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。

20xx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。

20xx年城市花园的销售量比20xx年好。20xx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。

20xx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。

20xx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。

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20xx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20xx年开始动工，可是这都20xx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。

20xx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。

**销售部季度工作总结篇十七**

20xx年的第x个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这x个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年x月xx日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第x季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成情况

第x季度轿车部共销售xxx台，我个人销售xxx台，其中赛豹xx台，路宝xx台，赛马xx台，占轿车部总数的xx%。

结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待xxx个有效客户，其中成交的有x个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

职业心态的调整：

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第x季度要比x季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

最后我希望第x季度公司的业绩更加辉煌！

**销售部季度工作总结篇十八**

20xx年的第x个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这x个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年x月xx日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第x季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成情况

第x季度轿车部共销售xxx台，我个人销售xxx台，其中赛豹xx台，路宝xx台，赛马xx台，占轿车部总数的xx%。

结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待xxx个有效客户，其中成交的有x个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

职业心态的调整：

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第x季度要比x季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

最后我希望第x季度公司的业绩更加辉煌！

**销售部季度工作总结篇十九**

老品系列犹如定海神针，市场销售稳步增长;

新品上市更比雨后春笋，芝麻开花节节攀升;

深度分销好似肥沃土壤，顺势调整锋芒毕露;

分销客情就是如来神掌，从天而降一招致敌。

尊敬的各位领导、各位同仁大家好：

非常荣幸借此机会向公司领导及在座的各位同仁做﹡﹡年第三季度工作汇报，同时将﹡﹡区域市场第四季度的工作计划向大家做简明阐述。

某某市场第三季度销售回款共计348万，比20xx年同期增长130万元，同比增长率为60%。 比﹡﹡年第二季度销售回款增长数字为36万元，环比增长率为11.5%。截止9月30日，共计完成全年必成销售指标84%。可以说完成﹡﹡市场全年必成销售指标指日可待，本人更是意气风 发、志在必得。那么从以下四个方面就第三季度工作内容作如下阐述：

一、老品系列

谈到我们的老品系列产品的市场操作不得不关注﹡﹡品牌、﹡﹡品牌、﹡﹡品牌等作为日化行业中这几个强势竞争品牌。在﹡﹡市场广告投放乃至全国的空中媒体的广告投放方面，我们品牌与上述几个产品结构同质化品牌相比，似乎没有优势可言。那么针对﹡﹡市场现状，更应该整合地面资源，促销致胜。

我们可以引导客户在出货价格上，在保证了客户经营我们品牌利润心理承受底线基础上，把自己的老品系列产品的出货价格以整箱促销方式变相调低价格，拉开了与竞争品牌的销售价格，进一步提高了下游客户的销售利润，激发了下游客户的销售热情，从而销量达到了稳步提升同时，由于销售的增加，虽然经销商让利销售，但结果利润却是高于去年同期水平,因此赢得了客户的信任，为后期更好的引导客户配合我们战略调整打下了坚实基础。

所以说，老品系列犹如定海神针市场销售稳步增长。

二、新品系列

﹡﹡市场新品系列产品是在八月中旬开始推广，在八月初刚刚了解到新品的上市信息后，考虑到切入市场的销售价格偏高，以及取消了常规的包装促销，所以对市场推广多多少少有一些信心不足。当时把这个顾虑在向上级领导汇报后，公司相关领导介绍了一些新品在试点市场上市的信息和成功经验，并指导了相关市场的具体上市方案、利润分配及市场推广策略，犹如灯塔指引了航向。在后期每一个新品推广订货会前，在利润分配方面经过与各客户沟通，均得到了客户的大力支持。

在新品推广会召开前期连续十余天，坚持每天拜访一至两个二级分销客户,重点介绍新品的样品及销售利润，同时与每一个二级分销客户签订销售任务。为了充分保障新品抓紧铺市，缓解经销商的资金压力还和每一个二级分销客户促膝长谈，反复沟通，终于约定在新品推广订货会现场交纳现金货款。就是这样通过前期的精心准备及不懈努力，3个地区市场的新品推广会相继圆满召开。尤其是﹡﹡市场在八月中旬召开的新品推广会现场就收入现金40余万元，在某某省南部地区日化类新品推广会上创造了业内奇迹，不但令参会现场的诸多业内同行瞠目结舌、不可思议，更加鼓舞了一级客户的销售信心和配合意识。

在后期的新品市场销售中，在一级客户控制好市场价格基础上，城市经理对各二级分销客户的跟进管理并肩作战，协同铺货，保证了新品在某省市场上的茁壮成长。

所以说，新品系列更比雨后春笋芝麻开花节节攀升。

三、深度分销

本人所负责的市场早在第二季度初期，经过审时度势、顺势调整，提出了坚定不移的以品牌深入扎根入县、乡、镇终极市场为中心，调控批市客户价格管理，工作重心下移至进一步开发及优化二级分销客户网络的战略目标。经过近一个月的不懈努力，终于在﹡﹡省成功开发县级市场有效二级分销客户34个。在开发县级市场二级分销客户过程中重视了对二级分销客户配合意识的培养及网络覆盖情况的深度了解，同时对一级客户施以正确引导，控制好对批市客户的价格管理基础上有效保障了各县级二级分销客户的销售利润，同时再加上地面人员的跟进管理及并肩作战共同铺货。至此真正意义上架构起来了以一级客户为物流、二级客户为中心的战略模式，确保了我们品牌根深蒂固地牢牢扎根于县、乡、镇终极市场，更为后期发展及新品推广打下了坚实的基础。

尤其是公司推出的区域政策型新品洗发露推广方面完全做到了水到渠成。迅速扎根于县级市场，有效巩固并扩张了市场份额。上述二级分销客户，经过与我们近半年时间的磨合,个别客户还是暴露出了一些自身网络延伸性不够，资金周转困难、跨区域销售及对我们品牌销售的配合意识不佳等问题。在了解到上述情况后，积极向上级领导汇报同时与一级客户沟通，相互交换意见，在城市经理的配合下，顺利的及时做出调整，重新开发替换了个别二级分销客户。

经过新品上市二级分销客户的全面推广，充分验证了调整后的二级分销客户资源更具配合意识及市场推广能力。

所以说，深度分销好似肥沃土壤，顺势调整锋芒毕露。

四、分销客情

世界500强企业海尔集团ceo张瑞敏说：“今天不做好物流，今后定会无物可流”，如此耸人听闻大胆精辟的断言无不苟同在今天的市场经济浪潮中，渠道建设的重要性。对我们的产品结构而言渠道建设的重要性无疑体现在了县乡镇级的终端市场，而这些宝贵的资源却尽数掌握在我们的二级分销客户手中。

可以说我们这些二级分销客户的热情及主动性决定着我们的区域市场铺货率及市场销量。那么除了在正常销售过程中产品增值所带来的利润可以激发分销客户的销售热情及主动性之外，我们可以做的还有永无止境的客情渗透。在工作中心下移至二级分销客户过程中，注重加强了对分销客户的销售促进，提供了例如宣传品、促销道具等更多的支持与服务。帮助其规划更有前景的生意，同时在日常协助铺货过程中，积极帮助拓展其分销网络，树立良好信誉口碑。再加上公司额定招待费的超支使用，让重点二级分销客户对我们逐渐生成了一颗感恩的心。

至此在二级分销客户所经营的诸多品牌之中，我们品牌不战而屈人之兵，同时我们也享受着人格魅力所带来的愉悦心情。

所以说，分销客情就是如来神掌，从天而降一招致敌。

在第四季度市场工作中，我们市场继续坚定不移的以品牌深入扎根入县、乡、镇终极市场和建设样板店为中心，在稳定老品系列销售基础上，重点进行新品的后继巩固性推广工作。工作中心下移至进一步多开发及优化二级分销客户网络。在集团公司支持下根据市场实际情况及竞品实际操作模式，借助差异化促销手段，顺势调整与竞品避其锋芒而厚积薄发，攻城掠地在巩固市场分额基础上有效完善流通网络，进一步增强终极市场铺货率和样板店的开疆拓土精耕细作，验证4p过渡4c，4c过渡4r的转型，一定实现我们市场全年销售指标，完成真正意义上的深度分销。

由于本人还很年轻，市场营销管理经验尚且不足，在工作中难免存在一些不足之处。在此真诚恳请公司领导及各位同仁在日后的工作过程中能够给予帮助指导、批评教诲。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海;实力创造价值，激情成就未来，在第四季度中，在集团公司领导英明决策下，我们团队必将迎难而上、披荆斩棘，为集团、为公司、为品牌、为荣誉、为命运、为发展、为市场、为客户，为体现自己的职业价值而乘风破浪、奋力拼搏!

**销售部季度工作总结篇二十**

老品系列犹如定海神针，市场销售稳步增长;

新品上市更比雨后春笋，芝麻开花节节攀升;

深度分销好似肥沃土壤，顺势调整锋芒毕露;

分销客情就是如来神掌，从天而降一招致敌。

尊敬的各位领导、各位同仁大家好：

非常荣幸借此机会向公司领导及在座的各位同仁做﹡﹡年第三季度工作汇报，同时将﹡﹡区域市场第四季度的工作计划向大家做简明阐述。

某某市场第三季度销售回款共计348万，比20xx年同期增长130万元，同比增长率为60%。 比﹡﹡年第二季度销售回款增长数字为36万元，环比增长率为11.5%。截止9月30日，共计完成全年必成销售指标84%。可以说完成﹡﹡市场全年必成销售指标指日可待，本人更是意气风 发、志在必得。那么从以下四个方面就第三季度工作内容作如下阐述：

一、老品系列

谈到我们的老品系列产品的市场操作不得不关注﹡﹡品牌、﹡﹡品牌、﹡﹡品牌等作为日化行业中这几个强势竞争品牌。在﹡﹡市场广告投放乃至全国的空中媒体的广告投放方面，我们品牌与上述几个产品结构同质化品牌相比，似乎没有优势可言。那么针对﹡﹡市场现状，更应该整合地面资源，促销致胜。

我们可以引导客户在出货价格上，在保证了客户经营我们品牌利润心理承受底线基础上，把自己的老品系列产品的出货价格以整箱促销方式变相调低价格，拉开了与竞争品牌的销售价格，进一步提高了下游客户的销售利润，激发了下游客户的销售热情，从而销量达到了稳步提升同时，由于销售的增加，虽然经销商让利销售，但结果利润却是高于去年同期水平,因此赢得了客户的信任，为后期更好的引导客户配合我们战略调整打下了坚实基础。

所以说，老品系列犹如定海神针市场销售稳步增长。

二、新品系列

﹡﹡市场新品系列产品是在八月中旬开始推广，在八月初刚刚了解到新品的上市信息后，考虑到切入市场的销售价格偏高，以及取消了常规的包装促销，所以对市场推广多多少少有一些信心不足。当时把这个顾虑在向上级领导汇报后，公司相关领导介绍了一些新品在试点市场上市的信息和成功经验，并指导了相关市场的具体上市方案、利润分配及市场推广策略，犹如灯塔指引了航向。在后期每一个新品推广订货会前，在利润分配方面经过与各客户沟通，均得到了客户的大力支持。

在新品推广会召开前期连续十余天，坚持每天拜访一至两个二级分销客户,重点介绍新品的样品及销售利润，同时与每一个二级分销客户签订销售任务。为了充分保障新品抓紧铺市，缓解经销商的资金压力还和每一个二级分销客户促膝长谈，反复沟通，终于约定在新品推广订货会现场交纳现金货款。就是这样通过前期的精心准备及不懈努力，3个地区市场的新品推广会相继圆满召开。尤其是﹡﹡市场在八月中旬召开的新品推广会现场就收入现金40余万元，在某某省南部地区日化类新品推广会上创造了业内奇迹，不但令参会现场的诸多业内同行瞠目结舌、不可思议，更加鼓舞了一级客户的销售信心和配合意识。

在后期的新品市场销售中，在一级客户控制好市场价格基础上，城市经理对各二级分销客户的跟进管理并肩作战，协同铺货，保证了新品在某省市场上的茁壮成长。

所以说，新品系列更比雨后春笋芝麻开花节节攀升。

三、深度分销

本人所负责的市场早在第二季度初期，经过审时度势、顺势调整，提出了坚定不移的以品牌深入扎根入县、乡、镇终极市场为中心，调控批市客户价格管理，工作重心下移至进一步开发及优化二级分销客户网络的战略目标。经过近一个月的不懈努力，终于在﹡﹡省成功开发县级市场有效二级分销客户34个。在开发县级市场二级分销客户过程中重视了对二级分销客户配合意识的培养及网络覆盖情况的深度了解，同时对一级客户施以正确引导，控制好对批市客户的价格管理基础上有效保障了各县级二级分销客户的销售利润，同时再加上地面人员的跟进管理及并肩作战共同铺货。至此真正意义上架构起来了以一级客户为物流、二级客户为中心的战略模式，确保了我们品牌根深蒂固地牢牢扎根于县、乡、镇终极市场，更为后期发展及新品推广打下了坚实的基础。

尤其是公司推出的区域政策型新品洗发露推广方面完全做到了水到渠成。迅速扎根于县级市场，有效巩固并扩张了市场份额。上述二级分销客户，经过与我们近半年时间的磨合,个别客户还是暴露出了一些自身网络延伸性不够，资金周转困难、跨区域销售及对我们品牌销售的配合意识不佳等问题。在了解到上述情况后，积极向上级领导汇报同时与一级客户沟通，相互交换意见，在城市经理的配合下，顺利的及时做出调整，重新开发替换了个别二级分销客户。

经过新品上市二级分销客户的全面推广，充分验证了调整后的二级分销客户资源更具配合意识及市场推广能力。

所以说，深度分销好似肥沃土壤，顺势调整锋芒毕露。

四、分销客情

世界500强企业海尔集团ceo张瑞敏说：“今天不做好物流，今后定会无物可流”，如此耸人听闻大胆精辟的断言无不苟同在今天的市场经济浪潮中，渠道建设的重要性。对我们的产品结构而言渠道建设的重要性无疑体现在了县乡镇级的终端市场，而这些宝贵的资源却尽数掌握在我们的二级分销客户手中。

可以说我们这些二级分销客户的热情及主动性决定着我们的区域市场铺货率及市场销量。那么除了在正常销售过程中产品增值所带来的利润可以激发分销客户的销售热情及主动性之外，我们可以做的还有永无止境的客情渗透。在工作中心下移至二级分销客户过程中，注重加强了对分销客户的销售促进，提供了例如宣传品、促销道具等更多的支持与服务。帮助其规划更有前景的生意，同时在日常协助铺货过程中，积极帮助拓展其分销网络，树立良好信誉口碑。再加上公司额定招待费的超支使用，让重点二级分销客户对我们逐渐生成了一颗感恩的心。

至此在二级分销客户所经营的诸多品牌之中，我们品牌不战而屈人之兵，同时我们也享受着人格魅力所带来的愉悦心情。

所以说，分销客情就是如来神掌，从天而降一招致敌。

在第四季度市场工作中，我们市场继续坚定不移的以品牌深入扎根入县、乡、镇终极市场和建设样板店为中心，在稳定老品系列销售基础上，重点进行新品的后继巩固性推广工作。工作中心下移至进一步多开发及优化二级分销客户网络。在集团公司支持下根据市场实际情况及竞品实际操作模式，借助差异化促销手段，顺势调整与竞品避其锋芒而厚积薄发，攻城掠地在巩固市场分额基础上有效完善流通网络，进一步增强终极市场铺货率和样板店的开疆拓土精耕细作，验证4p过渡4c，4c过渡4r的转型，一定实现我们市场全年销售指标，完成真正意义上的深度分销。

由于本人还很年轻，市场营销管理经验尚且不足，在工作中难免存在一些不足之处。在此真诚恳请公司领导及各位同仁在日后的工作过程中能够给予帮助指导、批评教诲。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海;实力创造价值，激情成就未来，在第四季度中，在集团公司领导英明决策下，我们团队必将迎难而上、披荆斩棘，为集团、为公司、为品牌、为荣誉、为命运、为发展、为市场、为客户，为体现自己的职业价值而乘风破浪、奋力拼搏!

**销售部季度工作总结篇二十一**

\_\_年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

1.对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把xx品牌产品销售到xx，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为xx客户xx和xx客户的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年xx对eu2标准的实施，历时6个月，25cc汽油锯问题现也得到了解决。

1.产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点，xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

**销售部季度工作总结篇二十二**

\_\_年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在\_\_年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

1.对新销售区域的拓展。

以xx市场为重点开拓市场，培养了3个新客户，到xx年底止，总计销售金额为28万美金。从xx年1月起，一共9个不同国家和区域的客户建立了商业合作关系。

2.注重品牌意识。

一个企业的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。xx年成功把xx品牌产品销售到xx，就目前来说，销售情况良好。

3.对老客户的优质服务。

重点为xx客户xx和xx客户的跟踪和服务。xx在xx年销售金额总计为32万美金，面对xx年xx对eu2标准的实施，历时6个月，25cc汽油锯问题现也得到了解决。

1.产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品电链锯汽油锯还是小打小闹的冲钻角磨，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新产品的开发周期过长，就产生了老产品不成熟，新产品又不敢推荐的怪现象。

2.跟单工作的艰难。

按照公司以往的生产周期，一般为30-35天。以xx年来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到客户的销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每每到发货时，不是这种机器少一台就是那种机器少两台，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

海外市场的开拓没有终点，xx年对于xx年来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷的，xx年必将是我更加兢兢业业工作的一年。生于忧患，死于安乐，如果xx注定是狂风骤雨，那么请让它来得更猛烈些吧。

我坚信，在拓展海外市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品!

**销售部季度工作总结篇二十三**

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x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。

现将上季度工作总结作如下汇报：

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。

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xx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x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：xx单撞钉，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xx粒；xx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。

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x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x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x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。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好xx秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个季度我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学x产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我上个季度工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**销售部季度工作总结篇二十四**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，x公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我总结：

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进x区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据x市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在喜迎新春，祝我们x公司在一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自我这月以来的工作，能够说是有很多地方值得反思，学习；作为一名销售人员，我的工作任务主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，总结，多请教学习，我相信自我会做好，可是这些都需要自我一向不断的努力下去，我相信自我会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮忙下，不断加强自身建设努力提高，总结起来有以下几个方面。

一、本月x客户5月计划发货250吨，回款30万；实际发货371吨，回款33.1万。x客户计划发货150吨，实际发货376吨；计划回款20万，实际回款60万；合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为186.75%。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15—15—15为主，在追肥上头主要推广能26%尿x（因市场原因只能销售一款追肥）。

二、本月从5月6日至5月27日，共计出差22天，主要拜访x区域等地客户，落实发货回款事宜，本月共开展了5场农民会，6场门店促销，开发二级网点2名；

三、目前x区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象，x等地以低价报价致x区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在进取处理此等事件；目前x客户家中的货物所剩不多，盐都所剩15—15—15为主并且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出一套手续，等处理完市场已经结束，此刻正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢？公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，期望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼异常是农业用肥高峰期；大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，可是每个品种库存量较少，大丰立刻迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15—15—15，1760送到，五禾丰15—15—15，1800送到（活动支持尿素1600每吨），此刻尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，可是我们还是要脚踏实地，拼尽最终一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，异常x市场，x经理为客户扫除心中担忧，使得客户十分有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨；营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。

**销售部季度工作总结篇二十五**

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x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。

现将上季度工作总结作如下汇报：

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。

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xx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x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：xx单撞钉，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xx粒；xx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。

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x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x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x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。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好xx秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个季度我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学x产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我上个季度工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

**销售部季度工作总结篇二十六**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为x公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，x公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我总结：

我是x公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进x区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据x市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在喜迎新春，祝我们x公司在一个月的时间就这样很快的结束了，回顾自我这月以来的工作，能够说是有很多地方值得反思，学习；作为一名销售人员，我的工作任务主要是维护市场，发货回款，市场中有4名客户需要服务好，在这当中会有很多不到位的地方，我需要多反思，总结，多请教学习，我相信自我会做好，可是这些都需要自我一向不断的努力下去，我相信自我会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮忙下，不断加强自身建设努力提高，总结起来有以下几个方面。

一、本月x客户5月计划发货250吨，回款30万；实际发货371吨，回款33.1万。x客户计划发货150吨，实际发货376吨；计划回款20万，实际回款60万；合计发货747吨，计划400吨，超计划347吨，完成率为186.75%。本月盐都市场发货主要是因为当地土地价格及粮食价格原因，老百姓大都是以15—15—15为主，在追肥上头主要推广能26%尿x（因市场原因只能销售一款追肥）。

二、本月从5月6日至5月27日，共计出差22天，主要拜访x区域等地客户，落实发货回款事宜，本月共开展了5场农民会，6场门店促销，开发二级网点2名；

三、目前x区域相邻市场客户存在价位不统一存在竞价现象，x等地以低价报价致x区域，致客户推广困难，目前出现互相砸价现象，如不加以整治市场会越来越混乱，客户的信心会越来越低落，最终受伤的是我们公司，当然我们也在进取处理此等事件；目前x客户家中的货物所剩不多，盐都所剩15—15—15为主并且还是严重结块，5月新产的货，打电话投诉，相关人员给出一套手续，等处理完市场已经结束，此刻正是用肥高峰期，那我们能做的是尽量安抚客户，摔包销售，把市场需求放第一位，那么摔包费用谁出呢？公司出要走一套流程，客户出，客户心里本就抱怨，期望公司在生产这块要严把质量关，结块等事件很头疼异常是农业用肥高峰期；大丰市场库存比较零散硝硫基、玉米肥、追肥等都有点，可是每个品种库存量较少，大丰立刻迎来打算定肥时期，我们要把活动搞在前面，搞的有声有色。

四、目前各市场受大环境影响，各家肥料价格都比较低，中东15—15—15，1760送到，五禾丰15—15—15，1800送到（活动支持尿素1600每吨），此刻尿素都1750了，优势很大，销售压力同样空前的大，可是我们还是要脚踏实地，拼尽最终一口气。

五、本月片区经理来市场拜访客户，异常x市场，x经理为客户扫除心中担忧，使得客户十分有信心，销量也上去了。

六、下月计划安排：下月计划发货400吨；营销动作：示范田建设2场，农民会3场，门店促销5场，不干胶200张。

**销售部季度工作总结篇二十七**

xx月份忙碌的工作已经过去，现根据营销部门xx月份的工作情况将部门工作作如下总结：

首先在经营收入方面：

xx月份共完成营收元，其中客房完成营收元，占计划的%，平均出租率%，平均房价元；另外，餐饮完成营收收入元，占计划的%；xx月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较xx月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在xx月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在xx月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见；同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力；

公关营销方面：5月份主要是策划了母亲节活动；制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种；同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用；另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费；

xx月份的工作已经过去，在5月份的工作中存在着诸多不足之处，结合市场情况和xxxx年度全年营销计划，现将xxxx年xx月份的工作从以下几个方面开展：

部门工作方面：

本月部门的主题活动确定为优质服务月，将如何提高对客服务水平作为本月的日常工作，通过培训和要求来提高部门整体的对客服务水平，并在活动中评选出服务标兵；另外，本月部门结合市场情况和任务目标制定第三季度部让销售任务目标分解，通过合理的激励机制来调动部让员工的积极性；

市场销售方面：

本月将酒店的客源结构所占比例调整为以散客为主，会议为辅，团队为补；从去年数据分析结合今年酒店客源走势来看，在散客客源和团队客源因市场情况下降的同时，为确保酒店营收不出现大幅下降，适当提高会议客源的比重，来提高并稳定此月客房营收和餐饮营收；

会议市场，加强鞋城、洗化类、服装类公司的走访，搜集行业信息，把握各种会议信息，把握该季节会议，确保酒店收入的稳步提高团队市场方面，销售经理积极了解市场动态，与各主要旅行社达成合作意项，关注郑州市内各主要酒店竞争酒店的团队价格政策，与韩国团社积极达成进一步合作的协议，确保该客源的稳定性，同时也积极的去开发新的团队客源；散客市场方面，扩大市场开发范围，将销售工作的重点放在对主要客源市场的重点开发和维护，多走访周边单位，深入客户中回访客户真实意见并及时反馈与酒店；进一步加强与各客房来源渠道的合作和沟通；同时，本月仍将继续加强对外地市场客户的走访，重点对禹州市、长葛市、以及平顶山地区进行开发和回访；

营销活动方面：

本月主要对今年中秋节月饼市场进行考察，确定今年酒店销售方式；

以上是对营销部xx月份工作的总结和对xx月份工作的计划；

市场竞争对手报告

xx月份周边主要酒店客房情况统计：

1、xx酒店xxxxxx本月主要是以会议为主，同时也接待了部分医疗器械会议，会议以鞋城会议为主；散客客源走势下半月较差；

2、xx宾馆xxxxxx本月主要是以中石油会议为主；本月团队价格定的较高，未接旅游团队；

3、&大酒店xxxxxx散客出租率不高，因现有房间老化严重所以竞争力不断下降，主要接待内部电力会议和客人；

4、&酒店xxxxxx本月主要承接了市政府安排的医疗器械会议，房间均按门市价销售；

5、 xxxxxx此月前半月的出租率较高；下半月一直下降；

综合以上各酒店并结合5月份整体情况，此月份整体市场客源走势受医疗疗器械会议影响都是前半月情况较好，散客客源较充足，下半月呈下降趋势；团队市场方面，团队客源较四月份大幅下降，各酒店对于价格的竞争也较激烈；

进入xx月份以后，整体酒店市场进入到全年中仅次于春节之后的淡季，内宾团队客源和散客市场客户下降较为明显；会议市场方面根据情况不同，主要是产品发布会和订货会为主；

**销售部季度工作总结篇二十八**

xx月份忙碌的工作已经过去，现根据营销部门xx月份的工作情况将部门工作作如下总结：

首先在经营收入方面：

xx月份共完成营收元，其中客房完成营收元，占计划的%，平均出租率%，平均房价元；另外，餐饮完成营收收入元，占计划的%；xx月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高；但是较xx月份的营收下降幅度也是比较大的；另外，在xx月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例；从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的；另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在xx月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同；另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队；在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见；同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定；另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户；同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求；另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力；

公关营销方面：5月份主要是策划了母亲节活动；制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种；同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用；另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费；

xx月份的工作已经过去，在5月份的工作中存在着诸多不足之处，结合市场情况和xxxx年度全年营销计划，现将xxxx年xx月份的工作从以下几个方面开展：

部门工作方面：

本月部门的主题活动确定为优质服务月，将如何提高对客服务水平作为本月的日常工作，通过培训和要求来提高部门整体的对客服务水平，并在活动中评选出服务标兵；另外，本月部门结合市场情况和任务目标制定第三季度部让销售任务目标分解，通过合理的激励机制来调动部让员工的积极性；

市场销售方面：

本月将酒店的客源结构所占比例调整为以散客为主，会议为辅，团队为补；从去年数据分析结合今年酒店客源走势来看，在散客客源和团队客源因市场情况下降的同时，为确保酒店营收不出现大幅下降，适当提高会议客源的比重，来提高并稳定此月客房营收和餐饮营收；

会议市场，加强鞋城、洗化类、服装类公司的走访，搜集行业信息，把握各种会议信息，把握该季节会议，确保酒店收入的稳步提高团队市场方面，销售经理积极了解市场动态，与各主要旅行社达成合作意项，关注郑州市内各主要酒店竞争酒店的团队价格政策，与韩国团社积极达成进一步合作的协议，确保该客源的稳定性，同时也积极的去开发新的团队客源；散客市场方面，扩大市场开发范围，将销售工作的重点放在对主要客源市场的重点开发和维护，多走访周边单位，深入客户中回访客户真实意见并及时反馈与酒店；进一步加强与各客房来源渠道的合作和沟通；同时，本月仍将继续加强对外地市场客户的走访，重点对禹州市、长葛市、以及平顶山地区进行开发和回访；

营销活动方面：

本月主要对今年中秋节月饼市场进行考察，确定今年酒店销售方式；

以上是对营销部xx月份工作的总结和对xx月份工作的计划；

市场竞争对手报告

xx月份周边主要酒店客房情况统计：

1、xx酒店xxxxxx本月主要是以会议为主，同时也接待了部分医疗器械会议，会议以鞋城会议为主；散客客源走势下半月较差；

2、xx宾馆xxxxxx本月主要是以中石油会议为主；本月团队价格定的较高，未接旅游团队；

3、&大酒店xxxxxx散客出租率不高，因现有房间老化严重所以竞争力不断下降，主要接待内部电力会议和客人；

4、&酒店xxxxxx本月主要承接了市政府安排的医疗器械会议，房间均按门市价销售；

5、 xxxxxx此月前半月的出租率较高；下半月一直下降；

综合以上各酒店并结合5月份整体情况，此月份整体市场客源走势受医疗疗器械会议影响都是前半月情况较好，散客客源较充足，下半月呈下降趋势；团队市场方面，团队客源较四月份大幅下降，各酒店对于价格的竞争也较激烈；

进入xx月份以后，整体酒店市场进入到全年中仅次于春节之后的淡季，内宾团队客源和散客市场客户下降较为明显；会议市场方面根据情况不同，主要是产品发布会和订货会为主；

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