# 【销售人员月工作总结和下月工作计划】销售人员月工作总结和下月工作计划

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-06-21

*一个月就这样匆匆而过，朋友，让我们对这个月的工作进行总结，对下个月的工作进行计划吧！以下是由本站小编为大家精心整理的“销售人员月工作总结和下月工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。　　销售人员月工作总结和下月工作计划【一】　>　一、x月工...*

　　一个月就这样匆匆而过，朋友，让我们对这个月的工作进行总结，对下个月的工作进行计划吧！以下是由本站小编为大家精心整理的“销售人员月工作总结和下月工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读。

**销售人员月工作总结和下月工作计划【一】**

　>　一、x月工作总结

　　x月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了x月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的去完成，想放弃的时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种种借口。

　　打不出意向客户从前总是抱怨打不出意向客户，上班到下班，为了打电话而打电话，下班打卡的时候抱怨一句，没有意向客户，现在才发现是没用心去打，目的性太强让我的表述过于直接，只会让客户和自己的距离越来越远，做不到沟通，更谈不上成单。

　　逼单技巧不能灵活运用客户总有各种理由推脱，而我总是一味的被客户牵着走，有时甚至为客户找理由，时间一长，客户没兴趣了，有可能的单子也黄了。

　　不能让客户记住没有把自己成功的推销给客户，意向客户很少，竞争者很多，做不到跟踪，又没有自身优势，总容易把客户跟丢了。

　　把握不好意向客户花费很长时间投入很大精力跟踪的客户，到头来发现不是关键人导致最终把机会拱手让人已经发生了三五次，甚至跟踪到最后发现客户早已合作。而对于某些客户没有足够的敏感度而错失良机也一再发生。

　　失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的x月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

　　>二、x月工作计划

　　x月份我的目标任务是xxx，分配到每个周就是月初一周一张月中两张，月末才能顺利完成任务，本月及以后我要牢记以下几点；

　　1.保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。

　　2.不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为AB类的客户一定要及时约见。

　　3.多和同事打打配合电话。

　　x月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。

**销售人员月工作总结和下月工作计划【二】**

　>　一、x月总结

　　x月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的.

　　总结开来xx月销售方面有以下几点：

　　xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

　　我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。 “不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

　　>二、x月工作计划

　　对于下个月我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

　　1.先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

　　2.加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

　　3.通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

　　4.做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

　　5.做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

　　6.做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

　　总而言之，希望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。

　　>

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