

# 大公司销售部个人工作总结（精选 31 篇）

## 大公司销售部个人工作总结 篇 1

转眼间我在公司销售部\_\_年的工作结束了，回顾以往一年的工作，自己还是十分的满意的。一年来，我都在不断的成长和进步中得到更大的发展，这些都是工作时间长了，自然而然的出现的情况。不过相比较而言，我这一年的工作，还是不错的，在很多的方面，公司的业绩增长和自己有着很大的关联，我也是为自己一年来不断努力，为公司做出很大的贡献而感到高兴。相信自己一定能够做好，只是很多现实情况不是自己想象的那样。

春去冬来，转瞬间，历史即将掀开新的一页，来到公司快 3 年了，在公司也算一名老员工，作为公司的一名老员工。我深深的感受到龙洋公司之蓬勃发展的热气，及拼搏向上的精神，在这三年里我学会到了很多同时也懂了很多，从一个什么也不懂的销售顾问，到今天的月销年销售冠军，首先我要感谢丛总给我展现自我和学习的平台，让我能够有学习和发展的空间，其次我要感谢郑经理和马主管对我工作的支持与帮助，正因为有了你们的帮助，补冲我的不足，我才能够一点点的的进步，取的今天好的成绩，下面我把自己这一年的工作和学习情况，做一下总结，

\_\_年 4 月份来到公司我全年销售了 35 台，而\_\_年我销售了 84 台车，年我自己给自己制定的目标是 100 台，经过自己的努力和全体员工的协助下，我完成了，并超额完成了我所定的目标，取的了 121 台的好成绩。\_\_年我还要有新的目标和新的突破，我相信，只要我想做就没有做不到的事情，我对自己有信心，对我们整个整体有信心，我相信只要努力，只要付出就一定会成功，加油。

销售部是企业的一个门面，一个窗口，我们的一言一行都代表我们的企业，所以我无论是在工作还是平时生活都高要求的要求自己的言行，在高素质的基础上还要更要加强自己的专业知识和专业技能，要想做为一名优秀合格的销售顾问，必须能够了解和吃透竞争车行的动态，说出他的不足之处，要做到人有我有，人有我优，经过这几年的磨练，使我更加成熟，无论是谈客户还是了解客户心理都有了很大的提高，回顾过去忙碌的工作，每谈成一个客户，非凡是那些不好谈非凡困难的

客户，到最后的成交，都对自己是一种磨练。同时也是一种挑战，现在看，过去的之一时期，尽管在工作的各个方面既有欣慰，也有遗憾，但有一点是值得肯定的，我们真诚的付出了，说到这里我想多说几句，我们在平时工作中应该怀着颗感恩的心去对待每一个你接待的用户，不要把他们当成一个生疏人，或者是一个普通的客户，当作朋友，亲人，只要你真诚的付出，才会换来客户的你的信任，和肯定，这是我在海马的摸索和经验，记得伟大的乔基拉德说过，要想要客户相信你的车首先要相信你的人，我认为很有道理的。我相信只要我们真诚付出了就一定要有回报。

销售部是一个不段成长的部门，我喜欢在这个岗位工作，同时也是也是个锻炼人的好部门，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人，深市刻的熟悉到自己熟悉到自己的本质工作，那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其他人的协助，评一人之力是什么也做不了的，所以我们要体现团队精神，因为我们龙洋公司是一个整体，一个大家庭，龙洋公司的全体员工就象兄弟姐妹一样，团结合作，我也在工作中学到了许多专业知识，和做人道理。所以无论是岗位日常工作还是领导交代下来的任务，我都力求做到尽善尽美。尽管有时也很累，但也体验到苦中有乐，累中得到的是收获，我想这也必将为自己今后工作学习上取得新的进步奠定坚持的基础。我也深知，工作中自己还有很多的不足，例如：业务知识上，还没有达到精益求精的要求，工作有时过急过乱，缺乏深入细致工作等，我要在以后工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司作出贡献。

展望明年的工作，我踌躇满志。自己已经完全的适应了公司，可以独当一面的工作了，这是我一直最感到欣慰的地方，之前我一次次的对自己说，一定要坚持下去，现在苦尽甘来，我的工作，我的未来都逐渐的明朗起来，我对自己说，我可以做好，我能够做好，直到今天，我仍然在进步，以后我也将会继续进步，我相信未来的路我会走的更好！

## 大公司销售部个人工作总结 篇2

一年的工作就要结束了，这是一个很好的一年，在这一年里，我们酒店的工作和业绩都较去年同期增幅很大，所以在新的年里，我们一定要努力创新，继续

在去年的基础上，加大努力，争创更好的业绩！通过对酒店全年工作进行回顾，现进行工作如下：

### **一、以质量为前提，抓好客房工作。**

为保证酒店基本产品“客房”质量的优质和稳定，客房部根据酒店要求，设立了长包及散客班组的晨会制度，对当日的工作进行布置，对每个员工的仪表仪容不整进行规范，从而使全体员工在上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位。在班组的周例会中对上周工作进行，对下周的工作进行布置并形成文字，同时将酒店相关文件的内容纳入其中，充分体现了“严、细、实”的工作作风。

除部门设立专职安全保卫分管负责人外，将安全知识培训开成系统在全年展开，体现不同层次、内容。从酒店相应的防范措施、突发事件的处理办法到各项电器的检查要求等等，从点滴入手。明确各区域的安全负责人，以文字形式上墙，强调“谁主管、谁负责”“群策群力”的工作原则。对于住店客人、会客人员、过往人员进行仔细观察、认真核对，做到无疏漏。

### **二、以效益为目标，抓好销售工作。**

营销部原来分解指标因人而异，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了“销售”。其中在原有协议公司、络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对营销部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度。

### 三、以改革为动力，抓好餐饮工作。

在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。如餐厅增开夏季夜市、增加早餐品种等等。

餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标了管理机制等方面的保证。

新的一年我们一定要有新的气象，我们不能坐吃山空，我们一定要开拓创新，将我们的酒店做大做强，没有，只有更好。以同行类优秀酒店为，努力追赶，实现我们酒店业绩的提升！

### 大公司销售部个人工作总结 篇3

不知不觉中，20--已接近尾声，加入--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。20--是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务本事，更让自我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。能够说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，十分感激公司的每一位领导和同仁的帮忙和指导，此刻已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

#### 一、学习方面

学习

，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至能够说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮忙下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，经过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自我的选择是对的。

## **二、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，回头再来看这些资料真的有一样的感触。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忙下，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，坚持一颗良好的心态很重要，因为我们每一天应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、进取的心态去应对工作和生活。

## **三、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，所以觉的十分乏味，每一天都会不停的背诵，相互演练，由于应对考核，我可是下足了功夫。最终功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到此刻的得心应手，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，此刻回过头来想一下，提高要克服最大的困难就是自我，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忙关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我提高的重要原因。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。

## **四、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供给各类资料，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提议和帮忙，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，这些提高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，而是自我去找别人打听或自我瞎琢磨，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，经过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但能够掌握先机，操控全局，并且还能够在增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

## 五、展望未来

20--这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨日它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自我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，那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，让自我有更多收获的同时也使自我变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与提高，但离领导的要求尚有必须的差距。

### 大公司销售部个人工作总结 篇4

年市场销售部工作在宾馆的正确下、在各部门的大力协助和支持下，通过部全体员工的共同努力，完成了年初制定的各项工作任务。现就一年来的工作情况作如下：

今年是宾馆具有划时代意义的一年，在斥资一亿余元对硬件进行了全面改造，同时引进了华天酒店的先进管理理念和模式，着力硬软件建设，升华品牌形象，市场营销部按照馆的部署和要求，不断加强自身素质的培养和能力建设，重点围绕规范销售人员客户划分，客户跟进维系，提升美工对宾馆的整体形象策划方面

等方面取得了一定的成绩。同时针对开业较晚的现状加强宣传与销售，始终坚持以客户为中心，以市场为导向，采取多种营销手段相结合的方式，取得了一定的成绩。

## 一、经营分析

年开业后的经营情况：8月3日试营业后，累计计划客房收入万元，截止到12月25日，完成收入万元，完成计划的%。时年8月与07年对间月3日123日12月比增减数经营指标月25日25日客房收入（万元）累计出售客房数（间天）平均出租率（%）平均房价（元）主要做了以下工作：

1、5月初销售部首先在全馆范围内进行了竞聘上岗后，集中进行了共9个专题的有计划，有针对性地对营销知识、营销策略与技巧、工作规范与流程等方面的持续性培训，开业后又进行了不定期阶段性的培训，使所有的营销人员熟悉了自己的岗位职责和素质要求，提高了业务能力，应变能力，增强了服务意识和敬业意识，规范了部门形象，使销售队伍的整体素质不断提高；

2、在前厅、客房、餐饮、财务等相关部门的协助下，完成了各类房价的制定以及会员积分奖励的制定与推广、实施；客房以“会员积分奖励”面对客户是现今很多国际、国内酒店连锁集团成功吸纳客源，培育忠诚客户，为宾客方便及享受一系列特别优惠服务的制度。是扩展客源、提升行业占有率的最佳途径。

3、规范销售人员区域划分，着力重点客户的跟踪，全面系统地做好市场和调查，因人适宜地重新划分区域、调整行业的跟踪策略，提高市场占有率，建立和不断完善的销售体系，开辟更广泛的客源市场。要求销售代表严格按照要求进行有计划的销售，在每天的部门会议上汇报拜访情况，责任到人，做好常客资料的归整，形成一种点面结合的局面。

4、开业前重新定编定岗后，原隶属前厅部的美工岗划归到销售部，针对宾馆改造后对该岗位的更高要求，在馆的重视支持下，充实了该岗位的力量，同时在冯经理的大力帮扶下，新聘任的美工正在逐步适应岗位要求



求，填补了这个岗位缺乏设计人员的空白，进行了开业前宾馆各类宣传印刷品的设计及开业后各类大小会议会标的制作、各部门及宾馆的整体文化氛围的设计与营造，加强与有关新闻媒介等单位的联系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，成功为海参文化美食节造势，策划组织的重阳节敬老院献爱心活动等，为宾馆赢得了良好的社会效益。尤其是以废旧的矿泉水瓶进行的圣诞氛围布置，得到了业界、媒体及宾客的广泛赞誉。

5、与宾馆其他部门做好业务结合工作，建立销售管家制，根据宾客的需求，主动与宾馆其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。积极主动根据相关部门的信息适时的了解重要客户和常客的消费情况及反馈意见，以形成上下一盘棋的整体格局。

6、应收账款的回笼情况，在馆的重视下，财务部的配合下，全体销售代表的共同努力下，明显好于往年，今年共清收回帐款。

## 二、年

1、明年营销部将配合宾馆整体新的营销体制，制订完善年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，通过提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。建立营销代表实行工作志，以月度营销任务完成情况及工作志综合考核营销代表。督促营销代表，通过改进方式争取团体和零散客户，稳定老客户，发展新客户，并在服务中及时了解收集宾客意见及建议，反馈部门及馆。同时强化团队意识，在分工上充分考虑局部利益与整体利益相结合；互相合作，互相协助，树立集体观念、大局观念，营造一个和谐、积极的工作团体。

2、明年重点工作之一不断完善客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，具体记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通

过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。明年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

3、继续做好市场调查及促销活动策划，经常组织部门有关人员

收集，了解酒店及其相关行业的信息，分析竞争形势，准确掌握旅游市场的信息和动态，给宾馆准确的数据，调整宾馆销售策略，为馆全面、真实、及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销。

4、改变现有的工作方式，增加我们的商务散客的群体，提高客户质量，加深客户对我们宾馆的了解，加强销售部整体销售力量，提高销售水平。抓好市场促销，确保年度计划任务的完成。全面系统地做好市场和调查，因人适宜地调整好客户的跟踪策略，提高市场占有率，建立和不断完善的销售体系，开辟更广泛的客源市场。商务散客的攻关将作为我部日常工作的重点，持之以恒地进行散客销售拜访，扩大宾馆商务客人覆盖面，尽可能减少其他酒店对高端客户的分流影响。同时我部拟定专人进行上会议搜集，更重要的是在部门督促要求下，必须将收集到的会议资讯予以落实，划分负责，充分激发销售代表的主观性。在旅游淡季的时候，加强餐饮宴会的销售力度，做好推广及服务工作，确保服务质量。

5、对宾馆的站时时进行更新与维护，让更多的客人通过络了解青海宾馆。抓好宾馆宣传，策划工作，为社会树立更好的企业形象，抓好新闻媒体对酒店的宣传报导工作，年内利用各种不同的渠道和机会，时实报导宾馆的发展及扩张，有创意的抓好各重大节庆活动的宣传策划工作，力争做到一个节目一种策划，让宾客感受青海宾馆新颖而富有创造性的艺术，感染更多的消费群体，最大化的为宾馆招揽客源，创造效益。同时积极配合各种接待活动，制作每次接待活动的，精美制作每次活动的背景策划，造势宣传，坚决做到在各种接待活动，不放过任何环节，不出现任何差错，让客人满意，接待方满意，上级满意，自己满意。

年是宾馆发展的至关重要一年，如何应对市场竞争，采取更加灵活的市场营销政策提高市场占有率将是我们奋斗的目标。

大公司销售部个人工作总结 篇 5

不知不觉来到公司已经第 5 个年头了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，认识了很多良师益友，可以说是收获满满。感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心

。在这几年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

## 一、工作总结

20\_\_年对我来讲是有收获的一年，在销售部大家共同努力下我们基本完成了销售部年度的各项目标，从原来的集团到现在的集团，所有一切的变化，都见证着我的成长。

## 二、在工作中主要存在的问题有：

1、由于几年来对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、在工作中，有很多新的问题出现，但是深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对 PCN 销售部各项返利流程还缺少了解和分析，对跟进流程认识不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对激励政策解读而做出工作的最优流程。

## 三、工作心得

1、在工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

工作中，很多工作是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了还算满意的成绩。能够积极自信的行动起来是这几年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了信息不及时和数据对不上对公司有很大的伤害，这就需要在工作中，一定要对业务流程很了解。在工作中，我学到了很多，与身边同事的合作很默契，都是良师益友，我从他们身上学到了很多，也非常庆幸能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的销售成绩。

#### 四、工作教训

经过这几年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的工作中主要有以下方面做得不够好：

1. 工作的条理性还不够清晰，有些时候不能很好的分清主次和轻重缓急；

在工作时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

2. 工作不够精细化；

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

3. 缺少平时工作的知识总结；

在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提升自己。

4. 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；

拘泥细节现象是我很大的一个缺点，凡事总要思前想后拘泥细节，如果把工作格局再放大一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

## 五、工作计划

以下几点是我明年重点要提高改进的地方：

- 1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；
- 2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；
- 3、要把格局放大，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；
- 4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；
- 5、精细化工作方式的思考和实践。

大公司销售部个人工作总结 篇 6

现在我把本年度销售工作、存在问题及解决思路向领导和同志们进行简要汇报，汇报共分两部分：

### 一、主要工作回顾

销售是市场龙头，民用是有利补充，两者相互促进，相得益彰。按公司整体市场思路 and 方向，我们在过去的销售年度中，主要做了以下工作：

（一）进行了广泛的市场调研活动。

我们通过各种方式的调研活动，如网络、展会、客户访问等方式，收集市场资料，进行市场分析，包括客户密集区域、密集产业、采购周期、采购时机、客户

贡献、本行业状态、主要竞争对手状况（产品优劣势、价格、主要营销手段）等。  
通过以上活动，我们可以做到有的放矢，以达到精准营销、高效营销。

（二）进行了频繁的营销活动



在过去的销售年度中，我们共联系客户 1200 余家、3500 余人次，投递产品宣传手册 2200 余份，拜访接待客户 200 余人次，参加行业展会多次，取得了明显的营销效果；

### （三）注重销售骨干的培养

人才是营销的核心资源，本部门组建两年来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、约谈、招投标、合同签订等一系列“以团队为主体”的言传身教式培训及实战历练之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

### （四）营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务、销售成本等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。

根据以上信息，对市场进行了多种分析，包括客户区域分析、行业分析、趋势分析、机会分析、客户贡献分析、成本分析、绩效分析等，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

### （五）重塑客户关系概念，构建立体化的客户关系网络。

我们将双向的客户关系，发展为多元化的客户关系。一方面，建立起公司和客户之间的纵向关系，另一方面又努力发挥桥梁作用，建立起客户和客户之间的横向关系，形成了多元互动、立体交叉、充满活力、自我扩张的客户关系网络。

（六）根据不断变化的客户需求，向公司提出合理化建议，提高公司产品的市场适应能力。

## 二、存在的问题及解决思路

问题总是和工作形影不分，成绩微不足道，但问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售年度努力目标之所在。

#### 问题（一）尚未建立高效、规范的营销体系和业务流程

营销，是一个复杂而系统的工程。我们需要建立一套高效、规范、而不失灵活的营销体系和业务流程，来完成这样的工程。比如营销业务流程中的客户管理、渠道管理、价格管理、订单管理、合同管理、成本核算、绩效考核等，都应该有统一、严格的标准和规范。

#### 问题（二）尚未真正建立起富有活力和战斗力的营销团队

市场如战场，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须建立一只只有共同目标、有激情、有战斗力、有凝聚力的营销团队。游击战固然灵活，但要取得市场的压倒性优势，还是需要有相当规模的兵团作战。

#### 问题（三）市场宣传力度不足，品牌号召力有待加强

营销分为营和销，即市场宣传和销售两部分。两者的关系为空中力量和地面部队的关系。现代化战争离不开空中打击，我们也应该大力加强空中力量的建设，依托航天品牌优势，广泛进行对外宣传，提高公司品牌形象，以保持公司在市场空间中的优势地位。如 Intel、Microsoft、包括行业内的 PCB、LMS 等，我们并不见他们的销售人员满天飞，但他们的业绩却让我们望其项背。

#### 问题（四）质量和用户服务需要进一步完善

个人认为，产品质量和用户服务，应该是营销体系中极其重要的两个内容。在买方市场背景下，我们应该以服务者的心态，向用户提供最优质的产品 and 最卓越的服务，以应用为本，切实帮助用户解决实际问题。我们愿意和各部门共同努力，使我们的产品质量和服务更加贴近用户需求。

以上四点将是我们下个销售年度需要解决的主要问题、思路和努力方向，我相信，只要有各位领导、同事的支持和帮助，一切问题将迎刃而解。

## 大公司销售部个人工作总结 篇7

我作为销售部门的主管之一，在公司领导和同事的关心和帮助下走过了一年，在这一年的时间中我通过努力的工作，也颇有收获。临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对本年的工作进行简要的总结。

### 一、现将本年度销售业绩汇报如下：

在本年度的销售工作中，共销售住宅 41 套，营业房 2 套。其中，二期剩余房源销售 39 套，三期房源销售 2 套；水源路营业房销售 1 套，纬二路营业房 1 套。个人销售总金额近两千万。

这个成绩相比往年，差了很多。除了国家的宏观调控政策造成了房地产市场的持续低迷，也有我自身的原因。整整三年多的销售工作，让我产生了惰性，加上今年工作重心的转移，也让自己渐渐偏离了最根本的销售工作。在此，我深刻检讨自己，一定戒骄戒躁，保持销售的热忱，在管理好案场的基础上，让自己的销售业绩重新恢复到往日的风采。

### 二、新的营销模式的学习及适应

20\_\_年\_\_月份，我们销售部迎来了一位新的销售总监，给我们带来了全新的销售制度以及销售模式。

一是拟定新的销售说辞，涵盖了总规、公司、物业、品牌、政策等各方面，熟读后在接待中，不会再出现“不知道讲什么”的尴尬现象。

二是严格案场管理制度，坚持“立岗”制度，坚持每日召开例会制，日报表填写，让我们熟悉每天的销售动向，对以后营销工作的开展起到良好的铺垫作用。

三是完善考核机制，针对每周的销售业绩，按照 1:4 即每人四套的成交比进行考核。四是每周上报“综合分析报表”，能将近一段时间的销售情况，来访量，媒体分析，客户群体做到具体分析。

全新的营销模式，一开始让我们适应的很累，但是坚持了一段时间后，发现真真切切的感受到了新制度的好处，整体销售业绩开始稳步上升，在年底也超额完成了总部给制定的销售任务。

### **三、在营销活动中，总结并分析不足**

20\_\_年\_\_月份参加房车文化展，对二期尾房进行了进一步的推广，从此制定了多项优惠政策，缓解客户的购房压力和抗性，增加了销售量。7月份及10月份两次交房工作，由于房屋质量瑕疵，个别客户愤怒的情绪较高，也影响了案场的正常销售工作，我作为一个销售主管，应以专业的角度为客户讲解“瑕疵”与“质量不过关”的区别，安抚客户的情绪，联系物业及工程部及时对相关房屋进行维修。

### **四、加强学习培训，提升业务技能**

“工欲善其事，必先利其器”。为了能在以后的工作中得到一个进一步的提升，除了日常工作以外，也积极参加了成人本科的学习，主修“房地产开发管理”，学校安排的课程涵盖了《房地产市场营销》、《房地产投资与管理》、《房地产企业会计》、《建筑结构》等。希望可以学以致用，同时读书使人充实，也能让平日的的生活充实一些。

新的一年工作即将开始，紧张而又忙碌的20\_\_年悄然离去。展望20\_\_，明确了公司的目标、计划后，也为自己计划好工作和个人目标：

1、在平时的各项工作中精耕细作，紧跟所有的客户。在营销工作中及时掌握客户的需求，作出相应的计划和工作。维系好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、住的舒心。能为公司介绍更多的客户。

2、加强案场的管理。在管理好案场的前提下，做好自己本职销售工作，保质保量的完成每月的销售任务，积极完成领导下达的各项工作指示。

3、加强个人及团队建设。购买书籍，开展读书活动，加强自身学习，同事之间多交流，好的销售经验一起分享总结，结合实际对当地竞争项目调研的同时并认真学习，取其精华去其糟粕。

20\_\_年已悄然过去，回首过去道路艰辛，展望未来任重道远，我将更加努力的工作，刻苦学习房地产相关知识，提高自身的能力来努力完成公司的销售任务和目标，同时希望我能再上一个新的台阶，迎接一个新的挑战。

最后祝公司蒸蒸日上，跨越前进道路上的任何障碍，再创新的辉煌！

大公司销售部个人工作总结 篇8

在公司工作的时间已经不短了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经充分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容！

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况；清理业务 理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析；

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通；

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦；

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单；

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高；

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成；

总结一年来的工作，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，20\_\_年自己计划在去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)努力做好每一件事情，坚持再坚持！

(二)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四)销售报表的精确度，仔细审核；

(五)借物还货的及时处理；

(六)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通；

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

#### 大公司销售部个人工作总结 篇9

一转眼，来\_有限公司已经过了大半年了。回顾这9个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的大半年的时间里，首先感激公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感激经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感激这个业务团队，感激同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他她们身上学到了不少知识，让自我更加的成熟。

经过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交本事和商务谈判技巧决定了销售人员的销售本事。为此，经过这9个月的工作积累。我认识到自我现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

### **一、在产品专业知识方面**

1)产品知识方面：加强熟悉热熔胶系列产品的生产工艺、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法；了解本行业竞争产品的有关情景；

2)公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产本事、生产技术水平、设备情景及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情景，进行不一样产品使用行业及区域市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不一样行业，不一样公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

### **二、销售本事方面**

1)工作中的心里感言。多谢公司给了我一个这样的发展的平台，经过和大家一齐工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判本事，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感激大家在工作中的给予帮忙。这些都是我财富的积累。

2)职业心态的调整。销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢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，比服务。



3) 客户的开发与维护。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，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自我工作中的不足。经过这么长时间的工作积累，整体上对自我的业绩是很不满意，主要表此刻业务经验不够丰富，目标不够明确。韧性本事和业务技巧有待突破，市场开发本事还有待加强，还有就是在谈判上表现的不够强势，还有对自我现有的市场区域表现的没有足够的信心。

期望能够尽快的提高自我的不足，发挥自我的优势，能更好的为自我以后的销售业务和开展打好基础，提高自我的自信心和业务销售技巧。

### 三、20\_\_年的展望及规划

20\_\_立刻就要过去，虽然对自我的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自我播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的销售经理，首先要调整自我的理念，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。

第一，从理念上：我应当和公司坚持一致的经营思想、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，意识上：无论在热熔胶产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用进取向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处；最终我期望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自我的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。经过了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情景等，挖掘客户需求，投其所好，这样才能更好的服务客户。其次要看重市场行业的拓展。异常是一些新兴行业，这些行业的发展空间相对更广；利润空间相对更高。再次，把握好重点客户与次要客户的轻重缓急。合理处理自我的业务时间，提高自我的工作效率。

最终还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自我永远都比别人快一步。最终，在这新年来临之际，祝公司未来发展一路顺风！大家事业有成，心想事成！

#### 大公司销售部个人工作总结 篇 10

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的 20\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满期望和活力的 20\_年。

一转眼，来上海远智热熔胶有限公司已经过了大半年了。回顾这 8 个月以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的大半年的时间里，首先感激公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感激经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感激这个业务团队，感激同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他她们身上学到了不少知识，让自我更加的成熟。

经过半年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交本事和商务谈判技巧决定了销售人员的销售本事。为此，经过这 8 个月的工作积累。我认识到自我现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

#### 一、在产品专业知识方面：

(1)产品知识方面：加强熟悉热熔胶系列产品的生产工艺、和材料特点、规格型号。了解产品的使用方法；了解本行业竞争产品的有关情景；

(2)公司知识方面：深入了解本公司和其他竞争厂家的背景、产品生产本事、生产技术水平、设备情景及服务方式、发展前景等。

(3) 客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

(4) 市场知识方面：了解热熔胶系列产品的市场动向和变化、顾客购买力情景，进行不一样产品使用行业及区域市场分析。

(5)专业知识方面：进一步了解与热熔胶有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不一样行业，不一样公司在新的一年里的思维的转变，以便更好的合作。

(6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况；有效地传递公司信息及获得信任。

#### 大公司销售部个人工作总结 篇 11

20\_\_年是汽车销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、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，20\_\_汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为杰出领导贡献奖。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在\_\_年商务大会上的指示精神，分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，我们汉阳分公司没有一味地走入价格战的误区。我常说价格是一把双刃剑，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：

- 1、加强销售队伍的目标管理、服务流程标准化、日常工作表格化。
- 2、检查工作规律化。
- 3、销售指标细分化。
- 4、服务指标进考核。
- 5、晨会、培训例会化。

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\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大用户对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以品牌介绍和文化宣传，让他们感受悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和\_\_市高校后勤集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

#### 大公司销售部个人工作总结 篇 12

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售--代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我！这天我的年终总结是对上半年来的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的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自我的家是我们作为置业顾问应尽的职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

年，经营部在公司的正确指引下，紧紧围绕公司制定工作思路，充分发扬“团结、诚信、高效、创新”的企业，坚持以经济效益为中心，以安全生产为基础，以市场为导向，以改革促发展，以发展促效益，以效益促产业的指导，团结一心，艰苦，顺利完成了各项工作任务，取得了物质和文明的双丰收。现将经营部一年来运行的情况作如下汇报：

## 一、年工作

### （一）年度经营情况

1—11月份经营部实际完成工程收入约\_\_万元。预计全年经营部完成工程收入\_\_万元，主要工作如下：

（1）业扩高压工程完成\_\_户，预计金额为\_\_元；

（2）业扩低压工程完成\_\_户，预计金额为\_\_元；

（3）自主维修工程，预计金额为\_\_元；

（4）营销一户一表改造工程，预计金额为\_\_元。

### （二）年度经营部工作情况

1、加强政治学习，提高素质，在搞好本职工作的同时，利用业余时间集中贯彻、学习各级的指示，严格按照“讲政治、讲学习、讲正气”的指示，努力提高员工的政治觉悟和道德情操，在和行动上始终与公司保持高度一致，营造和谐的工作氛围和环境。

2、加强制度建设，实行规范化、科学化管理；按照公司的要求，搞好经营部建章建制工作。

## 二、年的工作重点

1、积极走出去，努力开拓市场和新客户，完成公司下达的经营指标，促使公司效益最大化；

2、提高工作效率，按时完成工程施工预算，加强与相关科室的配合，以优质于民的理念，加快完成客户需求；

3、积极配合公司推行内部承包核算相关工作，完善成本控制相关办法；

4、加强班组管理，督促科室各项业务的顺利开展，随时了解科内各工作人员的状态、工作状态，积极沟通协调，对存在的不协调因素及时调整，争取使科室各项工作再上一个新台阶。

大公司销售部个人工作总结 篇 14

20\_\_年的电话销售工作结束了，我想我应该为自己过去的工作感到幸运，其实这一年来在工作很多方面，都是比较顺利的，各方面的工作积累，使我现在越来越强大了起来，对于销售这份工作我也越来越熟悉了，这真的是让我受益匪浅啊，想一想这一年工作当做出来的成绩我就觉得这些都应该是我继续保持的东西，在生活上面继续做好这些基本的职责，我想没有什么事情不能够积累经验让后蓄力而发，这一年的电话销售，让我明白了很多道理，在同事们指导，领导的关心中更加是加倍的努力，我不希望我自己会拖累整体工作看，我也总结这一年的工作：

## 一、销售工作

我是没有受过专业的学习，跟培训，在接手这份工作时候我很担心自己能不能做好这一点，销售这个词还是对我而言比较陌生的，我是没有想过这会给我带来一些什么负面的工作情绪，我也不想因为自己的原因让这些事情做的这么不满意，我总是觉得这些都是可以改变的，我非常清楚在工作当中要做到哪些，一年来我积极的学校一些电话销售的技巧，虽然在工作上面没有什么捷径可走，但是我们可以让自己工作能力得到提高，我愿意花时间去让自己很做好这些，学习工作比实践工作，做出业绩要容易很多，一年来我在销售的时候还是有所提升，第一第二季度工作成绩不是很明显，那个时候自己来到这里不是很久，处在一个工作的初级阶段，在这一方面我想自己还有很多需要学习，第三第四季度，我有了足够的经验，在这一方面做好了相关的准备工作，让自己实现了很多价值，我会继续加油努力的。



## 二、销售成果

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/196113111112011010>