

# 销售部年终总结

销售部年终总结 1 一、个人信息

二、20xx 年工作总结（文字、数据、图表）

人生就好像是一条路，我们在前行的过程中会遇到许多的十字路口，求学、就业、婚姻算是人生最重要的三个抉择了，所以对选定路的一定要坚持到底，既然选择了远方就要风雨兼程，否则便会在半路迷失自我，走着走着，就忘了当初的选择和最初的梦想

时光如梭，转眼已到了 20xx 年末，来公司快六个月了，虽然时间不长，但是对于我来说却非常重要。这是我人生的一个过渡期——从学校过渡到社会，从“老师说”过渡到“老板说”，从象牙塔过渡到弱肉强食的社会。不过在经理、主管和同事的引导下，这个过渡还算平稳，虽然还没有结束，但至少有个好的开始。工作时间虽短，但我却学了些新东西，也体会到了社会工作于学校学习的不同。

一开始我是以销售管理部机管理人员应聘入公司的，一个月后经过一次调岗风波，最后定职为济南柳工销售管理部区域管理员，我的主要工作内容总结如下：

（注：请根据 20xx 年度您所在岗位的各项工作内容详细罗列总结，尽量以数据、图表结合文字的形式直观体现。）

三、20xx 年工作中存在问题

通过一年来，自己参与的各项工作情况，我认识到团队的力量和自我的不足。尤其是线上员工吵闹事件以来，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变自己身上一些局限和我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在吵闹事件以后自己有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有

（一）沟通不够

人和人交往，最大是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

## （二）工作中缺乏创新思维

不管是日常生活中还是工作中，人们需要相互协助，相互帮助，只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

## 四、20xx 年的工作规划

20xx 年即将远去，面对 20xx 年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己 20xx 年要为工作的努力：

### （一）蜕变

任何改变对于一个人都是艰难的。我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与各个部门、同事间的工作配合，工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务，这样的结果会有两种：要么顺利完结，要么被遇到的困难打到。因为一个人的能力、精力毕竟是有限的，而对自己尚在不具备成熟处理问题的条件下，个人的力量就更显单薄了。

20xx 年对我来说，正确的蜕变很重要。要改变的问题很多，首先就是意识。纵观我们公司的发展历程，和其他公司的差距越来越大，如何多争取定单，促进公司的发展。意识转

变能反作用自己的行为。写出来分析是对自己的警示，提醒自己需要树立深刻的危机意识，认识到问题是蜕变的第一步。其次就是行动，在行动中时刻提醒自己在做什么，问问自己做的对不对，做的是否到位，怎么样才能做得更好。

### （二）提高

公司的发展形势的客观原因不用过多描述，因为任何公司的发展都要经历这样那样的曲折道路，我想有部分来自，自身原因，说明从我们各条线的工作人员自身还有需要改进和加强的地方。这要求勤练内功，提高个人的专业知识和操作技巧，保证质量。对于我们一个作业员来说，勤练内功和提高专业知识、技巧更是必要的。

### （三）发扬

有时候觉得自己很幸运能从事电子这个行业，从开始工作到现在已经有近 4 年的时间了，从开始做基层员工到线长，期间明白了很多道理也认识了很多朋友，有时候也会去想如果自己离开这个行业又会去做什么呢？想来想去，自己对这个行业不舍的原因之一就是结识了许多真心帮助我的朋友。我想对于自己从事工作领域来说，我的工作重心将是继续做好各项工作，让自己起带头作用。保持和发扬与他们良好沟通的渠道，主动积极的提出问题和解决问题。这是一项持续性的工作，同样也容不得丝毫的怠慢。

最后我要感谢各位局领导给我这个机会，同时给予我的工作重担，让我在 20xx 年经历了更多，我也不可能完美的总结过去的一年；我们没有回到过去的能力，但我们却有改变未来的能力！其次要感谢所有帮助支持我的每一位同事，是他们身体力行的帮助和一如既往的支持，让我一步一步的走到了今天。

过去的一年，让我体会最深的真诚的对待自己的工作和周围的每一个人，以友善之心面对自己从事的每一件小事，对待每一个同事，要以力求精致的态度为自己的目标，尽自己最大努力，去力求向完美的结果靠近。我想这些对我来说，都是一种激励和鞭策，走在这条道路上的所有人都会在“真诚、善意、精致、完美”这八个字里面找到人生价值的所在。最后提前祝大家元旦快乐，相信你们的明天会更加美好！

（注：请根据您在公司的任职履历和工作经验，对个人在部门或公司的职业发展做出规划，或提出您的个人发展期望，可不拘泥于现有岗位。）

销售部年终总结 2 一、市场概况和全年工作情况概要 20xx 年我主要负责 xx 扬中市场。在公司领导的带领下，我严格要求自己，踏踏实实的落实自己本职工作。常跑终端，了解市场和产品动销情况，协助客户业务员进行产品铺货，维护迎驾产品排面和价格，了解竞品信息。维护好和客户的客情关系，调动客户销售迎驾的积极性。严格执行公司各项规章制度。落实各种报表，积极盘存、清理客户各种费用。加大客户售后服务质量，各类通知及时通知客户，已批的申请及时复印给客户签字并使办事处留存。各类公司文件、承诺函等也及时存档保管。以市场为导向，进一步提升自己的业务知识和业务技能。在扬中市场上我锻炼了自己，自己的业务能力得到了提升，自己的责任心变得更强。

当然，我的工作也有很多不足。20xx年3月底我接手扬中市场，面对的困难重重，扬中市场较小，x万人口，x个乡镇。扬中客户代理的白酒品牌众多，而且主要是以中高档酒团购为主，国家限制三公消费的政策对此影响大。同时前期广告等在扬中市场投入较少，迎驾知名度不高，品牌影响力不大，市场竞争力不足，美誉度不高，消费者自点率不多。扬中低档酒铺市率较高但动销极慢。扬中白酒市场竞争激烈，主要传统强势品牌白酒有：今世缘系列、洋河蓝色经典系列、双沟系列等。近年强势增长的新品牌有五粮醇、泸州老窖等。洋河系列、双沟珍宝坊、五粮醇蓝淡雅、郎牌系列等针对家宴、婚喜宴常年进行买一瓶赠一瓶本品品尝酒的促销活动，效果很好，市场占有率大，迎驾难以与之竞争。2024年对公司对扬中市场金、xx的支持政策是全年的一瓶送一瓶的家宴政策，而20xx年无此政策，一系列因素导致扬中客户库存较大，2024年遗留的费用账资金多，回款较少，高档酒下滑明显。如2024年十二年发货x瓶，20xx年则只有x瓶。2024年1\*6xx发货x瓶，而20xx年发货只有x瓶。面对困难，我没有失去信心，而是花功夫想办法去解决。总的工作思路是渠道精细化、重点乡镇销量突破，分区域依次推进、个别品项销量突破。面对高档酒团购渠道的不利销售局面，我重点加强流通渠道建设，用陈列奖励和进货奖励双重方式提高流通渠道和C、D类酒店渠道中低档酒市场占有率和知名度，分区域依次推进，加强氛围营造，实现三星百年、一品香和陈窖等中低档酒销量突破，弥补整体市场下滑的份额。其中一品香和陈窖增长比较明显，20xx年扬中一品香发货x瓶，而2024年是2400瓶。20xx年扬中陈窖发货量x瓶，而2024年发货量是x瓶。另一方面，我也制定金、xx流通和团购渠道的一些政策，说服和鞭策客户去执行，进一步消化前几年的积压的金、xx的较多的库存，为20xx年金、xx有销量打下基础。

二、20xx年分季度工作情况汇报 （一）、一至三月业务情况汇报

1至3月本人负责xx市场xx天地圆酒业，税后回款为x万，上年同期税后回款x万，比去年同期增长x%，其中xx发货x瓶，比去年同期x瓶增长x%，金星发货x瓶，比去年同期x瓶增长x%，三星发货x瓶，去年同期没有发货。一至三月本人主要工作为：落实春节促销活动，三星和酒坊严格落实拿货送烟的方案，销量大增。另外主要针对xx单个产品进行销量和品牌突破，流通渠道申请开展了拿十箱xx送昆明、丽江、大理三日游活动。酒店渠道，申请开展了酒店现金订购三箱xx送x桶福临门大豆油活动进行渠道铺货。金星方面，向公司申请了x%返点的团购政策，用于宴请，赠酒和客情维护。还向公司申请了春节联谊会的费用支持，宣传了品牌，保证了客户单月回款x万。另外还选择一些有影响力的龙头酒店、商超进行了进场销售。根据酒店、商超的不同位置、生意状况等采取了灵活多样的投入形式，如现金投入和账扣等。而且优化龙头酒店、商超的陈列面，价格标签落实到位，维护好客情关系，用灵活多样的方式带动市场销售氛围。选择了市场上一批生意好、位置佳的酒店、二批制作了精良的、上档次的门头店招，起到了良好的宣传效果，营造了迎驾的销售氛围。

## （二）、四至六月业务情况汇报

本人调往负责扬中市场。做好与扬中客户沟通交流，了解客户产品线、价格情况和市场动销情况，分析各项数据，建立和维护与客户的客情关系。调研扬中金星、xx、三星等产品的动销情况。调研主要竞品洋河青瓷的进商超价、零售价、进酒店价、酒店售价，活动政策等情况。协助客户业务员迎驾产品铺货，维护产品价格。根据市场特殊性以及目前形势变化，酒店采取一店一个策略，即针对酒店不需要开瓶费的，采取x%返利政策政策终端，提高酒店老板积极性主动推动迎驾，还需要开瓶费的酒店我们按原来方案执行，金星，xx除公司基本奖外，我们另外支持金星x元每瓶，xx元每瓶，提高酒店服务员积极性来推动金星，xx销售。流通渠道，也根据店的大小，把准备铺市的终端细分化B类x家，C类75家来开展春耕计划，这样有效地抢占市场网点的占有率和曝光率，同时提升迎驾的市场覆盖面，提高终端商有利润空间，使其积极主动推销迎驾，推动客户做好市场细分化。另外针对xx产品，分别开展针对零售网点

老板和消费者促销拉动（对终端老板实行送旅游活动，对消费者进行贴标，x 瓶送一包玉溪烟，费用由客户承担）。在端午节期间开展陈窖、古酒的中低档酒促销拉动（陈窖实行 x 箱送一条红南京烟，古酒实行 x 箱送一瓶陈窖的活动）。其他的主要工作是维持三星价格，向客户宣传新的价格体系，继续选择位置较好的店面做门头广告，利用好迎驾报等资源，加强品牌宣传和氛围营造。

### （三）、七至九月业务情况汇报

面对七月淡季，我从高档酒和低档酒两个方面来构思扬中迎驾产品销售。为了加强淡季年份酒的销量，也为市场十二年销量打下基础，更为了方便攻取重点团购单位，我申请了十二年团购政策，根据公司费用不超过 x% 的指示精神，从十二年礼品酒、品尝酒、人员工资和招待费上支持客户销售十二年。对于中低档酒方面，调研了扬中市场的实际情况。扬中市场流通渠道淡季市场拉动对终端老板赠香烟效果较好，特申请第三季度 7—9 月份）针对网点销售迎驾酒有潜力的，忠诚度比较高的 C 类终端商执行随量促销活动，针对此类网点终端客户 x 家开展进货三星 2 件+一品香 2 件为一组奖励一条红南京烟（x 元每条）活动，每家按拿货最高 3 组计算，实际执行的效果非常好。七至九月，我跟客户业务员一起，一起调研和统计扬中流通和酒店网点情况，统计了每家的陈列情况、销售情况以及竞品情况，为下一步做活动提供了参考。

#### （四）、十至十二月业务情况汇报

制定了扬中市场 20xx 年预算。对扬中市场也进行了深度走访调研，发现 x 镇，x 镇，x 镇以及市区部分重点地段等迎驾空白网店还有不少，市场基础比较薄弱，迎驾酒在此知名度和占有率有待提高。为了提高此市场迎驾产品市场占有率以及打造样板区域样板乡镇，为旺季销量做好准备。我申请了开展针对此市场辖区内网店及少数市区重点终端的 x 家流通网点开展陈列和进货动销相结合奖励促销活动。陈列要求：三星 x 瓶+一品香 2 瓶+陈窖 x 瓶，陈列 x 个月，陈列到期后陈列的三星、一品香和陈窖各 x 瓶作为陈列费用奖励给网点。陈列三个月期间需累计进货三星 5 件给予奖励 x 元红南京一条，一品香 x 件奖励红南京一条，陈窖 x 件给予奖励红南京一条。我的基本思路是一下子把扬中整个市场做起来需要一段时间，我只有选择重点乡镇进行突破。一个乡镇如果做起来，再分区域依次推进。我把新坝镇作为第一个目标。我也有意打造新坝这一个样板乡镇，包括做门头，集中做展示，选择分销商等。12 月我在新坝发展了一家分销商，分销一品香和古酒，换一种模式进行销售个别产品。

三、20xx 年工作规划 （一）、研究扬中各渠道的特点，有针对性性的进行促销活动

流通渠道重视货柜陈列、排面展示，摸清市场网店，加大氛围营造，开展形式多样的下货奖励促销活动，根据店的大小和生意情况实行一店一策的促销策略。加强中低档酒网络渠道建设，重点打造三星百年、一品香、陈窖等品项，注重价格维护，节日促销外适时开展“春耕计划”、下货奖励等促销方式。酒店渠道，重点酒店投入费用，重视 C、D 类酒店销量，开展针对酒店老板、消费者和促销员不同方面的促销活动。做好吧台产品展示、价格牌、灯笼等氛围营造工作。商超渠道，重视排面、搭赠和节假日随量促销。团购渠道，根据客户人脉优势，注重团购单位、团购名烟名酒店及家宴市场销售，根据公司团购方案，在赠酒、招待、人员推介方面想方案。调研和制定家宴销售模式，利用婚庆影楼、民政部门、工会等平台推广婚喜宴用酒。根据扬中家宴市场的特殊性，金星或喜酒进行家宴销售，加大政策进而与竞品争夺市场份额，希望公司给予一定支持。有规划性的有步骤性的增加门头广告，加大宣传力度。进一步加强与客户客情关系，密切合作，力争在 20xx 年使市场销量扭转。根据各个市场的不同情况，明确了适合各个地区的主导产品。开展有效的市场铺市活动，对市场有了更深层次的挖掘，弥补了原有市场的空缺。找出客户销售的薄弱环节，针对薄弱环节制定切实可行的弥补方案。

根据公司三星价格提升和维护的精神，统一并稳定了迎驾三星百年的价格，增强了各级渠道商销售的动力。配合客户做好 VIP 团购，抓住消费核心，扩大了迎驾之星及年份酒的推广和销售。走访市场，进一步了解竞品情况，和客户家业务人员一起走访市场，协助做好春耕计划的迎驾网点拓展工作。完成公司下达的各项销售任务。落实公司各项促销活动，提高执行力。进一步做好样板乡镇建设，营造良好氛围。做好重点商超、名烟名酒店的展示，扩大有效网点数，为进一步提高销售量打下基础。通过一定的费用、宣传物料的投入掌控高端酒店，树立品牌形象和渠道信心。通过促销队伍支持和消费者促销活动，培养领袖消费群体。最后，抓好端午节、中秋节和春节三节期间的旺季促销工作。春节促销后适时开展“春耕计划”，端午促销后采取展示下货奖励促销，中秋促销后采取下货旅游促销或展示促销。渠道上加强名烟名酒店、家宴活动促销。进一步促使市场细分化，费用资源转化，严格执行“春耕计划”、“秋耕计

划”和其他随量促销活动等，分区域开展一轮又一轮不间断的铺市活动。

(二)、找出中高档酒销售的出路

继续完善家宴、婚喜宴市场和高档酒现有渠道。进一步增强年份酒、金 xx 团购市场的开拓，针对政务、商务、社会白领等高消费群体消费，带动环政府消费圈。通过这些社会核心人群的榜样力量来树立企业产品的中高端形象，从而拉动整个产品线销售。鼓励客户 VIP 业务员多拜访企事业核心人物并赠以品尝酒，不断调整各种促销方式，探索消费者心理诉求。培养核心消费群和意见领袖，带动宣传迎驾酒，提高团购渠道份额。加强客户费用资源转化，适当降低酒店促销员数量和开瓶费，把费用转化到渠道建设，针对终端老板和消费者开展促销。力求恢复前几年扬中中高档酒的市场份额，确保全年税前销售任务完成。

### （三）、做好中低档酒的销售

稳中求进，力争中低档酒销量更上一层楼，增加市场占有率。下功夫完善好城区终端网络，搞好产品突出展示和氛围营造。针对现有分销网络单一，覆盖面不全的问题，20xx 年配合客户加大商超、流通以及名烟名酒店的市场铺市，制定良好的价格体系，营造良好的市场氛围，深化原有网点的质量，提高各渠道的动销力，进一步提高中低档酒的销量。同时保证终端合理库存，防止市场砸价和窜货现象发生。对于传统批零店，以阶段性进货奖励以及销售返点为主要促销手段。要求经销商严格执行公司价格体系，要做好终端店生动化工作（堆箱、货架陈列等），保证产品最大暴露度和知名度。

### （四）、新客户的开发

调整扬中市场迎驾产品线，这是迎驾产品在扬中市场有所突破的一条重要途径。目前已找到两家意向客户，新客户欲在 20xx 年第二季度开发完成，同时完善市场产品及价格体系。

### （五）、严格执行公司各项规章制度

落实各种工作表单，积极盘存、清理客户各种费用，常跑终端了解市场一线情况。提高客户售后服务质量，进一步提升自己的业务知识和业务技能，努力做一名合格的迎驾人。

在公司各级领导的关怀下，我充满激情、信心满怀，通过自己勤勤恳恳努力，我相信 20xx 年本人各项工作一定会圆满完成。

销售部年终总结 3

20xx 年，面对国家和地方政府强有力的房地产行业调控政策，市场出现动荡不安的新情况，我们销售部在公司的正确领导下，在相关部门的积极支持配合下，在销售团队的共同努力下，认真分析市场形势，采取有力措施，积极应对市场，创新营销机制，努力克服了各种不利因素，取得了比较可喜的销售业绩，全年实现销售商品房套，销售面积平方米，占项目全部可销售数量的%，实现销售金额元。签约套，面积平方米，签约额元，总计回笼资金元。

一、圆满完成了一期楼盘交房和二期楼盘预约工作 一是圆满完成了一期楼盘的交房工作。我们销售部 20xx 年的一项重要任务是做好一期楼盘的交房工作。在交房工作过程中销售部负责代收房款任务。为了适应交房数量多，收款金额大，工作任务重的情况，我们采取了分工负责，流水作业的方式，明确责任分工，按照预先设定的工作流程，精心引导每名客户依次交款，办理入住手续。工作人员每天都能认真对待每一名客户的业务，逐笔逐项的进行核算，最多时一天要接待多名客户，大家始终保持了紧张有序的工作，做到忙而不乱。全年总计交房 982 户，回笼资金 3.1 亿元，没有出现一笔差错，十分圆满的完成了一期住房的交房任务。

二是顺利开展了二期楼盘的预约工作。二期楼盘的销售预约是我们销售部的另一项重要任务，关系到公司业务发展的后劲。为了保证预约工作的顺利进行，我们加大了二期楼盘的宣传力度，在多家媒体是进行大面积广告宣传，组织人员在多个地区向社会广泛散发楼盘宣传单。同时，对待到现场考察的客户，耐心进行讲解，做到面带微笑，礼貌用语，突出重点，简单明了，有问有答，最大限度的增加楼盘对客户的吸引力。截止去年底，已经预约二期楼盘套，面积平方米，回收预约款元，初步实现了年初预定的销售目标，为二期楼盘的全面销售打下了较好的基础。

二、全程跟踪，做好交房客户售后服务工作 一是制定了售后服务工作的流程图，明确各项问题的转接渠道和具体处理方法，规范员工的言行，统一步调，避免主观随意性地处理问题。

二是制定售后服务各项工作的操作规范和检查办法，针对客户反映集中的问题，制定了一套完整的操作规范和验收规程，保证同类问题的解决尺度一致，

提高了专业化水平和效率，有效地控制费用支出。

三是紧密依靠工程承建单位的售后服务组织，利用各种手段，按照开发公司统一要求和公开的承诺开展工作。

四是把售后服务中的热点和难点问题及时和工程管理部门和监理单位沟通，使问题在初期给予注意和消除，减少返工和后期的售后服务维修的难度，相应节约后期的维护费用。帮助 550 户业主代办了产权证。

三、大力加强内部管理、提高团队的执行力 在加强内部管理上，我们先后建立健全了一系列管理制度，尤其严格了考核客户接待标准，服务态度，服务质量及营销方案的执行。对营销方案进行了全程监控和考核，每周召开一次工作例会，全面了解各销售员的工作情况，讨论分析意向客户不成交的原因，大家共同献计献策，提高销售成交量。每月对销售业绩进行排名，实行连续两月末位淘汰制，将团队中的销售佣金提取部份作为销售业绩突出者的奖励，调动了销售员的工作积极性。

四、加大培训教育力度，提高销售团队素质 为了与国际上最先进的销售模式接轨，根据销售部人员素质与发展形势不相适应的情况，我们重点围绕八个培训目标展开了培训工作，进行了 SPATM 性格销售培训初级版培训，打造金牌置业顾问实战技巧类培训，进行了礼仪礼节知识培训、组织了室内魔鬼训练营活动。经过天的强化培训，使我们这支团队的营销观念、营销能力和营销艺术都得到明显的增强。

五、加强合作，相互支持 在销售工作中我们牢固树立合作共赢的理念，树立全公司是一盘棋的思想，自觉加强与财务部、工程部、物业公司之间的联系与配合，要求我们的人员与其他部门之间的人员遇事多沟通，及时了解对方的需要，做好信息的传递，相互理解、相互支持、相互协作，配合默契，保证了工作效率和工作质量，避免了出现相互扯皮、踢皮球的情况发生。

六、存在的问题与不足 销售团队还需要进一步整合与淘汰，团队的服务意识及理念有待于提高。要加强执行过程的管理和监控，确保目标的达成。团队综合素质与企业发展要求还有一定差距，相关部门之间的信息渠道不够畅通。

七、20xx 年工作思路

目前，全国各地房地产市场继续面临成交量持续大幅下降，降价潮已相继出现。尽管下降幅度有限，但房价下降大势已经确立，房地产市场已经重回深度调整通道，消费者继续观望乃至弃购，市场人气持续低迷，成交量加速下降，甚至不少楼盘出现了“零成交”。20xx年，房地产市场形势相当严峻，摆在我们面前的困难更大，销售任务将更加艰巨。

一是贯彻落实集团要求，力保销售任务圆满达成。按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

二是制定合理的计划方案，根据各销售节点做好相应的执行工作。分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案。将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

三是针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法。结合20xx年和20xx年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。通过对工作中的数据进行统计分析，总结归纳出完善高效的销售方法。

四是根据公司扩张的速度与规模，继续打造强力销售团队，提升营销执行能力。要针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障。20xx年的可售产品中的所占的比重较大，这就要求我们要具更高的专业知识做保障，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

销售部年终总结4 马上，春节假期就要宣布结束了，即将投入紧张的工作中，在此，不得不对年前的工作再次做一个详细的总结以及年后工作有个明确的规划。

回想整个 20xx 年，整体感觉上似乎自己啥都没有做，具体总结还得从进入优思科技说起了。我是 20xx 年 9 月 8 号参加优思科技的面试，9 月 9 号正式参加培训，开始了在优思的职业生涯。到目前为止，已经有 5 个多月的时间了，回想这五个月时间，除了在十二月份有点儿业绩外，前面三个月以及一月份业绩都是挂蛋，真实恐怖，看看身边的同事，其中部分同事，虽然业绩不是很多，但是能够坚持到每个月都有业绩，还有些同事能够连续数月都有很高的业绩，这些也是我必须向他们学习的。通过这个春节假期，也好好反省了下自己的不足和可以提升的一些地方，在年后的工作中一定得积极改进，早日突破。

目前发现自己亟待解决有主要问题有以下几点：

- ①工作的积极性不高，也就是他们常说的要性不强
- ②不是很有激情，缺乏主动性
- ③根本没做客户关系维护

就先提出这么几点，我想只要在年后的工作中好好把这几点做好了，改好了，工作也会大有起色的，其中我不得不重点强调下关于第三点：客户关系维护，我想在这一点上我真是犯了做业务的大忌，居然没有做客户关系的维护，这样下去必然不是长久之路，虽然出于我们工作的原因，感觉上似乎不是很好做这方面的维护，但是很多优秀的老员工都做得很好，这一点在年后的工作必须马上要有所体现。

对于年后的工作计划，我现在也不想计划得太远，就先锁定在 2 月份和 3 月份，2 月份上班后就差不多只有半个月左右了，前期可能只能做些客户的维护，不知道会不会有活动的举行，不管咋样一定要把客户关系维护好，因为在年前的时候联系过好几个客户都有说年后有做推广方面的需求，一定好好把握，2 月份拿不下来也要在 3 月份一定拿下。不说多了，3 月份一定要完成 5

万的业绩！另外一方面就是针对年后的工作，我一定要多尝试走出去，多见客户，这样才能有所成长，我想也只有这样才能把这份事业做下去了。

okay，就先这样吧，加油咯，多学习，多思考！

销售部年终总结 5 本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支

持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下述职。

一、加强学习，领会精神，提高执行力。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由 5 万平方米增加到 20 万平方米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规矩，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性周转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，可以不仅能够为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作。上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1 月 23 日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌；2 月 1 日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步；

4 月 25 日，精心组织的项目品鉴会客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源 1000 余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。

同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传；售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速便捷。

三、强化管理，注重团结，带好销售团队。工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖惩政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

四、正视不足，改进工作，超越自我。 半年来，虽然取得了一定的成绩，但

公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：

一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；

二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

五、总结经验，明确今后的工作思路与措施。 1、拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。

一期一批及二批销售均达到 26%以上为目标；一期一批共 213 套，销售面积 24741m<sup>2</sup>，预计可完成总销套数的 90%，即 22266.9 平方米，共 191 套；自行车库销售金额约为 629 万元。回笼资金预计可达万元；一期二批：共 168 套，销售面积，预计可完成总销套数的 90%，即 x 平方米，共 151 套；自行车库销售金额为 x 万元。回笼资金预计可达 x 万元。

2、合理搭配，科学制定广告计划。

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前 10 天更换内容，公布开盘信息；中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区；短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间；报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3、完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩；二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

销售部年终总结 6

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/338134014124007005>