

销售新人工作总结 7 篇

销售新人工作总结 1

进入公司已经大半年的时间了，在这段时间里我学到了许多东西，也成长了不少。

一、年度工作情况

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于 20xx 年 4 月中旬进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我对公司的各项规章制度进行了全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为销售人员，熟悉和了解网站项目各流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，自己在线注册会员体验，工作中遇到问题及时向其他同事请教。也在线收集其他一些同行业的资料，对比分析我们报告的一些优缺点。

3、每天必须的日常工作

(1) 网站文章的添加。

(2) 网站推广。

(3) 注册会员的审核及邮件的发送。

(4) 意向客户的跟踪及发掘。

二、工作中存在的不足以及改进方法。

20xx 年已经结束，回想自己在公司九个月的工作，虽然工作还算积极努力，但仍有许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

2、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，认识不够，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、20xx 年工作计划。

1、积极主动学习网站推广方式。通过 e-mail 、 bbs 、 微博等不同方式把我们的网站推广出去，让更多的人知道我们的网站，有需求时可以想到我们的网站。

2、接待我们网站的访客，及时回复他们所提出的问题，使我们的网站始终处于有人在线接待有人在线管理的状态，为我们公司的品牌壮大发展打下良好的基础。

3、对于老客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩。

4、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。同时也要和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

5、抓住客户咨询内容，及时沟通，争取每月完成销售任务。

回首 20xx，展望 20xx! 祝赵总在新的一年里生意兴隆，财源滚滚! 也祝其他同事和我在新的一年里业绩飚升!

销售新人工作总结 2

来电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通，对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会；并对本职工作的
工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内容入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，
如：创维以旧换新；家家乐颂师恩、贺中秋活动；贺司庆、庆国庆活动；
新塘店新装启航；国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域
竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息；
并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出
个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的
亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备--执行--
后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同
事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动
画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对
家家乐一种新的认知观；在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创
新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企
业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告

制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新月异的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流；建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的 全新形象、全新定位、全心服务 的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约 10 分钟)及 30 秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、全程无忧的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参与了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

销售新人工作总结 3

在不知不觉中，20xx 年已经过了一半，加入公司的时间拼拼凑

凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在九阳的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，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，现对目前的工作做以下总结。

一、 任务完成

今年实际完成销售认购 签约 回款 佣金的情况 和竞争对手易居的对比的情况。

二、 团队管理方面

1、 招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、 团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备

对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么

就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队裹足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、 监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、 及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不总结和传授。

5、 公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、 销售一线工作出现的问题敏感性。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、 团队之间的沟通。

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。、

三、 案场管理方面的

1、 案场谈客监督及把握方面

当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、 案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

四、 执行力方面的

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、 首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽最大可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽最大努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前 20 分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责

贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

4

20xx年1-10月份，网络营销部飞速发展。经过这一年的内部团队建设，现已成为一个由8位营销人员组成的、朝气蓬勃富有战斗力的年轻团队，一年来，网络部不断摸索研究，结合公司运营实际，形成了以“技术组、外拓组、客服组”为格局的“三位一体”模式，形成了具有宝冶技术特色的网络营销部团队，内部员工分工明确，互为竞争、互相学习，团队建设稳步前进，为后期的大发展奠定了坚实的基础。

今年，是不平凡的一年，在领导的正确指导和鼓励下，全体员工勇敢沉着应对各种客户，通过多种手段、齐心协力，扎实工作，努力

20xx 年的工作取得了可喜

的成绩。

现就一年的每一周工作总结如下：

1、客户管理升级。实现客户定期回访使客户满意度 $\geq 92\%$ ，完善了 CRM 客户管理系统，新开发了合同管理系统，大大提高了合同归档与查询的效率，科学化的客户管理模式，将使客户管理效益上大大提升。

2、营销型网站建设与关键词排名。将原有的焊接网改为装备制造与焊接网、并且新建中国精密装备制造网。在经过多次 SEO 后，网站的架构与代码在网站排名上有很大优势，有利于搜索引擎的排名。目前排名在百度首页的关键词有：无损检测、装备制造、能效评估、蓄冷空调系统改造等。

3、网络与网站维护。协同办公 OA 公司各大网站与网络维护有序进行。确保公司内外网正常运作。今年，我们还将公司大部分服务器转移了空间服务商，确保网站访问速度，目前网站的访问速度是之前的 5 倍。

4、与电子商务企业交流。积极参加各种节能产业各种展会、组织参加阿里巴巴、百度、谷歌、天擎、搜狗等多场网络推广活动，从中“汲取营养”，宝冶技术一直与内业电子商务企业保持着密切联系。

二、 营销分析

20xx年1-10月网络部累计承揽项目476个，营销额累计1375万元。累计跟踪营销信息236条，跟踪信息456万元。

分析：

1、产业均被覆盖，产业成单量不平衡。从报表上不难看出，公司所有专业均被覆盖，尤其是在装备制造、检修技改产业跟去年相比均取得了新的突破。从成单数量来看目前还成单数量最多的主要集中在房检站、钢结构部、加固工程部、材料检测部、等部门。但是装备制造产业及检修技改产业这两个专业做的还不够，还需加大力度重点推广。

2、询价客户较多，丢单现象明显。经统计分析，大部分潜在客户丢单都是因为价格因素丢单，事实上价格是网络营销的重要因素，现在的客户询盘基本都有货比三家的习惯，后期需要业务部门与市场部门相配合在管理上进一步降低成本，提高价格竞争力。另外还有一大部分客户项目还未实施，目前处于做预算的阶段，后期需要加大力度跟进此类项目，从而提高成单率。

3、产品。成单数量和询盘数量最多的是房屋质量检测、材料检测、钢结构检测；建材厂的询盘数量多，潜在客户、大客户以及长期客户容易培养；目前国家大力发展节能产业，因此节能检测市场前景很好。后期可重点推广节能产业；加固施工等单体数额大，但跟踪耗时较长。后期还可在装备制造及检修技改挖掘潜力。

三、 企业信息化管理

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/415042234213012011>