

销售主管简洁年度总结 (31 篇)

销售主管简洁年度总结 (通用 31 篇)

销售主管简洁年度总结 篇 1

一、开展了“零风险”服务。自啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有 800 全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的 POP 招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成样板工程，啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了__元。

二、拓宽了市场。在年初以前，市场上啤酒占市场达 90% 以上。而啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使地老百姓对啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年啤酒的销售中，我们会做得更好。

销售主管简洁年度总结 篇 2

我只是一个销售，一个想做 SUPERSLAES 的业务员，喜欢刺激和残酷。

这一年我和我的团队就像严冬里裸露在外的手和脸：

承担大部分户外作业和外联类作业，零距离直面来自网友和客户的考验。这张脸是否面色红润，这双手是否温暖而有力，如果面色腊黄，双手冰凉，只能传递一个信息，这个人身体孱弱，健康不

佳。这不是给脸美白和给手带手套就能解决的问题，洞其缘由，是不是身体的营养供给有问题，是否贫血。扪心自问：20__年我和我们管理团队和产品本身是否能提供给新注入的销售力量以强健的体魄和健康而自信的形象。不畏不惧地跟狭路相逢的对手过招，跟业界精英比美，太难了。我真不想让我的团队人员像多年前的自己一样去走那样的路，去一次次面对客户的冷脸，拒绝和讥讽。可我却并没有捷径，很庆幸他们跟我一路走过，不抛弃，不放弃。

这一年太过繁忙，进医院的次数比过去的 25 年都多，近几个月身体总在抗拒大脑的指令，会忘记带手机，会崩盘，会死机。活动扎堆，小姑娘们很辛苦，我从头到尾除落了两场活动外都到场，为的是给他们鼓励，让她们看到起码还有我。

我是个不善人际管理的人，不懂手腕和管理艺术，我知道我要什么便会讲什么，而不懂应该先讲我不要 A，C 不太好，D 也不行，所以呢你要。我坚持销售和客户类团队只有两种人能领导，SUPERSLAES 和专业尖子。我以我只能按自己的能力先照着这两样做，保证自己业绩，专业，市场最精。

销售团队不像客服团队如此稳定，今年折腾得比较厉害，虽然我爱折腾，可却不喜欢这类活动。我的原因，公司原因，调整很大，分分合合去去留留，制度定了改改了定，我逃不了干系，只能人动我不动，人闹我干活。今年浪费了太多的时间在很多无谓的事情，错过了重要优质客户的签约时机，损失巨大，无法弥补，这是我今年最悔恨的事情，我应该更强势的以简单直接的办法达成目标，起码我不会面对年终数字的时候望零兴叹。

销售人员半年的辛酸辛苦，只能靠最后的几个数字来慰藉，其它的一切都无法弥补它所带来的经济和精神损失。20__，应该更纯粹，更简单，目标感更强，不择手段，不顾后果，只有这样才能成就企业，慰藉自己。

之前胆怯的拿着公司资料去找原本很相熟的客户洽谈却仍然心里没谱，忧心忡忡的日子还历历在目。我还记得年初我咬牙闭眼向多年的朋友乞讨 3500 块广告支持时，心中的窘迫，我暗自发下的誓言，我一定会以全新的姿态回来在合约后加两个 0。我相信这一定不只是誓言。

我曾一度怀疑自己是否有人格分裂的症状，我对自己的生活甚至一切都可以凑和，无度的随意，而面对客户的要求我会变得无比苛刻，没有人比我知道，我有多渴望客户给一个认可，我有多渴望那合约上的一枚红章。签约的兴奋，像一样，让我愿意在不出卖肉体 and 人格的底线下，不惜一切代价，甚至牺牲健康，家人，时间，同事和朋友，我没有选择，也我根本没有愿赌服输的气魄，我决不允许自己在市场上输掉，在同行里输掉。

我的偏执导致我在内部沟通会存在一些不必要的障碍，这是我以前所不必考虑的事情。这给我带来了许多困难和麻烦，八前年我像安妮海瑟薇一样懵懂空白的进入销售行业，我的直接领导从店长，经理，总监，变为总经理，老板，有趣的是他们都是女性，每个阶段的我，都觉得他们都是穿 PRADA 有女魔头，可时过境迁，当我逐渐成长，却也在每个职业阶段都希望自己像他们一样成功。我习惯了女性管理的感性细致，沟通方法，也耳濡目染了些工作方法和职业习惯。然而企业风格就是老板风格这的确没错。__就之于管理者风格一样大气，不拘小节，不拘一格，重义气，讲感情，更重语气和表达方式，重创意，轻利益，重 NB，轻实效。我在努力改变我过去 8 年受过的教育，去习惯和适应这种气氛。这一年成效有一些但不够显著。我会愿意承认错误了，很轻__愿意，但其实我很享受在经历矛盾和争执的过程里产生的快感，甚至上瘾的喜欢自己的偏执和强势，这种快感给我力量和鼓励，能够快速而高效刺激我达成目标，很明显，对一个销售来讲再没有什么比目标重要了。

任何一个没有成功坚持从事过销售工作的人，根本无法理解做销售的艰难，和市场的残酷。更无从知道客户体验和市场需求。销售人员独自在外面对客户在刁难有多么孤独和无助，怎样能让他对面坐的客户都能感受到在他背后有一个强大而专业的团队，他不是一个人不是笑话。业务员之于企业和客户的关系不应该像男人之于正妻和情妇，在纠缠中生存，苦不堪言，却又情非得已缺一不可。利益共同体的达成要靠健康的体系，强有力的支持，利益的捆绑。

最近几周我最常被业内问到的是你们今年多少营业额，没有人问企业的管理细节，人力资源，流量谷峰。年终对决时，化繁为简，数字说话。20__上半年究于本性，我是堕落的，放弃兴趣，放弃旅行，放弃自由和自我，化妆品和新衣服。究于数字，25场活动，5场房展会，13个签约客户，年终签约近60万，还勉强能抬起起点头找些尊严，因为在这个时间空间里如果没有这个数字，我便一无所有。究于成长，被成熟，被进步而以。虽然步伐缓慢，但仍离不开团队的力量和领导的关怀。

关于20__下半年的期待：

1、要有更多的客户来公司造访洽谈，我希望映入眼帘的，应该是一尘不染的办公室，我不愿再尴尬的引领客户进门后很不好意思的解释，对不起刚搬公司太乱了。公司和家不一样，我和大家一样享受家里的原生态氛围，但公司应该有个样子。无序混乱尘土满布的陈列，也同样证明了管理的无序和混乱和粗枝大叶。第一印象的机会只有一次，我们都不愿给来面试的人，洽谈的客户，甚至送水工不恰当判断公司的实力、品质和管理。

2、服务意识还是管理意识。盛联阳办公室，放假的最后一天，造访丁总，丁总首先道歉说秘书已经下班了，所以可能没人泡茶了，话音刚落一个方案姑娘跑过来问，丁总客人要咖啡还是茶水？在我们公司呢？我们能不能也把服务意识当成企业文化？如果行政或客户服务人员不在，会不会有人接替或承担，客户是公司的客户，是公司每一个人的上帝。因人员问题把事情落空的情况是否存在？我们能否改进？

3、公司是不是可以一起把产品的品质要求和赢利要求一样，以类似同样的比例和速度提升和进步。以满足市场和客户的需求，让销售人员的市场生存环境稍有改善。

4、20__下半年销售和客服人员不应该只是食物链的末梢组织，领导不能只管来要业绩来要结果便罢，销售而更应该是公司生产的风向标和指挥官，甚至价值衡量。

5、公司是不是可以把每个月的管理改进成绩公布给大家看，让大家知道管理层在做什么，让员工清楚管理者对他们的关心，也让

大家更好的理解和配合。

6、打开部门隔阂，全体员工每个人的本职就是服务于客户，市场，也就是服务公司的盈利，只是分工不同罢了，并不是服务销售，这种认识太狭隘了，公司管理者应正确引导，以方便开展工作，提升业绩。

销售主管简洁年度总结 篇3

俗话说的好：“火车跑的快，快靠车头带。”一份工作要想有更好的成果，前面的领导人物起着关键的作用。没错，对于销售主管的我，也对20__年的工作做出了新的计划。20__年的工作已经做完，虽然不算很顺利。但根据销售工作总结回款情况，销售回顾，经营分析及业务来源等方面的问题，作为销售主管的我对于20__年上半年的销售主管工作计划有了新的方向：

我的个人工作计划会明细化，但在实施的过程中将带领所有的组员们一起行动。20__年预计全年回款50万元以上，保持增长预计第一季度完成5万元回款，第二季度10万元回款，__市内终端服用客户预计扩增至120个，并开发县级市场。

工作方向：

1、对员工增进及管理

预计第二季度增进新员工两人。培养事业型员工。培养员工的士气。并尽可能利用公司的资源为他们提供培训及满足他们的诉求，为其自身的发展服务，熟悉他们的个性爱好，采取相应的授权、管理服务的措施。用实际的制度来激励员工努力工作，鼓舞士气。

2、实行奖罚分明制度管理体系

决因同行抵触造成的市场威胁，以大产品 带动小产品进行粗销.

3、销售渠道

进一步将产品深度分销，由原来的个体客户销售转移到药房。在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，我们的目标还需积聚在老年大学老干局这一块，我们还需要在产品质量上寻找相应的切入点。

目标市场：

将对任怀，南北，缓阳，局部市场进行开发，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

销售队伍人力资源管理：

1. 人员定岗

遵义固定人数5人，终端4人，流通1人，准备从终端调派1人兼跑南北市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

2. 人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息和网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3. 关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售面对直接消费者进行服务，要求在沟通技巧有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到服用人群，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，

善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

4. 培训

给予全体员工进行定期的培训，在销售技巧上进行实战的演习。

对于 20__年上半年工作计划我心里已留底，我相信一切在于行动，把我们所有的计划和目标都付诸于行动，当我们年底再总结的时候一切会有不同的收获。

销售主管简洁年度总结 篇 4

一、本年度工作总结

_年上半年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位路上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出"万事无忧德行天下"的核心语句，使我们公司的产品知名度在_市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工

作流程，团队文化等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。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。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有 210 个，加上没有记录的概括为 230 个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量 2 个。从上面的数上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质

的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在_市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四、_年下半年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面

销售主管简洁年度总结 篇5

在这次圆珠笔自主综合实验中先是跟公司其他成员一起进行信息决策，然后分工负责销售的单据填写和运用 ERP 销售管理系统对普通销售业务，分期收款业务，销售零售业等进行处理，正确及时处理各类销售业务，以便及时确认销售收入，确认并收取应收款项。销售管理系统能够与应收款管理系统，总账系统集成使用，以便及时处理销售款项，并对销售业务进行相应的账务处理，销售成本计算与单据处理实验开票和生成凭证等。总的来说我对于自己这几周的工作并不是很满意，但是在这期间学到的东西和取得的进步让我感到一些欣慰。下面我将分几点对于我过去的工作进行总结。

一、业务开展情况

在前面二周内根据决策信息和抽签决定的一些到货率、合格率等来决定填制圆珠笔的销售预测表并完成客户请购单、销售订单，最后将资料交给采购主管进行采购计划表的填写。另外根据公司 CEO 做出的计划表来核对数据，最重确定好负责的单据填写。然后开始建立帐套，在 ERP 系统中协助采购主管进行请购单、采购订单、到货单、入库单和应付系统单据的录入。然后自己在销售管理系统进行相关单据的录入和在应付系统中进行录入、审核和制单处理。最后协助其他部门进行对账等业务。

二、过程中的问题和困难

在共同决策的时候总是遗忘一些要求的条件，如分批采购的批次、每个客户的付款率等，一些小的遗漏就会造成整个数据的错误。在做 ERP 系统的时候单据录入时候要考虑到一些到货率和产品合格

率等的核算，在这些地方的小错误可能会导致后面财务核算的一些差错。遇到的困难是在考虑一些问题时候不够全面，有些业务总是会对不起总账，就要求从新再做。这些暴漏出在整个过程中我不够耐心和细心!在工作期间我遇到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。

三、今后学习的方向和措施

今后我首先需要锻炼的是自己在做事时候的一个认真细心的态度，特别是在以后的工作中一个小错误可能会造成很大损失。在这次实验课中就有深刻的体会，自己的错误给整个公司造成来很大影响。然后需要去学习更多的一些关于 ERP 的知识。

四、学习目标

希望通过这次的 ERP 综合实验实例的学习来促进自己更加深入的学习，并能将学到的理论和课堂实践运用于以后实践的工作中，并能够多自己的工作有一定的帮助!另外还要多注意在团队合作方面的沟通交流达到信息共享，来帮助企业能更大程度上的盈利和自身的成长。还要多去涉及一些财务方面的只是学习，增强自己的专业范围来灵活应对工作。我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

销售主管简洁年度总结 篇 6

__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售主管工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售主管工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售主管工作做的更好，自己有信心也有决心把下阶段的销售主管工作做的更好。下面我对一年的销售主管工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售主管工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有__销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏__行业销售经验和行业知识。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__经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，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__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依

赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

部门工作总结在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。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。

二、下面是公司这半年来的销售情况

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。__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售主管工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

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，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售主管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。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在下一阶段的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，假如在未来的阶段没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20__年工作计划在下一个阶段的销售主管工作规划中下面

的几项工作作为主要的工作来做

- 1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下一阶段的销售主管工作中建立一个____，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售主管工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售主管工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下一阶段的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售主管工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

销售主管简洁年度总结 篇7

各位领导、各位同仁：

大家好！首先给各位拜个早年。预祝各位在__年工作顺利，合家欢乐！也忠心祝愿我们公司在新的一年里更上一层楼，取的更大的成绩！虽然我们相处的只是短暂的几个月，担任管理的也只是短暂的3个月，我深感管理的难度越来越大。考验也越来越严峻。深感那些将自己前途及发展寄托与公司事业上的同事，及领导们给予的厚望，我感到责任重大，唯有通过加倍努力与公司共同进步来回报关心。支持我的同事及领导。

今天，我们又相聚在一起。共同分享我们的成果，分析我们的不足。不断鞭策自己，使我们工作越来越好。现将本人工作详细总结：

虽然本人上任不是多久，接触这份事业也不是很长，但也不足以可忽略所存在的问题，这些问题都是来自于客人投诉和反馈意见部门自查，问题之明显，整改之必要。

主要体现反映以下几条：

- 1、客服意识不强，客史档案的不健全。

2、成本控制的力度不大，绩效管理尚未到位。

- 3、业务人员的水平与要求还有很大的差距。
- 4、硬件改造、设备维保力度不够，进度太慢。
- 5、满足现状的'大有人在。
- 6、设施设备不尽完善。

反复出现的问题有：

有些岗位员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。此外，清洁卫生不仔细，设备维修不及时等，也影响着整体的服务质量。

销售主管简洁年度总结 篇8

尊敬的各位领导、各位评委：

你们好！

今天我非常荣幸地在这里参加公司南大街营业厅营销经理的竞聘演讲，心情十分激动。首先感谢领导们过去对我的培养以及给我这次机会，站在这里进行竞聘演讲！同时借此感谢和我一起工作的各位兄弟姐妹在工作中对我的关心和支持！我十分珍惜这次的竞聘机会，无论竞聘结果如何，我认为能够参与竞聘的整个过程其本身就意义重大，并希望能通过这次竞聘得到锻炼，使自己的工作能力和综合素质得到提高。相信这次竞聘将是我今后人生中的又一个大的转折点。

我 20__年 3 月到公司参加工作，当营业员，主要搞营销工作。初到公司，看到先进的硬件设施、完善的市场服务、至诚的服务理念、和谐的人文氛围、深邃的企业文化、广阔的个人发展空间给我留下非常深刻的印象，它深深地震撼着我的心灵，感受到的是移动美好的未来，灿烂得前景。使我坚信：选择了移动就是选择了人生发展的机遇。自从进公司那天起，我就立志要把领导分给的工作任务做好，公司的兴衰系于公司每一个员工，每一个员工都要在自己的工作岗位上尽职尽责，我作为其中的一员就责无旁贷。为了把自己的工作做好，我虚心向老同志和身边的兄弟姐妹们学习，尽快熟悉业务，由于自己的工作开卡，作为一名开卡员，就是公司经营发展的一员后勤兵，三年多来的实践工作使我养成了视移动公司为自己的家的工作作风，三年多来任劳任怨，热情服务，按时作息，从不离开工作岗位，和身边的姐妹们、同志们团结一致，和谐工作，从来没有在工作中造成任何损失。卡是公司竞争中的“子弹”，没有卡，便没有了竞争的武器，何从谈发展。而卡的及时开通和售后服务的处理，是赢得信誉的不可忽视的一个重要环节。我深深的知道自己的工作在某种程度上代表着公司的形象。因此，几年的工作中，客户选上的卡及时开通，对客户使用中要查询的个别问题，热情为他们服务，从来不搪塞推诿。并且，还在工作之余积极挖联通用户，发展新用户，利用亲朋好友同学等关系，向他们宣传移动，动员使用移动卡。总是默默地为公司的发展尽自己微薄的力。积沙成塔，集腋成裘。我相信自己和全体员工的点点滴滴的工作将会汇

集为公司源源不断地滚滚财源!

在三年多的工作中，我也积累了不少的工作经验，在这次的竞聘中，我觉得自己有很大的优势竞聘营业厅经理的岗位，我具备以下优势：

第一、我有一颗热爱公司、热爱本职工作的强烈的事业心和责任感。干好任何一项工作的前提和基础就是要有一颗爱心。我有这样一颗爱心，我相信自己能够把本职工作做好。

第二、几年来的工作锻炼了我较好的心理素质。我从不因心情而影响工作、干净干事、干练干事，具有一定的果敢决策和组织协调能力。同时具有工作积极进取的信心和勇气，就拿这次竞聘来说，我站在这里，就是在迎接挑战，从挑战中发现自我、改进自己的不足，也想通过自己的行为向大家证明：镇雄移动的员工是开拓进取的员工，是敢于发出挑战并迎接挑战的员工，是永远的挑战者！既然是挑战，就一定会有成功会有失败，如果这一次失败了，说表明我还存在许多问题和不足，我会更加努力的磨练自己，提高自己。各位同事让我们用全部的真诚和智慧，去迎接改革路上方方面面的挑战，去迎接时代暴风骤雨的挑战，让我们镇雄移动在挑战中立于不败之地，去拥抱时代的辉煌！

第三、有几年的营销工作实践经验。熟悉移动工作，特别是营销方面的各项政策和规定，有一定的顾客人员网络，有一定的同事和谐相处的人际氛围，有一定的处理顾客投诉等的方法和经验。我除了干好自己工作的同时，在闲谈中常和有经验的同事一起探讨营销方面的业务，常在工作中向营销很有经验的同志学习，默默地把

他们成功的经验记在心里。

第四、我比较年轻，精力充沛，处于人生的黄金阶段，并具有较高的办事效率，对于工作有雷厉风行的作风。我敢于创新、思想敏锐，善于接受新事物，并能根据实际情况，大胆设想管理方法。

第五、我对人热情，办事耐心。这一点，对一个营销经理来说是不容忽视的素养。营销本身就是服务。对自己身边的姐妹弟兄们我会对他们作认真细致的思想工作，我会关心他们的工作和生活。对自己的顾客我会用微笑向他们展示移动服务窗口的热情。耐心倾听他们的要求，细心处理他们的每一件事，用心解决他们的投诉。

尊敬的各位领导、各位评委!真的，请你们相信，我是完全可以胜任营销经理这个岗位的，请大家审查!

销售主管简洁年度总结 篇9

20__年是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，在兄弟部门大力协作支持下，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。现作出如下总结：

一、加强学习，领悟精神，提高执行力

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积增加，这对我和全部销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，仔细学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领悟公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深化学习，使销售团队统一了思想相识：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。胜利的销售，可以不仅能够为公司创建良好的经济效益，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，我留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，领先垂范，努力做好销售本职工作

上半年，我带头努力，到处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持常常深化一线，冒着高温天气，督察广告投放状况；奔波劳碌，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，全面监督市场运作状况。在我的带领下，团队成员工作主动，较好开展了各项销售活动。加大内部外部沟通与协调，主动为销售部门营造良好的'发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特殊留意了与其他部门沟通与协作。我主动与工程部沟通信息，

刚好了解楼盘施工进度与相关状况，适时支配广告宣扬工作；全力协作财务部工作，刚好沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；仔细与物业公司协作，向业主宣扬物业管理的要求。

三、强化管理，注意团结，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，常常教化员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正看法，做到“只为胜利找理由，不为失败找借口”，并且常常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还常常深化代理公司检查监督，刚好传达上级指示精神，发觉问题刚好提示，帮助其制定销售安排，改进销售思路，协助其健康发展。

无论个人生活还是工作，都要极力营造团结一样、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。

销售主管简洁年度总结 篇 10

1、根据培训中心要求，独立负责领导市场部门工作，定期向校长汇报并沟通市场拓展情况、学员报名情况、潜在学员的开发情况；

2、根据市场变化和需求，及时调整市场开发方案、方式方法，不断提高朗训少儿英语项目在市面上的占有率；

3、组织制定中长期市场拓展方案、编制月、季、年市场开发计划，并认真抓好落实，做到周有布置，月有检查，年有总结；

4、全面调动市场人员的积极性，建立完善的销售网络，扩大培训中心宣传的覆盖面，并经常保持联系；

5、负责客户学习协议的评审、修定、签定工作，提高履约率，做到“重合同、守信誉”，扩大品牌知名度；

6、及时掌握有关市场宣传的反馈信息，配合教学部门，解决各

种有关问题，让客户满意；

7、严格控制营销预算，节约开支，降低营销成本；

8、配合校长对市场的规划，结合当地实际市场状况，撰写开发市场方案；

9、组织组织实施招生计划。

课程顾问(市场专员)岗位职责

1、通过各种渠道挖掘学员资源，搜集潜在的学员信息，对有意向的学员做好跟踪回访；

2、为学员家长做好参加培训的市场前景分析，对家长讲明利弊，尊重客户的个人选择；

3、做好电话咨询工作，接待前来咨询的客户，对其所提出的疑问耐心的讲解；

4、通过快件的方式对有意向的大客户邮递培训中心相关的资料、培训产品的相关资料；

5、及时搜集整理市场调查的相关资料，做到准、快、细；

6、通过电子邮件的方式、电话的方式、传真的方式等对客户的问题进行答疑，并及时通过各种方式联络及回访；

7、对于客户的资料要及时做好详细的归档及分类，以便市场工作的顺利展开；

8、制定有效的销售政策，并对此展开宣传工作；

9、认真贯彻公司市场主管规定和实施细则，努力提高业务水平；

10、积极完成规定的各项销售指标，为客户提供主动、热情、满意、周到的服务；

11、填写有关销售表格，提交销售预测和总结报告；

12、完成市场主管交办的各项任务。

招生顾问电话邀约技巧及话术

教育培训机构招生学员中决大数需要电话邀约来学校方可成交，那么电话邀约是咨询师谈单流程当中最难攻克的一个步骤。很多咨询师在面临长期的被拒绝后几乎丧失了电话邀约的信心。的确，对于陌 CALL 而言，我们很难说有一个一定能把学员或家长邀约成功的方法，所以我们就要在不断地邀约当中进行经验和总结。而这些经验和总结的前提，就是需要咨询师有着坚定不移的执着心态。

1、电话接通后：注意你的标准用语使用“您好!这里是!”我是__学校的课程顾问。

2、电话接通后：注意声色的处理，对声色的要求要亲切、柔和、语速不要过快、声音音量的高低要适中、切记在电话沟通的过程中要有耐心、不要急躁。

3、邀约，首先询问学员或家长本周末是否有其它的安排，可否方便来听公开课，并诚致的邀请我们本周要开的公开课，并对本次公开课进行渲染，讲出本次公开课的吸引人的安排，例如参加本次公开课试听的孩子都可以得到礼品或者一些比较有吸引力的地方。让对方感觉如果不来听公开课是一种损失，很可惜，向往来听这次公开课。

4、同时记录下本次邀约的情况，学员或家长是同意来听还是本周没有时间什么时候可以再听等一系列相关信息，以备进一步跟踪。同时注意您的语气，不要表现出失望或冷淡的情绪与态度，并热情的询问可以再次联系的时间。一般有这样几种情况：

(1)就是学员或家长听到后，如果急想学习，她会答应的很爽快，：“好的，我会在你所说的时间去听”。

(2)但有一部分学员或家长意向不是特深的，可能会以没有时间为借口，或者说我再看看吧，这个时候我们要对没有时间的学员或家长说明我们下周还可以免费试听，提前预约请学员或家长安排好时间，并告诉她下周同一时间我会提醒您明天试听课的安排。对那些想看看再说的，也就是报着观望态度的学员或家长来说，我们要了解她们犹豫不定的主要因素，是因为已经报过了，只是再对比，打听一下，还是在两个学校中间选择或者还是同行业的试探者。做出详细的记录，争取成为我们的潜在客户。

(3)还有一种情况就是有很多学员或家长答应的很好，但是到时并没有来，这个时候我们要在公开课即将开始的前几分钟再次打电话确认，“您好，我没有在公开课上见到您，我想问一下您现在是在路上，还是今天突然临时有事来不了呢？我们要不要再等一下您。”如果是有事不来，则约好下次可以来的时间。

5、电话结束：挂掉电话之前不要忘记对客户礼貌的说声再见并对本次没有预约成功的客户附有一句希望我们能够有再次为您服务的机会来加强你会再次打扰她的信息传递。

6、每周在公开课之前再次的将上一次预约的客户资料准备好，再次进行邀约，反复几次直到得到准确结果为止。

课程顾问电话邀约营销话术技巧

利用电话营销邀约上门来进行资源转化，成为目前教育培训机构最主要也是最重要的市场销售渠道。那么，对于课程顾问而言，电话邀约要怎么打才最有效呢？在电话邀约的过程当中应当注意哪些问题呢？

针对电话邀约的一些相关问题，下文从电话营销的五点角度，来向咨询课程顾问提出了几点建议，希望对各位有所启示。

销售主管简洁年度总结 篇 11

一、本年度工作总结

__年即将过去，在这将近一年得时间中我通过努力得工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己得工作做一下总结。目得在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，自己有信心也有决心把明年得工作做得更好。下面我对一年得工作进行简要得总结。

我是今年十月份到公司工作得，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断得学习产品知识，收取同行业之间得信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入得认识和了解。可以清晰、流利得应对客户所提到得各种问题，准确得把握客户得需要，良好得与客户沟通，逐渐取得客户得信任。所以经过努力，也取得了几个成功得客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场得认识也有一个比较透明得掌握。在不断得学习产品知识和积累经验得同时，自己得能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度得提高。

虽然之前一直在从事销售得相关工作，有一定得销售知识与经验，但比较优秀得成功得销售管理人才，还是有一定距离得。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员得位置上，对销售人员得培训，指导力度不够，影响销售部得销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月得时间中，经过销售部全体员工共同得努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品得核心竞争优势，公司宣传资料《至客户得一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”得核心语句，使我们公司产品知名度在市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来得疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细得销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做得比较好得方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大得问题。

从销售部门销售业绩上看，我们得工作做得是不好得，可以说是销售做得十分得失败。

客观上得一些因素虽然存在，在工作中其他得一些做法也有很大得问题，主要表现在

1)销售工作最基本得客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作得，在开始工作到现在有记载得客户访问记录有 210 个，加上没有记录得概括为 230 个，一个月得时间，总体计算五个销售人员一天拜访得客户量 2 个。从上面得数字上看我们基本得访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通得过程中，不能把我们公司产品得情况十分清晰得传达给客户，了解客户得真正想法和意图;对客户提出得某项建议不能做出迅速得反应。在传达产品信息时不知道客户对我们得产品有几分了解或接受得什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命得失误。

3)工作没有一个明确得目标和详细得计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划得习惯，销售工作处于放任自流得状态，从而引发销售工作没有一个统一得管理，工作时间没有合理得分配，工作局面混乱等各种不良得后果。

4)新业务得开拓不够，业务增长小，个别业务员得工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司产品从产品质量，功能上属于上等得产品。表面上各家公司之间竞争是激烈得，我公司得出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司得核心竞争力，例如发卡资金得监管，山西省境外商户得数量与质量，以及我公司雄厚得资金实力与优质

得客户资源，都是其他公司无法比拟得。

在市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚得实力为平台，加以铺天盖地得宣传态势，以及员工锲而不舍得工作劲头，在明年得消费卡市场取得大比例得市场占有率已成定局，打造山西省业内得第一品牌指日可待。

市场是良好得，形势是严峻得。在消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为得一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展得机会。

四. __年工作计划

在明年得工作规划中下面得几项工作作为主要得工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定得销售团队。

人才是企业最宝贵得资源，一切销售业绩都起源于有一个好得销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神得销售团队是企业得根本。在明年得工作中建立一个和谐，具有杀伤力得团队作为一项主要得工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年得销售人力达到__人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统得业务管理办法。

销售管理是企业得老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流得状态。完善销售管理制度得目得是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度得责任心，提高销售人员得主人翁意识。强化销售人员得执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高得习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目得在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己得看法和建议，业务能力提高到一个新得档次。

4) 建立新得销售模式与渠道。

把握好现有得保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善得计划。同时开拓新得销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间得配合。

5) 销售目标

今年得销售目标最基本得是做到月月都有进帐得单子。根据公司下达得销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日得销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段得销售任务。并在完成销售任务得基础上提高销售业绩。销售部内部拟定__年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多得考虑公司领导得看法和决策，遵守领导对各项业务得处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致得处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户得监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新得开始，也一定能做一名合格得管理人员。

__年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好__年公司销售开门红得任务迫在眉睫，我们一定全

力以赴。

我认为公司明年得发展是与整个公司得员工综合素质，公司得指导方针，团队得建设，个人得努力是分不开得。提高执行力得标准，建立一个良好得销售团队和有一个好得工作模式与工作习惯是我们工作得关键。

销售主管简洁年度总结 篇 12

回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到感觉两个公司的工作模式有蛮大差异。不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然付出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的努力了就会有希望，不努力就一定不会有希望。成功是给有准备的人。

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知己知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

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/5961320101010134>