

## 销售部上半年工作总结

销售部上半年工作总结

销售部上半年工作总结（精选 12 篇）

时间是箭，去来迅疾，半年的销售时工作已经告一段落，现在我们围绕这段时间销售工作情况，为这一年的工作写一份工作总结吧。下面是小编整理的销售部上半年工作总结（精选 12 篇），欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

销售部上半年工作总结 1

20xx 上半年即将结束，在公司 x 总和 x 总的领导下 xx 公司有了一个新的突破，在我刚进入公司的时候，连项目围墙都没有修，发展到今天一期项目交房，可以说公司有了一个质的改观，在过去的半年时间里跟随着公司的发展脚步，在公司领导及个部门同仁的支持配合下，使自己学到了很多的东西，能力和知识面上都有了很大的提高，在这里非常感谢 xx 公司能给我这样一个学习和进步的机会。现将本人上半年来的工作总结如下：

一、上半年度个人工作情况

20xx 上半年 x 月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢 x 总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

20xx 年 x 月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

20xx 年 x 月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

20xx 年 x 月主要重点是二期合同的更换及附带商铺的销售工作。

20xx 年 x 月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

20xx 年 x 月主要就是一期客户的交房工作。

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：

1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和 x 部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。

2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户 45 位。

3、完成 x 总临时安排的一些工作。

## 二、工作当中存在的问题

回想在过去半年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活的运用，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为下半年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

### 三、20xx 下半年的工作计划

20xx 上半年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。上半年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司上半年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏。

这将对以后 3 期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样的一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们 20xx 上半年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己。

#### 销售部上半年工作总结 2

##### 一、上半年完成的工作

##### 1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，xx 市场完成销售额 xx 万元，完成年计划 xx 万元的 xx%，比去年同期增长 xx%，回款率为 xx%；低档酒占总销售额的 xx%，比去年同期降低 x 个百分点；中档酒占总销售额的 xx%，比去年同期增加 x 个百分点；高档酒占总销售额的 xx%，比去年同期增加 x 个百分点。

##### 2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”销售策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格

符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

### 3、市场开发情况

上半年开发商超 x 家，酒店 x 家，终端 x 家。新开发的 x 家商超是成县规模最大的 xx 购物广场，所上产品为 xx 系列的全部产品；x 家酒店是分别是 xx 大酒店和 xx 大酒店，其中 xx 大酒店所上产品为 xx 的四星、五星、十八年，xx 大酒店所上产品为 xx 系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区 x 家，乡镇 x 家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是 xx 列产品。

### 4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“xx 酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌 x 个，其中烟酒门市部及餐馆门头 x 个，其它形式的广告牌 x 个。

### 5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对 20xx 年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

### 二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏销售工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保 xx 万元销售任务的完成，并向 xx 万

元奋斗。

努力学习，提高业务水平；抽时间通过各种渠道去学习销售方面（尤其是白酒销售方面）的知识，学习一些成功销售案例和前沿的销售方法，使自己的销售工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业销售人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

### 销售部上半年工作总结 3

销售部自今年年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好 xx 市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，我们在对进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头，现将销售部上半年销售工作情况总结如下。

#### 一、建立了业务管理制度

对业务人员的考勤办法及每天的工作重点和建立的客户对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。在对销售部进行定位的基础上，进一步地对接到发货通知后的发货准备、发货流程、机组安装及机组安装后的运行情况等业务开展的基本思路作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”在原有代理销售合同的基础上，我们又请集团法律顾问对代理销售合同进行了再规范，在与代理商签订合同时基本没出现因合同制定而发生的迟签和不签现象。

#### 二、统一思想，端正态度

从销售部成立之初，我们便站在以寻找战略伙伴的角度，和公司一道谋求 xx 快速推进市场的方法。坚持短期效益和长远计划相结合的方向，一方面尽快寻找具有良好影响力和推广力的代理商，一方面大量的作基础性工作，深入 xx，了解掌握各地 xx 的基本情况和 xx 的观念、效益和保鲜需求，扩大 xx 对产品的认知度，为以后全面推进市场作好铺垫，并试图以现有的价格体系磨合市场，保证公司的利益，由

始至今我们一直坚持，对产品充满信心，并不计成本地努力。

### 三、建设并巩固销售网络

在建立代理制销售网络之初，我们加大了对代理商的考查力度，在工作中我们给代理商定任务、定期限、压担子，在业务员对其实时的督导，内勤人员不定时的电话督促下，代理商的责任心增强了，业务人员的协调能力提高了，销售艺术也得到了很好的锻炼。从近期代理商反馈的市场信息来看，各地的代理商在销售部的统一指导下，逐步建立起了各自的销售网络，对我公司的 xx 销售前景更树立了信心。

### 四、工作中不断总结

在针对销售速度缓慢的情况下，我们认真分析导致这种局面的原因，及时召开业务人员市场形势分析会，最终我们决定走上层路线，通过我们的协调和深入的做工作，取得了 xx 的成绩，这样一方面可以彻底的检验机组性能，另一方面奠定了 xx 市场的地位，为整体销售打下了基础。

### 销售部上半年工作总结 4

20xx 年已过去，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。

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款，截止到 12 月底我个人业务回款率相当还是比较乐观，回款率达到 80% 以上。

2、努力完成销售管理办法中的各项要求；这点我们业务部部门做的相对欠缺，合同管理不够完善，公司重要资料随处乱放，东西经常丢三落四，这方面我们有待改进。

3、负责严格执行产品的出库手续。

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；这点我个人相对来说也做的不够理想，不但没有保持原有客户，还丢失了一些老客户，最近房改办综合布线这个项目我值得去反省，前期跟了那么在最关

键的时刻丢了，总结这个项目错在当时没有直接和房改办直接签合同，跟单位上相对保障性更大一些，开发商更多的是考虑省钱。

5、严格遵守公司各项规章制度。

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；

7、完成领导交办的其它工作，今年公司主要交给我这边负责的项目基本上来说还是完成的比较完美，井大的事现在和贝谷合作也比较清晰，贝谷垫支我们出 3 个点的管理费，只是每次要开增税比较麻烦罗某这边，再次也非常感谢各位同事对我公司的配合及支持，上半年薄改项目 5 月份动工，8 月份前收回三个县，9 月结完最后一批款完成的相对还是比较乐观，薄改应该感谢某，老李对工作的支持，连续出差 20 多天，市国土项目，目前是货全部送到使用单位，目前正在调试，厂家工程师也基本上都做了前期工作，可能后期根据客户的需求另外需要再做调整，这个月底前期工作基本可以完成。目前正在进行的 12 年薄改合同已签好，明年年初开始动工，之前已经有这方面的经验，这次应该可以做的更顺利一些。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善，虽然工作中还是有很多不足，13 年基本工作还是圆满完成。

三、取长补短，多接受一些的产品，积极面对客户的投诉

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、安装。我们 IT 行业更是，很多时候我们还没有了解到新产品却已经在市场上有销售了，所以我需要多去接触各行各业的人员，从他们身上吸取不同的精华来填补自己的不足。同时产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并

口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

#### 四、xx 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) 配合邹某建立一支熟悉业务，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。在明年的工作中积极配合邹军建立一个和谐，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，初步预计明年的销售人力达到 5 人以上。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，销售人员出勤，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，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，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。

#### 销售部上半年工作总结 5

20XX 年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的策划模式，也完成了开始觉得不太现实的销售任务。让我对销售策划有了新的认识，也看到了大胆的广告推广方式。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对上半年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的 XX 亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公

公司的每一个销售节点。

我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，我们把每一天都当成了开盘日，庆幸的是今年公司的策划部门为我们销售做出了强有力的销售宣传，保证每天我们的销售中心的人气都非常的旺，而这个时候我的工作就放到总控上面，做好现场的销售氛围，而自己确实在今年也没有赚到钱。

有的时候心里确实感觉到不平衡，拿不到钱（我没有销售总提成），有时候确实想放弃这个工作岗位，说实在话干销售就是吃的青春饭，拿高工资，别的同行也觉得今年我们卖这么好，我应该赚好多钱，但事实我根本没有，而幸运的是 X 总、X 经理真的也很理解我，对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20XX 年的主要工作内容如下：

#### 一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。

面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

##### 1、认真做好市场调研工作。

对洛阳市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

##### 2、营造火爆的销售氛围促进销售。

配合策划部门的活动作出应对调整，在销售现场做好总控，盯紧销售案场的每一组客户做出调整，应对突发情况，核对房源、价格、优惠等确保准确，避免疏漏和差错。

##### 3、做好客户问题的处理。

客户多了什么样的情况都有，要退房的、要优惠的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度，提升老客户推介率。

#### 4、做好与其他部门的工作协调。

加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与客服部做好合同备案，贷款政策信息等相关信息的及时掌握；请工程部工程师为销售人员解答专业知识等工作，提高工作效率，掌握更全面的知识。

#### 5、做好业顾问的培训学习工作。

及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。组织召开专题分享会使销售团队共同学习，共同进步。新员工的培训学习安排，考核。

### 二、加强自我学习，提高自身素养

在20XX年里，公司加大了推广力度，更新了推广方式，不同新异的推广方式让我目不暇接，在这一年里我不断加强自身的学习，专业非专业知识不停地学习，在这一年里我看完了5本畅销书，为自己充电。

向周围的领导、同事进行学习，尤其是XX老总和XX经理的循循善诱、孜孜教诲下，感觉到了今年自己还是有点进步。经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等。

在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

### 三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够

完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

#### 四、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的纪元，20XX 年的任务目标 XX 亿也已经下达，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好业顾问问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

#### 销售部上半年工作总结 6

上半年对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管 xx 市 xx 区的销售经理，现将汽车销售上半年工作总结如下：

#### 一、目标

经过月初分析总结，锁定 xxx 的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、大型企业高层管理人员等，因此，x 月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

## 二、经过

个体户里面曾经的光辉人物们——汽车市场个体户，今年 xx 的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到 xxx 年底带来的世 xx 危机，一样未曾幸免的波及到了 xx 汽车产行业，顺势波及到汽车市场，这个时候的建材市场如同我们上半年的汽车展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

## 三、总结

虽然汽车市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让 xx 在日照家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

## 四、计划

我个人认为下半年的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解我们公司！上半年已过，在此期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业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。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

## 销售部上半年工作总结 7

### 一、半年来工作完成情况

半年来，我们对电话销售团队进行了整合，业绩也得到了较大的提升，我们具体做好了以下几项工作：

#### 1 强化培训

强化产品知识与话术集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。做到分工明确，责任到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。

#### 2 更新系统

聘请专业技术人员，积极进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

#### 3 细化分工

对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人有所了解，争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果；呼出方面，进行意向客户跟进。通过召开每月一次例会来分析近期工作的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进，对于成交的学员我们及时分享经验，以供大家学习。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不接受，我们作相应的改进满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和

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/698075143074007004>