

2023年销售公司年度总结报告 公司销售部年终工作总结(实用7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

销售公司年度总结报告篇一

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米，折合米数3,265万米，达成率90、7%；销售金额x□达成率114、4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额x万元。

3、全年销售15d□20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的14、3%。

4、领导的x确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二部门存在题目点回首三、明年之工作计划

转眼间，在x工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

五备注回顾开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

2x-x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的x牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解[]20xx年度老板给销售部定下x万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额x万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队

伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。

我们销售人员是在x市x-x科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以x本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销

售部全体业务人员一致表示，一定要在2x-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20x中，坚决贯彻x厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、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，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

- 1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

- 2、对客户关系维护很差

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

- 3、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；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

在明年的工作计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，高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售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管理办法

销售管理是企业的大难题，销售人员的出勤、见客户时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) 提高人员的素质、业务能力

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。

4) 建立新的销售模式与渠道

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5) 顾全大局服从公司战略

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在2x-x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20x的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

销售公司年度总结报告篇二

尊敬的领导：

一年来，作为销售部部长，负责分管本部门的营销工作。在公司总部的正确指导下，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，进取进取，扎实工作，不仅仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，并且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅仅积累了丰富的营销经验，并且管理技也得到较大的提高。现将销售部工作所取得的成绩及存在的问题，进行以下述职报告。

热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，进取配合，主动完成领导交待的各项工作任务。作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的职责，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。关心团体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的团体荣誉感。

把xx作为xx的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性□xx的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。随着客户群的稳定□xx品牌的知名度的提高，经销公司控制着很多的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断经过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，到达了公司高产、降耗、增效的预期目标。

大幅减少低xx的接单量，为高产、高销，降低成本供给基础重要条件。并把出口xx作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。近年来，由于供大于求矛盾突出□xx市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生很多的呆、坏帐。近己年，经过不断完

善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情景，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，异常是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了xx的营销模式，顺应了客户运行惯性。经过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区部长制和其它激励机制再次调动营销员的进取性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的职责感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作。高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场□xx产品在国内外市场的推广。做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务。做好国内xx等系统材料的采购工作。

在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有应对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的团体，具有团队精神的团体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的职责心和使命感，全身心投入到自我的岗位中。我想，只要我们坚持进取的`工作热情，热爱自我的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

销售公司年度总结报告篇三

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

20__年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的

同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加热衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售部长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、苏北市场全年任务完成情况。

20__年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售xx万元，完成全年指标xxx%□比去年同期增加了xx万元增长率为xx%□与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20__年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区20__年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少□2020xx年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标

客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20__年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。

虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20__年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20__年1.5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20__的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，20__年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20__年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售部长助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

20__年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20__年公司生活用纸销量增长xx%[]为实现公司生活用纸销售总额为xx亿元的目标而奋斗。

销售公司年度总结报告篇四

时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米，折合米数3,265万米，达成率90.7%；销售金额x[]达成率114.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额x万元。

3、全年销售15d[]20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的14.3%。

4[]20x'x年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还超额14.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如x布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的x确决策

下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

- 6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。
- 7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。
- 8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。
- 9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。
- 10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二部门存在题目点回首20x'x年，固然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

- 1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。
- 2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20x'x年x月x日全年回款率只达84%。
- 3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

转眼间，在x工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助[]20x'x年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个足迹重点完成以下几方面的工作：

(一) 营销科方面

- 1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元；成品销售50万米，销售额x万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对15d□20d布种的`销售力度，计划销售米数折合x万米，销售额x万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3—6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

(二) 生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

20x'x年是有价值，有收获的一年，祝愿x更加蓬勃发展□x人的生活更加美好幸福！

销售公司年度总结报告篇五

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

20x'x年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的-牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20x'x年度老板给销售部定下---万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额---万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的、及时性反映出来。我们销售人员是在-市--科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。今年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以-本

地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20x'x年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20x'x年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祥龙迎春，祝我们一科技有限公司在20x'x年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

销售公司年度总结报告篇六

在20x过去的三月份中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，现对销售部的工作做一下总结。

部门全体员工累计发短信三万余条。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准、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，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不

理想。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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、对客户关系维护很差。客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量x余个，手中的意向客户平均只有x个。从数字上看客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3、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，对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4、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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5、销售人员的素质形象、业务知识不高。个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

在接下来的工作计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，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

- 3、提高人员的素质、业务能力。
- 4、建立新的销售模式与渠道。
- 5、顾全大局服从公司战略。

提高执行力的标准，建立一支好的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年接下来的工作中有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

销售公司年度总结报告篇七

光阴似箭、岁月如梭，转眼间已接近年底，思之过去，放眼未来，为更好的`开展新的工作，特对20xx年销售部工作做一个全面总结，并对20xx年工作计划做一简单规范，具体如下：

- 1、人员招聘：为保证新项目的顺利销售，今年销售部重点在储备人员，自x月开始，经过招聘、培训、筛选和个别销售人员的流动后，目前销售部共有销售人员x名，均较为稳定。
- 2、培训工作：今年销售部最主要也是最重要的工作就是培训，自x月开始到x月，近一年的时间销售部全员均在做系统而全面的培训[x月和x月重点针对第一批招聘的销售人员进行培训，为提高培训效果，另聘请了专业讲师进行授课。由于第一阶段销售人员综合素质和稳定性都不够理想，第一阶段培训后，只留老员工在公司继续工作[x月开始，公司调整招聘思路，新招一批没有销售经验的大学生，综合素质、稳定性以及上进心均很理想，经过x个月的培训，均掌握了房产销售的基础知识。为了明年项目顺利销售，培训工作目前仍在有序的进行。
- 3、市场调研[x20xx年，因为新项目未开始进行蓄客，培训之外，给销售人员又增添了更多的机会和时间去实践培训内容，

也就是做市场调研，从x月开始培训起，结合实践课以及配合市场部做调研，销售部先后开展全面的调研共计x次以上，包括新项目周边楼盘调研、同质楼盘调研、商铺和车位调研以及全市性的整体调研，经过调研锻炼了销售员的分析能力，并增加了对全市所有楼盘的熟悉，从对房产市场的陌生到目前的基本熟悉，在这近半年的锻炼中，均有一定的效果，并且很显著。

4、老项目收尾工作□20xx年上半年直到x月底，除去平时培训之外，销售部重点工作就是在持续对老项目尾房和商铺进行销售和租赁，同时在7月底配合物业公司对新业主办入住，截止目前，仅剩余xx户未办理完入住，客户的盯催工作仍在继续中。

5、日常业务：自x月底开始，销售人员经过培训后，以小组形式分配到两个老小区对剩余尾房的销售以及商铺的租赁工作。销售期间，主要依靠个人网络发布信息、老客户回访、悬挂条幅和外出派单的形式搜集新客源，销售难度较大，虽然业绩不够出彩，但是对于新一批销售人员来讲，通过实践性的销售又进一步巩固了培训所学内容，尤其是销售技巧的实践，为来年新项目的蓄客和销售奠定了一些专业基础。

6、日常管理：由于新项目没有启动，老项目又进行了收尾，销售人员日常开展的业务工作就相较减少，多数时间在公司报到，仅x月一个月销售员在新项目售房部进场模拟工作了一个月，对案场日常工作的开展进行了熟悉。目前经过规范，销售部每日晨会、周会以及月度会议均按时召开，自10起又对全员开始实行了绩效考核机制，从制度和执行力上对销售部全员进行规范和强调。

7、其他工作：主要是配合市场部做市场调研以及年底配合公司做好年会的策划和节目编排工作。

综上所述□20xx年主要以团队的建设、人员的培养为主要工作，经过近一年的努力，目前团队人员较为稳定，凝聚力也较强，协作力较好，整体团队的执行力也有所提高，对于制度的遵守也日渐规范。

销售部整体工作表现简言之就是：心态欠缺端正、工作有待积极、方法需要钻研！

1、心态欠缺端正：今年经过培训后的销售员仍然出现流动和被淘汰，主要还是心态不够端正，销售团队内对于公司和新项目的情况传播负面思想的人员占据多数影响了原本心态积极的人员，再次此基础上对自己的自信也有所下降，这也是第一批销售培训不够理想的主要因素。归根结底对公司和项目的自信心和认知不够，目标不够长远。

2、工作有待积极：销售团队的惰性是今年一个主要的障碍，更多的体现在纪律的遵守上，又逢各小区销售的收尾工作，在客户的跟进频率上也有所下降。一方面团队里迟到、请假以及旷工的次数增多，另一方面客户成交上出现了零业绩以及丢客户的情况，工作的积极性不高，直接影响了收尾工作的销售速度。

3、方法需要钻研：今年销售部虽然工作任务不重，但是一些工作仍然需要动用头脑和运用合适的方法才能得到一定的效果，而这也是销售部内部人员缺乏的一项，更多的体现在团队的配合上，由于方法不当，出现了重复工作和工作堆积在了一人身上的情况，影响了部分销售员的工作情绪。

综合以上问题来讲，多数是我在管理上没有处理得当导致的结果，在来年新项目开始运作后，对于以上存在的问题会重点做一规避和加强改正。

对于20xx年销售部主要工作计划，主要做以下几点简要规划：

- 1、不断储备销售人员，保证新项目人员的充沛；
- 5、完成销售部其他日常工作。

20xx年的任务是艰巨的，作为新项目的销售案场负责人，我深感身上肩负的担子有多重，我相信我会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心的带领我们的销售团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力。最后，预祝我们20xx年的任务圆满实现。