

最新门店销售个人总结(通用15篇)

军训总结是对军训过程中遇到的问题和困难进行思考和总结，寻找解决方法的过程。小编为大家搜集了一些知识点总结范文，供大家参考和借鉴。

门店销售个人总结篇一

好的成果是需要分享的，好的文章也是需要分享的，小编在这为大家分享销售个人工作总结，希望大家喜欢。

好的成果是需要分享的，这样才能起到鼓励的作用。

同时这也有利于激励其他员工共同奋斗，工作总结无疑能使一个好的工作总结得到好的分享的好平台，因此，写好工作总结是延续成功的有效方法。

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。

目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。

有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能

有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。

新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。

但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。

在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。

如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。

根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。

然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。

有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。

终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。

但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。

在过去的一年里，****厅的全体工作人员在**的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了****下达的销售任务。

在新春即将来临之际将xx年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

****2016年销售891台，各车型销量分别为富康331台；**161台；**3台；**2台；**394台。

其中**销售351台。

****销量497台较xx年增长45(13年私家车销售342台)。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1xxxx□刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5xxxx□电台广播140xxxx次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

公司并在2016年9月正式提升任命***为****厅营销经理。

工作期间***每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到****公司日后对本公司的审计和****的验收，为能很好的完成此项工作，2016年5月任命***为信息报表员，进行对**公司的报表工作，在工作期间***任劳任怨按时准确的完成了**公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

2016年为完善档案管理工作，特安排***为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报****公司等，工作期间***按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对2016年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合

以往工作经验，取长补短，现对于2016年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学习****公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与****公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期xxxx课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。
- 6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据****公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。
- 9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表****专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在2016年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。

在此表示深深的谢意。

在xx年新的一年里我们将继续努力工作，虚心学习。

以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。

再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

门店销售个人总结篇二

很庆幸自己能够有机会加入北京xx[]在这样一支充满活力，充满自信，充满浓厚感性文化的大家庭里，让自己拥有良好平台来展现自己;发挥自己的长处，弥补自己的缺失;不断的积累自己的业务经验与做人道理，为北京xx添砖加瓦!至此，心里充满无限感激与期盼!

自xx年6月10日加入xx至今已有半年之久，值此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

由于自己刚刚加入建材销售这个行业，对于公司产品项的认识与了解有一个基本过程，从管材管件，到水暖挂件，以及地暖的发展趋势，更到沃菲尔德卫浴产品项的拓展，都在不断的说明一个问题：公司的良性发展与发展壮大!

我所负责的销售区域为：迁安，古冶，开平三个区域，从开始的初次进店拜访，到二次进货渠道店，共累计有效客户27家，其中a类店面8家，其余为b类客户[]a类店面里有一家为大客户，总共半年进货额为十万余元，以温控阀单项为主，计划年底或明年初做水暖系列。27家客户的客情建设相对稳定，更会在明年的产品销售中增加产品项。

xx的系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分说明公司在向前看向远看，对此，客户也给予了较高的评价，每一款地漏，每一条软管，每一个角阀，每一米管材都体现了公司从生产

到销售再到售后服务每一个环节的自我监督与对客户的保障。当然品牌不是朝夕就能建立的，靠的是执行，靠的是口碑，靠的是我们xx团队的拼搏与努力！

在保证公司利益的前题条件下，每一个客户所提出来的每一个问题我们都待为金子，弥足珍贵！无论是产品改进，还是市场推广，客户都会帮助我们提供宝贵意见，因此，在遇到问题的时候我都会站在客户的角度去试想一下问题的解决办法，当然客户会感激，同时也更增加了与客户之间的客情关系，自然进货是必然的。

截止到xx年12月25日，我所负责的区域累计销售回款余万元，同时所销售产品在当地区域也得到了了一定的市场份额，得到了经销商的满意。

综上所述为我本人近半年来对公司的认识，对市场的了解，对客户的开发等方面的工作总结。诚然，自己在工作当中有着很多的不足之处，在公司企业文化的积极影响之下，在同事们的帮助中使得自己都有所改进，不断的将自己更好的融入到北京xx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

门店销售个人总结篇三

自从进入房地产公司半年以来，我取得了很大的进步，不仅在业务上，而且在现实中也有很多问题。例如，生活原则、处理问题的能力以及与同事和客户的关系。我取得了很大的进步。我觉得我地产公司工作真的没有选错，进入了适合自己的行业和公司，感觉很幸运[]20xx年过去了，我在过去半年的工作中做了我的总结：

- 1、进入一个行业，熟悉行业知识，熟悉操作流程，建立自己的客户关系。在实践中，我也学会了如何把握和跟踪客户，了解不同客户的不同需求。

了解市场。不仅要了解目标市场，还要了解竞争对手。不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的是变化，我们应该根据市场的变化制定相应的策略，以赢得激烈的竞争。要不断学习、积累、了解行业动态、价格波动。只有了解竞争对手的户型和价格信息，才能突出自己房地产的优势。

3、处理好与客户的关系，与客户建立良好的关系。因为同一个客户可能会收到很多公寓和公寓的价格。如果关系好，客户会主动告诉竞争对手的价格信息和公寓的特点。在这个过程中，要充分利用自己的房地产优势和特点，分析对方的价格，强调自己的优势，进一步促进交易。

1、诚实。做生意最怕奸商，所以客户喜欢和诚实的人做朋友做生意。销售也是如此。在与人沟通的过程中，我们应该体现我们的诚意。在客户沟通的过程中，只有诚实才能获得信任。

2、热情。只要你对自己的职业有热情，你就可以专心投入精力，房地产销售也是如此，因为销售是一个漫长的销售过程。

3、耐心。房地产销售中，新客户的交易时间一般为一周或一个月甚至更长。因此，无论是上门客户、电话客户还是老客户带来的新客户，总共有很多客户，但交易客户并不多。我们可能花很多时间做无用的工作。但我们必须有耐心。有很多潜在客户需要很长时间才能成为真正的交易客户，所以我们必须有耐心才能做得更好。只要有感兴趣的客户，就要厚着脸皮抓住他，总有一天会有意想不到的收获。对于交易客户来说，不用说一定是首要任务，需要不时地问候是否需要帮助，保持良好的关系。在这个漫长的过程中，当你没有达成交易，同事有达成交易时，你必须有耐心。风暴过后是彩虹。

4、自信。这是非常重要的。如果你抓住他，总有一天会有意想不到的收获。对于交易客户来说，不用说，这一定是首要

任务。你需要时不时地问候你是否需要帮助并保持良好的关系。

5、勤奋、团结、互助。一个人的力量在整个工作中很小。只有团结、互助、精心合作，才能保证交易的顺利完成。

6、认真细致。只有这样，我们才能避免犯错误，从内心深处清醒地认识到，任何人都可能犯错误，客户不是上帝，甚至在某些方面，客户可能不如我们。只有这样，我们才能更仔细地工作，仔细地检查数据，及时发现和减少错误的发生。错误和返工是最大的错误和浪费。

7、进一步规范工作流程，避免新半年出现一些低级错误，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强工作计划，避免忘记该做什么，减少损失。

世界上没有完美的东西，每个人都有自己的优缺点，一旦遇到更多的工作，更多的工作很容易噪音，或者不会花时间检查，也很粗心。

我想我将来会继续努力朝着以下几个方面努力。首先，我会花时间学习一些关于房地产销售的专业知识。作为一名推销员，如果客户问一些关于产品的专业问题，如果他们不知道，他们很可能会失去客户。因此，为了抓住每一位潜在客户，我们必须熟悉我们销售的房地产，并专业地回答客户的问题。其次，经理之前也说过，作为一名合格的销售人员，如果你真的想让自己有一种成就感，那做出成就感，所以我将来会朝着这个方向加油。

门店销售个人总结篇四

在x4s店短短一个月的实习期很快就结束了，让我学到了一些学习中学不到的东西，教会了我怎样去与顾客接处，让我认识到，生活中的很多事情不是那么轻易就能做好的，要靠自

己的不断努力和坚韧的毅力才能做好。

刚去的时候，我满怀信念，我相信：既然有新的开始就会有新的收获。因此报到的当天我去的很早，并且很快就见到了x经理，接着就上了岗，于是我就跟着x开始了以后的工作。

每天早晨x到，下午x下班，刚来的这几天还能受得了，可紧接的以后的时间就特别的累，每天骑着自己的爱车，载着自己疲惫的身躯回到学校，连饭都不想吃，就想好好的睡一觉。可时间长了，我却接受了时间对我的考验。

店里的那些人都特别好接触，有时我们也开一下玩笑，但谁都没有被戏弄的感觉，尤其是x跟x最逗了，简直就是一对活宝，总让我们在一些烦闷的工作中解脱出来。有时候擦车也特让我郁闷□x的车最低的也有x米，而我的个子小，够不着车顶，每天只擦车身，不擦车顶，总是不能完整的擦完一辆车。

我的主要任务就是擦车和洗车，顺便可以跟着销售员学习一些销售技巧，并且能够与顾客沟通，我生来就是一个比较腼腆的男孩子，有的时候虽然与顾客接触了，但总怕说错什么话，记得有一次，有一位顾客让我给他讲一下发动机，光听他所说的驾龄就比我的年纪大，当时我都有点傻了，不知道从哪里说起，也怕说错什么让人家笑话，也感觉他是不是故意在戏弄我，看我是新来的，幸亏当时小尹帮我解了围，可是我并不介意，这也许也是件好事，知道自己哪里是障碍，以后加以改正。

工作人员也经常对我说：要想卖好车，就必须先学会擦车。这就像担子一样压在我的脊梁上，总让我不知道该如何是好，每天早上重复同样的动作，时间长了，我骑自行车越来越快，车擦的越来越好，越来越干净，原本从学校到公司用x分钟，而现在不到x分钟就到了，开句玩笑话，别的没学会，可车技却练了出来。

有时候总感觉自己像一只脱了缰的骏马，驰骋在无际的草原上，不知道何处是我的归路，有时候我就像一只雄鹰，翱翔在广阔的天空中，不知道我的目标在何处，还有时候我就好比一个盲人，不知道眼前的光明在那里，而现在的我就像是一只无头苍蝇，到处的乱撞，对于销售来说，不知道从哪里入手，看来自己还是欠缺一些社会经验呀，从此以后我要好好的干，为了实现自己的理想，苦点，累点那没什么，只要能学到东西，那也就忍了。

现在的顾客也特别难缠，有时就为了那么一点小东西就唠叨个不停，没事的时候我就站在那些销售员的旁边跟他们套近乎，取一下他们的“经”，争取早日成“佛”，看他们在那里与顾客交流，我真羡慕，我暗想：什么时候我可以真正的与顾客交流呢，我虽然看在眼里，可我早已把他们所说的话记在心里了。

在某种情况下，语言也是一种障碍，有些顾客在看车的时候讲的全是他们那里的方言，有时我根本就听不懂，这就影响了我与顾客的交流。通过这件事看来我得多才多艺呀，会的多了，就会什么也不怕，谁都别想难住你。

就在实习的最后一天，我终于得到了一个彻底与顾客接触的机会，我拿着钥匙带顾客到车库看他想要的x□到了那里，我先为顾客简短的做了一下介绍，就开始回答他所提的问题。很快属于我们的时间过完了，我感觉自己答的还不错，忽悠那些对于汽车不在行的那些人还是可以的。

一个月的实习过完了，现在回想起来还是那么的津津有味，在那里我学到了很多知识，也让我与顾客得到了好多次近距离接触，我现在基本上已经有了销售技巧，并且能够把车卖出去。

门店销售个人总结篇五

针对今年销售情景，为扩大七月份销售，主要计划以下几点：

从六月份销售情景看，一些不稳定因素突显出来，将在七月份加大对客户走访力度，以稳定七月份正常销售。走访客户，了解其投诉质量情景，以稳定七月份正常销售力争七月份不低于合同约定量，回款不低于60万元。走访客户，对前期提出质量原因给解释，并对其去年全年销售要求返点事宜拿出促销方案，争取七月份销售在20万元。加强与上海客户联系，尽量解决其产品在进入商超前期质量不稳定原因，争取七月份销售不低于8万元，新客户因多在七月份回款不能确定，主要以客情关系维护为主。结合公司政策，认真做好客户每一阶段活动的解释说明工作，确保发货回款正常进行。从今年销售来看，销量提升空间不大，与其商议扩大市场的销售力度，在七月份尽快为其解决费用问题，以增强其销售信心，力争销量稳步增长。南方客户一向提出我方价格较高，去年对帐所欠差额一向未能解决，力争在七月份对其搞一次促销方案将去年问题给予解决，力争下半年发货稳定。在七月份尽力开发新客户。

以确保在该地区以点带面扩大产品在当地销售的影响力，也为个人销售1000万打下基础。

几个月来整体市场销售出现下滑状况，初步了解原因很多，销售淡季、农忙、山东地区的打假、广西市场的冲击、以及我们质量问题等等，至于下半年销量怎样提升，将在七月份进行一次市场调查，以了解市场的动态及变化稳定市场销售。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们经过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和提议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有必须规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行

实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，仅有充分发挥每个成员的进取性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。经过聘请专业的企业管理顾问咨询公司，对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

门店销售个人总结篇六

xx年是xxxxx销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xxxxx销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合邢总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、 服务流程标准化
- 2、 日常工作表格化
- 3、 检查工作规律化
- 4、 销售指标细分化
- 5、 晨会、 培训例会化
- 6、 服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传海马品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的.企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范

围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自xx年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度

表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户

休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送温暖”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识。通过聘请专业的企业管理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

门店销售个人总结篇七

秋去冬来，又到了一年的.年尾。这个时候，是最容易让人回忆的时候。一整年，时光流转。一整年，慢慢成长。一整年，渐渐收获。这一年，是我参加工作以来的第一个整年。上半年，在公司***项目做销售秘书；下半年，调到公司做行政秘书。感谢公司给我机会锻炼，让我尝试这两项既有区别又有共通点的工作。写年终总结，也写自己在这两项工作上面的些许收获。

- 1、销售秘书职责是实时高效准确无误做好一切销售协助工作。

细节决定成败,其中有很多细节方面的事项,必须特别注意。

2、销售秘书的工作,大致上可以分成三大类。一是,协助销售;二是,协助案场经理监督执行售楼部管理制度;三是,报表统计及分析。

3、协助销售。第一点、主要是客户进售楼部,销售秘书必须做到第一个见到客户,并且能迅速上前热情接待客户。在两分钟之内简单了解客户(贵姓?是否来过?通过哪种渠道获知本楼盘等)并让客户做好来访客户登记。之后迅速安排排轮置业顾问接待客户并提醒下一个排轮置业顾问准备。第二点、接听来电客户电话并做好较详细的来电登记,包括客户姓名、性别、获知途径、客户需求以及联系方式(获取联系方式这一点是最重要的,有必要时要跟客户进行确认)。下班前,准确分配来电给每一位置业顾问。第三点、核对销售合同,每一份认购协议和买卖合同都需要仔细核对房号、单价、面积、总价。买卖合同签定后需要进行网上备案。

4、协助执行售楼部管理制度。售楼部管理制度一般分为:售楼部规章制度(即工作制度)、售楼部见客制度(包括排轮制度和分单制度)业务员管理制度(即销使管理制度)。

5、根据销售情况做好各类销售报表。根据每天的销售情况,准确无误的做好《销售日报表》,做好后给每一位置业顾问签字,让置业顾问清楚的知道自己当天的见客情况和业绩情况;楼盘每天的销售情况累积起来,合成楼盘每个月的销售月报表,销售经理一看月报表,就清楚这个月的楼盘销售情况(多少套成交、多少套需要催款、多少套已经放贷以及置业顾问本月业绩情况)。

门店销售个人总结篇八

我从来不相信整天什么事都不做天上能掉下馅饼;勤能补拙,这个道理不管在那个行业都成立。

从我迈进销售这个行业，我心里就有明白，不能吃苦是做不好事的，既然我选择了这个行业就要坚信自己一定能做好。我第一天下市场，之前我也不是很清楚该如何着手，都是在前进中摸索着。

懒惰我们的天敌。如果说我今天累了不想出去拜访客户了，那在你休息的这段时间可能客户那边就有了购买意向，就被你的竞争对手拿走了，那损失的可不是你这个单子没拿到，有可能是你这个客户都可能丢了。一天上午，我已经去了两个单位，见了好几个客户了，没什么进展，这时已经11点多了，我也感到疲倦了，心想回去先休息一下，下午再继续吧，犹豫了好一会，我还是决定在去一个单位转下（不论你在哪个公司，你都要对公司负责，对你的老板负责，要对得起公司给你的薪水；同时也要对得起自己，因为追根究底你是在为自己工作），没想到我到了那个单位正巧赶上物资经理拿着购买计划上给主任签字，我无意中看到上面有我们的产品，我窃喜“还好我来了”，经过我后来的工作，最终我拿到了这个合同。反过来说，如果当时我懒一懒回去休息了，那我也就不可能拿到这个合同了。从这件事上我悟出了一个道理：只要我努力了、尽力了，肯定会有收获；只要我努力了、尽力了，哪怕我没有收获，我也无怨无悔，至少我付出了！当有一天你发现你的脚底被石子垫的疼了，你抬起腿看看脚下：鞋底漏了，我想这时你的努力和付出不言而喻。

我始终坚信即使跌倒也要抓一把沙。意思是，销售人不能空手而归，即使推销没有成交，也要让客户能为你介绍一位新客户。

销售人不可能与他拜访的每一位客户达成交易，你应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。在电网系统，一个意向不可能是由一个人来完成的。购买意向一般都是从下到上一级一级的报上去的，那么每一级我们都要兼顾到，每一级的客户关系我们都要建立和维护。所以，在初级接触市场的时候我们要做的工作量比较大，这时考验我们的是毅力和

耐心。

问一问任何一个专业销售代表成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。

门店销售个人总结篇九

转眼间，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，

表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”我对自己说。

门店销售个人总结篇十

销售是指以销售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品和/或服务的行为，作为销售员，以下是个人销售工作总结，一起来学习吧！

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首去年年这一个年头，可以跟自己稍微安心的

说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

去年自己有幸加入了七色纺这个大家庭，还是在自己喜欢的营运部门工作，

虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，因为毕竟是第一次做内衣方面的，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。

如果让我总结这一年的收获和进步，是闯四关。

第一关，面对问题要冷静而不应该急躁，先要分析原因，再提出解决方案。

在刚进营

运部时，在打造教练店，我和彭吉负责打造内江交通路店，有一次在我们中午12点多达到门店后，前面的架子已经空了许多却无人补货，而店长此时不在店里，其他的人都在聊天。

我(表情有点不高兴)就比较着急，直接叫了导购和我一起把货补了，而当时差点发火。

当时多亏彭吉把我拉住，叫到了店外和我沟通。

告诉我首先要冷静分析导致没有补货的原因是什么，然后我们该怎么来做。

店长回来后我们了解到，首先是因为职责分工不明确，大家不知道自己的工作职责，再者是因为店里只有店长，其余的都是导购，如果店长不在，没有统一管理，此后我们做了各岗位的工作职责范围，以及晋升标准等。

下个礼拜再来时，这种情况就没有发生了。

第二关：学会了与人沟通我是一个北方人，在以前说话比较直接，常常只把自己的想法表达出来而忽略了别人的感受，没有达到预期的效果。

在来到七色纺后，经过外训和向彭吉和陈经理还有其他同事等的学习，我学会了简单的与人沟通的技巧，首先明确我要沟通的人和同事关系以及要沟通的内容，其次知道其性格选，根据性格选择你要沟通的地点和时间。

最后选择沟通的方式以及沟通的语言方式和语气。

第三关：授之以渔，而非授之以鱼在8月份开始有陈列小组陈列后，我一直埋头去工作，而没有把我知道的教给我的同

事，导致在他来了三个多月后，我还是得在他独立工作的时候给他把好前关的沟通和后期的分析。

反思后，我想我应该要把我会的东西教给他们，这时我就尝试着放手去让他做一些事情，让他承担起一些责任，而不是像以前一样庇护着。

对新来的员工，我会先做好学习计划以及实践的内容，让他们明确知道自己的学习计划和目的。

真正做到授之以渔，而非授之以鱼。

第四关：宏观把握问题的能力。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

在推动一项工作的时候，我总会去想一下，如何来做，什么时候做谁来做，通过怎样的方式来做，会达到什么预期的效果，如果错误，该怎么来改正，等等，让自己心思变得缜密，换一个角度和高度来思维。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同事们共同努力加油！

齐心协力，努力把工作做得更好。

岁末年初，又到收获盘点之时。

在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了16年的销售任务。

部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。

今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编岁末年初，又到收获盘点之时。

在过去的一年里，销售部在酒店总经理班子的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了16销售任务。

部门的工作也由最初的成长期逐渐步入成熟。

今年年初根据酒店营销的需要，在原有的人员编制上，新增了一位销售主任，负责指导各销售人员开展销售工作，并予以检查及跟踪，确保销售目标按期完成。

在全体销售人员的共同努力下，销售业绩相比去年也有了显著上升。

业绩的取得，与这一年里实质性的扎实工作是分不开的。

在这一年里我们的具体工作如下：

一、对外销售与接待

1、旅行社和大型团队的销售京山素有鄂中绿宝石之美誉，地处大洪山南麓，江汉平原北端。

是大洪山国家级风景名胜区的核心景区之一。

优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光，吸引着全国各地不同的游客。

我们与京山各旅行社、绿林鸳鸯溪景区和汤池温泉建立了长期友好的合作关系，以保证酒店的团体客源。

在此其间，共接待大型团队xx家，例如□xx□为酒店创收xx元。

每一个团队的到来，我们都有销售经理全程跟踪，并协调酒

店各部门，以保证为旅行社客源提供优质的服务，提升客户满意度。

如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户，如□xx□

优质、人性化的服务，也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店，无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

京山除被誉为桥米之乡以外，还是全省的球之乡。

去年11月份的全省球公开赛在京山圆满举行，去年在酒店连续入住四天，入住房间xx间。

今年全省少年组、群体职工类、成人组的球赛仍在京山举行，前后三次比赛，为期xx天，入住房间数xx间，共为酒店创收xx定稿版万元。

2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售京山除了是一座旅游城市之外，也是轻工机械之城，国宝桥米之乡。

加上最近几年政府的大力支持和招商引资，京山的经济也在飞速发展。

南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。

我们针对不同的消费对象，采取不同的销售模式，运用灵活多变的销售方式，吸引着酒店的新、老客户。

例如：办理有充有送的vip卡，为客户入住消费提供快速便利的服务，共办理vip卡xx张，共充值xx元。

与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议xx份，挂帐协

议xx份。

并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。

同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。

销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

3、会议销售酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。

得天独厚的硬件优势和优质的星级服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥领先的地位。

在这一年里，我们共接待了大中小型会议共xx场。

其中大型会议xx场。

中型会议xx场。

小型会议xx场。

大型会议有：轻机招商会议、政协会议、全省组织部会议、全省财政预算会议等，仅这几次会议为酒店创收xx万元。

在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象

增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

4、宴席销售酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞跃，听到客户的投定稿版诉少了，赞美多了。

从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。

在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同规格的自助餐。

这次全省财政局预算会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。

宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席xx多桌。

其中，15日，京山轻机孙总的寿宴创开业以来宴席的最高规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

二、对内管理与考核

1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。

销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。

全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。

销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。

销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

三、适时促销，全员营销

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。

在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。

如：与汤池温泉签定了七月-八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。

这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。

仅在七八月份我们共接待升学宴xx桌，为酒店创收xx元，定稿版占京山升学宴市场份额的xx%□

四、同行合作，互利互惠

今年七月份我们和京山旅游局、京山各旅游景区宾馆合作，以宣传京山风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们京山玉丰国际大酒店这张名片。

会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如xx□此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

五、存在的不足之处

一年的工作，经过酒店全体员工的共同努力，成绩是主要的，但仍不可忽略所存在的问题。

这些问题，有些来自于客人投诉过来的反馈意见，有些是各部门自查所发现的。。

分别如下：

- 1、对外销售需要继续加强；
- 2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。
- 3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

xx年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印！我于xx年02月份进入xx公司，在职期间，我非常感谢公司领导

及各位同事的支持与帮助。

在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。

现将xx年的工作总结如下。

一、内勤日常工作

门店销售个人总结篇十一

我是11月底进入公司，很珍视公司领导给予的机会，通过一个月来的努力，主要做了以下几个方面的工作：

一、培训方面

xx年年11月27日——xx年年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□xx年年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我

以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

二、人力资源管理方面

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

- 1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；
- 2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；
- 3、酝酿人力资源管理制度；
- 4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

三、办公室及后勤保障方面

- 1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部（号码：69990998）与宽带（费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件）。交300元订金预订800（400）7100009免费电话（准备元旦后开通）。
- 2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、宽带安装事宜等。
- 3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。
- 4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。
- 5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。
- 6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）。

四、例会方面

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕贻笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

门店销售个人总结篇十二

时光荏苒□20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千。回首走过的一年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有了你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前，我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；转眼即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投

入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

- 1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到状态。
- 2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。
- 3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够透彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

- 1、销售最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等工作没有处理好，导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。
- 2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

1、建立一支熟悉产品，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与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，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。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

门店销售个人总结篇十三

某某年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。

下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有某某销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏某某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，我经常请教某某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，现在对某某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。

存在的缺点：

对于某某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。本职的工作做得不好，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。

门店销售个人总结篇十四

时间是让人猝不及防的东西，一转眼一年的时间飞快就过去了，而我也在那里工作了一年了。在这一年里我也是吃了一些苦头，也有很多值得高兴的事。下头就这一年的工作做一个总结：

一、思想上

在这一年里我一向听从领导的指挥，并且完美的完成了领导布置下来的每一个任务。从入职以来也一向没有过任何违反公司规章制度的行为，一向把领导对我的那些劝诫铭记于心，并时刻提醒自我应当怎样样做一个优秀的员工。与此同时并没有忘记自我作为一名销售的本职工作，尽忠尽职的站立在

自我的岗位上，以饱满的状态和热情的服务对待每一个来到我们公司的顾客，争取让顾客有一种到家一样的舒适感。在工作之余也没有停止自我在加强自我方面的锻炼，在知识上我不仅仅阅读那些专业知识的书籍，也会阅读一些国内外的名著增强自我的底蕴。在身体上我每一天都没有停止过锻炼，在早上会特意早起去晨跑，晚上也会在吃完晚饭之后散会步，在跑，当然会有一些专业的器材锻炼。这么做的好处不仅仅是提升了自我也是够能够让客户见到你的第一眼能够记住你，并且对你产生好感。当然这种好感并不是狭义的，而是人对于完美事物的欣赏，读书能够增加我自身的文化底蕴，腹有诗书气自华是有道理的，读过书的和没读过的相差甚远。而锻炼能够增强我的身体，提升自我的气质，让别人看见会觉得更健康，更阳光。这样的人总是会比衣着邋遢，出口成脏的人更让人喜欢吧。

二、工作上

在工作上我也一向是矜矜业业的，从未有过任何的失职，一向把这项工作当成终生事业来完成。从未有过任何怨言，并且在遇到失败之后我并不会被打败，我会提起更加浓厚的兴趣来完成这件事情。当然也有过迷茫和无助的时候，可是在经理的帮忙下我走过了一个又一个的难关，同事们也都会在我需要的时候伸出援手帮忙我，这些也都让我很是感动。

在今年我收获的不单单是事业上的提高，更是收获到了很久都没有体验过的友情。这是我在工作之后就很少遇到的，大家都是戴着面具做人做事，此刻的感觉让我很喜欢。在即将到来的新的一年里，我必须会更加努力的工作，也会主动帮忙其他的同事，大家共同提高，也期望公司也能够越来越好。

门店销售个人总结篇十五

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加

以回顾和分析的一种书面材料，它能使我们及时找出错误并改正，我想我们需要写一份总结了。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编为大家收集的销售个人工作总结范文，欢迎阅读与收藏。

各位领导、同事大家好：

新气象经营部，是公司早期门市之一。公司领导比较重视，新气象搬家牵涉公司每个人的心。董事长亲临现场，对搬家工作进行指导，并对员工进行了慰问，鼓励全体员工再接再厉、克服困难，做好本职工作。魏进强魏总亲自参与搬家工作，对门市的选址、吊罐提出宝贵意见。并经常打电话询问工作进展情况，十分重视搬家工作。要相民要总，魏雪其魏老师不辞劳苦来到门市，对财务工作进行审计，对门市各项工作进行指导，并提出建设性的意见。给予新气象经营部很大帮助，我们感到很温暖，同时也表示感谢。

请允许我代表新气象全体员工，向支持我们搬家工作的各级领导和各位同仁致以深深的谢意，感谢各位对我们的大力支持和帮助。我们一定不辜负各位领导的厚望，以自己的实际行动向公司交一份满意的答卷！

我现在简要汇报一下近期工作情况：

在董事会的正确领导下，依靠企业员工的智慧和力量，坚持求真务实，埋头苦干的工作作风，强化生产经营管理，发扬艰苦奋斗的创业精神，努力拓宽市场空间和市场占有率。在市场需求滞缓的情况下，上半年累计销售5250/t□同比增长9.6%。累计采购5305/t□同比增长9%。累计销售收入3382万元，但经济效益不佳，同期相比有所下降。油脂行业发展总体形势比较严峻，市场总体需求疲软，前景不容乐观。竞争激烈，盈利能力下降。在这样的环境下，我们应该推进精细化管理，降低经营成本，加强风险防范，以客户为导向，以做强做大市场份额为目标，争取在下半年实现新的突破，销量、利润

稳步增长。

1、现实工作环境介绍

由于搬家工作比较仓促，时间紧、任务重。一些工作还没有完善，做起来很被动。生产车间、办公楼正在建设中，散油罐吊过来以后，中包装无法正常生产，设备没地方按装，地面是泥土，工作环境很差。为了不影响销量，把损失减少到最低，员工们都是露天工作。三伏天气骄阳似火，烈日曝晒着大地，地面温度高达40度以上。员工们挥汗如雨，身上衣服都被汗水湿透了，也不肯停下手中的工作，衣服阴干以后会有一层白的盐渍。阳光晒到皮肤上都是灼热的，有轻微的红肿疼痛，皮肤晒的黝黑，也毫无怨言。下雨天就像沼泽地，泥泞不堪，稍不留神就会滑到。而员工们却戏称这是我们合益荣公司新时期的长征路，走过去就是灿烂的'明天！

晴天一身汗，雨天一身泥，这是对我们工作环境的真实的写照。面对恶劣的工作环境，我们员工没有一名退缩，没有一位抱怨。而是积极的投入到工作当中去，想尽一切办法去克服困难，去解决问题，尽职尽责把工作做好。与公司同舟共济，共同渡过难关。充分发扬了主人翁精神和一名合益荣员工应有的品质。在这里我向新气象全体员工说一声：“你们辛苦了。”

2、新厂区介绍

为了提升公司形象，满足市场需求，适应市场发展，突破自身发展瓶颈。把我们的车间建设成专业化、规模化、基础设施齐全的现代化车间。我们实地考察了多家企业，吸收了同行业的先进经验，并采纳了设备厂商的建议，结合自身的实际情况。设计了自己的多功能车间，集生产（中小包装、软包装、棕油袋）洗桶、仓库为一体。提高了空间利用率，使工艺流程更合理、更科学、更完善。同时也降低了投资成本。目前土建工程已完成，彩钢封顶正在施工中。集办公、住宿

为一体的综合性为公楼主体工程已完工。加快基础设施建设，促进度，赶工期，力争早日投产！

在市场供需失衡的压力下，价格战此起彼伏。但价格竞争已无法拉开彼此的距离，服务已成为粮油·行业脱颖而出的利器。卖产品更多是在卖品牌，而服务是铸就品牌信誉的基石。唯有强化服务意识，提高服务水准，倡导专业服务，周到服务。才能更好的得到市场的认可，得到客户的信赖。才能提高产品的美誉度，才能有利于品牌更好建设。

新车间落成之后；对我们每个人都是一次新的考验，面对新形势、新工艺，我们都需要去学习去适应。我们要培养自己的学习能力，打造学习团队，提高自身水平，以适应公司较快发展。我们从以下五个方面来促进门市发展。

- 1、以散装油为一个业务单元，主要客户对象为食品厂和二级批发商。
- 2、中包装全面升级，内在品质和外观形象都有新的提升，在原有客户基础上，发展大型食堂和高档酒店，以提升品牌形象。
- 3、灌装小包装，走进农贸市场和商超。完善自己的产品体系。
- 4、罐容扩建以后，争取为大厂商做中转业务，以增强自己的实力。
- 5、开发一些新品种，如一次中包装等，寻求新的利润增长点。做好产品的后继开发工作。

新门市落成之后，将为新气象经营部的发展注入新的活力。对新气象来说是一个转折点，也是一个新的起点。新气象将以新面貌、新形象屹立于石家庄市场。我们将一如既往的继承和发扬合益荣企业文化，以人为本，天道酬勤。我们将做

新时代的开拓者，与时俱进、开拓创新、敢为人先、争创一流。用自己的实际行动为公司、为员工交上一份满意的答卷！