

# 最新个人销售年终总结报告 年终个人销售工作总结报告(大全8篇)

开题报告是一个对研究项目进行详细阐述和说明的文档，它能够让我们更好地了解和把握我们的研究方向，我觉得我们需要写一份开题报告。小编根据多年的工作经验，整理了以下整改报告范文，希望对大家有所帮助。

## 个人销售年终总结报告篇一

回忆起我20xx年x月xx日进的公司一直到现在，已经工作有了x年多。工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有xx个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会想到通赢防伪的xx那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性，那么也更加如鱼得水。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

而自己开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且下x年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

今年整整的x年变化不大，主要工作职责是电话销售，顾名思义就是通过电话达成交易的销售。而我在这x年里也主要是在公司通过网络、电话来获得跟客户的沟通，工作上听上去每天坐在办公室里，打几个电话或者qq□客服等联系到客户，这样很简单，但是实际上工作量还是有的，每天要跟不同的客户打交道，并且通过自身的语言来留给客户一个非常好的印

象。

为了让客户对我们公司的产品质量更加信赖，除了公司的报价外，更重要的是一个服务。要让客户感觉到xxx公司是一个大企业有很好的服务团队，并且就好比是在享受的过程一样，把谈生意的氛围转化为一种朋友之间的友好交流沟通。

并且让意向强烈的客户能够想到，想到跟xxx公司合作等等这些都是与自己付出辛苦的努力是息息相关，并且作为销售人员来说要有非常敏锐的嗅觉感觉到客户的需求。对于意向强烈的客户而言除了很好的电话问候、短信问候、qq问候外还需要有一份工作的热情感染到客户，让客户从自己的行为中感觉到我的真诚。那么相信客户量也会慢慢积累起来。

## 个人销售年终总结报告篇二

20xx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。下面我对今年的工作进行简要的总结。

1. 我是20xx年2月份到公司的[]20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，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，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较

大幅度的提高!

2. 自20xx年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤!这几个月我完成的情况大概如下:

1) 财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司，应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过，还是有很多地方不懂，但是我会虚心讨教，把工作做得更出色!

2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货，造成断货的现象，这点我会细心，避免再有零库存订货的发生!

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈，接下订单!(当然价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表现在电话，还有qq上!因为之前在国内担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了!不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说，导致送货不及时，客户不满意!接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作!

3. 以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错，已经提议多次了，后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号!

2) 返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位!

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结，有不对之处，还望上级领导指点！

## 个人销售年终总结报告篇三

\_\_年，本部全体业务人员在企业的领导下，围绕年的目标任务展开一切工作，具体总结如下：

一、总体目标完成情况：

销售1750万元，完成目标计划(2250万)的77.8%

回笼1100万元，与销售收入比为63%.

(一)在销售地方，主要受以下几地方因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重。年该客户完成销售1800万元，而年由于新领导、新政策，本年广轻出对其铁牌企业开展大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不一样程度影响，预计本年整个广轻集团销售800万元前后，比年初企业下达的计划万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的品质和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印地方做出考虑的，其销售份额将会增大。

3、受品质及交货达成的影响。如能强、强辉、金科、欧神诺

等陶瓷厂受纸板强度，印刷色差及套印走位等因素的影响，加上上半年我们的彩印生产饱和，客户落单都无法接下来，使客户对我们的信心产生了动摇，影响了部分的销售。

(二)在资金回笼地方，主要是宏丰玻璃、华盛风扇到期的资金未能及时回笼，加上汇德帮陶瓷、华盛风扇的业务份额做大(两客户合计销售650万)。虽然有部分资金未能到期但占的应收款项颇大。

另外，受社会极大市场环境的影响，通通客户支付延期，造成我们的回笼计划不准时，影响了企业的整体运作。

二、主要做了以下几地方工作：

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。

针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一地方采取个别谈心；另一地方，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害企业利益和损坏企业形象的现象发生。

2、加强对落单的审核以及库存产品的送货工作，最大限度减少库存，降低企业风险。

本年，我们吸取了以往的经验教训，特别是对风扇行业，我们严格履行落单的审批程序，从源头加以控制，面对库存的成品，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

3、提高业务员的服务品质和业务能力，使一批老客户的业务能巩固并成长起来。在平时的日常工作中，我们规定业务员

必须做到以下几点：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(3)及时将客户的规定及产品品质情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟

通协作，使我们的产品品质和服务能满足客户的需要；

(5)积极参加与新业务的开拓。上半年经过努力，成功开拓了两个客户(江门金瑞宝陶瓷和三水盛路天线有限企业)，有望在下半年成为新的利润增长点。

(6)加大资金回笼的力度，回避企业风险。

在货款回笼地方，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部两位主管分工协作，亲自督促和协助业务员按计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些缘故，回笼速度较慢。(如宏丰厂，华盛厂等)

三、存在问题：

1、部门的日常管理工作需要进一步加强；

2、整体的资金回笼不理想，未达到预期规定；

3、压库工作效果不明显；

4、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；

5、新业务的开拓不够，业务增长小；

企业所下达的任务有些脱离现实，业绩检测不合理影响业务员的工作情绪。

## 个人销售年终总结报告篇四

20\_\_年6月以来，在\_\_分公司颍东支公司的正确领导下，作为营销业务四部一名销售团队经理，我立足自身岗位实际，带领全体销售人员，认真努力工作，积极服务客户，完成了工作任务，取得良好的成绩，获得上级领导和客户的满意。有关个人工作情况总结如下：

### 一、个人基本情况和工作履历

我叫，男，1992年6月2日出生，\_\_年\_\_月毕业于\_\_，大学本科文化。20\_\_年6月参加工作，先后在人保财险阜阳分公司颍东支公司综合部综合岗、渠道业务一部中介展业岗工作，后来担任营销业务二部和营销业务四部个代营销团队经理岗、销售团队经理。

### 二、认真学习，提高业务水平和工作技能

自参加人保财险工作以来，我意识到保险业不断发展和业务创新对保险员工提出了更高的要求，必须认真学习，提高自己的业务水平和工作技能，才能适应工作的需要。为此，我积极参加上级组织的相关业务培训，认真学习保险业务操作流程、相关制度、资本市场知识、保险产品知识以及如何与客户沟通交流的技巧等等，做到在与客户的沟通中，当客户问起保险产品和服务其他有关问题时，能够快速、正确地答复客户的提问，给客户提供的建议和处理方法，用自己的专业知识构架起与客户沟通的桥梁，促进保险业务发展，为单位创造良好经济效益。

### 三、认真工作，努力服务好客户



我现在主要负责安徽省阜阳市开发区“长城、菲亚特、帝豪、全球鹰、奔腾、江淮和钰龙名车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开承诺”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

#### 四、辛勤工作，创造良好经营业绩

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20\_\_\_.06-20\_\_\_.06为110万元，20\_\_\_.06到20\_\_\_.06为110万元，20\_\_\_.07至今每个月实现业务收入\_万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

### 个人销售年终总结报告篇五

我是20xx年xx月份到公司的□20xx年xx月份，我调到了国内部当销售助理，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，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，

比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、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。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高。

一、自xx年5月份月底到现在，承蒙公司上级领导的厚爱，我调动到了北京办事处担任后勤！这几个月我完成的情况大概如下：

1、财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录。上交总公司. 应收账款，我把好关. 督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过. 还是有很多地方不懂. 但是我会虚心讨教，把工作做得更出色。

2、至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记。库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货. 造成断货的现象，这点我会细心. 避免再有零库存订货的发生。

3、帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈. 接下订单。（当然. 价格方面是咨询过销售员的。）这方面主要表现在电话，还有qq上~。因为之前在国内部担任助理时，与客户的沟通得到了锻炼，现在跟客户交流已经不成问题了。不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时，客户不满足。接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4、认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作。

二、以下是存在的问题

1、总公司仓库希望能把严点，. 自办事处开办以来，那边发

货频频出现差错。已经提议多次了，后来稍微有了好转，但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号。

2、返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位。

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，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结有不对之处，还望上级领导指点！

## 个人销售年终总结报告篇六

我于20\_\_年\_\_月进入公司熟悉公司的工作环境。我非常感谢公司领导及各位同事的支持语帮助。在工作模式和工作方式上油了很大的改变，在职期间严格要求自己做好本职工作。

### 一、日常工作在工作的过程中经常会遇到诸多的问题

当遇到这些问题没能及时处理好且没上报时，给公司带来了没必要的损失，个人感觉非常内疚。经过大半年的工作，深知岗位的重要性，也能增强我个人的交际能力，为此非常感觉公司能给我这次机会。销售内勤是承上启下、沟通内外、协调左右、联系的重要岗位。在处理一些日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

### 二、销售内勤跟单在销售内勤跟单这个岗位

下单根据销售人员提供的相关资料及合同。仔细核对数量、产品名称及相关说明，根据生产的情况和客户的需要做出相

应的生产周期。避免一些少下、漏下、多下，材质、油漆、面料的错误发生，给生产上带来返工，工厂带来的损失情况。严格把关要谨慎。熟知下单日期和交货日期，每天到运作了解生产情况，及时跟运作沟通协调，以免耽误交货日期。在跟客户确定好发货日期时，当天出货前应再跟客户确认现场可发情况。发货前应再跟客户确认现场可发生情况。发货前仔细核对，根据生产通知单核对将要发货的产品。避免少发、漏发情况。

### 三、及时了解用户回额和逾期欠额的情况

作为公司的内勤，应了解合同中德生产周期，交货日期，付款的方式收取款项。调查用户的到账情况，根据合同向有关人员汇报。用户到款进度是否及时，关系公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解客户的到款情况，在做合同清单表格时，要做到准确、及时，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策。四、以后的目标在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝即止、一知半解的倾向。配合好销售人员，跟进生产。做事有条不紊，保持头脑清醒。做到实事求是。

## 个人销售年终总结报告篇七

今年来，在领导和各位同事的热情帮助和指点下，我在\_年的工作中坚持努力和拼搏，在工作上通过学习和培训积极的加强了自己，并最终在今年取得了较好的成绩。今年来说，就我个人的成绩来说，尽管在部门中并算不得高，但比起更早一年的自己其实已经有了不少的进步和成长。

但是，尽管有了不少的成长，但我却能感受到，自己在工作中其实还有许多可以改进和提升的方面，但我却还没能开发出来。并且还存在着许多的问题!这是我最大的不足!

现在，回顾\_年，尽管有很多的进步，但我仍要深刻的牢记自

己的不足。为此，我对自己在\_年来的工作情况做如下总结：

## 一、思想态度的改进

在销售的工作中，我们的服务和态度会影响工作的成功与否，为此，在工作上，对思想的学习和改进也是我们必做的功课。

在这一年来，我根据公司的发展以及领导的指点和培训，积极的考虑了自己在服务思想上的不足。在领导的指点下，我认真调整了自己的服务态度和工作思想。在工作中一边锻炼，一边完善自己。当然，在工作中我还独自进行了一些拓展训练，如：“在心理和思想上通过书籍的自我充电，以及与各位同事的积极交流等。”这些让我掌握了很多额外的知识和经验，并且在实际的工作中慢慢变成了更加实用的工作经验。

此外，因为后期的反省，我在x月左右也认识到了自己在老客户维护上的问题！在领导的指点下，我积极的反省并改进了这个问题。并开始在工作中定期并更加积极的去拜访老客户，维护客户群体，展现\_\_公司的服务态度。

## 二、工作方面的情况

在今年的工作上，我严格的遵守公司的纪律要求，积极热情的完成自己的工作，并在工作中学习经验，在经验中分析问题。同时在工作中领导和同事们都给了我很多实用的经验和帮助，这些都让我在工作中掌握了更多能力，并逐渐掌握到销售的一些诀窍，更出色的完成了自己的销售目标。

## 三、自我的反思

通过今年的工作回顾，我首先认识到自己在工作的经验上有很多的不足，且不说在客户维护上的问题。今年来我的成长大部分来自于其他人的经验。这就是我最大的问题！我应该积极的提升自己，追上大家，然后与大家一起发展！但我却只是

跟在后面，这是非常不应该的。

在下一年，我会更急努力的发展自己，提升自己，让自己能为团队贡献更多的力量！

## 个人销售年终总结报告篇八

受陈圣岚所长及金彦所长指派，本人率领咸宁乐通电梯有限公司员工吕伯春、刘志锦两位同志，于2019年11月15日正式开展2019年底市直、咸安在用电梯年检工作，截至2019年1月17日，累计用时两个月，共检验电梯使用单位46家，检验电梯147台。检验单位简况附后。

年检工作没有事先预想的那么容易，我也从中品尝到了年检工作的辛酸苦辣：使用单位有态度温和的，也有蛮横、不理不睬的，有为人爽快的，也有胡搅蛮缠的；因使用单位原因，推迟、拖延检验的情况，屡见不鲜；因交通或其他原因导致计划变动的情况，也层出不穷。但总体来讲，比较顺利，完成了大部份年检工作。

通过本阶段电梯年检工作，本人不仅从中品尝到年检工作的艰辛，也从中学习到了一些与人交流的技巧及一定的工作方法。在此，一方面感谢两位所长、金彦所长及叶帅华主任对我的充分信任和对工作的大力支持；另一方面，也非常感谢乐通公司两位员工对我工作的支持和协助。

经过这段时间的摸底，也发现现阶段年检工作存在的一些问题：

一、受检单位电梯年检意识较差。

部分受检单位对电梯年检制度尚不理解，甚至排斥、拒检。部分单位想申请报检，却不知往哪里报。

建议：1，随身携带并讲解《特种设备安全监察条例》相关法律知识，倡导申请报检制度；2，在年检报告书备注栏中，加入类似“使用单位在下次年检日期满前30日内书面报我所申请定检！联系人：电话：”等说明。

## 二、检验费收取时间周期过长

部分单位故意拖欠、延付检验费。

建议：一方面形成书面制度；一方面加强与监察科协调。

## 三、检验机构公正形象问题

借用电梯公司协助年检，固然一定程度上解决或缓解了我所人手紧缺问题，但从长远看，该举措对我所监督机构正面形象的负面影响也不可小视。本次年检中，就发现有个别单位产生“官商勾结”的错觉。

建议：从几家电梯公司中同时抽人协助，或者每年轮流更换协助年检的电梯公司。

## 四、交通问题

毕竟乐通公司车辆有限，仅一台，且以其商业活动为主，故在车辆他用的情况下，难免产生：1，其他交通费用2，时间延误。

五，工作凭证在与协助年检电梯公司同时出现在受检单位时，显得比较重要。

六，年检费用与验收检验不同，年检涉及比较多的检验费用支出。

## 七，年检管理问题

从目前的情况看，电梯年检工作还比较混乱，年检情况还不能做到了若指掌。建议专人检验专人管理。

八，个人问题，

从这次年检工作中，可以发觉个人交流手段、谈判技巧、工作方法等有待进一步加强。也希望能有更多的机会去锻炼、学习。

以上就是本人本阶段年检工作的一些概况和心得，不足之处，还请领导斧正！