

最新销售年度个人总结 个人销售年度工作总结报告(优秀5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

销售年度个人总结篇一

尊敬的领导：

在不知不觉中，_年已经过了，加入公司的时间拼拼凑凑也有不少的时间了。在这段时间里，从一名置业顾问一步步晋升为销售经理，我不断的学习的知识并积累了很多的经验，也同时锻炼和提高了业务能力，这让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的增加了一份人生的阅历。可以说在九阳的这段时间中，收货颇多，感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现对目前的工作做以下总结。

_年实际完成销售认购、签约、回款，佣金的情况和竞争对手易居的对比的情况。

1、 招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、 团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备。

对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队裹足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、 监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是很理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、 及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不总结和传授。

5、 公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到_分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、 销售一线工作出现的问题敏感性

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

7、 团队之间的沟通

曾经也认真制定过与工作人员之间的沟通计划，但是实施一段时间后便抛向脑后，因为各种原因落下了，在置业顾问提成方面因为没有事先沟通，向团队说明公司的情况，导致了一些小的情况发展，不仅仅影响了团队的士气也影响了正常工作的进行。通过这件事才让我深刻的意识到及时的沟通是多么的重要。

1、 案场谈客监督及把握方面

当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、 案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、 首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、 其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、 学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽最大可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、 在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽最大努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、 针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行

有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

7、关于执行力不足问题，制定出关于执行力不到位的奖罚措施，争取任何事情达到第一时间，高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不权为私用，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行力方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

此致

敬礼！

述职人：__

销售年度个人总结篇二

20__年在上级市交通局、装卸运输公司、出租车管理处各级组织的关怀和指导下，在公司全体员工的共同努力下，主要做了如下几方面工作：

(1) 抓内强素质外树形象工作。公司按照出租车管理处行业主管部门的要求和有关文件精神，公司狠抓内强素质和外树形象工作，改变从以往出租车公司重服务，轻管理现象。公司加大对本公司出租车车辆和司机驾驶员的管理力度，为加强和适应形势发展的需要，加强规范化管理力度，在硬件上，公司添置了一台电脑、打印、复印机设备，实现联网办公，微机操作。加强对本公司车辆的各项技术指标信息的统计，电子归挡工作，加强了对本公司出租车车辆和车主包括付晚班司机资料和个人信息，加强了管理工作。

(2) 按照行业主管的的要求，每月及时用电子表格上网申报本公司车辆燃油消耗数据，上网传输各种信息和数据，极大的提高了管理和办公的效率。并在电脑上实现了gps定位系统监控了解出租车运行状况等。

(3) 公司按照出租车管理处的佈置，对本公司全体司机驾驶员，包括付晚班司机驾驶员进行了上岗培训学习和考核，参学参考合格率达百分之九十九以上。

(4) 公司加强了对出租车驾驶员的安全学习教育，公司将全体驾驶员分十个学习小组，每月不少于一次学习，通过学习交通法律法，道路运输管理条例、九江市城市客运驾驶员诚信考核实施办法出租车服务条例评分细则等项内容，出租车驾驶员，安全文明服务经营意识明显提高。

(5) 公司狠抓出租车驾驶员深刻学习领会出租车的评分细则，使全体驾驶员高度重视，对照评分细则进行整改达标。

(6) 公司对出租车驾驶员包括付晚班司机，分别签订了驾驶员管理合同协议。进一步明确了公司和驾驶员的权利、义务、职责，出租车驾驶员文明、安全规范合法运营行为明显好转。

(7) 20__年度公司广大驾驶员文明规范经营，好人好事不断涌现；例如车号__司机段少华，拾到价值一万贰千元的钱物，主动送到失主手中。得到失主和电视台的表扬宣传。另还有许多司机拾金不昧的事迹，据不完全统计20__年内共有二十多件，公司收到表扬的锦旗一面。

(8) 六月高考期间，本公司有十多台出租车司机积极参加爱心送考生，社会公益事业活动。公司积极组织驾驶员参加的士首界健康节活动，登山比赛获得前三名好成绩，拔河集体项目比赛也取得第三名，通过文体活动，加强了公司管理人员和司机的和谐关系，出租车司机队伍思想稳定，没有出现集体上访对社会不稳定的现象。

(9) 广大出租车司机驾驶员能自觉接受公司和出租车行业管理部门的的监督和管理。违规违章，宰客、甩客、乱收费现象明显减少。

(10) 在20__年七月，公司在出租车党员司机中选了兩名司机作为创先争优活动，党员示范车，并配有标志放在前排，接受乘客的检验，取得了示范带头作用，和初步的社会效益。

(11) 20__年公司车号7129等九辆出租车司机获得九江市百名优秀文明示范车称号和表彰。

总之在20__年各项工作中公司全体员工，能在出租车优质服务各项工作方面，为九江城区交通运输工作做了一定的工作，但同上级的要求还有很大差距. 公司全体员工，决心在新的一年里，发扬成绩克服缺点，狠抓拒载不文明服务经营的现象，减少乘客投诉率。

进一步加强管理水准和服务质量，力争在各项工作中，走在全市出租车行业的前列。

销售年度个人总结篇三

当20__年即将来临之际，我们庆丰已经成功改制一年多。回顾过去的一年里，维修车间在公司领导的大力支持与正确领导下，紧紧围绕以生产为中心，克服人员紧张、管理困难等诸多不利因素，不断强化车间基础管理工作，狠抓落实，经过全体职工共同努力，车间的综合管理工作逐步走向正轨。维修车间在上级职能部门和各个生产车间的关心与帮助下，在车间全体员工的共同努力下，顺利完成各种维护保养、检修、技改等任务。虽然取得了一定的工作业绩，但是也存在一定的不足之处。现将20__年的工作总结如下：

一、完善制度建设，夯实基础管理。

维修车间经过公司从国有制改为民营体制，为了满足制度的适宜性、时效性。及时安排专人配合公司做好维修车间的各项制度的草拟，以实践经验结合当今好的管理模式，根据公司的规定与要求，对国有体制中的各项管理制度作一个总的梳理，取长补短。并在此基础上完善了车间的定员、定岗工作，协助公司人事部编制了各岗位的《岗位职责》，明确各岗位的要求、职责，健全了维修车间的管理体系建设及各项管理规章制度建设。通过规范维修车间的管理制度，使车间的各项工作得到落实，并使管理水平在原来的基础上有了显著的提升。

二、加强教育培训，提高职工综合素质。

1、消防知识、安全生产培训。

维修车间在ehs部的帮助协调下，多次组织全体员工参加安全知识培训，在培训中结合现场实际情况，轻松有序，并且内

容通俗易懂。

通过培训活动的开展，进一步增强了维修人员的安全生产意识和安全消防知识。灌输全体员工安全不是一个人的事情，是需要人人参与，才能切实做好“安全第一，预防为主”的理念，也为以后的安全管理工作有一个良好的基础。

2、加强新员工的培训，做好新旧换血工作。

为了充实维修车间的技术实力，在公司人力资源部的帮助下，安排新员工进入维修车间这个大家庭。车间的管理班子对新员工的到来表示热烈的欢迎与高度的重视，由班组长牵头，安排熟练的技工从技能、安全生产知识等进行维护岗位实际操作培训。在实习期内，新员工对工作认真负责，认真学习岗位操作技能。通过一段时间的培训，已能独立对简单的故障进行维护，得到其它员工的一致肯定，也赢得了车间领导的好评。

三、加强节能降耗工作，争创企业效益。

为了保障公司的正常运行，合理降低生产成本。维修车间根据公司的统一安排，紧紧围绕“节能降耗”的工作方针，主要做了以下：

1、车间内部初步实行检修的质量管理和返修控制方面的规定，相应的制度还在草拟中。

2、检修质量通过全体员工的思想教育，与车间班组的积极引导，通过《iso9000质量管理体系》的学习，使每个人对设备的维护质量有一个充分的认识。

3、坚持“设备是企业发展的基础”的管理思路，维修车间通过各种激励机制与精神引导，加强设备的维护保养，努力确保在用设备完好，保障车间的生产正常运行。但是因我车间

的人员编制存在一定的不足，这方面的工作还存在一定困难。

4、坚持修旧利废的活动，在保证安全的基础上，能修复的积极修复，合理控制设备的维护成本。

四、加强车间安全管理工作，强化员工安全意识。

根据公司制定“安全第一、预防为主、综合治理”的安全方针，车间在做好职工安全培训的基础上，积极配合人力资源部、公司ehs部完善各项安全规章制度，并与ehs部签订《安全责任书》，并将公司的安全目标(指标)层层分解到各班组，并与班组签订《班组安全责任书》。

一年来，车间始终把安全工作作为重点工作，车间安排专职人员对车间的各项安全工作进行管理，并对车间的环境因素、危险源进行了识别。定期组织员工对车间内的安全消防设施、喷淋装置、有毒有害气体报警装置、防毒面具柜进行检查，发现问题及时巡查。同时，车间根据ehs部与生产部的要求，对氨气与氮气的使用状况全程进行监护。

通过工作的开展，职工的安全意识、操作技能、自我防护意识和能力都有了显著的提高。20__年基本上实现了无重大安全责任事故、火灾事故为零，但是由于王迪立同志由于长期疲劳操作，造成摔伤事故，这是全年维修车间安全工作中美中不足的一点。

五、加强设备管理工作，保障生产正常运行。

(一)、积极与生产车间进行沟通，加强在用生产设备的信息收集。根据生产实际情况，制定设备的维护保养计划。

1、设备现场方面，组织维修人员与生产车间操作人员参与，梳理设备存在的跑冒滴漏、不正常的密封材料、固定螺丝的缺失等问题并加以认真解决。

2、根据设备的实际生产情况与故障存在的问题，做好设备的换型或零配件材质的更换等工作，使车间的设备维修率同比有了显著的提高。

(二)、努力提升技术装备素质，确保设备保值、增值。

销售年度个人总结篇四

各位领导，各位同事：

大家好！

20__年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的__等全国__个片区认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

20__年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，挤占电器配套元器件销售市场，我和我分管的__等全国__个片区的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成公司下达销售任务的__%。

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我是公司的一名销售经理，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动全国__个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了七方面工作。

(一)抓好自身建设，全面提高素质

我分管全国_个片区的销售工作，知道自己责任重大，努力按照政治强、业务精、善管理的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，特别是学习公司的销售政策法规与销售工作纪律，把它学深学透，领会在心里，运用到具体实际工作中，以此全面提高自己的政治、业务和管理素质。同时，我做到公平公正、清正廉洁，爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，全力实践“团结、务实、严谨、拼搏、奉献”的时代精神。

(二)做好服务工作，奉献自己力量

我是负责全国_个片区销售工作的经理，做好服务工作是关键。我把自己看作是销售战线的普通一兵，开动脑筋，想方设法，搞好服务，获得全国_个片区销售人员的满意，一心一意搞好销售工作，全面提升销售工作质量，以此扩大销售业务，为加快公司发展贡献力量。

(三)抓好队伍建设，全力做好工作

要搞好电器配套元器件销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

(四)树立信心，排除万难，争取完成全年目标任务

20__年电器配套元器件销售市场竞争异常激烈，为争取完成公司下达的全年销售目标任务，我经常跑全国_个片区，给每个销售员作思想工作，要求每个销售员以公司利益为重，抛弃个人私心杂念，要树立信心，坚决执行公司的各项工作决定与工作措施，要想方设法，排除万难，争取完成全年目

标任务，以优异的销售业绩向公司汇报。

(五)制订考核办法，激励先进

为了鼓励销售员积极工作，扩大销售业务量，为公司创造良好经济效益，我根据不断发展的销售新形势，结合全国4个片区的实际情况，制订相应的考核办法，激励先进。考核办法充分体现销售员多劳多得的原则，坚决杜绝干多干少、干好干坏一个样的弊病，激励销售员充满干劲、认真努力工作，勇争先进，在电器配套元器件产品销售工作上做出新成绩，取得新成效。

(六)提高客户认知度，扩大产品消费群体，增强品牌影响力

我要求全国_个片区每个销售员要树立优良服务意识，认真细致为客户做好全方位服务，首先态度要热情大方，服务细致周到，让客户感到温馨愉悦。同时积极向客户讲解电器配套元器件相关知识以及特点，并向客户发放公司电器配套元器件宣传册，使越来越多的客户了解公司的产品，通过公司品牌的良好信誉，以及产品独有的吸引力和优质的售后服务，为我公司带来更多的客源和业务量，获取良好经济效益。

(七)走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售

在当前市场竞争激烈的情况下，坐在家里等待客户上门，无疑是坐毙待死。为此，我要求全国_个片区每个销售员要走出去推广品牌，吸引人气，扩大销售。要通过积极宣传，现场推销等多种办法，把我们公司的产品送进市场。今年，我负责的全国_个片区的销售任务完成的较好，与我们销售员积极走出去推广有很大关系。

我认为作为一名负责全国_个片区的销售经理，必须加强学习，提高自身素质，才能完成公司赋予我的工作任务，也才能带好每个销售员做好销售工作。

(一)努力学习，提高政治思想觉悟

20__年，我加强学习，认真学习公司的各项规定，提高政治思想觉悟，在思想上与公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，坚决维护公司利益，做到无私奉献。在工作上我养有吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和求真务实的工作作风。我服从公司领导的工作安排，紧密结合岗位实际，完成各项工作任务。在实际工作中，我坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好。

(二)认真学习，提高业务工作水平

我是一个喜欢学习的人，总觉得人的一生是学习的一生，特别在当今发展迅速的时代，学习就更加重要，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。我在工作上除了学习公司的制度规定与工作纪律外，重点是学习电器配套元器件知识和销售业务工作技能，还学习市场经济知识、社会管理知识、科技知识、法律知识等现代科学文化知识，提高业务工作水平，为自己做好销售工作打下坚实的基础。

通过学习，我熟悉和掌握了电器配套元器件知识与基本销售工作技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，具有较强的工作能力，能完成较为复杂、繁琐的销售工作任务，取得良好成绩，这一点，我自己感到很欣慰。

我深刻认识到廉政建设关系到人心向背，影响着各项工作的发展。特别在当今社会不正风气的影响下，搞销售工作容易产生腐败行为，损害公司利益。在这方面，我特别注重执行公司纪律，不仅自己要执行好，还教育每个销售员要执行好，干任何工作，不得损害公司利益。由于，我切实加强廉政建设，做到廉洁自律，我和全国4个片区的每个销售员在执行公

司纪律上比较好，大家都在一心一意为公司工作，没有出现违反公司纪律的现象。

1、业务不够熟悉。当前，电器配套元器件发展很快，搞销售工作必须熟悉产品业务，这样才能回答客户提出的技术问题，这方面我有欠缺，需要加强学习，努力掌握产品业务。

2、产品宣传力度不大。我们公司虽然开展了对产品的宣传，但总的说产品宣传力度不大，主要还是靠上门推销。一些客户对我们公司和产品了解不多，购买时存在忧虑状态。今后需要加强产品宣传，提升我们公司产品的知名度。

3、工作作风上与销售员联系不够密切。我与销售员的联系、沟通虽然多，但仍然有时了解情况不够全面。对销售员布置工作多，要求完成任务多，就事论事多，贯彻管理意图多，征求意见听取建议少。

20__年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

此致

敬礼！

述职人：__

销售年度个人总结篇五

20__年已经过去了，我通过这一年努力的工作，也有了许多的收获，借此机会对这一年自己的工作做一下总结，目的在

于总结经验、提高自己，把工作做的更好，我自己有信心也有决心把以后的工作做到更好!总结如下：

我是20__年来到贵公司工作的，作为一名新员工对于汽车销售是没有什么经验可谈的，仅靠对于销售工作和汽车的热情和喜爱，来到了贵公司，而缺乏销售经验和专业知识。为了能够迅速融入到这个行业中来，边学习专业知识，边摸索市场，遇到销售和专业方面的问题，就及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案。在这里，请允许我向帮助过我的部门经理和同事们说声谢谢！

通过不断的学习专业知识，了解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。

当然，现存的缺点也有很多，比如：对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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缺乏经验等等。我所负责的区域为省及其周边，在销售过程中牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握。

新年到了我也给自己定了新的计划，20__年的年销量达到台，利润达到万元，开发新客户家。我会朝着这个目标去努力的，我有信心!随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存、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。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前，碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队

精神战胜一切。我有信心在我的努力下，让我的未来迎春破晓，霞光万丈。