

最新销售个人工作总结 销售工作总结(6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

最新销售个人工作总结 销售工作总结(6篇)篇一

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教；这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看；然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个“耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，！自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 养成学习的习惯；

销售人员销售的第一产品是销售员自己；每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总

结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2) 具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

(3) 善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

这次来到六安报道，恰逢赶上骆总关于x月份市场销售的总结会议及x月销售提案的实施会议，通过两天的会议，让我这个刚加入的新成员感触很深。以下是个人x月份工作总结。

首先通过骆总的介绍，我了解到，我们六安销售处，主要有六个业务处组成，其包括金寨、霍邱、寿县、舒城、凤台、霍山，目前培养比较成熟的市场是金寨、霍邱、寿县，对于舒城、凤台和霍山是接下来需要进一步开发的市场，对于每个业务处，分别有一个业代负责。能够来到六安销售处，我感到非常荣幸，因为这是一支斗志昂扬，团结一心，拥有着光辉战绩的团队，上个月我们销售处拿到了华东地区销售量第一的锦旗，对于这个成绩，我想销售处的每个成员都为此付出了艰辛的努力，这里的每个业务人员都是值得我敬佩和学习的榜样，他们其中，有些做业务十几年的，有些和我年龄相仿，但是他们却在自己平凡的工作中不断创造着佳绩，由此让我豁然发现，他们成功的背后，都有一个人，那就是骆经理，强将手下无弱兵，六安销售处，这个团队，是骆经

理一手带出来的，他们能够团结在一起为实现同一个目标而努力奋斗，这得归功于骆总领导有方，骆总讲：“我带的这只队伍，过去我们是土八路，打一枪换一个地方，打游击战，现在我们要向正规军转变，要记着我们是一个团队”。所以说能够来到六安销售处，认识骆总带领的这个团队，我感到非常高兴和荣幸，希望能够早日融入这个团队，和大家一起战斗。

其次，通过骆总对于x月份销售情况的总结，我深深的认识到，工作会议总结的重要性，通过这样的工作总结会议，能够及时发现我们工作的不足以及出现的问题。x月份，虽说我们最终是圆满完成销售目标，但这是不够的，因为我们是六安销售处，我们是整个华东的销售标杆，我们对自己就要有更高的要求，就要不断的超越自我，在各个方面都要起到先锋模范带头作用。对于取得的成绩，骆总并没有沾沾自喜，但是对于出现的问题，骆总毫不留情，对于每一个业务员出现的问题，骆总都一一进行批评指正，希望他们早日对出现的问题能够尽快实施执行解决，对于每次公司的会议精神，骆总都认真传达，就比如公司新出的50专案，骆总在谈的同时并要求每个业务员分别谈一谈自己的理解，这样达成双向沟通，对于理解出现的偏差，骆总及时指正，最终让每个业务人员都能够真正领会公司的精神，从而将公司的政策方针有效的执行和传达下去，这让我认识到，作为一个领导，你首先要注意沟通，一个好的沟通，其能够提高员工运用信息的能力，从而使工作效率得以提高。

再次，骆总对x月份工作计划进行了明确的分工和布置。

1. 对于x月份，骆总根据每个市场近三年的销售情况及目前的销售任务，酌情制定了每个市场x月份的销售量，要求每个业务员自己说出销量并确认自己的销售任务，制定奖罚制度，等到月底看每个人的销售业绩达成情况，然后进行工作总结，对于内部要求任务完成不合格及出现违反纪律的情况，都按

照奖罚制度执行，罚款所得费用用于奖励及活动经费。在团队内部建立良好的奖罚机制，以督促和激励员工很好的工作。

2. 对于x月份的提案，骆总进行了传达，对于公司x月份的促销案，骆总要求每个业务员要认真执行并做到细节，就比如说，促销送礼品的的问题，什么坎及送价值多少钱的礼品，送什么东西什么型号的，一定要具体，促销时不能以底价销售，返还礼品但绝不能返还现金，如果直接给客户现金，那么这只会让我们以后的销售道路越来越难走。这让我认识到在销售的过程中，我们一定要稳定市场的价位，以保证每个环节的利润分配，从而延长我们产品在市场上的寿命，以创造更大的效益。

3. 根据工作的需要及队伍管理的正规化，骆总要求每个业务员必须配备笔记本，现在硬件设施已基本落实到位，接下来骆总要求每个业务员要认真学习并利用好电脑，以后希望能够进行视频会议，以及完成客户资料的录入及统计工作，已很好的完成分区建线表及市场透视表，从而更好的服务于我们的工作。这让我认识到这是一只在不断学习和成长的团队，他们不会停下脚步，为了更高的目标，他们正不断的超越着自我，一边学习一边成长，这让我深感自己还有很长的路要走，比起他们，我们并没有什么优越性，我一定要沉下心来，在这样一个优秀的团队里认真学习。

最后，我还是想说，很荣幸能够来到六安销售处进行销售实习，很高兴能够加入骆总领导的这个销售团队。

7月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年6月1号来到专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入

到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个xxx□具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单

子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

第一：沟通技巧不足。

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20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第一时间想到通赢防伪的小周。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。

第三：客户报表没有做很好的整理。

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。

第四：开拓新客户量少。

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

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

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。

我相信通过自己在工作上的努力，并且饱满热情的迎接每一天，终究会见到彩虹，并且相信在明年公司会更好，自己的业绩量也会比今年更加有前景。也希望相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在20xx年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一

个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。望明年自己的业务量能够达到质的飞跃。

最新销售个人工作总结 销售工作总结(6篇) 篇二

在这过去的一年中我学到了很多，也充分的锻炼了自己，可以说这一年下来我是颇有收获的，但同时也在工作中发现了困难，反省出自己在工作中的一些不足之处，这也是我需要思考和改进的方面，下面我就说说这一年来我对销售工作的认识，也好分享给各位跟我一样奋斗在销售岗位上的同事们。

1. 作为一个销售，一定要很了解公司和公司所销售的产品，这样你在跟客户介绍的时候才能有充分的自信去说服他去接受你，接受你的产品。

2. 工作一定要勤奋，这个勤奋不是做给领导看，是让自己更快的成长以获得的自信，一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售时混饭吃，我现在如果把自己定位成一个一流的销售就必须把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，其实做销售做久了压力是比较大的，除了要对工作总结外还要不断的学习接触到与之相关的知识和专业技术，当然最重要的还是如何做出业绩，怎样使利润最大化，这都是要通过勤奋来完成，有句话是没有销售不出去的东西，只有销售不出去的人，其实做销售也就是在做人。

3. 良好的工作态度，有些人可能觉得一些销售人员每天要面对一些难搞定的客户或者是因为压力大的关系，难免会脾气不好，但我觉得这个也是工作态度问题，因为很多客户往往是不容易搞定的，这就看怎么放平心态，正确的面对，毕竟我们是做服务行业的，良好的态度也是客户考察我们的一个很关键的一点，所以不论在何时，请注意自己的说话和言行，拿起电话的时候，要让充满激情，面带微笑，相信电话那头的客户也能充分感受到你的真诚，从而被你打动。

4. 请为公司创造尽可能多的利润，如果不行就辞职吧，这是一种心态问题，一来你为公司创造的多，你自己得到的也多，二来不要总是认为自己被公司利用了或者为老板创造了多少自己才拿那么点，因为被人利用说明你还是有价值的，最可悲的是利用价值都没有，也就是说没有利润意味着失业。

5. 当你在和客户沟通时一定要记住你不是去求他们去买你的产品，而是去帮助他们解决问题的，这是一个各有所有的双赢，主管说这个非常重要，直接影响了心态，而正确的心态是成功的关键。

6. 做销售的一定要有自信，一个销售如果没有自信就连说话和打电话的勇气都没有，那就跟不用说出门拜访和做出业绩了，自信主导着销售的内心，有的自信你可以随机应变的应对客户的刁难和困难，我觉得作为一个销售在受到打击的情况下，还要唱着歌开开心心的来上班。

7. 一定要有耐心和恒心，相信自己只要付出一定会有回报，只是时间问题，我曾经一度很郁闷自己因为自己没有业绩，但是当主管告诉我他是进公司第3个月才卖出了第一套房. 我又对自己充满了信心，当然耐心不等同于混日子和等单，是要我们时刻保持上进心，不断的去努力。

8. 作为一个销售人员总结是很重要的，不仅是对自己的工作内容、工作效率、工作方式、沟通方式、错误的发生、工作计划、出差计划、项目运作等，还要对自己说话技巧、肢体动作，甚至是个人的为人处世等进行总结，总结了才能发现不足，才知道自己还有哪些可以上升的空间。

最后，我想说不管在哪里工作，做什么工作，态度和心态很重要，遇事把心放宽，才能更好的处理和解决面对的问题，从容的面对挑战，不断的去丰富充实自己，客观的面对自己的不足，更好的去改进，每个人都会有美好的明天！

最新销售个人工作总结 销售工作总结(6篇) 篇三

作为一名营销员，第一、我时刻记住：把每一位顾客都看作是自己的亲人，这种感觉会让顾客对我们有一种亲切感，拉近我们和顾客的距离。然后我在为顾客热情的介绍我们的每一款产品。我的感觉是我不是在为顾客推销产品，而是在为我的亲人们选择适合他们的每一款。

第二、坚持每天都要学习，遵循“活到老、学到老”的原则。通过学习，能逐步增强我的自信心，九月份我就取得了销售第一名的好成绩。

第一、接待顾客时要不厌其烦，不到最后关头我们决不放弃。即使顾客试了很多条，我们还是要耐心招待。只要他们想试，我们就多鼓励。

第二、当顾客要我们做参谋的时候我们要当成自己的朋友，帮其选购适合的商品，而不是他想要的。这样，顾客穿着舒适得体，会带其亲友一起来。

第三、看顾客眼色，帮其选择，在适当时机推荐，鼓动顾客试穿衣服，我们成功率会提高一倍。

第四、看年龄、身材、肤色，来帮顾客选试裤子。

上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

1、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

2、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出

去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

最新销售个人工作总结 销售工作总结(6篇)篇四

因为朋友的介绍，我来到了xx金店这个大家庭，从没想过会接触珠宝这一行业，也没有想过xx金店改变了我的人生。

曾经的我，性格很内向，很安静，不敢跟陌生人聊天，是个非常腼腆的女孩。从毕业之后就去了药店上班，每天都重复着一样的事情，没有什么新鲜感，在店里见识了以前都不了解的中草药跟一些稀奇古怪的西药名，每天都接待不同的病人，只需要给顾客介绍药，给不同病人搭配不同的药方，除了这些整天不需要说什么话，可以用这样的话来表达“生活得头脑简单，四肢发达”，日子久了，就想要去外面见识……刚开始对这个行业非常的陌生，一大早起床就起来学化妆，因为这是我人生的第一次化妆，来x'x金店有了很多第一次，早上就开始了新的面貌，上班，紧挨着五一劳动节，面对人流量那么多，顿时让我不知所措。

后来几天，有师傅教，教我平常上班时应该注意哪些细节的地方，一些简单的常识，又应该怎样去接待每一个顾客，应该怎样介绍首饰，应该怎样去跟一个顾客聊天。突然我觉得一下子接受不了这么多，我要学的东西好多好多。当我每次接完顾客，师傅都会跟我分析我哪里需要改进，哪里需要注意，给了我很大的帮助，有个师父真的很幸福，很开心。慢慢得，一个月过去了，我开始自己可以慢慢的一个人销售了。因为现在每天都会背资料来提升个人的专业度。

就这样子，又过了十天，我渐渐地掌握了流程，店长给又我安排了一个师父，而此次的师傅就是让我去背“白问白答”。因为从小我就不怎么喜欢看书，看到一本很厚的资料，这时觉得压力挺大的，还要我每天背三道题，背不出来罚抄或者是留下来背熟，那时真的觉得好委屈，就这样每天我都会要

求自己去背资料。

有一次，有一个顾客，因为顾客是个性格很安静，很冷场的人，而我本身我同样是个性格很安静的人，再接到这么个比我很安静的顾客就更安静了，在整个销售过程中我始终调动不了顾客的氛围，整个氛围都很冷。下班后，师父找我谈话，让我以后多去配合其它同事，教怎样更好的调整氛围，这样才能更快的让自己学到更多的知识跟工作的熟练。就这样，我每次看到同事接顾客，我都会第一个过去配合，我发现到每个同事接顾客的方式都不一样，不同顾客用不同方式来接，这让我学到了很多。

时间已久，感觉实际不在是个新人了，也开始大胆的叫起了顾客，但还是很不习惯上班需要这样的方式，叫了很久，终于接到了一位顾客，可是我不知道怎么介绍产品，当时完全不知所措，这时同事就过来帮忙了，看着她怎样给顾客介绍首饰，当时我完全听入迷了，觉得她说得好好，超棒的，突然间觉得xx金店的女孩做销售很厉害，都是我的榜样。

在这份金店营业员销售工作总结中，我非常感谢领导能给我这个销售的机会，非常感谢指导我的师傅，以及帮助我的同事，来到金店这个大家庭，给我温暖，给我关怀，也让我从一个腼腆的女孩子变成现在活泼开朗的一个女孩。

最新销售个人工作总结 销售工作总结(6篇)篇五

人生何处不营销，我认为任何工作都与销售有关。即使中国竞选首相，总统们也需要发表演说，推销自己。优秀的导购不仅具备良好的销售和服务的心理能力，而且是一名优秀的销售心理学家。

在日常工作中，我学会了通过用户的每一个细微的动作，每一个微妙的头部表情来预测用户心理差异和意愿。

经常在工作中，我与形形色色的人打交道。他们来自不同的行业和不同的层次。他们有不同的意愿和不同的心态。

如果我们想服务好每一位用户，无论购买与否，如果你能让你的客户满意，当我们应对失败和面对“不”时，你必须有一流的心理能力。

然而，我要谢谢这份工作，让我学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理能力在工作中受到了很高的锻炼。

要作为一个好的导购，你需要有一流的口才，我每天都要与不同的客户交谈、交流、介绍产品、久而久之，口才和沟通技能有了巨大的提升。

我觉得做导购就好像在读免费的mba课程，它教会了我这些大机构园里学不到的知识和技能。如今，客户越来越理智，越来越聪明，所以我们必须更好的销售产品，更好的说服用户，我们需要学习越来越专业的产品知识，所以随着时间的推移，我们作为了某个领域的专家。

成为一名导购，除了学习专业的商品知识，我还必须学习一系列与商品相关的知识，这样我能够非常乐观，更加专业，并且拥有更高的周转率。

此外，我借助课余时间参加公司其它部门的工作，向朋友学习。由于这些不经意的行为，我的生意更加越来越成功，使我作为公司最好的销售指导之一。

比人家多做一点，比人家多学一点，这样经验都会比对方多一点，这样我的成长速度都会比对方快一点，收入也会比对方多一点。

学习是为了自己，为了财富，为了顺利，为了幸福，所以成

为一个优秀的向导，不仅要精通这些产品，而且他的知识也需要是全面的。

在销售过程中，我们每天都在与人打交道，所以这是学习怎样与对方交谈，如何确立信任，如何获得对方认同的绝佳机会。

我充分掌握此次机会，通过优质的服务，把陌生的顾客变成善良的同事，让各种用户都偏爱我，为将来的顺利做好充分的打算。

我之前从来没有观念到这一点，这份工作也是为了工作，从来没有想过我可以为将来做打算。

其实，我在工作中也有众多特点和困难。因此，我不会为那些成果感到自豪。我会不断增加自己的业务能力，加强业务辅导和学习，不断优化自己工作中的不足之处，使自己的工作更加更加热情和优质。

服务公司，服务用户。我们把每天的大部分时间花在工作上。只有使工作真正的幸福起来，我们的生活能够真正幸福。我很开心我找到了一份使我开心和忙碌的工作。

我对我的工作充满热情，在新的一年里，我将以更大的热情投入到我的工作中，为公司贡献我的光和热！

最新销售个人工作总结 销售工作总结(6篇) 篇六

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的。到了xx之后，发现跟我以前的工作模式有很大的差异。无论是产品的知识还是工作的氛围都与以前大不一样，所以我在前一个月的时候都还在找感觉，有时候每天都不知道自己能够做什么事，但是在领导给我开了几次会之后，我渐渐的开始找到了感觉，同事们对我也很好，对我不懂的问题也总是

帮助我。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，在后面的工作时间里，我每天都过得非常充实，无论是打样还是接待客户，我都一步一步的在上手，虽然在这个过程中，很多事情也总是差强人意，但是我相信只要我付出了，那么就一定会有回报。

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须大量学习行业的相关知识，及销售人员的知识，现在时代在不断的变化，我们要在这个行业里面生存下去，就需要不断的去学习，跟上现在的步伐。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，首先要把客户放在第一位，做到以诚待人，明白他们的需求，面对难缠的客户，也不要表露私人情绪，始终用微笑面对客户，时刻谨记自己代表的是公司而不是个人。对于本职工作，要做到烂熟于心，不要面对客户的时候反而回答不出问题。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

- 1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在过程中流失了很多的潜在客源，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。
- 2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太稳妥。要加强努

力学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

在这个季度里面，我看到了自己的不足，也明白自己哪些地方还需要改进。在以后的工作中我一定会发扬优点，改正缺点，做一名合格的销售员。

四、对于这些我意识到的缺点，我会努力改正，对以后的工作的展望是：

1. 先做好老客户的定期回访，避免老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
2. 加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到有问必答。帮助他们解决一切问题，用真诚打动他们。同时重点加强学习全面综合的理論知识和销售技能。
3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，达到以一带十的目的，同时做好我们的口碑宣传和產品推介。
4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，首先我们要让他们信任我们，然后慢慢的让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。
5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。
6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定

的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下季度我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！