# 销售个人月工作总结800字十五篇(大全)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-07-04

*销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字一六月份既是炎热的月份，也是销售量容易突破的月份，本人在这个月没敢偷懒，顶着大太阳也依然每日出去跑业务，在月末时将月初计划的任务目标全部完成了。月初本人制定的任务目标是xx，这个数字是巨大的...*

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字一**

六月份既是炎热的月份，也是销售量容易突破的月份，本人在这个月没敢偷懒，顶着大太阳也依然每日出去跑业务，在月末时将月初计划的任务目标全部完成了。月初本人制定的任务目标是xx，这个数字是巨大的，甚至是不一定能够完成的，但最后本人还是将其完成了，这不得不说是一个巨大的进步！虽然这完成过程令人无比辛酸难忘，但在完成之时得到的喜悦也将这份辛酸难忘都转化为了美好的回忆了。本月计划目标全部完成，是一个完美的六月！

做销售的，除了销售量需要不断提升外，还需要不断地培育新的客户。在这个六月里，本人通过一些线上与线下的促销活动，积累了许多新的客户，这些客户还都是一些优质客户，是我们公司推出了什么新的活动，他们都能够有时间有精力也有能力参加与购买的客户。本人打算在接下来的时间里，将用心发展这群客户对我的信任，以保证未来我有什么推荐的时候，他们都能够“付诸行动”。另外，本月积累到客户的那些活动也是本人花费了苦心策划出来的，在效果上比以往的活动要新，要有趣一些。

整个六月，本人按照月初的计划进行了三场大型活动，按效果来看，这三场活动都做得不错，既保证了销售量，也积累了客户，按照这样的模式继续发展下去的话，公司的效益就会越来越好了。为了确保在下一个更加炎热也更加能够获得收益的月份——七月里有更好的收益，本人打算针对七月制定新的规划，这个规划第一要保证销售量不能低于六月，第二要保证客户量能够有更大的突破，尤其是优质客户的数量，需要有一个质的飞跃，第三是要有新的活动形式，以保证客户都会因为活动关注上我们的品牌。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字二**

汽车贸易公司的形式一般都是从外国引进的“4s”店形式.在国内汽车销售市场还不算饱和的情况下，这种以店销为主的方式占了销售量的90﹪以上，只有少量车型如：微型客车、小型客车、重卡、厢货等销售商在人员推销方面下了很大功夫，而轿车走的都是店销形式.而在全面建设小康社会的今天，汽车已进入越来越多的百姓家庭，成为普通人出行的代步工具。

1.更快的适应社会，增强自身的素质学习的销售技巧，学会与顾客接触，交流。2.了解北京现代的汽车各种品牌，价格，性能。3.了解公司管理模式，进一步加深对理论知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用。4.通过实习加深我们对汽车专业在国民经济中所处地位和作用的认识，巩固专业思想，激发热情。

：xx年6月2日——6月28日

：xx

：销售部维修部财务部综合办公室销售部职员：经理：xxx销售顾问：xxx信息员：xxx

1.掌握xx的销售流程。2.与销售人员搞好关系，从他们那里学习的经验。3.学会运用相应的销售技巧。4.更好的了解汽车各方面的信息，对各种车型进行比较。5.真正了解“4s店”的含义。

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交——交车——售后跟踪

接待：接待环节最重要的是主动与礼貌。销售人员在看到有客户来访时，应立刻面带微笑主动上前问好。如果还有其他客户随行时，应用目光与随行客户交流。目光交流的同时，销售人员应作简单的自我介绍，并礼节性的与客户分别握手，之后再询问客户需要提供什么帮助。语气尽量热情诚恳。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字三**

7月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

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妥当。要加强认真学习销售员的规范。

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括，还有这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字四**

2月份：万事开头难

成为员工后，被分到了公司的总部所在地——佛山，负责100家终端和4家医药公司.之前负责这个市场的人由于做得太差了，已经离职了.那么等待着我的是什么呢?以下是我的swot分析(把自己当作产品了，呵呵)：

s(优势)：无经验说明我是一张白纸，没做起来的市场也可以看作是有个空白的市场.由开始，因此存在着无限的可能.

w(劣势)：无工作经验，专业是药学，无市场营销知识.

o(机会)：新来的主管是公司去年的销售冠军，有着丰富的实战经验，我将在他那学习到最有用的销售知识;股市跌到了谷底，说明它有机会反弹了，且区域位于公司总部，只要做得好就会有发展.

t(威胁)：这个区域的市场供货渠道乱，价格不稳定，为终端工作带来更大的困难.

成绩：开始计算任务指标的第一个月，铺货店数比前人半年铺的还多，但只是因为他们懒，并非我有多厉害.

3月份：干一行爱一行

经过了一个多月的铺货，大部分的药店都已经开始经营我们的产品了，只剩下极少数的\"顽固分子\"依然雷打不动，而这些药店正是当地较大型且生意较哈破的店.为了把货铺进去，我只有更加频繁的拜访，不断地向他们陈述我们产品的优势.\"皇天不负有心人\"，终于在后来的一次拜访中发现其中一个\"顽固分子\"开始经营我们的品种了.回到家我第一时间把这个好消息告诉我主管，当时我主管说了一句话：\"你会成功的，因为你已经把工作和情感连在了一起.\"

成绩：铺货工作基本完成了，铺货率为全公司前三.由下月开始进行上量工作.

4月份：有了自信就成功了一半

拿到了三月份的奖金了，是一笔不小的钱啊，第一个月就能拿到怎么多奖金，对自己越来越有信心了.

开始要纯销了，之前的代表月销量才200多，我铺货阶段的销量也才700多，指标却要1200，要怎么才能完成指标呢?

由于我们的产品在本地来说是该领域的no.1，但好卖的产品通常都没有什么利润可赚，加上我们没有什么促销活动，首推率是达不到的了.只能在其它方面寻求突破，于是我有了以下的想法：

1、我们的产品有两个规格，我们做的是大的规格，而小的规格是消费者主动购买的产品，于是我便让店员每次都先把大的包装拿给消费者，增加购买率;

2、我们的产品是西药，价格便宜，能与其它中成药联合使用.于是我便做其它中成药促销员的工作，送点小礼品什么的，让她们在介绍自己的品种时搭配我们的产品联合用药.

成绩：主打产品销量急速上升，达到指标任务的150%以上，全公司该产品销量排名第二.其它产品的销量也有了不同程度的上升.

5月份：失败，一个新的起点

在上个月的销量增长的刺激下，正当我在满怀信心打算再创高峰时，突然发现我的目标门店里的货都塞得满满的.原来，虽然当时的我根本不懂得什么叫压货，但却不自觉地在月底时使用了压货的技能，却没能很好地销出去，以至现在终端这么多货.没办法，只有老老实实继续做店员的工作，店员教育，做陈列.但同时也对自己上个月的压货做了个人总结：压货对短期的销量冲刺有一定的帮助，但却会影响到后面的销售.

成绩：由于受到上月存货的影响，本月销量只有800左右，完成指标的60%而已.但两个月的平均销量还是有所上升，因此也知道了适当的利用压货可以增加销量的技巧.

6月份：去做，而不是去讨论

由于6月份的销量统计还没出来，经理按4、5月份的销量制定第三季度的任务指标，再加上工作细分，我开始做重点产出，目标药店由原来的100家减少到60家.我的指标却无可避免的大幅度增长，达到以前的166.6%-200%.但是，积累了之前的经验，再加上终端的存货基本已经销出去了，我却有信心完成.

就在其他人都在抱怨指标太高，无法完成时，我根据我的60家药店的大小分别给它们下达了它们绝对有可能完成的任务，然后再根据月底的完成情况，把没完成任务的药店的量转交给超额完成任务的药店，最后再适当的压了点货，就这样，指标完成了.

成绩：全公司能完成任务的三人里的一个，在别人讨论指标是否太高的时候，我选择了去做，所以，我有了不同于别人的成绩.

7月份：otc三要素，缺一不可

在完成了上个月的任务后，我的终端不可避免的有一部分存货，幸好我从6月份已经开始注意到otc三要素(客情、陈列、店员教育)的同等重要性，在每个方面都尽量做足功夫，我的存货也在短期内销出.然后，还是按上个月的方法，把指标分解到每个药店上，于是，我再一次的完成了任务.而上个月同样能完成任务的两位同事，却由于没有计划地压货，获得了和我6月份相似的成绩.

成绩：首次成为公司月销售冠军，而且是全公司唯一连续两月完成任务的人.而且，公司的一个一直销不动的新产品我也创下了一个销售新高.

8月份：适应一切的变化，使自己变得更强

在知道我成为上月销售冠军的喜讯的同时，也传来了一个坏消息，我的主管由于家庭的原因辞职了.我在我主管身上学习到了很多，而且也是他一直在鼓励着我，他离职了，是否会影响到我的表现呢?

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了.而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来.那么这个月开始，就是我发挥的时候了.

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑.

9月份：no excuse，执行力是关键

新一季度的任务指标又下来了，而且这次的还明显不合理，按上季度的销量来分，做得好的做多点，差的做少点，但奖金却和完成率挂钩.我的指标再次上升.经理却还放出话来，由于主打产品离年度任务还差挺远的，现在可以有促销活动，但所有人的任务都要100%完成，就算压货也得完成。没办法，还得干。既然经理都把话说死了，那就没有任何借口了，只有去执行咯。反正我也已经有了压货的经验，这点儿量我还是有办法的。

成绩：成功完成了本月任务，同时也为逐步确定了年度销售冠军的位置。

10月份：想得比别人更多更远

由于上个月主打产品货都压得很死了，所以这个月把重点转为终端建设和其他产品的销售。

由于我负责的地区销量做得好，公司愿意拨出一笔钱给我做卖场的陈列。于是，我抓住了这个机会。让公司对我感到满意，期间我运用了grow思考模式：

g(目的)：公司要求为两个指定产品做好端架陈列，为公司增加品牌知名度。

r(现在有什么)：主打产品由于我一直工作做得不差，已经陈列得非常好，其他产品由于有otc产品但还没有otc标志，以及保健品没有上促销员等原因，一直陈列得不太好。

o(有什么选择)：1、可以按照公司的要求，买一个端架，专门陈列指定的两个产品。但对我的销量没什么帮助，而且一个端架有四层，只做两个产品太浪费了。2、利用这笔费用同时做好原先陈列得不好的产品，但由于有otc和保健品，内服药和外用药，无法陈列在同一个端架上，不过可以分开陈列，每个产品占一层端架，只是对建立品牌的效果没集中陈列那么大，但对各产品的销量增长都有帮助。

w(要做什么)：经过思考，认为第二个选择能获得最大效果，并尽量争取更多的利益。

最后，我除了按照第二个选择，一共做了5个产品，每个产品都争取到最好的位置外，还为我们的主打产品争取到了一个堆头陈列。

成绩：主打产品销量下滑，但达到公司要求的最低完成标准。其他产品普遍少量增长。陈列和堆头虽然与公司原意不同，但却获得众领导的一致好评。

11月份：做销售，没有不可能做到的事

又接到了一个新的任务：由于我们的某一个新产品在某连锁销量一直不理想，面临着退场的尴尬。这个连锁在广州，以平价卖场为主，因为我的卖场都做得不错，经理要求我做出一个样板店来，避免退场。我这只有一家门店。之前由于他们的配送一直不稳定，老是无原因断货，我一直没有把它当作重点来做。这家连锁是出了名的不合作，广州同事做不好的原因也无非就是因为费用分配不合理，要么全给了采购，货都压在门店买不出去，要么全给了店员，却因为老是断货而影响了销量。既然接到了任务，那我也没有任何借口，我把费用合理地安排了一下，以2：3的比例分给了采购和店员，既保证了我的药品不断货，又让店员有了帮我推荐的动力。然后我再额外申请了促销活动(经理既然让我做样板店来避免退场，自然也要答应)，这样，三管齐下的情况下，我这家难缠的店也被我摆平了。

成绩：该卖场该产品的销量增加了100%，连带着其它产品的销量也有所增加。总体成绩还没做最后的统计。

总结：入行的第一年，以学习和积累经验为主，有幸跟在一个好主管和好经理下面学习，主管很无私地把他懂的都教我，而经理也很信任我，有很多事情都愿意放手让我去干。所以也取得了较为可喜的成绩：如果没什么意外将会是公司年度销售冠军。

展望：接下来将是以带新人为主了，因为又有一批我们的师弟进来公司实习了，他们也将是接下来的培养对象。另外06年我的岗位也将发生调整，将调回广州专门负责平价大卖场，我将向重点客户管理的方向努力了!

销售人员月度工作总结的延伸内容：工作总结内容分几部分?

1.基本情况 这是对自身情况和形势背景的简略介绍。自身情况包括单位名称、工作性质、基本建制、人 员数量、主要工作任务等;形势背景包括国内外形势、有关政策、指导思想等。

2.成绩和做法 工作取得了哪些主要成绩，采取了哪些方法、措施，收到了什么效果等，这些是工作的主要内容，需要较多事实和数据。

3.经验和教训 通过对实践过程进行认真的分析，找出经验教训，发现规律性的东西，使感性认识上升到理 性认识。

4.今后打算 下一步将怎样发扬成绩、纠正错误，准备取得什么样的新成就，不必像计划那样具体，但一 般不能少了这些内容。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字五**

时光荏苒，今年的10月就要到尽头了，我本月的销售工作也到尾声了，真的不敢相信自己又完成一个月的销售工作，是我觉得惊讶的地方，也是我觉得很棒的地方。目前将进入月底，我也对自己一个月的销售工作做如下总结：

本月是我进入销售行业的第二个月，实际上还算是个新人，销售经验不足，尤其是自己作为一个电脑销售，就更加的不熟悉了。所以本月的工作其实坐下来是很吃力的，但是又因为有9月份积累的一点工作经验，所以还能应付过来，这也算其中的幸运了。

本月自己还是以一个新人在工作，所以很多时候还是在学习的状态中，但是也在店长的带领下慢慢的学习去销售电脑。我知道自己是第一次接触到销售这个职业，不管是从专业上，还是从经验上，都是不足的，所以在10月这个月里，我认真的学习各种销售技能，在店里优秀的销售员进行售卖电脑时，认真的在旁边学习，做笔记，不懂的在他闲下来的时候就去把自己积累的问题向他提出来请教。由此我也学到一些销售的知识，让自己对销售有进一步的认识。另外店里主要销售的是电脑，所以我对店里所有的电脑都去进行了了解，把每台电脑的性能和品牌以及价格都摸清了，这为自己给顾客介绍电脑的时候做足了功课，这样就不会慌张了，也不会一问三不知了。

本月最大的收获就是自己终于有了一个客户，在本月经过自己的努力我卖出去了一台电脑，有了微薄的业绩，虽然很小，但是能够在入职两个月内谈成一笔生意，对我来说意义重大，也是我这个月努力的成功，让我有了些收获，更让我知晓自己还有更大的潜力还未开发。销售的工作本身就不是一两天就能做好的，还是要有专业的知识，才能更让顾客在买电脑的时候去信任我们。所以有这样的成绩也是我努力学习销售的知识，认真的去请教销售能力好的人，从他们身上学习经验，把自己的销售能力逐渐的提高起来。

10月的销售工作有了一点成绩，但是也明白自己在销售这条路上要走得更远，还需要加油，还要学习更多的东西，但是我不胆怯，我觉得自己可以把销售这个职业的工作给做好，并且在未来可以为我们店拿到更多的业绩。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字六**

七月可以说是我们销售人员全年里最辛苦的一个月份，头上不仅要顶着一份也许完不成的任务量，还要顶着一个火辣辣的太阳，使得在外面跑来跑去的我们都期待起风吹雨淋了。不过，工作总归是工作，即使是在酷暑里晕倒，那也得要面对。好在本人有着顽强的心和健康的体魄，七月份的工作依旧还是保质保量完成了。现就将七月份的个人工作，总结如下：

七月份既是炎热的月份，也是销售量容易突破的月份，本人在这个月没敢偷懒，顶着大太阳也依然每日出去跑业务，在月末时将月初计划的任务目标全部完成了。月初本人制定的任务目标是xx，这个数字是巨大的，甚至是不一定能够完成的，但最后本人还是将其完成了，这不得不说是一个巨大的进步！虽然这完成过程令人无比辛酸难忘，但在完成之时得到的喜悦也将这份辛酸难忘都转化为了美好的回忆了。本月计划目标全部完成，是一个完美的七月！

做销售的，除了销售量需要不断提升外，还需要不断地培育新的客户。在这个七月里，本人通过一些线上与线下的促销活动，积累了许多新的客户，这些客户还都是一些优质客户，是我们公司推出了什么新的活动，他们都能够有时间有精力也有能力参加与购买的`客户。本人打算在接下来的时间里，将用心发展这群客户对我的信任，以保证未来我有什么推荐的时候，他们都能够“付诸行动”。另外，本月积累到客户的那些活动也是本人花费了苦心策划出来的，在效果上比以往的活动要新，要有趣一些。

整个七月，本人按照月初的计划进行了三场大型活动，按效果来看，这三场活动都做得不错，既保证了销售量，也积累了客户，按照这样的模式继续发展下去的话，公司的效益就会越来越好了。为了确保在下一个更加炎热也更加能够获得收益的月份——八月里有更好的收益，本人打算针对七月制定新的规划，这个规划第一要保证销售量不能低于八月，第二要保证客户量能够有更大的突破，尤其是优质客户的数量，需要有一个质的飞跃，第三是要有新的活动形式，以保证客户都会因为活动关注上我们的品牌。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字七**

很庆幸自己能够有机会加入北京xxx，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xxx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xxx至今已有半年之久，侄此年度结束之时，对自己半年来的工作总结如下几个方面：

一、系统产品知识积累：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!

二、业务渠道的摸索与建设：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。

三、品牌的建设尤其重要：xxx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xxx团队的拼搏与努力!

四、客户永远是上帝!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侍为金子，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。

五、销售数据统计：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xxx大家庭中，成为一位合格的家庭成员。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字八**

四月份我们的任务是x万元，实际上完成了x万，离任务额还差x万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，xxx店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来xx讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了xxxx多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

xxxx月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期xx老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好xx月4号边老师来xx 进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，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，上学的时候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，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。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、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们xx的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字九**

不知不觉间，四月的也已经走到了尾声。在先前的这几个月来，我们商场的收益遭受了莫大的打击！商品的销售额几乎全部都被粮油以及家居用品占去，这让我们其他区域的销售人员处境异常艰难。但是，随着四月的到来，我们的工作终于开始出现了转机。而我们也开始通过自己的努力争取在四月的时候改变我们的情况。

在四月里，最初的开始，我们就迎来了愚人节和清明节。而在商场的活动支持下，我们更好的通过销售活动取得了不错的成绩！以下，是我对这个月的工作总结：

尽管四月的情况已经转好，但是危机并没有完全结束。商场依旧保持着量体温、戴口罩的基本要求。而我们作为销售员，在这个特殊的期间，除了给顾客们介绍商品以外，也担当着安全监视员的责任。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情况，我们都必须及时阻止，并时刻准备好消毒水等用具进行卫生处理。

尽管这对我们来说是额外的工作，但是我们所有的同事都非常乐于在这个特殊的时期执行这项任务。这不仅仅是我们的任务，更是我们的责任！

四月一日的愚人节活动我们仅仅只有部分区域进行的活动很简单，也仅仅只有部分销售区参与了活动。但这并不是真正的目的，前期的优惠活动仅仅是为了后面的清明节活动炒热气氛。

当短暂的愚人节活动结束后，我们立马开始着手准备清明节的活动。从商场的基本装饰到优惠的价格调整，一切都在有条不许的进行着。

而在在此期间，我们的宣传工作也在不断的进行，不仅提前发出了活动优惠券，还积极的宣传了赠品和部分特价热销品。这大大的刺激了消费者的购物心理，并给这次的活动带来了热潮。

此次的活动中，我们严格的把控了活动时间，并努力控制了入场的顾客聚集情况，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也积极向客户们宣传自己负责的商品，在活动期间取得了不错的成绩。

随着大家活动的回复，商场的人流也越发的增加。我们在工作上也渐渐找回了感觉。尽管比起过去的工作情况还是有不少的限制，但是如今的我们就像度过了寒冬一样，正在慢慢的回暖。相信在未来，我们很亏就能恢复成长的工作情况，商场也一样会回到往日的热闹！

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字篇十**

进入公司一个月以来，应对自己从未接触的销售工作，真的是既兴奋又迷茫了，还好有领导的亲自带队和同事的热心帮忙，用自己的方式、方法，在短时刻内掌握了所需的基础专业知识，并很好的融入到这个销售团队，应用到实际的工作中，并不断的提高自己的技能，下方我要对自己七月份的工作做一份销售工作总结。

刚开始，我和我的师傅，一向在跟进他的项目，为开发商带给热管材料，我学到了很多东西，这些在平常的生活中根本无法学的。尤其是营销活动中我们要掌握的只是：

1.对自己产品必须要认识到位；

2.本身所具有的知识结构，有关市场的、有关社交的、有关人文的、有关沟通的技巧和学识务必要掌握；

3.需要一份坚强的信念来支撑自己的职业，当应对应对复杂的人、复杂的社会时，采取一种对待方式与自己的价值观能否进行有效的吻合、兼容和融合；

4.专业的营销理论和技巧；

5.正视成功与失败，总结经验。这是每个做营销职业的人务必具备的。

接下来，根据自己掌握的知识，广泛了解整个房地产开发市场的动态。开始寻找新项目。从零做起，一边学习产品知识，一边摸索市场。遇到销售和产品方面的问题，及时向同事和领导请教，一齐寻找解决问题的办法。到目前为止，我已经寻找新项目20个。在老人和领导的帮忙下，奇迹般的成功了18个，我深知这与大家的帮忙密不可分，我深深地体会到了公司强大的凝聚力。

我也从中总结了一些自己的小经验：

1.对建材市场、对应行业要充分了解；

2.对自己产品功能的掌握尤其重要；

3.不能过分的信赖客户，要掌握主动权；

4.关注竞争对手的动向。

以上是我的销售工作总结，接下来又是一个忙碌的时期，我会奋斗，用心的抓住市场，学习、总结，为了自己和公司再创辉煌！

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字篇十一**

售楼销售工作如逆水行舟，不进那么退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑衅又在眼前。沉思回想，这一年我作为销售本部经理，在公司领导的指导下和同事的合作中，我积累了更多的实践经验，学习到了更多理论知识，同时，也在工作中创造了自身的一些缺乏。这是充实的一年，具体的工作总结如下。

(一)事迹统计：

11月份公司履行目标义务制，每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1-5期(含xx园)必达目标4400万元，争取目标4700万元，考核时间20xx年1月20xx年xx月。

根据x年1月12月27日统计，本部共实现销售额4304万元，其中1-5期实现销售额3632万元，xx园实现销售额672万元。

事迹分析：

由事迹统计可见，1至7月份，销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都持续在很理想的程度上。而由8月份至年底，那么有必定程度的下滑。下方就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素：

①上半年以3期门面销售为主力，市场反响良好。截至20xx年6月，三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通，拿出一系列合理化方案并得以实行。这包含：

a。一期xx的10套，采用“比同区域房价每平方米低300元〞的宣传策略(已清盘);

b。三期小户型“小户型精装修〞运动;

c。四期xx花园车库及门面，首次采用“分类广告〞的情势，到达明显效果;

d。六期“青年人购房月：首付二万月供一元〞运动;

e。五期“公务员购房月：买四房送8888〞运动;

f。装饰建材大市场，8万12万“零风险〞产权商铺。

③销售履行目标义务制，使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务，而且还要时刻重视自我年度任务的完成状况，能够主动调剂，有效的进步了工作效率。

④公司所供应的销售人员保底薪，进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济〞手段，极大的调动了销售人员和客户的用心性，也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后效劳部，专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的效劳品德，另一方面，更重要的是细化了分工，使销售人员从遗留问题中摆脱出来，能够专注于创造新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素：

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更，7月开端，客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源，客户群体产生转变，销售人员的心态存在波动，业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多，无法产生“连锁效应〞开掘老客户资源。

⑤本部资源分流，这也是造本钱部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

a。市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势〞已经微乎其微。

b。在本部以外增设了另2个售楼部，分辨在“xx园〞、“xx园〞的现场。于是本部不仅仅在市区无销售点，而且本来的xx市场资源也被分流。

(一)本部团队建设事迹：

1、透过事迹的优越劣汰，留批业务程度较高的销售人员。目前，本部有售楼人员：xx等五人。其中20xx年年度目标达xx万以上的优秀售楼人员有2人：xx。

2、本部销使从无到有。目前比拟稳固的销使有5名，周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体此刻主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强，合理的方案一经采用立刻就能得到实行。

(二)团队建设总结：

1、采用每日早会、晚会的方法，准确把握销售人员每人每日的客户状况。

2、汇凑群众聪明，充分调动本部人员的用心性。

20xx年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源，针对目标房源提出销售措施，并将方案与筹划部商讨履行，进步了方案的可行性，也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的状况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各大单位及写字楼上门访问客户。

4、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断地进步销售人员工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进那么退，“居安思危〞的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

(一)销售治理电子化

销售治理需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量到达目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计，没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下，劳命伤财，容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月，财务部门应当向销售部门供应详尽的数据，帮助销售治理的判定和调剂。同时，应当配备相应的治理程序，能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑，这不仅仅能极大的进步现时工作效率，也能作为公司的储藏资料，便于今后各期工程资源共享，有利于开掘老客户资源。

(二)销售团队的精简化

随着公司工程标增多，销售队伍也越来越宏大，销售部编制峰到达了42人。而我们平均每月1000万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售本钱方面思考，我认为在不影响销售的根底上我们的队伍需要有效整合。

(三)销售产品改进化

公司1-5期工程，有些产品面积过大，总价过高，还有些产品尚不具备销售条件，这些产品要在20xx年进行销售就务必进行产品改进，或采用一些有效的促销手段。具体有：

(1)街11-22号小户型：12套，平均每套60多平方米，140多万元销售额。目前没有上下楼梯、没有进户门、没有上下水、没有隔墙，无法销售。

(2)公司11层主楼住宅：31套，平均每套170多平方米，1200多万元销售额。目前问题是没有小区，面积过大，房型不标准，总价过高，无法销售。

(3)一期建材大市场主楼门面：1套，996平方米，620多万元销售额。目前问题是单套门面总价到达600多万，这样的客户群极少，已待售2年还未售出。推荐公司将其分割为专业市场铺面销售，或先对外招租，以租带售。

(4)xx园复式楼：59套，平均每套220多平方米，2300多万元销售额。目前问题是面积过大，销售部推荐将其改革为：露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题，因此20xx年一向没进行改革。假设方案透过，20xx年进行销售，那么需加快改革进度。

以上是我对20xx年度工作的总结。应对年即将来临的时机与挑衅，我会更加努力的投入到工作中，更好的负起自身的职责，加强理论学习，勇于实践，使自我的业务程度，治理程度全面进步，为公司开展奉献自身全部的能量。用开展、用效益往返报公司，实现自身的人生价值。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字篇十二**

回顾4月份的工作历程，我慢慢融入公司，成为公司大家庭的一份子。我常常暗示自己，在工作中一定要坚持自己的选择，不变初心，时刻反省总结，才能不改变初心，坚持自己的选择，坚持最初的梦想。接着，为了实现最初的梦想而战，为了明天的成功而战。下面我将四月的工作总结如下。

工作回顾。本月我参加了公司的员工培训，首先深入学习我们公司的企业文化、红色教育营销、旅游规划、成功人士经验分享。其次，也能让我及时调整自己的心态，更好的完成新员工的角色转变。接着，我们还学习了互联网新媒体营销，学习微信社群和抖音直播的商业实战。最后，我相信自己会将学到的理论运用到实际工作中来，将学到的理论知识指导我今后的工作，是工作能得到进一步的发展。

承蒙领导的厚爱和信任，将“桃源小镇”商业街招商洽谈会的讲解工作和对接沙盘公司的工作交给我，我反复联系演讲稿为了圆满完成领导交给我的工作任务；努力学习沟通技巧避免在与第三方公司沟通的过程中出错。通过一个月的工作我接触了很多以前自己从来没有接触过的工作，我想这是一次很好的学习机会，对我工作上的进步起着巨大作用。

工作中存在的不足。对景区“桃源小镇”的思考不足，只停留在对其概况的了解上，在接下来的工作中我更应该多加思考深入了解“桃源小镇”，不应该只停留在表面上。没有演讲技巧和沟通技巧，演讲过程比较生硬，同时，与人交流时会怯场。针对这两个方面，我需要继续学习演讲和沟通技巧，改掉不好的部分，强化优势点。领导下发的任务和工作事项跟进反馈不及时，在接下来的工作中更应该改掉这种问题，提高工作效率，及时反馈工作进度、情况。

工作计划。首先是总结上月的经验和教训，积极思考问题，加强沟通，锻炼我的沟通能力；学习演讲技巧，多多练习，熟能生巧；提高工作效率，工作中多与同事和领导沟通。其次，我应该不断提高自己的个人能力，提高工作能力。在公司的培训中，应认真学习，培养自己的工作技能；训后认真反总结，吸收培训的内容及知识。最后，针对我个人的工作和生活习惯方面，我认为良好的生活习惯才能有更多的精力去完成工作任务，提高工作效率。

通过将近两个月的实习工作我相信只有在工作中不断的剖析自己，总结自己的工作情况，发现自己工作中的不足，并在日常的工作中加以规范。在提升自己工作能力的同时加以学习，才能使自己的工作能力得到巨大的提升，我相信我的进步肯定也会在下个月工作中得到很好的体现。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字篇十三**

走过xx年，是收获的一年。回眸我过去一年的销售心得，甚有感触。

在接任展厅经理一职后，我在销售工作中积极进取，用心、努力地去做好每一件事情，不管是个人还是整个销售团队的销售业绩都有所提高。这里必须要感谢xx的帮助和领导。我们公司大众销售部也完成了各项任务和计划，顺利通过了xx等严审。xx年相信也会是激情奋进的一年。机遇与挑战共存，我期盼xx也是一个收获的一年，这是我们整个销售团队共同期待并时刻准备与之奋斗的结果。一份耕耘一份收获，这一年要做的工作还有很多，从一个销售员成长为一个展厅经理，公司对我的期望很高，自己的担子也很重。从一个执行者转变为一个管理者，这一角色转换并不意味着到达了学习的尽头，在管理方面和业务方面自身更要加紧学习。

在新的一年里我的工作计划如下：

1、销售顾问培训：在销售顾问的培训上多下功夫，现在销售员业务知识明显匮乏，直接的影响销售部的业绩，xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月一次培训以外，按需要多增加培训，特别针对不同时期竞争车型上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

2、销售核心流程：完整运用核心流程，上海大众给了我们一个很好管理员工的方式——按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是邓经理常教导大家的话。在xx年的工作中我们将深入贯彻上海大众销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

3、提高销售市场占有率：

（1）xx的几家汽车经销商最有影响的“xx”“xx”对xx车的销售够成一定的威胁，在xx年就有一些客户到这两家公司购了xx车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售xx车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售xx车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的、销售顾问的专业性（更好的使用了解车辆）、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

（2）通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

（3）结合市场部对公司和上海xx品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对xx车的认知度。

4、当好一个称职的展厅经理，做到销售部带队的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字篇十四**

不知不觉中， 20xx已接近尾声，加入\_房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。 20xx是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力， 更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，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，现将今年工作做以下几方面总结。

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实 感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累， 我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。 在工作之余我还会去学习 一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。 看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当 中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的 努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问 引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还 可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

20xx这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能， 此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。 所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法 和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一) 、依据 20xx 年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点 类客户群。

(二) 、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三) 、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四) 、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五) 、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、 增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减 轻领导的压力。

(六) 、制订学习计划做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面， 不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到 一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。 我会适时的根据需要调整我 的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识 都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持) 。

(七) 、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总， 力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献!! !

我来公司工作已两年多时间， 在任职期间， 我非常感谢公司领导特别是x总、 x总及各位同事的支持与帮助。我也很快融入了我们这个集体当中，成为这大家 庭的一员。 我很庆幸自己来到了\_公司， 来到一个很温暖的部门， 有领导的关爱， 有同事的爱护，感受到这种集体的氛围，来公司我体会很多，也学到很多，让自 己成长了很多。更感谢领导的器重和关照，我在工作上也有了突破和改进，在以 后工作总我会严格要求自己，做好自己的本职工作。

**销售个人月工作总结结尾 销售个人月工作总结800字篇十五**

不经意间，11月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

从元月至11月份末的11个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实xx的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理xx收盘资料的同时，将接xx的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是xx招聘销售人员，第一个接触的项目也是xx，而在公司的整体考虑后我却被分配到xx。没能留在xx做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在xx的续篇——xx项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将xx的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在xx项目和[某项目名称]之间：xx的尾房销售、xx]的客户积累、xx的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1、xx一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一直拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是接受反映不解决问题；

3、年底的代理费拖欠情况严重；

4、销售人员培训（专业知识、销售技巧和现场应变）不够到位；

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找