

建材销售个人总结 (合集5篇)

篇1：建材销售个人总结

时光如白驹过隙，历史的车轮飞驰而逝，年的日历正一页一页悄然翻过，伴随着时代前进的步伐，回首自己一年来经历的风雨路程，我作出如下个人工作总结：

一、工作回顾

2020年是不平凡的一年，祖国XX华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1)加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国内安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2)通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3)对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

二、工作计划

用心工作、踏实做人，一直是我的座右铭。尽管我们在工作中兢兢业业，但完美离我们总有一步之遥，经过半年来的努力，工作没大的起色，也没大的失误，平庸的业绩使我更清醒地看到了自身存在的问题

1)加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2)对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

3)设计师方面我个人一直未有一个明确思路与操作方案希望在今年得以突破。

4)自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

三、找好航标，定位人生

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能

在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做工程的，工程在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。

刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我接单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好!

篇2：建材销售个人总结

自XX年3月2日进入公司以来，面对一个陌生的企业和自己没有从事过真正的销售工作，我用自己的方式、方法，在领导及同事的指导帮助下，在短时间内将业务所需的基础专业知识掌握，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。

同时，广泛了解整个房地产开发市场的动态。根据自己掌握的知识，在3月底开始寻找新项目。因为自己没有管材的销售经验，只能从零做起，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，及时的请教领导及同事，一起寻找解决问题的办法和针对性的策略。到目前为止，我已经寻找新项目三十余个。但在跟进的过程中，有近一半的项目一个接着一个的丢失，从而感到干好销售工作真的不是一件容易的事情。比如对于管材市场了解的不够深入，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和推销我们的产品，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的办法，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一些不良的反应。比如：客户答应把金牛品牌指定进去，疏忽防范竞争对手的动作，本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个前期的销售上面，对后期把握不牢固，客户内部客情工作做的不扎实，从而导致丢单。

说起来也惭愧，到现在在领导和同事的帮助下，只做成了银川市文化活动中心地热施工、中宁恒辰世纪财富广场、清苑丰景样板间、枕水幼儿园、盈北家园，共5个项目的地热管材供货，总计回款额：xxx。但对于我的目标来说，还是相差甚远。就跟进的项目来说，从失败中，我学到了很多的东西，这些是我在平常的生活中根本无法掌握的。比如说在营销中哪些知识是必须要掌握的？第一、本身所具有的知识结构，有关市场的、有关人文的、有关社交的、有关沟通的技巧和学识必须要掌握。第二、对自己产品的认识程度。第三、专业的营销理论和技巧，所能够总结到的东西，而非书面化的东西。第四、有没有一种坚强的理念来支撑你对这个职业的认可？这个坚强的理念就是面对复杂的社会、面对复杂的人，所采取的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。第五、有没有一种意志力来支撑你对困难和失败的看法

。这是我感到每个做营销职业的人必须具备的。

当然，XX年是忙碌的一年，但不是丰收的一年，是我打好基础的一年，为了20XX年更好的发展。

篇3：建材销售个人总结

通过几天的实践我发现对于一个销售员来说,在说话和接待顾客方面是销售量高的'关键，实践中我总结出了以下几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个销售行业，客户就是上帝,良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求.有时客户因为某种原因延迟了取货的时间,或者到别家销售部去购买了,这时我们没必要去抱怨客户的不是,而应该理解,商人都是向着有更多利润的方向去选择.而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户.所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时,在失败时更应表现出好的服务态度.

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，销售同样需要创新。现在的信息发达了,交通也是四通八达,而降低成本却是不变的理论。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材,由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触,这是我们的优势,而购买我们商品的客户在这方面就欠缺了,所以为了降低成本,我们对于的需求量大的客户,我们直接从进货处给客户发货,这样不仅降低了运输成本,还减少了由装卸货物的人力.

第三，诚信是成功的根本。

诚信为本,成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，关门是必然的.诚信，我的理解是对人要信任,只有信任我们的客户才能创造利润,真诚才能得到很好的信誉。老板之前也是个搞销售的,后来慢慢的被他的老板看好,为人也讲信用,以至最后他的老板交给他一些建材让他自己去干一番.谁都知道,做销售最重要的是有固定的大客户,客户越多越大在这一行就有了站脚之地,我们老板办事周到,在做销售期间他与客户的人际关系就搞的很好了，这都是源于客户对他的信誉信行过,因此结下了不少固定客户,这些都为他以后的发展提供了源泉,这些我都是从同事们的谈话里知道的.

8月21号,是我来这里一个月的最后一天,今天下午老板没特地来了一趟我们销售部,说请我们吃个晚饭,老板人一直都很好,虽然跟他一起的时间不像同事那么长,但他给我的感觉一直都是个比较好相处的人,吃饭时还不停的给我敬酒.他说:我也是从我们这样的一个小销售员做起的,但他没我这么高的学历,也没有我这么高的文化,在我们那个年代要的是能吃苦耐劳,而现在不

同了,现在要的是文化知识与能力,相信你这么高的文化再加上你说话还不错,客户也都挺乐意跟你交流的,你以后一定比我更成功.说完他又给我敬酒了.虽然这样平凡的字眼里我听不出什么大道理,但毕竟是从老板的话中说出的,我也算从中找了一个成功人士对自己的评价吧,心里还是高兴了一把.

一个月的实践确实让我长了不少销售方面的知识,也懂得了许多销售中的做人道理,也更清楚地认识到自己的不足和缺点,这些都是在实践中发现的,也就是课本之外的知识.每个人、每个大学生都要走向社会,在走向社会之际能有这样一次的体验是很荣幸的,当我走向社会的那一天开始,我相信这一段实践定会让我在大路上走得越来越宽阔.

篇4：建材销售个人总结

不知不觉间,来到xxx建材已经一年多的时间了,在一线的工作当中,经历了很多的酸甜苦辣,认识了很多良师益友,获得了很多经验教训,感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心.在这一年的时间里,通过自身的不懈努力,在工作上取得了一定的成果,但也存在了诸多缺陷.回忆过去的一年,现将工作总结如下:

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里,先从幸福家居箭牌砖店的一名导购慢慢成长为金三角箭牌砖店的店长,从一名小员工升为领导层,思想上都发生了绝对性的变化.已不在是站在自己的位置上思考问题,而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题,想的更全面一些了,会替他人着想了.

二、在工作上主要存在的问题有:

在工作初期,对工作的认知程度不够,缺乏全局观念,缺乏自信心,对工作定位认知缺陷,逻辑能力欠缺,构造性思维缺乏,不过我相信在以后的工作中,我会不断的学习和思考,从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程.

对人员的管理能力欠缺,对市场的调查不够,对竞争对手的了解不全面,从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案,以后在工作中还需不断学习总结改良,从而使遇到问题都能得到很好的解决.

三、工作心得:

在这一年多的工作与实践当中,我参与了许多集体完成的工作,和同事的相处非常严密和睦,在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识.在信任他人和自己的基础上,思想统一,行动一致,这样的团队一定会攻无不克,战无不胜.

这年的工作中,所有的工作都是一线二线一起完成的,在这个过程中大家互相提醒和补充,大大提高了工作效率,所有的工作中沟通是最重要的,一定要把信息处理的及时

、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极主动的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化准确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训：

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要表现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价a风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格上升，就再也没到达理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请优惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教诲我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己缺陷的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

五、工作计划：

公司在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

1、要提高业绩，除了完成规定的任务额还要超任务额的100%，结果证明一切。

2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。

3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年是服务年，服务年就要做好服务，不但做销售还要做服务。精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是公司所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

篇5：建材销售个人总结

很庆幸自己能够有机会加入北京***，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***添砖加瓦!至此，心里充满无限感激与期盼!

自20xx年6月10日加入***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：

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：***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***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。

五、销售数据统计：截止到XX年XX月XX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***大家庭中，成为一位合格的家庭成员。