

## 保健品销售经理年终个人总结

### 篇1：保健品销售经理年终个人总结

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

上次我组的PPT展示全面介绍了保健品各方面的功能和作用，也说明了我组保健品公司的服务主旨，消费对象是各年龄阶段的群众。在PPT制作中，也存在着很多的不足，例如文字较多，不够吸引人。经过我组成员的思考、讨论、调查等得出的结果。虽然结果并不如我们想象中如意，但我们还是较好地完成了前阶段的工作。现做出如下总结：

#### 一、工作回顾

##### (一) 召开公司全体成员大会

- 1、确立了销售目标、营销思路、营销策略。
- 2、对市场进行了调查。
- 3、确立了有效的团队管理措施。

#### 二、取得的成果

我们坚定的认为我们的保健品销售公司的计划可行性很高的。一个计划看的是可行性，在现在社会的立足点有多高，立地之久，而不是华丽的外表，亦或仅仅风靡一时的吸引大家的眼球。当然，通过这次计划，让我们更加了解保健品的作用以及人们对它的需求。

#### 三、存在的不足与问题

- 1、对于保健品的一些专业知识还不够完善与精熟，所以要更加努力学习有关

的专业知识，加深了解，以便更好并完善的为顾客解释说明保健品的功效。

2、在营销与管理方面做的还不够全面、完善，所以在今后要多加强营销与管理方面的学习。

3、要提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

#### 四、未来努力方向

1、努力提高自身素质，完善专业知识，学习营销类与管理类的知识等，以便更好的进行保健品的销售。

2、大量的有针对性的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道。

3、提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4、建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5、更深入的团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

## 篇2：保健品销售经理年终个人总结

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品学问，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观看和了解，体味了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有无数的不足。力争在未来的工作中，发挥自己的特长，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及主意。

### 一：关于对公司产品和销售方面的熟悉

但主要是会销产品及保健养分品，以前做了三年多的保健食品销售。很少接触过高贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒副作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，解到目前我公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来决定，把产品做长期，公司做长期，惟独把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输药食同源养生保健的重要性，消费者才会更简单接受公司的产品，企业才会有更大的进展。全部以后的工作中，会致力于公司产品的宣扬，符合节省成本的情况下，可适量做一些宣扬活动，比如高档小区宣扬等。

### 二：产品渠道拓展后的总结

医院，跑了无数渠道。商超，养生会所，礼品公司，药店等，以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，解了的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了学问面，但同时也意识到因为公司产品价格比普通保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有进展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以临时不考虑再拓展药店。由于大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，访问了无数养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中凹凸端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵便，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，少走弯路。

### 三：对公司企业文化的熟悉

向来认为一家公司的企业文化和管理都非常重要，进公司以来，早上上班很宁静，大家都在做自己的事情，没有谈天，没有闲玩，同事们都很实干，简单相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工交流太少，希冀获得的交流与批判，以利于工作和自我缺点的改正。

### 四：自身在工作上的优点及不足

由于之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健养分品专卖店店长和区域销售经理，所在公司非常注意培训，自己也非常注意学习，所以有一定保健食品销售方面的堆积。

## 篇3：保健品销售经理年终个人总结

公司有这样一个企业价值观，”顾客就是亲人。我们与顾客风雨同舟，顾客与我们终身相伴:作为一个销售医疗保健品的公司，对顾客就必须负责。由于该公司的顾客大多是中老年人，在整个销售过程中，就待人要真诚，多与他们聊天，然后让他们了解知道会销保健品是有好处的，是有必要的，其中真心真诚是关键，还有就是要专业。其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

另外，我还学会了做事要讲究条理，而这个在以后的工作学习中都大有益处。如果你不想让自己在紧急时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是前辈给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的留学生讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有

序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。