

公司销售人员个人年度总结

篇1：公司销售人员个人年度总结

一、加强自身学习，提高业务水平

我时刻加强自身对陶瓷学问的学习，提高业务水平，把握新的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中消失的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理力量、综合分析力量、协调办事力量等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

二、立足服务，提高效率，努力做好各项销售工作

作为销售经理，基于销售订单随机性比较大的特点，为提高工作效率，我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，合理规范支配好销售部现有人力资源，主动做好如下工作：

1、做好销售合同拟制、评审，并准时报生产部组织生产，随时把握生产进度状况，提前通知物流部做好发运预备，做好外销产品的特别规格的包材、配方的筹措、预备、审核工作，详情上与客户多联系；全年销售发货未消失人为缘由影响生产、发货。

2、建立客户档案资料，利用公司财务ERP软件中的开票模块准时精准开具产品销售发票，利用该模块解决了发票的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

3、准时预备样品和客户要求供应的资料等，并准时通过邮寄的方式交付给客户。

4、配合公司做好ISO9001、ISO14000质量管理体系的监督审核和复审，以及公司生产许可证的复、评审。

5、充分利用ERP系统完善销售合同管理、方案、发货，利用电脑开具发货单，既转变以往先手工开，再输电脑的重复性工作，又确保了发货单能准时输入电脑，供保管、财务准时记帐。

6、正确对待客户投诉并准时、妥当解决，销售是一种长期按部就班的工作，产品间或也会存在缺陷，所以我们应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

7、在销售过程中，我主动拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开发了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清晰地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

篇2：公司销售人员个人年度总结

（一）个人成长

随着20XX年这个销售年度的结束，本人已进公司3个年头了!从一个个销售计划的完成和实现，经历了很多也学到了很多，随着每一任新的销售经理上任，市场的轮换，他们带来了各自最好的市场运营体治和运营方法！从肖经理的到来大刀阔斧的改革,使得我们在工作中学到了很多,从最新的抵触情绪到最后认可接受！比如电子文档表格的应用和建立共享平台，使得我们的工作起来更简单，更直观，目标更明细！接触更深的是广告制作流程的应用，给我们带来更便捷，效率更高，投放效果最好广告效果！少浪费很多资源！也让我这个对电脑一窍不通的菜鸟学会Office文档办公软件最基本的应用和邮件的发送！

随着销售管家的应用，前期虽然系统不稳定给我们带来很多不便，但随着系统的优化和完善，给我们的工作有很大的帮助，简化了我们拜访客户的一些装备，少了以前的很多的文字工作，并且对我们有一个提醒作用，有据可查的那些客户该去拜访了！5月份，公司组织了回劲牌公司参观、培训和旅游，使我们很好的了解了劲牌的生产工艺和劲牌的文化！巩固了，加深了我们的产品知识！使我们明确了公司的大体方针，在实施日常工作中更有方向感，目标更明确！更深层次的理解了‘做百年企业，创百年品牌’的这句话的真实含义！加上新同事的到来，也给我们带来很多挑战和机遇!因为他们的年青和朝气给了我们很多感染！有的是以前的销售精英，他带来的是挑战、拼搏和相互学习！有的是学校出来刚毕业的学生，他给我们带来的是朝气和年青，也使我们有一种大哥哥先入这行的成就感！

（二）业绩增长与客户分析

20XX年度已过去，回首过去，20XX年是一个不平凡的一年，物价上涨，房价上涨，加上全球自然灾害泛滥，使得自然经济恶性循环！造成物价极不平衡！不过，这也是我们战胜的一年！西乡以前是个大市场，是一个地理面积和终端客户较多的地方。

渠道网络加终端网络共有

2300多家，增长的空间和新品开发的空间基数都相对很大！20XX年度共开发劲酒网点

640家，枫林网点400家，追风八珍酒网点 480家！以前主要是跟云海和德南这两个分销商，也谢谢这两大重点客户的，在总年度完成销售额：125ml中国劲酒37000箱，大劲酒系列5100箱，枫林纯谷酒系列 320箱,500ml追风八珍酒480箱。

因深圳市场的复杂性，一个价格问题比较凌乱，(主要是受布吉农批市场和东莞虎门市场这两大批发市场的影响，)使得一些中型卖场供价普遍较低，因这些卖场有专门采购部门，到这两大批发市场均有采货，这对一些新品的上架增加了难度和门槛，各供应商不愿供货，嫌利润低!希望公司能对这两大批发市场控货，提高一些供价！

市场零售价格不达标，调价过后反弹大，主要原因是受钉子客户影响，因供货渠道网络复杂，无法控货，造成调价过后不久又降下来了！建议公司重新考虑渠道客户，不走流通客户，让业务员有控货的砝码，所有供货网络都能被业务员抓牢，控制！让价格达到统一！

（三）工作中的不足与改进

跟其他同事相比，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

2、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的任务，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，任务效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

3. 开发新客户太少，借不到力！

4. 缺法创新，知识跟不上时代的进步！

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

1. 尝试通过各种方式开发新客户，寻找一些有冲劲的批发商，借助他们自己的客户资源一并带进终端场上架，剩下的通过扫楼等方式加强开发。

2. 坚持今日事今日毕，并在下班后做好今天的总结和明天的规划。这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

3. 增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

4. 休息时间多学习，看一些专业书籍，增长自己的知识面！

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。20XX年，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中；工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的；更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然,在新的一年里我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

篇3：公司销售人员个人年度总结

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了2022年。但是我依然清晰的记得，当初x产品刚刚打入x市场，要让x在x扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。

公司安排我在x的x超市，面对剧烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担看到x产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之那么安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了x，使我特别开心。让我看到了x会有很好的开展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态

比方说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心缺乏，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧

例如，学生类顾客比拟喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们那么需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比拟专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品

现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比方赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

2022年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过冲动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今

后能快乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐!

篇4：公司销售人员个人年度总结

回首，看看今年的一年，我都不知道自身做了什么，竟然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自身做个检讨，对今年的全部事情，做个归纳。

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1.市场力度不足强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有实现预期效果!

2.个人做事风格不足勤奋.不能做到坚持到最终，特别是近来今年四至八月份，探望量特别不理想!

3.在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二，工作计划：

工作中自身时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导布置的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面乐观了解领导意图及需要实现的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要乐观考虑并增补完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自身，让自身在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自身订立计划如下：

(一)三个大部分：

1.对于老客户，和固定客户，要常常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2.在拥有老客户的同时还要不绝从各种媒体获得更多客户信息。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与沟通技能向结合。

(二)九小类：

1.每月要加添5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2.一周一小结，每月一大结，

看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4.对客户不能有隐瞒和诓骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是全都的。

5.要不绝加强业务方面的学习，多阅读，上网查阅相关资料，与同行们沟通，向他们学习更好的方式方法。

6.对全部客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四、给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7.客户遇到问题，不能置之不理确定要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户信任我们的工作实力，才略更好的完成任务。

8.自信是特别紧要的，要自身给自身树立自信心，要常常对自身说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观乐观向上的工作态度才略更好的完成任务。

9.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多沟通，多探讨，才略不绝增长业务技能。

三，明年的个人目标：

一个好的销售人员应当具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热诚!个人认为对销售工作的热诚相当紧要，但是对工作的热诚如何培养!怎么连续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，找寻乐趣!通过10年的工作和学习，我已经了解和认得到了一些，我们有好的团队，我们工作热诚，我们可以做到也确定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自身的车（4万~7万）!确定要买车，自身还要有5万元的资金!

我信任自身能够成功，为自身的目标而奋斗!加油!