# 2025年销售公司工作总结(模板8篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-05-24

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。销售公司工作总结篇一在６月末总结一下我们上半年的...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**销售公司工作总结篇一**

在６月末总结一下我们上半年的工作, 和下半年我们的工作重点, 希望借着20xx上半年的东风, 让我们企业在下半年更上一层楼。

现在半年过去了, 出口的金额并没有明显的上涨, 这让我感到公司的气氛很紧张, 现在出口额总数距离目标太遥远了。

我们的组的完成情况不是很好, 张姐完成目标的三分之一, 我呢是八分之一, 张引是十分之一。在接下来的半年里一定要更加的努力, 把工作的每个细节做到位争取年底完成任务。

其实我们有时候想用数据表达, 但是数据太直白了, 所以这个简单的数据告诉大家向目标再加把劲吧!实现我们的目标------２００万美金。

下面是从广交会回来后的一些认识和对资料的学习

１、20xx 年春交会看到了那么多的同行, 出现了两种感觉, 一种是竞争真的很激烈, 而且很残酷；另一种感觉是竟然有这么多的贸易单位, 工厂在做同样的产品, 说明还有很多的客户期待我们工厂跟他们合作, 未来的国际市场还是很大的, 这使我们看到了希望。广交会自己也学到了不少的知识,教育网通过跟客户面对面的交流和沟通, 发现有很多潜在的发展机会, 我们要努力用自己的做事能力和特点吸引更多的客户。

２、广交会回来, 开始整理广交会上的资料, 拿着客户的名片, 查看客户的网站, 找一些跟自己的产品相关的客户, 有侧重点的记录下来。同时, 通过看客户的网站寻找到了很多的产品关键词, 征集了一些搜索频率和准确率高的关键词, 顺便也找了很多的有用的国外网站, 源源不段的新网站被我们发现, 我们将会掌握更加齐全的关键词, 更能详细的了解客户。

有了关键词搜索客户的准确率提高了不少。建议：大家可以交流一下关键词, 这样拓宽我们寻找客户的途径。还可以发一些自己认为比较好的国外经销商的网页, 互相学习, 发现其中可借鉴的东西。

这仅仅是我的一些经验和感受, 每个人的习惯和做事方式, 都有所不同, 希望大家可以相互借鉴, 相互沟通, 相互的学习, 争取不要做重复的事情。

２８号, 一起吃饭也探讨了不少的东西, 周经理也说了一些想法和建议。我个人认为, 周经理的一些理念和做法值得借鉴和学习, 但是不能照抄, 照搬他的想法和做法。我们是实体的工厂, 我们要务实, 产品出来质量是显而易见的, 不像他的产品那么抽象。但是和周经理交流会转换一种思想, 想法就不那么受局限了。

总而言之, 一句话, 只要用心做事的话, 一定会有收获的。相信有志者事竟成。辛勤的\'耕耘总会有丰厚的收获的。并能在机会来临时, 成功的抓住, 也让自己不要后悔。

下面的这一段是我自己的新感想 拿出来跟大家分享一下

\"树挪死, 人挪活。\"这是一句很经典的话!人不要为了一件自己不擅长的事情, 耿耿于怀, 而且得不到别人的肯定, 慢慢的让我们失去自己最宝贵的东西-----信心。换一种思路去试着发现周围的其他事物, 总有一件事情是自己擅长的, 做自己擅长的事情会重新找回自信, 培养积极的生活和工作态度, 这样人的生活和工作才更加有意义。

**销售公司工作总结篇二**

时间如白驹过隙，我们告别了20xx，迎来了20xx年的钟声，对我今年的工作做个总结。 回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，还差70多万，心里真是不好受，对自己做个检讨，对今年的所有事情，做个归纳。

1、市场力度不够强，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！没有达到预期效果！

2、个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想！

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。

工作中自己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，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

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己，让自己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，给自己制定计划如下：

1、 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，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断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，把学业务与交流技能向结合。

1、 每月要增加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欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5、 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有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，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

一个好的销售人员应该具备：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情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

**销售公司工作总结篇三**

今年实际完成销售量为5000万，其中\_\_20\_\_万，\_\_\_\_00万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

\_\_常规产品比去年有所下降，\_\_增长较快，\_\_相比去年有少量增长;但\_\_销售不够理想(计划是在1500万左右)，\_\_(dn1000以上)销售量很少，\_\_有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“\_\_”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如\_\_\_客户的\_\_，\_\_\_客户的\_\_等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如\_\_\_、\_\_\_、\_\_\_等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，\_\_\_、\_\_\_等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，\_\_\_在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。

好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们\_\_公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在\_\_州乃至\_\_行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。

力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面：

4)公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**销售公司工作总结篇四**

销售工作，这半年来说，真的挺煎熬的，但是也依旧做出了一些成绩，虽然和年初的预估有一些差距，但是我也是尽力的去做好了，对于这上半年的销售工作，我也是来做好一个总结。

工作上面，受到疫情的一个影响，可以说二三月份基本没有什么成绩，也是靠一些老客户的维护，才勉强不是挂了个零蛋，但我也是清楚，这虽然也是外部的因素影响，但是其实我也是可以做的更好一些，毕竟工作是自己的，外部的环境是不断变化的，只有自己做得更出色，能力更好，才有机会面对这些挑战而不后退。这两个月我也是没有白过，虽然销售工作进展不利，但是我也是抓住这个难得的机会，去提升去改变自己，我也是清楚自己的一个情况，明白如果自己老是按照以前的方式去做销售，不去改变，其实想要业绩提升，没那么的容易，虽然每次销售都是经验的积累，但是如果这些经验不去总结，不去和理论做一个对比，清楚自己的方式是否可以优化，其实也是没有太多的作用的，所以我也是利用这段日子，认真的去学了很多的技巧和方法，自己的经验也是去做了总结，渐渐地也是对于销售有了更多的理解。

到了第二个季度，疫情也是得到缓解，很多的工作可以去开展，虽然也是比较的艰难，但是相对于第一个季度的惨淡来说，我也是更加的努力的去做，形势的缓解也是让我的工作开展比较的顺利，而且经过之前的学习总结，自己也是能力更好，一些以前觉得解决不了的客户也是顺利的达成交易，来让自己的业绩得到提升，和原计划相比，也是有一些差距，毕竟市场的变化是之前没办法预估的，但是也是经过努力，没有那么的大，我也是清楚，这些差距更让我明白，外部因素对于我们的销售影响很大，但是并不是完全没办法避免，不同的方式，改进去做的更好，其实也是可以改善的，这次也是有些同事做的非常出色，甚至超额完成了，我也是要去向他们学习。

我也是相信下半年的工作，会更加的顺利做好，同时自己的一些经验不足，一些要去改进的要继续努力，做的更好，自己才能完成业绩目标，把销售的工作是做得更好，外部的情况，我们没办法去改变，但是我们的能力，我们的积极性却是我们可以去改善，去调整做的更好的。

**销售公司工作总结篇五**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为20\_\_企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x人之拼搏的精神。

x是20xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，x很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，x已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于x年与x公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，x积极配合x公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售高潮奠定了基础。最后以x个月完成合同额x万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，x从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与20xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，x立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与x和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**销售公司工作总结篇六**

今天是我来泰康的第28天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多东西。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等;同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是24号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理;二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面;三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满;二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西;三、对产品和年金相关知识掌握不够;四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进;五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

5、其他相关工作。比如搜集\_\_市政、供水、电力等企业客户名单资料等

**销售公司工作总结篇七**

新年到了，在新的一年希望每个人都能工作顺利、事事顺心，下面是我对公司汽车销售的一个工作总结：

1、定期组织同行举办xx会，增进彼此友谊，更好的交流客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的\'销售工作计划，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，争取为公司做出自己的贡献。

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识汽车各行业各档次的优秀产品提供商，以备客户需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持友好的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

**销售公司工作总结篇八**

20xx的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过的工作还是有很多地方值得总结的。

a.产品的开发

1.每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。

2.独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3.对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4.对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品脾，这对外销合内销都有好处。

b.销售业务

2.出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是x年出口部要重点培训的内容。

3.要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo，cainzhome，沃尔玛的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱涝不均，对工厂来说，不是好事。

4.列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5.建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c.人员配置

1.加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2.在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3.多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4.定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5.鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6.参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d.与工厂的合作

1.对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2.多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3.为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4.延长交货期，工厂有充足的生产世间。(促销单除外)。

a.产品的开发

1.未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2.现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3.现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4.客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b.销售业务

1.总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的6月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2.外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在x年已累计升值7%，出口退税由x%改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的`价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3.美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4.赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c.人员配置

作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2.目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3.新人的敬业精神不足。

4.业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。

5.日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6.我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d.与工厂的合作

1.总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2.客户品质的要求和产品的生产工艺的不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3.工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4.模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好!

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn