# 分公司销售工作总结(共8篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-05-14

*分公司销售工作总结1转眼今年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以便于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。>一、上半年完成的工作根据公司规定的...*

**分公司销售工作总结1**

转眼今年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以便于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

>一、上半年完成的工作

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。通过对各个销售终端长时间的`交流和引导，并结合公司的柜中柜营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对以往的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

>二、下半年工作打算

抽时间通过各种渠道去学习营销方面的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他xx品牌产品的销售情况以及整个xx市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

年，胜达武装了思维，强化了对自己和对社会的认知。初步确定了生涯规划，有了明确的生命导向，也找到了真正想要的生活道路，看到希望的同时也建立了自信。

3、自己20xx年销售工作，在公司经营工作领导魏总的带领和帮助下，加之全组成员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年x月x日，20xx年完成销售额1300000元，起额完成全年销售任务的60%，货款回笼率为80%，销售单价比去年下降了10%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了12%和16%。现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下。

4、在公司这段时间，在工作中不断修练自己，我学习到思维是可控的，无论别人的还是自己的。所以，我的工作和生活都突然有了转变。从疲惫的强制性的“思绪”到随心的使用“思考”去发现问题，解决问题。正视生活中的问题就是正视生命的提问。所以我更热爱生活享受生命。

**分公司销售工作总结2**

今年的进度条已经走到了末尾，这一年马上就要结束了，新一年的工作也即将展开。自己是已经完成了今年的销售任务的，超出销售额的数量还是很多的，所以这一年自己的工作成绩是很不错的。但再怎么不错也已经是过去的事情了，我想我应该要把自己的目光放到新一年的工作上去，为了新一年自己能够完成任务而努力。在明年到来之前为今年的工作做一个总结，具体如下：

>一、工作完成情况

今年公司分配给我的销售额是x元，在年底之前自己是达到了x元的销售额的，在完成任务的同时也比目标超出了x%，对自己今年的成绩我是比较的满意的，为了达到这个销售额我是付出了很多的努力的，但好在自己的努力是有收获的，这也让我对自己有一些信心了，在之后是一定会努力的在现在的基础上更上一层的。去年我的销售额是远没有这么高的，由此就可以看出我今年是进步了很多的，我也知道自己是还有进步的空间的，所以我也不会因为自己今年的好成绩而感到骄傲，明年我会继续的努力的。

>二、工作中的收获

今年自己也有过因为好的成绩而感觉到骄傲的时候，但我的领导告诉我有更多的人比我有更好的成绩，但是他们还在继续为了提高自己的业绩而努力。销售这一个行业的竞争是非常的激烈的，你不努力的话你的客户就会成为别人的客户。在销售的过程中不仅是要去寻找新的客户，同时也要维护好和老客户之间的关系，这样才会让自己的销售额不断地增加。当初我刚刚从事销售这一个行业的时候，我觉得只要完成了自己的任务就可以了，但越这样想就越完不成任务，因为自己没有上进心，现在自己也明白了目光应该要放长远一些的。

>三、明年努力方向

明年自己的打算是在工作之余多去学习一些销售的技巧，多看一些销售方面的书籍，把这些技巧运用到自己的工作当中去，同时学会根据客户的不同需求和性格改变自己的销售方式，这样不仅能够顺利的销售出去产品，也能够维护好跟客户之间的关系，让客户乐意购买我销售的产品。销售是有很多的学问的，自己离优秀的销售还是有很大的差距的，所以自己之后要更加的努力才行。

新的一年自己即将面临着新的挑战，但我相信我是一定可以有更好的成绩的。

**分公司销售工作总结3**

根据xx年上半年度营运工作会议的精神：下半年营运工作要围绕营运体系高效集约、销售支持及时有力、柜面服务标准规范、电话服务标准规范、营运风险管控有效、队伍建设专业精进等六个方面的目标，在确保营运作业和管理有序开展的同时，继续推进各项重点工作。

下面结合我的具体分管工作，谈谈xx年第一季度来的成绩与不足，就一季度营运重点工作与目标作报告：

>一、工作思想：

积极贯彻总公司领导班子关于公司营运工作发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流。营运工作的指导思想是继续围绕公司价值可持续增长的目标，不断进行管理创新和服务创新，着力提升营运条线的客户服务能力和销售支持能力。

>二、一季度期中支营运条线有五项重点工作：

1、新《保险法》切换的准备工作。这是公司今年的重点工作，而其中营运条线承担了比较大的工作量，尤其是随着产品的切换，契约、制单、保全、理赔服务都需要配合调整，任务十分艰巨。目前公司领导一个工作小组进行统一布署，营运条线要按照公司的要求，总、分公司密切配合，确保实现顺利切换。

2、营运员工PDCA训练和“全明星”评比活动的准备。这是提升我们服务质量的抓手，也是提升员工素质的重要活动。今年要在去年“全明星”评比的基础上，进一步弘扬营运条线服务明星的榜样精神，不断提升营运队伍的素质。

4、积极配合保监局对我公司进行兼业代理有关情况调研工作。

5、单证、印章清理工作。随着新的单证系统的上线，电子化出单的到位，尤其是柜面出单系统的推广，公司实现了以电子印模形式加盖公司合同专用章的突破。

>三、我们下一步的目标和梦想：

1、营运体系。我公司的目标是建立平台统一、扁平集约的营运体系。这项目标无疑会改变以前营运体系比较凌乱的局面，能给我们的工作带来更大的改进和支持。

2、柜面服务。以往公司的柜面服务手段相对比较落后，各家分公司的规范不一，只从我司开展柜面标准化建设，统一公司的对外形象，实现规范、标准的柜面服务后，我司的柜面服务逐渐有了很大的改进。

3、作业风险的控制。随着电子化的推进，我们的目标是建成风险可控、互为灾备的作业体系。同时建立健全各项规章制度。从基础工作抓起,对每一个环节和每一个细节进行观察、分析,建立了岗位责任制,明确岗位工作责任和权限,并狠抓各项制度落实。在业务操作方面,充分发挥业

务主管作用,实行一对一负责,建立一环扣一环的内控体系,逐步完善各项内部管理办法。

我们的梦想是“领先行业、服务最好”。我们不断总结以往的工作经验。并在之前工作的基础上紧密配合、共同努力，争取在两三年内，在服务水平方面有明显的提升，确立行业领先地位，打造“服务最好的寿险公司”!

**分公司销售工作总结4**

>一、积极加强自身业务，提高个人贡献

面对比起以往更加困难的20xx年，我也深知自身当时的能力，并不足以很好的应对当时的工作。这对于的销售而言，是非常不利的情况。为此作为销售，在这一年来，我积极的提高自身的服务能力，并充分在基础知识上改进自己。

作为一名销售，尽管在队伍中我的成绩还算不上出色，但我在这的一年里也大大的改变了自己，从销售这份工作中有了新的认识和收获！

>二、工作的基本情况

回顾这一年来，在工作方面，我除了一直对自身进行严格的学习和锻炼，也在一年来不断的反思和总结自身的问题。且为今后的每一次的工作都制定了相应的计划和目标。

在20xx年的工作方面，我坚持不懈的开发xx区域的新客户，通过自身坚持不懈的去拜访和服务让客户感受到我们工作的诚意和服务态度。最终开发出新的销售路线。

当然，在另一方面，我也一直重视这过去老客户们的维护，在工作中也不忘去回访和联系。并在节假日期间做好问候与祝福。

>三、自我的反思和回顾

反思这一年，尽管我们在年终的业绩上取得了一些成绩，回顾这一年，仍有许多需要解决的问题没能处理。尤其是在自身马虎大意上的毛病一直没能改进。这对我的工作来说一直都是一个很大的问题。

为此，在新一年的工作上，我会在工作中以全新的态度和目标去要求自己！20xx年里，我一定能通过自身的努力在工作中取得更好的成绩！

**分公司销售工作总结5**

xx集团全体员工同志们，大家下午好：

刚才，我们十个分公司的老总们，分别就各自所分管的企业去年的工作情况和明年的工作计划向大家一一做了总结汇报。总体来说，xx年我们较圆满的完成了年初所制订的工作计划和任务目标。

xx年，集团先后投资成立了中汽贸名车总汇、山西xx上通别克4s店、山西xx融通雪佛兰4s店、山西xx汇通朔州别克4s店，并对山姆士朝阳店，建南店、学府店的设备设施进行了投资改造，为我们明年的工作和企业的发展打下了良好的基础。

过去的一年，在各分公司领导的带领下，经过全体员工的共同努力，我们的每一个企业都取得了显著成绩，企业得到了一定的发展，这是值得我们欣慰的事情，但是我们也应该清醒地看到，与同业相比，我们还存在一定的差距，这个差距集中表现在管理的问题、商品的问题、服务意识的问题、员工工作情绪的问题等等。这些都是我们在今后的工作中应该重视和思考的问题。所以，针对这些问题我提出我们xx年的工作重点和工作计划：

一、加强培训学习，提升管理能力和管理水平； 向管理要效益，山姆士力求通过加强管理，销售增长10%；各4s店力争厂家各项考评进入前10%。

二、加强制度建设，使工作中的任何事情都要有章可循；用制度管人，按制度办事。

三、加大考评范围和考核力度，使各级管理人员能够真正以身作则，做好表率。

四、加强人才培养和管理人员选拔工作；给每一个有能力有进取心的优秀员工晋升渠道和发展的机会。明年我们计划在公司中选拔30名后备经理，调整、优化和充实到我们的管理团队。

五、提升员工收入水平；各公司人力资源部根据公司制定的绩效制度，制订公平合理的绩效考核办法，使人人绩效挂钩，做到在企业效益提升的同时员工收入相应提高，把员工收入的提升，作为衡量我们各级管理人员管理能力的一个重要部分。

六、提升全员服务意识和服务水平，使顾客满意就是我们永恒的追求；

七、加强商品的优化和管理； 如山姆士应该在商品结构质量上下功夫，xx应该在库存周转率上做文章。

以上是我们xx年的工作重点，因为我们的企业分布在不同的行业和不同的领域，各家面对的主要问题和突出问题不尽相同，所以我对xx年的工作只做纲领性的部署，各公司相关负责人应该围绕以上工作重点，结合本公司实际情况，组织讨论，制订目标，拿出具体的工作方案和实施细则。

明年我们的发展计划是：

1、山姆士再建一家门店；

2、xx再开一个4s店；

3、热点再开一家酒店。

新的一年马上就要到来了，在这里我衷心祝愿大家在新的一年里工作愉快，身体健康！明年能够多多拿上奖金，并能够得到提升。

**分公司销售工作总结6**

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。

**分公司销售工作总结7**

三个月的试用期过去了，我来到xx销售公司也有三个月了，还记得刚来面试那会儿我拿着简历，充满信心的来到公司面试，面对面试官我一点都不紧张，在这种心态下我顺利的通过了面试，刚进公司那会我是充满着激情，抱着要大干一场的豪迈心胸，我们公司是做房地产销售的，我是公司的一名普通的销售员，如今加入公司也用三个月了，在这三个月期间我工作上有很多收获，也有一些不足，下面我对这三个月来的工作做一个总结：

>一、工作概述

刚加入公司的时候公司对我做了为期半个月的培训，带我了解了各种房源，各种户型，以及周围的小区优势，价格小区之间的对比，都对我们做了一个详细的解说，以前虽然没有做过销售但是多多少少有一些了解，但是结果公司这次的培训我才知道，销售这一行学问，跟门道，确实挺大的，自己了解的也就是冰山一角，虽然是每天到处跑，也很累，但是在这种幸苦的同时也学到了很多东西。

一开始我就是跟着公司的销售精英到处跑，一有客户就会带我去学习，我都会在旁边看着一边观察一边学习，学习怎么去介绍各种户型，介绍与周边小区的优势等等，这样子过去了一周后，才让我们自己去接触客户。

>二、工作情况

在公司这三个月的试用期期间，虽然不是做的很优秀但是也是尽了最大的努力做到了以下几点：

1、在试用期期间我一共接待了xxx位客户，适应了与各种客户打交道。

2、熟悉了公司了销售流程，完成了每个月的业绩，通过了公司的月度考核。

3、工作中做到了，耐性，细心，用心为客户提供了最优质的服务。

4、严格的遵守一名销售员应该要具备的素质，做到言行合一，不欺骗客户，不口若悬河。

5、试用期期间，一共卖出房子x套，为公司盈利xx元。

>三、工作中的不足

第一刚开始还不熟悉公司的各项流程，使我在工作中效率不是很快，第二在与客户的接触中还是有点不好意思，放不开，第三个就是，在跟客户的交谈中，客户问的一些问题还是不能够回答的很圆滑，这些问题都是需要我在接下来的工作中努力加强的一部分，面对各种各样的客户都要有耐性去服务，这样才能成为一名更好的销售员。

>四、小结

经过三个月的工作，让我知道了自身的不足与需要改进的地方，要想成为一名优秀的销售员还有很长的路要走，不过我会在接下来的工作中更加努力，更加用心对待，争取早日成为公司的精英分子，对公司创造更高的价值。

**分公司销售工作总结8**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

>一、工作概况

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们xx销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来能够说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

>二、本年度存在的问题

我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

>三、对20xx年中存在的问题进行改善的措施

对于车价差万元的情景我们在\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人简便上阵，挑战下一个工作任务！

>四、20xx年个人工作目标和计>划

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实！

我期望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程、再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

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