# 销售总监工作总结及工作计划(大全13篇)

作者：清风拂面 更新时间：2024-04-01

*计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。销售总监工作总结及工作计划篇一20xx年*

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**销售总监工作总结及工作计划篇一**

20xx年对于金域蓝湾来说是成长的一年,对于我个人也是意义重大的一年。在这三百多个日子里，我们经历了夜以继日紧张筹备、紧锣密鼓的团结作战、热闹非凡的喧嚣;在这三百多个日子里，我们也同心同德，携手奋进。在传说末日之年后的20xx，我们经历了以下大事件：

为了能够强强联合，建立从内至外具备顽强实力的攻坚团队，第一季度中我们依照公司程序，有序地组织进行了形象推广设计服务招标以及营销顾问服务招标两项重要工作，确定了优秀的合作单位：北京\*\*\*文化传播有限责任公司以及北京\*\*\*\*房地产经纪有限责任公司。并且提出了出色的项目整体vi系统设计以及整盘营销计划。

五月十八日，我们在那片平坦的土地上呐喊宣战，金域蓝湾如璀璨艳阳冉冉升起，从无到有，我们都一一留下见证，还有那迎风吟唱的赞歌。

虽然工程建设的紧锣密鼓，临时接待中心的筹备设立也就被提上了议程并且立刻实施。

经由各部门的领导及同事的配合，我们的临时接待中心在严峻的条件下如火如荼的加紧建设，并如期投入使用，这中间的曲折虽然很多，但我们仍旧克服了地块条件限制、施工难度限制、城管市政限制等一系列困难，于6月21日正式对外开放蓄客。看着临时接待中心里每一处精心的布置，皆来自全体销售部的努力，我们心情非常的感动。值得欣喜的是，在前期未对外宣传开放的一段时间内，我们临时接待中心自然来访客户络绎不绝，项目的口碑宣传从此拉开序幕。

依据《金域蓝湾项目20xx年营销方案》，在五、六月份，策划工作的重点除了临时售楼部的设立之外，还有制定《营销推广计划》、联系确定推广合作渠道、筹备销售物料等工作，为此，我们与广告设计公司和营销策划公司加班加点，利用一切资源，制定了周密详尽的工作计划，并将浮于纸上的计划任务逐一落地实现，我们先后确定了报媒、网媒、户外led、短信等多种宣传渠道，涵盖了平面、立体、短频快等多种类型的推广方式，并制定了详细全面的推广排期，我们每一次创意设计都受到业界同仁及客户的关注。

9月，伴随着嘻哈包袱铺带来的欢声笑语，金域蓝湾与广大客户们迎来了第一次正式的华丽的亲密接触，我们一起细细体味了金域蓝湾的实力以及品质。宫廷般的殿堂、考究的家具摆设全方位的展示了金域蓝湾这一品牌为\*\*当地带来的改变与价值，香榭丽舍法式公园里的梦幻家园，是比梦幻更美好的现实。

9月28日，这个日子应该出现在金域蓝湾的里程碑上，这一天，我们为\*\*城房地产市场创造了一个奇迹。超过一千六百人聚集在我们的接待中心，共同见证金域蓝湾的热卖，这一刻，金域蓝湾真正意义上的一炮而红。

她是女神缪斯，她是太阳神阿波罗，他们驾着四匹耀目骏马奔腾而来，带来对金域蓝湾的祝福与护佑。10月，我们为那金光熠熠雕塑揭幕时的场面，相信在场的每一个人都记忆犹新，和平女神是金域蓝湾送给业主的礼物。

如果说，20xx年最值得关注的项目是金域蓝湾，那么20xx年最值得关注度综艺节目就是中国好声音了。而富有营销创意的我们在这最为红火的时刻将两者巧妙的联系在了一起，为全城的朋友带来了一场最为震撼的视听盛宴，“金域蓝湾”，至今仍是个传说，在这一营销创意上，我们将中海、万达通通pk下去，无可比拟，不容颠覆。

今年一年，我与项目共同成长一个重要实例就是营销相关的招标文件和合同的编制签订工作。回头想想，自己也被震惊了，这一年，我竟然发起主办了相关合同达56份之多，这个数字如果不是年终总结来回溯细数，还真是没有什么概念。

这一年，我们与金域蓝湾共同成长，经历了很多，在这里我就不一一赘述了。20xx年，我们没有被传说中的末日带走，相信20xx年，我们将谱写新的纪元。在20xx年我对自己的工作作如下安排:

1、 尽快确定《金域蓝湾项目20xx年营销方案》及《营销推广计划》，为20xx年的营销工作找寻一条指引主线。

2、 第一季度完成全年主要营销相关事宜的招投标及合同的签订。这也是我在今年的工作中遇到的一个重大问题，分散节点筹备较为灵活但耽误时间和人力，我在多方咨询和研究后决定在20xx年改变工作步骤和习惯，更合理的安排节点事宜。

3、 迎春开门红，我预计在三月份举办一次大型的活动，既是回馈老业主老朋友们的厚爱与支持，更重要的是结识一批新的资源，以冲刷20xx年开年业绩。

4、 将按照20xx年新制定的平衡计分卡的要求，努力完成任务，为销售部充当先锋与后盾。

希望20xx年我们的金域蓝湾能大放异彩，再创辉煌。

**销售总监工作总结及工作计划篇二**

在这一个月的工作时间里我每天都过得很充实,我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的\'一些销售心得与工作情况总结：

虽然很好地了解公司产品的优点，但没能更好的向客户展示自己产品优势，给客户带来的好处。表诉不够细致。

虽然团队和个人目标都已经完成。但感觉还是有些欠缺，部分员工气氛状态还是不够。

其实管理，带团队并没有想象中的难。只要认真，细心，把该做的工作做好。多关心组员，全身心为他们着想，把他们的事当做自己的事一样上心做，自己也不会问心无愧。帮助他们也就是在成就自己。

(1)完善自己，把产品介绍得更详细,清楚,明了化。

(2)在管理上继续多下功夫，提升每个组员工作能力，让他们都有成长，争取完成业绩目标，完成团队总业绩。

**销售总监工作总结及工作计划篇三**

建立并培养了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的营销队伍，截止目前，共组建业务部9个。目前信阳师范学院已成为我营业部人才输送基地，同时不断的开展社会招聘渠道，期望通过不断的发展，达到年底拥有30个业务部员工的目标。当前完成率为63%，后期还需要继续努力。

营销部依托市营业部强有力的后台支撑，及时转变渠道业务思路，以服务代管理，以支撑代检查，制定了系列日常工作制度，极大的简化了工作流程，提高了员工积极性。

1、创新思路，积极发展

为了切实维护员工利益，优胜劣汰，奖罚分明，有效推动薪酬管理工作的顺利开展，营销部制定了“评优”制度。根据员工的工作总体情况综合考评，计划评选月度、季度、年度销售冠军，并实行一定的物质奖励。

2、坚持业务知识培训，创造良好学习氛围

营销部坚持“每周一训”的学习制度，学习业务理论知识，促进服务质量的提升。目前在营销部内形成“比、学、赶、超”的良好学习氛围，员工的业务水平和服务意识不断提高。

3、培养员工积极心态，努力打造一流服务

坚持并完善了晨夕会制度。制定工作目标、工作计划，做到事事有准备，日日有总结，天天有提高。鼓励员工多思考，由被动营销变为主动服务。

1、针对已经合作的客户的后续服务不到位

客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的。

2、开拓新客户量少

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。

3、客户报表没有做很好的整理

领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

通过电话销售半年工作总结，我能最自己有一个全面的认识，下半年我将努力改善缺点，为了自己和公司而奔跑。

**销售总监工作总结及工作计划篇四**

xx年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会是当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽!我要求我的员工，尊重自己的计划!

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动 2、来电信息跟踪 3、清欠计划与推进 4、售后服务流水账 5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的.风险以后是必须要考虑的事情!《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态!

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关!然而还有一个方面的事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来!开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容!

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的结论却是错的，最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少!碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。xx年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

写了这里，回头看看不知所云，不知道合不合书写的格式，最后我引用我手下一员大将的思想工作总结的一句话结束本述职报告：

xx年，工作要很靠谱，杜绝浮躁。

xx年，工作要非常专注，绝不不扯淡。

xx年，要绝对给力，确保工作生活大踏步向前。

**销售总监工作总结及工作计划篇五**

回顾走过的一年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。以下是xx年度个人工作总结报告：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取搏弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力。

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的`，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

不足处：

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4、结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作

**销售总监工作总结及工作计划篇六**

20\_\_\_\_年已经结束，对我来说20\_\_\_\_年意义深远。两个月的主管工作让我对营业管理有了初步的认识，为今后的管理工作打下了一定基础。在公司主管领导的带领和细心的指导下，我认识到了团队力量的重要性，秉着履行职责，勤奋工作，为我县服务质量、营销指标的提升做出了自己的努力。现将担任主管两个月的工作情况汇报如下：

遵循市营服中心制定的《营业综合管理考核表》对每位营业员进行考核，并将责任到人，使每位营业员清楚自己的职责。并且针对本营业厅的具体情况，制定出适合本厅的管理办法，如发票管理、卡类管理、卫生管理制度等。

设立了业务指导，培训前事先准备好重点培训内容的考题。在培训结束后进行测试，让大家更牢固的.掌握培训知识。在晨会中针对培训内容做情景演练，通过以上方式使大家充分吸收业务知识要点。重视市公司组织的在线系统考试，在线系统是营业员汲取知识的良好平台，能让每位营业员更扎实的掌握业务知识。

在做好日常管理及培训工作的基础上，积极抓营销。为提高营业员的营销积极性，针对本厅的实际情况制定竞争营销岗位的制度，每位营业员的营销积极性高了，从而使营业厅的销量大幅度提升。两个月来的环比都在增长，12月整体发展量与上月同期发展环比增长18%，12月智能机注册发展量与上月同期发展环比增长43%。

20\_\_\_\_年已经结束，我们营业会共同努力创造20\_\_\_\_年的营销高峰。针对20\_\_\_\_年的营业工作做以下计划：

1、当天问题当天解决，对每天的服务工作做总结，分析营业厅每天的投诉或服务礼仪方面出现的问题，并给出整改意见，针对好的做法给予鼓励。

2、现\_\_\_\_县营业成员中有四名新营业员，着重培养新人的业务受理能力、营销能力及营业厅内部的各项事务处理能力。对于新营业员主要工作一是加强培训，使其更快的掌握业务知识，二是，重视情景演练，让新营业员多尝试，敢营销，使每个人都不落后。

3、每个月举行一次答题竞赛，主要依据市公司在线考试系统中错误频繁的考题，掌握欠缺的知识进行总结考试，使营业员牢固掌握业务知识。

**销售总监工作总结及工作计划篇七**

讨。

一、销售工作总结—统一思想，端正态度

1、关于态度在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了销售工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间??，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。）

乙：卖出了十把梳子。（也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。）

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。（在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去？想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳??，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。）

算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的销售工作总结中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么？如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍？大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

**销售总监工作总结及工作计划篇八**

2024年我们充分发挥团队力量，扬长避短，努力并高质量的完成制定的目标，具体总结如下：

一、提高员工整体业务水平

2、客户需要方面：了解客户的投资心理、购买层次、及对产品的基本要求。

3、市场知识方面：了解冰淇林及烧烤市场的动向和变化、根据客户投资的情况，进行市场分析。

4、拓展知识方面：进一步了解其他加盟方面的信息，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

5、服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况;有效地传递公司信息及获得信任。

二、及时更新设备及其产品种类

随着广告的深入宣传，关注人群的多样性发展，必须得及时更新一些有特色吸引人眼球的设备及产品满足客户的需求。明年的市场必定存在很大竞争，这也是我们能脱颖而出的重要砝码。建议壮大专业研发人员团队;定期引进新型畅销设备。

三、完善售后服务

随着业务量的加大，为了保证客户的利益并减少公司麻烦及投诉，所以售后服务一定要完善。

1、仓库发出的货物必须与经理所签订的配置清单保持一致。

2、配置专门的售后人员，客户反映的问题应第一时间解决。结业后一定要发名片，避免出现问题客户只找话务员的现象。

四、了解并掌握员工的心态与动向

团队的业绩并不是一个人的功劳，需要团队人员齐心协力完成所得，所以其中的每一份子都很重要。培养一名销售人员也需1-3个月，所有的前期沟通都需要话务员去做铺垫，所以他们的心态及工作状态相关领导一定要充分了解，多沟通、多关爱、多帮助，出现问题及时调整，避免造成人员无谓的流失。

五、应提高对市场的前瞻及把控性

任何一个行业都有它的发展趋势与轨迹，都是与大的环境与市场需求息息相关。作为需要敏锐的洞察能力并通过自身的相关经验判断出市场的走向，广告量的加减、客户的需求点等等，也只有这样我们即便处在逆境也能独占鳌头。

xx是蓬勃发展的一年，公司的发展也靠大家的集思广益，以上是本人工作的一些感想，希望能起到点点的帮助，明年我们市场部的全体员工也一定继续完善自己、继续努力，为了我们的终极目标去冲刺!请领导们做我们永远最坚实的后盾!

**销售总监工作总结及工作计划篇九**

市场部20xx年度主要业绩指标完成情况：

截止20xx年12月31日，我公司共发展二级合作网点两个，鲁山、舞钢。因无配备专业的市场专员负责，20xx年全年二网的销售状况不容乐观，截止12月31日，20xx全年二网总计销售18台，在20xx年10月我公司与鲁山顺发的合作，开始于鲁山大团汽贸城合作后，形式有了好转，主要是鲁山大团的经营理念与模式有了很大的提高，包括场地的正规建设都很好。另加上新店开业，我公司投入的精力和人员也比较到位，后期跟踪较紧，这促使鲁山在11月单月销售达到6台。

1、市场活动汇总

一季度

一月：迎新春，红运礼——本次活动深受广大客户的欢迎，这不仅大大增加了客户来店量同时也促进销售，也有效提高了广汽本田及我店的知名度。

二月：汽车文化宣传长廊——借汽车文化长廊这个平台让客户更深入理解广汽本四款车型。在销售顾问和客户良好的沟通交流中，客户认知和肯定我们的品牌同时强化四车型可信赖、高品质的形象。

三月：荣耀共享，春情回馈——根据销售顾问反应销售情况，得知本次活动有明显效果，来店和来电量有明显增加，活动以来截止今天，销量20台（含汝州一台），订单7个雅阁，2个奥德赛，1个锋范，来店批次总63，首次来店批次总104，来电总数43，效果明显增加，本次活动效果还比较理想。

三月：热销200万，广本倾情送——此次活动积极消减了库存，缓解了资金周转压力，提高市场占有率，最终提升销量，完成任务目标。

三月：鹰城春季购车节——本次车展以飞度，锋范为主推车型，以“轻舞飞扬锋芒时代”为活动主题，突出时代气息，以特色的推广促销活动方案，吸引针对用户群。达到销售效果。

二季度

四月：世博之旅——广汽本田紧跟20xx年5月上海世博会风潮，借助本次世博会强大的影响力，开展“购雅阁，看世博”的抽奖免费体验游活动，通过本次活动宣传过后，来电咨询和来店看车人数有明显幅度增加，对近期有意向购买雅阁的用户具有很强吸引力。活动期间，雅阁定单销量总计43台。

四月：鹰城首届春季汽车团购节——我们经过总三月份连续两次车展的不足，在本次车展前期我们加强了对销售顾问的培训，做细做足车展前期的筹备工作，致使本次团购节上所有销售顾问精神面貌都很好，氛围很不错，虽然没有达到我们预定的销售目标，但是本次车展也达到一个很不错的销售果。

五月：中国名媛时尚文化巡礼——中国名媛时尚文化巡礼是针对高收入、高品位人群的高端文化宣传活动，本次活动的主要媒体宣传有平顶山电视台和平顶山广播电台，我店为本次活动的赞助商，借助两大强势媒体优势提高广汽本田得佳4s店的品牌知名度，强化车主对广汽本田品牌的认知与忠诚度，为以后的口碑宣传做好铺垫。但此次活动没有起到良好的监督执行，致使顾客报名度非常低，望以后加强活动的监督执行。

五月：感恩回馈，五周年店庆——借我店5周年店庆之际，特推出感恩回馈，大幅优惠政策，给顾客真正优惠，在店庆期间达到一个比较好的销售。

六月：广本四杰魅力科技升级版上市抢购会——通过限时闭馆的销售方式，合文艺表演，现场气氛营造，强有力的超低促销方案，使大家在娱乐，和欢乐中喜悦订车，达到很好的销量。

三季度

七月：鹰城夏夜赏车会——在炎炎夏日中我们参与璀璨夏夜赏车会，让消费者在夏夜舒适的环境下赏车，有效提高了广汽本田及我店的知名度，也提高了车主对广汽本田品牌的认知与忠诚度，为以后的口碑宣传做好铺垫。

九月：鹰城车模大赛暨秋季团购节——为积极应对，我们通过强有力的促销手段和强大的品牌宣传来提高销量。借助鹰城购车节的影响力，车展前期在各主流媒体上进行大规模的活动宣传，又加上有中国第一车模之称的翟凌小姐在车展第二天上午到我广本展位加油助威，增加集客量，发掘更多的潜在客户。积极消减库存，缓解资金周转压力，打压竞争对手，提高市场占有率。

四季度

十月：歌诗图上市——用尊贵专用的展位来摆放歌诗图，充分突出了歌诗图的尊贵性，而且也吸引了进店顾客的目光，从而使新车———歌诗图在鹰城形成良好的口碑。

十月：广本得佳之夜周杰伦群星演唱会——此次能争取到周杰伦群星演唱会的\*总冠名权，并且在演唱会中途举行新车——歌诗图的上市发布会，是是一次前所未有的成功品牌宣传，现场包括舞台两侧巨型广告牌、座椅等无处不在的广本元素，总经理上台宣布歌诗图正式在平顶山上市发售，这些都为广本在平顶山的美誉度奠定了坚实的基础。

十一月：鲁山二网周末团购会——在这次的周末活动中，砸金蛋是其中的亮点，由购车的顾客自己来再订车最低价的基础上再砸出最低价，让顾客真正的购得最低价，并且提升了广汽本田在鲁山二网的品牌形象，为广本在鲁山打开市场奠定了基础。

十二月：广汽本田感恩20xx期许20xx答谢会——此次活动的目的不在于卖车，而是一次真正的回馈活动，现场主持人慷慨激昂和幽默风趣让邀请到的客户感到了寒冬里的一丝温暖，也会使广汽本田在平顶山形成更好的口碑，把广汽本田品牌在鹰城的美誉度提高到一个新的层次。

2、市场推广活动

（1）市场部在本年度通过一系列的市场宣传运作，包括冠名周杰伦群星演唱会，年末答谢会等宣传活动，直接推动销售部销售进程基础上极大地促进了市场渠道的拓展。

（2）通过几次春秋季的车展，和一系列提前宣传，提升了我品牌在平顶山的美誉度，同时也宣传了企业。

3、广告宣传活动

市场部今年在平顶山电视台，平顶山晚报，平顶山交通广播等媒体做了大量广宣，大大支援了销售活动，同时也促进了品牌价值的提升。

4、市场部规范化管理的推进

为了提升市场部的竞争能力，在本年度配合公司相关部门开展了市场部规范化管理运动，重新对市场部运作流程进行了规范，为明年工作效率的提升奠定了基础。

1、与二网联系不够多，很少几乎没有时间去二网亲身体验，分析，二网所在城市的各项调查，致使二网销售量比较差。

2、工作职责不明确，市场运作没有主见，领导安排什么，自己就去做什么，不能独立的去做一些有创意，有利于公司以及市场工作的方案。

1、加强与二级网点的沟通

市场部计划在新的一年里重点加强与二级网点的沟通，定点去二网做市场调查，分析，给予二网协助，销售人员的产品知识，和销售技能的培训工作，有计划的去实施。

2、组织计划管理与执行方面的培训

市场部拟通过组织计划管理与执行方面的培训，增强市场部管理人员的计划管理能力，同时强化基层市场人员的执行能力。

**销售总监工作总结及工作计划篇十**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这几个月的工作历程，作为xx的一名员工，我深深感到企业蓬勃发展的热气，以及xx每一位员工的拼搏的精神。

对于我们的企业来说，这一年是有意义的；对于我个人来说，这一年是有价值的、有收获的。

人要持续的总结过去，才会有新的将来、新的发展，假如不懂得总结，那么我们做的永久都仅仅重复过去，平庸无为，感谢公司给我们这次总结的机会，可以让大家一起分享各自的收获，使我们互相渗透各自成功的经验。

作为公司的一名销售主管，主要以人员的管理为核心。经过半年的摸索与总结，我将人员的管理分为两大类：制度管理和目标管理。

制度管理顾名思义就是按照严格的制度执行管理来约束员工工作行为的一种管理方式，没有规矩不成方圆。短短的几个月内就发觉了许多问题，所以新的一年里我将持续完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，且严格督促员工按制度行事。

目标管理，说白了就是所谓的任务，任务就是制定完就必须要完成的，业务每个月都要给员工制定销量，其实这个数据是目标，结合这几个月终端的销量数据来看，能有几个月是达到这个目标的，这也是几个月来我一直在反省，一直在深思的一个问题，销量上不去的原因是什么，真的都是员工的原因吗？不完全是，难道我们存有的意义就是每天去寻上级告诉他我应该做的都做了，但是员工有某种某种问题吗？那我存有的意义是什么？考虑了这么久，我认为在员工看来业务每个月定的销量数据是目标，她们并没有将这个目标转化为任务，这也是销量上不去的原因之一，其实将目标转化为任务很简单，就是将目标计划分解到每个季度、每个月、每个数据、每个细节，并调动员工的积极性去认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标，目标分解了也就成了任务，也就是我们必需要完成的。

制度与目标共存是我明年的管理方向，因为内容比较琐碎所以就不一一阐述了，工作重点大致分为五个部分：

在这里工作的这段时间里让我学到了许多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有准确的态度与方法，并将目标切实分降落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

**销售总监工作总结及工作计划篇十一**

20xx年对于公司来说是硕果累累的一年，作为一名业务总监，我和公司风雨同舟，共享收获的喜悦，共度发展的艰辛。不知不觉20xx年要划上一个大大的句号，回顾一年的工作，有经验总结，也有问题分析，主要体现在以下几个方面：

1、 学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于黄河金三角区域发展的态势和支持，特别关注空港发展的一切利好消息；通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度；通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

2、 思想方面

20xx年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个出发点不能改变——我是鼎元人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

3、 工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《拓展总监管理制度》严格要求自己。

4、 管理和服务

作为一名业务总监，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达空港发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

5、 业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达95%，保底任务完成率达100%，超额110%，团队新增人员200余人，有效业务员达75%，新增业务主管20余人。

本年度工作存在的问题：

1、 市场发展不均衡。

2、 个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。

3、 由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。

4、 深层次挖掘业务员力度不够。

5、 公司各部门配合协调力度不够。

根据20xx年度的工作情况以及存在的各种问题做出20xx年工作计划安排：

1、 深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

2、 积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。

3、 保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增

4、 加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。

5、 和现场配合，从老客户中培养新生资源。

6、 及时对公司的各种销售方案和管理制度提出合理化建议。

7、 在本辖区内充分贯彻优胜劣汰的用人机制。

8、 第一时间处理市场的各类问题。

9、 按时参加公司的各种会议，保证上通下达。

10、完成公司下达的各项目标任务，收集反馈本辖区内各市场情况。

x x 20xx年12月19日

**销售总监工作总结及工作计划篇十二**

20xx年对于公司来说是硕果累累的一年，作为一名业务总监，我和公司风雨同舟，共享收获的喜悦，共度发展的艰辛。不知不觉20xx年要划上一个大大的句号，回顾一年的工作，有经验总结，也有问题分析，主要体现在以下几个方面：

1、学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于黄河金三角区域发展的态势和支持，特别关注空港发展的一切利好消息；通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度；通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

2、思想方面

20xx年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个出发点不能改变——我是鼎元人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

3、工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《拓展总监管理制度》严格要求自己。

4、管理和服务

作为一名业务总监，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达空港发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

5、业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达95%，保底任务完成率达100%，超额110%，团队新增人员200余人，有效业务员达75%，新增业务主管20余人。

本年度工作存在的问题：

1、市场发展不均衡。

2、个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。

3、由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。

4、深层次挖掘业务员力度不够。

5、公司各部门配合协调力度不够。

根据20xx年度的工作情况以及存在的各种问题做出20xx年工作计划安排：

1、深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

2、积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。

3、保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增

4、加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。

5、和现场配合，从老客户中培养新生资源。

6、及时对公司的各种销售方案和管理制度提出合理化建议。

7、在本辖区内充分贯彻优胜劣汰的用人机制。

8、第一时间处理市场的各类问题。

9、按时参加公司的各种会议，保证上通下达。

10、完成公司下达的各项目标任务，收集反馈本辖区内各市场情况。

xx20xx年12月19日

**销售总监工作总结及工作计划篇十三**

我进入-集团以来，在集团的培育下，现任职-分公司销售部总监。对此，我感到非常的荣幸，也感谢集团公司对我的信任和支持。

销售部是保证分公司正常运转的关键部门，也就是进钱的部门。在这个部门，我需要进行的工作还有很多，那么，首先我先总结一下刚刚过去的202x年，然后我再展望一下已然到来的202x年。

202x年是充满挑战的一年，对于我来讲，也是成长最快的一年。在202x年我和公司共同经历了春节、端午节和中秋节，三大节气对我而言，每一个节气都是一次攻坚战。在我和各位同仁的共同奋斗下，取得了以下成果：

202x年在销售部行政管理方面我做出了销售部专用手册和多个销售部表格管理工具，应用到销售部每天的营运管理中。具体工作如下：

1.销售管理督导部营运手册一本

yforcustomers的训练考核卡一套(四册)

3.区店长巡店检查表一份(百分制)

4.销售管理督导部qa检查表一份(品控)

5.店长班前检查表一份

6.导购每日上班流程一份

7.门店订货系统(应用公式)

8.销售部促销管理流程(评比)

9.销售部“-”比赛系统

以上的各个系统在实践运用中均取得了良好的效果，为销售额的提升奠定了基础。

时光荏苒，202x年已经悄悄来临，在总结过去的时候，我还必须展望一下未来。

202x年对集团公司的上市目标来讲是非常关键的一年，1100万净利润也已经成为了我们分公司必须达成的目标，身为销售部总监的我就要完全的为指标负责，为公司负责，为我自己负责。

202x年的工作任务更为繁重，但我相信在集团总部以及分公司经理的领导领导和各个部门的积极配合下能够顺利完成。大致工作任务为：

1.原有销售渠道业绩同比20-年上升30%-40%

2.增加新的业务渠道

3.新增高质量门店5-8家

郊县市场拓展

5.将销售团队打造成一支具有高战斗力的队伍

以上的几个方面综合业绩要实现分公司销售额同比20-年增长50%-80%，因为只有这样才能完成-集团-分公司的1100万净利润指标。

202x年是集团公司每个人需要完美的展现自己能力的一年，当然我也是其中之一。山不在高，有仙则名;水不在深，有龙则灵。我和我的团队愿做一条具有-特质的猛龙。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com