

农资公司销售个人工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/6959.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

季度经销商会议总结报告

广西区域作为XXX客户量国内数量第二大省份城市，整体数量为35个，但存在单店销量差，优质客户缺乏，省会城市无客户等严峻现状。过去广西区域销售一直徘徊在800万左右，销量一直保持稳定，尤其是疫情之下，但增长乏力成为事实。基于此，为了进一步推动广西市场增长，同时加强经销商之间的凝聚力，根据公司整体策划，定于5月13日在百色举行第二次广西区域经销商会议。此次参加会议的店面数达到26个，参与客户数量达到48人，达到74%的参与率。

- 1、推动新品上样和销售。由于部分经销商未参加2022年年会以及参观工厂，因此会议上培训了XX2022年XX新品，瓦楞新品等。经过培训，客户对产品认知进一步加深，会后纷纷表示更换样品。同时由于新品的推出，客户对2022年完成销售目标更加有信心。
- 2、明确二季度销售目标。通过对每个客户设定第二季度任务量目标，同时给予一定的奖励，广大经销商非常认可。分组PK后，大家纷纷组队，对于任务完成信心十足，形成互相监督的良好氛围。
- 3、经验分享，收获巨大。莅临会议现场的经销商之间，纷纷上台分享自己成功经验。百色、柳城、平南、来宾、贵港等客户一起分享在终端关于店面形象、别墅签单、全屋设计、团队招聘与激励。同时经销商对于市场、产品、品牌、服务等都给出了自己意见。
- 4、统一思想，专注XXX。会议对于XXX的品牌发展方向进行了全面剖析，强调了顶墙一体化重要性，要求客户提前做好准备，全面转向大板销售，进行了战略转型的宣导。

此次会议后，通过回访，广西区域经销商非常认可这种形式，希望以后能多举办，加强广西区域客户之间的互动。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发