# 有关销售述职报告 做销售的述职报告(13篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-09

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇一**

首先要感谢公司提供给我这样一个很好的发展平台，之后更是用心栽培，在工作上会给予我以鼓励和指导督促。我学到了很多的销售技巧以及沟通管理能力得到提升。另外我还要感谢身边同事的积极配合，使得我们这个团队越来越有凝聚力，从他们身上我也学到了很多的东西。

我想我最重要的认识，就是对店长这一个职位有了深刻的了解，身为一个销售店长，无论是知识面还是社交能力都是不能欠缺的。通过这么久的销售和管理工作，我也有认识到自己存在的不足;

除了客观因素上的不足，我们在实际工作中还存在着问题，这些问题主要表现在以下方面：

第一：客户维护工作做的不到位，影响到了销售量。

第二：没有和客户进行很好的深入沟通，产品的价值没有清晰的推销给顾客，对顾客的想法和购买意图也没有了解。

第三：自身说服力和号召力还不够强，致使店面员工站岗不及时，工作责任心还需加强。

第四：对库存的销量没有及时关注，所以女装和男装销售比例一个是上升，一个是下降。

这些就是我在工作中存在中的不足，还希望各位领导给出批评和指导。

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇二**

尊敬的各位领导，各位同事：

大家上午好!下面我开始做20\_\_年的年终述职报告，我的述职报告分为三个部分，第一部分是我的20\_\_年工作，第二部分是我在过去的一年所取得的成绩和工作当中的不足，第三部分是20\_\_年的工作计划。希望大家在听完后能给我提出宝贵的意见，谢谢。

第一部分：20\_\_年工作总结

过去的20\_\_年是我踏出校门的第二年，也是我的工作历程中非常重要的一年，在过去的一年中，在总公司集团领导的关心下，在合肥分公司老总及各级经理的帮助和支持下，我的工作能力得到了进一步的提高，工作成绩也有了显著的改善，主要表现在以下几个方面：

一.专卖店销售业绩上新台阶

经历了20\_\_年的实习和实践，20\_\_年我花了很大一部分时间学习如何提高专卖店的销售业绩，从店铺形象，店堂氛围，海报装饰及顾客维系和售后服务等方面着手，使得我们的专卖店留住了一大批老客户，并将一批新客户发展成为我们的固定客源。

在店堂销售中，我的营业员们首先要求着装整齐，店内陈列干净整洁，我相信好的第一印象是留住顾客的重要因素;其次，店铺海报要常换常新，在六安市场一年多来，每当新换了一个海报，专卖店当天的销售就会比商场的销售好，因为专卖店的橱窗海报直接为顾客提供了新的销售信息，吸引顾客购买;再次，我的营业员们都练就了一双火眼金睛，凡来过店内的老顾客，接待时的第一句话一定要让顾客觉得我们对他很熟悉，很关注，对于售后服务的顾客要有十足的耐心和爱心，要将售后服务做成一门与其他品牌不同的学问;最后，营业员一定要善于把握销售时机，及时的用语言和行动促成销售的达成。

经过以上几点的努力，20\_\_年专卖店的销售迈上了一个大台阶，皖西路专卖店每月销售都比同期有了很大的提高，新都会店每月稳居六店之首，就连刚开业的红街店销售也有了很大的提高。

二.专卖店团队建设初具规模

通过20\_\_年对各店营业员的观察了解，20\_\_年对各店的销售团队进行了调整，对各店营业员进行总体整合，将红街店年轻的营业员调入新都会店，对专卖店个班次的员工也进行调整，实行年轻的与年老的结合，老员工与新员工搭配，分开提成，互相竞争也互相促进，使得各店的销售竞争之风兴起，店内不同班次之间比较，店与店之间相互比较，上班时大家只谈工作，下班了经常与他们聊天谈心，与他们既做上下级又做姐妹，各店员工也逐渐熟悉，六安的意尔康已经逐渐发展成为一个大的意尔康之家。

三.专卖店货品充沛，库存逐渐合理

经历了最开始的库存混乱之后，专卖店的货品搭配越来越合理，新款老款比例适当，特价正价货品齐全，新品上市时从其他渠道其他品牌先了解哪些可能成为畅销款，提前备货，以免造成存货不足，影响销售。库存方面，在每一次新货上市之前会与仓库做好协调，将那些不是当季的鞋子和滞销款择时间退回公司，为新款上市腾出足够的空间。

各位领导，各位同事，一年来我所取得的每一分成绩都离不开集团领导的亲切关怀和悉心指导，离不开分公司各位同事的大力支持和鼎力相助，离不开各店员工的共同努力和辛勤付出，在此，我在此向各位领导，各位同事及我亲爱的员工们表示衷心的感谢!

总结一年来的工作，我在时间中还存在很多困难和不足，具体表现在：

一.专卖店制度的执行力尚不到位，在工作中经常会有人情大于制度的现象发生;

二.人员管理工作做得尚不到位，20\_\_年就曾发生过因与店员沟通不到位造成引种后果的事故;

三.与公司领导之间的沟通过少，容易引起决策制度的滞后;

四.对市场及时机的把握尚不够准确。

对于存在的问题，我将认真对待，查找原因，及时努力的解决。

第二部分20\_\_年工作计划

20\_\_年对于六安市场来说是一个新的发展机会，经过20\_\_年一年的`努力和整顿，整个市场呈现欣欣向荣的发展态势，在在各商场及各品牌的竞争下，机遇与挑战也同时存在，我们将在公司领导的指导下继续努力，争取在新的一年内让各店的销售再上一个新台阶，确保全年的销售目标顺利完成。

20\_\_年的主要任务还是抓销售，树立良好的品牌形象，提升我们品牌的美誉度，基于这一目标，我计划做好以下几方面工作：

一.与分公司沟通，建立合理的会员制度

鉴于20\_\_年在六安市场学到的经验教训，占市场份额大的品牌都有其自己的会员制度，从普通会员卡到vip会员，不同的消费等级有其不同的优惠条件，鉴于对顾客心理的了解，即使用会员卡只便宜一元钱，对于顾客造成的印象却极其深远，会员卡会更容易让顾客成为我们的忠实顾客，如果拥有合理的会员制度，我相信今年必将会继续留住我们的老顾客，发展新顾客成为忠诚顾客。

二.学习人力资源管理，加强人员管理

鉴于20\_\_年出现的营业员事件，在新的一年里我要努力学习人力资源管理的相关课程，学会将书本上的知识与实践中的实践相结合，从各方面了解营业员的心理状态，及时发现问题，向上级反馈问题，将问题遏制在摇篮中。

三.继续实行店长责任制

在新的一年里，定期召开六安市场店长会议，与店长研究制定合理的专卖店规章制度，用制度约束人员，实行店长负责制，与店长一起发现我不能发现的问题，及时解决，防患于未然。

四.培训员工，培养骨干

定期培训专卖店员工，这样的培训部需要采用听课的方式，地点可以在专卖店内，在仓库或者在日常外出的时候，将销售技巧培训当成聊天生活的一部分，会加深店员对培训内容的认识并会应用到实际中。观察并找出骨干员工多加了解，针对其长处着重培养，这样就能做到不论我在与不在专卖店的销售不受影响，这就需要店长和店内骨干员工的共同努力才能做到。

五.售后服务要更加细心、耐心

服务业的售后服务一直都是一大难题，要培养店内营业员处理售后服务的素质，不怕售后，敢于面对售后并能完美地完成每一次售后，这不仅需要店员的个人素质极高，还要店员在长期的工作中注意积累经验教训，并在店内多加练习，相信没一次成功都与平时微笑的努力密不可分。

各位领导，各位同事们，回首过去的一年感慨万千，有成功也有失败，但在这一次次的成功和失败中我们都收获了很多，展望未来，锦绣前程壮怀激烈，新的一年我们已经有了一个良好的开始，那么在接下来的时间里让我们一起共同努力，为意尔康的明天更加美好贡献自己的一份力量!

我的述职到此结束，最后祝意尔康事业蒸蒸日上，祝各位领导、同事万事如意，谢谢大家!

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇三**

不知不觉中，20xx年已经接近尾声，加入公司已有些时间，这这段时间的工作中，我学习并积累了很多知识和经验，锻炼和提高了业务能力，更让自己的人生多了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生阅历。可以说，在建华的这段时间中，收获颇多、感触颇多。在这里，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几个方面总结。

一、 学习方面：

学习，永无止境，来到公司的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质和操盘模式，通过努力的学习明白了销售经理的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、 心态方面：

刚进公司的时候，\*\*项目没有进场，觉得有点无聊甚至枯燥，但xx月

进入之后，回头再看，感觉在公司中每时每刻都会学到东西，主要在于自己有没有去发现、去学习。在公司领导的耐心指导帮助下，我渐渐了解心态决定一切的道理，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对生活和工作，随之心境也是越来越平静，更加趋于成熟。

三、 完成的主要工作任务：

1、 共计销售套，销售面积平米，销售额\*元，回款额\*元;

2、 到后，对项目人员重新系统培训了房地产专业知识和销售技巧。

3、 修改和重申了案场制度，制度更加细化。

4、 制定早、晚会签字制度，分析市场、客户以及销售中遇到的问题，提升团队士气。

5、 在公司领导的指导下，参与制定12月的月团购计划，联系团购单位，选房、签约，最终成交套，销售额\*元，回款额为\*元;

四、工作中存在的不足

1、 对业务监督执行力度不够

2、 对项目整体把控有待于提高。

3、 需要进一步增加管理方面的经验。

4、 与甲方缺乏有效沟通。

在学习公司完善的操盘经验，发掘自己工作中的不足的同时，计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、 进一步提高自己的管理水平;

2、 及时完成领导交给的各项任务;

3、 与甲方及时有效地沟通，保证销售工作的正常化;

4、 不断改进工作中所存在的问题，及时调整策略，保证明年销售任务的顺利完成;

5、 同时努力学习策划推广方面的技能，给项目销售提供更好的可行性方案。

6、 加大工作的检查力度和计划的可执行性，努力增强团队的执行力。

7、 制定月可行的销售计划分级管理，执行目标确立到个人，分工和责任明确，使销售工作系统化和正规化，提高团队工作效率。

8、 工作从细致性出发，做到掌握销售上的一切相关事务。

20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的一年，虽然我来\*公司时间不长，但是在这里真正体会到了团结协作，互帮互助，共同创业的一种精神，同时感谢各各领导、同事对我工作方面的支持和帮助，我相信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，更好的发展，项目在公司的领导下，会以更好的业绩回报公司。

述职人：

20xx年xx月xx日

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇四**

售楼销售工作如逆水行舟,不进则退。紧张繁忙的一年即将过去,新的挑衅又在眼前。沉思回想,这一年我作为销售本部经理,在公司领导的指导下和同事的合作中,我积累了更多的实践经验,学习到了更多理论知识,同时,也在工作中发明了自身的一些不足。这是充实的一年,具体的工作总结如下。

一、本部销售事迹统计及分析:

(一) 事迹统计:

\_年公司履行目标义务制,每个部门、每个人都在年初签定了相关义务书。今年本部的销售指标是1-5期(含\_园)必达目标4400万元,争取目标4700万元,考核时间20\_\_年1月—20\_\_年12月。

根据20\_\_年1月—12月27日统计,本部共实现销售额4304万元,其中1-5期实现销售额3632万元,\_园实现销售额672万元。

(二)事迹分析:

由事迹统计可见,1至7月份,销售本部的事迹总额和在公司总事迹中所占比率都保持在很理想的程度上。而由8月份至年底,则有必定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析。

1、影响本部事迹的正面因素:

①上半年以3期门面销售为主力,市场反应良好。截至20\_\_年6月,三期门面已清盘。

②宣传和一线销售有效沟通,拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含:

a.一期\_\_\_10套,采用“比同区域房价每平方米低300元”的宣传策略(已清盘);

b.三期小户型“小户型精装修”运动;

c.四期\_\_园车库及门面,首次采用“分类广告”的情势,达到明显效果;

d.六期“青年人购房月:首付二万月供一元”运动;

e.五期“公务员购房月:买四房送8888”运动;

f.装饰建材大市场,8万—12万“零风险”产权商铺。

③销售履行目标义务制,使目标逐级分解。销售人员不再仅关心完成每月的既定任务,而且还要时刻重视自己年度任务的完成情况,能够主动调剂,有效的进步了工作效率。

④公司所供给的销售人员保底薪,进步一线人员提成比例以及对老客户带新客户给予嘉奖的“经济”手段,极大的调动了销售人员和客户的积极性,也是促成事迹的重要因素之一。

⑤成立售后服务部,专门负责招待解决前期产品遗留问题。一方面提升了公司的服务品德,另一方面,更重要的是细化了分工,使销售人员从遗留问题中摆脱出来,能够专注于发明新事迹。

2、影响本部事迹的负面因素:

①国家宏观政策使购置客户群体产生变更,7月开端,客户量急剧减少。

②公司房价高过区域蒙受范畴。

③房源决定客源,客户群体产生转变,销售人员的心态存在波动,业务程度有待进步。

④前期产品遗留问题较多,无法产生“连锁效应”发掘老客户资源。

⑤本部资源分流,这也是造成本部事迹在公司总事迹中所占比率下滑的重要原因。

a.市区售楼部在市区、现场都有设点。本部所谓的“地理优势”已经微乎其微。

b.在本部以外增设了另2个售楼部,分辨在“\_园”、“\_\_”的现场。于是本部不仅在市区无销售点,而且本来的\_市场资源也被分流。

二、团队的建设事迹及总结:

(一)本部团队建设事迹:

1、通过事迹的优越劣汰,留批业务程度较高的销售人员。目前,本部有售楼人员:\_\_\_\_\_、\_、\_\_五人。其中2020\_\_年度目标达850万以上的优秀售楼人员有2人:\_\_\_\_

2、本部销使从无到有。目前比较稳固的销使有5名,周六周日兼职销使5名。

3、销售人员的工作能动性加强。具体体现在主动追击客户等方面。

4、团队的履行力有所加强,合理的计划一经采用马上就能得到实行。

(二)团队建设总结:

1、采用每日早会、晚会的方法,准确把握销售人员每人每日的客户情况。

2、汇凑集体聪慧,充分调动本部人员的积极性。

20\_\_年房地产销售年度工作总结性。每周拟定目标房源,针对目标房源提出销售措施,并将计划与策划部商讨履行,进步了计划的可行性,也加强了销售人员的工作能动性。

3、在客户减少的情况下,转变坐销模式,组织部门人员走出售楼部,到各大单位及写楼上门访问客户。

4、治理实践中,应用建立部门销售明星等手段,不断地进步销售人员工作危机感和使命感,从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟,不进则退,“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

三、存在的问题及建议:

(一)销售治理电子化

销售治理需要大批数据的支撑,就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪,都应当检讨成果,以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。

然而目前公司的销售数据治理还靠秘书用纸、笔来统计,没有实现电子化。销售数据与财务部门的回款也只能一个月一对接。效率低下,劳命伤财,容错率也极低。

我认为正确地治理应当是每半个月,财务部门应当向销售部门供给详尽的数据,帮助销售治理的判定和调剂。同时,应当配备相应的治理程序,能让销售秘书方便的将客户资源及时输入电脑,这不仅能极大的进步现时工作效率,也能作为公司的储备资料,便于今后各期项目资源共享,有利于发掘老客户资源。

(二)销售团队的精简化

随着公司项目标增多,销售队伍也越来越宏大,销售部编制最高峰达到了42人。而我们平均每月1000万的销售额是否与这样的团队相适应呢?从销售成本方面考虑,我认为在不影响销售的基础上我们的队伍需要有效整合。

(三)销售产品改良化

公司1-5期项目,有些产品面积过大,总价过高,还有些产品尚不具备销售条件,这些产品要在20\_\_年进行销售就必须进行产品改良,或采用一些有效的促销手段。具体有:

(1)\_\_街11-22号小户型:12套,平均每套60多平方米,140多万元销售额。目前没有高低楼梯、没有进户门、没有高低水、没有隔墙,无法销售。

(2)公司11层主楼住宅:31套,平均每套170多平方米,1200多万元销售额。目前问题是没有小区,面积过大,房型不规范,总价过高,无法销售。

(3)一期建材大市场主楼门面:1套,996平方米,620多万元销售额。目前问题是单套门面总价达到600多万,这样的客户群极少,已待售2年还未售出。建议公司将其分割为专业市场铺面销售,或先对外招租,以租带售。

(4)\_园复式楼:59套,平均每套220多平方米,2300多万元销售额。目前问题是面积过大,销售部建议将其改革为:露台复式楼或改为两层进行销售。由于涉及产权、工程造价等问题,因此20\_\_年一直没进行改革。假如计划通过,20\_\_年进行销售,则需加快改革进度。

以上是我对20\_\_年度工作的总结。面对年即将来临的机会与挑衅,我会更加努力的投入到工作中,更好的负起自身的职责,加强理论学习,勇于实践,使自己的业务程度,治理程度全面进步,为公司发展奉献自身全部的能量。用发展、用效益往返报公司,实现自身的人生价值。

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇五**

尊敬的各位领导、同事们：

自从20xx年1月3日中山市汽车销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到20人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售主管。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。

2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。

3、管理所有展厅环境及其活动。

4、要致力于销售部的盈利。

5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外 地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。 展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着byd规定的制服，佩戴工牌及byd标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，byd轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上byd专用地毯。展车前后必须悬挂byd车辆型号或是中山荣德。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

四、总结

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务,促进公司发展做出自己应有的贡献,同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇六**

刚刚过去的20xx年，是我比较难忘的一年，同样也是值得回味的一年，更是我个人学习和成长的一年。

一年来在公司李总的带领下，我们成功的收购了并使其走向成熟，逐渐的被全市市民接受和喜欢，离不开全体员工的努力和付出，衷心的向他们表示感谢!

记得刚来时，从一楼到五楼冷冷清清，有时候半天连个人影都看不到，客流量更是少的可怜，刚刚激起的万丈雄心被眼前的一切粉碎的遍无体肤，我们没有气馁。被调到x店长、x个个都是磨拳擦掌，准备大干一翻，可要想做好谈何容易啊。这种情况下，我们一连串的推出了，真情告白系列之换卡行动、阳光体验，新春舞曲系列之阳光年代、阳光特价房、炫卡积分，等等活动。从一开始的一天二三十包、到四五十包，慢慢的往上增加的带客量，广大市民开始知道并接受了童话二店。能得到顾客的认可，之前那些努力总算没有白费。难忘我们10年元月3号的接手钱柜、难忘我们冒着漫天飞雪发宣传页的日子、难忘我们装修期间挥汗如雨的干劲、难忘兄弟 们身穿迷彩穿梭在刚架上的身影……这一切都只有一个信念把童话我们的家建设得更好!

这一天终于来了，8月8号我们盛大起航，又一系列的活动开始了，火热8月欢唱总动员、欢乐生日颂，8、31店庆之黄金档有礼，童话秋之持卡更超值，11月说好天亮也不分手，12月缤纷圣诞梦幻童话，到如今的浪漫情人节，业绩全都做到了，每一步虽然都走的很艰难，但我们尝到了甜头。我们看到了顾客的笑脸，得到了顾客得赞赏，我们心里比喝了蜂蜜还要甜。

很庆幸自己选择了这个充满活力的团队，感谢x店长给的机会，感谢李总的支持与指点，感谢孙总搭建的平台，感谢和我一起并肩作战的所有人!

我深知自己有很多的不足，需要更努力的去做好每一件事。之前忽略的我会改进，多站在对方的角度来考虑问题。14年做好以下几点:

1、人员调整，根据情况更合理的调配现场人力，做到工作起来如鱼得水，不产生冗员状态，使公司成本降低。

2、紧抓现场管理，多督促多走动，让员工减少犯错的几率，杜绝黑单。

3、多和员工沟通让每一个环节丝丝入扣，前台带客更有规律合理的安排客源，收银做到帐面不出错，货品做到一周一大盘每日一小盘，保证不长短货正常运转。

4、楼面主抓微笑服务、卫生和促销，把客诉减少置零，

5、营销巩固老会员，开发新的客源，增加会员的回头率，做好信息反馈，发现问题及时解决，

6、节约用水用电，从自我做起，养成随手关灯、第一时间关空调的好习惯，保证消防通道的安全畅通，亲自检查做好记录，

7、各类表格正确使用，循序渐进。争做三家店标兵。

8、本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，主管到助理，现场各部门人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。明白口碑对一家企业的重要性。

9、全力落实规章制度，完善机制，贵在坚持。全力配合店长工作，做好店长的左右手。

10、配合工程部人员，做好现场的维修保养工作，把事后的维修变成事前的预防和维护。

以上10条在过去的一年中做得不到位，未来自己要更加有责任心，把事情做完与否做为标尺，不以时间来计算。为了推动工作的往前发展，针对干部要实施升降职做为主要手段，管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现每月评比员工心目中最好的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

希望不断公司领导一如继往的支持我的工作，我将通过的学习来完善自己，争取做一个合格的管理干部，为公司为来的发展多出一份心多尽一份力!

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇七**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自\_年\_\_月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。\_\_月底开始商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划\_\_小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密方面的工作，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1)传播媒体报纸电视

2)户外媒体户外看板网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

3)印刷媒体

四、工作中的不足

第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;

第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

\_年\_月\_日

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇八**

尊敬的各位领导：

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20\_\_年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够正常开展，现就\_\_年的工作情况总结如下：

一、在20\_\_年的工作中努力拓展自己知识面

做软件销售让我学到了许多无法在校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我的自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的员工，成功永远与我无缘。在20\_\_年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去查找各种手机及软件方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的介绍每款机型。

作为一名软件销售除了学习专业的产品知识外，还要学习一系列与产品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。

二、在工作中培养自己的心理素质

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说\'no\'时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、用心锻炼自己的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售>心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

四、口才方面有了大幅提升

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在工作过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足。因此我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

我的述职到此结束，谢谢大家!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇九**

20xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。 20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然20xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨：

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个20xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”,已近年底了! b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”,经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”,所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于20xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，20xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒--沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致20xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉;

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇十**

一：20xx年的工作总结

新的一年，新的气象。不知不觉又要进入新的一年了。回眸20xx年我的工作基本做的还算满意，在这期间我学到了很多，收获的也很多。

我的工作是以公司项目产品采购为主，销售为辅，以及协助和配合项目部的招投标工作，还有公司资质的使用谈判。在这个过程中我学到了很多以前没有接触过的知识，金汇宇建安的装饰装修是我以前从没接触过的，虽然接触的不多但让我对装饰装修有了大致的了解，再加上何总的指点指导锻炼了我的协调潜力，让我很快的融入到装修的工作中来，更让我的知识层面有了更深入的理解与认识，在与同事之间的合作中我也加深了对其他岗位职责的认知，同时也加强了各职能间彼此的认识和了解。

当然在20xx年我感觉的收获，还是公司去年10月组织到武都宕昌官鹅沟的活动，是让我们亲自看一下自己装修工程的工艺设计流程，并享受了自己工作的成果和美景。

在后半年的时间里我透过电脑上对装饰装修方面的这些产品要求和理解，也加深了我自身专业水平的过程，期望真正能够做到学以致用，把学到的理论知识运用到实际工作中来，使自己的知识层面更加全面也更加实用。

今后我的工作重点依然还会是继续了解掌握装饰装修材料的规格特点及价格，并且要在工作中不断学习提升，不仅仅局限在自己专业知识的拓展与深化，还要在其他专业上也要有所造诣，成为公司要求全能型的复合型人才，这也是我今后的发展目标，我会为这个目标努力奋斗，争取更大的进步。

二：20xx年工作计划

对于分销销售工作因为自身身体不能多走路的原因，（也就是电话联系空中业务）做的很是不够，总结起来还是对客户不能上门拜访没有亲和力而造成的，以后会持续工作方法灵活变通，做到爱岗敬业，汇总以前的不足创造未来的新生。我认为20xx年是一个充满挑战、丰富自己掌握新的产品专业知识的一年，抛开生活中和工作中的一切压力，我要努力工作，认真学习。在此，我订立了公司商务20xx年的工作计划，以便自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

（1）本着尽自己努力熟悉公司新的任务---装饰装修知识的积累以及对新业务的开展工作。公司在不断改革推进中订立了新的规定，个性是在新业务方面，安排专业人员对公司新老员工进行专业知识的培训，对业务务必有深入的了解，作为公司一名长期从事业务的人员，务必以身作则，遵守公司规定的规章制度，同时全力以赴配合项目部开展商务采购工作计划。

（2）本着对自身工作的性质，把公司当成自己的家，将以公司利益为主，在商务谈判方面追求公司成本最小化，利益化。对现有的供货商资源不断增进感情，不断开发新的供货商，使自己在询价方面有可比性。

（3）、本着对自身工作的性质，时刻要持续高度的警惕性，要对项目、价格、项目名称，严格保密，不得泄漏，用心配合项目部做好各项投标工作。

（4）在商务工作空闲的状况下，用心联系现有客户并努力开发潜在客户，维持好自己的分销销售工作，认真探索销售工作的新模式、新方法，在总结销售经验的基础上推陈出新，创出自己的新思路，在这方面还期望各业务经理给与我支持。

（5）制订学习计划，这对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员的前进步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据工作需要，调整我的学习方向。从而来补充自我的不足。专业知识、综合潜力、都是我要补充的资料，学习他人的长处，借鉴他人的有效经验，以此更好的提高工作效率。

（6）增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。用心主动地把工作做到点上，落到实处。我将尽我的潜力减轻公司、领导、同事的负担。

三：总结

以上是我对20xx年的工作计划和决心，有些地方还很不成熟，期望领导和同事们给予补充指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的鼓励和支持。

展望20xx年，我会更加勤奋、认真、负责的去对待每一项的工作，努力开发潜在客户，为自己，为公司创造更多的价值，用心完善业务、开展工作，也只有这样才能圆满达成公司对于我的信任与期望，才能迎接20xx年新的机遇与挑战，我相信机会是永久留给有准备的人。

给公司的提议：

1；期望公司每个月开一次员工大会，每个人汇报自己工作的蛮点和亮点，亮点别人能够借鉴，蛮点能够大家群策群力，以

2：公司财务起到监督作用，每个工程尾款和分销货款财务要定期提醒和督促先关人员汇款。

3；规范公司的订货流程，货物的质量和数量落实到职责人。

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇十一**

走过20xx，再回首，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了心曲的主旋律，常鸣耳盼。对我而言，xx年的工作是难忘、印记最深的一年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，(包括工作上的适应与心态上的调整)压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在各位领导的支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了自己的本职工作和领导交待下来的其它任务。现简要回顾总结如下：

(一)强化形象，提高自身素质。

为做好本身工作，我坚持严格要求，注重以身作则，以诚待人。一是爱岗敬业、讲奉献：销售部门的工作最大地规律就是“无规律”，因此，我们正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业;二是锤炼业务讲提高：经过一年多的学习和锻炼，我在工作上取得一定的进步，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自身在业务上有所提高。

(二)严于律已，不断加强作风建设。

一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地、埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作;坚持做到不利于企业形象的事不做，不利于企业形象的话不说，积极维护企业的良好形象。

(三)强化职能，做好服务工作。

工作中，我们注重把握根本，努力提高服务水平。销售部人手少，工作量大，这就需要我们全体人员团结协作。在这一年里，不管遇到怎样的困难，我们都能积极配合做好工作，同事们的心都往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多少，只希望把工作圆满完成。

二、工作中的不足与今后的努力方向

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

(一)发扬吃苦耐劳精神。

面对工作事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

(二)发扬孜孜不倦的进取精神。

加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”;同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立良好形象。

(三)当好助手。

对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

以上是我个人工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，为了单位的发展做出最大的贡献。明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同我们的企业一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想!

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇十二**

自己从20\_\_年起开始从事销售工作，三年来在经营工作领导的带领和帮助下，加之全科职工的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止\_\_年\_\_月\_\_日，\_\_年完成销售额145225元，完成全年销售任务的38%，货款回笼率为52%，销售单价比去年下降了13%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了55%和32%。现将三年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

**有关销售述职报告 做销售的述职报告篇十三**

国内轿车市场的日益激烈的价格战、国宏观调控的整体经济环境,给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下,xx公司取得了历史性的突破,整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为分公司的总经理,同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作,我感到在以下几个方面取得一点心得,愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标,结合总经理在20xx年商务大会上的指示精神,分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争,我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”,适度的价格促销对销售是有帮助的,可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策:

对策一:加强销售队伍的目标治理

1、服务流程标准化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二:细分市场,建立差异化营销

细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分,不同的细分市场,制定不同的销售策略,形成差异化营销;根据xx年的销售形势,我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场,我们加大了投入力度,专门成立了出租车销售组和大宗用户组,分公司更是成为了出租车协会理事单位,更多地利用行业协会的宣传,来正确引导出租公司,宣传xx品牌政策。

平时我们采取主动上门,定期沟通反馈的方式,密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机,我们与出租公司保持贯有的良好合作关系,主动上门,了解出租公司换车的需求,司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪,每月上门服务一次,了解新出租车的使用情况,并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商,对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点,我们重点开展毕加索的推荐销售,同时辅以雪铁龙的品牌介绍和化宣传,让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手,先后和理工大后勤车队联合,成立校区维修服务点,将服务带入高校,并且定期在高校支部免费义诊和保养检查,在高校围内树立了良好的品牌形象,带动了高校市场的销售。

对策三:注重信息收集,做好科学猜测

当今的市场机遇转瞬即逝,残酷而激烈的竞争无时不在,科学的市场猜测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际,每一条销售信息都如至宝,从某种程度上来讲,需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点,我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度,通过天天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息,制定以往同期销售对比分析报表,确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定,一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通,积极支部车源。增加工作的计划性,避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时,我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成任务,顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售,我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件,最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化,经销商的利润空间进一步缩小,对于新的市场形势,分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论,在积极开拓周边的备件市场,尤其是大客户市场的同时,结合新的商务政策,出台了一系列备件促销活动,取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元,在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下,利用售后服务带动车间备件销售,不仅扭转了不利局面,也带动了车间的工时销售。售后服务是窗口,是我们整车销售的后盾和保障,今年分公司又来了自96年成立以来的售后维修高峰。

为此,我们对售后服务部门,提出了更高的要求,在售后全员中,展开了广泛的服务意识宣传活动,以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度,对于售后维修现场发现的题,现场提出整改意见和时间进度表;用户进站专人接待,接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规;在维修过程中,强调使用“三垫一罩”,规行为和用语,做到尊重用户和爱护车辆;在车间推行看板治理,接待和治理人员照片、姓名上墙,接受用户监督。

为了进一步提高用户满足度,缩短用户排队等待时间,从6月份起,售后每晚延长服务时间至凌晨100,售后俱乐部提供24小时全天候救援;通过改善售后维修现场硬件、软件环境,为客户提供全面、优质的服务,从而提高了客户的满足度。全年售后维修接车台次,工时净收入xx万元。

二、强化服务意识,提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年,面对严重的形势,在年初我们确定了全年为“服务治理年”,提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑

选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部,建立了分公司自身的客户回制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会,每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈,召开部门经理级的服务例会,在治理层强化服务意识,将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户,治理部门服务一线的治理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户,客户就是上帝的原则;在治理部门中,重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务,一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求,进行服务质量改进,强化员工的服务意识,每周召开一次服务质量例会,对上周服务质量改进行动进行总结,制订本周计划,为用户提供高质量、高品质的服务。

并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足,提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列,售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时,我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改,陆续建立了保养用户休息区,率先在保养实施了“交钥匙”工程;针对出租车销量激增的局面,及时地成立了出租车销售服务小组,建立了专门的出租车销售办公室,完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求,我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动,在客户中取得很大的反响,分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部治理,作到请进来,走出去。固步自封和闭门造车,已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司,对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议;支部综合部和相关业务部门,利用业余时间,对xx市内具有一定规模的服务站,尤其是竞争对手的4s站,进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点,为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体,只有充分发挥每个成员的积极性,才能。年初以来,我们建立健全了每周经理例会,每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的题,大在例会上广泛讨论,既统一了熟悉,又明确了目标。

在加强自身治理的同时,我们也借助外界的专业培训,提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请国际专业的企业治理顾咨询公司()对员工进行了如何提高团队精神的培训,进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

20xx年是不平凡的一年,通过全体员工的共同努力,分公司经营工作取得了全面胜利,各项经营指标屡创历史新高。

在面对成绩欣鼓舞的同时,我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足,尤其在市场开拓的创造性,精品服务理念的创新上,还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此,面对即将到来的20xx年,分公司领导团体,一定会充分发挥团队合作精神,群策群力,紧紧围绕“服务治理”这个主旨,将“品牌营销”、“服务营销”和“化营销”三者紧密结合,确保分公司20xx年经营工作的顺利完成。

述职人：

20xx年xx月xx日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找