# 公司业务2024年述职报告五篇

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-09-11

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。公司业务2...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**公司业务2024年述职报告五篇一**

20\_\_年我在工作中扮演着两个角色：团购市场业务员、内勤工作人员。刚开始开展团购工作时，我傻眼了。

面临着三个问题：

1、在没有销售盐商品作为桥梁，推销市场化的非盐产品，显得弱势。

2、自己的社会关系背景草根族(没人会买你的帐)。

3、这些都要和关键人物打交到，这个关键人物是谁?种种不利的因素让我有些胆怯，不知所措。但不进则退，不能在坐以待毙。

我试着巩固以前合作过的\_\_有限公司，一直联系的\_\_。以便在销售中不打白板。另一方面公司采购了一批\_\_，在这批货进仓时，我便带着样品找到当地实力较强的两个\_\_公司和\_\_厂。

经过一番周折，从价格方面不占优势的情况下本以为会竹篮打水，可\_\_公司的出现让我有了转机。就这样才让我销售有了量。开展内勤工作时，虽是零零散散，不需要技术含量但也让我收获不少。

这一年对自己有几个方面工作中取得一些进步，但有很多面也需要加强自己薄弱环节。

取得进步方面：

1、和合作厂家的人际关系越来越具有人情味。(每次去\_\_厂的时侯，仓库保管员\_\_总是有空就帮我们下货，这本不是他的职责;负责采购的\_经理还亲自去库房用推车帮我把我要的厂价食品推出来，实为感动。)

2、以前最怕和领导说话，如今要去沟通的都是领导，不行也只能装行。(在催款的时候，提前给采购的负责人三番五次的催款，不得其果，结果采购员给我出了主意让我直接找老大。最后两次单面与\_董事长沟通，终于把欠我们公司的债务提前到其他欠款客户的前面，最后一天上午，我坐车到了厂家找到董事长办公室看到台历上写着仅仅两家的名额，其中一家就是我，多不容易呀!)

需要加强的薄弱环节：

1、经办的事情需要详细做笔记，然后每个月都需要翻翻前面的事情给自己的大脑加深印象，避免问其事情含糊，要翻本子才能找到记忆，实属不好。

2、不要停止干好自己的本职工作的表面上。有时候要换位思考，想想上级工作思考的方向，如果是自己怎么处理?若自己不会就更应该好好领悟学习，上级是自己的导师。

3、增加自己知识面，避免与人交谈时，别人在三档加速，自己却在一档起步。

4、不仅仅做好下属工作，更多的是怎么让自己成为很好的拍档。

5、沟通中做到说话要做到简单明朗，有主次之分，讲重点。

6、自己不在行的事情不要放弃，承认差距但不是增大差距的借口。强弱是可以互换的。

**公司业务2024年述职报告五篇二**

时光荏苒，我来公司已有将近四个月，作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个学习和成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的三个多月，公司陪伴我走过了人生很重要的一个阶段，使我学到了很多。在此我向公司的各位领导和同事表示最衷心的感谢，有你们的关心才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。

我深知，不管在什么岗位，我都要努力做好自己份内的事。在过去三个多月里，我主要从测量的内外业两个方面来提高自己，力争做到更好、更精确。

下面就我三个多月的工作情况向领导作简要的汇报。

第一，在工作中由于经验不足，在编辑图面时一些特殊的地物界线和符号等处理不当，造成图面累赘，影响出图效果。

第二，外业时对一些结构物和地物地貌的特征点把握不准，不清楚哪些点该采集，哪些点不用采集。

第三，在工作的认真态度上还需进一步提高，争取避免一些不必要的错误。

最后，请容许我对公司提一点点建议，仅代表个人意见。

第一、近几个月的工作中发现，公司的测量成果数据管理有些混乱，没有一个专门的管理资料和统计报表，造成数据存放混乱，经常是这个人电脑上一组数据，另一个人电脑上又一组数据，这样我们在查找和调用数据的时候很吃力，经常要一个人一个人询问，甚至有数据丢失的情况出现，在一定程度上影响工作效率。个人建议，要用一台专门的电脑和专人来存放和管理数据，并建立数据台账，根据项目名称和成果报告类型分别存放，这样既方便数据的查找和调用，也能防止数据丢失，进一步考虑，还有可能为公司下一步业务的拓展提供基础数据。提高工作效率的同时还能给公司节约成本。

第二、现在是网络时代，人们越来越倾向于借助网络的力量，为了公司的长远发展，建议制作一个公司的站，这样有业务需求的客户可能会通过网络找到公司并和公司业务部取得联系，在一定程度上有利于公司的业务拓展。

尽代表个人意见，因为我自己喜欢网络，经常会看一些网络方面的书籍，觉得借助网络的力量，网站在一定程度上会提高公司的知名度。

总之，心态决定状态，状态决定成败!对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对自己要有信心!做的自己!以上就是我近三个多月在公司工作的总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，为公司的发展作出更大的贡献!

**公司业务2024年述职报告五篇三**

各位领导，各位同事：

大家好!

首先，我仅代表市场部全体员工给大家拜个晚年。祝全体同仁在新的一年中，合作愉快，万事如意!

我于\_\_进入市场部，并于\_\_被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着\"我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做\"的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20\_\_年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度和最好的方式来解决。在今年的工作中，以\"勤于业务，专于专业\"为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以\"带出优秀的团队\"为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存?不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：\"公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的\"因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲;明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪!

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

**公司业务2024年述职报告五篇四**

各位领导，各位同事：

大家好!

在我任职的这一年里，我主要负责调动洗化区全体工作人员的积极性、配合采购人员的工作、传达会议内容等等，我工作的中心目标就是提高我们的销售量，销售主管述职报告。在我个人看来，好的产品质量是成功的关键，但服务人员的态度对于营销来说也是不容忽视的。于是我就致力于调动我们相关工作人员的积极性，是她们能够以更加饱满、更加热情的态度去对待顾客，让顾客真实的感受到\_\_是一个生机勃勃的团体，从而会有再次光临的意向。另外，我认为断货对于营销来说是一个很严重的问题，如果顾客需要商品，而我们却没有，会给顾客留下很不好的印象，从而影响我们\_\_的口碑，因此保证及时供货时很有必要的，这就需要我及时了解库存的商品量，配合采购人员的工作，保证供货的效率，使顾客能够在超市里对所需的商品信手拈来。最后由于公司人员之多，上下级之间肯定会存在信息不对称，为了打破信息瓶颈，我作为经理与服务人员之间的纽带，必须及时向下传达公司会议的内容、公司纪律，向上汇报员工搜集的意见和建议，使我们的工作做到秩序井然。

以上几点就是我为了提高洗化区的销售量而重点做的，不过在我及全体员工的努力下，我们的销售业绩已经证明了我的方向是正确的。在今后的工作中，我仍会继续抓以上三个方面，因为他们是我们顺利工作的前提。此外，由于我们的员工已经具备一些基本知识，为了使我们的销售业绩在向上迈一个台阶，接下来我要向我们洗化区全体人员灌输咱们的企业文化，毕竟企业文化是\_\_的灵魂，它是\_\_人在长期的实践活动中所形成的并且为全体成员普遍认可和遵循的具有\_\_特色的价值观念、团体意识、工作作风、行为规范和思维方式。\_\_购物广场是一支年轻的队伍，为了使我们漯河店能够成为后起之秀，我首先带领我们洗化区全体员工改变我们的价值观念，使之与我们的企业文化更吻合，同时我也会鞠躬尽瘁，死而后已，为我们\_\_购物广场的明天献上自己的绵薄之力。

今天，我因为在\_\_工作而骄傲，明天，我会让\_\_因我的工作而自豪。事实胜于雄辩，让今后的业绩来证明一切吧。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

**公司业务2024年述职报告五篇五**

各位领导，各位同事：

大家好!

斗转星移，日月转变，转眼间我来到\_\_这个大家庭近一年时间了，在这近一年时间里我从一个从未涉足过销售行业的女孩慢慢成长为了一名还算合格的销售人员，这中间充满了领导的悉心教导和关怀，及同事们的理解关心与帮助，对此我深表感谢，现在我已经成长为我们公司一家分店的店长助理了，这更少不了同事们的支持和领导们的期望，这是对我个人的考验，更是公司对我个人的认可和信任，对此我深受感动。借着这个机会以我愚昧的思想和不成熟的表现来和大家分享我个人对导购这份职业的几个观点与技巧。

我个人认为，不管我们从事的哪个领域，哪份职位，都必须具备良好的职业态度，职业责任和职业义务，因为这体现了一个人对这份职业的看法和在自身所占的位置，试想，一个没有责任心的销售人员，哪怕业务水平再高，如何能做好自己的工作，如何能成为一名优秀的销售人员。所以我把我的职业，当成我自己的事业去做，把公司当成我自己的去做，我在这个岗位上，我就有对它负起责任，我就有履行职责的义务，虽然我不敢说我是最优秀的，但是我敢说我是最努力的。从每个职业每个职位都能体现它该有的职业道德和相关特定技术，导购亦是如此。我做的合格了，做的优秀了，我就有该属于我的职业荣誉，和该属于我的福利待遇，我看来，一份工作，它是能让我们获得生活的经济来源，是我们该承担的工作责任，更是衡量考评我们个人综合素质素养的一把无形量尺。

其次，我一边学习品牌知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的顾客研究针对性策略，对每一位顾客所面对的问题总结，研究每一位顾客的消费心理，尽最大努力满足顾客特定消费购物需求，均取得了良好的效果。因此对市场的认识也有了一个比较透明的掌握。在不断学习品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大的提升。在此，我总结了一下，共得出以下几点技巧：在销售过程中，导购除了将服装展示给客人，并加以说明外，还要向客人推荐服装，以引起客人的购买兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，导购本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。

2、适合于客人的推荐。对客人提示商品进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向客人推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质、等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

接着就是重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使客人的心理有比较过渡到信念，最终销售成功。在极短的时间内能让客人具有购买的信念，我认为是销售中非常重要的一个环节。我总结出重点销售有下列原则：

1、从\_点上面着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。裤子最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：这条裤子好，这件衣服你最适合等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明服装符合流行的趋势。在导购员做服装销售过程中，导购员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客人推荐服装，引起客人的购买欲。

最后是回答的技巧。回答的技巧主要是指针对顾客对某一商品提出的疑问，导购员所做的解释说明的技巧。其主要目的是说服顾客买此商品，却又不能露出说服的痕迹，这就要求导购员以语言的艺术提高顾客对商品的兴趣，化解其疑虑，使顾客最终购买。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

【公司业务2024年述职报告五篇】相关推荐文章:

2024年教师年终述职报告五篇

2024年小学教师教学工作述职报告五篇

2024年领导干部个人述职报告范文五篇

2024年党委书记个人述职报告范文五篇

最新团支部书记述职报告2024年五篇

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