# 2024年销售员个人述职报告(通用10篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-09-12

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧销售员个人述职报告篇一光阴似箭如梭，转眼年20谢谢年即将过去，来谢谢...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**销售员个人述职报告篇一**

光阴似箭如梭，转眼年20谢谢年即将过去，来谢谢金店半年多了。在过去的半年里，我从懵懂期到现在一个专业的首饰顾问。有过高兴也有辛酸，总体来说，我经历了一次蜕变。

来到谢谢金店这个大家庭，可以说句夸张的语气来表达我现在的感受，谢谢金店就像我的父母一样，给我温暖，给我关怀，给我不一样的惊喜，也改变我身上所有不足的缺点，也让我从一个腼腆的女孩子变成现在活泼开朗的一个女孩。

曾经的我，是个非常腼腆的女孩，遇到了生人都会脸红，不敢跟陌生人聊天，性格很内向，很安静，跟我以前的工作也有一定的关系，从毕业之后就去了药店上班，在店里见识了以前都不了解的中草药跟一些稀奇古怪的西药名，每天都接待不同的病人，只需要给不同病人搭配不同的\'药方，或者偶尔给顾客介绍药，除了这些，每天都重复着一样的事情，没有什么新鲜感，整天不需要说什么话，可以用这样的话来表达“生活得头脑简单，四肢发达”，这样的日子久了，就想要去外面见识，后来朋友就介绍来谢谢金店了......

因为朋友的介绍，所以就来到了谢谢金店这个大家庭，从来没想过做销售这一行业，更没想过会接触珠宝这一行业，谢谢金店改变了我的人生。

刚开始对这个行业非常的陌生，从四月二十六去公司面试，面试通过了，二十九号就开始来谢谢金店接受新的挑战，一大早起床就起来学化妆，因为这是我人生的第一次化妆，来谢谢金店有了很多第一次，早上就开始了新的面貌，上班，紧挨着五一劳动节，面对人流量那么多，顿时让我不知所措，这时，领班王娣教了很多方法怎样叫顾客，应该怎样把顾客引到柜台，我开始的放开了这种紧张感，大胆的叫起了顾客，但还是很不习惯上班需要这样的方式，叫了很久，终于接到了一位顾客，可是我不知道怎么介绍产品，当时完全不知所措，这时同事就过来帮忙了，看着她怎样给顾客介绍首饰，当时我完全听入迷了，觉得她说得好好，超棒的，突然间觉得谢谢金店的女孩做销售很厉害，都是我的榜样。

过了几天，我还是没开单，我很焦急，因为同事说销售都是个人，每个人都是有目标的，看到同事们个个都开了很多个单，就我没有，我开始的激情起来，拼命的叫顾客，终于我接到了一位很有购买欲望的顾客了。经过同事跟我的配合，成交了，这让我无比的激动，甚至使我开心了一整天。

就这样子，过了十天，我渐渐地掌握了流程，店长给我安排了一个师父，张丽就做了我师父，会让我去背”百问百答“看到一本很厚的资料，这时觉得压力挺大的，因为从小我就不怎么喜欢看书，还要我每天背三道题，背不出来罚抄或者是留下来背熟在下班，那时真的觉得好委屈，就这样每天我都会要求自己去背资料。

刚开始就教我一些简单的常识，应该怎样介绍首饰，平常上班时应该注意哪些细节的地方，又应该怎样去接待每一个顾客，应该怎样去跟一个顾客聊天。突然我觉得我要学的东西好多好多，一下子接受不了这么多。不过，有个师父真的很幸福，很开心。当我每次接完顾客都会跟我分析我哪里需要改进或者哪里需要注意的地方，给了我很大的帮助，让我从一个对工作陌生的变成了一个很熟练的工作。慢慢得，一个月过去了，我开始自己可以慢慢的一个人销售了。因为现在每天都会背资料来提升个人的专业度。

有一次，我接了一个顾客，师父过来配合我，因为顾客是个性格很安静，很冷场的人，在整个销售过程中我始终调动不了顾客的氛围，整个氛围都很冷。因为本身我就是个性格很安静的人，再接到这么个比我很安静的顾客就更安静了，下班后，师父找我谈话，教怎样更好的调整氛围，让我以后多去配合其它同事，这样才能更快的让自己学到更多的知识跟工作的熟练。就这样，我每次看到同事接顾客，我都会第一个过去配合，看同事怎样成交，怎样跟顾客聊天沟通。我发现到每个同事接顾客的方式都不一样，不同顾客用不同方式来接，这让我学到了很多。

**销售员个人述职报告篇二**

在现在社会，报告的使用已经成为了生活中的常态，人们经常通过报告反映自身的工作能力和效率。以下是小编收集整理的销售员工个人述职报告，欢迎大家前来阅读。

作为汽车销售员能够在年终之际超额完成业绩指标无疑是让人感到高兴的，毕竟对于在工作中有所追求的自己来说这是令人满意的成绩，即便在年初的时候感到有些忐忑却也在这么长时间的积累中获得了成长，但是我也明白对待销售工作需要不断前进才不会被日新月异的时代所淘汰。

做好了新客户的接待工作并为对方介绍了适合的车型，由于自己在今年的销售工作中遇到的客户大多数都是初次买车，因此对于车型的介绍在此刻便显得无比重要，尤其是在销售工作中做好相应的服务才能让客户感受到自己的诚意，因此自己在接待新客户的时候都会认真向对方介绍车子的性能以及价格，必要时还会带领客户进行车辆的试驾并给予对方良好的体验，如果有需要的话还会在自己的职权范围内给予对方适量的购车优惠，虽然在销售过程中略显紧张却也更能体现出自己对待客户的真诚，也得益于此导致自己今年汽车销售的业绩在诸多客户的帮助下圆满完成。

完成对老客户的拜访工作以及其他汽车店的参观学习，其中由于拜访老客户是汽车销售行业的传统需要做到令对方满意才行，除了简单的问候以外还会借机推荐新型的车辆使客户进行相应的了解，从中发掘对方的潜在需求并销售更多的车辆才是自己所关心的问题，由于自己对待这项工作的用心是的部分老客户决定购买新的车辆。至于其他汽车店的参观学习则是为了弥补自身销售经验的不足，通过查看不同汽车店之间的优势从中学到了许多实用的销售技巧。

通过对客户信息的收集整理从而为今后的销售工作做好了铺垫，对今年拜访或者联系过的客户进行相应的标注从而为下次的销售做好准备，对我而言做好这方面的工作便相当于在汽车销售方面做好了详细的笔记，毕竟杂乱无章的客户资料想要在短时间内处理好可不是件容易的事情，因此自己在今年的汽车销售工作中每拜访一次便会在对方的资料后面进行标注，而且还会记录销售进程达到了怎样的地步并争取在短时间内获得订单。

通过这次总结也让我对自己完成的汽车销售工作有了条理性，整理出相应的资料便能为以后的汽车销售工作提供一些参考数据，至少现阶段自己熟练掌握的销售技巧能够应用到实际的销售工作中去，只不过为了应对不断发展的形式应当在竞争之中提升自身的汽车销售工作能力。

光阴似箭，自从本人x年加入x珠宝以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在x年的x月让我担任主管一职，这是对我工作的肯定。

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

1、认真的接待顾客，做到三米问好，一米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道；“满意！”是顾客的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得的，消极思想是销售的敌人。

对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰？等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\_\_\_万元，纯利润\_\_\_万元。其中：打字复印\_\_\_万元，网校\_\_\_万元，计算机\_\_\_万元，电脑耗材及配件\_\_\_万元，其他：\_\_\_万元，人员工资\_\_\_万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

能够完成的利润指标，利润\_\_\_万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\_\_\_万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\_\_\_万元;多功能电子教室、多媒体会议室\_\_\_万元;其余网络工程部分\_\_\_万元;新业务部分\_\_\_万元;电脑部分\_\_\_万元，人员工资\_\_\_—\_\_\_万元，能够完成的利润指标，利润\_\_\_万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\_变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越雹竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市尝打印机维修市场等。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

我有幸成为\_\_公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

(一)努力学习,全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识(专业技术知识、心理学)，坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来,虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范,使我受益匪浅,收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师, 坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教,自身的素质和能力才能得以不断提高。

(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里,我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。 “干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的工作任务。

(三)严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从海南电网公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

(四)存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

光阴似箭，20\_\_年即将过去，回顾这整整一个念头，生活、工作没有太大的变化，平平淡淡的过了一年，有过开心有过失落，得到一些东西的时候同时也在失去很多可贵的东西，过去的永远过去了，我不再去想它，只抱定信念，用一颗赤热的心迎接新的一年，相信自己是最棒的。

\_\_年10月份，一次偶然的机会我接触到房地产行业，通过整整一个月的培训我成为了一名房地产销售人员。我非常热爱这份工作，通过自己的努力取得较好的业绩。20\_\_年10月8日，我成为\_\_公司的一名销售人员，在这里我学到了很多为人处世的道理，大家都像一家人相处的特别融洽，工作上互相帮助，互相支持，为了最终的业绩共同努力。我来公司两个月了，非常感谢各位领导和同事对我的照顾，我会好好学习，努力工作的。

20\_\_年12月1日\_\_盛大开盘，销售业绩再创呼市佳绩。从前期的客户积累到后期的成功销售基本两个月的时间，整个销售过程都非常的顺利。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所新的认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。

谁也不能否认，情绪是会传递的，当你以一颗乐观的热情的心去接待客户时，客户也会被你快乐的情绪所感染，如果你给客户带来的是抱怨，忧郁和黑暗，那么客户也会回应给你抱怨，忧郁和黑暗。所以说，情绪很重要，我们要学会控制自己的情绪，在接待当中，始终要保持热情和良好的心态。良好的心态是迈向成功的第一步，无论做什么事都要保持一颗积极乐观的心态，这样才会事半功倍。

如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

20\_\_年，我会给自己制定周详的计划，找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。

人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

凡事不是尽力而为而是全力以赴，所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，\_\_汽车销售公司的全体工作人员在\_\_的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将20\_\_年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

20\_\_年销售\_\_台，各车型销量分别为\_\_331台；\_\_161台；\_\_3台；\_\_2台；\_\_394台。其中\_\_销售351台。\_\_销量497台20\_\_年增长45（20\_\_年私家车销售342台）。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动\_\_，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、电台广播140次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_\_年\_\_月正式提升任命\_\_为\_\_汽车销售公司营销经理。工作期间\_\_每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_\_汽车销售公司日后对本公司的审计和\_\_的验收，为能很好的完成此项工作，20\_\_年\_\_月任命\_\_为信息报表员，进行对\_\_汽车销售公司的报表工作，在工作期间\_\_任劳任怨按时准确的完成了\_\_汽车销售公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

20\_\_年为完善档案管理工作，特安排\_\_为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_\_汽车销售公司等，工作期间\_\_按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20\_\_年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学\_\_汽车销售公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_\_汽车销售公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期\_\_课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用化。

7、根据\_\_汽车销售公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_\_汽车销售公司全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

随着一场大雪降下，20\_\_年也走到了尾声，这一年自己在工作岗位上经历了成功也经历失败，现将本年度工作总结如下：

一、工作方法

1、即时客户

所谓的即时客户就是在短时间内需要产品的客户。这种客户因为种种原因会在短期内购买产品，并且会说明自己的一些想法，那么针对这些想法我会说出我们产品的闪光点来吸引客户的注意力，在和这种客户交流时我想使用对比的方法，用相对而言得出自己的产品更适合客户，而不是一味的夸奖自己的产品，否则会使客户厌烦，这种即时客户的特点就是因厌烦而离开并很快选定另外一种产品，然而我相信只要自己能够掌握合适的方法，即时客户带来的也会是即时的收益。

2、意向客户

3、“随意”客户

所谓的随意客户就是这些客户可能只是逛街随便看看，根本没有购买本产品的意向，那么为了使自己的产品能够有更好的知名度，就要给这些人看他能令他们印象深刻的东西，这样一个品牌好的形象便建立起来，一旦有了知名度，那么自己的客户来源就会越来越多。

二、工作态度

态度决定一切，一个人能不能做好本职工作关键是有没有一个正确的工作态度，当然想要保持一个良好的工作态度不是件容易的事，工作的过程中我也遇到了这样或那样的难题，影响到了自己的工作情绪，但当遇到这种情况时我一定会及时的调节，和自己的朋友聊聊天，把自己的难题说给他们听一听，有时候虽然找不到解决的办法，但是却可以让自己重新振作起来，当然我也会将自己在工作中遇到的困惑和自己的领导讲一讲，毕竟他们是过来人，有更加丰富的工作经验和方法，都对我起到了很大的帮助，有一个好的工作态度是做好本职工作的必备条件，这是我这一年的收获！

三、工作业绩

20\_\_年的工作业绩和自己的目标有相当大的差距，俗话说，‘福无双至，祸不单行’本来自己有两个志在必得的单子，没想到最后全都以失败告终，本年度的业绩可以用‘惨淡’两个字来形如，这也让自己一度陷入苦恼和烦闷，但是阳光总在风雨后，失败是成功之母，经过了接二连三的打击，自己有的不是消沉，而是觉醒，深刻认知到自己有些东西还是没有做好，尤其是一些细节性的问题。所以我讲在新的一年里重新振作起来，吸取教训，总结经验，做出出色的业绩。

20\_\_年经历了成功也经历了失败，成功让自己有了更加丰富的工作经验和方法，失败让自己有了更深刻的反思和更深刻的总结，这一切都让我可以更好的面对新的一年，相信自己新的一年一定会取得出色的成绩！

**销售员个人述职报告篇三**

述职报告这种带有艺术性的论说文，慢慢地会改变一些事情，但首先一定要明确树立一个鲜明的主题，还要在报告中反复突出。下面是小编收集整理的最新销售员个人述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

走过20\_\_，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，\_\_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！

尊敬的公司领导：

本人于20\_\_年6月20日加入\_\_钢材有限公司，并在市场部见习任职。在过去四个多月的见习期中，在公司领导及同事的帮助和指导下，及通过自身不断的努力学习和钻研。

不但已积极的融入到公司这个充满荣誉感的集体当中来，同时本身在个人业务素质和工作作风等方面都有了质的提高，应该说自己已逐步成长为一名称职的业务人员。为了为公司做出更大贡献现向公司提交转正申请。

下面，我将四个多月的思想、工作、学习、生活等方面的情况进行如下汇报。

一、 在实践中学习，不断提高工作能力

我在领导及同事的关怀与指导下，认真学习、努力工作，积极投身到工作中，逐渐进入了工作角色，努力为实现公司经营目标做好本职工作。

(一)努力学习业务知识，做好基础性工作

初到公司时，我对业务一无所知，于是就先从学习简单的钢材专业知识及了解钢材行业状况入手，做一些仓库钢材进出库、数据统计等工作，通过这些工作，我对作为一名钢材销售人员的职能和主要业务工作有了初步了解，形成了一定的感性认识。随着时间的推移，我逐步熟悉和掌握了仓库：货物进出库管理、货物安全管理、接洽客户、t6系统数据录入统计及港务局方面协调等每一个工作环节，并完全能够进行独立的操作。具体如下：

1、通过学习，掌握了基本的钢材产品知识，并能很快的把理论与实际结合在一起。如钢材种类的划分，各种钢材所具有的不同特性及应用范围、以及钢材计量方法的应用。

2、掌握仓库钢材进出库流程，熟记各规格钢材堆放的位置以及库存量。协调港务局钢材办公室在发放我公司货物时的各项事宜，处理好客户关系，对不同客户的不同要求有基本的评判，使货物做到有序装卸。

3、做好钢材进出库的数据统计工作，使进出库的每一批钢材做到心中有数。

4、熟悉并掌握公司的定价模式和公司针对不同客户的操作模式，在对接洽客户时做到灵活引用，以吸引客户。

5、通过学习目前已能够熟练操作。

20\_\_年也是大丰收的一年，在8月份的大型特卖活动取得了圆满成功，在一次次的业绩突破记录中是充分发挥着我们的团队力量，很骄傲也很荣幸有这么个团队。

在过去的一年里客诉也时有发生，如前几天发生的羽绒服客诉事件，虽然事情已经圆满解决，但做为导购的我们也得深思，在工作中是否有不足的地方，将在以后的工作中更加细心多提醒顾客仔细检查货品，尽可能的少发生类似客诉，也要在以后的客诉处理上多一些冷静。理解，将事情解决在萌芽中，这也是我们需要改善的。

十分荣幸本人能代表我们营运二部参加公司举行的《三字经》演讲比赛。在此活动中我学习到了很多，也发现人的潜能是无限的，只要你肯努力，肯付出必须会有回报的。在一次次的登台演讲中，能够突破了自己，战胜了自己也是我一年来取得的的成绩。

更值得高兴的是我专柜被评为杭州地区业绩年增长率的一家店，是荣誉，是对我们工作的一个肯定。在高兴和兴奋之余我感受最深的是压力，在20\_\_年里我们将如何取得更好的成绩呢针对未来的20x，我专柜将重点放在以下几个方面：

a：用心配合商场促销活动，提高销售业绩。

b：充足的货品，争取做好货品的供应，以满足顾客的需求。

c：提高服务质量，用心服务，尽量减少客诉的发生，持续品牌形象。

d：完善顾客资料，重点培养新的顾客群，完善顾客资料，让新的顾客转变为忠实顾客；针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

f：提高销售技巧，定期让公司对导购进行专业知识培训，曾强自身素质并提升个人销售业绩。

我相信在今后的工作中，我会继续不断的努力下去，虽然有时也会在纪律中偶犯小错误，因人无完人，出错在所难免的，所以我不会过分的苛求自己。但是我相信只要我在岗位上一天，我就会付出自己的努力，将自己所有的精力和潜力都用在工作上，再接再厉争取在20\_\_年里取得更好的成绩。我相信自己必须能做好！

光阴似箭，20\_\_年又过去了。回顾过去一年里，在总经理正确的指导下，我和所有员工密切配合，紧紧围绕医药销售工作为中心，我积极主动地同所有员工，团结一致，努力进取，与时俱进，开拓创新，全面完成20\_\_年各项医药销售任务。

在商品的来货验收时，做好商品的品质，生产日期、保质期、包装状况、产品质量的检查，并做好纪录，有异常情况，及时请示领导。

一、实习目的或研究目的

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会，不仅要回理论知识，实践经验也必不可少。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

实习在帮助应届毕业生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

二、实习内容

实习的内容主要是销售保健品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

三、实习总结或体会

20\_\_年3月25日到4月30日，我在北京东方红航天生物技术有限公司进行了为期一个月的实习。这期间公司的同事给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，把大学所学的知识加以运用，在理论运用于实践的同时，也在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。

经过这些天的实习，我对公司也有了更深刻的了解，也初步熟悉了销售员的操作步骤。更重要的是，这是我踏入社会的第一步，虽然只有一个月的时间，但是也让我看到了自己的很多欠缺，让我深知出身社会，还需要很多学校里学不到的能力。

首先简单介绍一下我的实习单位：本公司位于北京中关村高新科技园区，主要从事具有航天生物技术特色的现代生物制药、保健食品和健康用品的研发、生产、销售与服务。我们企业的宗旨是“擎起航天生物大旗，致力民族高新科技产业”，在工作中坚决贯穿实行这个宗旨。我们公司在优良的工作环境中，构建了一支管理、生产、研发、销售及服务的精英团队，为东方红公司未来的发展奠定了坚实的基础。

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

总之：20\_\_年即将成为过去，在20\_\_年的工作中，我们特约经销中心将以服务各销售户为主要任务，力争做到让客户满意，让尧柏集团放心。

公司十分注重人才的培养及团队建设，“广纳人才、培养人才、善用人才、善待人才”的人力资源策略，为公司吸纳了一批年轻有为的技术骨干和营销精英；“乐观、积极、学习、合作”的良好氛围，为每一位员工提供了理想的事业舞台；优厚的薪酬福利待遇及丰富多彩的企业文化活动，充分体现了公司于员工共同成长的企业内涵。这公司的经营理念是：质量和服务是经营的重中之重、把顾客放在第一位。由于有良好的质量加服务，本公司已建立了良好的业务关系。

学生和已工作的人最大的不同就在于，学生学到的只是理论知识，没有实战的经验，不会具体操作。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。虽然说这只是个销售保健品的公司，但在这实习期间，我从培训到药品的整理以及到药品的会议营销等，都全身心的投入到工作中去。

感谢您的阅读，祝您生活愉快。

20\_\_年，我在公司的正确领导和同事们的支持下，按照年初总体工作部署和目标任务要求，认真执行公司的销售工作计划与方针政策，在自己分管的三个地州认真履行职责，较好地完成自己的工作任务，取得了一定的成绩。下面，根据公司领导的安排和要求，就自己今年的工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

一、20\_\_年销售工作取得的成绩

20\_\_年，我按照公司的战略部署和工作安排，为了拓宽销售渠道，挖掘市场潜力，扩大销售业务，树立公司品牌，我和我分管的曲靖、文山、红河三个地州的全体销售员团结一致，齐心协力，共同努力，取得了较好的工作成绩，完成炸药销量29071.9吨，比去年增加3000吨。

二、认真努力，积极做好销售各项工作

销售工作是公司的重要工作，特别在当前市场竞争激烈的情况下尤其如此。我作为公司销售部副部长，要把公司对我的信任、重托具体实施到工作中，为此，我以认真、细致、负责的态度去对待它，务必把各项工作做好，推动3个片区的整体销售工作又好又快发展。这里面，我主要做了以下几面工作：

（一）做好市场调研，目标责任分解到位

年初，我结合公司的销售计划，对自己负责的片区进行了认真仔细的调研。根据调研的综合数据以及各个片区的实际情况，把今年的目标任务分解落实到每一个销售人员，保证的销售工作稳步的开展。

（二）抓好队伍建设，全力做好销售工作

要搞好民爆产品的销售工作，队伍建设是根本。首先，我切实担负好管理销售员的责任，牢固确立“以人为本”的管理理念，认真听取销售员的意见与建议，与销售员同呼吸，共命运，加快销售工作发展。其次，我以自己的率先垂范、辛勤努力、廉洁清正和勤俭朴素，充分调动每个销售员的工作积极性，提高销售员的综合素质，使大家团结一致，齐心协力，把各项工作搞好。

（三）强化服务工作，提高客户认知度

为满足客户的需求，我们不断完善售前、售中、售后服务工作。加强对销售人员产品熟悉度的认识，强化在销售工作中的服务意识，不断的提高销售人员的\'综合素质。我们要求销售人员要尽其所能，确保客户满意。

20\_\_年，我认真努力工作，虽然取得了一定的成绩，但是与公司的要求相比，还是需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，掌握做好销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把销售工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为公司又快又好发展，做出我应有的贡献。

**销售员个人述职报告篇四**

逝去的是青涩，赢来的是苦涩。漫漫飞雪诉说着年关迈进，20xx犹那江水已去不复。20xx以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上!

销售概况：

20xx年xxxxx地区实现销售xxxx万。其中主力品牌：xxxxx万、xxxxx万。较20xx年x增幅xxx%、x增幅xxx%。与20xx年相比整体持平的主要因素是xxxx等整体萎缩，另xx国商荣事达、xx库存的转代销冲抵销售等。

场外分析：

20xx年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年。各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是。直接导致三四线品牌生存压力加剧。例如：海尔的部分型号利润空间可达到xxx余元，而且零售价位并不高。

20xx年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了大量销售。搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润。不搞活动就死，而且死的很惨。例如：xxxx通过与残联合作，一场活动销售容声冰箱xxx余台、xx洗衣机xxx余台!

20xx年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场。通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待。但，确确实实给我们代理商提出了一个全新的\'课题。例如：我们的xx市场鹏程、xxx区域连锁模式，xx县家电协会的成立。

通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影。例如：上菱冰箱通过xxxx一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量，华日冰箱在xx年的销量将近xxx万。

县级代理商往往拥有自有门店，通过对乡镇经销商进行开票(提供直补家电下乡、以旧换新)、小规模随时发货、欠款铺货等便捷方式迅速掌握渠道，掠夺销量。例如：美的、海尔在xx市场就通过以县级代理商为依托，抢占了不少市场份额。

内部思考：

团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力。而执行力的原则就是：用有执行力的人。思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌。我们可以借鉴参考一下x的销售团队!

规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆。我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的。规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利。应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售。建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任。同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作。但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得杭州xx是所有子公司的榜样!

针对xxxx这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的。长期来看，想要在xx这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者。此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营。成为xx地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战。随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施!应该来说我们目前手中掌握的品牌生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战!

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步。

其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场。

再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图。

第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找切机不应放弃和消极对待。

第五，通过有效努力，使能够上量的卖场形成品牌主推，并加强跟进促销活动，尤其是能上规模的活动方案务必抓牢、及时落实，20xx年活动一定还是主题，特别是创新型的活动方案，一定是针对冒税务风险的开票性质的县级代理商我们应坚决抵制，而应通过提升其他方面的服务来说服经销商放弃开票，转成一般纳税人等，同时我们应在小规模发货、返利及时、账务清晰方面来给渠道经销商吃定心丸，提升我们的整体服务水平。

20xx年褪去了年少，成熟了心智。这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟。波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想。懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷。融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准。俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子。不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想。谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己。浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈。人的成长总是要经历起起伏伏，半年真的教会了我许多、也参悟了许多。

**销售员个人述职报告篇五**

今年以来，随着国家宏观经济的调控，经济下行压力增大，需求增长趋缓，钢铁、煤炭、焦化等相关行业都受到了巨大的冲击，国内煤炭市场整体一片跌势，由于下游需求疲软，而外煤进口又急剧增加，港口煤炭库存持续攀升，导致国内煤炭供需矛盾日益恶化。我公司的煤炭销售也经历了前所未有的压力和挑战，下面我将我公司上半年销售工作总结以及下一部计划汇报如下：

一、煤炭销售逆势求进。

我公司重点用户主要集中在铜冶地区的焦化厂、洗煤厂，由于市场低迷，洗煤厂都处于停产放假状态，而焦化厂则处于限产、保炉、库存大、资金回笼慢、后续资金不足等现状。

二、把握市场效益为先。

面对瞬息万变的煤炭市场，充分掌握用户和周边竞争对手的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况，更显得尤为重要，我部采取“走出去”的调研方式，做到了知己知彼，并科学合理地把握了价格调整的时间差，实现了我公司的效益最大化。

三、煤质管理精益求精。

质量是企业生存的命脉，尤其是现在煤炭购销由卖方市场转向买方市场，那种“萝卜快了不洗泥”的时代已经过去，如果质量都无法保证，那我们企业的前途和命运也无法保证。近期原煤中含矸率高且煤质较湿、杂物多。销售部结合煤质科，组织销售全体员工和两辆铲车参与拣矸，紧密配合、分批筛拣、分步实施，保证了原煤质量，本着对用户负责任的原则，坚持“以诚立业，以信铸魂”的管理理念，不掺杂，不使假，不急功，不近利，用优质的煤炭赢得了市场和用户的认可。

面对当前日趋低迷的煤炭市场，以及竞争对手的各种优势，下一部计划为：

1、密切关注国内各省市的煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，为我公司的煤炭价格在市场中准确定位，实现效益最大化提供决策依据。

2、积极收集客户信息，包括采购数量变化、采购渠道变化、煤炭库存变化、煤炭消耗情况等等。

3、坚持“以质取胜”，进一步加强煤质管理，对于客户提出的煤质要求要及时反馈解决，进行必要的二次加工，以优质的煤炭，增强我公司市场竞争力。

4、“走出去”开展市场调研，了解主要竞争对手及周边煤炭市场动态等，掌握他们的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况。

5、增强危机意识，着眼长远，积极巩固老用户，开辟拓展新用户或者潜在用户，做到未雨绸缪。

6、转变以往的工作方式、方法和作风，加强对销售员工业务素质的培训，打造一支素质过硬、作风顽强、敢打敢拼的销售队伍。

在今后的工作中，我们的任务还是十分艰巨的。所以，我们要切实增强责任感和使命感，凝心聚力，真抓实干，变压力为动力，化挑战为机遇，为圆满完成全年销售工作任务而努力!

**销售员个人述职报告篇六**

尊敬的领导：

您好!

不经意间，这一年第一季度已悄然离去，在这一年里，工作量不大，要学的却不少，时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷，但是挣扎在心底的那份执着令我依然坚守岗位。以前常听说也遭遇过销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我所在的公司拥有一个和谐的销售氛围，同事之间既有竞争更有互相帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中(即便我们店只有十多人)化解。正因为有这样浓厚的公司氛围和团队精神，才给了我在久居成长所需的养分。以下是对去年房地产销售工作总结：

从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。

第三、经常性约客户过来看看房，让客户了解我们小区的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行看房，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，适当的逼客户尽快下决定。

第七、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

在新的一年里我会用自己的热情继续感染别人，在这个很好的平台上继续努力奋斗，给自己一个新的目标，在下一季度每月给自己制定两套销售任务，在下一季度每月成交一套。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作不可缺的。所以，在这充满希望的公司里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，继续学习，用激情感染客户，用认真的严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润。最后希望能和同事在新的一年里业绩更上一层楼!

此致

敬礼!

\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**销售员个人述职报告篇七**

尊敬的领导：

您好!

回首20xx年，有太多的.完美的回忆，20xx年本人来到x工作，但是惟有20xx年这一年的学习，让我深深的感受到了自己进步，但还是存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信在领导的帮忙与鼓励下，我必须会拥有更完美的明天。

在销售顾问岗位上，首先我要感谢一个人那就是我们销售部的x经理，我要十分感谢他在工作上对我的帮忙。虽然我在销售部门已经工作了一年多，但对销售经验以及工作信心十分缺乏，我的工作能够说是很难入手。20xx年初，我都是在x经理的带领下帮忙下进行客户谈判、分析客户状况、在销售中遇到难谈下来的客户销售过程中遇到的问题我总想到他，所以基本上是4月份本人的销售业绩及潜力才有所提升。

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比耐心;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在那里想说一下：我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少二次的回访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、尽快提高自己的销售技能。

今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上更加努力，全面开展20xx年度的工作。现制定工作划如下：

一：对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，好稳定与客户关系。

二：因北京限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式的销售方式。

1：每月就应尽最大努力完成销售目标。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能再有爆燥的心态，必须要本着x的服务理念“爱您超您所想”这样的态度去对待每位进店客户。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

8：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

9：为了今年的销售任务我要努力完成任务，为公司创造更多利润。

此致

敬礼!

述职人：xxx

20xx年x月x日

**销售员个人述职报告篇八**

尊敬的领导：

您好！

一年时间迅速就过去了，做了一年的汽车的销售经理，也是体验到销售这行有多难做。如今进入年终总结的时候，我也来讲我本年度的工作做个简单的总结。

本年度，我作为整个汽车行业的销售经理，对自己的销售员工，我是很严格的进行管理的，在员工的行为上，我是严格制止在工作期间睡觉打瞌睡的行为，还有上班绝对不能迟到，否则处罚很重。一年内，全部销售员在这样的管理下，开始还会有那么几个不服从管理和规定的，到后面全部都按照规定做事，认真的上班，认真做着销售。上班是再也不敢去打岔插诨了，都尽个人的努力遵守各项工作规定，把汽车销售做好。

这一年，我们车行举办了xx场销售会，全部皆有我进行策划，我接下这个工作，就在助理的帮助下调查市场，进行汽车销售市场分析，把每场销售会都策划好，让我们的汽车能够被客户选中，为我们汽车的大卖做很多的准备。每一场销售会我都会极尽努力，让我们的汽车在会场里售卖，因此我们今年的收入比往年的收入要高出xxxx%，这是一大进步。当然今年能够把这几场销售会办好，也是我吸取往年的教训和经验，在做出不少的改变之后才有今日的成绩。

虽然自己已经坐上销售经理这个位置，但是自身的学习力度还不够，对于整个汽车销售市场还是不够了解。虽然这一年中的工作并没有出现差错，并且还获得较好的成绩，但是我知道自身能力方面还是要去提升的。比如在与客户进行交涉时，我与客户之间的沟通还有欠缺。另外与员工之间的联系也不够密切，虽然他们都服从我的管理，但是在工作上不能很好的合作，这也是一个要解决的问题。身为经理，是所有销售人员的上级，我必须要做好表率，才能服众，也才能让我我们的汽车销售业绩再度得到提高。

随着旧年的过去，也预示着我将面临新年新的工作，我就一定要把过去的不足改正，并且带领好整个销售部门销售好汽车，让我们的汽车受到更多人的喜欢，服务好前来看车的客户，给予优质的销售服务。明年的我会更好，我们这个团队也会有进一步的发展的。

此致

敬礼！

述职人：xxxxxx

20xx年xx月xx日

**销售员个人述职报告篇九**

6月悄悄离我们远去，7月悄悄到来，在上个月底我们公司也开了上半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

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，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

药品销售员个人述职报告篇2

**销售员个人述职报告篇十**

尊敬的领导：

今年的销售工作，在公司经营工作领导的带领和帮助下，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，取得不错的成就。现将全年来从事销售工作的情况进行述职报告如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、明年销售经理工作设想

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

此致

敬礼！

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