# 最新销售个人述职报告(20篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-07-25

*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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧销售个人述...*

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。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**销售个人述职报告篇一**

作为一名刚走上工作岗位的新员工，知识和经验的欠缺，是我致命的缺点，而且销售业务的工作也是一个特殊的岗位，它要求在职人员必须有其过人的勇气、丰富的智慧和超强的自主动手能力。为达到这些要求，我十分注重实习前期的学习，同时以实际行动去走进市场，主动去了解市场。五个月以来，面对着专业知识不足，市场经验不足，业务经验不足等多项难题，但是我积极应对困难的挑战，尽量的利用好时间去自己学习，跟同事学习，以及利用公司会议上范总和各位同事有意无意透露出的经历去琢磨、去体会。逐渐了解行业的市场，完成从业外人士向业内人士的转变。

2.努力工作，顺利完成各项任务

在工作上，努力的完成份内工作，积极的去寻找项目，发现探索寻找新项目的方式方法;多次和同事一起出差，在学习经验的同时，尽量好的配合老大哥们的工作;按时按量的完成工作，遵守公司纪律。

此外也积极参与公司其他部门的日常工作，在和更多同事们配合工作的同时，也加强了团队凝聚力，更好的融入了集黎这个大家庭。

回顾进入公司的这五个多月，虽然取得了一些小的成绩，但仍掩盖不了许多不足和需要改进和完善的地方。这主要是销售基本技能的欠缺，表现在以下几个方面：

第一，技术知识的欠缺。在工作中由于技术方面的知识的欠缺，这在初期跑设计院时，和设计师交流过程中偶尔会尴尬和语塞。后期随着销售技巧的逐渐提升，慢慢克服这个不足。

第二，项目信息搜集的能力不足。这个缺点直接导致我在工作前期出现“无事可做”的怪现象，对工作进程有很差的影响。随着对网络信息搜集的能力的掌握，逐渐有了自己的一套从网上搜索项目信息的技巧，以及在同事的帮助和分享下，也逐渐克服这个不足。

第三，销售技巧的不足。销售技巧是销售的关键，是销售人员智慧的结晶，非一朝一夕就能掌握，销售感悟也因人而异。在这里我就不对销售技巧进行讨论，希望我在这方面的不足，会在今后的工作中，在领导的关心下，在同事的指导下，多多体会，细细领悟，逐渐成为一个优秀业务员。

在这里，我想以我母校安徽工程大学的`校训做述职结尾，“诚实做人，踏实做事，扎实做学问”。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!

以上就是我的述职报告，请领导批评指正。希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

我的述职到此结束，谢谢大家!

**销售个人述职报告篇二**

刚刚过去几个月的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20xx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。20xx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!

**销售个人述职报告篇三**

时间过得很快，转眼间我们就告别了忙碌的\_\_\_\_年。回顾\_\_\_\_年的工作，有很多的感慨。同时感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

以上就是我们工作情况的述职报告。如有不当之处，还请大家批评指正。谢谢大家!

**销售个人述职报告篇四**

尊敬的领导：

您好!

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

平时公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通，与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦，对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析，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。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己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.年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

2.理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

3.确度，仔细审核;

4.物的及时处理;

5.的维系，并不断开发新的客户。

6.每一件事情，坚持再坚持!

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1.的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2.回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。(这种现象非常严重)

3.购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4.应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

5.门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6.及派车问题。

7.品开发速度太慢。

值得一提的事上半年同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售个人述职报告篇五**

各位领导,各位同事：

大家好

我是，我的工作职责是销售内勤，下半年的工作主要是销售内勤，下面我就半年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

一、 下半年的职责履行情况

1、 合同的落实

针对合同，详细落实技术参数，保证以最快的速度下发订单，以便能保证在合同这一环节不影响生产周期。跟踪生产过程，及时与销售沟通。

2、出库、合同统计

及时统计出库、合同，随时掌握出库的完成情况，合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。

3、做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括整理资质、出库、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、各种售后服务报表的整理归档

注重及时收集客户状况的各种表格(售后反库信息、验收报告、顾客满意度调查表及下即客户评估表)，并注重采取各种方式了解服务具体过程。

5、 做好产品退换货的跟踪落实

退换货的产品根据实际情况，制作产品客诉处理单，对退换货产品的数量、日期、客诉原因和发回日期都做了详细记录。

6、 做好内勤的交接工作

根据自身工作积累经验及与老内勤的学习，逐步对内勤的工作有了新的理解，在交接的时候把平时的积累写下来，同时对工作要达到的程度有了目标和方向。但是今后还要继续团结协作、互相帮助，才能把销售服务工作做好。

二、认清不足，加以改进，提高工作效率

虽然取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、行业知识缺乏，对工作效率有一定影响;有些工作还不够细，贯彻的不是十分到位;

文字水平还需要很大提高。在今后的工作中，首先不但要自己努力学习相关行业知识。

第二、了解行业，了解市场，加强对市场发展脉络、走向的了解，提高市场的敏感度;更好的协助销售人员工作。

第三、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手。 第四、发挥服务职能，为各部门做好配合工作。

未来的日子里，我会严格按照“诚信、务实、创新、卓越”的精神要求自己，提高自己，为企业的发展尽自己的一份微薄之力。

各位领导，我的汇报完毕。

**销售个人述职报告篇六**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年;首先要感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和\_\_产品的合作者，因为是他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和内容，现将一年来的个人工作述职如下：

1、\_\_\_市场全年任务完成情况。

\_年，我负责\_\_地区的销售工作，该地区全年销售\_\_万元，完成全年指标\_\_，比去年同期增加了\_\_万元长率为\_\_%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，\_年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，通过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，终于让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

\_\_地区三个地区\_年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。\_年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找合适目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

积极宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比\_年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好\_\_区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售情况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一起分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货情况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能提供信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务能力还需更快更好的提高。

3、\_\_市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合\_年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸\_年\_亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展\_的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率;制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，\_年消灭\_\_。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

\_年我们要对任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

\_年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争\_年公司生活用纸销量增长\_\_%，为实现公司生活用纸销售总额为\_\_亿元的目标而奋斗。

述职人：\_\_

\_年\_月\_日

**销售个人述职报告篇七**

尊敬的公司领导：

你们好!我是\_\_公司的一名销售人员，我叫梁颖思，很高兴能够加入公司的销售团队，下面是我这个月的工作述职报告。

一、工作计划的完成情况和原因

虽然市场竞争日趋激烈，但上个月我给自己制定的工作计划和销售计划还是顺利地完成和达到目标。能够顺利地完成任务，除了自己的努力之外，很重要的一个原因就是吸取了上个月的教训和经验，并向前辈们学习了很多有关销售的知识和销售的方法技巧。

二、现有客户群的整体状况

目前，我拥有的客户群主要是在\_\_~\_\_岁之间的人群里，都是一些比较稳定的中小型客户，缺乏一些潜在的大客户和比较稳定的大客户。在这个月，我一共拜访了\_\_个客户，其中有\_\_%是自己所拥有的稳定的客户，有\_\_%是新的中小型客户，还有\_\_%是自己新挖掘的大客户，在这些客户里，合同额的签订和完成情况达到\_\_%。

三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了\_\_个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访\_\_~\_\_个客户，其中\_\_个是稳定的中小型客户，\_\_个是稳定和不稳定的大客户，还有\_\_个是新客户。目标销售额要达到\_\_万以上，合同签订率要达到\_\_%以上。

四、困扰销售人员的问题

我相信每个销售人员都自己的一些问题，我也不例外，我的问题综合如下：

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。

2、虽然有专业背景，对某些产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是价格方面。过后我都会再去查资料和问公司同事，再打电话回答客户的疑问。但这样会浪费很多时间，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、和同事沟通得不够。有些问题，资深的同事很容易解决的，但由于和同事沟通得不够，导致没能及时解决，错过了最佳的机会。

4、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。

5、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。心态不够开放乐观。

五、销售人员的工作建议

因此，根据以上的的问题，我给自己提出以下的建议：

1、销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在一年内能够独立进行销售的工作。

2、了解产品品牌，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。对不同品牌的同类产品进行比较，得出其优缺点!对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强与客户的沟通与联系。拜访频率还是要加强，其中要抽出一部分时间多联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对潜在客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

4、尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于独立拜访，还可以尝试转介绍，或者是通过订货会等方式。

5、针对不同客户类型，制作一份表格，用不同的方案引导客户谈判。这样一来我们谈判就有的放矢，成功率就较高。

6、增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与领导同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足

六、计划调整和改进措施

没有一个计划是完美无缺的，每个计划都有它自己不足的地方，我自己制定的计划也不例外，因此我会根据计划进行时得实际情况来调整自己的计划，做到随机应变。

谢谢!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售个人述职报告篇八**

尊敬的领导和同仁们：

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责;回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。以下是我的工作述职：

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们\_汽车的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能化为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车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，把各项工作提高到一个新的水平，为\_汽车的发展，做出我应有的贡献。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

\_年\_月\_日

**销售个人述职报告篇九**

时间过得真快，转眼间20\_\_年已经结束，我很荣幸能进入\_\_4s店这个大家庭，在这不到1年的时间里我也学会了很多知识，让我感觉到做每件事只要用心去学一定会成功!在新年年初，回顾20\_\_的工作，具体总结如下：

作为配件专员，我的日常主要有：

1、负责仓库各种产品及配件的入库、出库等工作，日常卫生和发货工作。

2、做到对仓库配件动点、定期盘点，做好帐、卡、货物相符，保证帐目日清月结，一目了然，每月协助财务做好盘点工作。

3、严格把好验收关、按订单的要求，对已到货物应立即进行外观质量、数量和质量检验，并做好相关记录。

4、合理做好产品进出库。出库单必须有领领料人签字，采用货位编号，做到先进先出、产品堆放整齐、摆设合理。

5、做到对仓库产品状况有明确标示。一切凭有效凭证及时办理相关手续，不会随意操作。

6、定期向备件主管反馈库存产品情况。如有长期积压、质量损坏、等问题，及时反馈并协助领导妥善处理。

7、配合好临时顾客的需求。当接到临时顾客的订货清单，认真做好备货工作，如要及时发货的客户，做好每个发货客户的协调工作，不能及时发放的产品，会及时和服务顾问沟通，以取得客户的理解。

8、做好每天的5s工作，对仓库产品做好防潮、防火、防盗的工作。整理、整顿、清扫、清洁、素养，一个不漏。

9、做好各种入库产品型号的分类，包括配件和专用工具。

总之一年来干了一些工作，也取得一些成绩，但有些欠缺的地方，在新的一年里我一定继续努力工作。

**销售个人述职报告篇十**

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。20xx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。

20xx年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

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!

我的发言完毕，谢谢!

**销售个人述职报告篇十一**

尊敬的各位领导：

我是销售部新人左朝辉。

在刚刚过去的20xx年，我来公司已有五个多月，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，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。回首过去的五个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导们以及在座的各位同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在公司的发展上一个台阶，也因有你们的帮助，才能令我在人生的道路上更加精彩。

我经过一个月的公司产品资料熟悉的实习之后，开始走上对外市场的道路，当时作为实习的我的主要职责是走访合肥各个医院，向其负责人推荐公司节能产品和节电方案。之后随着和公司业务经验丰富的销售前辈们在跑市场的过程中慢慢的积攒了更多的工作经验。期间迷茫过，无奈过，也动摇过，但最终在领导和同事们的鼓励和指导下，打消了对自己工作能力的怀疑，了解了只有奋斗才能创造价值这个硬道理，最终确定了自己的奋斗目标。下面我在这里给自己工作做一下总结。

1.努力学习，全面提升自身素质。

作为一名刚走上工作岗位的新员工，知识和经验的欠缺，是我致命的缺点，而且销售业务的工作也是一个特殊的岗位，它要求在职人员必须有其过人的勇气、丰富的智慧和超强的自主动手能力。为达到这些要求，我十分注重实习前期的学习，同时以实际行动去走进市场，主动去了解市场。五个月以来，面对着专业知识不足，市场经验不足，业务经验不足等多项难题，但是我积极应对困难的挑战，尽量的利用好时间去自己学习，跟同事学习，以及利用公司会议上范总和各位同事有意无意透露出的经历去琢磨、去体会。逐渐了解行业的市场，完成从业外人士向业内人士的转变。

2.努力工作，顺利完成各项任务

在工作上，努力的完成份内工作，积极的去寻找项目，发现探索寻找新项目的方式方法;多次和同事一起出差，在学习经验的同时，尽量好的配合老大哥们的工作;按时按量的完成工作，遵守公司纪律。

此外也积极参与公司其他部门的日常工作，在和更多同事们配合工作的同时，也加强了团队凝聚力，更好的融入了集黎这个大家庭。

回顾进入公司的这五个多月，虽然取得了一些小的成绩，但仍掩盖不了许多不足和需要改进和完善的地方。这主要是销售基本技能的欠缺，表现在以下几个方面：

第一，技术知识的欠缺。在工作中由于技术方面的知识的欠缺，这在初期跑设计院时，和设计师交流过程中偶尔会尴尬和语塞。后期随着销售技巧的逐渐提升，慢慢克服这个不足。

第二，项目信息搜集的能力不足。这个缺点直接导致我在工作前期出现“无事可做”的怪现象，对工作进程有很差的影响。随着对网络信息搜集的能力的掌握，逐渐有了自己的一套从网上搜索项目信息的技巧，以及在同事的帮助和分享下，也逐渐克服这个不足。

第三，销售技巧的不足。销售技巧是销售的关键，是销售人员智慧的结晶，非一朝一夕就能掌握，销售感悟也因人而异。在这里我就不对销售技巧进行讨论，希望我在这方面的不足，会在今后的工作中，在领导的关心下，在同事的指导下，多多体会，细细领悟，逐渐成为一个优秀业务员。

在这里，我想以我母校安徽工程大学的校训做述职结尾，“诚实做人，踏实做事，扎实做学问”。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!

以上就是我的述职报告，请领导批评指正。希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献!

我的述职到此结束，谢谢大家!

**销售个人述职报告篇十二**

20xx年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年；首先要感谢教诲的领导，感谢团结上进的同事帮忙鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的同事，感谢那些给我微笑，接纳我和五洲产品的合作者，因为是他们的帮忙、认可、信任、鼓励才能使我更加乐衷于我的工作，更加热爱我的工作。

一年来，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，用心配合销售经理做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、用心开拓市场，较好地完成了年度销售目标。根据公司管理人员考核办法的通知精神，按照年终述职的有关要求和资料，现将一年来的个人工作述职如下:

1、苏北市场全年任务完成状况。

20xx年，我负责连、徐、宿地区的销售工作，该地区全年销售\*\*万元，完成全年指标1%，比去年同期增加了\*\*万元长率为%。与去年相比原老经销商的销量都有所增长，开发的新客户销售也基本稳定，20xx年新客户销售额有望有较大突破。

2、重新捋顺销售网络。

在原有的销售网络的基础上，精耕细作。以各经销商为中心，从一个一个市场入手，同经销商编织五洲产品的销售网络，透过我们的努力，和每个经销商细致沟通，耐心做工作，明确各家经销商经销区域范围，做到不重复，不恶意串货，逐一解决售后服务等各项问题，最后让经销商重拾了销售五洲产品的信心。

3、开发空白市场。

连、徐、宿地区三个地区20xx年底只有6家经销商，能够正常发货的只有4家，空白县市过多，能正常销售的太少。20xx年年初我对空白区域进行重新调研，结合区域生活用纸消费习惯，制定了详细的市场开发方案，寻找适宜目标客户，有针对性宣传销售产品。经过一年的努力，全年共开发新客户6家，终端连锁超市1家。

4、组织今年的销售工作。

用心宣传公司各项售政策及淡储旺销政策，苏北区域今年销售量比20xx年增加了800万以上。淡储旺销政策是我们公司产品率先把经销商的库房占满，使其不能再储备其他公司的产品，旺季到来，经销商优先销售的都是我们公司的产品，大大提升了公司的销量，甚至一些品种出现断货。如果发货及时的话，今年销量还能提高一块。

5、做好苏北区域各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成状况，对当月的销售工作进行总结分析并根据当月的销售状况及结合全年销售任务做好下月销售计划。

6、每月至少一次与本区域重点客户一齐分析市场销售过程中存在的问题，对这些问题及时给予解决，并与客户分析竞争对手，商讨提高市场占有率的办法，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。

7、用心参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施状况进行跟踪落实，做好内勤工作的协助和指导。

一年下来，虽然苏北市场销售工作无论是在销量还是在销售管理方面都取得了突破性的进展，但仍存在一些问题:

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，应对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、市场串货监管不到位。由于今年销售政策的改变，各家经销商的销售压力比较大，较去年相比个别区域出现串货状况。虽然今年我们对串货问题组织讨论过，但工作还没有做到位，串货问题继续存在，这样对我们产品经销负面影响都很大，对经销商的信心打击比较大。我们销售人员在信息收集、反馈方面做得也不够全面，有的区域能带给信息协助防止串货，而有的区域搜集不到。这说明我们业务人员的业务潜力还需更快更好的提高。

3、苏北市场网络规划不好，二三级市场进货渠道比较乱，市场规范不到位，随意销售现象比较严重。

结合20xx年销售工作取得的成绩及存在的问题，并根据生活用纸20xx年1、5亿元的销售目标，打算从以下几个方面来开展20xx的销售工作:

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率；制定市场宣传策略，监督广告投放，实施多媒体传播计划，制定并实施销售活动方案。

2、健全营销网络。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户状况收集、调查，20xx年消灭江苏省空白县市。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

20xx年我们要对任务进行落实，做到目标明确、职责到人，保证预期目标的实现，同时会加大销售人员的引进及整合，对新进的人员进行全面的培训，使更多的优秀年轻人加入到我们这个销售团队中来。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，做好销售经理助理的本职工作，努力完成公司领导布置的各项工作，用心为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担职责。

20xx年我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争20xx年公司生活用纸销量增长%，为实现公司生活用纸销售总额为亿元的目标而奋斗。

**销售个人述职报告篇十三**

尊敬的领导：

您好!

自20\_\_年月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20\_\_年。转眼间来到\_\_地产集团这个集体已经近一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了\_\_项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下述职：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足

首先，作为一名20\_\_年入职的的公司新人，而且对\_\_的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对\_\_项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越

作为销售部中的一员，从我入职起就深深感到自己身负的重任，作为企业的窗口、公司的形象，自己的一举一动、一言一行也同时代表了一个企业的形象，因此激励我从始至终不断的自我的提高，不断的高标准要求自己，不断的克服自己的缺点发挥自己的长处。并要在高素质的基础上要求自己不断加强专业知识和武装专业技能，做一个专业知识过硬、沟通协调能力强、能够吃苦耐劳、并具有良好团队协作精神的优秀销售工作者。

从入职到2020\_\_年末，我共销售出住宅\_\_套，总销售\_\_万元，占总销售套数的\_\_%，并取得过其中个月的月度销售冠军。但作为具有年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20\_\_年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情

新的环境带来新的契机，但新的环境也带来了自我的压力，经历短短的公司专业培训后，在公司领导的关怀下，在同事的细心帮助下，我才能够很快的熟悉我们\_\_的项目知识，和了解\_\_房地产市场的形式。人性化的管理模式、通畅的部门衔接、热情向上的团队精神……面对这些良好的工作环境，坚定了我作为这个集体一员的信念，给予了我做好一名作为企业窗口的销售工作者的信心，激发了我对于这样一个集团、一个企业、一个集体的热爱。让我在这个良好的空间中奋进，欢畅淋漓的驰骋在销售工作的舞台上。

强大的企业实力、坚实的资金基础、优秀的管理团队，即使作为一名普通销售工作者的我，也体会到无比的自信，使我在直接面对客户群体的时候，能够用我的这份自信去感染客户，建立客户对我们企业、我们项目的信心，更好的完成一个个销售任务，更好的完成我们的销售工作。

四、20\_\_年的销售工作情况

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。月的成功开盘，使我们\_\_成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。期的项目全部销售，给我们期增加了很多信心，期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合\_\_高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到\_\_土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

五、20\_\_年的挑战

在20\_\_年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合\_\_的整个市场，压力依然很大。

第一，同比\_\_同档别墅项目，我们的价格优势并不明显;

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势;

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年月日

**销售个人述职报告篇十四**

尊敬的各位领导：

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将\*个月来，营销中心阶段工作所取的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对营销中心下一步工作的开展提几点看法。

一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。

热点推荐：

我要做老板之开家洗衣店 七大方面深刻剖析竞争对手 听大学生老板聊创业经

中国企业：会玩资源魔方吗 “十万个为什么”之创业版 影响中国未来1大管理理念

一、“5个一”的成绩客观存在

1.启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系

华中区域市场现有医药流通参与商(商业公司或个体经营者)超过家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a、b、c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发;b类为二批和临床纯销户;c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近家;渠道客户掌控力为8%。

我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。

.培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。

目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，营销中心按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞，体现勒协作和互补的初衷。

这支营销队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。你们是华中区域市场运作的生力军，是能够顺利启动华中区域市场并进行深度分销的人力资源保证。

我们起步虽晚，但我们要跑在前面!

3.建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结上半年工作的基础上，再加上这两个月来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于行销队伍及业务规划的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，营销中心将出台针对“人力资源”的《营销中心业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次，营销中心将出台针对“市场资源”的《营销中心业务管理办法》，该办法在对营销中心进行定位的基础上，进一步对商务、订购、配货、促销、赠品发放以及业务开展的基本思路等作出细化标准，做到了“事事有标准，事事有保障。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4.确保了一系列品种在华中区域终端市场上的占有率。

目前，营销中心操作的品种有\*个品种，\*个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和总部支持力度的大小，制定了相应的销售政策;如现款、促销、人员重点促销等。通过营销人员尽职尽责的工作，这些品种在地区级市场的普及率达到--9%之间，在县级市场的普及率达到5--8%,之间确保了产品消耗者能在一般的终端即可购买到我公司的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，增加了纯销量提升的可能性，为下一步的终端开发夯实了物质和人文基础。

5.实现了一笔为部门的正常运作提供经费保证的销售额和利润。

自开展工作以来，营销中心通过对本公司产品的市场开拓，相关竞品品种的大流通调拨，共实现了销售额 万元;毛利润额 万元，为整个营销中心和三个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

营销中心主管领导在建设并掌握营销网络的同时，通过各种途径为行销工作的顺利开展谋取利润，因此，营销中心整体可持续性发展的物质保障是不需担心的。

二、“3个无”的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1.无透明的过程

虽然营销中心已运行了一套系统的管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成按时汇报的机制和习惯，仅仅是局部人员口头汇报、间接转述，营销中心不能进行全面、及时的统计、规划和协调，从而导致部分区域的工作、计划、制度的执行和结果大打折扣。

.无互动的沟通

营销中心是作为一个整体进行规划和核算的，一线工作人员、后勤人员、主管领导的三向互动沟通是内在的要求和发展的保障。营销中心需要及时、全面、顺畅地了解每个区域的一线状况，以便随时调整策略，任何知情不报、片面汇报的行为都是不利于整体发展的。

3.无开放的心态

同舟共济，人人有责!市场供需失衡的压力，同业风气的阻障，客观环境的不便，均对我们的行销工作产生了负动力。如果我们不能以开放豁达的心态、宽容理解的风格、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，我们就不能更好地前进。我们知道，其他厂家内部滋生并蔓延着相互拆台、推委责任、牵制消耗、煽风点火的不良风气，我们要警惕我们的队伍建设和自身进步，不要被不需在意的的人和事影响了我们的进步。

两军相遇勇者胜，智者相遇，人格胜。

4无规划的开发

市场资源是有限的，是我们生存和发展的根本。对于目标市场，在经过调研、分析之后，并不是所有的区域都能够根据总体发展需要有计划、按步骤地开发，哪个客户需要线开发，哪个客户暂时不能启动，那些客户需要互补联动，并不是单凭想象就能达到效果的，客观经济规律是不可违背的，甚至具体的某个客户在什么时间应该采取什么样的策略，什么时间应该回访，应该采用面谈还是电话，都是需要考虑的问题。盲目地、无计划地、重复地拜访和无信誉的行为，都有可能导致客户资源的恶性反戈甚至产生负面影响。

三、5条建议仅供参考

1.重塑营销中心的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润和区域品牌。通过完善终端网络来提升产品销量和团队美誉度。

.建立金字塔式的营销结构，推行低重心营销策略。

在确保产品在终端“买得到”的同时，也要确保“卖得动”，有计划、多层次地开展“面向客户型”推广。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的“出口”。

3.调整产品结构。

单渠道、多品类地“多量少批”产品购买是将来渠道客户向上采购的趋势。产品是终端市场运作的依托，宜精少而不宜杂多。营销中心将努力寻求 个利润空间大、可操作性强、投入既有利益保障又有声誉回报的产品，这样终端销售会更有积极性，客情关系会更加紧密。

我的述职到此结束，谢谢大家!

**销售个人述职报告篇十五**

3年来，作为事业部副经理，负责分管本事业部的营销工作，我能够认真履行岗位职责，团结带领全体营销员、业务员、采购员，在公司总体工作思路指导下，积极进取，扎实工作，不仅圆满完成了公司下达的各项工作、经济指标，而且在营销管理、仓储管理等方面也取得了突破性的成效。在工作过程中不仅积累了丰富的营销经验，而且管理技也得到较大的提高。

一、思想上要求上进，有较好的团队合作精神和工作责任心

1、热爱本职工作，尊重和团结事业部领导班子成员，积极配合，主动完成党政一把手交待的各项工作任务。

2、作为事业部营销负责人，能够深深感受到肩负的责任，能以身作责，加班加点，廉洁奉公，起到了带头人的先锋模范和表率作用。

3、关心集体，团结同事，重视团队合作精神，有较强的集体荣誉感。

二、20\_\_年各项经营目标及其它工作完成情况

1、20\_\_年共生产吨，销售吨，产销率\_\_%，比20\_\_年增长吨\_\_%;

2、20\_\_销售总额万元实现考核毛利润万元;

3、20\_\_年共提价次，平均单价从元涨至元;

4、20\_\_年期初应收款万元，期末应收款万元，回笼货款万元，回笼率100%;

5、20\_\_年采购国内\_\_吨，较20\_\_年增长\_\_%;

6、投入大量人力、物力支持办事处的建设;

7、\_\_机投产后，开拓了\_\_销售市场，建立了一套\_\_营销模式;

8、20\_\_年责任区域范围内未发生任何安全责任事故。

三、销售管理出成效

20\_\_年主要围绕四个“坚持”，两个“建立”富于成效地展开各项工作:

1、坚持以省内为主，以省外为辅的营销策略

把\_\_省作为\_\_的主销售市场进行重点推销，已取得较好成效，连续几年销量的增长充分印证了策略的正确性。\_\_省的销售特点是价高、稳定，销售费用低，有着其它竞争对手不可具备的优越条件。

2、坚持以直销为主，经销为辅的营销方针

随着客户群的稳定，\_\_品牌的知名度的提高，经销公司控制着大量的客户群，制约了销售量进一步提高。近年来不断通过协商及合作的方式，已改经销中转的销售方式为公司直供客户，不仅提高了产能，销量也迅速得到了消化，达到了公司高产、降耗、增效的预期目标。

3、坚持产品结构的优化

大幅减少低\_\_的接单量，为高产、高销，降低成本提供基础重要条件。并把出口\_\_作为重要产品进行研发，解决了困扰成品质量黑点问题。

4、继续坚持营销风险的控制

近年来，由于国内牛卡产能的迅速增加，供大于求矛盾突出，\_\_市场竞争激烈，赊销方式成为抢占市场的重要武器，但赊销也是一把双刃剑，会产生大量的呆、坏帐。近己年，通过不断完善营销内部监督体制，严格执行审批权限管理制度，已有效地防止了死帐、坏帐的发生。

5、建立并巩固了一套行销所必需的营销体系

在瞬息变换的市场环境下，根据市场情况，及时调整价格策略、产品策略、地域策略等，巩固并发展了市场客户，控制了市场风险，特别是高瓦纸机投产后，利用客户的类同性，成功复制了\_\_的营销模式，顺应了客户运行惯性。

6、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队

通过系统培训和实际工作的历练，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。片区经理制和其它激励机制再次调动营销员的积极性、释放营销员的聪明才智、增强营销员的责任感和成就感，为实现事业部的目标利润和拓展产品的市场空间打下基础。

四、20\_\_年工作重点及难点

1、确实做好人员培训、销售组织、仓储管理等工作;

2、销售原则:高产、高销、低耗。制定完备的销售方案，继续扩大市场;

3、产品在国内市场的推广;

4、做好销售管理系统，提高工作效率，方便快捷为客户报务;

5、做好国内\_\_等系统材料的采购工作。

20\_\_年已过去，在这一年里，有我的辛勤劳动的汗水，有面对艰难市场拓展的无奈，有过业绩迅速提高时的自豪，回顾过去，展望未来，我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，一到能够打硬战的队伍，在新的一年里，我们将有更强的责任心和使命感，全身心投入到自己的岗位中。

展望20\_\_年，我们的工作目标是:团结一致，我想，只要我们保持积极的工作热情，热爱自己的事业，正确把握市场规律，定能得到公司领导及同事的大力支持，我们的目标也定能实现。

此致

敬礼!

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_\_日

**销售个人述职报告篇十六**

20\_\_年已成历史，20\_\_年我们将以更加饱满的精神去应对，现将全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。

作为一名销售经理，自我的岗位职责是:

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

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、用心广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自我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我的行为，在业务工作中，首先自我能从产品知识入手，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，其次自我经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场状况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，透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。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动用心

将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。工作中自我时刻明白销售经理务必有明确的目地，一方面用心了解客户的意图及需要到达的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要用心和客户沟通及时了解客户还款潜力，思考并补充推荐从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

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。自我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。比如:有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

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。自我在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、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、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下:

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年构成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年透过自我对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类:一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已构成规模销售;另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、20\_\_年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20\_\_年自我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:

(一)、依据09年区域销售状况和市场变化，自我计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、20\_\_年首先要用心同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20\_\_年自我计划更加用心搜集市场信息并及时联系，力争参加招标构成规模销售。

(四)、为用心配合代理销售，自我计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并构成销售。

(五)、自我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我的理论知识，力求不断提高自我的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自我平时就用心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。

七、对销售管理办法的几点推荐

(一)、20\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20\_\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、20\_\_年应在状况允许的前提下对出差时光加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的状况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20\_\_年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

**销售个人述职报告篇十七**

尊敬的领导：

我进入公司已经一年多的时间了，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并较好地完成了销售业绩。现将我今年的销售工作进行以下述职报告。

一、所做的工作及相关销售情况从销售业绩看。我从事的销售工作，在地区全年销售万多元，并超额完成了公司下达的指标。重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在城区各商业中心设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。

我通过这种营销模式先后开拓客户余人，赢得了客户的称赞。进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合销售任务做好下月销售计划。积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好工作的协助和指导。

二、工作不足之处我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。服务项目不齐全。与国内一些较大规模的相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了的良好服务质量和信誉。收费标准不稳定。这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

三、今后工作规划加强市场推广、宣传力度。在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正;对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

今后我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成明年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

此致

敬礼!

述职人：

**销售个人述职报告篇十八**

尊敬的领导：

20\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的述职报告。

一、个人状况分析

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有电梯销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏电梯行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教\_\_×经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对电梯市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了必须程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目能够全程的操作下来。

存在的缺点：

对于电梯市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟透过程中，过分的依靠和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在\_\_市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。在\_\_市场上，\_\_产品品牌众多，\_\_天星由于比较早的进入\_\_市场，\_\_产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有\_\_个，加上没有记录的概括为\_\_个，八个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

三、市场分析

此刻\_\_电梯市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。

在\_\_区域，因为市场首先从\_\_开始的，所以\_\_市场时竞争十分激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在\_\_开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比\_\_小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在\_\_市场能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永久没有机会在做这个市场。

四、工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

我的述职完毕，谢谢大家!

**销售个人述职报告篇十九**

刚刚过去几个月的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，逐渐的被全市市民理解和喜欢，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阿。这种状况下，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，广大市民开始明白并理解了童话二店。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!

这一天最之后了，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。

很庆幸自己选取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，感谢和我一齐并肩作战的所有人!

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

1、人员调整，根据状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，把事后的维修转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，未来自己要更加有职责心，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的管理干部，竞聘上岗会利于部门岗位的政令畅通。

期望不断公司领导一如继往的支持我的工作，我将透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!

**销售个人述职报告篇二十**

20xx年已经过去了大半年，算算我已经来公司有几个月的时间了， 真的不敢想象，当初我会从一个熟识的行业跨度到这个陌生的行业——陶瓷。初涉这个行业，陶瓷对于我来说，只是一个名词的概念，根本就没过多的了解过，更别提要把它销售出去了。但是在公司工作的这段时间里，我通过自己的努力，也有了很大的收获。至少是让我溶入了这个曾经陌生的行业，现在的我可以说是简一陶瓷名副其实的销售人员了。我因此感到非常的荣幸和自豪。在此，要感谢公司给我提供这样一个展现自我的平台，我也相信我的存在不会华而不实，在公司我会体现我应有的价值，在以后的工作中能够逐步的找到我的定位，并会全力以赴的完成我的工作。

我是今年5月份到公司工作的，在没到这个工作岗位上之前，我是没有陶瓷行业销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏陶瓷行业销售经验和行业知识，为了迅速的融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我就请教领导和其他有经验的同事，这样让我对销售陶瓷行业进一步的了解了，这样我的工作才能够顺利的进行下去了。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，和跟客户的有效沟通，这样经过大半年的努力，也小有成就，一些优质客户也逐渐积累到了信息，对市场的环境也有了一个初步的掌握，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

通过这段时间的工作和学习让我了解了销售的技巧和自身存在的问题：

1、了解客户的需求，准确把握客户的需要;

2、流利的应对客户所提到的各种问题;

3、良好的、有效的与客户沟通;

4、产品的掌握必须到位;

5、坚持及毅力的体现;

还有一点就是销售人员所说的每句话必须合理、专业，这样客户首先相信了你这个人，其次才会相信你所销售的产品。只有做到了这些，才会逐渐取得客户的信任，才会与客户当成共识，才会为公司创造更大的价值。

为了给公司带来更大的利益，为了让自己的职业生涯有个不错的跨越，我也总结了我现在自身存在的问题。

1、客户信息太少，我会在我以后的工作中逐步的积累，让客户信息应有尽有，这样我也会更好的从不断的工作总结及积累经验中提高自己;

2、沟通不够深入，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映，在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分的了解或接受到什么程度。这点我也会加强。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。在以后的工作中，我会积极的总结，让工作能够顺利有序的进行。

总之，有幸成为公司的一员，我将为做好工作积极向同事学习，向领导请教，改进自己在工作中的不足，圆满完成本职工作，热爱自己的本职工作，一直保持着良好的心态，只有这样，才能更好的为客户服务，让公司满意。20xx年下半年我会更加的努力完成我的工作，不负领导众望，同时也希望公司的明天会越来越辉煌。

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