# 销售工作个人述职报告900字左右(6篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-09-07

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？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。销售工作个人述职报告900字左右篇一其实述职报告是一个展示自己工...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？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。

**销售工作个人述职报告900字左右篇一**

其实述职报告是一个展示自己工作能力的窗口，能更好的进行工作之间的交流。那么年底了，销售员又该如何写述职报告的呢?下面是小编为大家带来的有关销售工作个人述职报告900字【5篇】，希望大家喜欢。

销售工作个人述职报告【篇一】

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售主管工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售主管工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售主管工作做的更好，自己有信心也有决心把下阶段的销售主管工作做的更好。下面我对一年的销售主管工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售主管工作的，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\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_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\_\_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一定程度，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，自己的能力，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，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于\_\_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。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，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。

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河南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。

二、下面是公司这半年来的销售情况

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_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，在销售主管工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在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，在开始工作倒现在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\_\_天的时间，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。

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应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售主管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。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在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，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在下一阶段的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，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来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，假如在未来的阶段没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20\_\_年工作计划在下一个阶段的销售主管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。在下一阶段的销售主管工作中建立一个\_\_\_，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，对销售主管工作有高度的责任心，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。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售主管工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下一阶段的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售主管工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

销售工作个人述职报告【篇二】

转眼间，\_个月，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了在今后的工作中扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

一、客户反映较多的情况

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。交货不及时，生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解。因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

二、销售中的问题

1、人员工作热情不高，自主性不强。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

三、下阶段销售的初步设想

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

\_\_行业的进入门槛很低，通用\_\_价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

销售工作个人述职报告【篇三】

我于\_\_年\_\_月进入公司，迄今已经三年了，随着岗位变化，我历任了导引员、主管、副店长的职务。很感谢公司对我的信任，20\_\_年春节后将春熙路太平洋百货店交给我来经营，对于服装销售行业，或许我不是秀的，但我一定是最努力最用心的。在公司一路走来，我不断学习销售经验和处事原则，在工作中不断反思、审视自己，认准前方，努力前行，一步一个脚印，我由最初的导引员成长为了副店长。总结过去，我对以后的工作有以下几点认识：

一、店长是单店管理的直接执行者、店面形象及导引员服务质量是塑造公司品牌

1、窗口店面是公司基层管理的主要执行地，是品牌战略扩张的重要对外窗口，店长的基本素质就是严格执行公司的管理规定，维持良好的日常经营，积极建立符合公司要求、品牌战略需要、顾客满意的良好销售形象。作为一个刚上任的新店长，我必会事事躬亲，以身作责，努力发掘自身潜能，寻找同行业优秀店铺的差距，与不同阶层的顾客交流总结，同时自身也要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的态度来感染员工销售，带领本店做好销售业绩。

2、店面是每个员工工作生活的舞台，良好的培训教育、积极的学习态度和舒适的心情是每一个成功店铺必备的踏脚石。

作为服装销售行业，市场竞争强烈，员工流动性很大，大部分新晋员工都缺乏社会经验和工作经历，不具备相关的知识，不知道工作怎么开展。店长的工作就是基础培训，以客户接待，摆设陈列，导引技巧，话语交流、推荐搭配为主，引领新手员工从基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧，通过实际的指导应用，使新员工知道工作该从哪里下手，并辅以不断的鼓励和指正，激励员工养成正确的工作兴趣和主动学习积极性，选拔善于销售、优点突出的销售人员，为公司推荐储备优秀人才。

二、优秀的管理是品牌成功的台阶

店长是公司组织管理内部承上启下的桥梁，店长的首要任务是带领团队完成公司下达的销售目标，要完成这个工作目标，店长的工作职责不仅限于提高自身销售，还包括领导指令下达与执行、维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现的问题、提高员工素质、调节员工心态、保证优秀团队稳定。店长是店面的主导核心，其正确的管理态度和优秀的管理品质是赢的领导支持和员工信任的基本原则，是引导团队销售走向成功的基础。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助她们调整好心态，积极地投入到工作中去。如此，店长方能引导团队完成销售目标。

以上是我到公司以后历任多个工作岗位的不足看法。对于未来，我充满希望，对于当前，我努力工作，用心服务每一位顾客，工作中有什么不足，请多指正。

销售工作个人述职报告【篇四】

回顾即将过去的20\_\_年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

20\_\_年是我们公司在开发市场非常重要的一年，对于一个刚刚踏新市场的公司和工作团队来说，也是一个充满挑战，机遇与压力开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好自己应该完成的工作和任务。

我订立了以20\_\_年工作计划：

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达50万元以上(每件15万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到\_万元以上代理费(每月不低于\_万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《乾隆御品驰名商标》或者《中国商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《中国商标》，承办费用达100万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的`进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达20万元以上。

以上，是我的工作总结，可能还很不成熟，希望领导指正。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

销售工作个人述职报告【篇五】

\_\_-\_\_年,在经理的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责,较好的完成工作任务,总结起来收获很多。

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

二、员工管理，要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

三、现场的管理，这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管-理-员工的现场行为规范。

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态。

以上就是我的全部述职报告，谢谢大家!

销售工作个人述职报告900字相关文章：

★ 个人工作业绩报告范文五篇

★ 2024疫情年度个人述职报告

★ 城管个人述职报告五篇

★ 党办人工作述职报告五篇

★ 党支部委员个人述职报告五篇

★ 学校校长2024个人年度述职报告

★ 2024廉洁自律述职报告五篇

★ 乡镇副职换届述职报告五篇

★ 2024疫情年党支部述职报告最新

★ 派出所民警的个人述职报告

**销售工作个人述职报告900字左右篇二**

我于\_\_年\_\_月进入公司，迄今已经三年了，随着岗位变化，我历任了导引员、主管、副店长的职务。很感谢公司对我的信任，20\_\_年春节后将春熙路太平洋百货店交给我来经营，对于服装销售行业，或许我不是秀的，但我一定是最努力最用心的。在公司一路走来，我不断学习销售经验和处事原则，在工作中不断反思、审视自己，认准前方，努力前行，一步一个脚印，我由最初的导引员成长为了副店长。总结过去，我对以后的工作有以下几点认识：

一、店长是单店管理的直接执行者、店面形象及导引员服务质量是塑造公司品牌

1、窗口店面是公司基层管理的主要执行地，是品牌战略扩张的重要对外窗口，店长的基本素质就是严格执行公司的管理规定，维持良好的日常经营，积极建立符合公司要求、品牌战略需要、顾客满意的良好销售形象。作为一个刚上任的新店长，我必会事事躬亲，以身作责，努力发掘自身潜能，寻找同行业优秀店铺的差距，与不同阶层的顾客交流总结，同时自身也要具备强劲的销售能力和良好的领导能力，用我的态度来感染员工销售，带领本店做好销售业绩。

2、店面是每个员工工作生活的舞台，良好的培训教育、积极的学习态度和舒适的心情是每一个成功店铺必备的踏脚石。

作为服装销售行业，市场竞争强烈，员工流动性很大，大部分新晋员工都缺乏社会经验和工作经历，不具备相关的知识，不知道工作怎么开展。店长的工作就是基础培训，以客户接待，摆设陈列，导引技巧，话语交流、推荐搭配为主，引领新手员工从基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧，通过实际的指导应用，使新员工知道工作该从哪里下手，并辅以不断的鼓励和指正，激励员工养成正确的工作兴趣和主动学习积极性，选拔善于销售、优点突出的销售人员，为公司推荐储备优秀人才。

二、优秀的管理是品牌成功的台阶

店长是公司组织管理内部承上启下的桥梁，店长的首要任务是带领团队完成公司下达的销售目标，要完成这个工作目标，店长的工作职责不仅限于提高自身销售，还包括领导指令下达与执行、维持品牌形象、收集销售情报、改进工作中发现的问题、提高员工素质、调节员工心态、保证优秀团队稳定。店长是店面的主导核心，其正确的管理态度和优秀的管理品质是赢的领导支持和员工信任的基本原则，是引导团队销售走向成功的基础。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助她们调整好心态，积极地投入到工作中去。如此，店长方能引导团队完成销售目标。

以上是我到公司以后历任多个工作岗位的不足看法。对于未来，我充满希望，对于当前，我努力工作，用心服务每一位顾客，工作中有什么不足，请多指正。

**销售工作个人述职报告900字左右篇三**

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售主管工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售主管工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售主管工作做的更好，自己有信心也有决心把下阶段的销售主管工作做的更好。下面我对一年的销售主管工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售主管工作的，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\_\_销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏\_\_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\_\_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一定程度，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，自己的能力，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，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

一、存在的缺点

对于\_\_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。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，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。

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河南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。

二、下面是公司这半年来的销售情况

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。\_\_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，在销售主管工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在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，在开始工作倒现在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\_\_天的时间，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。

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应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

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销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售主管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。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在\_\_市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在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，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在下一阶段的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在\_\_区域，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来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，假如在未来的阶段没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20\_\_年工作计划在下一个阶段的销售主管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。在下一阶段的销售主管工作中建立一个\_\_\_，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，对销售主管工作有高度的责任心，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。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售主管工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下一阶段的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的销售主管工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**销售工作个人述职报告900字左右篇四**

转眼间，\_个月，但我们仍然记得激烈的竞争。接下来的日子里竞争将更加白热化。大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真切地感受到市场竞争的残酷。为了在今后的工作中扬长避短，对自己有更全面的认识，我对今年的工作进行了总结。

一、客户反映较多的情况

质量不稳定，退、换货情况较多。细节注意不够，虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。交货不及时，生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解。因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

二、销售中的问题

1、人员工作热情不高，自主性不强。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

三、下阶段销售的初步设想

思路决定出路，思想决定行动，正确的销售策略指导下才能产生正确的销售手段，完成既定目标。销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

\_\_行业的进入门槛很低，通用\_\_价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。服务思想深入每一位员工心中。为客户服务不仅是直接面对客户的销售人员和市场人员，发货人员、生产人员、技术人员、财务人员等都息息相关。

收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。

**销售工作个人述职报告900字左右篇五**

回顾即将过去的20\_\_年，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在我们每个职员的辛勤工作下，取得了很大进步。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境;其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求;要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

20\_\_年是我们公司在开发市场非常重要的一年，对于一个刚刚踏新市场的公司和工作团队来说，也是一个充满挑战，机遇与压力开始的一年。为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好自己应该完成的工作和任务。

我订立了以20\_\_年工作计划：

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达50万元以上(每件15万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到\_万元以上代理费(每月不低于\_万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《乾隆御品驰名商标》或者《中国商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《中国商标》，承办费用达100万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的`进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达20万元以上。

以上，是我的工作总结，可能还很不成熟，希望领导指正。展望20\_\_年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

**销售工作个人述职报告900字左右篇六**

\_\_-\_\_年,在经理的正确领导下,在同事们的积极支持和大力帮助下,我能够严格要求自己，较好的履行一名督导的职责,较好的完成工作任务,总结起来收获很多。

一、在工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名督导，首先，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。这对我一个刚从学校毕业的学生来说，更是有太多的东西让我去学习，随着公司规模不断的扩大，对我们督导的工作提出了新的要求，通过学习，我总能提前学习好各方面的能力，为下面的员工做好指导。

二、员工管理，要做好了员工的管理，指导工作，督志虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们从这些烦琐的工作中也能总结出一个属于自己的管理方法。

三、现场的管理，这是一个很大的概念，它包含了好多的内容，我从以下几个小的方面来总结一下我的工作：

1、现场行为规范，从整体来说我觉得控制得不是太好，其中仪容仪表这一块的话由于不是由公司发的工装，这就导致员工有机会找借口，而我还没有一个自己的办法去控制这一情况的出现，我要从以后的工作中吸取教训来应对和管-理-员工的现场行为规范。

2、现场环境一楼是公司的门面，平时的人流量也是比较大的，卫生做得还不错，但是我觉得我自己在有些应该急的情况下我还不能完全的想到所有的办法来应对，同时我想对保洁的管理我也做得不到位

3、体外循环本来在这一个环节已经比别人落后了，也因为这一次我害得一楼所有管理人员都受了处份，但同时我也通过这一次“学费”，让我从中学会了很多东西。我相信我通过这件事之后会对这些事更加的警惕。

4、商品管理这一环节，在经理我带领下，控制得很有错，总经理总是要求我们不停的对他们的产品进行检查，当然通过这些检查也从中发些不少问题并能及时的反映出来，把这些问题扼杀在萌芽状态。

以上就是我的全部述职报告，谢谢大家!

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