# 销售工作报告素材模板[全文5篇]

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-06-19

*第一篇：销售工作报告素材模板销售对于许多人来说，是一份赚钱的工作，虽然辛苦了一些，但是终究还是能够体现出自己的价值!下面就是小编给大家带来的销售工作报告范文，希望能帮助到大家!销售工作报告范文(一)20xx年的工作顺利结束了，我在公司的海...*

**第一篇：销售工作报告素材模板**

销售对于许多人来说，是一份赚钱的工作，虽然辛苦了一些，但是终究还是能够体现出自己的价值!下面就是小编给大家带来的销售工作报告范文，希望能帮助到大家!

销售工作报告范文(一)

20xx年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过xxxx年的工作还是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划：

a.产品的开发

1.每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。

2.独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3.对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4.对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品脾，这对外销合内销都有好处。

b.销售业务

1.由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持xxxx年xx月xx日万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。

2.出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是xxxx年出口部要重点培训的内容。

3.要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo，cainz home，沃尔玛 的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱 涝不均，对工厂来说，不是好事。

4.列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5.建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c.人员配置

1.加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2.在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3.多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4.定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5.鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6.参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d.与工厂的合作

1.对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2.多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3.为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4.延长交货期，工厂有充足的生产世间。(促销单除外)。

二、不足和挑战：

a.产品的开发

1.未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2.现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3.现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4.客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b.销售业务

1.总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的xx月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2.外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在XX年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%，这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3.美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4.赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c.人员配置

1.nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2.目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3.新人的敬业精神不足。

4.业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。

5.日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6.我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d.与工厂的合作

1.总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2.客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3.工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4.模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

xxxx年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

xxxx年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好!

销售工作报告范文(二)

不知不觉中，20XX年已接近尾声，加入国华房地产发展有限公司公司已大半年时间，这短短的大半年学习工作中，我懂得了很多知识和经验。20XX是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获额多，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方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我的人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，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及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，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，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有不一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服最大的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗?当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。

其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20XX这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。

总之，在这短短半年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、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，20XX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：

(一)、依据20XX年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

(六)制订学习计划。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习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与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

(七)、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。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！!

销售工作报告范文(三)

毕业离开校园一景半年了，在这半年里，我终于知道了什么是竞争，什么是社会现实，找一份好的工作时多么的难了。在先实习了半年，结果半年工作下来，我知道了太多、太多，我想我可以出一本书了，我可把什么酸甜苦辣都吃了。

离开校园之前我还有着一丝的侥幸，希翼自己能够找到一份还不错的工作，可是现实的打架就是如此的厉害，我不得不低下曾经高昂的头颅，我要从最底层干起了。

步入社会我知道什么是辛苦，步入社会我知道什么是节约，步入社会我知道什么是生活。

离开学校生活已经有近半年，起初是怀着一颗兴奋的心走出学校，而现在是拖着疲惫的身躯回到家里，理想与现实总是有差别，这是我离开学校前能够想到的，可是它们之间差距如此之大是我没有预料到的。踏出校门就意味要靠自己养活自己，不再是家人手中的宝贝，工作中太多的麻烦事会让你无数次想到放弃，可是现实是：没人再无缘无故的给你生活费了。也只能一个人学会忍受，正如《教父》里面考利昂老头子说的：要学会认识这个世界突如其来的侮辱。

做好一名销售人员我所总结的心得：

1、嘴要甜、脸要厚，不要担心被保安赶出大门毕竟他门也是在工作，第一次赶你是不认识，第二次赶你是出于无奈，第三次赶你是无语，可是四次、五次大家都认识了也就不存在赶与不赶了。吃闭门羹是正常的事，倘若你是业主，遇上业务员起初也是关门避之，可是热情的业务员是换来业主的信任。

2、掌握扎实的业务知识，比如：公司发展、产 品特点和价格。只有掌握了扎实的业务知识在外与客户交流才回感到底气十足，才会令你有十足把握做成生意。

3、态度决定一切，只有放下浮躁的情绪才能全身心的投入到工作，才会以最积极的态度去面队工作。

销售是一项锻炼人脸皮和嘴皮的工作，虽然我从小到大就是性格开朗、嘴皮乖巧、脸皮甚厚，可是做起真正的销售工作我才明白什么是“艰辛”。每日骑着自行车在小区中穿行，一不注意还会被保安请出大门，突如其来的还会是业主无理的赶人出门。在每天的工作中我会想到放弃，几乎每天清晨起床都会有一种辞职的冲动。

我问自己学到了什么，我问自己明白了什么。是的，现在不是讲索取的时候，我只不过是一张白纸，刚入社会的我有什么资本去索取呢。于是，我摆正自己不平衡的心态重新投入到工作中，以一颗容忍一切的心去面队突如其来的打击。在一次次闭门羹后我给自己在手机上留下一句话：微笑每一天。态度决定一切是真理，当然只是对我个人而言。

现在的我虽然已经非常的疲倦了，可是我想还是需要继续工作下去，没有工作就等于没饭吃，那样的生活是最悲惨的了，社会主义是不养闲人的，按劳分配是最公平的了。要不中国13亿人只要有百分之一的年轻人不工作，那我们的国家经济发展就无从说起了。

以后我的路途该怎么样，我也没有底，我还在实习工作中，公司对我也无所谓，想辞我很简单，我的业务能力暂时也不强，我只能再做更多的工作了，生活要继续，工作就无止境，我会努力的!

**第二篇：汽车销售工作报告素材模板**

销售是一项很辛苦的工作，一般情况下销售人员都要站立面对客户，一个工作日站下来，对行业新人来说，在体力上是一种考验，而接下来要面对各色人等是对心理上的考验。下面就是小编给大家带来的汽车销售工作报告，希望能帮助到大家!

汽车销售工作报告(一)

20xx年即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此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今后的工作做到更好。

我是20xx年x月x日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业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。

现存的缺点：

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对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，缺乏经验。

市场分析：

我所负责的区域为xx、xx、xx、xx周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。xx区域现在主要从xx要车，价格和xx差不多，而且发车和接车时间要远比从xx短的多，所以客户就不回从xx直接拿车，还有最有利的是车到付款。xx的汽车的总经销商大多在xx，xx一些周边的小城市都从xx直xx接定单。现在xx政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

xx的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在xx要车，xx主要从xx，xx要车，而且从xx直接就能发xx。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从要车，但是价格没有绝对的优势。xx和xx一般直接从xx自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是xx去xx的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年x月x日到20xx年x月x日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划，2024年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心!

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是-平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

汽车销售工作报告(二)

20xx年是\*\*公司重要的战略转折期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\*\*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，\*\*专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我们主要围绕以下开展工作：

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，结合公司总经理在20xx年商务大会上的指示精神，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，我们没有一味地走入“价格战”的误区。“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管理

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，我们确定了油罐车、化工车、洒水车、散装水泥车等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，我们加大了投入力度，专门成立了大宗用户组，销售公司采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我\*\*公司的专用汽车销售量。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预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，通过每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，一有需求立即做出反应。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。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。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，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。

二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，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专用汽车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。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。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了认识，又明确了目标。

在加强自身管理的同时，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。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，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，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。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，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新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对20xx年，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“服务管理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保公司20xx年公司各项工作的顺利完成。

汽车销售工作报告(三)

回首20xx年，有太多的完美的回忆，20xx年本人来到长京行工作，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.一、销售工作总结、分析

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曹经理，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，我都是在曹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。.二、职业心态的调整

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。

三、自己工作中的不足

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。

四、今年对自己有以下要求

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xx的服务理念“xx”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。

6、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。

7、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。

**第三篇：销售工作报告**

在我们平凡的日常里，报告不再是罕见的东西，报告根据用途的不同也有着不同的类型。那么你真正懂得怎么写好报告吗？下面是小编为大家整理的销售工作报告，希望对大家有所帮助。

销售工作报告1

大学毕业的第一份工作就是房地产销售员，目前在房地产行业工作已经一年了，总结一年来的工作，虽然取得了不少销售业绩但是自己在工作中仍存在很多问题和不足，在工作的技巧和方法上有待于向其他同事学习，同时非常感谢公司的每一位领导和同事对我的帮助和指导。xx年我要克服工作上的不足扬长补短，重点做好以下几个方面的工作：

一、心态方面: 俗话说态度决定一切，没有一个正确的态度，不管做什么事情一定是做不好的。做销售更应该端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪，最基本的就是在接待当中，始终要保持热情!

二、工作方面：做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开，经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

三、自我提升：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。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，为企业的再发展奠定人力资源基础。

最后希望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高!以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步!

销售工作报告2

一、销售部团队建设

1、销售部人员

2、业务渠道

3、客户管理

二、销售部业务开展

1、潜客收集

2、大宗业务

3、营业场地

三、销售部5S考核

1、CSI

2、DBS

3、销售部日常考核

四、20xx年销售工作展望

1、团队建设与管理

2、业务拓展

五、企业竞争力

1、企业文化

2、市场占有率3、企业（20xx-20xx）3年发展预期的实践成果。

内容:马鞍山同利4S店服务部20xx年遵循东风悦达起亚有限公司“品质年”的主题，重点是将客户、员工、企业以融合的意识观铸就“悦达起亚同利之家”。20xx年公司工作团队以高于预期目标的速度实现了20xx年的业绩目标，取得了一定的成绩。但也有众多需要该进提高的地方。肯定成绩，总结得失：

一、销售部团队建设

1、销售部人员：20xx年7月1日起，销售部设立了市场部、保险专员、装潢部、展厅业务、汽车城业务（5部)11月份增加了大客户业务部（6部).同时销售需要财务部、行政部、客服部（3部）的业务支持。总经理、总安全员（5部)的财务监督、行政监督、业务监督、安全监督、责任体系考核。销售部内勤岗位负责统筹、服务、协调销售业务6部与考核5部的有效协调工作。涉及公司27人的综合体系，高效畅通的综合业务体系可以给公司带来巨大商机与利润。但该体系12部其中有一个细节出现问题，就会带来连锁问题。作为业务标兵与体系管理者必须保障体系运行的资源到位，工作渠道畅通。定期实施体系考评与岗位技能考核、评估是有效的保障方法。目前20xx年1月销售部18人（1人在家）。

2、业务渠道:20xx年东风悦达起亚的车型口碑、品质在马鞍山市场已经得到广泛认可。产品已经覆盖私家车市场、出租车、政府采购、集团采购。（目前仅剩警车、驾校教练车未介入）

3、客户管理：20xx年销售合计收集有效潜客2888批。成交用户468位。总成交率：。来店（来电）批次：()。二、销售部业务开展

1、潜客收集：潜客收集工作来源于公司的业务渠道开发：广告、网络媒体、老客户推荐、车展活动、跑市场，展厅收集汇总潜客资源需要做好销售流程与服务流程工作。20xx年7月1日起销售部每月根据商代处的商务指标与促销策略制定指导销售部工作的月度绩效方案。计划员根据潜客意向统计表制定基础库存车型数量。根据销售部订单制定资金计划。根据商代处销售指标指导销售顾问促销任务车型。7-12月份6个月均120%完成了商代处的任务。

2、大宗业务：

20xx年大宗业务以政府采购、集团采购、二手车置换为主。下半年同时进行了跑市场业务与出租车业务。20xx年力争进入驾校市场。

3、营业场地：

（1)汽车城一直为4S店的广告宣传与潜客收集工作作出了巨大贡献。作为城市展厅的一种形式存在需要责任心与销售专业技能较强的2人团队做好汽车销售工作。

（2）4S店目前主要是在现有条件下完善功能区，完善各岗位人员各司其职将店内卫生，广宣材料条理清楚营造良好营业氛围。

（3）城市专营店：20xx年公司售前、售后必须申报的项目，同时建立对应工作团队。为了稳固20xx年4S店每月60台次的基本销售量，公司需要选择市区内位置合适的场地作为专营店，为销售每月增长10台次以上的销售量，为售后每月增加产值10万元以上。行政部申报工作力争在月底实行。

三、销售部5S考核

1、CSI:考核销售部销售人员能否成为合格的销售顾问，销售如果经过CSI流程培训后，仍连续两次CSI得分低于合格线，则必须转岗。CSI考核条例65条，首先要求销售顾问必须熟悉规范流程，其次能掌握熟练的销售技巧取得客户信任，最后销售顾问依据客户期望值获得客户满意度的支持。主要管理工作需要展厅经理以培训为主导，日常考评为辅。关键考评点做到精益求精，辅助考核点适当简化，但不省略。

2、DBS：考核整个销售体系，自总经理至展厅服务人员涉及公司15个岗位30多人280条考核条例12部门各付其职。3个月考核一次，1个月内审两次并形成公司制度。

3、日常考核：公司管理手册条例。由公司管理级别依次制定管理考核条例，制定对应奖惩标准。奖惩金额标准由主管会议决定。

四、20xx年销售工作展望

1、团队建设与管理：20xx年1月完成销售部门岗位评估工作，通过培训考核，不断补充新人淘汰不合格的销售顾问。培训管理人员掌握管理工具指导团队工作。销售部展厅设6名销售顾问，汽车城2名，大客户3名，专营店5名。合计销售人员16名。销售助理2名。

2、业务拓展

（1）市场部：广告预算立足20xx年的标准，20xx做到潜客总量增加20%。同时市场部做好、月度市场广告预算，广告覆盖面力争超过所有竞争品牌，并做好成本核算工作。20xx年潜客收集任务3000批次。

（2）保险部：20xx2年月度保险任务25万，任务300万。服务部送修业务150万。关键指标的保险率、送修率作为保险专员的附加考核任务。

（3）装潢部：20xx年月度任务9万，任务108万。关键指标考核装潢主管利润率50%。

（4）上牌考核：20xx年上牌考核月度6000元，8万元。考核销售顾问的关键指标为上牌率。

（5）考核、培训:展厅周培训计划、月度培训计划必须制定完善的循环培训体系。考核内训师月度工作进度与工作质量，与内训师月度绩效挂钩。

五、企业竞争力

1、企业竞争力定位于专业精神

企业中每个岗位员工都在发扬自身的专业精神、爱岗敬业精神。销售部与行政部协作完成日常工作监督条例，保障日常工作文件的完整性。

2、市场占有率：20xx年力争将目前市场占有率4%提升至7%。；

3、企业3年发展规划（20xx-20xx）实践成果；

4、企业3年发展预期。20xx年末起亚保有量预期1500辆，每年新车递增500辆，20xx年末20xx辆，20xx年2500辆。产值预期20xx年单月产值预期30万，20xx年单月产值预期45万、20xx年单月产值预期60万。服务部利润预期20xx年120万、20xx年200万、20xx年280万。20xx年服务部一线岗位：前台服务顾问人数6人，机修组6组，油漆3组、钣金3组。

5、20xx年实践成果：20xx年末实现20xx年初制定的预期任务。保有量已经突破1500辆。20xx年末实现突破2300量的计划。实现销售利润400万，增值业务利润50万。实现招聘上岗专职销售人员20人的规划。

马鞍山同利汽车销售服务有限公司服务部钱衡20xx年1月8日

销售工作报告3

在繁忙的工作中人不知鬼不觉又迎来了新的一年，回忆这一年的工作过程，作为x企业的每一名员工，咱们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

某是x销售局部的一名个别员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的常识不是很粗通，对新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的恳求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业常识跟专业技能。此外，还要广泛理解全体房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨难，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，奇特完成销售工作。在这段时间，某同志踊跃配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的引导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自我各方面都所有进步。

XX年下旬公司与x公司配合，这又是公司的一次重大变革和质的奔跑。在此期间主要是针对屋宇的销售。经过之前销售部对房屋实行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆局势。在销售部，某同志担当销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重跟其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点实现工作。经由一个多月时光的熟悉和懂得，某同志即时进入主角并且娴熟的实现了本人的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的进程中该同道做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都井水不犯河水，无一过错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志始终总结自我的工作教训，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期屋宇全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其余销售部成员的尽力是分不开的。

XX年这一年是有意思的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的冲破，新的气象，可能在日益激烈的市场竞争中，占据一席之地。

销售工作报告4

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20xx年2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总结：

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。进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及李培庄商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对李辉庄周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。5月底开始李培庄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、 策划李培庄小区的宣传工作，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、参加李培庄拆迁工作及合同的管理。

5、 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(位置：李辉庄的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员) 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。

销售工作报告5

尊敬的各位领导，各位同事：

自今年以来，我负责X啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了零风险服务

自X啤酒承诺零风险以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过X啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了X啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助X加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的POP招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，X啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了X元。

二、拓宽了市场

在年初以前，X市场上X啤酒占市场达90%以上。而X啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使X地老百姓对X啤酒家喻户X，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、存在的不足

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年XX啤酒的销售中，我们会做得更好。

销售工作报告6

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

第三：要真诚的对待身边的人。你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

第四：我们也需要有工作的激情与耐心，激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的能力。”然后他跟我说了他读书时的事，他说他读书的时候求知欲很强，想方设法的想多学点东西，在假期的时候经常去打工，目的就是为了锻炼自己，体验社会生活。我想在学生时代，多锻炼自己是十分重要的。

经过这一个暑假的打工生活，我收获了很多，走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫感觉不到社会工作的复杂与艰辛。通过这一个多月的打工生活让我懂得了许多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提高自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适应社会的人。

销售工作报告7

20xx年初随着从打造品牌建设通路的工作思路出发,在一年时间里,从开始非常有干劲的工作环境里,以很多的业务员与经销商在没有工作激情的情况下离开为结束,这个过程经历了两次的大促销,“五一“节的二送一,十一月份的一送一而这种大促销面临的结果却是品牌知名度不段的下降20xx年牛奶行业的竞争非常激烈,在很多物价上涨的情况下,然牛奶的价格却在不断的下跌,牛奶行业面临一轮洗牌的危机在如此严峻的市场环境里,通过全体业务员与经销商的努力,福州八县的市场基础稳定,相信新的一年里,能够更好的配合公司新的销售政策,完成公司新的销售指标——20xx年乳品市场的背景

年初伊利蒙牛在没有任何促销的情况下,他们的销量却远在我们之上,但从二月份开始我们提出建设通路树立品牌无论有多大的困难,在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利蒙牛有相当的陈列面,以强化终端的铺市与陈列为主就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面就是因为有这样的决心做品牌,经过二三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下,我们对终端的支持依然,树立了终端对公司的信任,在消费者心中也树立了品牌

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动,这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动虽然我们有很多的不足这处,比如有奖卡与没奖卡没有放平均等但这对于我们的销售工作带来的影响并不大,就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设,使业务员 经销商终端都对我们长富报着极大的信心但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度“一件送六盒“而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮,如果这时能够停止不再加大促销力度,而根据市场情况再调整促销力度,那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望

“五一“推出的“买二送一”,消化了公司五月份之前所有的库存,但由于市场的原因,积压了公司以后生产的更多的库存,周而复始,不良循环,使公司陷入了更大的困境十月份公司改革,执行新的销售政策,极大的打激了业务员及经销商的积极性,使更多的业务员及经销商选择离开了我们公司有人戏言,十一月份的这一波“买一送一“活动是长富公司最后的晚餐这是我们不愿意看到的结果,希望公司在解决奶源压力的情况下,制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策

销售工作报告8

年终工作总结指的是对过去的一年某一时期或某项工作的成绩、经验和存在的问题的总回顾、评价和结论。它是推动工作前进的重要依据，是寻找工作规律的重要手段，是培养、提高工作潜力的重要途径，是团结群众争取领导支持的好渠道。

提笔写总结，就预示一年的时间业已过去。回想年的总结中的种种计划打算，感想良多！

（一）本市场的整体环境现状总结：

⒈行业市场容量变化

今年汤逊湖地区又新开了阳光海岸度假村及沃特豪斯别墅群、卧龙山庄。这使得整个汤逊湖地区的整体接待潜力加强不少，同时彼此的竞争也加强了。

⒉品牌集中度及竞争态势

市区会议周边化的趋势正在构成，业以构成规模的地区有：黄陂的木兰天池、孝感的观音岛、蔡甸的度假村、沌口的海滨城、鄂州的凤凰山庄、江夏的汤逊湖、咸宁方向的汤池温泉等。其中江夏地区的品牌优势就集中在荷田会所与梦天湖之间。正处在中心地带的我们在地理上有得天独厚的优势，今后要发扬并强化，如：加做从澳门山庄到宾馆门前的路边广告等。同时在销售上注意路边宾馆环境吵杂的劣势，随时调整销售策略。

⒊竞争市场份额排行变化

从年的市场竞争份额排行第四（排行依次为：梦天湖、荷田、汤孙湖山庄、宾馆）上升到第三。整体的知名度也较上年有大幅度的.增加。同时固定客源增加到多个；

⒋渠道模式变化及特点

年的销售以单个的主体为主，销售的模式单一。今年我们建立了业务分类整体直销、旅行社及会议公司分销、网络统售的多重销售模式。

⒌终端型态变化及特点

年的宾馆销售是水平的，即市场与销售一齐完成，做市场与完成销售没有分开。今年，我们已将两项工作在概念上分开，并着手进行市场的培植：今年我们建立有效客户档案个，其中企事业单位户，特殊宴会客户个，分销单位户20xx最新酒店营销部工作总结20xx最新酒店营销部工作总结。今年的销售终端形态构成漏斗型（即：市场广泛开拓客源、销售做好服务归口），并向社会上的销售双轨制方向发展。

⒍消费者需求变化

仅仅为客人带给住房服务、餐饮服务、娱乐服务已不能满足会议市场需求。今年开始征对消费者需求的变化我们将团队客户分为一般商务团队与特殊旅游团队。有征对性的开发周边旅游线路条。

⒎市场主要竞争对手今年销售表现

”知彼知己，百战不殆“这句话教会了我们很多的东西。寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足也是我们今年的主要工作。在全年的销售工作中，梦天湖的连锁信息管理，极具亲和力的社会关系网销售、汤孙湖山庄的多重销售、荷田的定项纵深客户管理等，都值得我们学习与借鉴。

⒈部门建设

上半年部门人员充足，市场体系完整。下半年人员不足，市场体系失效。

⒉部门人员培养

市场部现有人员名。经过大半年的打磨，他们已基本掌握市场销售运作。但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

⒊与其他部门的配合

与并宾馆其他部门的配合比较好，在群策群力方面还应加强。

（三）新工作计划

”运筹于帷幄之中，决胜在千里之外“。新营销工作规划我觉得要强调谋事在先，系统全面地为宾馆新整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白营销工作规划并不是行销计划，只是基于分析总结的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实好处。

⒈目标导向

营销目标的拟定是来年营销工作的关键。在新营销工作规划中，首先要做的就是，全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为万年，费用目标为万年，渠道开发目标为条年，终端建设目标为个人年，人员配置为人。

⒉产品规划

根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划有：扩充宾馆产品大类，变不畅销主打产品为副属产品（如将大使套变四人间，带给团队会务组消费并加强日常销售）、将民族文化村与宾馆搭配、将教工俱乐部与宾馆搭配、将旅游线路与宾馆搭配等。

⒊品牌推广

市场形象推广计划有：《高校后勤宾馆销售高峰》大会、汤逊湖品牌推广策划《名节名丸》。

⒋团队支持

为了保障来年营销工作顺利高效地实施，宾馆还需要透过苦练”内功“来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！

销售工作报告9

东风一号加油船是中国石化股份有限公司湖北石油分公司宜昌市公司下属的一座万吨级水上加油站。加油站位于长江枝城水域南岸枝城长江大桥下游八公里处，此处水域开阔，水位适宜，方便调头作业，常年可停靠五千吨级的各种船舶。二0 0五年,我们东风一号加油船共计销售润滑油74.19吨；能够在全年柴油资源一直不足的情况下,较好地完成润滑油销售任务，我们的主要做法是：

一、树立“长城”品牌形象，以优质品牌吸引客户。

“长城”是中国石化润滑油的商业品牌，如何将这一商业品牌推向广大用户，使之成为用户心中质量与服务的优质品牌，是我们加油站贯彻于营销过程始终的指导思想。我们利用中国石化赞助的在国际上享有盛誉的F1赛事，采取电视、报纸、杂志和其他印刷宣传品，向广大客户推介中国石化“长城”品牌。神六飞天，举国欢腾，我们适时利用这一盛事，向广大客户宣传“长城”在神六遨游太空中所发挥的作用，使长城成为客户用油的首选品牌。当然，我们同样明白，品牌的效应必须靠优质的服务来维持和推动。所以，我们根据不同船舶不同机械的需求，适时上报进货，使不同的客户在我们站都能得到他们所需要的“长城”各个系列的产品。“没有你得不到的，只有你想不到的”，这就是客户对“长城”发自内心的赞叹。

二、学习兄弟单位先进营销经验，以“三勤”留住客户。

1、勤学。我们加油站每月都有一次站务会是学习润滑油知识的。我们站有一位员工曾经在滑油公司工作过，于是，他就成了站内全天候的滑油老师。同时，中国石化长城润滑油网站也是我们学习的有效途径。通过学习，全站员工的业务水平有了大幅度的提高。顾客把油站的员工当成了专家，有什么疑问都愿到加油站里来请教，这样就自然而然地成功地推销了润滑油。

2、勤跑。用加油站的经验讲：轻油、润油必须两手抓，两手都要硬，营造轻、润油品齐头并进的双赢局面。要把轻油生意和润滑油生意做到“三同时”，即心中同时装着两大油品；同时用同样的力度向顾客推销；当顾客出现问题和困难时同时并同样重视和帮助。

3、勤分析。要经常地分析加油站增量的潜力在哪里,永不满足，千方百计寻找增量上的突破口。我们根据各种船舶的用油特点和换油周期，及时与船主联系，通报滑油信息和价格、气候变化情况，把各种油的性能价格比对情况分析介绍给客户，用贴心的服务和专业的知识牢牢抓住客户。

三、坚持严格的数质量管理，以优质服务赢得客户。

油品数质量在客户心中是比价格更让他们“斤斤计较”的问题，也是加油站管理的重中之重。我们站在上半年既经营“长城”桶装油，又经营上级公司统一配送的散装机油。我们根据客户的要求，分别用流量计和磅秤计量发油。针对少数用户对流量计或磅秤计量准确度的疑问，我们用这两种器具互相验证，直到他们满意为止。客户对你的信赖往往因为一些看似不起眼的小事。一次一艘第一次来我站加油的船舶，就发生过这样一件事：我们送一桶170公斤装的15W/40CD机油上船，他们自行加注后还空桶给我们。船离站后，加油员在搬空桶回库房时发现桶内还有余油，倒出来一过磅，足有两公斤多。我们马上联系船方，告知了这一情况。船方非常感动：“两公斤滑油事不大，但你们这种服务精神打动人心”。于是，这艘船成了我们的忠实客户。在质量上，因为是统一进货，我们主要把住储存和发货灌装关。特别是发运灌装时，我们的加油员总是反复提醒客户容器必须洁净，并说明不合格容器可能带来的危害。站里也要求发油员必须对船方的盛油容器认真进行检查、负全责。另外，我们还利用客户加油的时机，向他们宣传不同牌号的滑油是否能够混用等用油知识，帮助客户把好用油质量关。

以上就是我们加油站在润滑油销售工作中的一些具体做法。我们将在以后的工作中，不断学习兄弟单位的先进经验，踏实工作，在上级公司的大力支持下，力争在润滑油销售工作上取得新的成绩。

销售工作报告10

进入xx公司从事导购工作已经有两年多了，在这两年时刻里，透过公司的培养及自己发奋的学习，使自己的销售潜质有了较高的提升。此刻就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在应对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，因此我们首先就应给自己的定位要高，我们是\_\_品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客带给良好的服务、推荐和帮忙，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的推荐和期望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的职责更重要，正因产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才能够和消费者之间建立良好的沟\_\_，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好厨电”的理念透过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者!

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

1、对产品和自己要有高度的自信心。对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关联建立得更加完美。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托\_\_这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

2、了解顾客的需求，熟记产品知识。我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不一样的客户，为他们带给适合的\_\_产品是我一向坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不好急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客理解并信赖我们的产品。正因作为导购员就是要引导消费者进行消费，我们务必对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不一样款式，不一样功能的产品中选取我们的产品。作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

3、良好的心态是做好导购的基础。作为导购员，持续好心态，永远用最真诚的态度去应对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，发奋过了，就不会后悔，同时快乐地营销!心态决定成败，时刻持续一种用心向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标发奋。

4、具备良好的学习潜质。我们要具备良好的学习潜质，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司带给的培训机会。家电行业里竞争激烈，我所在的衢州普农家电卖场里，厨电品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。我比较喜爱学习和反思，我觉得必须要多学习，多了解\_\_品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜爱的工作才会有热情，而做导购就是我所喜爱的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件\_\_的产品时，都会有一份成就感。我会一向从事这份我热爱的工作，透过自己的发奋，使\_\_\_\_年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”!愿与\_\_同成长!

销售工作报告11

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好！

去年，我在公司上级领导的指导下，严格遵守公司各项规章制度，并积极的结合自身的本职工作积极带领销售团队在激烈的市场竞争中齐头并进，奋发向上，并且取得了一定的成绩。在20xx年，我部门共完成了的销售业绩，共完成金额达万元，共获利润万元。所以，总体来说，我们部门在去年较好的完成了年初制定的目标,并取得了良好的成绩，而这些都是大家共同努力的成果，它足以证明了我们努力拼搏的成效，足以见证我们所付出的辛勤汗水。

虽然，在去年，我们取得了一定的成绩，但是，也确实存在一些问题，比如市场协调工作不到位，缺乏深入的市场调研，与同行的竞争意识也有待加强。

所以在今年，身为公司销售经理的我，更因积极的根据当前的市场形式，在我公司领导下从以下几方面代表我公司行使营销职权，并逐步培育我公司的核心竞争力，使企业在激烈的市场竞争中不断创新业绩，获得长足发展：

一是要继续深入开展调研本地镀锌带钢市场的情况，并整合本公司产品优势，逐步构建以市场为导向。在营销过程中，要切实的做到以客户为中心、以效益为目标的营销体系。

二是要逐步优化销售流程，加大内部管理机制。在明年，我会充分研究各职能模块的工作流程，并制订更加科学的销售计划，进行合理的销售分工，以此有效的控制各个销售环节。

三是要充分调动人力资源优势，并建立起良好的销售团队及团队文化。

四是要强化基础管理，进一步加强制度建设，坚实的做到凡事有据可查，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有人负责。

我相信以我们齐心协力的合作力，和坚实无比的凝聚力，一定会在今年切实的完成工作目标，让我们大家拿出更多的激情为壮大我公司发展做出更多的努力。最后再次祝大家新年快乐，健康幸福！谢谢大家！

销售工作报告12

七月份即将过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年八月一号来到xxx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到xxx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，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客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。

在不断的学习男装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幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxx男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

销售工作报告13

我们作为珠海格力电器股份有限公司(以下简称“公司”)的独立董事，本着为公司全体股东负责的精神，严格依照《公司法》、《证券法》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》等法律、法规，切实履行独立董事诚信勤勉职责和义务，努力维护公司整体利益及中小股东的合法权益。

在20\_\_的工作中，我们能独立勤勉，诚信履职，分别通过和公司高管人员的电话沟通、会晤等多种方式，积极主动了解公司的生产经营和运行情况，并积极出席公司20\_\_年的董事会会议，认真审议董事会各项议案，并对相关议案发表了独立意见，为公司稳健和长远发展谏言献策，维护了公司和全体投资者的利益。现将20\_\_的主要工作情况报告如下：

一、出席会议情况

20\_\_公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加;贺小勇、唐国平列席了公司20\_\_股东大会。

二、发表独立意见情况

在20\_\_任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司20\_\_年审计机构、20\_\_利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

三、保护投资者权益方面所做的工作

20\_\_年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

20\_\_年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

四、公司存在的问题及建议

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

五、其他工作情况

1、未有提议召开董事会情况发生。

2、未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。

3、推动公司法人治理结构及公司内控制度建设。20\_\_，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们20\_\_履行职责情况汇报。

述职人：

20\_\_年\_\_月\_\_日

销售工作报告14

xx年已经过去，回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。 初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础

现将本的工作总结如下：

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态

尊纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责

2、专业知识、工作能力和具体工作

我是十月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在来公司后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，在余限的时间里，和部分政府，各企事业单位的网络部门，采购部门，及主要决策人进行沟通，搜索工程信息，为下一步工作打好基础

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作

4、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位

5、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，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，使工作水平有了长足的进步

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

销售工作报告15

一、第3季度工作总结

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每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，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。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。

6)自己工作中的不足：

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，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

二、第4季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

**第四篇：销售工作报告**

销售工作报告

自从2024年开始从事销售工作，八年来在公司领导的带领和帮助下，加之全体业务员的鼎力协助，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，在过去的一年取得了一定的成绩，截止2024年12月25日完成销售额100004178元，完成全年销售任务的110%，货款回笼率为100%。现将几年从事销售工作的心得和感受向大家汇报如下：

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：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成各项要求，严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息，及时整理上报领导；严格遵守厂规厂纪及各项规章制度，对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁似的责任感；认真完成领导交办的各项工作。几年来，在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况和存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的工作事务中，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。

二、明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准要求，力争在要求的期限内提前完成；另一方面积极考虑并补充完善。例如：今年三月份，-----客户因我司钛白粉涨价幅度过大想终止合同，采购其它厂家产品，又因该客户属自己加工复合型钛白粉经销商，销量较大，同时风险也较大，出于安全方面的考虑，领导指示尽快要回所欠货款，接到任务后及时和客户沟通并解释涨价原因,在得到客户认可后双方商定好价格,随即联系好车辆当晚就把货发到客户仓库,并把欠款及本次货款一并带回,这样既保住了客户又避免了损失。

三、正确对待客户投诉并及时妥善解决

销售是一个长期循序渐进的工作，而产品缺陷或多或少都存在。所以业务员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，同时需慎重处理。自己在产品销售的过程中，首先了解对方情况，因为不同的用途，对钛白粉各指标要求大相径庭，在接到订单后与生产人员及时沟通,调整工艺;发货时与化验室紧密结合，精挑细选，力争完美。在遇到客户要求退货、换货时，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、用法。

通过自己对----销区的了解，主要需求两种我公司产品：一是锐钛型钛白粉，主要用在皮革及塑料型材上，--、--、--等地厂家较多，对产品质量要求不高，含钛量达到98%即可；二是金红石粗品，2024年我公司的金红石粗品开始生产，其附加值开发空间较大，主要用在一些造纸厂家，通过努力与河北吉尔签订了长期合作的协议，今年仅河北吉尔一家就销售2900多吨。

五、钛白粉市场分析

中国钛白粉工业，不管是在生产领域还是在消费领域，都走在全球经济的前列。2024年国内钛白粉需求增长15%甚至更多，我公司钛白粉销售价格创历史最高纪录。然而钛白粉的发展也面临着各种困境与挑战：全国总产能严重过剩，原料成本的大幅增加，环保成本增加。

通过这几年对各销区的了解，--、--地区的主要大经销商主要有二类：一类是----、----、----、----等，此类企业对我公司产品质量指标要求较低，以加工复合型钛白粉为手段，主要供一些大型的造纸、涂料、油漆等生产厂家；另一类是----、-----等，此类企业进入市场较早且具有较强实力，年销量都在5000吨以上。

六、2024年工作设想

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，今年自己计划在去年工作的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据区域销售情况和变化，自己计划将工作重点放在----、-----等几个用量大、用量稳定的客户；对于其他客户，工作不能松懈，积极搜集市场信息并及时联系，力争销售量短期内有一个质的飞跃。

（二）、针对市场上钛白粉品牌较多的状况，及时了解其它供货

厂家的市场价格，得到确切消息后做到有的放矢，同时应及时向领导汇报，以便于调整价格占有市场。

（三）、为确保完成公司全年销售业务，力争在新区域开发新市

场，以扩大产品市场占有额。

我们即将迎来崭新的2024年，我坚信在新的一年里，在公司各位领导的英明指导和带领下，-----必定会取得更加辉煌的业绩。

最后在新春佳节来临之际，祝大家新春愉快、工作顺利、合家欢乐。

报告人：------

2024年1月5日

**第五篇：销售工作报告**

以下提供一篇工作报告给大家参考！

xx年初随着从打造品牌建设通路的工作思路出发，在一年时间里，从开始非常有干劲的工作环境里，以很多的业务员与经销商在没有工作激情的情况下离开为结束，这个过程经历了两次的大促销，“五一“节的二送一，十一月份的一送一而这种大促销面临的结果却是品牌知名度不段的下降xx年牛奶行业的竞争非常激烈，在很多物价上涨的情况下，然牛奶的价格却在不断的下跌，牛奶行业面临一轮洗牌的危机在如此严峻的市场环境里，通过全体业务员与经销商的努力，福州八县的市场基础稳定，相信新的一年里，能够更好的配合公司新的销售政策，完成公司新的销售指标。

一年长富乳品市场的背景

年初伊利蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路树立品牌无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面就是因为有这样的决心做品牌，经过二三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动虽然我们有很多的不足这处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员 经销商终端都对我们长富报着极大的信心但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度“一件送六盒“而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一“推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一\"活动是长富公司最后的晚餐这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

有关销售的工作报告资源，如：销售工作报告

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