# 销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结(十三篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-09

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇一销售部利润...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇一**

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

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基矗能够完成的利润指标，利润\*万元。

三、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80%。

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。

2、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。

3、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70--90%之间，在县级市场的普及率达到50--80%,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。

4、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!

四、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。

五、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。

六、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。销售述职报告范文

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。

我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，打造“势能”以便放大行销惯性，进行整合形成“拳头”能量，希望有一天，营销中心定能成为吸引商业渠道、有选择地进行商品分销的最有份量的谈判筹码!我们一定能在疲软的经济里建功立业!

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇二**

尊敬的各位领导、同事们：

你们好!

从20\_\_年x月1日，我正式任职销售部副部长职务，代理销售部长所有工作。转眼四个月过去了，在这期间经历了一年中最重要的节日——春节。非常感谢各部门对销售部门的支持，下面对春节工作做以总结，为下一步的工作找出不足，使各个环节的工作得以更加顺畅的进行。

首先是自我总结。在春节期间，主要做了以下几个方面的工作：

一是随时沟通库存，确保销售员及时掌握库存情况，按量销售，及时协调更换品种，尽量争取“零库存”。

二是跟进回款。本次春节争取了预付款 (12 月、1 月)期间中秋及陈欠款共回款 达到了百分之九十。

三是销售例会按时召开。每周一的销售例会主要内容是各部 门重要工作事项传达，销售工作安排部署，近期工作进展汇报，最大程度的掌握销售一线信息，统筹安排。

四是协调沟通，在春节期间，自己主要的工作是与其他部门的衔接工作，与厂内核对库存，确保库存的真实有效，有新订单时第一时间与采购沟通货源，合理搭配海鲜礼包，力争清理库存。与厂内沟通发货时间，尽量协调拉开时间档。

五是今年推出了各类礼包销售，效果很好，客户容易接受而且给调整库存带来了便利。

工作不足之处：一是自己管理经验不足，在统筹安排工作的方面还需要提 高，使销售部能更高效、高质的完成工作。

二是沟通不及时、传达工作不详细不具体。例如商品的报价、样品的货源等还没有做到第一时间传达到销售员，与其他部门沟通时也有欠缺的地方。

三是考虑问题不全面，经验欠缺。特别是在给员工安排工作时，会出现只安排了工作内容但没有指导员工如何去做，应该做到什么程度，让员工没有没有明确的工作方向。今年本溪工行的订单下重自己占了很大的责任，胜斌是新到内勤岗位的，自己在审核订单时不仔细差一点造成了严重的损失。元宝山电厂销售的样品在客户封样后没有在订单上具体标注，导致发货与样品不一致。阜新电厂在发货前未与采购具体确认发货的情况，大米未按时到货。

其次是销售部的工作总结。在本次春节销售过程中每位销售员的积极性都是非常高涨的，而且较以前比较也提前了很多，非常遗憾的是没有完成3300万的销量。在整个销售过程中，有进步也有不足，好的方面就不用说了，总结一下工作的不足之处：一是信息反馈不及时，销售员在客户中发现的问题或拜访过程中的工作汇报欠缺。让销售员上报预估销量时不认真，怕担责任。

二是未按规定流程操作，销售员对自己的工作安排不到位，在节前已经要求过每天把自己第二天要做的工作做好安排，但是临时请车的、后补请车单、发票申请临时填写的，给公司整体安排工作造成了困扰。

三是要货太急，对于一些没有库存的商品销售员在今后销售时要注意给采购及厂内一定的准备时间，统筹安排。

四是下订单不准确，修改订单频繁。更新订单时未更新时间，给其他部门造成麻烦不知道哪张订单是准确的。同一单位下订单时名称不一致，导致财务落应收时落不到一起去。今后在下订单后要仔细核对。签字就是确认的过程，不是没有用途。

五是合理化建议少，在春节前让销售员上报预估销量及销售建议，大家都没有提，但是在销售过程中对我公司的销售品种又有很多意见，这样以后会在工作中提高销售员的工作能动性。

20\_\_年已经过去了，工作的不足给了我们教训也让我们有机会总结了经验，在今后的工作中避免再发生同样的事情。我觉得工作中最大的问题就是沟通、协调，每个人摆正好心态，多站在他人的角度考虑问题，我相信我们今后的工作会更顺畅。今年的销售目标是6000万，如何能顺利完成 需要我们每一个人的努力。

以下是我对下一步工作的具体安排：

1、加强团队建设，构建和谐氛围。利用工作之余多做 一些交流会、聚会等，增进同事间的距离。

2、加强规范管理。针对销售部的工作性质，不局限日常管理，但加强自主的工作汇报和自我约束能力。

3、完善激励制度， 做好 20\_\_ 年全年工作计划，有奖有罚。

4、定期组织销售员进行讨论会和经验交流会，让大家提高集体荣誉的同时增强销售知识，相互学习。

5、加强自己的业务学习，积累经验。精诚团结，圆满完成今年的销售目标并向更高的目标迈进。

6、提高销售助理的业务水平，充分利用好胜斌和赵燕飞，明确其岗位责任，提高他们对销售数据及全面的监管能力。

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇三**

尊敬的领导：

您好!

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、明年年的计划

在年终销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事x的数据差距很大，她的销售额是x万多，回款是x万多，而我只有x万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。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，在明年里争取做到x万，即每个月要做x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。由于我的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，所有在今后要改变办法，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一年来对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

此致

敬礼!

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇四**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好!

时间过的飞快，在繁忙的工作中，在公司工作不知不觉已经将近1年了。从20\_年来到公司，我的成长是显而易见的，以下就是我20\_年来的述职报告：

一、工作绩效述职

首先，非常感谢公司给我这个成长的平台，令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与才能。同时，向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助。我才能在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项公司安排的工作任务。

二、工作心得和体会

虽然一直从事房地产这个工作，但是我发现要学习的地方还是很多，通过向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在较短时间内熟悉了工作流程，明确了工作方向，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。

我十分感谢公司，给了我很多的学习机会，也希望公司日后也能继续一些有些关于销售的培训工作，我希望能通过学习不同的知识，补足自己的不足之处，让自己能把销售工作做的更好。

三、关键事项

作为一名销售人员，我本着“要不断的完善自己各方面的专业技能”这样一个目标，开拓创新意识，积极的完成本职工作，做好房产策划工作，严格细致地要求自己按照公司流程中所有步骤及时完成工作。我很有幸的多次参与了公司分配的市场调研工作，每次我都深深的体会到终端销售的力量，也让我觉得策划并不是万能的，

四、20\_\_年的改进思路

在这段时间里虽然做了一些工作，但仍然存在些题，主要表现在：创新精神不足，不能积极主动发挥自身聪明才智，而是被动适应工作需要。领导交办的事情虽然都能完成，工作当中有时会忽略考虑更深一层次方面，这样会造成是被动工作，减慢了工作上升到一定高度的速度。后续工作有些做的不到位，但是，我相信在我自己不断的努力和领导的帮助下，我会尽快提升自己，避免掉一些不必要的失误发生，所以我会不断补充自己各个方面的不足之处，做好销售工作，希望能为公司带来更好的经济效益。

在今后工作中我将继续努力奋斗，巩固现有成绩，针对自身的不足加以改进，争取在新的一年做的更好。

20\_年也许对于房地产行业会是一个考验，但对于我们大家也许也是一种挑战，但是身处我们团队中，我十分的有信心来面对这场突如其来的“冬天”。

谢谢大家!

此致

敬礼!

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇五**

我负责啤酒销售工作。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。

一、开展了“零风险”服务。

自啤酒承诺“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，进一步强化了啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，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，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\*\*元。

二、拓宽了市常在年初以前，\*\*市场上啤酒占市场达90%以上。

而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。结果使地老百姓对啤酒家喻户\*，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，从而销量随之大增。

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，在明年啤酒的销售中，我们会做得更好。

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇六**

尊敬的领导：

能够胜任销售主管岗位源于领导和同事们的信任，因此我在从事这项工作以来不敢有丝毫懈怠，既希望能够在销售工作中有所成就又希望管理好整个团队，个人能力的提升与管理经验的积累都是我所需要的，因此我很用心地展开销售工作并从中取得了不错的业绩。

认真学习公司的产品知识以便于在销售过程中占据主动，作为销售主管让我很重视对产品知识的学习，对于销售技巧运用足够娴熟的我来说这样能很好地提升自身能力，毕竟即便是些许的提升都能够很好地锻炼自己，而且我也希望能够通过学习方面的努力来提升自身的专业程度，在底蕴得到提升以后再来展开销售工作无疑能够起到很大帮助，而我在工作中也能够注重客户的感受并与对方认真交流，通过换位思考的方式来了解客户的潜在需求有哪些，对于客户开发工作的完成来说这种积极的工作态度是很重要的。

注重培训工作的展开从而提升底下员工的综合能力，仅仅是个人能力优秀并不能成为合格的销售主管，肩负着管理销售团队的职责自然明白做好这项工作的重要性，要培训好团队的每个成员并让他们在销售工作中有所作为，这种沉甸甸的责任感才是自己在工作中奋斗的源泉，因此在新员工入职以后我会积极帮助他们融入职场环境，而且当员工在工作初期遇到困难的时候也会提供帮助，总之认真做好这项工作并为了团队的整体进步而努力，当看到整体效益得到明显提升以后也让我感到欣慰许多。

做好客户资料的整理并分发给底下的员工，我明白有相当一部分员工是没有固定的客户渠道的，这便需要自己教导他们如何去开发新客户，在这个适应期则是由我分发客户资料给他们去进行联络，这样的话能够让他们认识到客户资源的获取是来之不易的，因此在后续的客户开发工作中也会让销售人员更加重视，另外我也会对不同时期的业绩进行分析，这样的话能够找出业绩获得提升或者降低的原因，归根结底还是要认真做好销售人员的本职工作才行。

我会继续做好销售主管的本职工作并为公司发展而努力，肩负着重要的职责也让我很用心地对待平时的工作，我也会不断鞭策自己并争取成为合格的销售主管。

此致

敬礼!

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇七**

尊敬的各位公司领导、亲爱的同仁们：

大家好!

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20\_年\_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述职：

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。\_月底开始\_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\_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、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\_，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：\_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。

谢谢大家!

此致

敬礼!

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇八**

尊敬的各位领导、同仁们：

大家好!很高兴今天我能站在这里以这样的方式给大家汇报我的工作。我是，于年初进入到我厂工作，进厂以来，得到领导鼓励。同事们的帮助下我很快的融入到这个大家庭里，并了解分厂的运作和现状，同时抽出时间学习自身的锻造知识，从金属材料到成形基础，从工艺规范逐步过渡到领会工艺的内容，影响产品质量的重要节点。

组织员工，改进加热炉操作手法，降低煤气单耗。

安全警钟我为提高员工安全文化知识和安全防范技能，强化安全意识和安全制度责任化理念。组织开展“安全知识的认识与观念”及“我要安全;我会安全;我懂安全;杜绝人为责任的事故发生”为主题的安全大讨论。安全生产事关员工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有集中力量抓安全生产，严格落实坚持“安全第一，预防为主”的方针。使全员牢牢树立安全意识，切实抓好安全工作，确保安全生产正常进行。分厂在每月中旬进行一次安全、设备、现场管理等综合大检查，对检查出来的问题定时、定人及时整改。加强平时的安全巡视检查力度。消灭安全隐患，充分发挥班组长和安全员作用，发现并及时解决生产过程中存在的不安全因素，达到安全生产目的。

质量是技术提高的见证，面对受大环境的影响造成产量低、效益低、薪水低等困难面前，分厂从思想上教育员工们在压力面前不低头、不抱怨、不气馁、不回避、不害怕。我们本着“效益靠质量，质量靠技术”的理念，强化自己的加工水平，为稳定和提高产品成品率做出实效。

在任职期间改造煤气站设备;利用加热炉废弃，增加蒸汽换热器，让煤气站使用，并解决水压机、粗热分厂及科技楼、行政楼、办公楼、中心实验室等的供暖问题。

推行“5s”管理。“人造环境，环境育人”，通过对整理、整顿、清扫、清洁、素质修养的学习、改进、遵守。整个分厂的环境面貌随之改观：生产现场整齐、干净，物品摆放有条不紊，一目了然，最大程度上提高员工的工作效率和士气，让员工工作的更安全、更舒畅，这不仅给员工们创造一个具有良好氛围的工作场所，同时很大程度上提升了员工良好素质和企业形象。员工们在这缔造良好的工作环境与和谐融洽的工作气氛中，潜移默化地改变了乱堆、乱放的坏习惯，拥有自觉、自律、合作、奉献的职业道德。

标准班组建设，不断提高企业员工素质。企业千条线，班组一针穿。企业的计划、各项规章制度、工艺规程、工作标准、管理标准，要靠班组来贯彻。班组生产作业活动的质量和员工队伍的素质是企业生产经营活动质量的决定因素。

不断强化思想政治工作。为适应公司改革和发展的需要，努力在整体推进、创优争强和突出特色上下功夫，不断提高员工队伍的凝聚力、向心力和战斗力。紧密结合实际，认真搞好员工的思想政治教育和形势任务教育，引导员工认清形势，瞄准目标，在深化改革中统一思想，充分调动员工的积极性、主动性和创造性。

着眼企业未来发展，培养人才后备力量。大厦之成，非一木之才;大海之润，非一流之归。虽然我们只是一台机器上的一颗小小螺丝钉，但我们的最终目标，是要成为性能最好、效率最高的一颗。我在工作中注重员工素质教育的同时，不断激发员工的动力，发现挖掘人才的潜力，培养他们不仅要懂技术、懂管理，还必须有尽心尽力的奉献精神，艰苦奋斗的创业精神，敢打硬仗的拼搏精神，顾全大局的协作精神，为企业分忧的主人翁精神。能为企业培养出高水平、高素质的优秀管理人才是我最大的欣慰。

回顾一年工作，我有付出，也有收获，更有差距和过错。主要在1.知识面小;2.在工作中的方式方法上存在较大差距;3.工作不细。

20\_\_年工作计划：

1.要防止急于求成。对工作的部署和要求,要充分尊重现实,体现层次性,区别对待,循序渐进，严格落实操作规程及锻造工艺规范。

2.努力学习，勇于实践，理论结合实际，提高综合素质和业务能力，为本职工作做出自己最大的贡献。

3.强化安全意识，加强安全管理：做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，以确保现场安全生产管理。

4.团结班子成员，形成既有分工又有合作、坦诚相待、合作共事、齐心协力干事业的良好氛围，做到目标一致、职责互补、各事项都能事前沟通，会前通气，充分听取意见，集思广益，发挥整体合力，改进工作，促进发展我有信心和大家一起，融入到我们企业改革的各项管理办法中去，完善经营战略，求真务实、开拓创新、奋发进取。以主人公的精神投身于企业。让我们为了企业的明天，共同努力，携手共创美好的明天。谢谢大家!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇九**

尊敬的领导：

您好!

我来到卫生院工作已有4年了，在过去的一年里，我能够踏实工作，锐意进取，认真钻研工作方法，总结工作经验，立足本职岗位，同时也充分认识到了自身的不足。

说句实话，护士长这一职位带给我的压力还是比较大的，首先是因为我感觉作为一项工作的带头人，必须拥有过硬的本领，才能服众;第二是因为我感到自己在如何带领所有护理人员建强建好科室的方法点子还不够多。

有句话说的好“路是人走出来的”，在院领导帮助下，我化压力为动力，一心投入到工作当中去，以高度的敬业精神回报组织对我的信任。下面，我就将本人今年以来的履职情况做如下表述，恳请大家对我的工作提出宝贵的意见和建议。

在科室的密切配合和支持下，我本着“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命精神，踏踏实实做好医疗护理工作，认认真真完成工作任务，积极主动地学习专业知识。在这些年的护理工作中，我的体会是“三分治疗，七分护理”，于是我越来越能够感觉出护理工作的重要性。在人的一生当中有谁会不需要护士的细致关心和悉心照顾呢?

“护理工作是一门精细的艺术”。“护士要有一颗同情的心，要有一双愿意工作的手。”护士应该是会用她们的爱心，耐心，细心和责任心解除病人的病痛，用无私的奉献支撑起无力的生命，重新扬起生活的风帆，让痛苦的脸上重绽笑容，让一个个家庭都重现欢声笑语。在以后的工作中我会尽自己最大的努力，让更多的患者早日走出疾病的困扰。

当然在工作中仍有不足之处，如：专业素质还不高、整体护理的水平还不高、护理书写方面有差距、病房管理方面有待完善，个别病房有时存在秩序不规范、卫生不到位等现象。在今后的工作中我一定努力提高自己的护理水平，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，经常换位思考别人的难处，端正工作态度，我希望通过自己的努力获得患者和家属广泛好评的同时，也得到各级领导的认可。

虽然护理工作是平凡而辛劳的，但可喜的是我们的努力得到了患者及其家属的称赞，得到了领导和同事的认可。我知道这只是一个起步，以后的路还很长，“路遥知马力”，我坚信只要通过不断的努力，把满腔的激情奉献给医院，把爱心播撒到每一位患者的心里，我就一定会把工作开展的更好。

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇十**

自6月6日调到\_工作以来，在镇党委、政府的领导下，围绕党委、政府的工作思路，坚持政治理论和业务学习，求真务实，兢兢业业，恪尽职守，踏实并不乏创新地开展各项工作，圆满完成领导交办的各项工作任务，取得了一定的成绩，现将半年来所负责的各项工作述职如下：

一、不断学习，提升思想意识和理论素养

乡镇工作一直以来都是以“多、杂、乱”著称，我们又是基层一线工作人员，直接面对群众工作，只有具备了扎实的基本功才能更好地为群众服务。为此，我从以下4个方面加强学习。

一是、向新闻媒体学习。每天观看新闻，了解时事动态，向领导、同事和朋友学习。积极听取大家的意见和建议，工作中不断完善自己。三是、向群众学习。我们农业服务需要深入的学习、吸收先进、实用的农业知识才能更好地服务广大人民群众。四是、加强写作能力锻炼。积极总结提高，通过撰写网评、简报、心得体会等文章，在提炼思想意识的同时系统化自己的知识。

二、努力做好本职工作，较好地完成工作任务

1、党政办工作。

认真贯彻落实党政领导交办的各项工作任务，当好参谋和助手。做好上传下达，充分发挥办公室综合协调作用。时刻牢记服务宗旨，全心全意为同事们服务。

2、生态镇建设工作。

积极完善申报市级生态镇、特色旅游乡镇相关资料。参与乡村旅游建设，协助小河坝居委、院星村为打造“十里花海”的相关基础设施建设。

3、农田水利工作。

积极参与院星村灌溉工程的设计与施工，新修各类蓄水池12口，预埋管道34090米。协助水政执法大队联合执法、公路局桥梁安全检查、芦池水库安全检查、河道非法采砂取石大检查等活动。完成山洪灾害预警系统建设，安装雨量监测器、宣传栏、标识牌等设施设备。

4、种粮直补工作。

兑现种粮补贴资金144.3026万元，补贴面积9684.74亩。完成全镇种粮直补身份证号码升位93人，合并分户85人次，完成的综合补贴、良种补贴、大户补贴申报工作。

5、科技、科协工作。

完善科技、科协相关材料。结合阳光工程培训开展小河坝中药材培训400人次、院星李子培训200人次、玉泉蔬菜培训200人次、金狮村农业培训91人次。

6、其他工作。

积极完成领导交办的其他工作。配合协助办公室同事的工作。帮助更换土地确权证书2本，土地复垦25户12.2亩，以及建卡贫困户的录入和开具证明等工作都勤勤恳恳、精心尽力，力求圆满完成工作任务。

三、主要体会

半年来，我有一些深刻体会。做基层工作，就是做具体工作，处理一些具体的矛盾。要做成一件具体的事，担当好一份具体的责任，做到群众满意、组织满意、自己满意，不太容易。

一是具体工作也需要全面考虑。有时看起来是一件小事，一件单纯的事，由于牵涉到群众的具体的切身的利益，就可能牵涉到方方面面。这就要求，考虑问题要细致周到，否则要重复做工作。

二是认真是做好工作的法宝。认真是责任心的体现。认真细致才能发现可能影响大局的细小问题，解决于萌芽细微状态。

三是要善于调动大家的积极性。作为一名基层干部，要能做具体工作，但凡事事必躬亲，既无必要，也不一定能完全干好。要在带头做事的基础上，调动大家的积极性。只有把大家的积极性调动起来了，群策群力，才可能做好工作。

四、存在问题及今后努力方向

半年来，在领导和同事们的帮助下，虽然我的工作能力得到了一些锻炼和提高，但离组织和人民的要求还有很大差距。主要是：一是深入群众不够;二是处理一些问题时，工作方法不够创新;三是工作中胆子不够大。在今后的工作中我会更加努力，在大家的帮助下，不断地提高自己的知识和业务水平，努力把工作做得更好。

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇十一**

尊敬的领导：

你好!

一年来我始终坚持“以人为本、立足本职、求真务实、改革创新”的理念和作风，凝聚和团结全局一班人，以群众满意和社会满意为衡量我们工作的一把尺子，以队伍建设和廉政建设为基础，依法行政，切实履行监管职能，服从于县委县政府的领导，服务于全县经济的建设和发展，较好得完成了各项工作任务，实现了全面发展，稳中求进的目标。现将我一年来的工作、思想情况做如下述职。

一、抓廉政建设，提高队伍依法廉洁从政的意识

今年以来，我抓住\_\_的契机，扎实认真地学习，深刻领会精神实质，并从自身上找原因，弥补不足，虚心听取群众的意见和建议，与组织保持一致，从而树立正确的权力观、地位观、利益观和执政为民、廉洁奉公、求真务实的理念。

1、加强机构建设和制度建设。把队伍建设工作做第一要务来抓，成立了廉政建设领导小组，制定了廉政建设责任制，与局班子、股室长及干部职工签定了廉政建设责任书，明确了目标及责任;

2、认真开展机关效能建设活动。大力开展对局干部职工的宗旨观和政绩观、改革观和发展观、民主观和法制观以及诚信观的教育，规范了行政办事程序，完善了制度建设，严肃了工作纪律，重点对“政令不畅、作风不实、效率不高、效能不佳、服务不优、行为不端”五个方面的行为进行自查自纠，并进行了整改和提高;

3、结合两学一做学习教育活动，促进了分局支部工作，强化了分局的宗旨观念和服务意识，充分发挥了弘扬正气、爱岗敬业的先进模范带头作用。

二、求真务实，开拓创新、确保全局工作全面发展

严格落实安全生产责任。县乡村结合实际及时调整充实了安全生产工作领导小组，进一步加强了对安全生产的领导。加大力度宣传安全工作。在\_\_沿线重新选点设立了大型广告牌和标语，温馨提示过往游客及群众，同时借助县安全生产微信群，开展安全知识宣传。开展安全社区和信息化平台建设工作。

三、廉洁自律、自我加压，提升自身形象

做为一个单位领导，手中握有一定的权力，如何正确行使这些权利，如何树立良好的威信，这些一直是我认真思考，谨慎行为的问题。“其身正，不令则行”，所以无论在思想和行动上我都对自己高标准、严要求，要求别人做到的，自己先做到，率先垂范，带头执行，努力提升自己的人格魅力。我严格遵守各项工作纪律和工作制度，带头执行系统禁令，不接受管理对象的吃喝宴请，不收受管理对象的礼物，不以权谋私，严格规范自身的行政行为。

注重与班子成员之间的沟通和交流，以诚相待，以心换心，充分发扬民主，不耍、不搞特权，增强班子凝聚力和性。在内部管理上，严格按制度办事，一个标准、一把尺子到底，一视同仁，不厚此薄彼，不搞特殊。在生活上关心同志疾苦，限度的为干部职工谋取正当利益，解决他们生活和工作上的实际困难。在财务管理上，能严肃财经纪律和财务制度，严格遵守“收支两条线”，不私设“小金库”，没有违纪违规开支现象的发生。

回顾一年来的工作，所取得的成绩，除了自身的努力，更主要来自于县委县政府的正确领导和全局全体干部职工的共同努力，但真正做到为民，务实、清廉、高效，还有相当的距离，对自己要求还应更严格，业务水平和政治思想水平有待进一步提高，政治上还应更加成熟，领导和管理水平有待加强，还应在今后的工作克服自我、超越自我、完善自我，不断增强人格魅力，创造更加辉煌的明天。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇十二**

各位领导、同志们：

大家好!

20\_\_年，本人在院长的正确领导下，严格遵守执行院部各项规章制度，遵纪守法 ， 尽心守责，全面贯彻执行落实到实处。积极主动做好医技科管理工作，认真组织科室 开展“医院管理年 评议 ”学习活动 以及政风行风建设评议活动 反专项 治理文件 ，通过反复学习，加深领会，充分认识 体会 此次专项治理工作的 重要性，根据院部要求，查找对照，提高思想认识。

医技科是多个小科室组成，人员分散，劳动纪律观念不强，个别经常迟到，工作拖拉现象。

今年来，通过组织加强政治思想教育学习， 坚持 查岗登记， 查漏补缺，谈心交流，提高了思想认识，强化了劳动纪律观念，提高了医疗 诊断技术 质量，优化端正 医疗服务 态度 。 树立 爱岗敬业，坚守岗位，以身作则起着带头模范作用，共同努力创建医患和谐关系的绿色环境，逐步 提高 完善医技科管理工作。

在ct室工作中，肩负着管理工作者。以身作则，爱护公家财产，经常对大型医疗设备进行检查，除尘保洁，规范ct检查，维护ct机正常运转，方便广大人民群众就医捡查，效益医院的经济收入。为进一步提高ct诊断质量，不断学习本专业知识，结合国内各大医院ct影像专业同行，积极参与网上影像学习、交流和疑难病例的讨论。从而吸取新的知识，新的技术，积累丰富经验用于本职工作。

加强组织本科室业务学习和病例讨论，有效提高ct诊断的准确率。坚持以人为本，以“病人为中心”的服务宗旨，服务周到，态度和蔼，时刻为病人着想，不论节假日，更深夜寒，对急诊病人的ct检查， 耐心、细心、认真负责， 加班加点，积极 完成各项工作任务 。本年度不当出满勤，而且超出工作日的日数不算其数，全心全意为好本职工作。

医院工作，任重道远，今后加倍努力，积极工作，为医院发展作出更大贡献。

述职人：\_\_

20\_\_年\_月\_日

**销售人员个人述职报告 销售员工个人述职总结篇十三**

我于xx年02月份任职于xx公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将上半年的工作总结

一、销售部办公室的日常工作

作为xx公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、银行按揭合同的签署及所需的资料(刚刚开通)、用户的回款进度、用户逾期欠款额、售车数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这半年来基本上做到了事事有着落。

二、分期买卖合同、银行按揭合同的签署情况

在签署分期分期买卖合同时，对于我来说可以说是游刃有余。但是在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，我们都知道合同具有法律效力，一旦数据和内容出现错误，将会给公司带来巨大的损失，在搜集用户资料时也比较简单(包括：户口本、结婚证、身份证等证件)。?在签署银行按揭合同时，现在还比较生疏，因为银行按揭刚刚开通，银行按揭和分期买卖合同同样，在填写的数据和内容同时，要慎之又慎，按揭合同更具有法律效力。但在办理银行按揭的过程当中，购机用户的按揭贷款资料是一个重工的组成部分，公证处公证、银行贷款资料、福田公司存档、我公司存档资料。这些程序是很重要的，如果不公证?银行不给贷款。这些环节是紧紧相扣的，是必不可少的一部分。我公司在存留有户档案时，我们取公证处、银行、福田三方的精华，我们在办理银行按揭贷款方面还存在一定的漏洞，我相信随着银行按揭贷款的逐步深入，我将做得更好、更完善!(我建议组织一次关于银行按揭贷款的培训，这是我个人的想法。)

三、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为\*公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

四、今后努力的方向

半年来，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：第一，银行按揭贷款这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务;第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数;第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手!

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

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