# 2024年销售人员述职报告个人(十九篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-06-26

*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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。销售人员述职报告个人篇一在各位领导及各位同事的支持帮助下...*

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

**销售人员述职报告个人篇一**

在各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况汇报如下：

销售心得：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。

当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。

缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作汇报：

一、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首，展望!祝在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**销售人员述职报告个人篇二**

时间过的很快，xx年的销售工作即将结尾。从整体销量来看，我所负责的二批老胡从十二至九月销售额为238万，与去年同期相比增长65%。李家庄二批销售额为293万，与去年同期相比增长76%。从此数据看，今年二批销售做得好不错。其主要增长点在中瓶营养快线还有小乳娃娃、八宝粥、大ad以及新产品爽歪歪、咖啡可乐。在几次订货会中也取得很好的成绩。特别是公司在七月份开展了大规模的订货会中，李家庄二批完成一百多万销售额，取得了前所未有的业绩。这也是公司正确的指导方针。

在每次活动中，二批商的积极性都很高，活动一开始二批主动开车到三批零售开展铺货，有的三批产品须调换，或资金仓库有问题的，二批商都愿意为其承担。在他们心中，只要把销量做上，产品打开，一切事情都会从公司整体利益出发。因为公司整体销售好，所以带动了二批能有这么好的业绩。从这一点看出，其市场还存在很多不足的地方。

第一、二批商本身的资金跟不上，在很多情况下都有总经销承担。

第二、每次促销活动后的售后工作没有到位，如产品不齐全，二批商的奖励和配送也不能及时到位。影响了二批上下次活动的积极性。

第三、区域内的小终端没有完全辐射进去。进货的只有大零售商及销量好的店。

第四、由于价格原因导致三批商对我们产品失去信心，在销售过程中的不主力推荐我公司产品。

第五、在某些大零售商中有月份老的产品，我们没有及时处理，导致在零售商产生过期现象。

第六、在区域内特殊点没有花力气做进去，如一些小排档，水煮店等等。他们在某时段的销量也是不小的。

结合以上xx年不足之处，在下半年工作中一定把他们全部纠正过来，让业绩大到另一个高峰。渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下。渠道是有二批、三批、零售超市构成的，所以，我们要做好渠道，首先把他们每层关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势。二批作为我们公司中要一个销售环节，在销售过程中起到一个承上启下的作用。那么，我们如何来考核二批呢?

第一、我们给他定一个匡，给他下年任务，再分解到每季每月每天，再细分到每个产品上;

第二、终端的辐射能力。因为最终的产品消化还是在终端，所以二批控制了中断越多，销量上升的越多越快。

第三、二批的运输能力。这一点特别是在旺季的时候，一定要保证零售终端叫货24小时内到货，否则不但丧失最良好的销售，也有可能导致店老板在下次叫竞品的货。

第四、二批的仓储能力及资金。这一点对二批更是一个重要环节。现在二批进货都是有车皮发货的，如没有足够大的仓库，就很容易发生断货现象，从而出现产品脱销，阻碍市场销量。资金就如汽车有一样，一辆再好的车，没有油也如废铁一块。所以资金与仓库两者相辅相承，有一样达不到要求，所有工作都很难开展。如以上几点二批考核通过的话，我们应该下一步是，好好利用二批这些资源为我们做市场。这个时候我们必须控制他，不要让这些资源为竞品公司效力，二批作为商人，商人的原则是追求最大利益空间化。

我们可以通过一些奖励方法来激励他们，比如我们现在在做的有：每个区域二批设一销售人员来协助二批做市场、每月打保证金形成销售额的给与百分之一的利息、年终还有反点;其次我公司产品销售量、每件货的利润都是相当可观的。这也是别的厂家难以做到的。在以后的销售中，我们还要设定二批商特殊奖，比如，一季度销售好的保证金打得齐的，我们还给与另外的奖励。

终端都是每个厂家都想抢占的，因为拥有了终端就拥有了销量。首先我们要了解本区域的情况，在区域内共有多少家零售店，批发有多少，大超市有多少，中型超市有多少，我们在做的店有多少，没有做进去的有多少。了解这些这对我们销售是很有帮助的。如我们搞一次促销活动就知道能不能执行下去，销售量多少。其次、我们要分析出每条街道的销售情况，如这条街哪几家店销售饮料好，哪几家店销售奶制品好。了解这些，这有利于我们在跑单过程中可以顺利地和老板的交谈，可以知道老板要什么货。我们每进一家店都要把他当形象店来做，把我公司产品尽量集中摆放到显眼位置。让消费者一进店内，感觉到一种娃哈哈家庭气氛，使消费者产生很强的购买欲望。在交谈过程中如有客户不接受我公司产品，我们可以赠送一些小礼品或有产品促销时来与老板沟通，多说一些与公司合作力度大的一些话题，比如进我公司产品没有后顾之忧，卖不动包退包换。

由于价格原因，很多零售小店都不愿意在二批商拿货，因为小店老板在外面拿同样一件货比在二批商那里要便宜。这样也大大影响了二批商的积极性。所以产品价格我们一定要控制好，否则会由于各级销售商赚不到钱而选择卖别的产品。如要把价格整顿好，首先我们要把终端价格定好。拿快线举例说，终端提货价格48元每件，零售价4元每瓶，小店每卖一件快线能赚到12元。这样小店老板能赚到钱，他们会拚命的帮我们推销，因为他们开店就是为了赚钱。目前市场上有那么多杂牌饮料，其主要原因就是老板利润差价大。

其次是三批商的价格定在47元每件，每件能赚到一元，在饮料行业里利润也算不少的。二批45元每件，这样二批发小店能赚三元，发批发能赚两元，二批商能赚到钱，就会支持我们工作。价格定好了，来维护是一个难度，首先经销商一定要做到发货原则。到三批零售的价格一定要执行。二批商在经销商那里开票价为48元每件，我们只告诉他三批零售的供货价，到月底分红一元，其他两元作为他自己的另外费用，来带动二线产品。比如某二批近五千件中快线，费用就有一万元，下个月必须进水两千件，然后这一万元模糊到两种产品中去，这样二批摸不清产品的底价是多少，他们也不会去乱卖。最后两种产品的量上去了，价格也稳住了。

我公司每年都有新产品上市，老产品也就越来越多，我们必须稳住老产品的量，及时把新产品成功推向市场，这样才能保证总销售量的增长。老产品，首先消费者都认识了这个产品，所以：

第一，我们要把见货率做起来，做到这一点就是我们要让小店老板有钱可以赚。如没有利润，就是再好卖的产品店老板也不会无偿给我们打工。

第二，花点时间在消费区做一些拉动消费的活动，比如在某一店门口摆一促销台做促销，让消费者感觉到我公司产品无处不在。新产品上市首先我们要分清他是城市消费还是城乡消费，也就是产品定位。如是城市产品，我们先选择市中心繁华地段，有目标消费群出没的地方，先铺货。第二，价格一定要定的合理，让各级销售商都有利可图，特别是零售商，有利润空间，店老板才会主动为我们推销产品，成为我公司零时的促销员。价格一旦定好，不能在短时间内调动价格，否则消费者、店老板不能接受，导致消费者不接受我公司产品。

第三、如何把货卖到终端老板。

1、以老产品和新产品组合成一个新的促销方案，把货铺到终端。

2、以堆头陈列形式把货送到终端，如进货五十件给以相应的堆头费。第四、货到店后我们可以拿一些促销品来促销，请一促销员在产品堆头边现场推荐促销，让消费者有声有色的感觉的我公司的新产品上市。我们一目标消费群出没地的大店做好，来影响目标区域的小店。等目标消费区域做好后，周边区域就会跟着一种消费气氛接受我公司产品，等整个市场都在卖的话，三批商就会主动要求销售我公司新产品虽然在即将过去的一年中，我们的业绩取得一定的成果，但市场中也存在不少的问题。

1.经销商会把货直接送到二批负责区域内，而且有时供货价低于二批调价，导致二批心态发生变化，二批与二批之间为了抢客户，各自把我司产品价格降了又降，这样自相残杀，让鱼翁得利。正所谓家不和外人欺。所以我们要让经销商，二批商不能有这种损害公司利益的事发生。

2.终端市场中，有一些过期产品;我们应该做到等产品快到危险期的时候，就要提出来想办法促销出去。否则等过期了不仅损失利益，还将打击店老板的积级性!

20xx年的任务虽然很重，但我有信心完成，我是从这几点去做的：

1，把整个区域里所有的大小零售店全部网进销售网中。

2、开发区域内所有特殊店，如酒吧、茶座等。

3、大客户、三批商建立一个专门的管理，就像vip一样，让他们感觉到我们至上的服务，而使他们有力的为我们卖产品。

一、想完成全年销售任务，第一站很关键，所以在第一季度中，除正常产品销售外，大瓶饮料是一个很高的增长点。因为这一季度假日较多较长，要做好这一产品销售首先我们的价位不能高于竞品，因为买这位产品的都是斤斤计较的家庭主妇。

二、在居民区内大超市摆放大堆头，把公司大瓶系列全放上，让消费者一进门就看到我公司饮料堆积如山，从气势上压倒竞品公司。

三、针对小店，可以以套餐形式一次性压到位。店老板的资金仓库是有限的，如我们能在竞品活动之前，把我公司大瓶饮料压到终端，这样店老板想进别的货也没有资金及仓库。消费者来购买，店老板就会极力推荐我公司产品。所以我们要以最快最短的时间，把店老板的有限资源抢占，让竞争对手无从下手。去年我所负责的二批大瓶饮料销售量在2500箱左右，今年计划大瓶可乐销售件，快线件，果汁1000件。

**销售人员述职报告个人篇三**

尊敬的各位领导、同事们：

你们好!

从20xx年xx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元，在春节销售(12月、1月)期间中秋及陈欠款共回款元。中秋款回款率达到了百分之九十。

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。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。

20xx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20xx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。

述职人：

20xx年xx月xx日

**销售人员述职报告个人篇四**

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

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

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，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

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、见客户之前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、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

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、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

**销售人员述职报告个人篇五**

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了!同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

回顾20xx年，我们致力于安徽客户关系上挖潜增效，积极创建以效益为中心vip客户，期间，我们取得最大的成就就是销售系统从内到外的利益感、责任感增强了。但是，在安徽医改大环境和政策的影响下，没能得到很好的汇报，可以说，过的很艰难这一年。

一、20xx年销售业绩状况

dr1台， ct一台，tt dr一台。完全没有达到预期，整个fy市vip客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

二、一年工作

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批;尤其是2次全国性大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信20xx年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

三、目前销售工作中存在的主要问题

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化!

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

a、大环境的影响，安徽医改，明文规定禁止采购任何大型医疗设备。没办法控制，导致很多订单流产，未能按计划进行。

b、对于vip客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入;由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

c、社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对手。

d、在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

三、团队的问题：

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

四、明年及至今后的计划及组织实施的措施。

明年即20xx年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

指标是提出来了，大家会觉得高，但这是市场形式所迫。市场竞争的惨烈已经把我们逼到这一步，要达到去年前年的利润点，唯有走重点专攻的路子上来，必须充分发挥品牌与销售队伍的优势，以订单总量的提高，市场份额的扩大来维持或提高公司销售系统的利润水平。为此，明年我的的中心任务当是：专攻订单vip客户3~5家，分销意识和寻找工作必须加强。

过去我们的公司好比一架马车，各种资源好比拉车的马，马车上的重量并不太重，但拉车的马却为眼前的一点点利益，朝各个方向拉。结果车子只能缓缓地朝一个方向走走，又朝一个方向走走，走半天，可没前进多少。今天，我们面临如此激烈的竞争环境，要做的事无疑是明确马车的方向，将每匹马朝一个方向赶，同时合理的加载加量，让马车轻快地跑起来。

通过对20xx年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%。这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢?质量原因呢?还是销售方式产生的原因?但是至少我们可以看出ge品牌效应，以及强大的销售力量、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力量和提高ge品牌效应，是我们明年业绩总量更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。规模化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数量、质量捏合在一起，形成销售强势达到的。

要达到这一效果，首先我们必须解决前面提到的业务员单兵作战的问题。业务员单兵作战，对我们二级市场的开发影响很大。业务员单兵作战就等于组织涣散，其结果是不同能力之间的业务员缺乏配合，不能充分利用各有所长的业务员的能力。不同市场间的业务员缺乏协调配合，使市场被人为的分割，难以形成统一的大市场。同时，也极有可能因为利益方面的原因，导致相临市场间的磨擦，当市场一旦被牢牢打上业务员个人印讫时，它的潜力将会以业务员能力为限。

单兵作战的另一危害是突出业务员个人作用，淡化业务员群体作用。个人的力量总是有限的，如果我们不能够将业务员组织起来作为一个群体发生作用，那就意味着在业务工作中缺乏爆发力，形成不了销售强势，对我们能否长期占领市场影响很大。所以在明年的市场分解，我们希望是有机的分解，充分考虑到不同市场的互相配合以及业务员之间的互相配合，尤其对于二级市场的开发，市场部和各经理必须起到有效的组织、协调作用，让团队高速有效的运营起来，充分发挥“1+1>2”的作用。

明年的工作任务是艰巨的，要做的事情非常多，要完成销售计划不是靠抓一个销售系统就能做好的。前面我们讲到以“多匹马往一个方向使劲”的设想，就是希望公司的最高决策层，决心一下，旗帜往这一插，各个部门、各路兵马不再左顾右盼、瞻前顾后，而是齐心向前，前仆后继，不完成任务决不罢休。要做到这一切凭什么?凭的是我们这支队伍!

**销售人员述职报告个人篇六**

大家下午好，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!

**销售人员述职报告个人篇七**

忙碌的20xx年即将过去，崭新的2xx年即将展开新的画卷，回首这一年，水泥在李总经理的领导下，在各部室的密切配合下，圆满的完成了年初制定的水泥、熟料销售计划。通过一年来的学习、工作，我在慢慢成长和完善，使自己的行为标准、思想觉悟和工作能力向公司领导要求的标准靠拢，从每件小事做起，默默的发挥作用，尽我所能，为销售科各项工作的完成发挥着自己的一份光和热。现将一年来的工作总结汇报如下：

20xx 年是我们山新型建材有限公司水泥销售的丰喜年，从20xx年1月截止11月底，熟料销售333088.36吨，开票15876张;本厂水泥销售715768.70吨，开票30916张;外调水泥278344.36吨，开票10266张。一个个数据表明，我们水泥人凭借过硬的水泥质量，真正的打造成为老百姓家喻户晓的水泥品牌。

辉煌成绩的背后，有每一位同事的辛勤劳动： 20xx年我们根据实际情况将销售部内部责任分工，下设四个科：信用合同科，资金保障科，合同执行科，销售管理科。信用合同科负责合同签订、信息收集、回条收取，日清月结，客户对账等工作;资金保障科负责货款回收工作;合同执行科负责计划的执行、车辆运输管理、开票、与外调厂家对账、每个月给生产部报月销量、协助化验室给车辆发放化验单等工作;销售管理科负责和各个工地的联系，计划的收集工作。对每项工作都制定了详细的管理考核办法，使得人人都知道自己的职责是什么，知道自己每天要干什么、怎么干。通过加强管理，销售部的工作进行的井然有序。

作为合同执行科的成员，我的工作从每天早晨的 6 点钟开始，到科里首先是根据前一天晚班工作人员留下的销量表编辑短信息，发给李总，张总，张部长，郭科长，安科长，焦科长，车队郭队长 7 位领导。然后开始根据临汾办事处前一天晚上发过来的水泥发放计划，根据工地需要，车队配合我们安排车辆开票，进厂装货。每天早晨熟料车，散装车，袋装车三种车辆集中进厂比较忙碌，大约一个小时左右的时间所有车辆就能进厂完毕，我们开始打扫科室内外卫生。

尤其是6s管理任务安排后，大家干的热火朝天，大有过年时候的架势，我们分工明确，打水的，扫地的，洗抹布的，各司其职，确保每天都有一个窗明几净的工作环境。说句心里话，水泥厂在大家心目中是扬灰漫天的印象，销售科外面每天经过的原料车，水泥车，熟料车来来回回有上千辆，想保持一个整洁的办公环境就得忙里偷闲，没事就扫扫擦擦，自从水管接到了家门口，打扫卫生更方便了。

每天电话铃声是忙碌工作中的交响曲，“喂你好!水泥销售科!”每天会有不同的客户打来电话，有询问水泥价格的，有询问水泥往工地安排情况的，有查户上还有多少水泥的，有查某个时间段户上拉了多少水泥的，有打来电话投诉水泥破袋的……能解决的问题我们就直接处理，存在问题的我们就向上级领导汇报。不知不觉就到晚上了，这是一天比较轻松的时候了，23点左右，临汾办事处就会给我们发过来明天的计划，把一天的票据，派车单规整起来按顺序放好，打印水泥发放计划，整理一天的本厂水泥、外调水泥、熟料销量，填好报表，关掉电脑、打印机、饮水机，关灯锁门，一天的工作就完成了，第二天周而复始的开始新的一天的工作。

20xx年下半年，厂办公室通知我接手销售科党分会小组组长，我很欣然的接受了党交给我的任务，负责每个季度党费的收缴工作，各种事项通知配合等工作。我很喜欢这个工作，积极地向党组织靠拢，时刻以一名党员的要求来衡量自己做人做事的标准，给自己的人生找到了标尺，明确的定位，更好的改正自己的缺点和不足，发挥优点，做更完美的自己。

展望20xx年，全新的一年，我要立足本职，把做的好的工作继续发扬，做的不好的工作要虚心接受领导同事的批评并加以改正。在过去的工作中和对未来工作的憧憬里，心里有几点建议想说：

1、每年冬季都要限电，我不懂水泥的生产工艺，也喊不出节能降耗的倡导，在我们的小家庭里，我跟殷长亮讨论制成电耗的问题，从比较专业的他那里了解到1吨水泥生产出来需要50°左右的电，而从网上看到别的生产厂家需要40°左右就能生产出来了。请教有知识的人的建议是：建议制成车间使用辊压机。电耗低了，对厂里水泥生产成本和厂里家属都是一个好消息。

2、每年水泥销售的黄金季节水泥的制造环节总掉链子，如果没有兄弟单位的鼎力相助，真的不敢想我们要失去多少个工地，多少个客户。销售员在外面很辛苦，当预付款打到公司账号上，可水泥迟迟送不到工地上，亚萍姐姐给我打电话：你知道人家怎么骂我吗?骂的有多难听，我都不敢接人家电话。姐姐在电话那端哭了，听着姐姐的哭诉我却无能为力，我只能倾听，陪她默默流泪。首席员工背后有多少艰辛的付出啊!闫岩姐半夜12点给我打电话，她被工地的材料处长拉到工地上，因为没有水泥迫使工程停工了，不能正常进行。

工地管事的问：水泥车不来你给我解释，你看看我该怎么办?闫岩姐在工地上守了一夜，那又是怎样的辛酸呢!每当这个时候，我真恨不得把自己装到水泥车里……说了这么多，我真诚的恳请领导能考虑，在冬季水泥销售淡季，给包装机、水泥磨进行一次大检查，争取一点问题也没有，真正的能做到散装15分钟一车，袋装一天装1500~20xx吨小ks。过完年，以崭新的面貌迎接水泥销售的黄金季节的到来，为公司树立水泥龙头的形象。

3、打造学习型组织。曾经好一阵子我迷茫了，休息了不知道该做什么?我建议厂里组织大家一起学习，考取证书，把每个部门需要什么人才定向培养，让大家在一个浓郁的学习氛围里充实的过好每一天，每一年。这样，企业员工的工作素质提高了，整个企业文化也随之提高了。

回想xx年的工作，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。在以后的工作中，我将不断加强学习，提高自己身心修养，努力完善自我，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受领导和同事们的批评。工作中要和同事们搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟，尽职尽责完成。

**销售人员述职报告个人篇八**

大家下午好，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!

**销售人员述职报告个人篇九**

我仅仅工作了一个月左右的时间，但是销售文员这份工作我已基本上手了。昊通是一个非常有活力的公司，员工积极热情的工作态度时时刻刻感染着我，激励着我，他们总有超前的思想观念，互相鼓励与竞争像孜孜不倦的齿轮为公司注入新鲜的血液与生机，带动着后辈的进步。

对于我来说，进入公司接触的第一份工作是便是直接与潜在客户接触，通过电话与可能成为我们的伙伴的公司联系，并尽量让他们参与到昊通中来，与昊通共同发展。说的简单些，主要的工作内容就是打电话，看似容易实则具有一定的挑战性，毕竟这一岗位上员工的业绩直接决定着公司能否继续进行下一项工作。同时领导也对新进员工给出了明确的工作要求与指标，即在快速熟悉业务的过程中提高自己的业绩，突破自我，发挥最大的潜能。我也本着这一原则，开始了工作。

与我以往的经验相比，这份工作更需要对业务的熟练，对客户的热心、诚心与耐心，最重要的是要有服务意识，并在服务的过程中合理运用营销技巧，使客户对自己的产品感兴趣，愿意加入到敦煌的行列中来。这些觉悟使我在工作中能够发挥出自己的专业优势，以知识为基础，以语言为工具，以态度取胜。

在工作中，遇到金星的客户，有些客户说金星的线出现了质量问题，但是，由于我对公司的电线不是很了解，有时候不知道要如何应对客户的问答。有些客户之前有和我们合作过，但是由于某些原因没有采用我们公司的电线，由于从事销售这方面的工作时间不长，不知道如何应对这个问题。当遇到这两种情况时，都是小徐帮我解决了难题，争取了拜访客户的机会。对于业务方面的知识自己缺少的是经验，除了向有经验的同事学习以外，自己也要多看一些有关电话销售成功的案例，争取做个出色的销售文员!

述职人：

20xx年xx月xx日

**销售人员述职报告个人篇十**

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20~45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65个客户，其中有45%是自己所拥有的稳定的客户，有35%是新的中小型客户，还有20%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70%。

三、下月的详细工作计划

在这个月里，我拜访了65个客户，下个月，我想提高自己的目标，要拜访70~75个客户，其中40个是稳定的中小型客户，10个是稳定和不稳定的大客户，还有20个是新客户。目标销售额要达到15万以上，合同签订率要达到75%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。

以上就是我本人在这个月的工作述职报告，下个月我会更加努力完成自己的目标和计划。

谢谢!

**销售人员述职报告个人篇十一**

尊敬的各位领导：

大家好！

转眼间半年的时间就过去了，今天能够站在这个讲台上参加这次就职演讲，我要感谢在座的各位领导，各位同事，是大家给我人生中为数不多的一次机遇！同时我想我要抓住这次机遇，在销售经理一职的半年中公司领导不断的帮助我也教会了我在这个岗位上应该做的工作，今天我鼓足勇气站在台上接受各位领导的检阅。

我叫，今年xx岁，20xx年10月我加入这个大家庭，从事销售工作至今，今天我就职演讲的岗位是销售经理。

各位领导各位同事随着汽车产业的迅猛发展，在国内进口车市场近几年也是被消费者认同的一类车系，据官方统计20xx年上半年整个进口车市场的销售共计39万台，同比增长33.7%，而国产合资品牌上半年销售共计932.52万辆，同比增长3.35%。从数据上可以看出进口车在国内有着更为宽阔的市场前景，对于本品牌来讲今年整个全年的销量是去年全年销量的一倍。

证明在是有着较好市场基础的，但是客户群体还是有局限性我认为只是宣传力度不够大。当然广告的投入要和销量是成正比的。所以要找出最有效的宣传途径，这样才能真正做到广而告之兴商家。

我认为要做好销售经理应当具备以下几个方面。

一、加强学习，提高素质

作为部门经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司章程，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习公司文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。

在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

虽然之前我没有太多的工作经历，但是在公司领导的帮助下也让我明白，作为一名公司中层领导，必须要能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调各部门的关系。认真落实公司要求，实行公开、管理。在工作中，积极向领导反映员工的意见和建议。关心下属。

三、积极向上的心态和营造气氛的能力

很多销售经理在工作中遇到困难的时候，不是积极地面对，而是会有大量的抱怨出来：什么公司的产品价格高了，市场容量小了，消费者不接受了，公司的促销力度没有竞争对手大了，各部门之间的工作效率缓慢了，公司的制度与机制不贴近市场了等等。

可是孰不知，这样的抱怨，往往会给自己本人和下属带来很多负面的影响，影响大家的工作积极性，造成工作的效率下降、人心涣散，各项工作都无法开展。所以说，在任何时候，销售经理都不能抱怨。要有饱满的工作热情和一个积极的心态来面对工作中的困难，面对问题，同时要给下属营造一个遇到问题去积极解决的工作环境。

资源？有的人说了，资源就是人、财、物。对的，但是也不全对。

其实在做区域市场时，销售经理所拥有的资源很多的：

高品质的产品；强大的品牌号召力；比较完善的层级销售网络；

专业级的经销商；销售队伍良好地执行力；

客户对公司及品牌的忠诚度；销售经理广泛的人脉关系；

工作能力强，对公司忠诚度高的下属等等。

而把这些资源用好了，销售经理就如虎添翼了，当然在工作的时候也会事半功倍了。

在即将进入的20xx年里我的工作计划安排如下：

一、认真落实厂家下达的任务目标。

同时，切实的做到任务合理分解，车型明确细分，认真分析市场做好阶段性的市场调研，从中找到更多更有利的切入点进行有目的销售，有想法的销售，不能再以守株待兔的形式进行销售，要有创新思维，相信随着新年的来临，新车型的上市能够给市场带来更多的亮点，和奇迹。

二、对于自身知识的积累和员工的培训的工作也要重点进行。

进口车销售不同于合资品牌，作为销售顾问，不但要有着较好的素质同时，涉及的知识面也要更宽更广，在与客户交流中要主动寻找话题，所培训也是中重点工作之一，不但要培训业务知识，周边产品也要有所了解，特别是一些奢侈品牌也要有系统的培训，当然培训的模式是以一个专业老师进行的，但是我认为应当打破常规分配给每一个销售顾问，让每一个人都能站在讲台上总结自己所学习的知识，这样一来不但能够提高个人的能力，同时学习起来也会更有效果。

三、个人的力量是有限的，团队的力量是无穷尽的。

带好团队就是提高销量，在新的一年里，要真正做到大胆指挥细心管理的模式。在形成团队合作精神之余，是要发挥销售团队中每一个人的作用，而要使每一个销售发挥自身价值，首先要建立团队文化。对于一个销售团队中不同的销售人员的不同态度，以及管理者的行事方法，建立在一个团队精神之上，这一精神又影响着销售人员的态度。”

要让销售人员有共同的奋斗目标，销售主管必须建立一种团队精神，一种文化理念，“其身正，不令则行；其身不正，虽令则不行。”

20xx年是不平凡的一年，通过全体销售人员的共同努力，销售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，销售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。

**销售人员述职报告个人篇十二**

尊敬的领导：

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到x企业之蓬勃发展的热气，x人之拼搏的精神。

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己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，高标准的要求自己。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，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\*\*年与\*\*公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\*\*公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\*\*月份的销售高潮奠定了基础。

最后以\*个月完成合同额\*万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

下旬公司与\*\*公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，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房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、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突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**销售人员述职报告个人篇十三**

来电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通，对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备执行后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的“全新形象、全新定位、全心服务”的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约10分钟)及30秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

二、公司现阶段市场环境分析

(一)区域外围环境分析：

外围的家电连锁大鳄步步逼近，在不断的蚕食二、三级市场。国美、苏宁、永乐在广州、东莞等地区不断扩张，几大巨头的促销、降价、打造服务的炒作一浪高过一浪，掀起了一场又一场家电行业恶战，对我司区域市场造成了很大的冲击，对我司的运营模式及市场竞争力掀起了新挑战，迫使我们不断优化商品结构、调整价格定位和改善服务，在一定的程度上降低我司的毛利率，及分割了我司部分原有的市场份额。

(二)区域市场环境分析：

1、荔城片区好万家：取代银精灵后，面对激烈的市场竞争，一开始采取在电视广告、报纸、单张上投入较大的宣传力度，虽对我司造成一定的冲击，抢占了一部分市场份额，但随着市场竞争的白日化，总体情况也不容乐观，知名度、商品结构、同类商品价格、促销策略、地理位置等系列负面原因导致好万家人流量少，销量也不见起色，预计未来阶段很难打开市场与我司抗衡。金天地：重新进行布局和调整商品结构定位后，提升了店面形象、改善了卖场气氛，增强了小家电、影音商品等系列优势，并加大在广告方面的投放及制作，在一定程度上抢占了华农批附近市场及部分农村市场。

亚伟华帝专卖店：以专营专业厨卫定位，以较丰富、时尚的厨卫商品和较合理、新颖的布局，借助强势的厨卫品牌和厂家资源，以快捷、完善的售后服务及亚伟燃气的品牌积蓄打开市场，获得了部分消费者的认同，抢占了一部分厨卫商品及其他小家电的占有率。其他：人人乐利用超市的人流量及舒适的购物环境抢走了部分客源;新泰新空调则在工程机方面继续发挥它的优势。

2、新塘片区国美：十月一日进驻新塘，国美电器开业前期虽投入了大量的电视广告宣传，但最终由于装修进度跟不上，开业伧促，加之期间促销力度又不大，导致国美又于15日重开，重开业当天在人气方面取得了较大的突破，也得到了不少厂家的支持，但总体销售情况也不高;卖场内商品结构与商品价格与我司基本接近，国内连锁的优势体现得不很突出。

开业后期，销售量也是持低，形式也不容乐观。不管在今后面对面的竞争如何进行，也不管国美的商品结构、商品价格、促销手法、服务内容是否与我司相同，但是国内连锁毕竟有强大的厂家资源做后盾，是不容我们忽视的。我们要时时警惕国美，跟进国美，在适当的时候发挥我司本土企业的资源优势打击他。永乐：一方面，做为我司新塘店面对面的竞争对手永乐电器，今年来在促销方面显得有点有气无力，疲惫不堪。基本上看不到较大的促销动作。连国庆促销黄金期间，也只在场外展示几套家庭影院产品，没有进行文艺表演，场内气氛也与往常没有什么区别;再由于我司超低价热卖、文艺表演及其它促销活动抢了先机，导致永乐人流量极少，爆冷门。

另外一方面，永乐虽然是我司面对面的竞争对手，但由于与我司地理位置接近，便形成了新塘家电业卖场的所在地，容易聚集目标消费，为打击国美创造了无形优势。其他：传统批发商“荣丰、新智华”则凭借在新塘十多年的经营经验和一定的顾客群及销售网络，也抢占了部分市场份额;新客隆则利用超市人流量及舒适的购物环境抢走了部分客源。备注：由于本人没有接触河源市场，暂没有进行调查分析。

三、相关工作开展建议

(一)市场推广

1、宣传推广：如今家电市场竞争越演越烈，我们在宣传推广方面也应当以新、奇、好的画面、声音(电视、报纸、dm单张、广告语、广告画、海报等一系列宣传媒介)来吸引消费者眼球，拉近与消费者距离。对于现阶段我司的宣传方面，我建议如下：

a、电视广告。广告词尽量多加锤炼，以煽情、简洁、明了、顺口为原则，字幕广告以三维动画形式出现，色彩丰富，视觉冲击力大，尽量区别于竞争对手的生硬宣传手法，形成一种家家乐特有的宣传方式，生动、形象的传达我司的形象及促销内容，引起消费者关注及共鸣。

b、平面广告。平面类如舞台背景画、车身广告、报纸、海报、dm单张、横幅等宣传物资的设计及取材，我们应增加了新的元素和创意，使画面更加美观、吸人眼球;而dm单张、报纸、现金券等在此基础上设计相关卖点使消费有保留价值，这样不但更好形象化了我司活动内容，更而美化我司形象，提升企业的知名度。

c、形象片及专题片。加快我司企业专题片和30秒形象片的拍摄制作工作，尽快在区域内各电视台投放我司的形象广告，宣传我司的经营理念和优质服务等内容，强化我司的大众认知度、服务形象及美誉度，抢在各大家电卖场前，提前造势、提前以服务理念奠定客户的忠诚度。在卖场及其他公众场播放我司的企业专题片，让消费者零距离的了解家家乐的创业史、公司实力、企业文化、运营模式、厂家资源等信息，进而关注本土企业的家家乐的成长和发展。d、公交广告。针对公交车媒体广告有针对性强、流动性强、视觉冲击力大、到达率高、覆盖面广、直观性及可信度高等诸多优势，建议开展公交车媒体投放，进一步更好、有效、低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力。

2、促销推广：

a、促销策略。因为家电业促销策略基本上都是限量销售、争相抢购;购买、创造高潮;赠送牵制、销量倍增;广告前置、提前造势;歌舞互动、拉动高潮等方式，而消费者对此都熟耳能背，产生不了太大的吸引力。我们不如在此前提下，尝试性开展出位创意、烘托节日氛围;文化营销、传达品牌内涵;互动营销、增强品牌亲和力;差异促销、激发售卖潜力等方法以一种另类或比较新鲜的手法来赢取消费者的关注。

b、卖场内外气氛的营造。搞促销先要聚人气才会有商机，首先我们要根据活动规模的大小搞好拱门、汽球、舞台、彩旗、赠品堆头、特价堆头等场外气氛营造，以最抢眼位置、最抢眼的布局来吸起过路人的逗留。卖场内气氛要靠特价机、热卖机与赠品等优势商品的合理展示体现出来，吸引他们的注意力，再以超值、附加值的手法打动消费者的心;场内装饰也要根据季节或节日的不同有所调整，让顾客一入店就有节日喜庆的感觉，很快激发他们假日消费欲望、促成消费;卖场人员形象也有待提高，可以加强礼仪及导购能力的培训力度，提高整体素质。

c、加强执行力。各分店对方案的执行不够到位，有待加强各分店人员对总部促销方案的理解能力及自身的促销策略的技能。的方案，假如执行不到位，那促销的力度就大打折扣，效果也很难发挥出来。

d、异业联盟。根据不同的节日，可以联盟区域内电信、汽车、家居、报社、电视台等行业伙伴进行整合促销，借助各行业积累的固有客户群体和宣传、场地、企业形象等其他资源开展一系列互动促销活动，让利消费者，引起大众关注。

3、人力资源：加强营销管理部市场推广人员技能的提高，有必要招聘一个市场促销人员下驻新塘，及时了解行业动态，配合新塘店促销活动的开展;平面设计水平也有待提高，情况允许下，也可以招聘一名有专业水平的设计师，重新对我司平面类广告进行梳理，制定一套家家乐符合自身需求的设计风格。

(二)服务方面

当今家电业的市场竞争中，商品种类、质量、价格雷同，透明度也越来越大，价格优势、规模优势、商品结构优势也很难体现出来，而服务就是今后竞争中可塑性较强的一把利剑，服务的优劣，最终决定消费者的购买动机。优质的服务和灵活的销售技巧在一定程度上，还可以弥补商品的不足。而优质服务不止是一个员工，一个分店、一个售后网点可以体现出来的，而是靠企业不断提高全员素质，不断的植入服务理念，以优质的售前、售中、售后服务来体现出来，提升企业整体素质，打造团队的竞争力及美誉度。商品结构、财务管理、人事管理、售后服务等其他方面由于本涉足较浅，暂保留看法。以上拙见是本人的工作的一点感想，由于所站的位置、角度不同，难免有些出入，请领导给批示和指导。

述职人：

20xx年xx月xx日

**销售人员述职报告个人篇十四**

转眼间，我来荣威4s店已经大半年。这半年间，从一个连at和mt都不知道什么意思的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员。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,我都及时请教有经验的同事,一起寻求解决问题的方案,在此,我非常感谢部门同事对我的帮助! 也很感谢领导能给我展示自我的平台这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的品牌有了更深入的了解，使我深深的爱上了自己所从事的工作，自己所销售的汽车。在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做汽车销售单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的销售员从前所没经历过的，而我们老销售员在谈判的过程他们常常会带着我这个新人，学习谈判经验，这点我非常感谢我的同事们。所以，到现在我有难以谈的下来的客户，我会吸取老销售员的谈判技巧，来进行谈判。

现在嘉兴汽车销售市场竞争的日益激烈,摆在所有销售人员面前的是-平稳与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,所以拥有一个积极向上的心态是非常重要的.

而我每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。这些一直是我的工作态度。我相信只有这样才能把工作完成的更好。

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 ,在与客户的沟通过程中,缺乏经验.

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。

述职人：

日期：

**销售人员述职报告个人篇十五**

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励和帮助下走过了这一年。

结合20xx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、20xx年渠道工作内容回顾及概述：

从20xx年11月底接手两个镇的bc类商场，至20xx年六月底。基本上xx年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从xx年开始。

刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。

我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。

一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别增长了95%和65%.。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从xx年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我司产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。

结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细

比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤

1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤其是价格的调整、陈列、促销政策等等。

2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多

1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。

2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。

3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。

这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

4、强

1)自信心强，做销售，没有信心，什么都做不了，有了自信心，才能在绝望中夺得生机，在痛苦中抓住欢乐，在压力下摆脱烦恼，在失败中找到希望。这里要感谢各位同事和主管对我的鼓励和支持。

2)洞察力强，做快销品，要对市场情况敏感度高，客户对我产品的陈列、价格、促销策略的调整，竞品在市场上的反映，都要随时的掌握。比如，一个好的陈列位，很多厂家都想要，但当时还有陈列其他产品，协议快到期了，这时候，为了得到这个位置，就要多了解情况，如果能够先了解到该产品的协议期限，那么就可以优先得到该位置。

3)分析规划能力强，我进入ka后，对这方面的了解学到了相当多的知识。对客户、市场了解了，就要多分析，理出一个详细的、可执行性销售计划，然后按部就班去执行，这样就能节约更多的时间和精力，并且达到理想的效果。特别是对数据系统的建立，使我更准确的了解产品在每个客户的销售潜力和我产品的成长状况，非常利于下一步的工作计划。

4)执行力强，这诗司最倡导的，不但有利于公司及产品的成长，也使我得到了对自身的锻炼。我以前很懒惰，特别不喜欢洗衣服，老是将衣柜里的衣服穿完了，没得穿了，才一起洗。经过工作上的一些缘故，慢慢的这个毛病也改掉了。

三、自身的不足：

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙字，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过主管多次的指导，发现主要是因为没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照主管所教的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和商场的采购或门店的主管打交道，经常遇到些一时难以解决问。回来时，主管问起来，老是很多小问题。

到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常给予指正。

**销售人员述职报告个人篇十六**

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。

力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我毛司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我毛司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。

将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。

因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。

礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。

结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。

在上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五、一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六、未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

**销售人员述职报告个人篇十七**

20--年是充满梦想和激情的一年，也是房地产行业不平凡的一年。

这年初春，有幸加入到泰山公司，融为这个集体的一份子，本着对这份工作的热爱，抱以积极、认真、学习的态度，用心做好每一件事情。

我于去年8月成为泰山公司的一名销售部副经理，至今任职15个月时间，负责金龙大厦项目的销售工作。

一、现就任职15月来的具体情况总结如下：

从一个对本行只是一股劲的热爱，到实战工作，我不断追求新的目标。刚开始公司将我安排到其他楼盘学习理日常事务，但在这个过程中我仍然学到了很多东西，且明白了要做一个有责任感的人，做一名公司喜爱的员工。感谢那些让我在平淡的工作日中给我快乐和鼓励我的人。

去年10月，喜欢你的工作，自信地去完成它。

这个月是我们的成长期，经过了上二个月的转折，这月由公司安排，调至金龙大厦项目配合代理公司。工作虽略显繁忙，但整个团队都充满了激情，工作也上手了。我们从一开始的市场调查，到项目周边配套的了解，再到房地产专业知识的培训，以及会客制度，项目的熟悉等等，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为我们更好地去接待客户，完成销售业绩做好前期准备。最好的见证还是要在日后的工作中去检验，感谢领导对我们数次的培训和帮助，使得我们接待户客过程中也更加自信，同样也因为喜欢这份工作，我们将做得更自信和出色!

去年10月，有幸参加公司组织的`拓展活动，我们共同感悟了一些心得。并将我们在拓展活动中的口号适用于现在的销售工作中，“超越自我，勇做第一”。除了感谢，感动以外，我们还明白了，一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同的奋斗目标。因此在日后的销售工作中，我们将更注重团队的建设，心系集体，一起建造和谐，友谊，激情向上的优秀团队。

今年7月，自觉自发的工作，就是对能力最好的检验。

本月以接待客户和熟悉项目知识为主。对环境和项目渐渐熟悉的我们，每天都有新客户接待，把握并了解客户的需求，是这阶段一直在做的开盘前的准备工作。当然也很考验我们的销售能力，看能否将客户把握住。很多客户都要在了解价格的基础上才会考虑购买，那么诚意金的收取就显得尤为困难，公司在此阶段制定了一些可行的优惠政策作为说辞，让客户提前以认购的方式将房源定下来，一方面可以抓住客户，另一方面也可以减轻销售压力，做到心中有数。销售才刚刚开始，我们准备启航!

七月来访客户上百人次，成交客户也到不了十户。虽然销售率不是很高，但人气较好，且每位置业顾问的态度也比较乐观，新的销售挑战才开始，我们需要做到完成公司下达的任务指标，并有所超越。这些都需要我们整个团队的配合与努力，同样也深信团队的力量是可以做到的。

8月，“剩者”为王的坚持。

今年是我从事房地产行业中最具挑战的一年，在这一年里我们都看到了房产市场走到了历史的大拐点，销售率的高位萎缩态势进一步明显，同样也意味着这是一个机遇和挑战并存的开始。

这个月中公司相继有很多项目增添的工作人员，这样大流量的人员给以每一个身在销售岗位上的置业顾问很大的煽动，甚至对于自己的前程也是一种思考，每当有新朋友问到你是做什么时，答案得知后他们都会说到今年的买房政策时，估计不会好卖吧!这样的话语给以我们的失落情绪，想必大多置业顾问都曾有过这样的感受，同样也曾有过挣扎、放弃的念头吧。

可是，自身从小的教育经历中有过一句话叫做：“坚持到底就是胜利”，平日里听得多了，我们都只把它当做了一句口号，但是仔细想来其实意义非凡。成功和失败很可能的差别就在最后一两步，在面对国家政策对卖房不利的情况下，不坚持就意味着对这份工作的放弃，如果坚持下去了，你可能收获的会比你想象的更多。所谓“剩”者为王，必定需要坚持下去。

八月——适应日新月异的市场，使自己变得更强

某一次和朋友交流中听到过一句很真实的言语，房地产行业他本身就是一个不健康的市场态势，只是现在把它更淋漓尽致的展现出来了。房地产行业作为最典型的周期性行业，其兴衰与宏观经济周期呈正相关关系。我们说市场日新月异也好，千变万化也好，如果你想在这个行业干下去，那么你一定要使自己变得更强。

8月月这两个月客户的观望情绪就更加浓烈了，我们分别做了项目及个人的分析总结，在几次与公司领导的交流沟通中，在一定可行性的范围内，公司作了价格调整。我们也在不断寻找适合于现在行情的销售策略，因为我们都有一个共同的目标，即，增进销售率。经过本月的努力，销售进度也在一定程度上有了起色，所以说是成功者找方法，失败者找理由!

九月、十月(黑夜给了我一双黑色的眼睛，我却用他来寻找光明)。

这几个月来，在销售业绩方面不是很理想，2个月共销售了20套房源。但是对于销售业绩不好的现状，我们有更多的闲暇时间来不断地学习，充实自己，以此来适应这个市场，在技巧方面，经过对一些书籍的学习，个人总结了一套流程：

学习理论技巧知识用心接待客户类似客户的技巧运用分析总结客户特点找出相似点针对性的说辞提高销售技巧相互学习和探讨不断加强团队进步;以这种学习，思考，总结，探讨的方式来帮助我们提高销售技巧，当然这个过程离不开领导和同事的帮助，个人销售技巧也需要逐步的提高。

在工作中我始终相信态度决定一切，当行情受挫不理想时，工作态度最能反映出我们的价值观念。积极、乐观的我们将乐意不断向好的方向改进和发展，相信什么样的态度会决定什么样的成就。

二、本年度个人学习成长及不足总结：

成长是喜悦的，学习最大的收获有其四：

一、对“北岸逸景”项目，新津市场的深入了解，包括其价格，区位，消费心理等

二、公司多次培训，使得我们更坚定了这条房地产的道路，也学习到了很多销售技巧

三、自我管理能力的提高

四、销售工作贵在坚持的恒心

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关;在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对此的改善方法：

销售技巧的提升可多向领导学习;多上网或看书学习专业知识;尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势;增加客户接待量，从客户身上现学现卖;接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞;通过这几点来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处;也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

三、对个人从事工作的本行业发展前景预判：

----年即将远去，面对----年，房地产市场将会比----年要理想，房屋买卖政策会给该行业的人员带来迷雾和压力。政策不好的态势下公司应该更加注重人才培训，素质培训等等。

个人对本行业发展前景的预判如下：

开发商自然是房产行情低靡最直接的影响者，由于房地产是资金密集型高的一个行业，所以楼市销售不景气将会直接影响到开发商的回款压力大;其二便是存量房会相继出现，其三开发量的减小，其四销售成交量的萎缩。个人根据网上的一些分析及判断：在房价过高的今天，房屋销售压力并未得到缓解，同时又无明显的价格下降趋势下，房市的复苏之路显得极其艰难，至少需要两年市场才有会全面复苏。

作为房地产销售人员，我会乐观的去面对现状，用更多客观的例子，全面理性的分析，促进成交，并深信房产市场会逐渐走向好的趋势。

四、明年的个人工作目标：

明确的目标，才能有的放矢的开展自己的工作。----年即将到来，用心做好工作中的每一件事情，有效地完成每一项工作，全面提高自己各方面的能力，并为公司发展效力。

在新的一年即将开展的工作中，积极配合公司完成各项任务指标。当然，在能力方面，我还需要提高，以达到我们团队的目标超额完成拿到集体奖

集体奖军是每一个渴求成功人的梦想，对于团队中的每一个成员，我充分的相信他们的能力，也肯定他们的目标会达成。这个目标一方面是对自己的激励和鞭策，另一方面是希望能通过自己的努力为公司创收，这是我极力渴求的，并随时把目标放在心上，目标与行为共同起步!

**销售人员述职报告个人篇十八**

尊敬的公司领导、各位同仁：

晚上好!

今天在台上向各位作20--年的工作总结，是我人生经历中的第一次，内心紧张而激动。

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，20--年已经进入了倒计时的阶段。当我坐在电脑前回首这一年走过的路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。20--年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的城市、新的生活和新的工作，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。20--年也是我从事房地产行业后最具挑战的一年，我在这一年里看到了房产市场走到了大历史的拐点，房地产市场高位萎缩态势进一步明显，意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而踏入--公司已经有五个月的时间了，过去的五个月对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的五个月。回想起五个月以前，我还是一个刚刚在这个城市开始自己人生的过路人，而现在，我已经蜕变成为在这个城市、这个公司忙碌的一份子。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

一、 个人工作回顾

(一)销售工作

作为营销策划部的一员，刚刚进入公司半个月的时候就经历了--公寓开盘的整个过程，这是我从事房产销售工作以来第一次经历强销的过程，在那时候近半个月的强销时间内，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

从事销售工作，不仅仅是做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。在--公寓的强销期内，根据分工，我从事的是一线的销售工作，直接面对客户，进行户型引导，为客户下单。在平销期里，做好意向客户的接待、追访记录，以销售人员的本职工作为重心做好客户跟踪，完成了成交。

此外，完成与销售相关其他工作有：协助新绿园参加义乌房展会、参加集团组织的双联展活动、参加杭州10年秋季房展会、玉兰公寓前往城东汽配城的推介活动、每天市场重点信息的关注以短信的方式告知邵经理等。

(二)客户服务工作

在今年9月受到万科打折和市场转变的影响，我们的工作重点之一也转向了客户服务方面。我在客户服务方面的工作主要有：

(1)--公寓业主qq群和业主论坛的日常维护工作。在9月下旬，公司专门成立了业主群和业主论坛，通过网络的交流平台加强与客户的沟通和信息对接。作为--公寓与业主网络交流的直接管理和维护者，我每天及时关注来自qq群和业主论坛的重要信息，回复业主提问，定期将业主反映的主要问题进行汇总、登记。对于这项工作，我之前从来没有接触过，对论坛维护的工作了解较少，但是在这项工作中逐渐转变成我的乐趣之一，每天与业主通过这种方式的沟通既便捷又轻松，同时也加深了感情的交流，为日后的交房工作做好了一定的基础。目前--公寓的准业主里，已经了一小部分成员与我建立起超出销售人员与客户之间的关系，成为真正的朋友般的友谊，与他们的沟通十分顺畅。

(2)园区体验游活动的配合。园区体验游活动在今年10月份开展，项目公司配合进行专线的游园活动组织、带团参观、项目解说等工作。部门指派我负责该项工作的接洽人，我参加了这项活动组织的培训、例会等，也在周末带领过游园团参加了东部几个项目的线路。在这个过程中进行绿城品牌的宣传，让意向客户体验--品牌的服务。

除了以上列举的客户服务方面的工作外，在日常的接待中对准业主的来电、来访均做好登记工作，定期汇总、报告，同时对他们提出的问题进行跟踪回复和解答;定期与工程部人员对接，了解--公寓最新工程进度，整理拍摄工程进度形象照片和文字，及时向业主传达工程情况;持续进行准业主和意向客户参加体检报名工作、组织落实业主恳谈会相关工作等。

(三)内务工作

在强销期以后，我又承担了一些工作，主要是客户接待和销售、合同资料的整理、各类表单台帐的建立和整理、--会入会和积分资料的统计与对接、每周会议纪要的编写以及一些内务工作。主要有以下方面：

(1)合同资料的整理。刚进入公司的时候，部门就交给了我一项重要的工作任务，就是对--公寓合同资料的整理。当时我还不清楚所谓的合同资料都包含哪些内容、需要哪些手续，对一系列工作的流程更是不知晓，可以说是一头雾水。在同事的讲解、指导下才对这项工作有了初步的概念。紧接着就进入到了--公寓的开盘，同样也面临着大量合同资料的整理，这时候经历了一些过程性的工作，在脑海中对如何做好合同资料整理也逐渐形成了思路，通过与其他同事的配合才把这项工作持续性的做好。在这个过程中同时完成与财务部、按揭银行的合同移交。

(2)各类表单台帐的建立和整理。除了传统的销售合同资料的整理，支撑起各项工作流程的依据是各类型的表单，如退房程序表单、换房程序表单、延期签约审批单等，表单也要进行统一的管理，建立台帐、定期梳理。另外，我对申请参加--会的客户、会员要求积分资料进行统计，完成对接。

(3)会议纪要的编写。部门每周都会举行销售周例会，我负责每周会议纪要的拟写和归档工作。

二、 工作中的不足及需要改进的地方

在--公寓强销期内，我认识到团队的力量和自我的不足。在强销期过后的很长一段时间里面，我都在对自己进行反思，希望可以实现对自己的一些突破。我想要改变身上一些局限我自己展现的因素，改变原有的工作方式，要求自己在团队的协助中达到最佳的状态。有时候我在默默的注视着自己，对自己的一言一行又像一个旁观者在监督着自己，这些在我以往的工作经历中都是没有的，都是在进入公司以后自己有所感悟后对自我的要求。我认为自己工作中的不足之处有：

(一)销售技巧欠缺

曾经听从事过多年房产销售工作的前辈们讲过，一个好的销售人员不需要太多的技巧，关键是你能不能用真诚去打动客户。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与客户顺畅交流，至于客户心态的多样化却没有认真去想过。在遇到的客户多了以后，才发觉有些客户的心理具有很大的不确定性，也就是他对房产品的方方面面，例如品质、价值、前景、性价比的认识是不具体的，对自己的意向也会存在犹豫，这个时候就需要销售人员使用技巧性的引导、逼单等方式，或者换句话说“客户是需要被教育的”。而我在这个方面是做得不够到位的，我与客户的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地向客户讨巧。在日后的工作中，我想要加强自己销售风格的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在销售方面的能力。

(二)工作中缺乏创新思维

还记得刚进公司的时候，曾经担心因为是新来的，和同事之间还不熟，所以做事也是战战兢兢，说话和交流也不多。但是通过接触，发现情况并非如此，同事们之间的合作非常好，关系也很融洽，而且也没有因为我是新员工而冷落我。相反地，不管是日常生活中还是工作中，他们都很热心的帮助和指导我，使我很快的适应了这个新环境，进入了角色。部门里员工们积极的工作态度和高度的工作责任心是给我印象最深的地方，这样自然而然让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职员工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀员工，真正的优秀员工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

(三)对数字的敏感度偏低

销售人员对房价、贷款计算、税费计算等业务技能要十分娴熟，这是在平时销售工作中常会遇到的，而在内务工作方面，因为也接触过销售日报表的更新工作，与各种类型的数字打过交道，也在这其中发现了自己的一些问题，那就是对数字的极度不敏感。其实我一直知道自己对数字不在行，因此对计算客户付款、销售日报中资金回笼等时常常不自信，而且效率也比较低，甚至出现失误。以至于我总是会想起读书时数学成绩一向不好的阴影，对于这点，我会在日后的工作中加强自己对数字的敏感度，加强逻辑思维能力的锻炼，保证销售工作的顺利开展。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望部门领导和其他成员能够帮助我一同发现问题、解决问题。

三、 今后提高工作水准的举措

20--年即将远去，面对20--年不难发觉房地产市场仍处于疲软期的可能性较大，这给我们从事该行业的人员带来的是迷雾和无限遐想。在上个月我们曾讨论过如何在淡市做好销售工作，而现在却要以展望的新姿态去思考下一年如何做好本职工作。在这里，我从个人的角度谈谈自己20--年要为工作的努力：

任何改变对于一个人都是艰难的。我曾经想过进入绿城工作后，我的工作、生活以及其他方面会有一个很大的转变，而我也试图按照新的工作路径去改变一些态度、方式或思路。在这方面，我认为自己已经在慢慢尝试和接受新的转变，例如与新的团队成员的工作配合，新的工作流程、方法的采纳等，但是仍然存在不足的地方。我的成长、工作和生活经历让我习惯性的去一个人完成某项事件或任务。

**销售人员述职报告个人篇十九**

进公司已经两个月了，通过培训和自我学习了产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，两个月来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

一：关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二：产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三：对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四：自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五：一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六：未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

述职人：

x年xx月xx日

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