# 2024年最新销售员述职报告 销售员的述职报告(7篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-10-17

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**最新销售员述职报告 销售员的述职报告篇一**

但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我六个月总结工作不足之处：

第一、沟通技巧不具备。

每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。

看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。

确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有20个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远。

第三、客户报表没有做很好的整理。

对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。

而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水。

第四、开拓新客户量少。

今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果。

第五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。

**最新销售员述职报告 销售员的述职报告篇二**

做好一名电脑销售我觉得最重要的是两点：一是诚信，二是专业。具体说来就是你要让顾客或者潜在的买家觉得你是可靠的真诚的，所以你的语言的用词，语态，语速，语调都要恰到好处。要有亲和力，而不是让人觉得你在急切的向他兜售产品，更不要让人觉得你在强迫对方。语言要中肯，语调要平和，语速要适当，快了显得急躁，会让顾客不知所措，慢了甚至吞吞吐吐则让人不耐烦甚至怀疑你的专业知识。印象是很重要的，就我个人来说，如果我对销售人员的印象是急躁，无知甚至是反感（比如中关村那些负责拉客上楼的家伙），我绝对不会考虑买他们卖的东西。

至于专业，说起来就容易了。一个电脑知识或者对所卖电脑的了解还不如顾客的销售人员，顾客会对他说的话放心吗？当然，掌握娴熟的专业知识，对所销售的产品的优点缺陷了如指掌是绝对必要的，但切记不要卖弄，更不要不懂装懂，这会给人留下浮夸的印象。介绍产品时不要吹嘘自己的产品，更不要贬低其他品牌以抬高自己。中肯的评价所售产品的适用范围，和其它同类产品所比较的优势和劣势，尤其是其不足不要遮掩，要敢于承认，在耐心的解释中弱化顾客对其不足的印象。

微笑面对每个人，不论你觉得他会不会买你的产品，这是责任。实习不仅仅是锻炼能力，更重要的是锻炼素质，体会工作中的点点滴滴，责任，态度，与人交往的技巧和敬业的精神，如你在实习中对上述东西有所感悟，对你今后的人生是有所帮助的。注意安全，祝你实习顺利。

因为专注、所以专业，把握机会、走向成功。专业和信任同时建立比较好！

除了一些基本的身体能力、心理能力外，做一个好的销售员还需要具备以下十个素质：

（一）认识营销的能力，销售是什么？

销售在日常生活中非常普遍，每个人脑海中都有销售的清晰画面。销售影响您的每一刻。关于销售的新认识有助于您开发和应用新的技能，并且取得最大的收获。可以这样说，我们每个人都是销售员，每天在做着推销自己的工作。

什么是销售呢？简单的定义销售，就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。商品当然包括着有形的商品及服务，满足客户特定的需求是指客户特定的欲望被满足，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种特定需求的，唯有靠商品提供的特别利益。因此，销售的定义对我们而言是非常简单的。也就是说，您能够找出商品所能提供的特殊利益，满足客户的特殊需求。

（二）成功销售员应该具备的第二项素质：勇敢。 恐惧是一种内在的感觉。

因此，销售的定义对我们而言是非常简单的。也就是说，您能够找出商品所能提供的特殊利益，满足客户的特殊需求。

恐惧是一种内在的感觉产生的情绪反应。人类有两大恐惧：恐惧自己不够完美。

恐惧自己不被别人接纳。

我们也可以用转换定义来克服恐惧。销售人员最恐惧的是被拒绝。我们可以对自己做个分析：

1、被拒绝的定义是什么？什么事发生了才意味着被客户拒绝了？

2、客户用怎样的语气对你说，你才感觉被拒绝？

3、你的客户的面部表情怎样的时候，你才感觉被拒绝？

转换情绪：试着把负面的情绪调整为正面、积极的认识，感激所有使你更坚强的人。

所以，要善于创造，勇于冒险。勇者无敌。

（三）成功销售员应该具备的第三项素质：强烈的企图心。

强烈的企图心就是对成功的强烈欲望，有了强烈的企图心才会有足够的决心。

培养强烈企图心的方法可以是学习和成功者在一起。人生是一个不断成长的过程，我们这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长！

认真审视 我们周围的朋友，你会发现，他们可以分为三类：

1、他是你的镜子，与你很相似的，他是你渴望成就的人，他在协助你更了解你自己。

2、他代表你生命中一个非常重要的人，你的情结可通过他转化。

3、他代表你的潜意识，你最不喜欢的人，抗拒的人，他能帮助你全然的接受自己。

不管在人生途中遇上了什么样的人，经历了怎样的事情，我们依然渴望成就自己，在这个过程中，我们需要刻意去寻找我们自己的成长队伍，能真正最快帮助我们成长的队伍有以下的基本特征：1、个人的成就和境界很高;2、是你模仿的对象;3、他能看到你的潜能;

4、他关心你的成长;

5、他愿意协助你成长;

6、他对你的期望很高;

7、他会对你说老实话;

8、和他在一起你会感觉压力特别大。

成功销售员的欲望，许多来自于现实生活的刺激，是在外力的作用下产生的，而且往往不是正面的鼓励型的。刺激的发出者经常让承受者感到屈辱、痛苦。这种刺激经常在被刺激者心中激起一种强烈的愤懑、愤恨与反抗精神，从而使他们做出一些”超常规”的行动，焕发起”超常规”的能力。一些顶尖销售员在获得成功后往往会说：”我自己也没有想到自己竟然还有这两下子。”

成功的销售员都有必胜的决心，都有强烈的成功欲望。 成功的欲望源自于你对财富的渴望，对家庭的责任，对自我价值实现的追求，不满足是向上的车轮！ 用心能做好任何事情！如果你不行，成功的销售员都有必胜的决心，都有强烈的成功欲望。

成功的欲望源自于你对财富的渴望，对家庭的责任，对自我价值实现的追求，不满足是向上的车轮！

用心能做好任何事情！如果你不行，你就一定要！如果你一定要，你就一定行！

（四）对产品的十足信心与知识。

熟练掌握自己产品的知识。你的客户不会比你更相信你的产品。

成功的销售员都是他所在领域的专家，做好销售就一定要具备专业的知识。

信心来自了解。我们要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品。

专业的知识，要用通俗的表达，才更能让客户接受。

全面掌握竞争对手产品的知识：说服本身是一种信心的转移。

（五）注重个人成长，不断的学习和反剩学习可以大幅度的减少犯错和缩短摸索时间。

学习的最大好处就是：通过学习别人的经验和知识，可以大幅度的减少犯错和缩短摸索时间，使我们更快速的走向成功。

别人成功和失败的经验是我们最好的老师，成功本身是一种能力的表现，能力是需要培养的。成功的销售员注重学习成长的好习惯。

销售是一个不断摸索的过程，销售员难免在此过程中不断地犯错误。反省，就是认识错误、改正错误的前提。

成功的销售员总是能与他的客户有许多共识。这与销售员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的知识，才有多大的格局。

顶尖的.销售员都是注重学习的高手，通过学习培养自己的能力，让学习成为自己的习惯，因为，成功本身是一种思考和行为习惯。

顶尖销售员都是有目的的学习。正确的学习方法分为10个步骤：

（1）初步了解。

（2）重复是学习之母。

（3）开始使用。

（4）融会贯通。

（5）再次加强。

（6）高度的热忱和服务心。

顶尖的销售员都把客户当成自己长期的终身朋友。

关心客户需求，表现为随时随地地关心他们，提供给客户最好的服务和产品，保持长久的联系。

知识不但是力量，更是企业创造财富的核心能力。

成功的销售人员能看到客户背后的客户，能看到今天不是自己的客户，但并不代表明天不是，尊重别人不仅仅是一种美德，而是自身具有人格魅力的体现。

（7）非凡的亲和力。

许多销售都建立在友谊的基础上的。 销售人员销售的第一产品是销售员自己，销售员在销售服务和产品的时候，如何获得良好的第一印象，是至为关键的事。这时候，你非凡的亲和力。

许多销售都建立在友谊的基础上的。 销售人员销售的第一产品是销售员自己，销售员在销售服务和产品的时候，如何获得良好的第一印象，是至为关键的事。这时候，你的人格魅力，你的信心，你的微笑，你的热情都必须全部调动起来，利用最初的几秒钟尽可能的打动客户，这就需要销员具备非凡的亲和力。

（8）对结果自我负责，100%的对自己负责。

成功的人不断找方法突破，失败的人不断找借口抱怨。

要获得销售的成功，还得靠你自己。

要为成功找方法，莫为失败找理由！

在销售的过程中，难免会犯错。犯错误不可怕，可怕的是对犯错误的恐惧。

答应等于完成，想到就要做到。一个勇于承担责任的人往往容易被别人接受，设想谁原因跟一个文过饰非的人合作呢？成功的销售员对结果自我负责， 100%的对自己负责。

（9）明确的目标和计划。

成功的销售员头脑里有目标，其他人则只有愿望。

成功的销售员要提高自己的自我期望，而目标是自我期望的明确化。

成功的销售员会为自己的成功下定义，明确一个成就的动机，明确达成目标的原因。

成功的销售员要有长远目标、年度目标、季度目标、月目标，并且把明确的目标细分成你当日的行动计划，根据事情的发展情况不断的调整自己的目标，并严格的按计划办事。

工作我们的计划，计划我们的工作。比如要达成目标你每天要完成多少拜访？你要完成多少销售额？你今天拜访了哪里？明天的拜访路线是哪里？每天，心里都应该清清除楚楚。

（10）善用潜意识的力量。

人的意识分为表意识、潜意识和超意识。潜意识是表面的外在形象，超意识是人内心深处的感受，只有来自超意识的决定才是人内心真正的决定。

成功的推销员都是敢于坚持自己的梦想的人。

坚持梦想的方法就是不断的用具体的、可以激励自己的影象输入自己的视觉系统，用渴望成功声音刺激自己的心灵，可以多看一些成功学、励志的书籍，可以看一些成功者的传记，可以听一些销售与成功的讲座。

**最新销售员述职报告 销售员的述职报告篇三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

我叫\_\_，是\_\_二部的部长。我从13年2月份加入\_\_公司转眼间已有11个月了。在公司各级领导的大力扶持和帮助下，部门从无到有。在\_\_年实现总销量\_\_元,毛利\_\_元,回款率147.57%。

在这里我非常感谢其间对部门给予过建议及帮助的人。正因为有了大家的关心与帮助部门才有今天的成绩。当然这个成绩并没有达到预期的期望，但我有信心在这样的一个团队里越做越好，我也为能够加入\_\_公司并成为其中的一份子而感到无比的荣幸与自豪。

在这短暂而又充实的11个月里，有很多的经历，是我之前从未有过的。还记得那是在2月份的时候，怀揣着创业梦想的我来到\_\_公司。第一次见到x总，那时他给我的第一感觉就是：希望。因为敖总向我描述了\_\_公司这些年来的发展和\_\_公司的未来，以及新部门股份合作制的经营模式，使我心中充满了希望。在接下来的日子里我通过朋友介绍，网络联系等方法先后在2个月里接洽了20多个厂家，并选择了其中的3家进行合作(广东同德、上海信宜、云南曲靖)。但由于品种较少，后面有陆续和修正堂、恒山中药、广东罗浮山、江西草珊瑚、葵花药业开展了业务来往。并制

定出台了otc产品的销售方案，但在连续2个月的市场推广阶段发现部门产品不完善、结构也不合理，所制定的销售方案在大部分地区很难落实下去。原因在于当初设定寻找合作客户的范围都相对较为集中在公司现有普药业务员了。而公司普药业务员又大多没有这个时间和精力去做终端工作。也有少数业务员认可这种模式，也有这样的时间和精力的和部门签订合作协议，并且业务做的也挺好。可是像这样的业务员太少，难以达到厂家对我们的销售要求，最后只能与厂家终止合作消化库存。那时我在想：部门所做的事并不符合大多数业务员的需求，所以没成，那他们的需求在哪?是什么?后来我发现：并不是业务员的问题而是我的问题，我没能准确的分析市场的需求才导致产品的滞销。还有就是：“人”!当时部门只有我和一名文员两个人，很多的事情更本就无暇顾及。其实现在看来我当时太急了，急于找品种，而忽视了市场的实际需求的了解。而最初的团队组建也没有规划好，人员难以到位。

再后来我在武汉药交会上找到了某某品种，那时就不再急于跟厂家谈。而是拿着品种找中药部的同事询问中药的销售模式，上网查找相关的资讯，打电话给公司做中药的业务员了解市场行情。大概前后花了4天的时间，第5天我拿着产品资料找到x总，看着他思路清晰的分析和判断，当时我就折服了。后来我就有事没事就跑的去找敖总，总觉得他是个充满智慧的人，想尽可能多地吸取敖总的智慧来提高自己。为了这个品种我同x总一起去了趟广州，到全国总经销那里做深入了解，还去了趟湖南长沙了解这个品种在湖南的销售情况及他们与厂家的合作细节。这样深入的市场调查虽然花了些时间和精力，但使我们的采购成本降低了5%，首批提货量更是降低了45%，可以说是大丰收。

与此同时部门人员也进行了及时的补充，现已增加了2名市场推广员，14年准备再招8名。实现省内各地市全覆盖，在招聘人员要求上，重点放在新人做事态度和执行力。因为一个人的先天的秉性很重要，而后天的技能是可以通过学习来完善的。就算他们现在没有什么业务能力也不要紧，这些是可以教的，只要团队里面的人态度好，执行力好。要他们做的事，都能很认真地去完成。不懂的地方都会很努力的去学习。那我相信在公司正确的领导下，这个团队用不了多久将会是一个非常了不起的团队。一定能够为公司锦上添花。

美国前总统林肯说过这样一句话：“我们生在这个国家里，不要想着国家能给我们什么，我们应时刻想着你为这个国家贡献了什么”。同样加入了\_\_这个大家庭，我也应想着能为\_\_做些什么，如何在\_\_这个平台实现自己的人生价值，为九州的发展增砖添瓦。只有九州变的更强大，我们才能走的更远。

一年的工作即将画上圆满的句号，我也深刻总结了自己在这一年工作中的得与失，同时我也对来年的工作做了详细的计划。

1、巩固otc二部的组织框架建设，做到省内一人一地专人负责制，并着力提高员工工作效率。

2、加大市场的开发力度，完善市场操作模式，建立医院渠道分销网络。

3、加强和加大各医药公司产品调拨，发展联盟合作模式。实现共赢，联盟公司目标5家。

4、医院网络通路建设，\_\_年将加大销售队伍建设，销售人员从2个增加至8个。

5、控制好销售队伍的费用，保证部门利润的最大化。

6清理滞销品种、清理遗留的问题，配合公司的新版gsp。

我相信在公司各位领导与同事们的关怀下，我们otc二部一定会做的更好。喊破嗓子也不如甩开膀子，我们会用实际行动和优异的业绩来回报公司!

**最新销售员述职报告 销售员的述职报告篇四**

在刚刚过去的20\_\_年里，本人积极克服“内勤”工作与拓展业务的矛盾，在勤于学习业务知识、尽心尽力尽职尽责地做好内勤工作的同时，积极开展保险营销工作，除出色完成了所负责的内勤工作外，全年共完成保费业务7.5万元。

一是勤于学习，力求做财险方面的行家里手

本人认为，熟悉并掌握好保险工作方方面面的知识，是做好保险工作的重要保证。因此，本人除积极学习保险有关条款和知识外，还积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，基本做到了能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。如去年春天，市保监会委托我市市委党校对营销员进行为期两天的集中培训，本人一课不拉地参加了学习培训，并顺利通过了考试。上级组织的视频学习培训活动，本人也都非常珍视，尽量抽挤时间参加;平时在家看财经节目，也非常注意保险方面的内容，紧跟保险业发展的时代步伐。通过不断学习，提高了自己的专业技能，做好本职工作和业务营销的基础更加牢固。

二是利用各种渠道，积极做好保险营销工作

自己虽然是一名为外勤服务的内勤人员，但一直认为做好保险营销工作是保险业生存发展的有效前提。“皮之不存，毛将焉附”，一个公司如果没有相当的业务量做支撑，就失去了生存和发展的物质基础。因此，本人在做好本职工作的同时，尽量克服内勤工作与向外展业的矛盾，充分利用各种便利条件，积极向外拓展业务。如自己有不少朋友在本地党委和政府部门工作，他们认识的人相对较多，加上我公司又是本地最早的公司，牌子比较响亮，信任度也较高。自己就充分利用这种便利条件，积极向外拓展业务，收到了良好效果。另外，自己的老家因为离县城较远，地理位置相对偏僻，各保险公司在那里的竞争相对不太激烈，自己充分利用本地亲戚朋友较多的优势，积极在那里开展保险营销业务，也收到了丰硕成果。

三是积极改善服务，以良好的服务赢得顾客

近年来，在本地落户的财险公司达五六家之多，保险业竞争的激烈程度可想而知，而业务员的素质和优良的服务，就成了决定成败的关键因素。在开展保险业务时，自己时刻注重做到为保户着想，积极为他们提供力所能及的服务，这样既提高了公司的形象，又增强了对保户的吸引力。如有的保户因为工作繁忙，续保后没有时间亲自到公司拿取保险单。对于这样的保户，自己一般利用午休时间或在星期天亲自送单上门。一些老客户，有的虽然答应续保，但一时又钱不凑手。对于这样的客户，自己常常亲自掏钱为其临时垫付，以自己的真诚赢得他们的信任和支持。有的刚购新车的客户，对车辆保险的种类不太清楚，不少人混不清“交强险”与“三者险”的区别，也不知道自己的车辆入哪些保险比较合适。对于这样的客户，自己就不厌其烦地对其进行险种解释，并设身处地为保户着想，亲自为其谋划所入保险的种类，直到其听懂和满意为止。通过不断增强服务意识，不断提高服务质量，赢得了与自己接触的绝大多数保户的信任和支持，为业务开展打下了良好基础。

总之，通过自己的不懈努力，在过去的一年里，不但较优秀地完成了份内工作，还完成了7余万的保费业务，比上年4万的业务量超出近3万元。在新的一年里，自己在一如既往地做好保费和赔款收付工作的同时，继续以良好的精神状态做好保险营销工作，以祈取得比20\_\_年更加优良的业绩，为公司的发展做出自己应有的贡献

**最新销售员述职报告 销售员的述职报告篇五**

作为\_\_销售人员工作取得了一定的成绩，回顾这一年的工作历程。基本上完成了公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的销售人员工作进行总结。

对方面的知识不是很精通，刚到时。对于新环境、新事物比较陌生。公司领导的帮助下，很快了解到公司的性质及其房\_\_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。高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

还要广泛了解整个\_\_市场的动态，此外。走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，力争尽快成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

从四个方面进行总结：针对今年一年的销售工作。

一、公司项目的成员组成

工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，营销部销售人员比较年青。但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

导致营销部的资源配置未能充分到位，由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合。通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到解决。

二、营销部的工作协调和责权明确

营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，由于协调不畅。这一方面作为公司的领导，有很大的责任。

久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致。颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

认为营销部的工作要有一定的权限，但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题。只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，下一步工作的重中之重。

三、关于会议

但是无论我公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，会议是一项很重要的工作环节和内容。这与我公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的现在想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

四、营销部的管理

营销部在管理上也是就事论事，前一阶段由于工作集中、紧迫。太多靠大家的自觉性来完成的没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在问题。以后我会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

**最新销售员述职报告 销售员的述职报告篇六**

我到\_\_公司主要负责市场开发和销售业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识。服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要有：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。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20\_\_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础。

能够完成的利润指标，利润\_\_万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要计算机网络工程；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。

四、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。

五、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x变成我们长期客户。

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、电脑利润越做越薄、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场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\_\_公司建成平谷地x计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、参加培训或参观交流活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\_\_名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\_\_公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\_\_形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\_\_建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**最新销售员述职报告 销售员的述职报告篇七**

时间过得真快，转眼紧张繁忙的20\_\_年即将过去，新的挑战又要在眼前出现。沉思回想这一年，作为部门负责，在公司领导的正确引导下与各同仁合作中，努力的工作，一年来取得了一些成绩，现将总结如下：

一、全年完成销售业绩统计分析：

（一）业绩统计

1、第一时创写字楼与底商截至十二月份完成销售面积n平米，完成销售n万元，完成租赁面积n平米，租赁收益n万元，剩余面积；仅三套底商现状出售出租中。

2、\_\_别墅截止十二月份完成销售n套，剩余n套。

3、逸园小区尾房销售n套，剩余两套。

4、那日\_\_美食街开盘至今截至十二月份，除预留两套外，剩余全部完成租赁目标。

（二）业绩分析

从上面的销售业绩上看，这半年工作侧重于租赁，销售做的不理想。个人认为客观上影响销售的一些负面因素也存在。

1、国家宏观政策使购房客户群体产生变更，从7月份开始客户访问量急剧减少。

2、项目没有进行专业的策划；

3、\_\_别墅项目本身在本地区的高价位因素

4、项目广告投入空白，客户访问量少；

5、售楼中心（对外窗口）的建设空白；

6、\_\_项目销售许可证办理滞后，造成部分客户流失。

7、样板间建设滞后错过本年度最佳销售时间，等因素。

二、人为因素

销售团队人员自身素质都不高，专业性很弱，在工作中一些做法也有很大的问题，主要表现在：销售工作最基本的沟通不够深入。销售员与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议或要求，不能做出或做到迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或多大接受程度，诸多客户反映价格高不能承受是个明显的例子。

三、市场分析

\_\_别墅项目为例，现锡林浩特市别墅项与我公司别墅项目，从功能上比较，我公司项目存在一定的劣势，诸如门前没有小花园，没有私家独立车库，户型布局差等，但在价格上属偏高的价位，在年末两个月销售过程中，牵涉问题最多是产品的价格。

四、销售团队的精简化

随着公司各地区项目不断开发，有必要对销售队伍进行优劣淘汰，进行人才储备，专业性强，素质高的销售员从销售成本方面稍加考虑，我认为在影响销售的基础上可再进行招聘，我们的队伍需要有效整合。

五、总结建议

从以上总结分析除硬件的建设。销售部建议配备数据员，与各个部门衔接，以及各种重要数据和合同的管理，其次销售目标销售计划也需要大批数据的支撑，就相当于打靶需要有望远镜帮助看靶心一样。每次放枪，都应当检讨成果，以便于不断调剂而尽量达到最高目标正确度。目前销售部的销售数据管理依靠纸、笔来统计或简单文档，没有实现一律电子化专人统一管理。销售部与财务部门因工作饱和等因素不能及时每天一一对接。诸如销控，欠款追缴，合同管理，各类许可证证件的管理等，与财务分工不明确不能划清责任，我认为配备销售秘书也可将客户资源以及公司各类重要数据及时进行统一电子化专人管理，这不仅能极大提高各部门工作效率，也可作为公司数据员为公司储备管理各类重要数据和资料，便于今后各项目各类资料数据，各部门能资源共享。

六、年初工作计划

在年初的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉地产行业，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在年初的工作中建立一支具有杀伤力的团队，因作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的`看法和建议，帮助销售人员在业务能力提高上达到一个新的档次。

4、销售目标：今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，以每月，每周的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司专业团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的团队和有一个好的工作模式是工作的关键。

以上是我年终总结与年初工作计划。如有不成熟或不妥处敬请各位领导及同仁指正。

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