# 最新销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告(8篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-14

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇一但同...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

**销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇一**

但同时，我们的工作中也存在着一些问题与不足，我们将在今后工作中查找总结，不断完善。

1、20xx年底市场范围：石家庄及鹿泉、正定、平山、井陉矿区、灵寿、新乐、辛集、栾城、藁城、赵县、晋州、新乐、无极、行唐14个县市。20xx年初至今我公司产品又打入保定阜平市场，晋州、新乐市场在原有基础上也取得了更大的市场份额。

2、在第一季度销售淡季，我们未雨绸缪，与客户商谈让客户多备货，这样可以错开发货的高峰期，保证了我们上半年4、5月份高峰期的发货量，而且为完成全年的任务打下了坚实的基础。在保证销量的情况下，我们根据市场逐步的提高了价格，由年初的0.4元/块提高到现在的0.44元/块，现平均单价已达到0.412元/块，超出了公司给我部门下达的任务。

3、加强与各地墙改部门的关系，定期由部门主管带队去各地墙改办回访，及时了解市场动态，尤其是晋州、新乐地区墙改部门对我公司的支持力度不断加大。

4、坚持每周例会制度，每周都对上周的销售情况做总结，对下周工作做计划，合理的安排工作，解决内部问题。为了销售的提高我们共同找问题，想方法。

5、强化内部管理，精细人员分工，使车队与内勤的手续更加简洁、明了、规范，使账目更加清晰，提高效率，减少失误。及时更新内勤及车队人员的综合考核制度，提高人员素质教育，加强销售队伍建设，改进、强化销售手段，逐步实现控制市场能力。

6、参考20xx年车队车辆的变化，为了更好的保证我们高峰期的发货量，我们定制了车队车辆购车协议，上半年购车5辆，很好的控制了车辆难调配的问题，不仅保证了我们4、5月份高峰期的发货量，还为今年车队的整体环境作了有效的改善，为保证全年的发货量作了准备。

7、今年我们加大了非承重的推广力度，我们已经去省标办申请了石家庄地区的标准，目前正在办理当中。已经和石家庄市好几个设计院加大了接触，通过我们的努力鹿泉中医院已经使用了我们的产品，反应良好。晋州、新乐、平山等有几个工地也在准备使用，销售部所有人员正在积极的为新产品投入市场做着全面的准备工作。

9、打造一个团结、友爱、有能力、有方法的销售团队，我们更加细致的划分了业务区域，各项程序严格的按照销售管理办法执行，做到关系共享，互相帮助。将每一个客户分别建立档案虚心的接受客户对产品质量、售后服务等问题提出的一些合理要求，整理备档，为下一次合作做好提前准备，今年公司的回头客比去年增加了5个，其中有两个是石家庄较大的建筑公司。

13、指标完成情况：

发出kp1砖（一等）49487892块 kp1

配砖6417348块

非承重44678块

合计55949918块

平均单价 0.412元/块

销售收入2305万元

回款：完成回款任务2468万元，回款率137％。

1、严格按照销售管理办法中的各项规章制度去管理和要求去管每个人，做每件事。对于人员的调整、工作的调整，及时变更绩效考评表，让每个人都按规矩办事。

2、继续坚持每周的例会制度，对每周的工作情况进行总结及分析，对工作中的难点进行讨论，集思广义，共同想办法、定措施，解决问题。

3、加强市场的控制，扩大销售区域，下半年我们将对阜平、定州市场重点作为扩张区域，在用半年的时间将市场的占有率提高到50%使之成为我公司的又两个重点市场，同时进一步巩固与各地墙改办的关系，使之为我服务。

4、随着市场的发展，非承重产品将是我们必推产品，我们在保证kp1销量的同时，下半年将加大非承重产品的销售和推广，计划宣传工作做到石家庄所以较大设计院，销售量突破20xx方，为公司产品的转型做准备。

5、加大我们的产品宣传，打质量品牌，树品牌意识，开展与大开发商及建设相关部门联谊活动，增进感情联络，进一步扩大公司的知名度。

6、随正人员的成本越来越高、油价的不断攀升，车队的建设就是一个“稳”字，我们将未雨绸缪，适应市场，不让我们的销售在这个环节拉后腿，反之成为我们与其它企业竞争的一个优势、一个亮点。

经过三年多的磨合，销售部现在已经越来越成熟，在应对突发情况时体现出了一个优秀的团队应有的水平。销售部全体员工坚信，在公司领导的大力支持下，在销售部全体员工的共同努力下，我们将继续内抓管理、外拓市场，有信心、有决心一定能够圆满完成全年的销售任务。

**销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇二**

上半年对于汽车销售行业来说，是一个淡季，客户上门的几率相对较小，汽车销售的数量同比其他月份少，针对这种情况，在公司销售经理王经理“山不过来，我们过去”的销售策略下，开始实施“主动出击，开发市潮的战略方针，作为一名销售顾问，我们在做好顾问式的销售方式的同时，进一步做到上门服务、宣传两不误，作为分管\_市\_区的销售经理，现将汽车销售上半年工作总结如下：

经过月初分析总结，锁定\_的目标客户为中小企业主、有实力的个体户、国家公务员、大型企业高层管理人员等，因此，2月份第一次宣传针对有实力的个体户展开了攻势，通过上门访谈、发放宣传资料、邀请意向客户试乘试驾等。

个体户里面曾经的光辉人物们——汽车市场个体户，今年\_的房地产飞速发展，因此带动并且引爆当地的建材市场，相当一部分人，理所当然地暴富了，有了钱需要改善原有的生活，原来不懂消费，不会消费，这就需要我们引导消费，宣传我们的汽车，给准客户的生活带来了一丝色彩，不至于使他们天天面对自己的“上帝们”也让自己当一回“上帝”，宣传有一定的效果，但是在我沟通的过程中，也清楚地认识到\_年底带来的世界金融危机，一样未曾幸免的波及到了\_汽车产行业，顺势波及到汽车市场，这个时候的建材市场如同我们上半年的`汽车展厅一样冷清，现在更多的个体老板选择持币待购，静观其变。

虽然汽车市场一时陷入了困难时期，并不代表其将一蹶不振，等到经济好转的时候，我的努力也就不会白白的付出了，无论是楼市，还是车市，总有经济复苏的一天，现在只需要做好我们该做的，让斯巴鲁在\_家喻户晓，经济好转的时候，总会有人来买车！

我个人认为下半年的工作计划还是以主动出击为主，守株待兔为辅，尽快地扩大宣传范围，通过各种不同的宣传渠道，让更多的人了解斯我们公司！上半年已过，在此期间，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。

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。

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。

销售员工半年工作总结3

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，固然我也参加了清风集体，成了一名置业顾问。说到成都清凤集体，公司以房地产开辟为龙头，融房地产开辟、构筑施工、物业办理、园林绿化为一体的综合性房地产集体公司，是我们公认的金堂自立有诺言的房地产开辟商，气力特别丰富，所以我很侥幸本身能参加我们销售——代表集体形象直接面对客户的如许一个团队。很多告成的进步都说，销售这个行业是最熬炼人的工作，因为本身的年青和经验不敷，所以更必要熬炼本身！本日我的年末总结是对上半年来的工作进修进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以教导今后工作和实践活动的如许一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，结束的特别棒，这些归功于我们的进步。那我呢？本来我踏入这个行业算是比较晚的，异国甚么明显的成绩出来，就算如许我对本身以及公司的前程和前景还是特别看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在全部金堂的房地产开辟中算是佼佼者！了，所以相对来讲，作为销售人员选对如许一个显现本身的工作平台也是很紧张的，固然我选对了！

在这段时候与客户的交换中我是深深的领会到房产的紧张性，为顾客选对一套属于本身的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做本身的工作不但要对本身的工钱当真，更要对本身的顾客当真。可以如许说，房产是销售中最谨慎的交易，不可是交易，更是对本身的平生拼搏的总结、一生搏斗的入手下手，而这些，便是我们置业顾问的本分。本来像我们谈客户是具有很大的竞争力的，固然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，办事好，可是作为顾客来讲究是该多比较多比拟以后再来决议的，所以这个时候我们的工作本领就表现出来了，如何让让顾客买我们集体的房子呢？固然是让我们的顾客明白我们房子的优势，代价、位置、环境、档次都成了思虑的身分，必要我们去和谐、去综合。平常来讲销售工作中每每会存在以下的失误和题目：

1、主观认识不敷，谈客户时思路不敷清楚；

2、本身异国充足的意志，对本身的销售欲望不敷刚强；

3、筹划订定得同等理，离开客观实际，盲目寻找客户，偶然间会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户履行的进程不到位。

5、对竞争敌手的跟踪分析不深切，市场反响速度滞后。

6、来自于竞争敌手的富强压力，使本身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要连续改革的部分，所以对付消耗者的心理、顾客的需求等等都必要我再揣摩再进修以最好做到自在面对。

总结不但要回顾过去，还要展望将来。对当前的局势近况与将来的成长我们还要进行客观深切的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业成长近况与成长、竞争敌手近况与动向展望、地区市场近况与成长、渠道构造与干系近况、消耗者的如意度和虔诚度整体评价。

2、内部环境分析。企业的计谋精确性和明白性、企业在产品、代价、促销、品牌等资本方面的配合程度。

3、本身近况分析。本身的目标与定位、工作思路和理念、个人本质方面的优势与差距。

经过议定对近况与将来的客观分析，能够更加明白所面对的坚苦和机会。从而对坚苦有复苏的认识和深入的分析，找到办理坚苦的方法，对机会有较强的洞察力，赶早做好抢抓机会的各项筹办。

异国人会随随便便告成，每个告成的背面都是付出的艰苦竭力。当真分析获得成绩的因为，总结经验，并使之得以传承，是兑现工功课绩连续提拔的前提和根本。成绩固然要周全总结，对付将来的展望更是要提拔。鄙人半的工作中我还要更加的竭力，拜访更多的客户，更大程度的明白我们集体的一体化办事，并且订定得当本身的任务标的，同时改进本身的销售成绩，要做到：

1、明了工作的紧张思路。计谋决议命运，思路决议前途，精良的事迹务必要有明白精确的思路的赞成。不然人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、新一年度工作的详细目标：销量目标进修目标；

3、结束筹划的详细方法，与客户干系密切程度加强、及时反应顾客的新资讯。

做到以上见解上的宏观展望筹划使我们告成的必经之路，销售行业正在连续强大，不能让本身掉队，更不能让本身淘汰，所以我把下半年当作一个新入手下手，竭力做告成，结束目标，让本身成为最宏大的推销员！

**销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇三**

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款

2、努力完成销售管理办法中的各项要求

3、负责严格执行产品的出库手续

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感

7、完成领导交办的其它工作

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，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，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，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。

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，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，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，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次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，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

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，对厂生产的产品的用途、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、安装。

依据厂总体安排代理产品，代理的品种分为二类：一是技术含量高、附加值大的产品，如35kv避雷器、35熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题；二是10kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

陕北区域大、但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈。陕北区域电力单位多属农电系统，经过几年的农网改造建设，由于资金不到位仅完成改任务造的40%，故区域市场潜力巨大。现就陕北区域的市场分析如下：

（一）市场需求分析

xx区域虽然市场潜力巨大，但xx区域多数县局隶属省农电系统，材料采购由省招标局统一组织招标并配送，榆林供电局归省农电局管理，但材料采购归省招标局统一招标，其采购模式为由该局推荐生产厂家上报省招标局，由招标局确定入围厂家，更深一步讲，其采购决定权在省招标局，而我厂未在省招标局投标并中标，而榆林地区各县局隶属榆林供电局管理，故要在榆林供电局及各县局形成规模销售确有困难且须在省招标局狠下功夫。根据现在搜集的信息来看，xx供电局是否继续电网改造取决于省农电局拨款，原因在于这几年的改造所需资金由省农电局担保以资产抵压贷款，依该局现状现已无力归还贷款利息，据该局内部有关人员分析，榆林地区的电网改造有可能停止。

（二）竞争对手及价格分析

**销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇四**

半年企业的营销经理都要撰写半年工作总结。但是我们要明白半年工作总结绝不是简单的日常工作描述：做了什么、做的怎么样。不是由于销量好洋洋得意歌功颂德，就是由于销量差而灰心丧气批评检讨。营销经理撰写半年工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析半年市场整体状况、市场运作情况，深刻自省，挖掘存在的问题，然后有的放矢地提出下半年的营销工作规划，只有这样才可能保障营销工作稳健可持续性发展。这两者是息息相关，密切关联的。

首先，就本半年市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于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。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。下半年营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业下半年整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白半年营销工作规划并不是行销计划，只是基于半年分析总结而撰写的策略性工作思路，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意义。

目标导向是营销工作的关键。在下半年营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等;流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体半年工作总结和下半年营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

**销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇五**

销售店长，是一个承上启下融汇贯通的一个职位，是联系店长与全店销售工作的一个重要的环节和纽带，是执行总部相关销售政策规定的重要监督角色，从而达到维系全店销售增长的目的的职务，店长销售工作计划书。所以对销售副店长的整体能力规定是非常全面的，下面将阐述一下20xx上半年的工作总结。

作为一个零售服务行业，我们不得不认可我们的工作是多么的辛苦和枯燥，所以这就规定我们必须保持一良好的积极的销售心态来面对我们每天的工作，把积极的一面展现给我的团队，展现给每一个顾客，这就是销售工作首先也是必须具备的条件。销售是很辛苦的一件事情，你必须学会从中得到乐趣，不然你将被最先淘汰！不断的向前争取销售，就像nba打比赛一样不到最后一秒决不放弃的精神

处理事情解决问题要从企业从店里的整体利益出发，切记出现小团体意识，有些事情要考虑到店的整体利益，有些事情就要考虑到企业的整体利益。比如前厅营业处与办事处是分开开展销售检测的，无论哪里的客户只要到了商店就是我们一同的客户，无论营业处、办事处、款台、开票、送货等部门都要全力、全心的去服务，这叫“全员销售”。再比如各个店都设立外阜开发办事处，那么属于原有店面的客户其他店面应回避开发，应激励开发没有属于企业这个大家庭的客户，如果原有店面维护不好那么可开展商议协助服务或者经谈判原有店面和客户同意可转移。绝对避免用一些非法手段抢夺客户，那样受伤的只能是客户，最终还是企业损失！

服务包括内部和外部服务，内部主要指员工之间的服务，外部主要指顾客和供货商的服务，销售工作计划《店长销售工作计划书》。 服务客户的意识，服务客户分为三个层次：

（1）表面性服务客户，就是最基本的服务表面性工作如见面问好、打招呼、尊重顾客、接打电话服务用语等。

（2）培训客户的服务层次，将顾客不知道的流程、产品知识、制度等地方通过各种方法传达给你的顾客。

（3）为顾客着想，就是将你的立场频繁性的换位思考，站到顾客的立场考虑问题，不少问题就迎刃而解了！如果能让你的客户站到你的立场考虑，那么你将更成功！

沟通包括内部沟通和外部沟通，内部沟通主要指：对上级和下级的沟通，上级应包括店长及总部的沟通。尤其规定内部沟通必须很顺畅，这就规定销售店长本身就要具备良好的沟通方法、沟通办法、语言技巧等，光沟不通不行，必须“沟通了”。外部主要来之于顾客的沟通，这就规定谈判技巧及维护客户的能力要很高超，能将客户的销售量掌控，如果遇到投诉既不能得罪顾客又能将客户很好的维护住，这就规定使自己的沟通谈判技巧炉火纯青！

**销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇六**

半年来的工作、学习和生活,我们取得了很多的成绩,也得到了锻炼和提高,可以说受益匪浅，珠宝销售半年工作总结。主要得益于以下几个方面:

首先,张衍禄主任身为领导,在各项工作中都能走在前面,干在前,给广大队员树立了榜样,增添了干劲和信心;同时,张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队,给队员讲形势、讲要求,讲保安业务和物业管理方面的知识,使广大队员深受鼓舞;更重要的是每一次大的活动,张主任等领导,都能亲临现场,组织指挥。所有这一切,都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

我们是在扬州国际珠宝城从事保安工作的。扬州国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台,定位高端、规模宏伟,理念先进,这就要求我们保安工作必须与时俱进,不但要跟上,而且要走在珠宝城发展的前面,先一步,快一拍,否则就会被动,就会出问题。因此,我们在工作中,尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰,从客观实际出发,批判地接受新的思维,坚持不断的创新,将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。我们工作中,没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教,而是把工作层面渗透到生活层面,从表象渗透到内心。当队员生病,或遇到困难时,只要我们知道的,我们都会尽力关心和帮助的,只要我们能做到的,都会全力去做,做不到的,也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后,工作、生活受到影响,我们及时去看望他,给他送去饭菜,帮他洗衣服,同时,在工作上帮助调班,好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时,都会提前为他们订好蛋糕,并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理,不仅使受帮助者个人深受感动,更使全体队员都能感到温暖,看到希望，工作总结《珠宝销售半年工作总结》。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法,全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上,在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例,我们都组织队员进行学习,同时,引导他们多问几个“为什么?”,收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。

工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要做到“三个再创新”,“两个大提升”,最后实现“三个方面的满意”。即:在思想观念上再创新,在工作质量上再创新,在工作方法上再创新;在工作成绩上再大提升,在自身形象上大提升;最后达到让公司领导满意,让珠宝城领导满意,让来珠宝城的国内外领导、客商,顾客满意。

**销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇七**

随着时间的推移，又过去了半年，特对此前工作进行汽车销售半年工作总结。在过去的这一年里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助!

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.

我们所负责的车型很多，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.承德现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在承德这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总结出几点原因：

1. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进;

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3.市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

因此我也针对自己的不足作恶一些计划：1.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;2.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;3.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。

以上汽车销售半年工作总结是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!

销售经理述职报告 | 销售述职报告

**销售工作半年的述职报告 销售年终个人述职报告篇八**

\_\_年上半年已结束，为更好的开展各项工作，现对\_\_年上半年各项工作总结如下：

三楼商场截止到\_\_年6月销售完成全年计划的%，完成同期的%，利润完成全年计划%，完成同期%。

其中男装销售完成去年同期的%，下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降%，主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响;男装中岛同期下降%，主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特价品，使中岛品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的%，主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的%，下降较大的.品类是中岛，同期下降%，主要原因一是去年商业公司300元团卡取货集中在1月份取货(今年没有)，中岛团卡取货占的比重较高影响较大;另外红蜻蜓、哈妮、必登高三个品牌比去年同期下降了43.2%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少，红蜻蜓供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大;第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅%，部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的%，主要原因是今年促销费高于去年同期。

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩;

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显。端午节期间联系梦特娇厂商推出了大型特卖活动，销售近万元;乔顿父亲节期间举办了vip主题酒会，付1万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长761%。员工内购会期间利郎推出全场3折起特卖，九牧王5.9折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长193%。

2、加大活动力度，抓好节日经济;

端午节、母亲节、父亲节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在母亲节和父亲节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动，父亲节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，母亲节及父亲节销售分别增长14.36%、7.46%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养。

2、品牌储备不足，有品牌撤柜或需淘汰品牌时无有效候补品牌，影响调整进度。

3、员工主动服务意识需进一步强化。

(一)做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作。

(二)注意日常品牌储备，并与目标品牌保持联系，为以后的品牌结构调整打基础。

(三)在部门内制定新品牌推广计划，首先继续加大品牌的宣传力度)同时要求厂家拿出促销方案，尽快提高新品牌的知名度，提升销售业绩。

(四)采取多种促销方式，分时段促销提升销售。

1、有针对性的联系大型特卖活动，如百丽五大品牌、boss休闲鞋、利郎、赛兔羊绒等。

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销。

3、组织和做好店庆的各项工作，与供应商沟通的活动力度积极联系货源，准备部分品类的特卖(重点是男装与羊绒)。

4、在12月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售。

(五)加强与供应商的沟通，稳定品牌发展。部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

(六)做好层级管理，培养员工的主动服务意识。加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

以上几点部门在今后的工作中将努力做好，同时将继续开拓思路，积极创兴经营，力争在\_\_年下半年取得较好的销售业绩。

##结束

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