# 最新销售经理述职报告(五篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-07-18

*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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!销售经理述职报告篇一你们好!我于20\_\_年\_\_月\_\_日加入公司销售部，并于20\_\_年\_\_...*

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。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**销售经理述职报告篇一**

你们好!

我于20\_\_年\_\_月\_\_日加入公司销售部，并于20\_\_年\_\_月\_\_日被任命销售部销售经理，和公司一起度过了\_\_个月的光阴，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

销售部主要是与各运营商、合作单位关系维护、工作交流、人员沟通、根据业务发展需求，积极拓展新业务领域为主、协助公司其他部门做好业务支撑为辅助来开展工作。前期通过我获得的每一个任务、每一次沟通，都让我获得了宝贵的经验。为和客户建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为客户服务，是以帮助客户为主，本着“坚毅诚信创新激情责任”的原则来开展工作。在工作完成的情况下，不仅要满足客户的需求，也要得到我们应得的利益。而且通过我们的产品、我们的服务、我们得热情，赢得客户的信任。取得下次合作的机会。就像公推直选前后，我担任世纪城公推直选炒作小组组长，组员将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是信息速递化还是信息质量、数量，依然能够坚持用心、用脑去做。20\_\_年\_\_月-\_\_月的工作及任务已经确定。所有的计划都已经开始运作，我一直都坚持如果遇见问题，能解决的问题带着解决方案上报部门，不能解决的问题以最短的时间上报部门商议解决。

在下半年的工作中，我将以“想象力、创造力、亮剑精神”为中心，做到充分利用业余时间，无论是在维护客户关系方面，还是在销售策略方面，采取多样化，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让自己找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。让自己的能力、素质都有提升，锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

我相信拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最重要。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。通过这段时间的工作，我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然会发展壮大的一种趋势。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我个人的全部力量。

回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。崭新的明天，崭新的祝福，崭新的期待!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售经理述职报告篇二**

尊敬的领导：

您好!

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。首先要感谢领导对我的教诲，感谢团结上进的同事帮助和鼓励，感谢我在沮丧时鼓励我给我打气的同事们，感谢信逸和给我这个上升的机会。

来到公司已经快半年的时间，从一个不懂得销售的人员，到地产销售经理的这个位置，当中公司给了我很多的动力，同时也给了我很多培训机会，让我在这个行业有了上升的空间，逐步的找到了在房地产销售中的乐趣。我愿意认真执行公司下达的销售政策，并和其他销售员一道努力拼搏，积极开拓市场，较好的完成公司销售业绩，同时，也提出了自己对销售的观点。

作为房地产销售经理，配合公司做好日常管理工作，是销售人员和总监之间的枢纽和桥梁，及时发现案场问题，及时解决问题，同时，也负责日常销售统计工作等，主要工作述职如下：

一、协助总监做好日常的管理工作

(1)严格遵守并执行公司各项规章管理制度，起到以身作则的带头作用。

(2)协助总监做好工作安排，制定值班人员安排表。

(3)自觉遵守作息时间，协助销售总监做好考勤、考核制度，严禁迟到、早退现象发生，如若发现，按人事管理制度执行。

(4)协助总监每周组织销售人员开总结例会，分析上周销售情况、问题、提出建议。

(5)严格要求销售人员的仪态、仪表、言谈、举止，热情礼貌对待客户，提高服务质量，树立品牌形象。

(6)爱护公务，带头做好售楼处的清洁卫生工作。

(7)培养集体协作精神和工作默契，其他员工接待客户时，应积极主动地给予配合，促成及成交，对于不能成交的原因，进行分析、总结、及时地给予配合，把握机会达成成交。

二、解决客户提出的疑难问题

(1)如果销售人员由于销售经验不足，可能无法回答有些客户提出的问题，这时，就要销售经理出面，为客户解决疑难问题，取得客户的信任。

(2)用诚恳的态度、平和的心情倾听客户诉说，取得客户的理解。耐心而细致地同客户沟通，稳定客户的情绪。

(3)认真地向客户阐明公司的工作程序和原则，想办法解决客户提出的疑难问题，尽量赢得客户对本公司的信誉与个人素质的认可和信赖。

三、日常统计工作

(1)每天认真统计电话量、区域、客户群、找准销售定位。

(2)认真统计到访客户量、客户需求、面积、户型、反映的问题比例。

(3)每周对电话量、到访客户量进行总结，在每周公司销售例会上进行汇报。

(4)了解项目的价格、户型、朝向、面积、定位、交通、周边环境和配套等，抓住卖点，做到心中有数，沉着应付。

(5)了解市场情况进行比较、分析，找出销售难点和影响因素，协助经理提出方案和建议。

(6)做好定金收据、认购书、佣金收据的核对、登记、存档，有错漏要及时向公司领导汇报。

(7)做好收款、销售登记工作、做好销售进度表。

(8)跟踪客户的补丁、定首期、签合同、收按揭资料、办理按揭手续等工作。

(9)做好销售报表，销售总结，每周例会向公司领导汇报。

四、周边项目竞品情况

(1)定期组织市场调研，收集市场信息，分析市场动向、特点和发展趋势。

(2)收集有关房地产的信息，掌握房地产市场的动态，分析销售和市场竞争发展状况，提出改进方案和措施。

(3)负责收集、整理、归纳客户资料，对客户群进行透彻的分析。

销售主管要起到带头作用，多配合领导和公司的工作安排，要团结销售人员，要有凝聚力、执行力、创新力、组织能力与指挥能力。

从今以后要严格要求自己，认真负责做好本职工作，努力弥补自己的不足之处，多学习专业知识。我的成长离不开领导帮助和同事的支持。

希望在领导的帮助和同事的支持下努力工作，取得更好的业绩。不断提高自我。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售经理述职报告篇三**

尊敬的各位领导、同事们：

20\_\_年前厅部在全体员工的努力下，做好五一、十一黄金周及各类型会议与团队的接待任务，加强销售，不断地提高客人的满意度，提升服务质量为酒店创收，顺利地完成了酒店下达的各项任务和指标。20\_\_年前厅部工作述职如下：

一、经营

我部散客的构成主要是自来散客与常客群体，围绕这两条主线开展了我部的营销工作。由于酒店房间设备相对陈旧及酒店经营项目的调整，且同行竞争激烈，酒店现阶段的硬件设施无法满足部份客人的需求，根据前台顾客满意度的调查发现，酒店取消了茶市、桑拿按摩及健身房后，部份客人认为酒店娱乐项目较少，较为不满。综合各种因素，酒店对散客的吸引力有较大幅度的下降，导致部分客源流失至其他酒店。针对形势的变化，我部对自来散客采取随行就市的政策，针对不同层次，不同消费能力的客源群体对症下药，向客人重点推荐豪华标间，凭借酒店可向住店客人提供在房内免费拨打国内、市内电话及免费上网，增加房价的附加值，并以合适的价位留住客人。为稳定酒店的常客群体，针对这一特殊的消费群体，我部倾注了极大的精力，因为这些客源为酒店带来了丰厚的收益。

部门经理及部门主管定期与客人进行电话沟通，了解客人的近况，向客人表示关切。每一位员工都熟悉客人的消费习惯，给客人营造了一个良好的消费氛围，让客人放心消费，在消费中体现了应有的价值。同时针对在住房紧张的情况下，采取价格不变，提升套房入住政策，受到常客们的赞赏，正是通过这样的方式，我部在同行竞争激烈的情况下，仍然为酒店稳定了一批常客，常客稳定的消费，在一定程度上稳定了散客收入。十一黄金周散客收入方面，前厅部做好充分准备，详尽地分析各类数据，做好订房统计，但由于黄金周期间恶劣的天气，造成部份客人无法出行，行程及订房被迫取消，在一定程度上影响了散客收入。

在做好散客销售的同时，我部与销售部密切配合，我部与销售部对订房及房价确认等环节进行了梳理，提高工作效率，让客人入住更方便，并将客人的意见及建议及时反馈至销售部进行跟踪，让协议客人在酒店消费更舒心，更放心。同时，积极配合销售部完成了各类旅行社团队、会议的接待工作，得到了客人及领导的肯定。\_\_\_\_酒店是即将在\_\_\_\_举行的世界客家大会的接待酒店之一，我部将继续与酒店各部门一起，协助酒店领导做好会议接待工作，力争给来自世界各地的客人留下良好的印象，进一步提升\_\_\_\_酒店的知名度及品牌效应。

二、服务

在服务方面，我部一直以“最好的服务，就是最好的销售”的理念为指导思想，并辅以金钥匙个性化的服务理念，贯彻到每项服务中。

1、各类客源及会议接待

前厅部处在酒店的第一线，服务质量的好坏直接关系到酒店的收入及声誉。在20\_\_年，我部配合各部门，完成了各类型客源、会议的接待工作，特别是\_\_\_\_公司会议，提前做好准备工作，部门全体员工全部就位，从房间的预留、vip房的布置、会议代表入住，直至会议代表退房，经理和主管都亲自进行检查和监督，密切关注各代表在会议期间的需求，注重每一个服务上的细节。力求让会议代表有得到“宾至如归”的住店感受。在会议期间从未出现因部门员工服务出错而导致的投诉。很好的完成了接待任务。

2、vip的接待工作

我部从细节入手，尽可能地了解vip客人的住店习惯及喜好，才能更好地为vip客人提供个性化的一站式服务，密切关注客人住店期间的需求，彰显vip客人的尊贵。同时我部还着手建立了\_\_\_\_公司领导的住店习惯及兴趣爱好的记录，经过培训，部门员工都能熟悉领导样貌，姓名及职位，让接待工作娈得更为顺畅。

3、大堂副理的客户关系维护

在日常工作中，加强与客人的沟通，对酒店的住客以及常客每天都定期地打礼仪电话问候客人，了解客人住店的感受及建议，并如实地做好记录，为改善酒店的服务质量提供了一手资料。常客群体是酒店的忠实消费者，如何做好常客服务对酒店品牌的宣传有着重要的意义，针对这些特殊的群体，我部从细节如手，尽可能地了解客人的喜好，并对症下药(赠送鲜花，果蓝，提升套房，赠送免费房等，延时退房)，让客人感受到服务的尊贵，提升客人的归属感。在稳定了原有客源的同时，积极开拓新客源，为酒店经营创收。

4、金钥匙服务我部拥有两名金钥匙会员，而金钥匙服务作为我店服务的重要品牌，在服务中，我部充分利用金钥匙的平台，为部分客人解决了旅途中一个又一个难题，让客人体会到了到店如到家。首先让员工了解金钥匙服务的实质是个性化服务，因此，在服务中，我部不厌其烦地强调注意服务中的细节，并注意收集客人的个性化要求，从细节入手，让服务与众不同。金钥匙一站式的个性化服务为酒店带来了很多回头客，真正地实现了服务向效益的转换。礼宾部作为金钥匙服务的前沿阵地，在\_\_\_\_领导、\_\_\_\_会议住店期间，根据要求，多次为领导提供了高效、准确的委托代办服务。根据统计，今年礼宾部准确无误地为\_\_\_\_领导及客人提供了\_\_\_\_次委托代办服务，高效、准确的服务给客人留下了深刻的印象，也得到了领导及客人的认可。在酒店领导的支持下，礼宾部主管于20\_\_\_\_年\_\_月参加了第\_\_\_\_期金钥匙资格培训班的学习，更全面地了解了金钥匙服务的内涵，从而能更好地开展服务与培训工作，让酒店能充分发挥金钥匙的品牌效应，为酒店经营创收。

三、部门管理

管理的最终目地是能更好地做好服务工作，我部始终以这个观念作为指导思想开展管理工作。首先更新部门管理人员的观念，要求领班主管不仅仅是业务上的能手，更要在管理上下功夫。遵守酒店的规章制度，在各项服务细节上做好监督，充分发挥管理者的功效，让一切管理都服务于服务。

1、日常服务管理

部门经理加强了对主管级人员的管理培训，定期召开部门管理人员会议，对日常工作中的管理问题进行分析总结，自我批评，不断地完善。要求管理人员必须做到在“关键”的时刻，出现在“关键”的地方，解决“关键”的问题。同时对于酒店更改店名及总机号码等事宜，配合酒店做好对外宣传工作，以便更好地开展部门管理及对客服务工作。

2、三标工作开展及执行情况

今年是酒店“三标”实行的第三年，服务按照三标的标准开展，工作中做好痕迹化管理，有效地提高了部门的工作效率。在今年三标的审核工作中，我部表现良好，但仍有许多不足之处，我部已按要求进行了整改。在管理上，我部层层抓落实，管理责任落实到各分部主管身上，切实地做好管理工作，更好地发挥主管的监督职能，加强对日常服务工作的监管。

经过全体员工的努力，很好地完成了部门的质量目标指标，即：①入住登记时间不超过\_\_分钟②宾客寄存物品保护率\_\_%③宾客建议、意见处理率\_\_%④宾客重大投诉率发生为\_\_\_\_。

3、员工管理

在部门的日常管理中，员工的思想工作也是我部的工作重点。在工作中加强与员工的思想交流，听取员工的意见，消除员工的不安因素，深入地了解员工的想法，对症下药。并为员工创造机会，让员工展示自己的才华。要求部门员工在工作中端正工作态度，严格遵守酒店及部门的各项规章制度。

对部门困难员工献爱心，部门内部多次组织捐款活动，积极响应酒店的号召为员工捐款，并定期与员工交流，多次上\_\_\_\_看望员工，让员工感受到集体的温暖。

通过酒店各类活动的参与，极大地提高了员工的工作热情，加强了员工与部门之间的互动，让员工对酒店及部门有了更为强烈的归属感，增强了部门的凝聚力。

四、培训

随着酒店同行业间的竞争越来越激烈及酒店设备老化的情况下，我部始终清醒地认识到，只有比别人更好的服务才更具有竞争力。对此我部在20\_\_年有计划地开展一系列的针对性培训工作。并按照三标的要求，对培训都做好了记录。

1、加大力度对员工进行业务技能培训，定期考核，不断地督促员工进步，培养员工的服务意识，加深员工对服务的理解。强调培训的时效性，工作中发生的案例，及时地在培训中进行总结，有效地改正了错误的同时，也对服务水平有了更大的促进。

2、通过培训，提升了中层管理人员的管理能力，确立部门的文化核心为“让我们做得更好”，这是贯穿我部管理的主线。

3、通过培训，让部门形成了积极向上的工作氛围，提高了部门的凝聚力，员工的集体荣誉感增强。严格规范的管理，有力地保证了我部能为客人提供优质的服务。

五、不足之处

我们酒店也像其他酒店一样遇到了很多难题，人才就是其中很重要的问题，随着老员工的离职，新员工在业务能力、工作经验、专业知识等方面存在着较大的差距，以至服务效果不能更好地达成。在服务的细节方面仍有很大的提升空间，这就需要我部根据实际情况，制定更有针对性的培训计划，提高员工的业务能力和服务技巧。同时需创造机会给员工出去培训，拓宽知识面，学习新的理念及知识。只有这样才能更好地服务于客人、服务于酒店。

随着“三标”管理体系的不断深化，酒店的管理体制也更为规范化，对部门的要求也变得更为严格，我部会本着在批评中不断进步，在总结中不断成长的态度去面对将来在工作中所出现的问题。以良好的精神面貌，全身心地投入到2024年的服务工作中，为酒店经营创造更高的经济效益。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售经理述职报告篇四**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

20\_\_年已成历史，2024年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受汇报如下：

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

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、严格遵守公司制定的各项规章制度;

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，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于\_\_\_\_地区工程招标要使用参考当地《\_\_\_\_地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理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，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先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。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

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，对公司生产的铝材产品用途、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、价格和施工要求。

五、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但\_\_\_\_区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类\_\_\_\_品牌如\_\_\_\_等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是\_\_\_\_相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟\_\_\_\_多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、2024年销售经理工作设想

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销售经理和同行学习，2024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20\_\_年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)20\_\_年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)20\_\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

(五)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。

(六)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。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)20\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)20\_\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)20\_\_年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，2024年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售经理述职报告篇五**

尊敬的各位领导、同事们：

回首20\_\_年，有太多的美好的回忆，20\_\_年本人来到\_\_\_\_工作，但是唯有20\_\_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助与鼓励下，我一定会拥有更美好的明天。

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\_\_\_\_经理，我要非常感谢他在工作上对我的帮助。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非常缺乏，我的工作可以说是很难入手。20\_\_年初，我都是在\_\_经理的带领下帮助下进行客户谈判、分析客户情况、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\_\_\_\_月份本人的销售业绩及能力才有所提升。

二、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。我在这里想说一下：我要把\_\_类的客户当成\_\_类来接待，就这样我才比其他人多一个\_\_类，多一个\_\_类就多一个机会。回访，对客户做到每周至少\_\_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，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20\_\_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20\_\_年度的工作。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，好稳定与客户关系。

2、因\_\_\_\_限购令的开始买车需摇号，所以要更加珍惜客户的资源。

3、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、每月应该尽努力完成销售目标。

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，一定要本着长京行的服务理念爱您超您所想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。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_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