

销售回款情况 销售工作报告

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

销售回款情况 销售工作报告篇一

成长，从我的销售路开始。

从南昌来到广州，从学校走上工作岗位，从广州的一家销售公司走向自我成长的开始。因为做了销售，让我明白一个人无论做任何事情，自己不去努力，不去付出，不可能成功。去做任何一件事情，不去用心，你是绝对不可能做得更好。

其二：目标非常明确。自己在做任何一件事情都能有一个很好的标准去做。这是我以前从来都没有的感受到了。因为你有了一个非常坚定的目标，你才会不抛弃你的信念，不放弃你的努力。在取得成功的道路上，有风有雨、有曲折有坎坷，许多人会半途而废。只有那些坚持下去的人，目标明确的，才会看到终点的美丽。

第三：自己做事的积极性和主动性强烈。销售人员在市场上，每天都要去做有意义的事情，比如，多拜访一次客户，多打一通电话，多去总结一天的工作等，销量的提升也就是水到渠成的事了。

最后，其实我自己认为；成功只是把一件事情做对，而成长则是能力的提升。成功并不一定能让你成长，但销售人员要能成才，就必须不断地成长。

成功是把事情做对，而成长则是做对的事情。、

销售回款情况 销售工作报告篇二

1、销售目标

(1) 区域业绩目标落实到位

(2) 第一季度计划实现40万业绩(1月份做好铺垫工作，2、3月份必需做到40万业绩)

2、客户分类

重点客户：南方电网超高压公司、广州供电局变电一部、变电二部、广东电网电力科学研究院，佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局，肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局。

一级客户：广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局、番禺供电局、白云供电局、花都供电局、增城供电局、从化供电局，南海供电局、顺德供电局、佛山供电(敬请期待本站推出更好文章：)局输电部、三水供电局、高明供电局、广宁供电局、云浮供电局。

3、业务员重新调整：

现有业务人员客户分工

吴蒙(广州供电局变电一部、变电二部、广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局)

杨华(番禺供电局、南方电网超高压公司)

张敖日格乐(增城供电局)

周玉辉(天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局)

吕牧哲(佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、南海供电局、顺德供电局)

李满亮(肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局、端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局、云浮供电局)

马麟犊(从化供电局)

李茂明(花都供电局)

业务人员变动分工

吴蒙(广州供电局变电一部、变电二部、广州供电局输电部、荔湾供电局、越秀供电局、海珠供电局)

杨华(番禺供电局、南方电网超高压公司、增城供电局、天河供电局、黄埔供电局、萝岗供电局，该业务人员的工作能力较强，而且现有客户较少，建议把上述客户交给此业务员)
张敖日格乐(工作经验不足，建议调整)

周玉辉(因该业务员的客户较多，无时间开发新客户，建议把该区域供电局交给其它业务人员，增进重点客户的工作)

吕牧哲(佛山变电一部、变电二部、禅城区供电局、佛山供电局输电部、三水供电局、高明供电局、南海供电局、顺德供电局)

李满亮(肇庆输变电部、高要供电局、四会供电局、端州供电局、鼎湖区供电局、怀集供电局、封开供电局、德庆供电局、云浮供电局)

马麟犇(从化供电局)

李茂明(花都供电局)

新招业务人员安排在广州区域、佛山区域电力系统

调整相关措施:

(3) 计划社会招聘2人, 工作经验及相关行业履历!

4、业务员培训

(1) 针对性找出客户需求产品

(2) 针对性的产品培训

(3) 针对性业务技能培训

5、工作安排及目标

(2) 1、2、3月份落实市场计划销售任务, 业务人员销售任务分配(广州20万、佛山10万、肇庆10万)

(3) 带业务员熟悉客户各个部门人员

(4) 重点培养有潜力的销售人员

(5) 做好陪跑工作

(6) 自己以重点客户及客户领导公关为主要工作

(7) 为与客户加强交流, 增进感情, 对重点客户每周拜访两次;对一级客户每周拜访一次;对于其它客户根据实际情况安排拜访时间(但必需做到至少两周拜访一次)。

(8) 了解客户基本情况(附表)

(9) 了解客户对产品实际需求并提交详细清单

6、落实产品交流会

针对重点客户开展产品交流会,主要联系该单位生技部门负责人,安排该单位及其下属供电所相关人员来参加产品交流会!

销售回款情况 销售工作报告篇三

近年来,中石油**销售分公司围绕创新、管理、信誉、品牌、服务入手夯实根基,以市场为导向,以体系管理为基础,以责任落实和现场管理为重点,在复杂的市场竞争中实现了销售总量、零售量、利润、员工收入等方面的健康发展,先后荣获了省公司先进单位、**市文明单位、**市突出贡献单位等荣誉称号。

今年,是中石油**销售跨越式发展的重要一年。年初,省公司新一届领导班子提出了“干一流工作、创一流企业、做一流贡献”新的工作目标,力求在销量、管理等方面实现新的突破。**分公司结合实际认真贯彻省公司这一新的工作思路,创造性地开展工作,取得了新的成绩,实现了公司在高起点上的新跨越。

过硬的员工队伍素质是企业高效运作的保障。今年初,公司提出了工作规范、管理力强、执行力强、创效力强的基层建设标准,开展以“工作创新奖”为主要内容的特色活动,按照省公司制定的“40+4”学习制度和“8+1”学习方式,自己动手编写宣传提纲,利用工作会议、集训等多种形式培训员工,教育员工学以立德、学以增智、学以致用,着力打造过硬员工队伍。

同时,这个公司以“教育、督导、学习”为三个着力点,坚持

“两看、三查、一提问”的工作方法，公司领导和有关部门经常深入销售一线，看职工思想情绪、看现场文明规范；查安全措施、查组织措施的落实、查现场工作是否按规定动作执行；提问员工相关业务知识。经过一个季度的强化，**公司从机关到基层，从班组到员工呈现了浓厚的学习氛围，各个争当文明班组、人人争做销售能手，员工队伍整体素质明显提升。

9月份，在省公司举行的岗位技术比武中，公司夺得了团体第三名的好成绩。

中石油**分公司以财务信息系统为平台，财务会计为基础，预算管理为手段，资产效益管理为目标，资金管理为核心，内控建设为主线的财务管理体系，加强财务队伍建设，努力提高财务员工综合素质，提升财务管理水平。实现了财务工作由记账、算账型向管理分析型的转变，为管理决策提供了可靠依据。

到10月末，**分公司完成了全年5436万元的考核利润指标。同时，压缩费用、挖潜增效、吨油现金营销成本等全部控制在预算范围之内。

从制度管理向文化管理迈进，是中石油**分公司安全管理的一个特色。在“安全环保年”活动中，这个公司以班组达标活动为载体，强化安全教育，积极营造安全文化氛围。分公司结合传统有效的安全管理经验，强化岗位练兵，组织编写了班组员工应知应会读本、班组达标标准汇编、“三违”案例剖析等安全教育系列读本发给员工，使员工们全面掌握操作规程、作业程序、工艺流程、岗位风险识别、应急程序及安全技能知识等内容。落实安全责任制，坚持安全管理监督检查，开展春防、防汛、秋防、冬防全区安全环保大检查，规避安全风险，为实现200*年安全管理零事故目标打下了基础。

今年以来，中石油**分公司领导班子把发展作为第一要务，在销售上坚持提前谋划、上下联动，科学分析市场，合理把握库存，严格按照市场规律办事。

春耕时节，分公司一方面核准春耕油品需求预期，提前制定春耕油品供应应急预案，并根据实际情况，提前进行油品调配，延长油品供应周期，有效控制了销售节奏；一方面充分利用媒体，宣传中国石油在支持地方经济建设中所履行的“三个责任”，广泛宣传中国石油品牌和服务承诺，保证了春耕油品供应平稳。

中石油**分公司连续多年注重企业文化建设，分公司把推进企业文化建设与构建和谐发展结合起来，重点在学习力、沟通力、亲和力、凝聚力、管理力、执行力、活动力和创新力上下功夫。

分公司充分利用板报、网页和各种媒体不断拓宽教育阵地，积极开展不同主题、不同形式的企业文化活动，营造和烘托向先进典型学习的浓厚氛围，使先进典型的示范引导作用得到了有效的发挥。在理论学习的基础上，紧密结合实际，充分利用“劳动节”、“党的生日”、“国庆节”等特殊节日，先后组织开展了“展先锋风采、树模范形象”，“立足岗位做贡献、管理增效当先锋”等立功竞赛活动。

中石油**分公司通过开展各种活动吸引和鼓舞了越来越多的员工以更大的热情投身到工作中，凝聚了员工队伍，调动了各方面的积极性，构建了和谐发展的良好氛围。

销售回款情况 销售工作报告篇四

1、了解企业的发展困境和瓶颈，为实际开展工作制定短期见效的工作方案

6、力主抓几项短期效益的工作以树立权威，尤其是在大集团

公司

7、以部门经理为主，避免越权

附家具商场总经理助理岗位职责

1、参与制定公司发展战略与年度经营计划；

2、主持制定、调整年度销售工作计划及总预算并组织实施营销战略规划；

3、按工作程序做好与销售、企划、售后服务、财务部门的横向联系；

6、监督公司相关人事制度、商场管理制度的执行情况；

7、监督公司市场策划与促销推广活动的执行与落实；

8、定期开展各部门联动的售后服务管理会议，保证整体运作效率的改善；

9、监督商场货品管理、现场装饰管理、导购员培训的工作执行情况；

10、协助总经理开展相关工作，并完成交办的相关事宜。

总经理助理绩效考核重点：

1. 公司计划完成情况

2. 公司制度的执行情况

3. 日常销售额

4. 市场推广与促销管理

5. 各部门日常绩效考核

日常工作事项：

1. 周工作计划执行稽查
2. 公司制度执行稽查
3. 仓库管理执行稽查
4. 现场销售管理稽查
5. 货品防损与修补情况稽查
6. 公司交办其他部门需完成事项的落实情况督查
7. 总经理交办事项落实

销售回款情况 销售工作报告篇五

首先，就我个人而言。我很感谢公司能够给我一个学习与进步的舞台，感谢你们对我的关照！半年来，我学习了很多产品知识，但农资世界是丰富多彩的，我所学到的也只是微不足道的，并且还存在着很多自身的一些问题和不足。

其次，就公司整体状况而言。由于今年的市场行情不断变化，导致公司上半年的业绩不是很理想，这也直接关系到我们的工作态度，所以工作上不是很忙碌，总觉得工作情绪有些压抑！时常反省自己，总想去多做些什么能否对提升业绩有所帮忙，但是心里老是有些顾忌，感觉自己还不够成熟，总怀疑自己这个时候还不适合去做业务方面，只是想多些时间让自己成长起来，提高自身各方面的知识与素养，那样我会更有把握的去做出决定！

一、销售得工作中的辅助工作

我们在多个地方进行了促销，在促销策划上面没有什么经验，但经过经理和同事们的努力，我们的促销活动还是取得了必须的效果，我们相信我们的促销活动会越来越多，越来越好的。良好的开端便是成功的一半。旺季过后，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，个性是做好“无节造节”的文章。争取厂商支持，整合各类营销资源，统一策划营销方案，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。抓好商品的结构调整、库存管理，争取厂商的政策支持，适应市场消费需求。由于经济形势的变化，销售市场竞争格局的变化，今年的商品的结构、库存是很难把握的，随着两节销售旺季的到来，各部门经理始终把商品结构调整、组织适销对路商品，库存管理化作为一项重要工作来抓落实。各部门经理主动对两节销售形势进行了分析，对商品的结构、库存进行了更加详细的分析，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整、抓好库存管理。经过这样紧张有序的半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱。

刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这半年，又从无限简单中走出这半年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

二、市场销售工作现状

1、制定软件销售目标。上半年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据

市场供求关系，组织销售工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较强烈。在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的状况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格差不多，没有构成比较悬殊的价格比较。在品牌较强的局势下，这种价格差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款回款难准时。受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不按时，影响了公司的整体运作。

三、销售任务完成过程中的应对措施。

1、质量的改善。在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能的凸现出来，争取零售商对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使零售商对价格方面减少挑剔。同时，能够适当的选取时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多零售商和农民熟知，使产品的质量在市场中构成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险。在货款回笼方面，整个部门都构成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。拟定具有约束潜力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成

交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了必须效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台借助公司的销售平台，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部透过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场状况用心派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系。

(2)不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作状况和竞争对手的状况，发现问题及时处理。

(3)及时将客户的要求及产品质量状况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要。

(4)做好售前、售中、售后服务。上半年，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。依靠我们上级的信任和指导，依靠的优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的干部、员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。在未来更长的工作生涯中，我会更加严格要求自己，踏实地做好每一件事。我热衷于这个行业，做着自己感兴趣的农资产品，充满着热情，也很有行动力，心中更是充满了理想。目前，我已经完全的涉及农资领域当中，我相信在不久的将来，再加上公司也有这方面发展的计划，必须能够尽早的实现!我更加期望，公司能够给我信心与勇气，让我能够更自信的去发挥并创造更多的成就!我深信，只要交待安排给我的事，我会尽心尽责的去完成!我会不断加强学习，拓宽知识面，努力学习产品专业知识和一些工作常识;本着实事求是的做事原则，继续发扬优点，改善缺点;团结一致，勤奋工作，共同进步，维护公司利益，用心为公司创造更高的价值，力争取得更大的工作成绩!

我深信，在公司的正确领导下，只要我全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让2022年成为名副其实的创利年!

谢谢大家!

述职人□_x

销售主管工作报告5

销售回款情况 销售工作报告篇六

20__年是我公司实现稳健发展的重要一年。x文秘站版权所有，全国文秘工作者的__!x营销区部按照市公司的统一要求和部署，加强队伍建设，完善管理体系，努力开拓市场，全年共实现新单期交保费2__万元，趸交保费1378万元，意外险保费206万元，区部提前两个月达成意外险目标，实现了业务规模和团队人力的稳定，促进了业务的持续、健康发展。所有这些成绩都凝聚了区部各级管理人员和全体营销伙伴的心血和汗水。

为了表彰在20__年做出突出贡献的营销伙伴，进一步激励销售队伍的士气，特对优秀团队和伙伴进行表彰奖励。

根据20__年初工作会精神，对超额完成全年期交保费目标的精诚部、群英部、精英部、精锐部等四个销售团队给予“20__年度优秀团队”荣誉奖杯。

对达成年初保费目标的__等9个处组给予“20__年度荣誉处组”称号，颁发锦旗。

根据十三区部20__年度《精英俱乐部章程》，对__x等十五位伙伴授予20__年度“精英俱乐部会员”称号；对__x授予20__年度“精英俱乐部特殊贡献会员”称号。精英俱乐部会员获得区部颁发的荣誉证书，全年享有精英俱乐部会员权益。

根据区部战略规划，对20__年度保费第一的__x伙伴颁发“20__年贡献最大的人”荣誉证书，对20__年度件数第一的__x伙伴颁发“20__年最勤奋的人”荣誉证书；对20__年度收入第一的__伙伴颁发“20__年最富有的人”荣誉证书。

根据区部《关于开展20__年度“人人达标，争作明星”活动的通知》精神，对__x伙伴授予“20__年度超级展业高手”称号，对__x等十位伙伴授予“20__年度十大展业高手”称号，

颁发证书，奖励每位伙伴西服一套。

对__x伙伴授予“金星业务员”称号，颁发“金星业务员”荣誉奖牌和奖章。

对__等九伙伴授予“银星业务员”称号，颁发“银星业务员”荣誉奖牌和奖章。

对__x等六位伙伴授予“短险销售先锋奖”，颁发证书和奖章。

根据区部战略规划，对20__年度入司且保费排名前列的__x等十人，授予“20__年度最佳新人”荣誉称号，颁发荣誉证书和奖章。文秘站版权所有，全国文秘工作者的__！

在20__年度市公司和区部的员工评选中，我区部__x组训被评为“市公司优秀组训”□__x组训被评为“市公司先进个人”□__x讲师被评为“十三区部优秀讲师”。将向他们颁发证书。

希望区部全体伙伴向以上获得表彰的优秀团队和业务伙伴学习，学习他们敬业爱司、拼搏奉献、不断超越的精神，并以他们为榜样，爱岗敬业，勤奋努力，不断提高专业水平，为公司可持续发展做出更大贡献！

销售回款情况 销售工作报告篇七

20__年度公司召开的董事会(含通讯表决会议)全部参加;贺小勇、唐国平列席了公司20__年度股东大会。

在20__年度任期内，作为公司独立董事，在董事会做出决策前，我们根据相关规定对公司关联方资金占用情况、聘任亚太会计师事务所有限公司为公司20__年审计机构、20__年度利润分配预案、开展衍生品投资业务、套期保值业务、日常关联交易、聘任董事等事项或议案发表了独立意见。

20__年，我们三位独立董事，在召开董事会前主动调查、获取做出决议所需要的情况和资料，了解公司的生产经营和运作情况，为董事会的重要决策做了充分的准备工作。会议上认真审议每个议题，分别运用各自擅长的经济管理、财会、审计、法律、金融方面的专业知识，积极参与讨论并提出合理化建议。在董事会决策中都能对审议的专项议案发表明确意见，即：同意、否决或提出修正意见。

同时，我们作为公司独立董事及提名委员会、薪酬与考核委员会或审计委员会成员，对公司关联交易、定期报告、重大事项、内部控制自我评价、聘任会计师事务所等重大事项提出意见和建议，推动董事会各专业委员会更有效地发挥作用。

20__年我们将继续履行好独立董事的职责和义务，认真学习执行《公司法》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《企业内部控制基本规范》等法律法规和《公司章程》的有关规定，更好地维护公司的整体利益，维护全体股东特别是中小股东的合法权益不受侵害，以不辜负股东的信任。

本人认为公司总体上已经按照《公司法》、《证券法》和《上市公司治理准则》等国家的有关法律、法规要求，建立起了符合公司自身实际经营状况的现代企业制度和治理结构，公司运作规范，内部控制制度健全。

- 1、未有提议召开董事会情况发生。
- 2、未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。
- 3、推动公司法人治理结构及公司内控制度建设。20__年度，凡需经董事会审议决策的重大事项，我们均认真审核了公司提供的材料，运用专业知识，在董事会决策中发表专业意见。

以上是我们20__年度履行职责情况汇报。

述职人：

20__年__月__日